



SVIT
CAMPUS

14. & 15.09.2020
Hotel Paxmontana
Flüeli-Ranft

FOKUS
MADASTER GIBT
MATERIALIEN EINE
IDENTITÄT

— 04

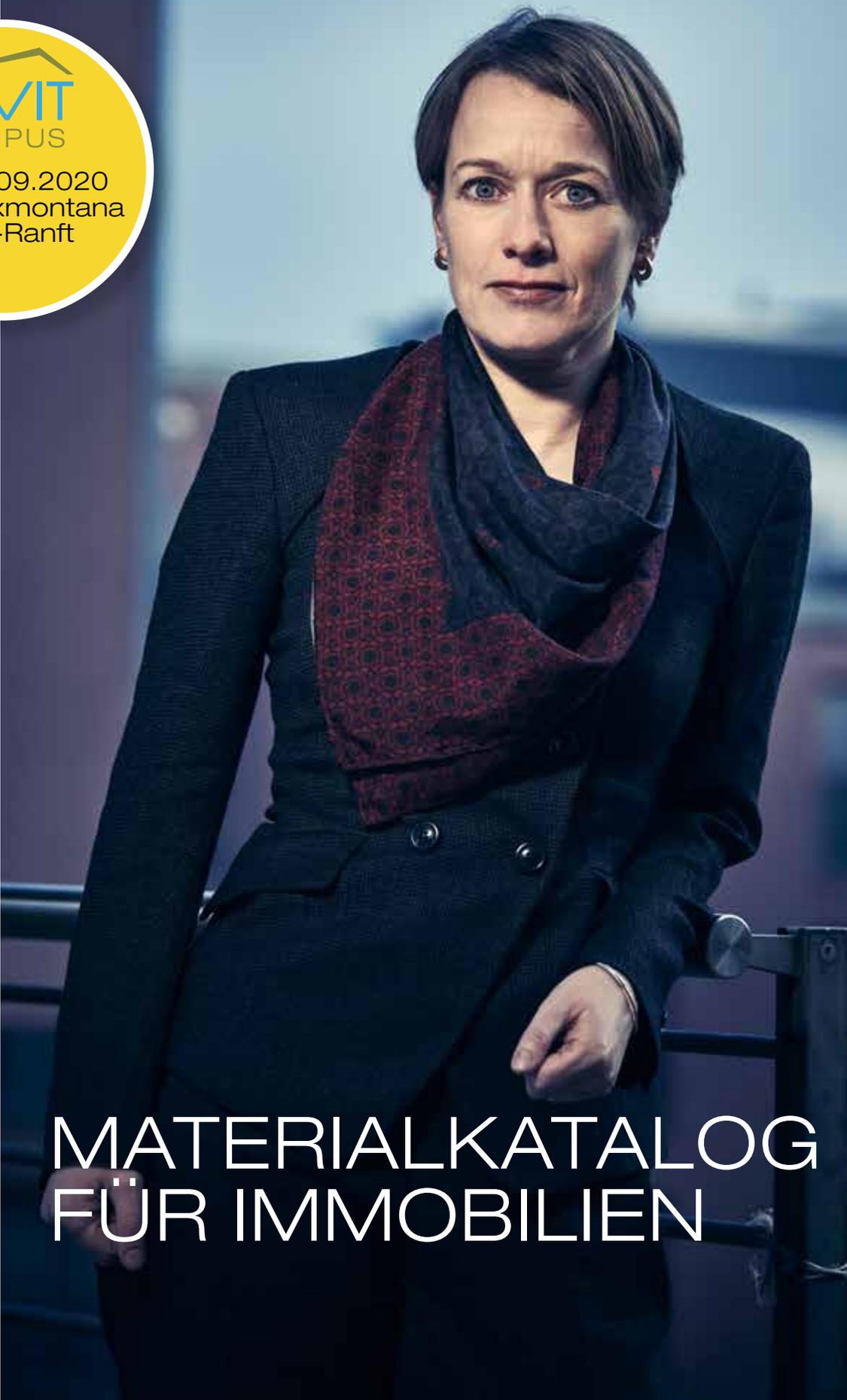
IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
ZUKUNFT DER
IMMOBILIEN-
VERMARKTUNG

— 16



BAU & HAUS
HITZEBELASTUNG
IM KANTON
ZÜRICH

— 40



MATERIALKATALOG
FÜR IMMOBILIEN

KEIN AUTOMATISMUS

Am 2. März hat das Bundesamt für Wohnungswesen wie erwartet die Senkung des Referenzzinssatzes von 1,5% auf 1,25% per 3. März 2020 bekanntgegeben. Die Rendite auf dem in Wohnrenditeliegenschaften investierten Eigenkapital darf somit netto maximal 1,75% oder brutto 3,25% betragen. Dies bedeutet wiederum, dass es keinen Senkungsautomatismus gibt, wie dies von Mieterseite immer wieder behauptet wird. Der Vermieter kann dem Senkungsbegehren des Mieters den Einwand des nicht übersetzten Ertrags



entgegenhalten. So hat es das Bundesgericht mehrfach bestätigt – siehe dazu auch SVIT-Mietrechtskommentar, Seite 923. Ein Vermieter, der auch nach Senkung des Referenzzinssatzes keinen übersetzten Ertrag erzielt, muss den Mietzins demzufolge nicht senken. Umgekehrt könnte der Vermieter die Mietzinse bei einem hypothetischen Anstieg des Referenzzinssatzes auch nicht erhöhen, wenn die Rendite dadurch missbräuchlich würde. Bei Altliegenschaften ist ausserdem die Orts- bzw. Quartierüblichkeit des Mietzinses entscheidend.

Wir vom SVIT Schweiz gehen jedoch mit dem Hauseigentümergeverband Schweiz darin einig, dass Vermieter ihre Mietzinse aufgrund der aktuellen Kostensituation überprüfen sollten. Dazu gehört auch, die Steigerung der Unterhalts- und Betriebskosten zu ermitteln sowie allfällige, seit der letzten Mietzinsrunde erfolgte wertvermehrnde Investitionen aufzurechnen.

Alles in allem wird sich die Tendenz sinkender Bestandsmieten – zusammen mit leerstandsbedingtem Druck auf die Abschlussmieten – noch längere Zeit fortsetzen und die Budget der Schweizer Haushalte weiter entlasten.



LÜBER SYSTEM
Wasserbehandlungsanlagen

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

— 10



POLITIK

ROMANDIE GEGEN DEUTSCHSCHWEIZ

DIE ANALYSE DER ABSTIMMUNGSERGEBNISSE DER MIETERVERBANDSINITIATIVE IN DEN GEMEINDEN ZEIGT EINDEUTIGE MUSTER.



— 16

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

DIE ZUKUNFT DER IMMOBILIENVERMARKTUNG

DIE IMMOBILIENVERMARKTUNG WIRD SICH VERÄNDERN. SIE WIRD PERSONALISIERTER, DATENGETRIEBENER, AUTOMATISIERTER, ABER AUCH PERSÖNLICHER. EIN ÜBERBLICK ZU DEN GEWINNERN UND VERLIERERN DER DIGITALISIERUNG.



— 34

BAU & HAUS

DEN NACHHALTIGKEITSTEST BESTANDEN

DER NEUBAU DER BAUFIRMA L. GASSER & CO. AG SCHAFFT MIT SEINER AUSDRUCKSSTARKEN ARCHITEKTUR EIN GEGENGEWICHT ZUR RAUEN UMGEBUNG. AUCH FUNKTIONAL ÜBERZEUGT DAS NACHHALTIGE BÜROGEBÄUDE NOCH IMMER.

— FOKUS

04 «ABFALL IST MATERIAL OHNE IDENTITÄT»

Marloes Fischer, Präsidentin von Madaster Schweiz, kooperiert mit führenden Schweizer Unternehmen, um Baumaterialien wiederzuverwenden. Dafür bekommt jede Immobilie einen Materialpass.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 VOM WERT DER DATEN

Viele Investoren haben mangels Anlagealternativen nach wie vor Mietwohnungen im Fokus. Angesichts weiter gestiegener Leerstände machen sich im Zuge von Investitionsentscheidungen gründlichere Marktabklärungen bezahlt.

14 «KOMPLETT ANDERE BERUFSBILDER»

Digitale Instrumente verändern auch die Immobilienvermarktung. Doch Dienstleistungen rund um Immobilien werde es auch in Zukunft brauchen, betont Ruedi Tanner, Präsident der Maklerkammer SMK.

18 KREATIVITÄT UND IMMOBILIEN: GEHT DAS?

Die Immobilienwirtschaft steht nicht im Verdacht, besonders kreativ zu sein. Gerade deshalb kann Kreativität zum Erfolg einer Immobilie beitragen.

20 CITY-REVIVAL ZEIGT FALSCHES BILD

2019 hat sich der Büromarkt in Zürich-City gedreht, die Eigentümer können sich die Mieter aussuchen. Doch fast überall sonst sind die Unternehmen weiter am längeren Hebel, wie der CSL Immobilienmarktbericht 2020 zeigt.

22 DIGITALISIERUNG: DIE VIER BESTEN TOOLS

Beim Publikumsvoting für die Top 4 – Digital Real Estate sind rund 3000 Stimmen eingegangen. Der Wettbewerb sorgte bis zum Schluss für Überraschungen.

24 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

30 STREIT UM ZWEITWOHNUNGSQUOTE

Bei einem Zweitwohnungsanteil von über 20% schaut die Justiz genau hin. Drohen Umgehungen des Zweitwohnungsgesetzes, werden Immobilienprojekte gestoppt.

— MANAGEMENT

32 BUNDESBEITRÄGE FÜR WEITERBILDUNGEN

Möchte ein Unternehmen seinen Mitarbeitern einen Teil der Weiterbildungskosten finanzieren, stellt sich die Frage, ob das Unternehmen trotzdem einen Vorsteuerabzug geltend machen kann.

— BAU & HAUS

38 «NACHHALTIGKEIT IST UNSER LEITBILD»

Für Christian Gasser, Mitinhaber der Gasser-Gruppe, unterstehen die Tätigkeiten seines Familienunternehmens dem Leitbild der Nachhaltigkeit.

40 WO ES IM KANTON ZÜRICH HEISS IST

Mit dem Klimawandel wird die Hitzebelastung im urbanen Raum zunehmend eine Herausforderung. Die Klimakarten des Kantons Zürich dienen als Grundlage für eine zukünftige Gebäude- und Freiraumplanung.

44 ZUG ESTATES WIRD BALD CO2-FREI

Die Energie für Heizung und Kühlung kommt künftig aus dem Zugersee. Anfang April schliesst Zug Estates die Einkaufsallee Metalli in Zug an das Fernwärmenetz «Circulago» an.

48 ENERGIEWENDE: BASEL MACHT ES VOR

Das neue Energiegesetz des Kantons Basel-Stadt fordert eine Versorgung aus mindestens 90% erneuerbarer Energie und Abwärme.

50 STRATEGIEN FÜR DEN HEIZUNGSERSATZ

Trotz schärferer Grenzwerte kommen beim Heizungsersatz meist fossile Lösungen zum Einsatz. Ein schweizweites Förderprogramm zielt darauf ab, erneuerbare Wärme wirtschaftlich attraktiver zu machen.

— IMMOBILIENBERUF

57 SVIT CAMPUS 2020: UPDATE FÜR BEWIRTSCHAFTER

Inspirierende Referate und attraktive Workshops am 14. und 15. September 2020 in Flüeli-Ranft

59 SEMINARE UND TAGUNGEN

60 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

— VERBAND

63 SVIT OSTSCHWEIZ: TREFFPUNKT AN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT



«ABFALL IST
MATERIAL
OHNE
IDENTITÄT»

Marloes Fischer, Präsidentin von Madaster Schweiz, kooperiert mit führenden Schweizer Unternehmen, um Baumaterialien wiederzuverwenden. Dafür bekommt jede Immobilie einen Materialpass.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Madaster ist eine öffentliche Online-Plattform, die Daten von Bauwerken inventarisiert, strukturiert und in Materialpässen bereitstellt. Woher kommt der Name Madaster und wie funktioniert Ihr Geschäftsmodell?

Marloes Fischer: Der Name Madaster lehnt sich an das Liegenschaftskataster an, in dem alle Grundstücke einer Gemeinde erfasst sind. Wir wollen unseren Nutzern einen Materialkatalog zur Seite stellen, in dem alle Baumaterialien eines Gebäudes erfasst sind. Die Lebensdauer von Materialien sollte nicht länger mit dem Abriss einer Immobilie enden. Fast alle Baupläne, die während der Erstellung eines Gebäudes gebraucht werden, verschwinden danach in Aktenschränken. Hier setzt unsere Geschäftsidee an: Wir verwenden diese Pläne für die Erfassung von Baumaterialien, damit sie später wiederverwendet werden können. ▶

ANZEIGE



TRÖCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

**WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG**

**24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24**

www.trockag.ch

Dietikon Lenzburg Chur
Horw MuttENZ Zofingen



Welchen Wert haben diese Materialien, nachdem sie bereits mehrere Jahre im Einsatz waren?

Wir können den Wert jetzt nicht genau beziffern, das kommt auf den Einzelfall an. Aber aus ökologischer Sicht ist es schädlich, wenn Materialien, die noch verbaut werden könnten, auf dem Müll landen. Durch die Dokumentation der Materialien geben wir ihnen eine Identität und durch diese Identität bekommen sie einen Wert. Die Wiederverwendung von Baumaterialien senkt wiederum die Baukosten.

Wie wollen Sie die unzähligen Baumaterialien in einem Gebäude wieder in ihre Bestandteile zerlegen?

Dafür brauchen wir ein Umdenken, müssen neu definieren, was Bauen in Zukunft bedeutet. Wenn alle Materialdaten transparent sind, Eigentümer und Baufirmen ihren Wert kennen, wird sich der grosse Unterschied zwischen Auf- und Rückbau verkleinern und das Bauen mehr als Materialkreislauf verstanden. In Holland, wo Madaster gegründet wurde, oder in Dänemark, ist die Bereitschaft für andere Bauformen bereits vorhanden. Diese Einsicht entsteht nur dann, wenn wir den Eigentümern

“
**GEBÄUDE
BRAUCHEN
EINEN PASS,
GENAU
WIE WIR.**
“

vermitteln, welche Werte sie mit der Entsorgung von Baumaterialien verlieren. Immerhin betragen die Materialkosten rund 18 Prozent der Baukosten.

Worin besteht der Mehrwert für Ihre Nutzer?

Die Nutzung der Madaster-Plattform stimuliert die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, mit denen Zirkularität im Bauwesen gefördert wird. Ein Beispiel: Als Bauherr kaufe ich keine Glaswand mehr, sondern Miete sie beim Hersteller. Das heisst, die Hersteller können die Glaswand nach dem Rückbau in einem nächsten Objekt wieder einsetzen.

Das würde bedeuten, dass alle Baugewerke auch beim Rückbau wieder auf dem Platz wären. Dafür müsste man den gesamten Bauablauf neu strukturieren.

Genau. Dieser Gedanke setzt voraus, dass man den Bauablauf anders gestaltet. Madaster ist eine Bibliothek. Die Nutzung der dort verfügbaren Informationen soll dazu anregen, bestehende Abläufe zu hinterfragen und sie neu auszurichten mit dem Ziel, zum Beispiel weniger Abfall zu generieren. Das kann zu Modellen führen, in denen die Nutzer Eigentumsverhältnisse neu organisieren. Zum Beispiel müss-



**BAUABFÄLLE
MÜSSEN ELIMI-
NIERT WERDEN.**



ten dann Liegenschaften nicht mehr komplett dem Bauherrn gehören, sondern mehreren Parteien.

Wie ist die Geschäftsidee von Madaster entstanden?

Die Idee stammt vom deutschen Architekten Thomas Rau, der schon seit vielen Jahren in den Niederlanden lebt und dort Madaster gegründet hat. Das Stichwort «Nachhaltiges Bauen» ist zwar in aller Munde, aber wenn es um konkrete Kosten geht, sind die Diskussionen oft schnell zu Ende. Deshalb verfolgt Rau mit Madaster einen Ansatz, der weniger von Besitzdenken, sondern davon ausgeht, dass Materialien für ihre Nutzung bezahlt und immer wiederverwendet werden können.

Was ist ein Materialpass, und wie zerlegen Sie Immobilien in ihre Bestandteile?

Immobilien lassen sich bis auf die letzte Schraube zerlegen, doch überwiegend beschränken wir uns auf die Volumen- und Gewichtsangaben der Materialien. Dazu weisen wir die Standorte und die Abmessungen der Gebäude aus.

Wie kommen Sie zu den verschiedenen Angaben?

In dem die Liegenschaftseigentümer oder ihre Dienstleister Baupläne einlesen. Die Daten werden systematisiert und können durch intelligente Datenanalyse aufbereitet werden. Die Software

BIOGRAPHIE MARLOES FISCHER

(*1977) ist eine visionäre Macherin. Die studierte Kommunikationswissenschaftlerin und Japanologin gründete 2018 Madaster Schweiz. Als erfahrene Führungskraft und Beraterin im Bereich Lean Management möchte sie Wege aufzeigen, die zur Verbesserung sozialer, ökologischer und ökonomischer Faktoren für Mensch, Umwelt und Wirtschaft führen. Zirkularität ist für sie der logische nächste Schritt, um Unternehmen zukunftssicher aufzustellen.

verarbeitet die Mengen- und Grössenangaben für jedes Gebäudeteil und berechnet damit den zirkulären und finanziellen Wert der Materialien. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Ein Immobilienbesitzer möchte wissen, welchen Wert die Materialien seiner Liegenschaft haben. Er registriert sich auf der Plattform, schliesst ein Abonnement ab und lädt seine Baupläne auf die Plattform. So kann er über den Lebenszyklus des Gebäudes alle Informationen über sein Gebäude zusammentragen. Diese kann er mit Planern, der Verwaltung oder sonstigen Parteien und Dienstleistern teilen. Was er anschliessend damit tut, ist seine Angelegenheit. Madaster funktioniert ähnlich wie eine Bibliothek, in der Wissen bereitsteht.

Wer entscheidet darüber, welche Immobilien recycelt werden?

Darüber entscheidet der Eigentümer der Immobilien.

Wie stellen Sie die Informationen dar, und wie kann man darauf zugreifen?

Wir platzieren die Informationen auf unserer Website: Madaster stellt auf der Plattform die von Nutzern hochgeladenen Daten so einfach wie möglich, mit Grafiken, Tabellen oder Text dar. Eigentümer können dann rund um die Uhr darauf zugreifen. Falls es die Eigentümer wollen, können sie Zweit- oder Drittparteien die Nutzungsrechte übertragen.

Ihre Ideen, Ihr Einfluss, Ihr Immobilien-Portal!

Als Portal-Mithaber profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

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

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



Weitere Infos:

welcome@newhome.ch

Telefon 044 523 14 89

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

Über 400
Unternehmer
sind bereits
Mitinhaber von
newhome.ch

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

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

newhome.ch

Das innovative Immobilienportal



“
AUS ÖKOLOGISCHER SICHT SOLLTEN WIR DIE TRENNUNG ZWISCHEN AUF- UND RÜCKBAU AUFLÖSEN.
”

Sie veröffentlichen Informationen über Liegenschaften auf einer Online-Plattform. Wie schützen Sie sich vor Datenmissbrauch?

Um vorab klarzustellen: Madaster ist eine Plattform. Es sind die Nutzer, die Informationen auf die Plattform laden und entscheiden, welche Informationen veröffentlicht werden sollen oder ob diese nur von ihnen genutzt werden. Der Schutz der auf die Plattform geladenen Daten ist für Madaster extrem wichtig, baut sich doch darauf das Vertrauen unserer Nutzer auf. Die Datenintegrität und -sicherheit garantieren wir durch die gemeinnützige Ausrichtung von Madaster sowie die Befolgung strengster Datenschutzstandards.

Welche Unternehmensziele verfolgen Sie in den nächsten Jahren?

Wir wollen unseren Nutzern in der Schweiz bis Juni eine performante Plattform anbieten. Dann soll jeder einen Materialpass für seine Liegenschaft erstellen können. Ein weiteres Ziel ist der Aufbau eines Materialregisters für die öffentliche Hand, damit die Kantone und Gemeinden erkennen, welche Werte sie verbaut haben.

Zum Abschluss eine persönliche Frage. Wie verbringen Sie am liebsten Ihre Freizeit?

Arbeitsfreie Zeit ist aktuell bei mir sehr kostbar, denn ich baue neben Madaster auch noch den Circular Hub, die Wissens- und Netzwerkplattform für Kreislaufwirtschaft in der Schweiz auf. Ich verbringe meine Freizeit gerne mit Freunden und einem guten Wein und feinem Essen. Ansonsten ziehe ich mich mit einem guten Buch oder in die Berge zurück. ■



***DIETMAR KNOPF**

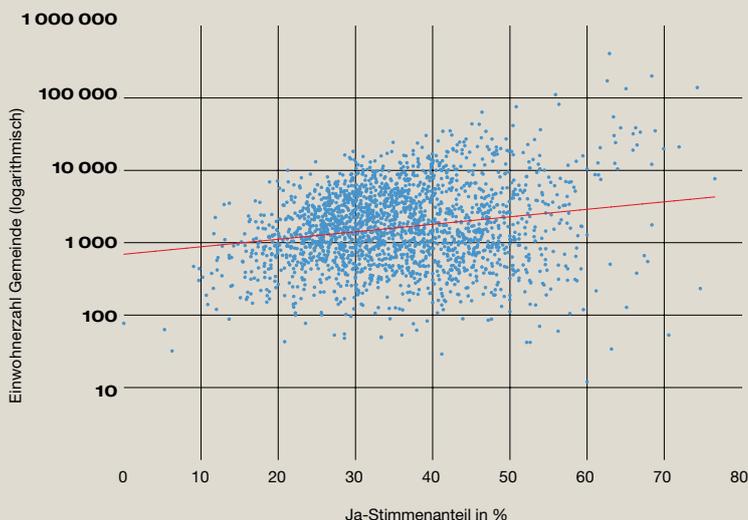
Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

WAS LÄUFT ANDERS IN SCHELTEN?

Von rund 2200 Gemeinden in der Schweiz haben lediglich in 195 Wahlkreisen mehr Stimmberechtigte ein Ja zur Mieterverbandsinitiative in die Urne gelegt als ein Nein. Eine Analyse. **TEXT – IVO CATHOMEN***

GEMEINDEGRÖSSE UND JA-STIMMEN

Alle Schweizer Gemeinden nach Massgabe ihrer Einwohnerzahl 2017 und des Ja-Stimmenanteils (Punkte) und Trendlinie; Quelle: Bundesamt für Statistik (Auswertung der Wahlen vom 9. Februar 2020 und Regionalportraits 2019)



STÄDTISCH UND FRANKOPHON VS. LÄNDLICH UND DEUTSCHSPRECHEND

In der bernjurassischen, aber mehrheitlich deutschsprachigen Gemeinde Schelten haben am 9. Februar 19 Personen an der Volksabstimmung zur Mieterverbandsinitiative teilgenommen. Die gezählten zwölf Ja-Stimmen ergeben einen Stimmenanteil von 63%. Diesbezüglich ist Schelten ein grober Ausreisser in der Statistik zur Volksabstimmung des Bundesamts für Statistik. In der Deutschschweiz wurden nur im Kantonshauptort Bern (65%) und in Birsfelden BL (64%) höhere Ja-Stimmenanteile registriert.

Von 2197 Wahlkreisen verzeichneten lediglich 195 einen Ja-Anteil von über 50%. Sie gehören alle zur Romandie, zum Tessin oder sind gemäss Gemeindetypologie den städtischen oder periurbanen Gemeinden zuzuordnen. Kultureller Bezug und die Wohndichte in der Gemeinde waren somit die wichtigsten Faktoren für das Abstimmungsverhalten. Einer dieser Faktoren oder beide zusammen führten in den allermeisten Gemeinden der gesamten Schweiz zu einem Ja-Überhang. Nicht in diese Kategorien, aber trotzdem ins Ja-Lager fallen nur die ländlichen Gemeinden Ramsen SH (53% Ja-Anteil), Lohn GR (52%) und das erwähnte Schelten.

Gut möglich, dass die Nähe zur Sprachgrenze in Schelten den Ausschlag gab. Jedenfalls dürften Wohnungsknappheit und Mietwohnungsmarkt im abgelegenen Juratal angesichts schrumpfender Bevölkerung Fremdwörter sein. Viel eher hat es damit zu tun, dass Schelten 69 Stimmberechtigte, aber nur 37 Einwohner zählt. Die Differenz ergibt sich aus der verhältnismässig grossen Zahl an Auslandschweizern, die in Schelten stimmen und wählen.

Ein landesweiter Zusammenhang des Ja-Stimmenanteils mit der Leerstandsziffer ist dagegen nicht eindeutig. Oberhalb und unterhalb der 50%-Marke finden sich Gemeinden mit grossen und tiefen Leerständen, wobei die Ziffer bei ländlichen Gemeinden mit kleinem Mietwohnungsmarkt sowieso keine Aussagekraft hat. Positiv korreliert ist die Zustimmung zur Initiative jedoch mit der Sozialhilfequote in der betreffenden Gemeinde. Wo der finanzielle Problemdruck grösser ist, tendierten Stimmbürger demnach eher zur weiteren Verstaatlichung des Mietwohnungsmarkts. Die Grenze zwischen dem Ja- und Nein-Lager verläuft etwa bei einer Sozialhilfequote von 4%.

GRÖSSERE PARTEITREUE IM LINKEN LAGER

Viel zu reden gab im Vorfeld die Linientreue zur bevorzugten Partei und die Mobilisierung der Stammwähler. Die Parteien an den Polen – SVP und SP – konnten ihre Wähler mehrheitlich hinter sich scharen, wenn man auf den Stimmenanteil bei den nationalen Wahlen abstützt. Die Wahrscheinlichkeit, dass die Initiative in der Gemeinde abgelehnt wurde, war umso grösser, je höher der Wähleranteil der SVP ist. Umgekehrt waren Gemeinden mit höherem Wähleranteil der SP tendenziell im Ja-Stimmenlager. Die Streuung der Ergebnisse war jedoch bei der SVP augenfällig grösser und die Linientreue der Linken demnach höher. Bei der FDP ist der Zusammenhang zwar ebenfalls deutlich, die Steuerung aber merklich grösser als bei der SVP. Und bei der CVP ist ein Zusammenhang gar nicht mehr feststellbar. Die tugendhafteste Gemeinde ist übrigens Zwischbergen VS mit einem Ja-Anteil von 0%. Von 29 Stimmbürgern sagte alle Nein.

Hinter den sieben Bergen:
Antoniuskapelle in der bernjurassischen Exklave Schelten.



***IVO CATHOMEN**

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

SCHWEIZ

RECYCLING-BAUSTOFFE FÜR ÖFFENTLICHE BAUTEN

Die Umweltkommission des Ständerats (UREK-S) beantragt der kleinen Kammer, eine Motion von alt Nationalrat Peter Schilliger (FDP, LU) zum vermehrten Einsatz von Recyclingbaustoffen im Hoch-, Tief- und Strassenbau der öffentlichen Hand anzunehmen.

RETTUNGSVER-SUCH FÜR RPG2

Nach der Ablehnung der Vorlage zur zweiten Etappe des Raumplanungsgesetzes (RPG2) durch den Nationalrat hat die UREK-S interessierte Kreise zur zweiten Etappe der Teilrevision des Raumplanungsgesetzes angehört. Ziel war es, neue Ansätze zu identifizieren. Die Kommission wird im nächsten Quartal noch offene Fragen behandeln, bevor sie übers Eintreten entscheidet.

OFFENSIVE FÜR GROSSE PHOTO-VOLTAIKANLAGEN

Die Umweltkommission des Nationalrats (UREK-N) hat beschlossen, eine Kommissionsinitiative mit dem Ziel einer Erhöhung der Einmalvergütung für grosse Photovoltaikanlagen einzureichen. Grosse Photovoltaikanlagen ohne Eigenverbrauch, etwa auf Stalldächern oder Infrastrukturen, sind in den heutigen Förderregelungen aufgrund der tiefen Abnahmepreise für den eingespeisten Strom benachteiligt.

HANDLUNGS-BEDARF BEI DER LÄRMSANIERUNG

Seit dem Inkrafttreten der Lärmschutzverordnung (LSV) vor 30 Jahren konnten fast 270 000 Personen vor Strassenlärm geschützt werden. Zwar wurden die Anstrengungen in den vergangenen zehn Jahren verstärkt, aber es bleibt noch viel zu tun: Nach wie vor sind mehr als eine Million Menschen in der Schweiz übermässiger Belastung durch Strassenlärm ausgesetzt. In Zukunft muss der Schwerpunkt noch stärker auf Massnahmen zur Lärm-minderung an der Quelle gelegt werden. Zu diesem Schluss gelangt die Erhebung 2018, die das Bundesamt für Umwelt Anfang Februar veröffentlicht hat.

GRAUBÜNDEN

SENKUNG DES SCHADSTOFF-AUSSTOSSES

Der Bündner Grosse Rat hat Mitte Februar eine Teilrevision des kantonalen Energiegesetzes verabschiedet. Ziel der Revision ist die Senkung des CO₂-Ausstosses im Gebäudebereich sowie die Verbesserung der Energieeffizienz. Als Vorlage für die Revision wurden die Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich herangezogen. Graubünden ist gemäss Regierungsrat der achte Kanton, der sich daran orientiert. Für die grösste Diskussion sorgte ein Gesetzesartikel mit Vorschriften beim Ersatz von Heizungen in bestehenden Bauten. Demnach müssen in einem solchen Fall in Zukunft 10% des Energiebedarfs eingespart oder mit erneuerbaren Energien produziert werden.

QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

[QUORUMSOFTWARE.CH](https://www.quorumsoftware.ch)

Quorum Software

VOM WERT DER DATEN

Viele grosse Investoren haben mangels Anlagealternativen nach wie vor Mietwohnungen im Fokus. Angesichts 2019 weiter gestiegener Leerstände machen sich im Zuge von Investitionsentscheidungen gründlichere Marktabklärungen bezahlt. **TEXT – JÜRIG ZULLIGER***

Auf der Suche nach Mietinteressenten? Vermarkter müssen die Bedürfnisse der Zielgruppe sehr präzise erfassen.
BILD: FOTOLIA



► FERTIG GEBAUT UND TEILS LEER

Eine gute Zusammenarbeit zwischen professionellen Vermarktern und den Eigentümern und Investoren setzt ein Vertrauensverhältnis voraus. Letztes Jahr ist die Zahl leer stehender Wohnungen auf über 75 000 gestiegen. Wer übernimmt die Verantwortung, wenn nun bei grösseren Projektentwicklungen bei Bezugsbereitschaft erst 50 oder 60% der Mietverträge unterzeichnet sind? Da sich infolge einer langen ungebremsten Investitionstätigkeit die Neubauten eher in den zweiten Agglomerationsgürtel und aufs Land verlagerten, waren steigende Leerstände und deutlich längere Vermarktungszeiten vorprogrammiert.

ANZEIGE

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

Ob der Standort, der gebotene Wohnungsstandard, die Architektur und der Wohnungsmix tatsächlich zu wünschen übrig lassen, ist schwer zu sagen. «Oder ist vielleicht der Vermarkter nicht ganz auf der Höhe?», wird sich der eine oder andere Investor kritisch fragen. So ist es nicht weiter verwunderlich, dass sowohl seitens der Vermarkter als auch seitens der Investoren das Interesse an Marktdaten und Analysen deutlich gestiegen ist. Die Klärung von Vermarktungsproblemen und die Einleitung entsprechender Marketingmassnahmen verlangen nach sehr präzisen Kenntnissen der Nachfragestruktur. Letztlich müssen immer einige wesentliche Fragen im Fokus stehen: Welche Zielgruppe wird mit welcher Motivation einen ganz bestimmten Standort auswählen?

VOLUMEN ZU GROSS?

«Im konkreten Einzelfall sind die Rahmenbedingungen und Einflussfaktoren sehr unterschiedlich», sagt Dieter Marmet, Ökonom und VR-Präsident von Realmatch360. An bestimmten Standorten wird der Bewirtschafter respektive der

Eigentümer schon mit geringfügigen Preisnachlässen die Zahl der Mietabschlüsse deutlich erhöhen können. «Aus anderen Fällen wissen wir aber, dass die Nachfrage ganz einfach viel zu schwach ist, um ein grösseres Neubauvolumen absorbieren zu können», erläutert Marmet weiter. Unter solchen Bedingungen werden die Vermarkter mit einer anderen Preisgestaltung nichts daran ändern können, dass die Zahl der Interessenten schlicht und einfach zu gering ist. Wenn zum Beispiel 100 Neubauwohnungen angeboten sind, aber während eines Jahres nur 20 Haushalte tatsächlich dort hinziehen wollen, wird sich die Vermarktung entsprechend über Jahre hinziehen.

Doch auch der versierte Umgang mit «Big Data» gleicht einer Kunst und ist alles andere als trivial. Werden zum Beispiel gewisse Daten aus dem Online-Bereich ohne jeden Kontext interpretiert, führt dies öfters zu Fehlschlüssen. «Klicks bei Online-Ausschreibungen sagen oft noch nicht allzu viel aus», erläutert Marmet aus der Praxis. Denn schliesslich schaut sich wohl jeder Interessent mal eine hübsche Jugendstil-

wohnung an auserlesener Stadtlage gerne an. Sind diese Marktinformationen nicht zugleich mit der Zahlungsbereitschaft bzw. dem finanziellen Hintergrund der Interessenten verknüpft, führen solche Daten in die Irre.

Je früher in der Projektentwicklung gute Marktdaten verfügbar sind, umso besser. Ein Teil der Marketingmassnahmen folgt ja erst nachgelagert – wenn die Projektdaten schon definiert sind. Darunter fällt die zeitgemässe Ausschreibung mit einer guten Bildsprache und mittels neuester digitaler Methoden. An Bedeutung gewinnen immer mehr auch soziale Aspekte, der Aufbau einer Marke und einer «Community», um der künftigen Siedlung eine Identität zu verleihen.

MARKT UNABHÄNGIG ABKLÄREN

Ökonom Dieter Marmet stellt inzwischen klare Anzeichen eines Umdenkens fest. Eine Zeitlang seien Investitionsentscheide zu einem überwiegenden Teil auf der Grundlage der Akquisitionsunterlagen

KOMPLETT ANDERE BERUFSBILDER INTERVIEW MIT RUEDI TANNER (SMK)



und Argumente professioneller Bau- und Projektentwickler gefällt worden. Diese Akteure sind freilich nicht unabhängig und decken nur einen Teil der Wertschöpfungskette ab – nämlich im Wesentlichen die Planung, Projektierung und Realisierung von Neubauten. Ruedi Tanner, Präsident der Maklerkammer (SMK), fordert ebenfalls einen anderen Ansatz: «Die Vermarktung und das Vermarktungs-Knowhow müssen bereits in der Projektentwicklung einsetzen.» Als Folge eines grossen Anlagedrucks von Investoren bestehe sonst Gefahr, dass Investitionsentscheide «gegen den gesunden Menschenverstand» gefällt

würden, warnt Tanner. Wer weiter im Mietwohnungsbau zu investieren gedenke, sollte sich sehr gründlich mit dem Standort und dem Projekt befassen. «Wenn sowohl die Infrastruktur, das Umfeld und auch die Verkehrserschliessung zu wünschen übrig lassen, wäre Vorsicht am Platz.» (siehe separates Interview).



*JÜRIG ZULLIGER

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

ANZEIGE

Das Naturtalent für die Fassade.

COMPACT PRO für die verputzte Aussenwärmedämmung.

www.flumroc.ch/naturtalent

FLUM ROC

DACH.COM

MADE IN SWISS

«KOMPLETT ANDERE BERUFSBILDER»

Digitale Instrumente prägen und verändern die Immobilienbranche und speziell die Vermarktung. Doch Dienstleistungen rund um Immobilien werde es auch in Zukunft brauchen, betont Ruedi Tanner, Präsident der Maklerkammer SMK. **TEXT – JÜRIG ZULLIGER***



Herr Tanner, wie hat sich das Berufsbild des Maklers bzw. des Immobilien-Vermarkters seit den 1980er Jahren verändert?

Ruedi Tanner: Das Berufsbild ist heute in jeder Hinsicht ein anderes als früher. Damals hatten wir es mit Aufgaben zu tun, auf die eher Begriffe wie «Hausverwalter» oder «Händler» passen. Ein Unternehmer widmete sich im kleineren Rahmen zwei oder drei Liegenschaften, quasi nebenbei. Auf die Immobilienkrise in den 1990er Jahren folgte die Professionalisierung. Der Wandel manifestiert sich schon allein dadurch, dass wir neue Begriffe verwenden. Bezeichnungen wie «Immobilienhändler» oder ähnlich sind verschwunden. Die Begriffe lauten heute Immobilien-Bewirtschafter, -Vermarkter, -Bewerter und -Entwickler mit eidgenössischem Fachausweis.

Wie einschneidend ist die Digitalisierung?

Die Berufsleute setzen sich tagtäglich mit dem Wandel und der Digitalisierung auseinander. Meine Haltung dazu ist klar: Ein Kampf gegen die Digitalisierung wäre nicht zu gewinnen. Die Veränderungen sind nicht aufzuhalten. Digitale Instrumente sehe ich als edle Werkzeuge unserer täglichen Arbeit. So wird die Digitalisierung zur Partnerin.

Was bedeutet dies konkret für die Arbeit eines Vermarkters?

Der Vermarkter ist ein «Lebensraumvermittler». Der Bewirtschafter schlüpft in die Rolle eines

BIOGRAPHIE RUEDI TANNER

ist seit 2019 Präsident der Maklerkammer SMK. Seit 2002 ist er Partner und Geschäftsführer der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.

«Managers von Lebensraum». Es geht eben um mehr, als einfach einen bestimmten Eigentümer mit einem passenden Kaufinteressenten zusammenzubringen. Wenn wir es dabei bewenden liessen, könnten wir so manche Aufgabe tatsächlich gestrost einfach einem digitalen Algorithmus übergeben. Ein guter Vermarkter spielt seine Stärken aus, wenn er in der Kommunikation sehr gewandt ist. Er verfügt über Empathie für andere Menschen, antizipiert deren Wünsche und Ziele.

Wie sieht die Beratung von Kunden in der Praxis aus?

Nehmen wir als Beispiel den Erben einer wunderschönen Liegenschaft, an einer renommierten und auserlesenen Lage in der Stadt Bern. Früher wurde das Haus als Konsulat genutzt. Womit ist jetzt den Interessen des Eigentümers am meisten gedient? Ein guter Kommunikator und Makler versucht herauszufinden, in welchem Lebensabschnitt sich der Eigentümer und Auftraggeber bewegt. Vielleicht ist es für ihn und seine Familie nicht der klügste Entscheid, das Haus sofort zu verkaufen. Er müsste ja eine konkrete Vorstellung davon haben, was er mit dem Vermögen aus dem Verkaufserlös machen würde. Vielleicht wäre ihm mehr gedient, wenn er es doch im Eigentum hält. Das nenne ich Beratung. Wir würden uns also um die Bewirtschaftung kümmern und nicht unbedingt ein Verkaufsmandat anstreben. Wir von der Maklerkammer verfolgen den folgenden Ansatz: Es geht darum, den Kunden in einem wesentlichen Lebensabschnitt zu begleiten.

Inwiefern braucht es noch einen persönlichen und individuellen Kontakt – quasi von Face-to-Face?

Um ein Objekt richtig einzuschätzen, sollte der Makler das Haus und den Ort persönlich besichtigen. Ein seriöser Bewerter würde wohl etwas Ähnliches sagen: Gewisse Dinge erkennt man mit einem geschulten Auge nur dann, wenn man das Objekt eins zu eins besichtigt. Jedes Haus erzählt eine Geschichte aus dem Leben, pflege ich gerne zu sagen. Ein Profi hat Erfahrung darin, wie man ein Haus oder eine Wohnung gut präsentiert – und wie eben nicht. Das fängt im ungünstigsten Fall schon damit an, dass der erste äussere Eindruck und die vorhandenen Planunterlagen sehr zu wünschen lassen. Handelt es sich um eine ältere Liegenschaft, braucht es gewisse Massnahmen, damit der erste Eindruck stimmt. Wenn wir auch noch gleich eine Machbarkeitsstudie für eine Sanierung vorlegen, wird dies ein potenzieller Interessent mit einem Vertrauensbonus honorieren. Es setzt weiter einiges Fachwissen und einen guten Sachverstand voraus, um aus allen relevanten Informationen das tatsächliche Potenzial einer Liegenschaft zu erkennen. Verlässt sich ein Eigentümer auf ein voll automatisches digitales Tool, besteht ein erhebliches Risiko für Fehlschlüsse.



Die Digitalisierung verändert auch die Rahmenbedingungen in der Vermarktung. Dominieren künftig einige mächtige Portale auf dem Internet die ganzen Transaktionen? Kämen damit die Makler in eine gewisse Abhängigkeit?

Es ist eine gesellschaftliche Tatsache, dass sich gewisse Plattformen als digitales Ökosystem für Immobilien herauskristallisieren werden. Im Bereich Business to Business bieten sie umfassende Dienstleistungen für Vermarktung, Darstellung, Bewertung, Marktinformationen, Versicherungen oder CRM-Software (Customer Relationship Management) und noch vieles mehr. Diesen Trend, der in den USA schon weit fortgeschritten ist, nahm die Immobilienbranche zum Anlass, selbst aktiv zu werden. Inzwischen haben sich schon über 400 Unternehmen an Next Property beteiligt. Damit sind sie zusammen mit den Kantonalbanken als Aktionäre am Immobilienportal Newhome beteiligt. In den Niederlanden gibt es ähnliche Beispiele. Die Branche selbst wird aktiv, wenn es um die grossen digitalen Marktplätze geht.

Ist es für Makler schwieriger geworden, überhaupt Mandate akquirieren zu können?

Es ist sicher nicht einfacher geworden, zumal mehr Mitbewerber am Markt sind und teils sogar mit Slogans wie «Hausverkauf umsonst» werben. Im

«klein Gedruckten» ist dann regelmässig nachzulesen, dass der Käufer für die Maklerprovision aufzukommen hat. Wenn sich der Vermittler vom Käufer zahlen lässt, ist seine Unabhängigkeit infrage gestellt. Als Präsident der Maklerkammer mache ich natürlich gern auf unsere Standards und Standesregeln aufmerksam: Die uns angeschlossenen Makler verpflichten sich zu hohen berufsethischen Standards, sie bürgen für Qualität, sie agieren unabhängig und verstehen sich als Dienstleister für den Verkäufer. Mit solch klaren Prinzipien kann man sich vom Markt schon abheben.

Wie haben sich der Verkauf und die Vermarktung verändert?

Wer vor 20 oder 25 Jahren Immobilien verkaufte, verfügte über einen Wissensvorsprung. Nicht jeder konnte in Erfahrung bringen, welche Objekte von wem auf dem Markt sind. Seit der Digitalisierung ist der Markt wesentlich transparenter geworden, sogar das Fachwissen und gewisse Dienstleistungen rund um den Verkauf sind öffentlich und oft sogar kostenlos zugänglich. Folglich muss der Mensch in diesem Prozess in den Fokus rücken. Im Kern dreht sich alles um die optimale Beratung – die Beratung rund um diesen Lebensabschnitt eines Kunden und seinen Lebensraum. Eine Liegenschaft ist ja nicht irgendeine Sache. Also gilt es, das Objekt emotional aufzuladen und optimal zu inszenieren. ■

Vermarktung wird anspruchsvoller und braucht mehr Zeit. Neubau Mattenhof, Kriens.

BILD: MOBIMO



***JÜRIG ZULLIGER**

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

DIE ZUKUNFT DER IMMOBILIENVER- MARKTUNG

Die Immobilienvermarktung wird sich verändern. Sie wird personalisierter, datengetriebener, automatisierter, aber auch persönlicher. Ein Überblick zu den Gewinnern und Verlierern der Digitalisierung. TEXT – DANIEL BAUR*



▶ GOOGLE IST DER GEWINNER

Kennen Sie die umsatzstärkste Vermarktungsfirma in der Schweizer Immobilienbranche? Ich kenne sie nicht, doch ich habe eine Vermutung: Google. Gemäss dem Traffic-Analyse Portal Similarweb.com verzeichneten die beiden Marktführer Homegate und Immoscout24 im Januar 2020 beide rund 3,7 Millionen Webseitenbesuche. Rund 19% des Traffics entfällt auf bezahlte Werbeplatzierungen (17,3% bei Immoscout24 und 21,5% bei Homegate). Das bedeutet, dass im Januar rund 1,4 Millionen Klicks durch Google erzielt wurden. Bei einem durchschnittlichen Klickpreis von 0,8 CHF pro Klick erzielt Google somit einen Umsatz von 1,1 Mio. CHF pro Monat. Und das nur mit den beiden führenden Suchportalen.

Wie kommt es, dass ein amerikanischer Technologiekonzern die Budgets der Schweizer Vermarktungskonzerne abschöpft? Das Zauberwort heisst hier wieder einmal: Daten. Daten über das Suchverhalten der User. Einfacher formuliert: Google kennt seine Nutzer. Und Google weiss Bescheid über die Wünsche, Budgets, Haushaltszusammensetzung und Zahlungsbereitschaft der Suchenden. Die Auslieferung der Werbeanzeigen passt ziemlich genau auf die Bedürfnisse der Suchenden. Absichtlich überlässt Google «die letzte Meile» den Immobilienvermarktern. Es steht in der Verantwortung der Vermarkter, den Lead zu einem Abschluss zu überzeugen.

Heute benötigt der Vermarkter noch die Hilfe von Agenturen und Spezialisten. Diese werden aber in Zukunft durch digitale Tools ersetzt.

BILD: PIXABAY

DER STATUS QUO DER IMMOBILIENVERMARKTUNG

Doch dies ist kein Beitrag über Google, sondern über genau diese letzte «Vermarktungsmeile». Ein Prozess, der sich in der Immobilienbranche wohl seit 15 Jahren nicht wesentlich verändert hat.

Betrachten wir ein Neubauprojekt mit 40 Wohnungen. Es wird eine schöne Website erstellt mit überaus ansprechenden 3D-Visualisierungen. Eine Bautafel wird aufgestellt, die Beispielwohnungen werden auf Homegate, Immoscout24 und Newhome publiziert, und es wird eine Google-Kampagne gestartet. Wenn die Vermarktungsfirma besonders mutig ist, wird noch eine Instagram- und Facebook-Kampagne lanciert. Interessenten werden gesammelt, bis das Projekt vermietet oder verkauft ist. Das passiert in den Städten innerhalb weniger Wochen, in der Agglomeration nach ein bis zwei Jahren. An diesem Prozess ist nichts falsch, aber er ist weder besonders innovativ noch effizient. Stellen Sie sich einmal vor, Donald Trump hätte vor vier Jahren auf dieselben Marketingmassnahmen gesetzt. Er wäre jetzt bestimmt nicht Präsident der grössten Volkswirtschaft der Welt.

PERSONALISIERUNG IN DER IMMOBILIENVERMARKTUNG

Für die Werbekampagnen von Präsident Trump wurde durch die Firma Cambridge Analytica

Personenprofile erstellt. Die Profile wurden generiert durch die Daten der Facebook-Nutzer. Die Firma erstellte eine Vielzahl von Werbeanzeigen, für jedes Personenprofil mit einer anderen Werbebotschaft. Das Ergebnis dieser Werbekampagne war, dass sie viele Wähler, die sonst nicht an die Urne gegangen wären, mobilisiert hat. Umgekehrt konnten auch viele, die für Hillary Clinton gestimmt hätten, von einer Stimmabgabe abgehalten werden. Den Ausgang der Wahl vor vier Jahren ist ja bekannt.

Dies zeigt, wie zielgenau man den Internet-User heutzutage ansprechen kann. Diese Genauigkeit ist auch nicht verkehrt. Ich bin nämlich als Mann froh, wenn ich zum Beispiel nicht mit Werbebannern für Tampons bombardiert werde. Werbung darf durchaus mein Interesse wecken. Viele Branchen machen sich diese exakte Personalisierung zunutze. Die Immobilienbranche hinkt dem Einsatz von Automation und Personalisierung noch stark hinterher. Langsam hält aber die Innovation auch hier Einzug: PropTechs wie Raumgleiter, Propster oder GBuilder bieten zum Beispiel einen Wohnungskonfigurator an. Der Nutzer kann sein neues Stockwerkeigentum in wenigen Minuten nach seinen persönlichen Wünschen konfigurieren und beim Projektentwickler in Auftrag geben. In Zukunft wird diese Konfiguration überflüssig werden. Anhand des Personenprofils werden Bilder und Beschreibungstexte automatisch dem Personenprofil des Suchenden angepasst.

EFFIZIENZ IN DER VERMARKTUNG

Heute benötigt der Vermarkter noch die Hilfe von Agenturen und Spezialisten. Diese werden aber in Zukunft durch digitale Tools ersetzt. Sie garantieren, dass Werbekampagnen auf dem Kanal ausgeliefert werden, auf dem sich der Interessent am ehesten ansprechen lässt. Der gesamte Bewerbungs- oder Verkaufsprozess wird digital erfolgen und dadurch Redundanz in der Abwicklung eliminiert. Durch schon existierende Personenprofile wird ein Bewerber auch viel weniger Daten von sich preisgeben müssen und innerhalb weniger Sekunden eine Zusage oder Absage für sein Wunschobjekt erhalten.

Man erwartet, dass solche Entwicklungen noch Jahre in der Zukunft liegen. Doch beispielsweise in Amerika sind Hausverkäufe oder Ankäufe durch das sogenannte «iBuying» mit wenigen Klicks bereits heute möglich. Auf Automatisierung setzen auch das Schweizer Start-up Hegias oder das Berliner Start-up Convaron, die mit künstlicher Intelligenz aus Grundrissen 3D-Rundgänge erstellen.

DIE VERMARKTUNG WIRD PERSÖNLICHER

Bei aller Automatisierung und Digitalisierung mag man sich fragen: Wo bleibt der Mensch? Man darf nicht vergessen, dass Digitalisierung redundante und ineffiziente Arbeiten vereinfacht. Sie ersetzt nicht den persönlichen Kontakt und die Expertise eines Mitarbeitenden. Ein Mieter oder Käufer möchte sein neues Zuhause noch immer vorab sehen und sich beraten lassen. Digitale Tools machen die Abwicklung des gesamten Prozesses einfacher und schaffen so Raum fürs Wesentliche: den persönlichen Kontakt.

FAZIT

Vor einigen Jahren war zu lesen, dass der Immobilienbewirtschafter der Job ist, der am ehesten durch die Digitalisierung ersetzt werden wird. Dem möchte ich gerne widersprechen. Meiner Meinung sind die Jobs der digitalen Zulieferer wie Grafiker, Webdesigner, Visualisierer oder Werbekampagnen-Manager akut gefährdet. Diese können durch Software-Tools ersetzt werden. Die Arbeit der Immobilienbewirtschafter und -vermarkter kann nicht so einfach substituiert werden. Denn der persönliche Kontakt ist für Mieter und Käufer noch immer sehr wichtig.

Die ganz grossen Gewinner der Zukunft werden aber die Firmen sein, die die persönlichen Daten der Mieter und Käufer abfangen können. Denn diese werden genau die Bedürfnisse der Teilnehmer auf dem Immobilienmarkt kennen, Tendenzen vorhersagen und ihr Angebot genau an die Bedürfnisse der Nutzer anpassen können.



*DANIEL BAUR

Der Autor ist Gründer und CEO von emonitor, einem Schweizer PropTech-Start-up, das den Vermietungsprozess für Verwalter, Städte und Genossenschaften digitalisiert.

ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ



FH Zentralschweiz

Master of Advanced Studies

MAS Immobilienmanagement

Start 16. Lehrgang: 9. September 2020

Info-Anlass: 2. April 2020, 18:15 Uhr, Campus Zug-Rotkreuz

Konferenz

KMU Büromieter Monitor 2020

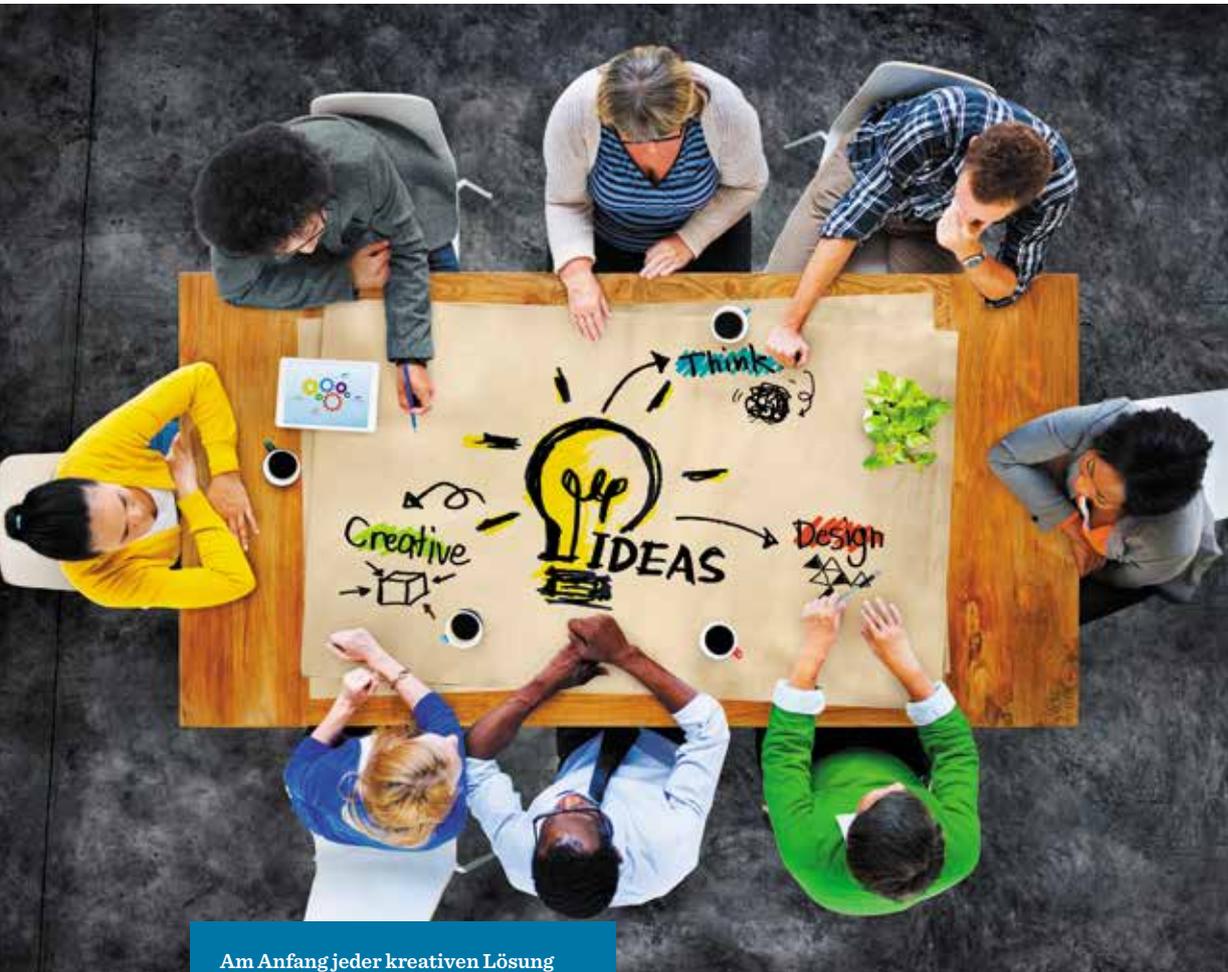
26. Mai 2020

www.hslu.ch/immobilien, T +41 41 757 67 67, ifz@hslu.ch

KREATIVITÄT UND IMMOBILIEN: GEHT DAS?

Die Immobilienwirtschaft steht nicht im Verdacht, besonders kreativ zu sein. Gerade deswegen kann Kreativität viel zum Erfolg einer Immobilie beitragen.

TEXT – ROMAN H. BOLLIGER*



Am Anfang jeder kreativen Lösung steht menschliche Inspiration.

BILD: 123RF.COM

► KREATIVITÄT FÖRDERT WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

Kreativität genießt in unserer Welt ein hohes Ansehen. Mit kreativen Personen ist man gerne zusammen, denn sie sind originell, inspirierend und unterhaltsam. Kreative Mitarbeitende sind wertvoll, denn sie erkennen neue Wege, fürchten sich nicht vor Herausforderungen und können durch ihre unkonventionelle Art viel zum Unternehmenserfolg beitragen. Kreative Unternehmen heben sich von Mitbewerbern ab und sind in der Regel wettbewerbsfähiger als konventionelle Marktteilnehmer.

WAS HAT KREATIVITÄT MIT IMMOBILIEN ZU TUN?

Der römische Architekt Vitruv hat drei Hauptanforderungen an die Architektur – und damit auch an Immobilien – definiert: Firmitas (Festigkeit), Utilitas (Nützlichkeit) und Venustas (Schönheit). Eine der

“
DAMIT KREATIVITÄT ERFOLGREICH IST, MUSS SIE SOWOHL ORIGINELL ALS AUCH NÜTZLICH SEIN.
”

gängigsten Definitionen von Kreativität haben die zwei amerikanischen Psychologen Runco und Jaeger geprägt: Nach ihnen ist Kreativität die Fähigkeit, etwas zu erschaffen, was neu oder originell und dabei nützlich oder brauchbar ist.¹ Offensichtlich besteht also ein Zusammenhang zwischen Kreativität, Nutzen und dem Erfolg einer Immobilie.

Beispiele dazu finden sich in der Immobilienpraxis etwa dann, wenn neue, kreative Lösungen mit Hilfe innovativer Technologie geschaffen werden und den Nutzen und damit den Wert einer Immobilie steigern. Anschauungsbeispiele liefert ein Blick in die PropTech-Szene² mit ihren neuen Angeboten für Entwicklung, Planung und Realisation (sogenannte Contechs) oder für Vermarktung, Nutzung und Management (ReTechs). Trotz des grossen Einflusses der Technologie steht am Anfang jedes erfolgreichen PropTechs immer eine kreative Idee eines Menschen, meist diejenige des Initiators oder des Gründers.

Fördern Sie originelle
Mitarbeitende und belohnen Sie
unkonventionelle Vorschläge.

BILD: ZVG



KREATIVITÄT IST MACHBAR

Der Weg zu mehr Kreativität führt immer über Menschen. Selbst fortgeschrittene Technologien wie etwa die künstliche Intelligenz sind noch weit weg von der Originalität und dem Einfallsreichtum einer kreativen Person. Wer kreative Menschen für sein Unternehmen sucht, muss beim Recruiting ansetzen. Anstatt bei Bewerbungen auf Nummer sicher zu gehen und nur 08/15-Bewerbungen zu berücksichtigen, sollte man besser auch ungewöhnliche Lebensläufe prüfen und mit originellen Kandidaten sprechen. Wollen Unternehmen kreativ sein, brauchen sie eine Organisation, die Kreativität begünstigt. Dazu gehört, dass unterschiedliche Kompetenzen und Erfahrungen zusammengeführt werden, was z. B. in interaktiven Teams passieren kann. Zudem sollten Out-of-the-Box-Denken gefördert und Andersdenkende belohnt werden. Wer kreative Lösungen will, sollte ein Vorschlagswesen institutionalisieren, das unkonventionelle Vorschläge explizit begrüsst. Auch die Zusammenarbeit mit Experten von ausserhalb der Unternehmung kann kreativitätsfördernd wirken.

PERSÖNLICHE KREATIVITÄT FÖRDERN

Heute wird Kreativität gerne mit dem Tragen von Sneakers in Kombination mit Anzügen, hippen Bärten oder exotischen Hobbys verwechselt. Anstatt sich auf Äusserlichkeiten zu konzentrieren, sollten Sie den Mut beweisen, ausgetretene Pfade zu verlassen. Schauen Sie über Ihren Tellerrand und lernen Sie von erfolgreichen Beispielen aus der eigenen oder aus anderen Branchen. So könnte doch der Satz aus der Designszene «Form follows function» wohl auch den einen oder anderen Immobilienprofi kreativ inspirieren. Nutzen Sie den kreativen Freiraum von innovativen Arbeitsmodellen wie etwa Coworking, oder schaffen Sie ganz persönliche Kreativorte etwa auf Ihrem Lieblingsberg oder an einer besonderen Stelle am See.

LASSEN SIE SICH INSPIRIEREN!

Eines sollten Sie auf dem Weg zu mehr Kreativität unbedingt befolgen: Nutzen Sie jede Gelegenheit, sich inspirieren zu lassen! Denn meist kommt der entscheidende Anstoss zu einer kreativen Idee von ausserhalb. Inspiration können Sie sich sowohl in persönlichen Gesprächen mit interessanten Menschen, beim Lesen von guten Büchern oder Publikationen als auch durch den Besuch von Veranstaltungen oder Kongressen holen. Gönnen Sie sich doch ab und zu einen Inspirationstag, und beleben Sie Ihre Arbeit mit kreativen Ideen! ■

Dass Kreativität in der Immobilienwelt auch ganz ohne Technologien Erfolge bringen kann, zeigen etwa innovative Nutzungskonzepte wie Coworking oder Microliving, innovative Finanzierungsmodelle wie Crowdfunding oder kreatives Immobilienbranding. Entscheidend ist bei all diesen Lösungen, dass sie sowohl originell als auch nützlich sind.

KREATIVITÄT UND IMMOBILIEN: DAS KONGRESSTHEMA DER MARKETINGGRUNDE 2020

Am 3. Juni 2020 findet die 6. Marketingrunde in Zürich statt, wo sich Immobilienprofis auf den neuesten Stand im Immobilienmarketing bringen. Diesjähriger Keynote-Speaker ist der wohl kreativste Werber der Schweiz und Präsident des Art Directors Club, Frank Bodin. Mehr auf www.marketingrunde.ch

1 MARK A. RUNCO, GARRETT J. JAEGER: THE STANDARD DEFINITION OF CREATIVITY. IN: CREATIVITY RESEARCH JOURNAL. BAND 24, NR. 1, 1. JANUAR 2012
2 SIEHE INNOVATIONSNETZWERK SWISSPROPTech, WWW.SWISSPROPTech.CH



***DR. ROMAN
H. BOLLIGER**

Der Autor betreibt die Plattformen Swiss Circle, alaCasa.ch, Swiss-PropTech und ist Organisator von Messen, Kongressen und Events.

CITY-REVIVAL ZEIGT FALSCHES BILD

In der Zürcher City jubeln die Eigentümer. Der Büromarkt hat 2019 gedreht – sie können sich die Mieter aussuchen. Doch fast überall sonst sind die Unternehmen weiter am längeren Hebel, wie der CSL Immobilienmarktbericht 2020 zeigt.

TEXT – PATRICIA REICHELDT*

Gegenläufige Tendenzen prägten 2019 den Büro- und Wohnmarkt.
BILD: 123RF.COM



► WIND HAT SICH GEDREHT

Die innert sechs Monaten verfügbaren Büroflächen in den Schweizer Agglomerationen haben 2019 um 5% auf rund 1,85 Mio. m² zugenommen. Dies bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Trendumkehr. An den zentralen Toplagen der grossen Städte zeigte sich jedoch ein anderes Bild. In der Zürcher City und um den Bahn-

Lagen gehören die hervorragende Erreichbarkeit und die vorhandene Infrastruktur. Zudem gewinnt die Nähe zu Branchenclustern mit der voranschreitenden Digitalisierung an Bedeutung. Für die Rekrutierung von gesuchten Spezialistinnen und Spezialisten sind solche Kriterien vielfach entscheidend.

Es kommt immer stärker auf die Eigenschaften und Standortqualitäten des individuellen Objekts an. Da für das aktuelle Jahr kein konjunktureller Aufschwung erwartet wird, geht CSL Immobilien im Büromarkt bestenfalls von einer stabilen Entwicklung aus. Die Nachfrage nach gut erschlossenen, zentralen Lagen wird sich jedoch weiter erhöhen.

“
ES KOMMT IMMER STÄRKER AUF DIE EIGENSCHAFTEN UND STANDORTQUALITÄTEN DES INDIVIDUELLEN OBJEKTS AN.
”

GEGENLÄUFIGE TENDENZEN VERSTÄRKEN SICH

Im Wirtschaftsraum Zürich trug das Revival der City zu einer Reduktion der verfügbaren Fläche im gesamten Wirtschaftsraum Zürich um 20% auf rund 754 000 m² bei. Allerdings ist das so vermittelte Bild falsch: Für den allergrössten Teil der Schweizer Agglomerationsgebiete inklusive jener von Zürich gilt weiterhin, dass die Eigentümer für eine erfolgreiche Vermietung ihrer Büroflächen grosse Zugeständnisse machen müssen. Dies gilt sowohl für Incentives, aber auch für die Mietzinse. Auf dem Büromarkt zeigten sich 2019 zudem insgesamt sehr grosse Unterschiede und gegenläufige Tendenzen zwischen einzelnen Gebieten und sogar Teilgebieten – dies ist eine Schlüsselerkenntnis aus unserem Immobilienmarktbericht 2020.

WOHNUNGSMARKT: LEERSTANDSQUOTE TÄUSCHT ENTSPANNUNG VOR

Gegenläufige Tendenzen prägten 2019 auch den Wohnmarkt. In den Zentren herrschte weiterhin Wohnungsnot, während viele eher peripher gelegene Regionen Leerstandsquoten von deutlich über 2% und teils bis zu 4% verzeichneten. Die gesamtschweizerische Leerstandsquote vermittelt mit dem nur noch ganz leichten Anstieg von 1,62% auf 1,66% deshalb ebenfalls ein falsches Bild. Eine Entwarnung ist nicht in Sicht, da die Entwicklung je nach Region sehr unterschiedlich verlaufen ist. In verschiedenen Agglomerationsgebieten ist der Mietwohnungsmarkt mit Leerstandsquoten von über 2% gar aus dem Gleichgewicht geraten.

hof Hardbrücke sowie an zentralen Lagen in den Städten Bern und Basel drehte der Büromarkt 2019 von einem Mieter- zu einem Vermietermarkt. Viele Unternehmen gewichteten die Vorteile der Zentren offenbar wieder höher als preisliche Argumente. Zu den Standortvorteilen dieser gesuchten

Die höchsten Leerstandsquoten weisen die Agglomerationen Olten-Zofingen mit 4% und Solothurn mit 3,2% auf. In Kernstädten wie Zürich, Basel, Zug, Genf und Lausanne dagegen herrscht weiterhin Wohnungsnot mit Leerstandsquoten unter 1% – ausser im Luxussegment ab Bruttomieten von 4500 CHF. Diese gegenläufigen Tendenzen dürften sich 2020 im Mietwohnungsmarkt weiter akzentuieren. Die Eigentumspreise zogen 2019 insgesamt leicht an und werden diese Bewegung fortsetzen.

ZINSANSTIEG LÄSST WEITER AUF SICH WARTEN

Der ursprünglich für 2020/2021 prognostizierte Zinsanstieg rückte 2019 nach Entscheiden des amerikanischen FED und



Die Nachfrage nach gut erschlossenen, zentralen Büroflächen wird sich wahrscheinlich weiter erhöhen. BILD: 123RF.COM

der EZB in weite Ferne. Dies führte in den verschiedenen Immobilien-Anlageklassen beinahe ausnahmslos zu einer Seitwärtsbewegung der Netto-Anfangsrenditen auf den im Vorjahr erreichten Tiefststand. Aus der Nähe betrachtet, klappte die Zahlungsbereitschaft in allen Klassen allerdings

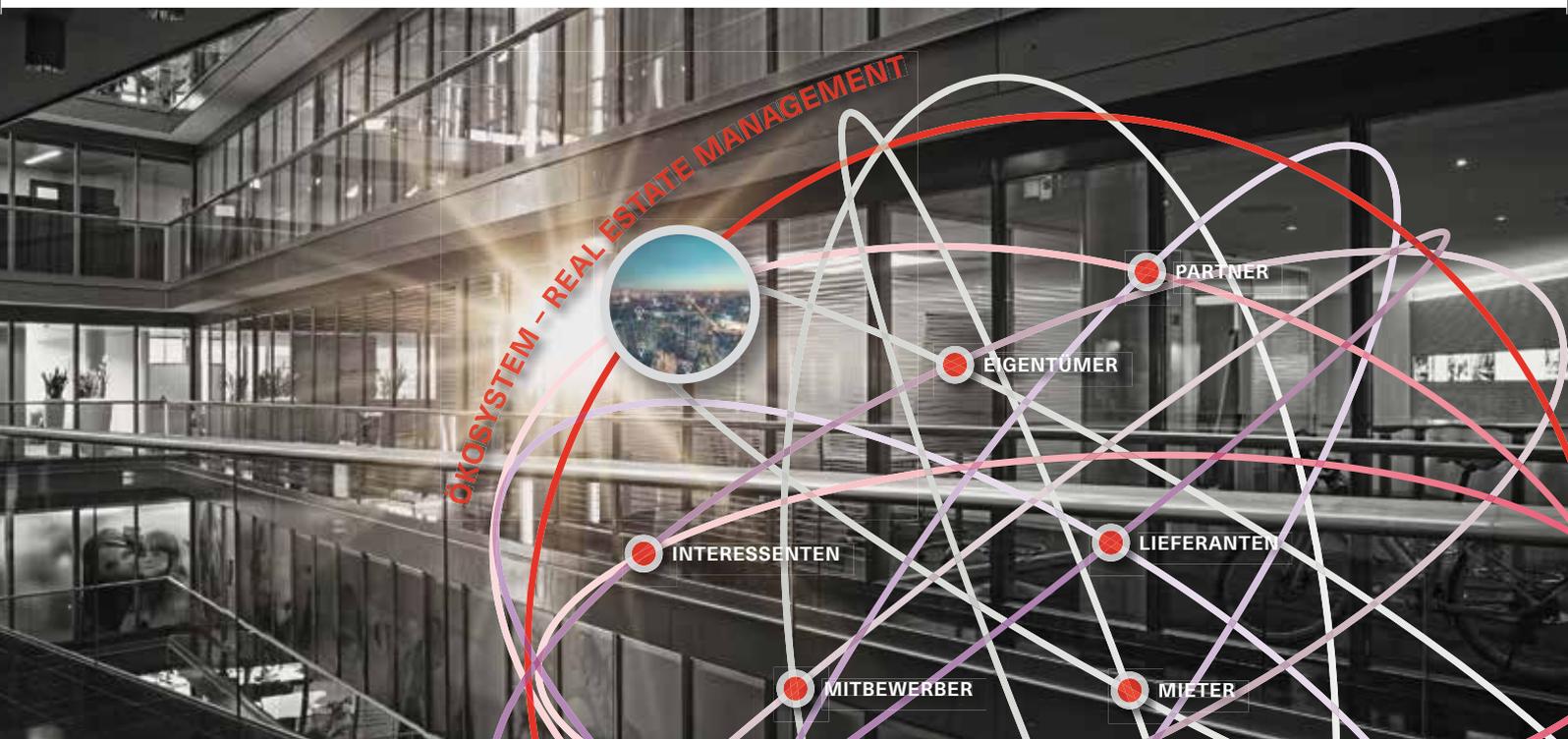
stärker auseinander als im Vorjahr. Einer der Gründe dafür ist, dass in unterschiedlichen Anlageformen engagierte Investoren wie Pensionskassen im Gegensatz zu rein auf Immobilien ausgerichteten Anlegern mit der Differenz zu aktuell negativ verzinsten Anlagen wie Bundesobligationen rechnen. Vor dem Hintergrund zunehmender Marktrisiken und regulatorischer Vorgaben bleiben stabile Cashflows und die Generierung attraktiver und gleichzeitig risikoadjustierter Renditen 2020 eine grosse Herausforderung.



*PATRICIA REICHELT

Die Autorin ist Leiterin Research & Marktanalyse der CSL Immobilien AG.

ANZEIGE



Was Eigentümer und Mieter gemeinsam haben

Die Digitalisierung hat das Vermietungsmanagement revolutioniert. Automatisierte Umfeldanalysen, virtuelle Wohnungsbesichtigungen, digitale Bewerbungen inkl. Bonitätscheck sind bei Livit bereits Alltag. Dabei geht der wichtigste Faktor – der Mensch – aber nicht vergessen. Wir richten uns nach den Ansprüchen und Bedürfnissen von Mieterinnen und Mietern aus, analysieren Megatrends und nutzen Kollaborationen im Ökosystem. Alles mit dem Ziel, Ihr Portfolio auf Erfolgskurs zu halten!

Profitieren auch Sie von unserem Know-how.

Real Estate Management durch Experten

Bewirtschaftung, Vermietungsmanagement, Baumanagement, Facility Management

Livit

DIGITALISIERUNG: DIE VIER BESTEN TOOLS

Beim Publikumsvoting für die Top 4 – Digital Real Estate sind rund 3000 Stimmen eingegangen. Der Wettbewerb mit vielen prominenten Eingaben sorgte bis am Schluss für Überraschungen. TEXT – JÜRIG ZULLIGER*



Roche plant und baut digital: links das neue Forschungszentrum und das Bürohochhaus «Bau 2» (in der Bildmitte, mit 205 Metern Höhe). BILD: HOFFMANN-LA ROCHE

► DIE TOOLS AUF DEN RÄNGEN 1 BIS 4

«Top 10 Digital Real Estate» prämiert die besten Digitalisierungstools aus Bereichen wie Bewirtschaftung, Bau, Facility-Management, Investitions- und Portfoliomanagement, Handel und Vermarktung etc. In einem ersten Schritt hat eine Jury aus allen Eingaben die Top 10 ausgewählt (immobilia 1/2020). Darauf folgte in einem zweiten Schritt ein öffentliches Publikumsvoting. FOX von Hoffmann-La Roche, die BIM-Kuh «Lotti», die Energielösung SEL und der CO₂-Absenkpfad machten schliesslich das Rennen.

Die Initiative Future Onsite eXperience (FOX) von Roche ist gleich in mehrfacher Hinsicht eine Premiere: Dabei handelt es sich nicht um eine isolierte Insellösung oder eine von zig-verschiedenen Apps oder Tools am Markt. FOX ist die konkrete Umsetzung der Smart-Building-Strategie der F. Hoffmann-La Roche AG am Firmensitz in Basel/Kaiseraugst. Im Fokus sind dabei die laufenden Grossbauprojekte wie das Bürohochhaus «Bau 2» und das neue Forschungszentrum, aber auch die relevanten bestehenden Gebäude. Ein erstes Vorprojekt mit Analysen, technischen

Konzepten und Kostenschätzung hat Roche erfolgreich abgeschlossen. Bereits im Laufe dieses Jahres erfolgt Schritt für Schritt ein Roll-out verschiedener Massnahmen. Wenn sich ein Grossunternehmen mit solcher Konsequenz zur Digitalisierung bekennt, dürfte dies für die Branche und auch für andere gewichtige Betreiber von Anlagen und Immobilien ohne Zweifel eine Signalwirkung haben. Digitalisierung ist heute nicht mehr eine Frage einzelner Pilotversuche oder zögerlicher Ansätze, sondern ein tiefgreifender Wandel in der angewandten Praxis – angefangen von der Planung bis in den Business-Prozess.

POPULÄRE «LOTTI» (THEMA BIM)

Sowohl Experten-Jury als auch das Publikum waren ausserdem vom «Show-Case» der Berner Fachhochschule rund um Digitalisierung und Innovationskraft von Holzbranche und Handwerk sehr angetan. Mit «Lotti», der BIM-Kuh, geht es kurz zusammengefasst darum, vielfältige neue Methoden wie BIM-Cloud, Virtual Reality, digitale Identifikation von Bauteilen etc. in der Breite erlebbar zu machen und Wissen zu vermitteln. «Uns ist mit dem Show-Case daran gelegen, die Digitalisierung

verständlich zu erklären», sagt Thomas Rohner, Professor für Holzbau und BIM an der Berner Fachhochschule. Es handle sich eben nicht um ein Bauwerk, sondern um eine Symbolfigur. Jedenfalls ist die aus 150 Holzteilen zusammengesetzte Kuh schon an verschiedenen Messen und Bühnen öffentlich bestaunt worden, unter anderem an der Holz 2019 oder an der Swissbau.

ENERGIE ALS LEITTHEMA

Ganz oben im Ranking stehen weiter innovative Lösungen, die die Branche im Bereich Energie und Energieeffizienz voranbringen. Die Schweizer Eigenentwicklung Smart Energy Link (SEL) ebnet den Weg zu einem wirtschaftlichen Betrieb von erneuerbaren Energien. SEL leistet auch dem Trend Vorschub, dass Gebäude und Areale quasi selbst zu Produzenten von Energie werden. SEL kann bereits mehrere gelungene Umsetzungen präsentieren, etwa in Siedlungen in Wetzikon, in Lausen BL oder in Zürich: Die innovative Technik stellt eine intelligente Steuerung des Energieverbrauchs in Mehrparteienhäusern und Arealen sicher, und zwar durch die Verbindung der erneuerbaren Energieproduktion mit der Wärmeerzeugung und der Mobilität.

Ein wichtiger Impuls geht auch vom Zürcher Start-up BS2 AG aus: Die Software CO₂-Absenkpfadfinder liefert die heute und in Zukunft geforderte Transparenz beim CO₂-Verbrauch von Gebäuden. Auf dieser Grundlage wird es für Eigentümer und Investoren möglich, den CO₂-Absenkpfad sowohl auf Objekt- als auch auf Portfolio-Ebene zu modellieren, zu simulieren und langfristig zu planen (Visualisierung für Gebäude, Gebäudegruppe und Portfolio). Das Projekt wird unter anderem von der Klimastiftung Schweiz unterstützt und konnte erste Kunden gewinnen. In der konkreten Anwendung trägt die Software dazu bei, Varianten, Kosten und zum Beispiel auch die Wirtschaftlichkeit von Sanierungen durchzuspielen. Fazit: Der Erfolg dieser Tools verdeutlicht, dass Nachhaltigkeit in der Branche mehr und mehr auf Resonanz stösst. ■



*JÜRIG ZULLIGER

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

VON AUFZUG



BIS ZENTRAL- HEIZUNG.

Für Jobs von A bis Z.
Der Allround-Transporter Citroën Berlingo.

AB CHF 14'120.-*

BIS ZU 4,4 M³ NUTZVOLUMEN	BIS ZU 1'000 KG NUTZLAST	BIS ZU 1,27 M NUTZHOHE	BIS ZU 3,44 M NUTZLÄNGE	VERFÜGBAR ALS 4x4
---	---------------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------

INSPIRED
BY PRO

citroen.ch

* Angebote gültig für alle zwischen dem 1.2.-31.3.2020 verkauften Fahrzeuge. Alle Preise verstehen sich ohne MWST. Die angebotenen Fahrzeuge sind für die geschäftliche oder berufliche Nutzung bestimmt. Die Angebote gelten ausschliesslich für Firmenkunden gemäss Citroën-Reglement, nur bei den an der Aktion beteiligten Händlern. Nicht mit anderen Aktionen kumulierbar. Berlingo Van Control L1 650 kg BlueHDi 75, Katalogpreis CHF 19'890.- exkl. MWST, empfohlener Verkaufspreis nach Rabatt CHF 14'120.- exkl. MWST. Verbrauch gesamt 4,3l/100km; CO₂ 112g/km. Abgebildetes Modell mit Optionen: Berlingo Van Club L1 650kg BlueHDi 100 Stop & Start, Katalogpreis mit Optionen CHF 21'630.- exkl. MWST; Verbrauch gesamt 5,2l/100km; CO₂ 119g/km. Symbolfoto. Citroën behält sich das Recht vor, die technischen Daten, die Ausstattungen und die Preise ohne Vorankündigung zu ändern.

Die Mietpreise in Lausanne sind im Januar 2020 um 1,12% gestiegen.

BILD: 123RF.COM



SCHWEIZ

MIETPREISE IM JANUAR LEICHT GESTIEGEN

Im Januar sind die in Inseraten ausgeschriebenen Mietpreise schweizweit um durchschnittlich 0,6% gestiegen. Über die vergangenen zwölf Monate haben sie sich jedoch kaum verändert (+0,1%). Dies zeigt der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit der IAZI AG erhobene Swiss Real Estate Offer Index. Einen überdurchschnittlichen Anstieg im Januar verzeichnet die Genferseeregion (+1,6%). Ebenfalls zugelegt haben die Angebotsmieten in der Ostschweiz (+0,6%) und in der Nordwestschweiz (+0,3%). Von rückläufigen Mieten profitieren Wohnungssuchende in der Region Zürich (-1,1%), in der Zentralschweiz (-0,4%) und im Mittelland (-0,1%). Die Angebote der Eigentumswohnungen haben sich im Januar hingegen um 1,0% verteuert. Der Quadratmeterpreis liegt damit bei aktuell 7158 CHF. Über die vergangenen zwölf Monate haben sich die Preise jedoch

nicht verändert (0,0%). Für Käufer von Einfamilienhäusern bringt der Januar hingegen eine leichte Budgetentlastung von -0,3%. Diese bestätigt sich auch in der Jahresfrist (-0,2%). Der mittlere Angebotspreis für Einfamilienhäuser beträgt 6309 CHF pro Quadratmeter.

MIETEN STEIGEN IN LAUSANNE AM STÄRKSTEN

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex, der von Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben wird. Der Januar 2020 sorgt erneut für einen Anstieg bei den Mietpreisen (+0,18%). Über die letzten zwölf Monate beträgt der Anstieg plus 0,70%. Die Kantone Basel-Stadt (-0,26%), Jura (-0,20%) und Wallis (-0,31%) verzeichnen einen Rückgang der Mietpreise. Mit steigenden Mieten konfrontiert sind hingegen Wohnungssuchende in den Kantonen Zug (+0,86%) und Appenzell Ausserrho-

den und Appenzell Innerrhoden (+0,91%). Unauffällig entwickeln sich die Kantone Solothurn und Basel-Landschaft. Die Städte Genf (+0,80%), Lugano (+0,98%) und Lausanne (+1,12%) verzeichnen einen grösseren Anstieg der Mietpreise. Das Mietpreisniveau liegt in diesen Regionen weit über dem Schweizer Durchschnitt. Hingegen verzeichnet die Stadt Zürich nach drei Monaten einen Rückgang der Mietpreise um -0,38%. Auch die Stadt Luzern (-0,70%) kann sich über günstigere Mietpreise freuen.

STARRE TRAGBARKEITSREGELN PASSÉ

Über 40% der Eigenheimkäufer überschreiten gemäss einer Analyse von MoneyPark die kalkulatorische Standardtragbarkeit von 33%. Die Anbieter zeigen sich vermehrt flexibel und finanzieren auch Budgetbelastungen von über 40% am Einkommen, wobei sich das Angebot mit zunehmender Belastung deutlich reduziert. Kreditnehmer mit erhöhter Belastung sind jedoch keine finanzschwachen Schuldner. Vielmehr handelt es sich dabei häufig um Familien mit temporären Einkommenseinbussen (z. B. Teilzeitarbeit) und um gut Verdienende, die sich ein teures Eigenheim leisten wollen. An der Spitze steht die Nordwestschweiz, die schon 2015 mit 23% den höchsten Anteil an Fällen mit erhöhter Belastung hatte und 2019 als einzige Region der Schweiz mehr als die Hälfte (53%) aufweist. Während Versicherungen in ihren Vergabekriterien sehr strikt sind und kaum über die Standardtragbarkeit hinaus finanzieren, zeigen Pensionskassen und Stiftungen sowie vereinzelte Banken eine grössere Flexibilität bei der Festlegung ihrer Kriterien.

WENIGER UMBAUGESUCHE

Gemäss Bauindex der Credit Suisse lag das Volumen eingereicherter Umbaugesuche im zweiten Halbjahr 2019 auf 4,8 Mrd. CHF und damit 19,2% unter dem zehnjährigen Mittelwert. Eine überdurchschnittliche Dynamik verzeichnen eher ländlich geprägte Regionen – mehrheitlich in den Kantonen Tessin, Graubünden, St. Gallen und Neuenburg. In der Mehrheit der Schweizer Wirtschaftsregionen hat sich das projektierte Umbauvolumen, das 2018 ein rekordhohes Niveau erreichte, jedoch deutlich reduziert. Eine Umsatzstütze dürften die Massnahmen zur Förderung der energetischen Sanierungen im Rahmen der Energiestrategie 2050 bleiben. Seit dem 1. Januar 2020 profitieren Liegenschaftsbesitzer, die eine energetische Sanierung planen, von Anpassungen bei der direkten Bundessteuer. Es ist deshalb denkbar, dass einzelne Liegenschaftsbesitzer ihre geplante Sanierung verschoben haben, um von dieser Entlastung zu profitieren.

UMSATZPLUS IM HOCHBAU

Der Umsatz des Bauhauptgewerbes betrug im Jahr 2019 insgesamt 20,7 Mrd. CHF. Der Hochbau konnte seine Einnahmen steigern (Umsatz 10,6 Mrd. CHF, +6,9% gegenüber Vorjahresquartal) und der Tiefbau sein gutes Niveau von 10,0 Mrd. CHF halten. Für 2020 rechnet der Schweizerische Baumeisterverband mit einem verhaltenen Start. Mittelfristig dürften die anhaltend lockere Geldpolitik und ein Anziehen der Schweizer Kon-

ANZEIGE

junktur dem Bauhauptgewerbe wieder Aufwind geben. Dies geht aus der Quartalerhebung des Schweizerischen Baumeisterverbandes (SBV) sowie aus dem gemeinsamen Bauindex der Credit Suisse und des SBV hervor. Nach wie vor unbefriedigend ist die Rendite im Bauhauptgewerbe.

VIELE HAUSHALTE MIT ZAHLUNGS-RÜCKSTAND

Im Jahr 2017 waren Zahlungsrückstände die häufigste Verschuldungsart in der Schweiz. 18,9% der Bevölkerung lebten in einem Haushalt mit mindestens einem Zahlungsrückstand in den vorangehenden zwölf Monaten. Am häufigsten ausstehend waren Steuerrechnungen und Krankenkassenprämien. 8% lebten in einem Haushalt mit mindestens drei verschiedenen Verschuldungsarten. Dies sind die Ergebnisse der Erhebung über die Einkommen und Lebensbedingungen des Bundesamts für Statistik.

AUSLAND

FRANKREICH SETZT AUF HOLZBAU

Die französische Regierung baut auf Holz: Ab 2022 müssen alle Neubauten der öffentlichen Hand mindestens zu 50% aus Holz oder anderem nachhaltigen Baumaterial bestehen. Dies meldet das Online-Newsportal Global Construction Review. Eines der Vorzeigeprojekte dieser Art dürften die geplanten Bauten für die Olympischen Spiele 2024 in Paris sein. Die Anforderungen an die Nachhaltigkeit sind hoch. So müssen etwa Gebäude mit mehr als acht Stockwerken vollständig aus Holz bestehen. Ausserdem

hat man beschlossen, dass Paris rund hundert urbane Farmen erhalten soll, die ersten 30 Projekte sollen bereits diesen Sommer feststehen. Des Weiteren sollen 90 Öko-Quartiere entstehen, die Organisation hierbei übernimmt die neugegründete Nachhaltigkeitsorganisation «France Ville Durable».

UNTERNEHMEN

EIGENTÜMER DER KADEWE-GRUPPE KAUFEN GLOBUS

Ein Joint Venture von Signa und Central Group, Eigentümer der KaDeWe-Gruppe, Rinascente und Illum, kauft vom Migros-Genossenschaftsbund die Magazine zum Globus AG und acht dazu gehörende Immobilien. Die neue Eigentümerschaft verfügt über Expertise im Betrieb von stark positionierten Warenhäusern in Europa und bekennt sich zur nachhaltigen Weiterentwicklung der Globus-Gruppe. Globus als profilierte Schweizer Marke bleibt erhalten und soll in Zukunft mit Investitionen im Premium- und Luxussegment gestärkt werden. Den Verkaufserlös will die Migros in kundennahe Dienstleistungen investieren. Über den Kaufpreis haben die Parteien Stillschweigen vereinbart. Die Transaktion, die voraussichtlich bis Mitte 2020 vollzogen sein wird, erfolgt unter Vorbehalt der Zustimmung der europäischen Wettbewerbsbehörden.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Inserat/Ausschreibung

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2020

Im November 2020 wird die Berufsprüfung Immobilienvermarktung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung vom 27. März 2017 und Wegleitung vom 7. April 2016.

Daten: 10. – 11. November 2020 (schriftlicher Teil)
12. – 13. November 2020 (mündlicher Teil)

Prüfungsort: Hotel SEEDAMM PLAZA – Pfäffikon SZ

Prüfungsgebühr: CHF 2'900.–

Anmeldeschluss: 25. Mai 2020 (Poststempel)

Die Zulassungsbedingungen, Formulare und Wegleitungen können auf der Homepage eingesehen werden.

Sie können sich unter folgenden Link für die Prüfung anmelden:
<http://www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html>

Sekretariat SFPKIW

Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich

Tel. 044 434 78 94, Fax 044 434 78 99

E-Mail info@sfpk.ch

Publication/Annonce

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2020

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de courtière / courtier en immeubles aura lieu en novembre 2020.

L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 27 mars 2017 et aux directives du 7 avril 2016.

Dates de l'examen: 10 – 11 novembre 2020 (partie écrite)
12 – 13 novembre 2020 (partie orale)

Lieu de l'examen: Hôtel SEEDAMM PLAZA – Pfäffikon SZ

Taxe d'examen: CHF 2'900.–

Clôture des inscriptions: 25 mai 2020 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet.

Inscription en ligne sous: <http://www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html>

Sekretariat SFPKIW

Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich

Tel. 044 434 78 94, Fax 044 434 78 99

E-Mail info@sfpk.ch

Inserzione/pubblicazione

Esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare 2020

Nel mese di novembre 2020 si terrà l'esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare. L'esame si svolge secondo il Regolamento del 27 marzo 2017 e le Direttive emanate il 7 aprile 2016.

Date dell'esame: 10 – 11 novembre 2020 (scritto)
12 – 13 novembre 2020 (orale)

Luogo dell'esame: Albergo SEEDAMM PLAZA – Pfäffikon SZ

Tassa d'esame: CHF 2'900.–

Termine d'iscrizione: 25 maggio 2020 (timbro postale)

La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame ed il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito:

<http://www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html>

Sekretariat SFPKIW

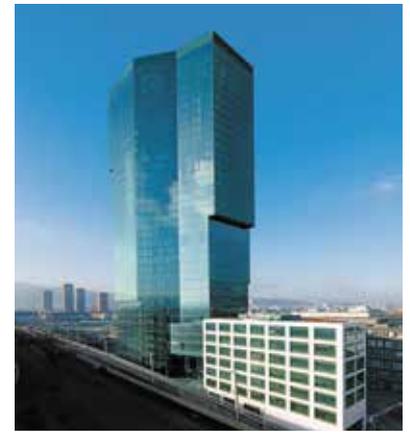
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich

Tel. 044 434 78 94, Fax 044 434 78 99

E-Mail info@sfpk.ch

Die Swiss Prime Site konnte ihren Betriebsertrag 2019 um 3,7% auf 1258,8 Mio. CHF steigern.

BILD: SPS



ERFREULICHES GESCHÄFTSJAHR FÜR INTERSHOP

Intershop hat 2019 einen Reingewinn von 71 Mio. CHF beziehungsweise 37,33 CHF je Namenaktie erwirtschaftet. Dies entspricht einer Eigenkapitalrendite von 10,9%. Die Nettorendite des Portfolios von Renditeliegenschaften betrug 5,4%, und die Leerstandsquote der Renditeliegenschaften konnte deutlich auf 8,0% reduziert werden. In Anbetracht des anhaltend guten Geschäftsverlaufs beantragt

der Verwaltungsrat der Generalversammlung, eine um 3,00 CHF erhöhte Dividende von 25,00 CHF pro Aktie auszuschütten. Auf der Basis des Aktienkurses vom 24. Februar 2020 entspricht dies einer Dividendenrendite von 3,7%. Intershop blickt optimistisch auf das laufende Geschäftsjahr und geht davon aus, im Mehrjahresdurchschnitt eine Eigenkapitalrendite von mindestens 8% erwirtschaften zu können.

WEKO GENEHMIGT ÜBERNAHME VON TERTIANUM

Die Schweizer Wettbewerbskommission (WEKO) erhebt keine Einwände gegen die Übernahme der zu Swiss Prime Site gehörenden Tertianum-Gruppe durch den von der Beteiligungsgesellschaft Capvis AG beratenen Fonds Capvis Equity V LP. Der Kaufvertrag umfasst den operativen Betrieb von über 80 Wohn- und Pflegezentren sowie Residenzen in allen Landesteilen der Schweiz. Die rund 4900 Mitarbeitenden und das Management der Tertianum-Gruppe werden von der neuen Eigentümerin übernommen. Die von Swiss Prime Site gehaltenen 16 Liegenschaften und 4 Projekte verbleiben weiterhin im Besitz des Immobilienunternehmens und tragen zur ausgewogenen Diversifikation des Portfolios bei.

1258,8 Mio. CHF gewachsen. Im Kerngeschäft Immobilien erhöhte sich der Ertrag um 2,0%. Die immobiliennahen Dienstleistungen steigerten ihren Beitrag zur Gruppe gegenüber dem Vorjahr um 4,8%. Im Jahresverlauf wuchs das Immobilienportfolio um 5,0% auf 11,8 Mrd. CHF. Die Qualität des Portfolios zeigt sich in der reduzierten Leerstandsquote von 4,7 (4,8)% und der im Marktvergleich attraktiven Nettorendite von 3,5 (3,6)%. Der erzielte Gewinn verdoppelte sich auf 608,5 (310,9) Mio. CHF. Für das Jahr 2020 erwartet Swiss Prime Site auf operativer Ebene (vor Neubewertungen und latenten Steuern) einen deutlich steigenden Gewinn. Darin enthalten ist ein wesentlicher Gewinn aus der Veräusserung der Tertianum-Gruppe.

ANZEIGE



Bauproduktion,
Bauplanung
und Gebäudebe-
wirtschaftung

Höhere Fachschule für Technik

Baukaderschule, dein Sprungbrett zum Erfolg.
gbsg.ch

**Kanton St.Gallen
Baukaderschule**

Gewerbliches Berufs- und Weiterbildungszentrum St.Gallen





ALLREAL MIT REKORDERGEBNIS

Im Geschäftsjahr 2019 hat Allreal ein Rekordergebnis erzielt, teilt das Unternehmen mit. Das Unternehmensergebnis inklusive Neubewertungseffekt ist auf 234,8 Mio. CHF gestiegen. Dies entspricht einer Zunahme gegenüber dem Vorjahr um 73,8 Mio. CHF respektive 45,8%. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine gegenüber dem Vorjahr erhöhte Ausschüttung von 6,75 CHF pro Aktie vor.

SPS VERDOPPELT GEWINN

2019 war auch für Swiss Prime Site ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr. Der Betriebsertrag ist um 3,7% auf

PROJEKTE

STEINER AKQUIRIERT GROSSPROJEKT IN GENÈVE

Die Steiner Investment Foundation (SIF) hat mit ihrer Anlagegruppe Swiss Development Residential an bester Lage in der Stadt Genève ein Grundstück mit einer Fläche von über 40 000 m² erworben. Das erworbene Areal befindet sich direkt neben dem Hauptgebäude der Internationalen Arbeitsorganisation und in der Nähe des Büros der Vereinten Nationen. Das Projekt wird in enger Zusammenarbeit mit der Immobilienspezialistin Steiner AG entwickelt und realisiert. Der Baubeginn ist für 2024 geplant und mit der Fertigstellung wird per 2027 gerechnet.

HOCHSCHULE LUZERN ENTWICKELT HOLZ-HYBRID-HOCHHÄUSER

Wie baut man gleichzeitig verdichtet, nachhaltig und ressourcenschonend? Forschende der Hochschule Luzern haben das Potenzial von Holz-Hybridhochhäusern untersucht. Im Rahmen eines Forschungsprojektes haben sie das horizontal und vertikal flexible «Modul17» entworfen, das zu fast 90% aus Holz besteht und sich an die unterschiedlichsten Stadtstrukturen anpasst. Die Ergebnisse des Projekts, das von der «Innosuisse – Schweizerische Agentur für Innovationsforschung» unterstützt wird, wurden in der Publikation «Modul17. Hochhaustypologie in Holzhybridbauweise» zusammengefasst. Sie ist soeben im vdf Hochschulverlag AG an der ETH Zürich erschienen.



INTERSHOP PLANT MONTAGEHALLE FÜR STADLER

Am 6. Februar 2020 hat die SGI City Immobilien AG, eine Tochtergesellschaft der Intershop Holding AG, das Baugesuch für den Neubau einer Montagehalle auf ihrem Areal im Industriepark Neuhegi in Oberwinterthur eingereicht. Die Montagehalle soll auf einer Landfläche von rund 13 250 m² erstellt werden. Es ist verein-

bart, dass Stadler das Gebäude langfristig anmieten wird. Die Inbetriebnahme des Neubaus ist Anfang 2022 vorgesehen.

TRAMDEPOT HARD DARF GEBAUT WERDEN

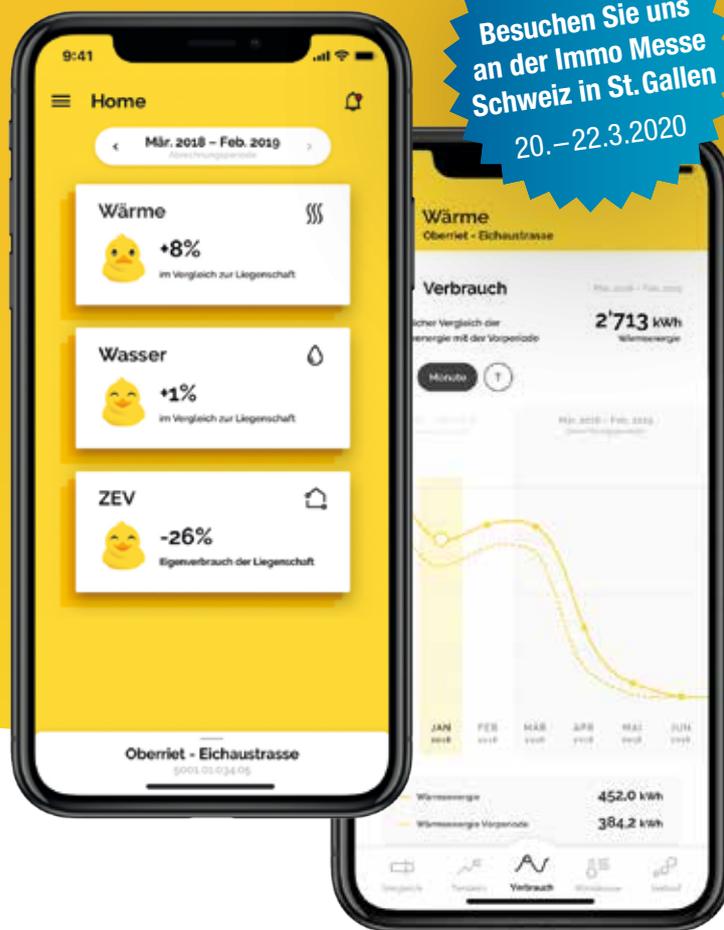


Auf dem Areal Depot Hard soll bis 2025/26 mit der Sanierung und Erweiterung des drittgrössten Tramdepots der VBZ ein zeitgemässer Betrieb sichergestellt und durch eine zusätzliche kommunale Wohnsiedlung die vorhandene Ausnutzungsreserve ausgeschöpft werden. Die Bevölkerung hat im Februar 2020 dem entsprechenden Objektkredit zugestimmt. Das aus einem Architekturwettbewerb hervorgegangene Projekt stammt vom Team um Morger Partner Architekten aus Basel. Das Bauvorhaben «Tramdepot und Wohnsiedlung Depot Hard» umfasst neben der Teilsanierung des bestehenden, denkmalgeschützten Tramdepots aus dem Jahr 1912 den Neubau einer modernen Depothalle mit insgesamt 25 Tramabstellplätzen inklusive Bereitstellungs-, Wartungs- und Instandsetzungsbereichen sowie Betriebs- und Diensträumen für die Verkehrsbetriebe Zürich. Zusätzlich entsteht eine neue städtische Wohnsiedlung mit insgesamt 193 Wohneinheiten, die Wohnraum für rund 550 Menschen bietet. Weiter werden diverse Atelier- und Gewerbe- resp. Dienstleistungsflächen sowie ein öffentlicher Fuss- und Veloweg mit Aufenthaltsbereichen entlang der Limmat umgesetzt.

Du musst kein Aristoteles sein, um Logik und Ethik des Wassersparens zu verstehen.

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

Besuchen Sie uns an der Immo Messe Schweiz in St. Gallen 20.-22.3.2020



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

GRÜNES LICHT FÜR HOCHHAUSPROJEKT «HEUWAAGE»

Das 1955 fertiggestellte Hochhaus «Steinentor» an der Heuwaage in Basel bedarf einer Totalsanierung. Die Basellandschaftliche Pensionskasse als Besitzerin des Gebäudes hat sich für einen Ersatz entschieden. Im Neubau werden fast doppelt so viele Wohnungen zur Verfügung stehen wie bis anhin (70 anstatt 41). Der Regierungsrat hat den entsprechenden Bauplan verabschiedet, der auf einem Entwurf von Miller & Maranta Architekten aus Basel basiert. Das Geschäft geht nun an den Grossen Rat.



GRUNDSTEINLEGUNG FÜR «MANUFAKT8048»



Am 13. Februar 2020 feierte die Bauherrin Swisscanto Anlagestiftung zusammen mit der Entwicklerin und ausführenden Totalunternehmerin Steiner AG sowie Architekten und beteiligten Projektpartnern die Grundsteinlegung für die Gewerbeliegenschaft «Manufaktur8048» in Zurich. Mit diesem Projekt entstehen bis Ende 2021 in unmittelbarer Nähe zum Bahnhof Zurich Altstetten insgesamt 14 500 m² Gewerbe- und Büroflächen. Rund 70% der verfügbaren Gewerbe- und Büroflächen sind bereits vermietet.

GRÖSSTE SOLARANLAGE DER SCHWEIZ



Seit Anfang Februar liefert die neue Photovoltaikanlage auf dem Dach des Aldi-Suisse-Logistikzentrums in Perlen LU Strom aus erneuerbaren Energien. Nach knapp 16 Wochen Bauzeit versorgen nun 20 000 Paneele auf der 45 000 m² grossen Dachfläche sowohl das Verteilzentrum als auch viele Haushalte in der Region mit Solarenergie. Darüber hinaus stattet der Schweizer Discounter bis Sommer 2021 rund 80 Fildächer mit Photovoltaikpaneelen aus. Mit einer installierten Leistung von 6460 Kilowatt Peak ist die Solaranlage über tausendmal so gross wie eine durchschnittliche Solaranlage auf einem Einfamilienhaus und somit die grösste Solaranlage auf einem einzelnen Dach in der gesamten Schweiz.

UMNUTZUNG DES KASERNENAREALS IN ZÜRICH



Wenn die Kantonspolizei in das neue Polizei- und Justizzentrum zieht, wird das Kasernenareal im Kreis 4 der Stadt Zurich frei. Die Militärkasernen werden gemäss Masterplan weiterhin für kantonale Aufgaben genutzt: Es entsteht ein Bildungszentrum für Erwachsene-

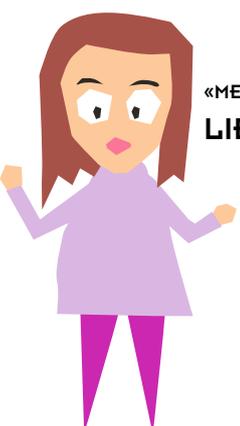
ne, wobei das Erdgeschoss für publikumsorientierte Nutzungen geöffnet werden soll. Die Kasernenwiese wird in ihrer ursprünglichen Grösse als öffentlicher Freiraum nutzbar. Für die Zeughäuser steht ein kleinflächig orientierter Nutzungsmix aus kulturellen und sozialen Angeboten, Gewerbebetrieben sowie Bildungs- und Freizeitnutzungen im Vordergrund. Die Weiterentwicklung des Kasernenareals Zurich nimmt nun wieder Fahrt auf: Zum einen wird dem Kantonsrat die von Kanton und Stadt Zurich gemeinsam erarbeitete Lösung für die Zeughäuser erneut unterbreitet. Zum anderen steht das Projekt «Pilum» der Spillmann Echsle Architekten AG aus Zurich als Sieger beim Architekturwettbewerb für die Gesamtinstandsetzung und Umnutzung der Militärkasernen fest. Unter der Leitung des Hochbauamts wird das Projekt weiterentwickelt. Ziel ist es, dem Regierungsrat und Kantonsrat im Jahr 2022 ein bewilligungsfähiges Projekt vorzulegen. Zudem werden Kanton und Stadt Verhandlungen über die Zukunft der Polizeikasernen aufnehmen.

PERSONEN

CROWDLI BERUFT VERWALTUNGSRAT

Remo Weibel soll Verwaltungsrat der Crowdfundinggesellschaft Crowdli AG aus Frauenfeld werden. Der 47-jährige Zuger war ab 1995 in verschiedenen Funktionen bei Swiss Life Select tätig. 2010

ANZEIGE



**«MEIN MIETPRINZIP IST EINFACH:
LIEBER VOLLE BÜCHER
ALS LEERE FLÄCHEN!»**

Monika ist Leiterin Mietmanagement



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

www.campos.ch/video



Auf dem ehemaligen Kasernenareal in Zürich soll ein Bildungszentrum für Erwachsene gebaut werden.

BILD: STADT ZÜRICH



wurde er CEO, ab 2012 war er zudem Mitglied der Geschäftsleitung der Swiss Life Schweiz AG. Weibel gilt als Kenner von Finanzprodukten und verfügt über ein Netzwerk in ganz Europa. Mit seiner Vertriebserfahrung wird er schwerpunktmässig die Distribution der Tochtergesellschaft Crowdlitoken AG unterstützen.



RICHARD HUNZIKER CEO AD INTERIM



Der Verwaltungsrat der Verit Immobilien AG hat Richard Hunziker zum CEO ad interim ernannt. Hunziker wird Nachfolger von Thomas Walter, der sich entschieden hat, das Unternehmen aus persönlichen Gründen zu verlassen. Richard Hunziker überträgt seine bisherige Aufgabe als Präsident des Verwaltungsrats an Vizepräsident Othmar Stöckli. Aus Gründen einer guten Unternehmensführung lässt Richard Hunziker seine Tätigkeit als Verwaltungsrat ruhen. Über die definitive Nachfolge von Thomas Walter wird der Verwaltungsrat in den kommenden Monaten entscheiden.

NEUE DIREKTORIN VON BAUENSCHWEIZ



Cristina Schaffner übernimmt ab April 2020 die Direktion von Bauenschweiz. Sie folgt auf Benjamin Wittwer, der den Dachverband der Bauwirtschaft auf eigenen Wunsch verlässt. Cristina Schaffner (37) war seit 2018 Leiterin strategische Entwicklung von Planitswiss in Singapur. Zuvor arbeitete sie während zehn Jahren als Senior Consultant und Mitglied der Geschäftsleitung bei Furruhugi. Sie hat einen Master of Arts in International Affairs and Governance der Universität St. Gallen.

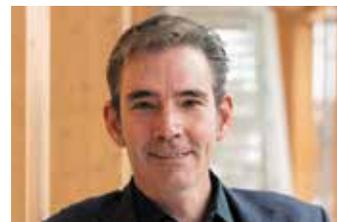
RÄBSAMEN NEUER LEITER REALISATION



Der Verwaltungsrat der Allreal Holding AG hat Simon Räbsamen (*1981) zum Leiter der Sparte Realisation und Mitglied der Gruppenleitung ernannt. Er übernimmt diese Aufgabe von CEO Roger Herzog, der die Sparte bisher direkt geleitet hat. Räbsamen wird seine Tätigkeit bei Allreal per 1. Juni 2020 aufnehmen. Er ist seit August 2014 Vizedirektor bei den Verkehrsbetrieben Zürich,

zuständig für den Geschäftsbereich Infrastruktur und Mitglied der Geschäftsleitung. Im Jahr 2017 hat er zudem als Geschäftsführer und Vorsitzender der Geschäftsleitung die Verantwortung für die Forchbahn AG übernommen.

JENS PAUL BERNDT NEUER HOMEGATE-CEO



Jens Paul Berndt wird ab 1. März 2020 neuer CEO der Homegate AG. Er folgt auf Nick McKittrick, der als CEO zurücktritt und Verwal-

tungsrat der Homegate AG bleibt sowie im Verwaltungsrat des Mutterunternehmens TX Markets Einsitz nehmen wird. Jens Paul Berndt ist eine erfahrene Marketplace-Führungskraft und war zuletzt bereits als Stellvertretender CEO bei der Homegate AG tätig. Seit 2016 hat er als CTO unter anderem das Product-Engineering-Team stark um- und ausgebaut und die Reorganisation der Homegate AG hin zu einem agilen Unternehmen vorangetrieben. Davor war Jens Paul Berndt für die Scout24-Gruppe in Berlin und Wien in verschiedenen Funktionen tätig. Er hat in Heilbronn Medizinische Informatik studiert.

ANZEIGE

Immobilienverwaltung revolutioniert

digital.
modular.
ausbaubar.
wertschöpfend.
preislich attraktiv.



e-globe solutions AG
Schwarztorstrasse 11
CH-3007 Bern
+41 31 372 04 14
info@e-globe-solutions.com
www.e-globe-solutions.com
www.godoo.ch

STREIT UM ZWEITWOHNUNGSQUOTE

Neue Beherbergungsformen sind die Realität. Bei einem Zweitwohnungsanteil von über 20% schaut die Justiz allerdings genau hin. Drohen Umgehungen des Zweitwohnungsgesetzes, werden Immobilienprojekte gestoppt.

TEXT – SIMON SCHÄDLER

Streit um Zweitwohnungen in Vals entschieden: Baubewilligungen zu Unrecht erteilt.
BILD: 123RF.COM



► STREITOBJEKT: BEWILLIGUNG FÜR VALSER FERIENHÄUSER

Die Vereinigung Helvetia Nostra ist eine vehemente Kämpferin für den Schutz von Schweizer Landschaften und historischen Städten. Umgehungen der seit 2012 geltenden Zweitwohnungsbestimmungen sind ihr ein Dorn im Auge. Dafür dringt sie nötigenfalls bis vor Bundesgericht vor. So auch, als sie den Lausanner Richtern ein umstrittenes Bauprojekt im bündnerischen Vals zur Prüfung vorlegte. Streitobjekt: die erteilte Baubewilligung für zwei Ferienhäuser in der Gemeinde Vals. Die kommunale Baubehörde hatte diese als touristisch bewirtschaftete Wohnungen nach Art. 7 Abs. 2 des Zweitwohnungsgesetzes (ZWG) taxiert. Samt zugehörigem Hotel seien die Immobilien Teil eines einheitlichen Betriebs mit hotelähnlichem Konzept – Ferienwohnungen inklusive der Dienstleistungen und der Infrastruktur eines Hotel-Resorts also. Damit wäre die Baubewilligung legal – trotz überschrittenem Zweitwohnungsanteil in Vals. Stellt sich die Frage: Nutzte die Bauherrschaft so raffiniert eine Ausnahme der Zweitwohnungsbestimmungen aus oder drohte eine rechtsmissbräuchliche Gesetzesumgehung?

RAFFINIERTER KNIFF ODER RECHTSMISSBRAUCH?

Im April 2016 reichte eine private Bauherrschaft ein Baugesuch für zwei Ferien-

häuser ein. Zukünftiger Standort: der Weiler Leis, 300 Meter oberhalb der Gemeinde Vals, das über einen Zweitwohnungsanteil von über 20% verfügt. Die Einsprache des beschwerdeberechtigten Natur- und Heimatschutzvereins Helvetia Nostra erfolgte prompt.

Standpunkt der Bauherrschaft: Die Ferienhäuser seien touristische Zweitwohnungen. Dafür garantiere ein Bewirtschaftungsvertrag mit einem Valser Hotel. Dieses Vorgehen erlaube das ZWG auch in Gemeinden mit einem Zweitwohnungsanteil von über 20%, solange Wohnungen dauerhaft zur ausschliesslich kurzzeitigen Nutzung durch Gäste zu markt- und ortsüblichen Bedingungen angeboten werden. Gemeint sind etwa Einliegerwohnungen oder nicht auf die persönlichen Bedürfnisse des Eigentümers zugeschnittene Unterkünfte als Teil eines strukturierten Beherbergungsbetriebs. Die geplanten Unterkünfte in Leis seien weder abgelegen, unerschlossen oder schlecht erreichbar; das Hotel sei für Skifahrer ein Steinwurf entfernt. Es könne daher keine Rede sein von verbotenen, neu gebauten Zweitwohnungen.

Mit Vehemenz widersprach Helvetia Nostra. «Strukturierter Beherbergungsbetrieb» und «touristische Bewirtschaftung»? – Bestimmt nicht. Die Distanz von 5 km zwischen Hotel und geplanten Wohnungen zeige klar, dass keine Bewirtschaf-

tung im Sinne eines einheitlichen Betriebs vorgesehen sei. Kein Ferien(haus)gast könne schliesslich verpflichtet werden, Hotelangebote zu nutzen. Der Bewirtschaftungsvertrag sei zudem jederzeit auflösbar, bzw. könne gekündigt werden. Selbst eine Grundbuchanmerkung biete keine Gewähr. Vorliegend gelte es, so Helvetia Nostra, einer Umgehung des Zweitwohnungsgesetzes – einem eigentlichen Rechtsmissbrauch – einen Riegel zu schieben.

STRUKTURIERTER BEHERBERGUNGSBETRIEB?

Der Streit nahm Fahrt an. Der Valser Gemeindevorstand lehnte die Einsprache ab, und Terra Nostra gelangte ans Bündner Verwaltungsgericht. Dieses hielt das Bauprojekt ebenfalls für bewilligungsfähig. Insbesondere stelle der Bewirtschaftungsvertrag sicher, dass die strittigen Ferienhäuser dauerhaft zur ausschliesslichen kurzzeitigen Nutzung durch Gäste zu markt- und ortsüblichen Bedingungen angeboten würden. Zudem erbringe die Bewirtschafterin vielzählige Leistungen. Eine zentrale Rezeption im Valser Hotel stehe bei Buchung, Anreise, Betreuung und Abreise zur Verfügung und die Resort-Gäste profitierten von Zimmer- und Reinigungsservice über Restaurantverköstigung bis zu Outdoor-Aktivitäten und Erholungsangeboten.

Helvetia Nostra gab nicht auf und prompt kam der «Fall Vals» bei der Lausanner Richterschaft zu liegen. Unbestritten war: Der Zweitwohnungsanteil der Gemeinde Vals liegt weit über 20% – grundsätzlich keine Chance für neue Zweitwohnungen nach Art. 75b BV und Art. 6 Abs. 1 ZWG also. Doch keine Regel ohne Ausnahme. Art. 7 ZWG erlaubt im Einzelfall die Erstellung zusätzlicher «touristisch bewirtschafteter Wohnungen». Eine Wohnung gilt als touristisch bewirtschaftet, (1) wenn sie dauerhaft zur ausschliesslich kurzzeitigen Nutzung durch Gäste zu markt- und ortsüblichen Bedingungen angeboten wird, (2) und entweder im selben Haus liegt, in dem der Eigentümer seinen Hauptwohnsitz hat oder nicht auf die persönlichen Bedürfnisse des Eigentümers oder der Eigentümerin zugeschnitten ist und im Rahmen eines strukturierten Beherbergungsbetriebs bewirtschaftet wird. Strittig war also der Begriff des «strukturierten Beherbergungsbetriebs». Ob das

VALSER BAUPROJEKT GESTOPPT

Valsler Bauprojekt die Voraussetzungen an hotelmässige Dienstleistungen für Feriengäste erfülle, wurde zur Wurzel des juristischen Unmuts in der Surselva.

Das Bundesgericht legte zunächst dar, was unter «touristisch bewirtschafteten Wohnungen im Rahmen eines strukturierten Beherbergungsbetriebs» zu verstehen sei. Der Gesetzgeber habe dabei keineswegs besondere Strenge markieren wollen; der Übergang von Hotellerie zur Parahotellerie ist fliessend und «hybride Beherbergungsformen» ökonomische Realität. Unverzichtbar seien für das Vorliegen eines strukturierten Beherbergungsbetriebs jedoch ein hotelähnliches Betriebskonzept und eine minimale Grösse. Der Gesetzgeber hatte z. B. hotelähnliche Residenzen – Hotel- und Ferienresorts oder Urlaubsdörfer – oder aber Wohnungen für den Ferienaufenthalt mit Hallenbädern, Sportanlagen, Restaurants und Spielräumen im Sinn.

Trotz Verständnis und Offenheit für neue Beherbergungsformen war für die Bundesrichter schnell klar: Das fragliche Valsler Hotel ist ein klassisches Hotel – 5 km von den Ferienhäusern entfernt. Für das Bauprojekt wäre aber im Mindesten – wenn schon keine bauliche Einheit mit den Ferienhäusern besteht – ein «gewisser räumlicher Zusammenhang» nötig. Unrealistisch sei die Vorstellung, dass die Gästeschar einen 5 km langen Weg auf sich nehmen, um die angebotenen Hoteldienstleistungen und -infrastruktur zu beanspruchen. Naheliegender sei eher, «dass viele Feriengäste das Hotel nur am Anfang und Ende ihres Aufenthalts aufsuchen, um die Wohnungsschlüssel in Empfang zu nehmen und wieder abzugeben.»

Damit sei erstellt, dass die geplanten Residenzen im Val Lumnezia typische Ferienhäuser seien. Der Bewirtschaftungsvertrag ändere nichts daran. Einen Vertrag mit einer Vertriebsorganisation abzuschliessen, die sich um Vermietung und Reinigung der Wohnungen kümmert, mache unzulässige

Zweit- nicht zu bewilligungsfähigen Tourismuswohnungen. Die Lausanner Richter stoppten das Projekt – denn «sind die Zweitwohnungen einmal erstellt, ist es erfahrungsgemäss nicht möglich, sie wieder abzureissen» –, und hoben die Bewilligungen auf. Zur sicherlichen Freude von Helvetia Nostra. Für die Immobilienbranche ist das Verdikt hingegen ein Zeichen, dass das höchste Schweizer Gericht – trotz Offenheit gegenüber neuen Beherbergungsformen – Umgehungen der Zweitwohnungsbestimmungen genau überprüft und nötigenfalls verhindert. ■

(URTEIL DES BUNDESGERICHTS VOM 3. SEPTEMBER 2019
1C_511/2018)



***SIMON SCHÄDLER**

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

ANZEIGE

Forster AG

Zentweg 21 | 3006 Bern

Telefon +41 31 931 45 61

Telefax +41 31 931 45 28

info@forsterag.net

www.forsterag.net

FORSTER

Tankrevisionen

Tankdemontagen

Tanksanierungen

Treibstoff- + Chemietanks

Leitungsbau

Neutankanlagen

Kontrollen / Wartungen

Regenwassertanks

Für sicher Lösungen rund um den Tank

BUNDESBEITRÄGE FÜR WEITER- BILDUNGEN

Möchte ein Unternehmen seinen Mitarbeitern einen Teil der Weiterbildungskosten finanzieren, stellt sich die Frage, ob das Unternehmen trotzdem einen Vorsteuerabzug geltend machen kann.

TEXT – **KARIN MERKLI & PATRICK LOOSLI***



Vorsteuerabzüge auf Weiterbildungskosten sind ein möglicherweise unausgeschöpftes Potenzial.
BILD: 123RF.COM

► AUSGANGSLAGE

Miriam Senn arbeitet als Sachbearbeiterin bei der Treuhand AG. Sie besuchte bei der Weiterbildungs AG den Vorbereitungskurs für die Prüfung zur Immobilienbewirtschaftlerin mit eidg. Fachausweis. Die Kursgebühren wurden ihr jeweils mit Mehrwertsteuer (MWST) auf ihre Privatadresse in Rechnung gestellt. Da Miriam Senn ihr neu erlerntes Wissen direkt in der Praxis einsetzen kann, beteiligt sich die Treuhand AG an den Weiterbildungskosten zu 50%. Miriam Senn reicht 50% der ihr in Rechnung gestellten Kursgebühren mittels Spesenabrechnung bei der Treuhand AG ein, welche ihr diese dann mit der Lohnauszahlung überweist.

Seit Januar 2018 werden Absolvierende von Kursen, die auf eine eidgenössische Prüfung vorbereiten, finanziell vom Bund unterstützt. Die Kursteilnehmenden können beim Bund einen Antrag für die Beiträge stellen. Dazu benötigen Sie die Rechnun-

gen der von ihnen besuchten Kurse und die Bestätigung der Prüfungskommission, dass sie an der eidgenössischen Prüfung teilgenommen haben.

Um vom Bund die Unterstützungsbeiträge zu erhalten, müssen die Rechnungen auf die Kursteilnehmenden (Privatperson) lauten. Ist die Rechnung auf ein Unternehmen ausgestellt, verzichtet der Bund auf eine Subventionszahlung.

Möchte ein Unternehmen seine Mitarbeitenden nun finanziell bei ihrer Weiterbildung unterstützen, ist es deshalb trotzdem sinnvoll, die Rechnungen über die Kosten der Weiterbildung auf die mitarbeitende Person (Privatperson) ausstellen zu lassen. Nach Bezahlung der Rechnung kann die mitarbeitende Person mit der Spesenrechnung die Weiterbildungskosten von der Unternehmung wieder zurückfordern. Nimmt die mitarbeitende Person am Ende ihrer Weiterbildung an der eidgenössischen Prüfung teil, kann sie danach vom Bund die Sub-

vention anfordern (es ist nur die Prüfungsteilnahme, nicht aber der Prüfungserfolg vorausgesetzt).

Aus Sicht der Unternehmung ist diese Kostenübernahme als Aufwand zu verbuchen. Enthalten die Rechnungen der Weiterbildungsinstitution Mehrwertsteuer, möchte das Unternehmen nun auch einen Vorsteuerabzug geltend machen.

MEHRWERTSTEUERLICHE BETRACHTUNGSWEISE

Grundsätzlich sind Bildungsleistungen von der Steuer ausgenommen (Art. 21 Abs. 2 Ziff. 11 MWSTG). Gemäss Art. 22 MWSTG ist eine freiwillige Versteuerung dieser Leistungen möglich. Dies hat für die leistungserbringende Person den Vorteil, dass sie auf ihren Aufwendungen den Vorsteuerabzug geltend machen kann. Auf dieser Grundlage hat die Weiterbildungs AG die Kursgebühren mit Mehrwertsteuer in Rechnung gestellt.

Im vorliegenden Fall lautet die Rechnungsadresse nicht auf das Unternehmen, sondern auf eine mitarbeitende Person (Privatperson).

Es ist daher zu klären, ob die Rechnung aus Sicht der Treuhand AG unternehmerisch begründet werden kann. Gemäss Art. 81 Abs. 3 MWSTG gilt der Grundsatz der freien Beweiswürdigung. Gestützt auf diesen kann auch eine Rechnung mit Rechnungsadresse des Mitarbeitenden als unternehmerisch gelten.

FAZIT

Der ESTV ist die neue Abwicklung der Unterstützungsbeiträge für eidgenössische Prüfungen bekannt, und sie hat dies bereits in die Publikation MWST-Info 08 Privatanteile (Thema Lohnausweisempfänger Ziffer 3.6) einfliessen lassen. Dort ist erwähnt, dass der Vorsteuerabzug auf solchen Aufwendungen zulässig ist. Somit kann die Treuhand AG auf diesen Kostenübernahmen den Vorsteuerabzug auf den anteiligen Betrag geltend machen.

Falls es zu einer Nichteinhaltung der getroffenen Weiterbildungsvereinbarung kommt, wie zum Beispiel Abbruch der

Weiterbildung durch Miriam Senn, und es zu einer Rückzahlung der übernommenen Kosten von der mitarbeitenden Person an die Treuhand AG kommt, kann die Treuhand AG diese Einnahme mehrwertsteuerlich neutral behandeln (nicht steuerbar). Ebenfalls ist in diesen Fällen auch keine Korrektur des seinerzeit vorgenommenen Vorsteuerabzuges nötig.

Der durch Miriam Senn direkt erhaltene Bundesbeitrag für die höhere Berufsbildung (Subvention) hat keinen Einfluss bei der Kostenübernahme der Treuhand AG. ■



*KARIN MERKLI

Die Autorin ist MAS FH in Mehrwertsteuer / LL.M. VAT und bei Von Graffenried AG Treuhand in der Mehrwertsteuerberatung tätig.



*PATRICK LOOSLI

Der Autor ist MAS FH in Mehrwertsteuer / LL.M. VAT und bei Von Graffenried AG Treuhand als Mehrwertsteuerberater tätig.

ANZEIGE

Das Vertrauen unserer vielen langjährigen Kunden verdienen wir uns jeden Tag aufs Neue.

Der rege Austausch mit unseren Kunden ist das perfekte Teamwork und die ideale Grundlage für Innovationen, die wirklich etwas nützen – und das langfristig. Deshalb nehmen wir für uns auch in Anspruch, nicht jedem Modetrend nachzurrennen. Neuerungen bei unseren Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata» prüfen wir immer selbstkritisch auf ihren Nutzen. Das bringt uns und unsere Kunden weiter und schafft ein Verhältnis gegenseitigen Vertrauens.

Anna Barone, Kundendienst eXtenso IT-Services AG



eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg

Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch

DEN NACHHALTIG- KEITSTEST BESTANDEN

Der Neubau der Baufirma L. Gasser & Co. AG in Oberhasli schafft mit seiner ausdrucksstarken Architektur ein Gegengewicht zur rauen Umgebung. Auch funktional überzeugt das nachhaltige Bürogebäude noch immer.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

BILD: KÄFERSTEIN & MEISTER

Zehn Jahre in Betrieb und noch immer ein wegweisendes, aussergewöhnliches Bürogebäude.



▶ PRÄGNANTER AUFTRITT AUF DEM LANDE

Seit Ende 2010 steht am Rande eines kleinen Industriegebietes südwestlich des zur Gemeinde Niederhasli gehörenden Ortes Oberhasli ein längliches, prägnantes und schlichtes Gebäude, das einen klaren Abschluss zur feingliedrigen Landschaft und den landwirtschaftlich genutzten Flächen nach Westen hin schafft. Dort befindet sich auch das Werkhofgelände der traditionsreichen Bauunternehmung L. Gasser & Co. AG. Bis vor zehn Jahren waren die Büroräume der Baufirma, die zur Gebr. Gasser Holding AG gehört, an verschiedenen Standorten, hauptsächlich in der Stadt Zürich, verstreut.

Mit dem sozusagen eine Brücke zwischen aussergewöhnlichem architektonischem Konzept und baumeisterlicher Handwerkskunst überspannendem Büro- und Werkhofgebäude ist den Zürcher Architekten Käferstein & Meister ein weiteres bemerkenswertes Gebäude gelungen.

Da auch die Architekten gleich hohe Ansprüche an Architektur, Bauqualität und Nachhaltigkeit wie der Bauherr stellen, kam dieser aussergewöhnliche Bau zustande, der vor allem im Innern durch die



MIT DEM NACHHALTIGEN KONZEPT GELANG UNS DIE ZUSAMMENFÜHRUNG DER MITARBEITER SEHR GUT.



URS MEISTER, ARCHITEKT

Struktur rhythmisierter Räume von grosser Kraft besticht. Dazu Architekt und Professor Urs Meister: «Man kann bei diesem Gebäude durchaus von einem Rohbau, quasi einem funktionsgerechten Edlrohbau

sprechen, der die Geschichte des Bauunternehmens erzählt und auch seine alltäglichen Materialien einsetzt.» Und so ist und wirkt denn diese in der Konstruktion recht aufwendige Baute in seiner Machart überraschend einfach und direkt. Der 40 Meter lange, auf zwei massiven Pylonen ruhende Baukörper strahlt eine grosse Gelassenheit aus.

AUSSERGEWÖHNLICHE UND EINFACHE KONSTRUKTION

Der längliche Baukörper scheint förmlich über den davor liegenden Weizenfeldern zu schweben und ist als Brückenbauwerk konzipiert. Seine vom Boden abgehobene Lage erinnert an über Baugruben schwebende Baracken und Baustelleneinrichtungen. Die darunter geparkten Autos unterstützen dieses Bild noch. Der Baukörper selber ist sehr einfach gestaltet, mit Betongurten unten und oben versehen. Schmale, raumhohe Fensteröffnungen in regelmässigen Abständen prägen das



Bild der beiden Längsfassaden. Verkleidet ist das Gebäude mit länglichen braun-beigen Keramikplatten. Sie sind stehend montiert und wirken ähnlich wie eine Holzverkleidung. Diese hinterlüftete Fassadenhaut steht vor einer bis zu 32 Zentimeter starken Wärmedämmung. Das Gebäudedach mit entsprechender Wärmedämmung ist begrünt. Die ökologische Art der Dachbegrünung speichert das meiste Regenwasser direkt auf dem Dach. Überschüsse werden in Becken vor dem Haus geleitet und versickern danach im Erdreich.

Im Unterschied zum leicht wirkenden Äusseren ist das Gebäudeinnere geprägt von einem kräftigen, physisch präsenten Tragwerk. Der auf den massiven Pylonen lagernde Ortbetonkern besteht aus zwei in einem Abstand von 1,6 Metern angeordneten Trägern in der Mitte des Gebäudes. Die Hauptträger sind mit vier H-förmigen Wandscheiben zusammengebunden und bilden so das eigentliche Rückgrat des Bürohauses. Dieses zentrale Element trägt

eine Serie vorgefertigter, 1,4 Meter hoher Deckenträger, die von Fertigteildecken überspannt sind. Mit Überbeton vergossen, erzielte man so eine kraftschlüssige massive Decke. An die Träger sind längsseitig U-förmige Aussenwandelemente befestigt, an denen wiederum die untere Betondecke aufgehängt ist. Die Stirnseiten sind mit den beiden Deckenplatten verbunden und steifen die Konstruktion aus.

FLEXIBLES RAUMKONZEPT

Das einfache und effiziente Tragwerk ermöglicht so ein weitgehend freies Bürogeschoss. Die beiden Hauptlängsträger teilen den Innenraum der Länge nach in zwei Teile. Ostseitig in eine grosszügige offene Halle mit Empfang und Administration und westseitig sind zwölf Büroräume angeordnet. Im Kernbereich sind die Treppenanlage sowie alle Nebenräume wie Archive, Küche und Sanitärräume untergebracht. Von hier aus führen auch sämtliche Haustechnikleitungen in die Büroräume und Halle. Alle Trennwände bestehen aus Kalksandstein und können bei Bedarf entfernt oder versetzt werden. Prägendes Material im Innern ist jedoch Beton. Er zeigt sich in zwei Oberflächenausführungen: roh an Ort gegossen und schalungsglatt industriell vorfabriziert. Zusammengefügt spiegeln sie die Herstellung des Gebäudes wider.

Die Fussböden sind ebenfalls roh belassen, nass in nass abtalschiert und hochglanzlackiert. So bestehen also die Räume vorwiegend aus denjenigen Materialien und Elementen, die auch draussen im Werkhof vorkommen und gelagert sind. Es sind nicht zuletzt die vielen Details, scheinbare Improvisationen und kleine praktische Erfindungen, die das Objekt auszeichnen und das Gebäude so stimmig zu einem Arbeitsplatz der Angestellten des Baumeisters machen.

KOSTENSPPARENDES ENERGIEKONZEPT

Bereits vor Planungsbeginn war für die Bauherrschaft klar, dass der nachhaltige Neubau im Passivhaus/Minergie-P-Standard zu bauen sei. Optimiert wird der Energiehaushalt durch das Zusammenspiel von hochgedämmter Gebäudehülle und effizienter Haustechnik. Im Sommer schützt ein aussen angebrachtes, starkes Stoffrollo vor zu starker Wärme. Parallel dazu aktiviert ein intelligentes Haustechniksystem ▶

VGQ SCHWEIZERISCHER
VERBAND FÜR
GEPRÜFTE
QUALITÄTSHÄUSER

VGQ - SEIT 20 JAHREN
GEPRÜFTE QUALITÄT IM HOLZBAU

Unsere Mitglieder
bieten Holzbau mit
geprüfter Qualität
und lassen dabei
keine Wünsche offen.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Professionelle und termingerechte Umsetzung Ihrer Gestaltungswünsche
- Bauen mit auf Qualität geprüften Herstellern
- Bauen mit kompetentem Fachpersonal
- Exakte Abwicklung des Bauprozesses
- Kostensicherheit

Finden Sie für Ihr
Bauvorhaben
den passenden
Fachexperten:

www.vgq.ch

2 MIO. UNIQUE USERS



Inserieren Sie dort, wo die meisten Schweizerinnen und Schweizer ein neues Zuhause suchen. Mit über 2 Millionen Unique Users* pro Monat und mehr als 100'000 Objekten ist homegate.ch der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz und eine der meistbesuchten Schweizer Websites überhaupt.

*Quelle: Google Analytics

X homegate.ch

Bei uns finden Ihre
Kunden ein Zuhause.

**Das nachhaltige Büro- und
Werkhofgebäude der Bauunternehmung
Gasser in Oberhasli schwebt elegant
über dem Getreidefeld.**
BILD: KÄFERSTEIN & MEISTER



das kühle Erdreich für angenehme Innenraumtemperaturen. Im Winter wird Sonnenenergie zum Beheizen des Gebäudes genutzt. Einerseits passiv durch die Fenster, andererseits aktiv mit einer 80 Quadratmeter grossen Photovoltaikanlage auf dem Dach. Lüften, Heizen, Kühlen und die Warmwassererzeugung erfolgen zonenweise mit effizienten Kompaktgeräten. Als weitere Wärmequellen dienen eine Erdsonde sowie die Abluft bzw. Abwärme des Hauses. Die Wärmeabgabe erfolgt hälftig über Flächen- und reiner Luftheizung.

Der Besuch mit Rundgang und Augenschein bestätigt, dass nach fast zehn Jahren Betrieb das ungewöhnliche Bürogebäude seinen Nachhaltigkeitstest mit Bravour bestanden hat. Und Firmeninhaber Christian

Gasser doppelt nach: «Unser Leitbild mit Nachhaltigkeit im Zentrum bestätigt sich erneut. Gemäss unserer Philosophie erstellen wir langlebige Bauten in hoher handwerklicher Qualität.» Auch Architekt und Uni-Professor Urs Meister sieht in der Frage, ob sich gute Architektur und Nachhaltigkeit vertragen, keinen Widerspruch: «Selbstverständlich lassen sich gute architektonische und nachhaltige Bauten erstellen. Ich verweise auch auf die Architekturgeschichte mit ihren bis heute

überzeugenden Gebäude. Oder viel naheliegender: auf das vorbeschriebene Büro- und Werkhofgebäude und auf «Zürichs neues Baumeisterhaus» der Baufamilien Gasser.»



***ANGELO
ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

Carlo Staub – Geschäftsleitung
STAUB Immobilien Treuhand AG, Frauenfeld:

« Die Mobile Apps
von **W&W**
steigern die
Effizienz unserer
Immobilien-
bewirtschafter. »

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

w w i m m o . c h

NACHHALTIGKEIT IST UNSER LEITBILD

Für Christian Gasser, Mitinhaber der Gasser-Gruppe, unterstehen die Tätigkeiten seines Familienunternehmens dem Leitbild der Nachhaltigkeit. Seine Philosophie beruht auf Energieeffizienz und regionaler Wertschöpfung.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Herr Gasser, was bedeutet für Sie als Geschäftsleiter der Bauunternehmung L. Gasser & Co. AG der Begriff Nachhaltigkeit, bzw. was ist für Sie nachhaltiges Bauen?

Christian Gasser: Für uns ist dies eine Selbstverständlichkeit und gehört zu unserer Firmenphilosophie. Wir setzen uns täglich damit auseinander – schliesslich ist seit 1997 die Nachhaltigkeit in unserem Leitbild an oberster Stelle verankert. Wir verstehen darunter eine Entwicklung, welche die Bedürfnisse der heutigen Generation und Zeit erfüllt, ohne dabei Aufgaben und Erfordernisse künftiger Generationen einzuschränken oder gar zu verunmöglichen. Nachhaltigkeit respektiert aber auch Umwelt und Natur. Sie muss zudem sozial verträglich sein. Und nicht zuletzt bestimmen ebenso Wirtschaftlichkeit und Kosten unsere Tätigkeiten und Projekte.

Nachhaltiges Bauen ist also mehr als nur eine Frage der Energieeffizienz?

Ja genau. Die Ziele von nachhaltigem Bauen liegen in der Minimierung des Verbrauchs von Energie und Ressourcen unter Berücksichtigung aller Lebenszyklusphasen eines Bauwerkes. Und für uns bedeutet Nachhaltigkeit auch, dass man sich überlegt, was Dinge und Tätigkeiten, die man tut, auf Dauer für Auswirkungen haben. Ebenfalls wichtig ist, dass wir mit unseren Tätigkeiten und Bauten eine grosse Akzeptanz und Zufriedenheit der Nutzer und Bewohner erreichen. Das ist uns bislang recht gut gelungen.

Ein weiterer neuzeitlicher Begriff ist «klimakompatibles Bauen».

Was verstehen Sie darunter?

Zur gelebten Nachhaltigkeit im Bauwesen, wie wir dies nun seit über 20 Jahren erfolgreich praktizieren und anwenden, ergibt sich fast automatisch auch klimakompatibles Bauen. Dazu gehört unter anderem der Einsatz von umweltfreundlichen und umweltgerechten Baustoffen. Wir versuchen stets, möglichst viele Baustoffe und Materialien aus der Region zu beziehen und einzusetzen. Wiederverwendung und somit Ressourcenschonung gehören ebenfalls zu einem klimakompatiblen Bauen. Vor allem bei unseren eigenen Bauten setzen wir die Strategie der Nachhaltigkeit mit umweltfreundlichen Technologien erfolgreich ein und haben damit Erfolg. Zu erwähnen sind etwa das Firmengebäude in Chur aus dem Jahr 1999, das Gewerbegebäude im vorarlbergischen Wolfurt mit Passivhaus-Standard, erbaut 2004, vor allem unser Büro- und Werkgebäude in Oberhasli, erstellt 2010, und unser neuer Werkhof vom vergangenen Jahr, ebenfalls auf dem Werkgelände in Oberhasli sowie die Windanlage in Haldenstein, die seit dem Bau im Jahr 2013 bis heute die grösste Anlage der Schweiz ist.



BIOGRAPHIE CHRISTIAN GASSER

(*1968) machte zuerst eine Maurerlehre, bildete sich zum Polier Hochbau weiter, absolvierte die Bauschule Aarau und schloss diese erfolgreich mit dem Titel als Bauführer ab, um dann noch am Campus des SVB in Sursee zu studieren, wo er als eidg. diplomierter Baumeister abschloss. Er ist verheiratet, hat drei Kinder und wohnt in Zürich-Oerlikon.

Ihre seit 65 Jahren bestehende Bauunternehmung ist in der Gebr. Gasser Holding AG eingebunden. Diese ist ein Familienunternehmen mit sieben unabhängigen Firmen. Die Gasser-Gruppe arbeitet von diversen Standorten in den Kantonen Zürich, Graubünden, Glarus und Vorarlberg – sie umfasst insgesamt rund 360 Mitarbeitende. Können Sie uns eine kurze Übersicht der Gasser-Gruppe geben?

Für unsere traditionsbewussten Familienunternehmen in dritter Generation sind nicht nur Nachhaltigkeit wichtig. Werte wie Menschlichkeit, Vertrauen und Wertschätzung werden bei uns grossgeschrieben. Angefangen hat alles 1948, also vor über 70 Jahren im kleinen Ort Haldenstein neben Chur, mit dem Vertrieb von Baumaterialien. Zwei Generationen später beliefern wir den Hoch- und Tiefbau weiterhin mit fast allen Baumaterialien. Hinzu gekommen ist die Sparte Gartenbau, dazu vier Bau- und Garten-Center im Kanton Graubünden. Mit der Bauunternehmung, mit Hauptsitz in Zürich (Oberhasli), decken wir die Bereiche Projektbau, Hoch- und Tiefbau, weiter mit dem Bereich Network spezielle Werkleitungs- und Telekomarbeiten ab. Auch ein Saugbagger steht für verschiedenste Tätigkeiten im erweiterten Bau- und Tiefbaubereich zur Verfügung. Mit den beiden Bündner Firmen Gasser Energy und HT-Plan decken wir auch den Bereich Haustechnik gut ab, was

Planung, Beratung, Lieferung und Service von Heizungs-, Lüftungs- und Sanitäreinrichtungen oder ganzen Energiesystemen anbelangt. Schliesslich vermieten und verkaufen wir auch Baumaschinen, also fast alles was im Bauwesen benötigt wird.

Mit den Firmen decken Sie fast alle Bereiche im Bauhauptgewerbe ab. Das trägt doch ebenfalls viel zum nachhaltigen Bauen bei, oder?

Ja natürlich. Dadurch können wir für den Bauherrn und den Besteller die verlangten, guten Leistungen erbringen und diese garantieren – dazu eine Termin- und Kostensicherheit, die heute das gesamte Bauwesen kennzeichnet. Zudem bieten wir damit optimale Organisations- und Kommunikationsdispositive an, die oftmals mit weiteren Beratungsleistungen verbunden sind. Vor allem im Tief- und Infrastrukturbau ist dies wichtig. Da können wir nicht nur eine grosse Erfahrung, sondern unsere Firmenvielfalt in die Waagschale werfen.

Das preisgekrönte Büro- und Werkhofgebäude ist ein Musterbeispiel für Nachhaltigkeit. Was war neben Ihren hohen Ansprüchen an Ästhetik, Funktionalität und Ökologie eine der wichtigsten Leitideen?

Nach den guten Erfahrungen beim Neubau des Büro- und Lagergebäudes der Gasser Baumaterialien in Chur im Jahr 1999 mit den Auszeichnungen des Europäischen und Schweizer Solarpreises war es für uns keine Frage, diese sozusagen als Richtschnur auch für unser nachhaltiges Büro- und Werkgebäude, in dem wir uns befinden, anzuwenden, bzw. zu übernehmen. Zudem entsprachen Philosophie und Ansichten über Architektur und Bauen unserer Architekten Käferstein & Meister, mit ihren hohen Ansprüchen und Vorgaben, genau den unseren. Die Baukosten waren sicher ein wenig höher als bei einem simplen, auf Gewinnmaximierung ausgerichteten Gebäude, aber die sehr geringen Unterhalts- und Betriebskosten haben sich in den vergangenen zehn Jahren längst bezahlt gemacht. Unser quasi «Edel-Rohbau», der die Geschichte unserer Bauunternehmung erzählt, und seine alltäglichen, bewährten Materialien erfreuen uns alle noch immer – wie am ersten Tag.



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

Digital Day SVIT Schweiz

**8. Juni 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)

Fachreferat von Peter Schindlmeier zum Thema «Die 3 Stufen der Digitalisierung in der Immobilienverwaltung»
(15.00 Uhr)

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

Weiter Infos unter www.svit-digital.ch

GHT	254	550	254	274	154	415
FDW	650	320	754	273	825	154
TRG	241	450	144	364	954	174
RTG	254	650	874	657	125	274
WLZ	784	145	124	752	741	754
HRT	453	784	954	241	741	384

KOSMOS
Eventlocation
beim HB Zürich
Lagerstrasse 104
8004 Zürich



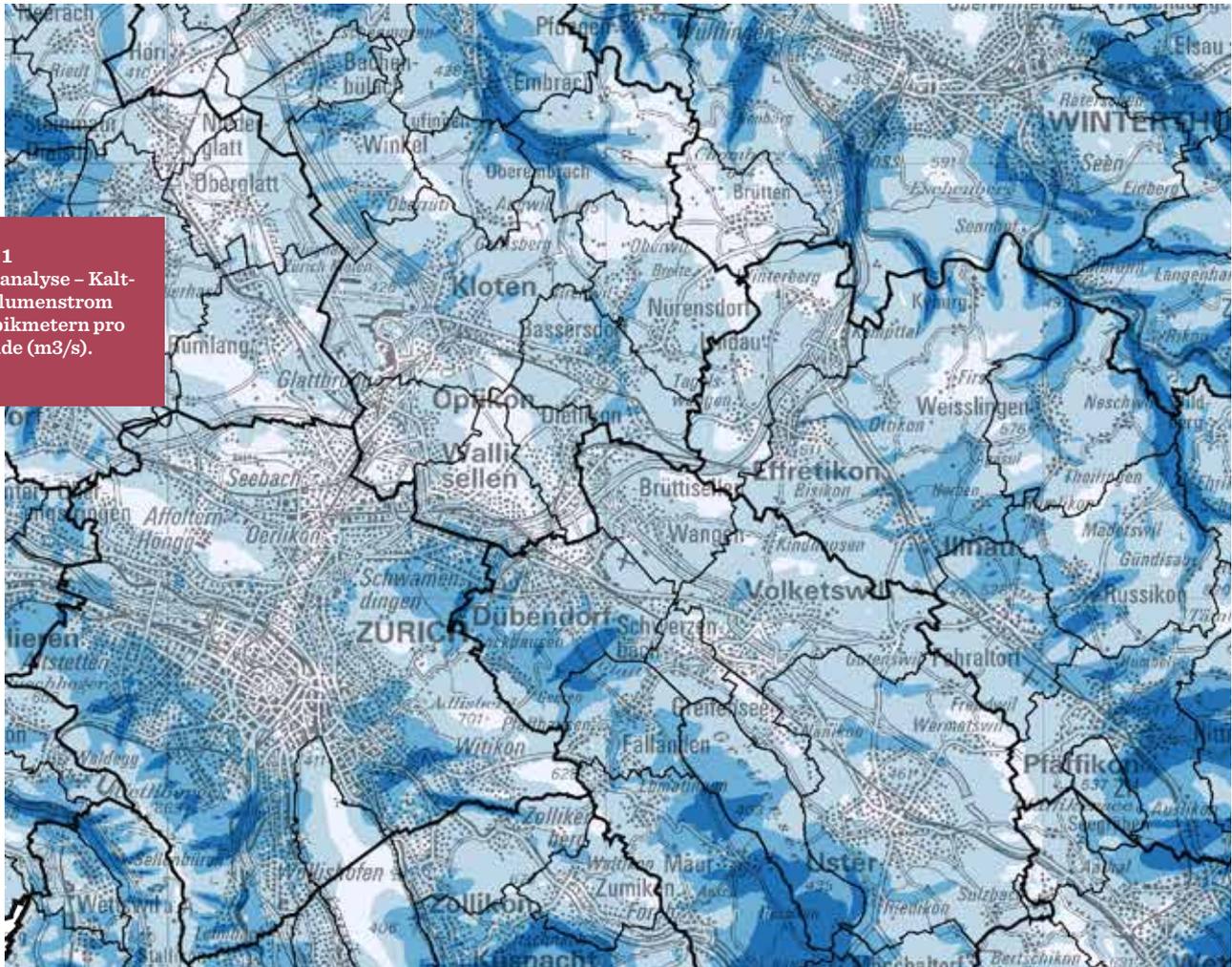
powered by



WO ES IM KANTON ZÜRICH HEISS IST

Mit dem Klimawandel wird die Hitzebelastung im urbanen Raum zunehmend eine Herausforderung. Die Klimakarten des Kantons Zürich geben Antworten und dienen als Grundlage für eine zukünftige Gebäude- und Freiraumplanung. TEXT – THOMAS STOIBER*

Karte 1
Klimaanalyse – Kaltluftvolumenstrom in Kubikmetern pro Sekunde (m³/s).



► ZUNEHMENDE BEDEUTUNG KLIMATISCHER ASPEKTE IN DER STADTPLANUNG

Gebäude, Strassen und Plätze erwärmen sich stärker als Grün- und Freiflächen. Es entstehen städtische Wärmeinseln mit beeinträchtigter Aufenthaltsqualität. Nächtliche Kaltluftströmungen aus dem Umland oder innerstädtische Grünräume können die überhitzten Gebiete kühlen. Da Hitze wellen mit fortschreitendem Klimawandel in Zukunft vermehrt auftreten werden, müssen klimatische Aspekte stärker in der Stadtplanung, aber auch in der Gebäude- und Freiraumplanung berücksichtigt werden. Als Grundlage stellt der Kanton Zürich drei Karten-Produkte zur Verfügung, welche das Klima flächendeckend und in hoher Auflösung für das ganze Kantonsgebiet aufzeigen.

KLIMAAANALYSEKARTEN: DIE WÄRMEBELASTUNG VERSTEHEN

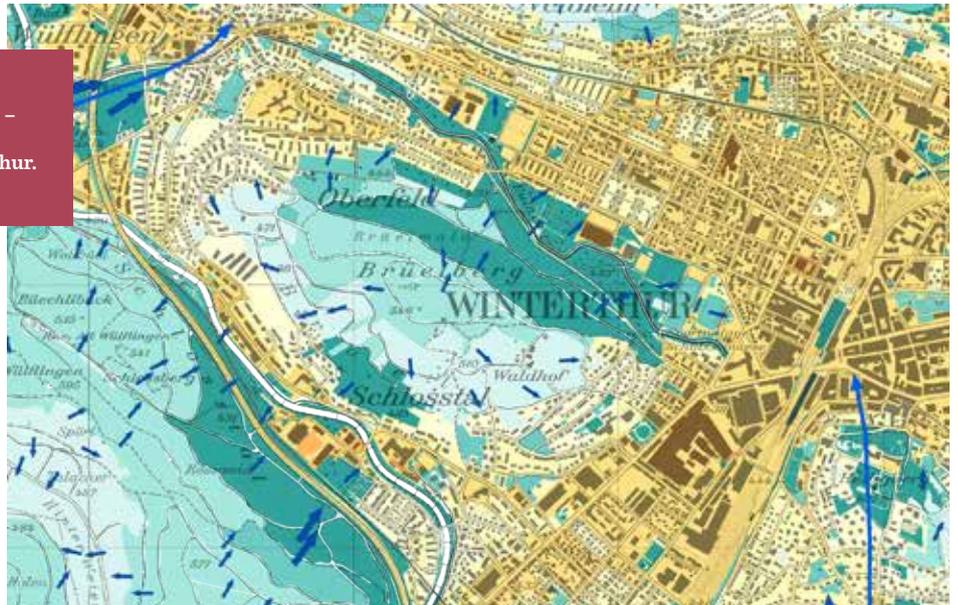
Die Karten der Klimaanalyse zeigen, welche Stadtstrukturen wie stark von der Wärmebelastung betroffen sind: Nachts weisen überbaute Flächen während einer sommerlichen Wärmeperiode einen Mangel an Durchlüftung auf, da dicht bebaute Siedlungen die Kaltluftströme abschwächen. Tagsüber ist die Wärmebelastung über stark versiegelten Strassen und Plätzen, Gleisanlagen sowie Gewerbeflächen besonders hoch. Kaltluftströmungen tragen zur Kühlung von Siedlungsgebieten bei (siehe Karte 1). Gering überbaute Einzel- und Reihenhausbauungen sind in der Regel besser durchströmt als Baublöcke oder die Innenstädte. Grossflächige, siedlungsnah Freiräume sind wichtige Entstehungsgebiete von Kaltluft. Insbesondere im Bereich

von Hanglagen dringt von dort kalte Luft weit in die Siedlungsgebiete vor und sorgt für nächtliche Abkühlung. Park-, Ruderal- und Brachflächen haben eine hohe Bedeutung für die Hitzeminderung. Wenn durch Vegetation beschattet, stellen auch sie klimatisch günstige Aufenthaltsbereiche dar.

Die Klimaanalysekarten zeigen, dass zwischen den Zielen zur Verdichtung und zur Verminderung der Hitzebelastung Synergien und Konflikte bestehen. Der Vorrang der Innenentwicklung ermöglicht den Erhalt klimatisch wertvoller Freiflächen, andererseits können dicht bebaute Siedlungen die städtische Erwärmung verstärken. Die Abstimmung der beiden Ziele ist eine Herausforderung für die zukünftige Stadtentwicklung.

Die Planhinweiskarten sollen dazu beitragen, dass die weitere Nutzungs-

Karte 2
Planhinweiskarte –
Nachtsituation in
der Stadt Winterthur.



intensivierung das Stadtklima der verschiedenen Städte im Kanton Zürich nicht zusätzlich beeinträchtigt (siehe Karte 2). Es lassen sich Massnahmen zur Verbesserung des Stadtklimas mit jeweiligem Fokus auf die Nacht- und Tagessituation ableiten, z. B. für die Freihaltung, Entwicklung und Wiederherstellung von wichtigen Durchlüftungsbahnen. Weiter geben sie Hinweise auf besonders sensible Bereiche oder prioritär zu erhaltende Grün- und Freiräume.

KLIMASZENARIEN: ZUNAHME DER TROPENNÄCHTE ERWARTET

Die Klimaanalysen wurden durch einen Blick in die Zukunft ergänzt. Dazu wurden aktuelle europäische Klimamodelle auf den Kanton Zürich übertragen und Szenarien bis zum Jahr 2100 erstellt. So ist z. B. die

Anzahl der erwarteten Hitzetage und Tropennächte dargestellt (siehe Karte 3), die in der Zukunft im urbanen Raum aufgrund des Klimawandels eine markante Zunahme erfahren werden. Tropennächte sind für die Gesundheit der Bevölkerung besonders nachteilig, weil sie Erholung sowie Schlaf beeinträchtigen.

ANWENDUNGEN FÜR DIE GEBÄUDE- UND FREIRAUMPLANUNG

Die Karten liefern Bauträgerschaften, Entwicklerinnen und Entwicklern sowie Fachplanenden Hinweise für Massnahmen in den Bereichen Städtebau, Gebäude- und Freiraumplanung, um das ▶

ANZEIGE



WENIGER

ist mehr für die Umwelt: Unsere innovativen Systeme vermeiden jedes Jahr mehr als 7 Mio. Tonnen CO₂.

techem

Mit hocheffizienten Systemen treiben wir die Energiewende in Immobilien aktiv voran. So fördern wir klimaneutrales Wohnen, helfen die Energiekosten für die Bewohner zu senken und sorgen für mehr Rechtssicherheit und vereinfachte Prozesse bei den Vermietern.

Techem (Schweiz) AG · Steinackerstr. 55 · 8902 Urdorf · Tel. +41 43 4556520 · info@techem.ch · www.techem.ch

TAG DES STANDORTMANAGEMENTS 2020

MIT AKTUELLEN THEMEN AUS DER
STANDORTFÖRDERUNG:

- _ AREALENTWICKLUNGEN
- _ CO-WORKING

- **Mittwoch, 25. März 2020, 9 bis 15.30 Uhr**
- **Rathaussaal Vaduz FL**
- **Anschliessend Networking-Apéro mit
Weindegustation in der Hofkellerei Liechtenstein**

Programm und Anmeldung:
www.svsm-standortmanagement.ch/Tag-des-Standortmanagements

Organisation:



SVSM
Schweizerische Vereinigung
für Standortmanagement

Sponsoren:



upc

Wir bringen Energie



Der Bildungsanlass für Profis
der Immobilien-Bewirtschaftung

14. & 15.9.2020
Hotel Paxmontana
Flüeli-Ranft OW



Praxis der Immobilien-Bewirtschaftung

Referate & Workshops: Trends am Mietwohnungsmarkt /
Erkenntnisse aus Marktplatzdaten / Leerstandsdiagnose /
Online- und Social-Media-Marketing / Mietrecht / ZPO /
Mängelrechte und Werkvertrag

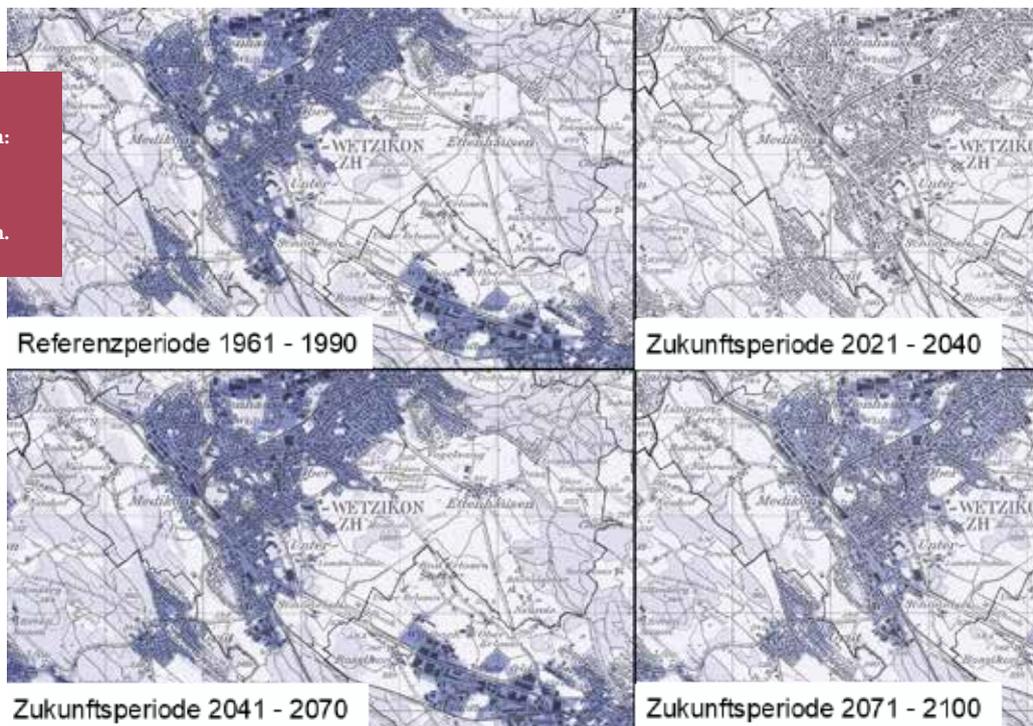
Preis Mitglieder / Nichtmitglieder: CHF 990.- / 1 100.-

Mit freundlicher Unterstützung:

homegate.ch
Der Immobilienmarktplatz

Jetzt mehr erfahren & buchen: www.svit.ch/campus

Karte 3
Klimaszenarien:
Zunahme der
Anzahl Tropen-
nächte im
Raum Wetzikon.



Lokalklima in der Planung zu berücksichtigen und so die Aufenthaltsqualität in der Liegenschaft zu erhöhen: Im Bereich vorhandener Kaltluftströme und in ihrer näheren Umgebung sollten Gebäude eher parallel zur Fliessrichtung der Kaltluft angeordnet werden und grüne Freiflächen erhalten bleiben. In Bereichen, wo Kaltluftströme durch grössere Riegel unterbrochen sind, sollte im Zuge eines Ersatzneubaus dessen Öffnung überprüft werden. Im Bereich von Hitzeinseln sollte der Freiraumentwicklung eine hohe Priorität zukommen. Grosskronige Bäume beschatten frequentierte Freiflächen, Grün- und Freiflächen sowie möglichst helle, nicht versiegelte Oberflächen reduzieren den Wärmeeintrag am Tag und die -abgabe nachts. Zudem kann Wasser in Form von kleinen Bachläufen, Teichen, Brunnen oder Spielelementen erlebbar ge-

macht werden. Mit diesen Massnahmen erhöht sich gleichzeitig die Aufenthaltsqualität im Freien. In einer frühen Phase der Planung sollte ein Regenwassermanagement etabliert werden, um die Speicherung, Versickerung sowie erneute Nutzbarmachung von Wasser zu ermöglichen (Stichwort «Schwammstadt»). Möglichst intensive Dachbegrünung mit erhöhter Substratdicke sowie Fassadenbegrünung an Gebäuden begrenzen die Wärmespeicherung der Baumasse und sorgen für Verdunstungskälte. Eine Kombination von Dachbegrünung und Solarmodulen ist möglich. Die Verwendung heller Oberflächen erhöht die

Reflexion des Sonnenlichts, sodass sich Fassaden und versiegelte Flächen tagsüber weniger aufheizen. Die Gebäude- und Freiraumplanung hat eine breite Palette an Massnahmen zur Verfügung, um die mit dem Klimawandel zunehmende Überwärmung dicht überbaute Areale zu vermindern.



***THOMAS STOIBER**

Der Autor ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Amt für Abfall, Wasser, Energie und Luft im Kanton Zürich und zuständig für die Koordination Verkehr und Siedlungsplanung.

ANZEIGE



Finden Sie
den passenden Schätzer
für Ihr Objekt:

www | **siv.ch**

Nutzen Sie zudem:

- Sensor**
Service für aktuelle Immobilienvergleichswerte
- Marktreport**
2x jährlich gegenwärtige Marktdaten
- Zoom**
Fachmagazin für Schweizer Immobilienbewerter
- Stellenportal**
Mitarbeitende via SIV-Plattform finden

SIV
Schweizer Immobilienschätzer-Verband
Kompetenzpartner in Immobilienbewertungsfragen

Profitieren Sie online von
unserer Schätzersuche

Wenn's um Werte geht.

www.siv.ch

ZUG ESTATES WIRD BALD CO2-FREI

Die Energie für Heizung und Kühlung kommt künftig aus dem Zugersee. Anfang April schliesst Zug Estates die Einkaufsallee Metalli in Zug an das Fernwärmenetz «Circulago» an.

TEXT – PHILIPP HODEL*



Die Energie für die «Metalli» stammt aus dem nahe gelegenen Zugersee. 780 Tonnen CO₂ pro Jahr fallen bei Zug Estates weg.

BILD: ZUG ESTATES

► PIONIERPROJEKT

Die zwei riesigen Tanks im Kellergeschoss der Einkaufsmeile Metalli im Zuger Stadtzentrum haben ausgedient. Zusammen fassten sie beinahe eine halbe Million Liter Heizöl. Inzwischen wurden sie fachgerecht entsorgt. Sie machten Platz für eine sauberere, CO₂-freie Technik, für die neue Energiezentrale der WWZ Energie AG in Zug. Die Leitung des Fernwärmenetzes Circulago wird an dieser Stelle an zwei Wärmepumpen angeschlossen, um Energie in Form von Wärme oder Kälte in die Wohnungen und Geschäftsräume der «Metalli» zu bringen.

Ciculago ist ein zukunftsweisendes Pionierprojekt, um die Stadt Zug und Baar-Süd mit umweltfreundlicher Wärme- und Kälteenergie zu versorgen. Geplant, finanziert, gebaut und betrieben wird Circulago von WWZ. Die Energie für Circulago stammt aus dem Zugersee. 400 Meter vor dem Ufer der Stadt Zug wird auf einer Tiefe von 26 Meter Seewasser gefasst und über eine Leitung zu einer unterirdischen Seewasserzentrale transportiert. Dort übergibt ein Wärmetauscher die Energie an einen zweiten geschlossenen Kreislauf. Gleichzeitig gelangt das Wasser wieder zurück in den Zugersee.

Ein unterirdisches Verteilnetz erstreckt sich über die gesamte Stadt Zug und leitet die Energie an «Quartierzentralen» weiter. An diesen Zentralen sind wiederum kleinere und grössere Wärme- und Kältenetze angeschlossen, welche die Endverbraucher mittels Übergabestation mit Energie versorgen. Zu den Abnehmern der See-Energie gehört ab 1. April 2020 auch Zug Estates mit der «Metalli». Das direkt beim Bahnhof Zug gelegene, bestens erschlossene Areal umfasst eine Einkaufsallee mit über 50 Geschäften sowie Büro- und Wohnflächen.

GROSSE EINSPARUNGEN AN ENERGIE

Verläuft alles nach Plan, sollen nach der «Metalli» in einer zweiten Phase auch die restlichen Liegenschaften von Zug Estates Schritt für Schritt an Circulago angeschlossen werden. Somit könnte das Ziel, das gesamte Immobilienportfolio von Zug

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

Estates weitgehend mit CO₂-freier Energie zu betreiben, bereits 2025 Realität werden. Mit dem Anschluss aller Gebäude können künftig rund 780 Tonnen CO₂ pro Jahr eingespart werden. Die Wärme wird zu 85% und die Kälte zu 100% aus dem Seewasser-Energieverbund gewonnen.

Die Idee, Seewasser zum Kühlen und zum Wärmen von Gebäuden zu verwenden, ist nicht neu. In der Zentralschweiz liefert das «Bürgenstock Resort» den Beweis, dass die Technik funktioniert. Auch in der Stadt Luzern sowie in Kriens und Horw bestehen Projekte für die Nutzung von Seewasser als Energiequelle. Die erste Phase der Erschliessung in der Region Luzern umfasst die Gebiete Hochschule Luzern, Horw Mitte sowie Quartiere auf dem Gemeindegebiet von Kriens.



Mit dem Anschluss aller Gebäude können künftig rund 780 Tonnen CO₂ pro Jahr eingespart werden.

BILD: ANDREAS BUSSLINGER

Immobilienportfolio ohne CO₂-Emissionen zu betreiben. Nicht nur neu realisierte Gebäude, sondern alle Liegenschaften im Bestand sollen hinsichtlich dieses Ziels optimiert werden. Dabei strebt das Unternehmen den Ansatz Zero-Zero an: Betrieb des Portfolios ohne CO₂-Emissionen und möglichst ohne zusätzliche Energiezufuhr von aussen.

Zug Estates wird mit diesem Mosaikstein, dem Anschluss der städtischen Immobilien an Circulago, die erste Immobiliengesellschaft der Schweiz sein, die im Betrieb nahezu kein CO₂ mehr ausstösst. Die Grundlagen für diese umweltfreundliche und nachhaltige Energienutzung wurden mit der Überbauung Suurstoffi in Rotkreuz gelegt, dem grössten Areal im Portfolio von Zug Estates. ▶

ZERO-ZERO

Der Wärmeverbund Circulago entspricht genau der Philosophie von Zug Estates und ist so gesehen für das Unternehmen ein Glücksfall. Zug Estates hat sich nämlich zum Ziel gesetzt, ihr gesamtes

ANZEIGE

GAMECHANGING

Analyse

▶

Strategie/
Gameplan

▶

Umsetzung

Die Analytiker
SRS analysiert tief und genau. SRS kennt den Markt und dessen Umfeld. Die Analyse wird kompetent zusammengefasst und kommentiert.

Die Lösungs-Architekten
Aufgrund der umfassenden Analyse entwickelt SRS tragfähige Lösungen die den Betrieb sichern und eine Optimierung des Ertrags ermöglichen.

Die Enabler
SRS begleitet die Umsetzung und stellt sicher, dass alle Projektstufen im Interesse der Eigentümerschaft realisiert werden.



Swiss Retail Solutions AG
Oberdorfstrasse 1
6314 Unterägeri
041 790 00 20
www.swissretailsolutions.ch

Probleme mit Kalk?



 **KalkMaster**

Das Abo für weiches Wasser

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



Jetzt
1 Jahr günstig
Probe testen

Atlis AG

0800 62 82 82

(Gratis-Hotline)

www.kalkmaster.ch

Das mehrere Kilometer lange unterirdische Verteilnetz für den Seewasser-Energieverbund Circulago wird im Microtunnelingverfahren gebaut.

BILDER: ANDREAS BUSSLINGER



ZUG ESTATES

Das Portfolio der Zug Estates umfasst zentral gelegene Areale mit einer ausgewogenen Nutzungsvielfalt und langfristigen Ankermietern. Die Zug Estates-Gruppe konzipiert, entwickelt, vermarktet und bewirtschaftet Liegenschaften in der Region Zug, einem Standort mit herausragender Attraktivität in jeder Hinsicht. Dabei konzentriert sie sich auf zentral gelegene Areale, welche vielfältige Nutzungen und eine nachhaltige Entwicklung ermöglichen. Der grösste Teil des Immobilienportfolios befindet sich in den Arealen Metalli in Zug und Suurstoffi in Risch Rotkreuz und ist nach Nutzungsarten breit diversifiziert. Zusätzlich betreibt die Gruppe in Zug ein City Resort mit den führenden Businesshotels Parkhotel Zug und City Garden Hotel sowie einem ergänzenden Gastronomieangebot.

Das dortige Energiesystem darf als Vorzeigeprojekt bezeichnet werden. In der «Suurstoffi» bilden die solare Nutzung, mehrere dynamische Erdspeicher und ein Anergie-netz die Basis zur Erreichung des Ziels Zero-Zero. Die im Sommer gewonnene und im Erdreich gespeicherte Wärme wird im Winter über ein Anergie- oder Niedertemperaturnetz in die Gebäude geführt. Im Sommer dient das gleiche Netz der Kühlung.

Durch begrünte Aussenräume und Gebäude mit einer ausgeprägten Dach- und Fassadenbegrünung – wie das Beispiel des Hochhauses Aglaya zeigt – kann die Behaglichkeit im urbanen Raum durch Beschattung, Verdunstungskühlung, Reduktion der Schadstoffbelastung und Förderung

der Biodiversität nachhaltig verbessert werden. In der «Suurstoffi» wurden bereits mehrere Grossprojekte mit dem nachwachsenden Rohstoff Holz umgesetzt. Das neuste Beispiel ist Arbo, das mit 60 Metern derzeit höchste Holzhochhaus der Schweiz. Holz bindet CO₂ und verhindert Emissionen, die bei einer konventionellen Bauweise zusätzlich entstehen. Das ganze Areal ist zudem weitgehend verkehrsfrei.

Die Entscheidung, umweltfreundliche Energie zu nutzen, erfolgt bei Zug Estates nicht nur aus ideologischen Gründen. Eine ganze Reihe wirtschaftlicher Vorteile sprechen ebenfalls dafür. Unter anderem führt die Umrüstung auf umweltfreundliche Gebäudetechnik in der «Metalli» zu einem positiven Bewertungseffekt in Bilanz und Erfolgsrechnung der Zug Estates. ■



*PHILIPP HODEL

Der Autor ist Leiter Kommunikation bei der Zug Estates AG.

ANZEIGE

Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler

ENERGIEWENDE: BASEL MACHT ES VOR

Das neue Energiegesetz des Kantons Basel-Stadt fordert langfristig eine Energieversorgung mit mindestens 90% erneuerbarer Energie und Abwärme. Das Gesetz zeigt Wirkung.

TEXT – MICHAEL METTLER*

VERGLEICH
DES ERSATZES
FOSSILER
WÄRMEERZEU-
GER NACH
MUKEN 2014
UND IM ENER-
GIEGESETZ
DES KANTONS
BASEL-STADT.

Bild: ZVG

	MuKE n 2014 Teil F	EnG Kanton Basel-Stadt
Heizungersatz	10% erneuerbar	100% erneuerbar
Geltungsbereich	EFH und MFH	alle Baukategorien
Anforderung (alternativ)	<ul style="list-style-type: none"> – Standardlösungen mit Anteil erneuerbare Energie – Standardlösungen mit Effizienzsteigerung – Minergie®-Zertifikat – GEAK-Gesamtenergieeffizienz > Klasse D 	<ul style="list-style-type: none"> – Wärmepumpe – automatische Holzfeuerung – Fernwärme (Anrechnung 100% erneuerbar) – Abwärme aus nicht fossilen Prozessen
Befreiung (alternativ)	<ul style="list-style-type: none"> – Bauten mit gemischter Nutzung und Wohnanteil unter 150 m² – ausserordentliche Verhältnisse 	<ul style="list-style-type: none"> – technisch nicht machbar – Mehrkosten
Anforderung bei Befreiung	keine	<ul style="list-style-type: none"> – Standardlösungen mit 20% besserer Effizienz – Minergie®-Zertifikat – GEAK-Gesamtenergieeffizienz > Klasse C
Förderung Heizungersatz	keine Förderung der vorgeschriebenen Massnahmen	Förderung der bedingt vorgeschriebenen Massnahmen

► GROSSER HANDLUNGSBEDARF

Das Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) empfiehlt der Staatengemeinschaft, den Nettoausstoss von Treibhausgasemissionen bis ins Jahr 2050 auf null zu reduzieren, um irreversible Klimaveränderungen vorzubeugen. Der Bundesrat hat bekannt gegeben, dass er dieser Empfehlung folgen möchte. Bei Immobilien ist der Handlungsbedarf gross: Der Gebäudepark der Schweiz verursacht rund ein Drittel der landesweiten CO₂-Emissionen. Rund zwei Drittel der Immobilien werden noch mit fossilen Brennstoffen beheizt. Daten aus dem Kanton Zürich zeigen, dass fossil befeuerte Heizungsanlagen ohne anderslautende Vorschriften in 94 Prozent der Fälle wieder durch fossile Anlagen ersetzt werden. Solche Anlagen sind erfahrungsgemäss im Durchschnitt rund 25 Jahre in Betrieb. Der Schaden für die Umwelt reicht weit in die Zukunft.

“
DIE MUKEN
GREIFEN ZU
KURZ, UM
NATIONALE
KLIMAZIELE ZU
ERREICHEN.
“

100 PROZENT DER ENERGIE SOLLEN ERNEUERBAR SEIN

Den Kantonen kommt gemäss Energiegesetz die Rolle zu, «günstige Rahmenbedingungen für die rationelle Energienutzung sowie die Nutzung erneuerbarer Energien im Gebäudebereich» zu schaffen. Die Kantone überarbeiten gegenwärtig ihre kantonalen Energiegesetze. Als Richtschnur für diese gelten

die MuKE n 2014 (Mustervorschriften der kantonalen Energiedirektoren). Die MuKE n sehen unter anderem vor, dass bei Ersatzbeschaffungen von fossilen Heizungen ein Anteil von zehn Prozent der Wärmeenergie erneuerbar ist oder ein entsprechender Verbrauch durch Effizienzmassnahmen wettgemacht wird. Die Bestimmung greift zu kurz, um den Gebäudepark der Schweiz entsprechend nationaler Klimaziele bis zum Jahr 2050 auf erneuerbare Energien umzurüsten.

Der Kanton Basel-Stadt hat eine politisch breit abgestützte, gegenüber der MuKE n abweichende Regelung verabschiedet, wonach beim Wärmeenergieersatz 100 Prozent der Energie erneuerbar sein soll, soweit dies technisch möglich ist und nicht zu Mehrkosten führt (siehe Grafik). Der Ersatz wird gefördert, sodass in der Regel keine Mehrkosten entstehen. Der Besitzstand von Immobilieneigentümern und -eigentümerinnen ist so monetär gewahrt. Dies dürfte ein Grund sein, warum der HEV, der Gewerbeverband und die Handelskammer beider Basel hinter dem Gesetz stehen. Eine wissenschaftliche Untersuchung zieht ein erstes Fazit zur ökologischen Wirkung des Gesetzes. Anhand von Gebäude- und Heizungsdaten sämtlicher rund 25 000 Wohnbauten auf dem Kantonsgebiet und gebäudescharfen Verbrauchsdaten für rund zwei Drittel dieser Gebäude (jene, welche messbare leitungsgebundene Energie wie Fern- und Nahwärme

oder Erdgas beziehen) konnte gezeigt werden, dass die Bestimmung eine signifikante Wirkung hat. Die jährliche CO₂-Reduktion ist mit dem neuen Gesetz von einem Prozent auf knapp acht Prozent angestiegen.

CO₂-REDUKTION HALBIEREN

Die CO₂-Reduktion wird in Gebäuden mit zwei wesentlichen Mitteln erreicht: Einerseits indem fossile Energieträger durch erneuerbare ersetzt werden und andererseits durch Dämmung der Gebäudehülle und Wärmerückgewinnung. Der Wirkung von Dämmmassnahmen sind angesichts des hohen Anteils von Altbauten Schranken gesetzt. Mit einer Modellierung des Absenkpades – also der CO₂-Reduktion über einen längeren Zeitraum – konnte gezeigt werden, dass die baselstädtische Bestimmung zum Ersatz des Wärmeerzeugers den CO₂-Ausstoss von Gebäuden bis zum Jahr 2050 um 52 Prozent reduziert, wogegen Dämmvorschriften für sich genommen nur zu ei-



Der Kanton Basel-Stadt hat eine politisch breit abgestützte Regelung verabschiedet, wonach beim Wärmeerzeugersersatz 100 Prozent der Energie erneuerbar sein soll.

BILD: 123RF.COM

ner Minderung um 25 Prozent führen. Der geförderte hundertprozentige Wärmeerzeugersersatz, sowie in Basel-Stadt gesetzlich verankert, ist ein wirkungsvolles Instrument, die CO₂-Emissionen von Altbauten innerhalb nützlicher Frist zu senken. Ohne diese Massnahme würden das nationale wie auch das kantonale Klimaziel klar verfehlt.

Von handels- und sicherheitspolitischem Interesse ist die mittelfristige Veränderung der Gas- und Erdölimporte. Die Auslandsabhängigkeit bzw. das Handelsdefizit für fossile Brennstoffe wird gemäss Modellierung mit dem baselstädtischen Gesetz innerhalb der nächsten 30 Jahren um gut 70 Prozent abnehmen. ■



***MICHAEL METTLER**

Der Autor ist Architekt ETH, Currem-Abgänger und Geschäftsführer bei der Mettiss AG.

ANZEIGE

SIBIRGroup



Design trifft XtraSpace

SIBIR-Foodcenter bietet genügend Stauraum für jeden Anlass.

STRATEGIEN FÜR DEN HEIZUNGSERSATZ

Trotz steigender CO₂-Abgaben und schärferen Emissionsgrenzwerten kommen beim Heizungersatz meist fossile Lösungen zum Einsatz. Ein neues schweizweites Förderprogramm zielt darauf ab, erneuerbare Wärme wirtschaftlich attraktiver zu machen.

TEXT – ALFONS SCHMID & LUKAS VON KÄNEL*



Fossile Energie wird noch immer in zwei Dritteln aller Gebäude zum Heizen verwendet und ist verantwortlich für einen grossen Teil der CO₂-Emissionen im Gebäudebereich in der Schweiz.

BILD: ZVG

▶ NETTO-NULL BIS 2050

Das Jahr 2019 markiert einen Wendepunkt in der Nachhaltigkeits- und Klimadebatte. Im Sommer 2019 hat der Bundesrat beschlossen, dass die Schweiz ab 2050 unter dem Strich keine Treibhausgasemissionen mehr ausstossen soll. Dies bedeutet, dass wir in den nächsten 30 Jahren die Emissionen achtmal mehr reduzieren müssen, als wir dies in den letzten 30 Jahren gemacht haben.

Betrachtet man die aktuellen Treibhausgasemissionen, stellt der Gebäudesektor ein Schlüsselsektor dar. Er verursacht über ein Drittel aller CO₂-Emissionen in der Schweiz. Heizungen sind der zentrale Treiber: Fossile Energie (also Öl oder Gas) wird noch immer in zwei Dritteln aller Gebäude zum Heizen verwendet, zudem werden in 60 Prozent der Fälle Öl- und Gasheizungen am Ende ihrer Lebensdauer wieder durch fossile Systeme ersetzt. Will die Schweiz ihre klimapolitischen Ziele erreichen, ist es unverzichtbar, konsequenter auf erneuerbare Wärmesysteme umzusteigen – gerade angesichts der langen Lebensdauer von Heizungssystemen. Gebäudeeigentümer und Portfoliohalter werden in den nächsten Jahren massiv gefordert sein, den CO₂-Fussabdruck ihrer Immobilien zu reduzieren.

«NICHT NACHHALTIG» WIRD TEUER

Auch gesetzliche Vorgaben kommen auf Gebäudeeigentümer zu. Einige Kantone (z. B. Basel-Stadt) haben bereits restriktive Regelungen zum Heizungersatz eingeführt. Auf nationaler Ebene wird in den nächsten Monaten die Revision des CO₂-Gesetzes im Parlament verabschiedet. Für Gebäudeeigentümer sind darin vor allem zwei Punkte relevant: Die Obergrenze der heu-



WILL DIE SCHWEIZ IHRE KLIMAZIELE ERREICHEN, IST ES UNVERZICHTBAR, AUF ERNEUERBARE WÄRME UMZUSTELLEN.



ALFONS SCHMID

tigen CO₂-Lenkungsabgabe auf Heizöl, Gas und Kohle soll von 120 CHF/t CO₂ (oder rund 2,5 Rp./l Heizöl) auf maximal 210 CHF/t (oder rund 5,5 Rp./l Heizöl) erhöht werden. Dies hat erhöhte Betriebskosten für fossile Heizungen zur Folge, sie werden längerfristig zum Kostenrisiko. Der zweite Punkt ist die Einführung von Emissionsgrenzwerten für Wohnflächen beim Heizungersatz: Ab 2023 sollen die CO₂-Emissionen pro Quadratmeter beheizte Wohnfläche auf 20 kg CO₂ begrenzt werden. Der Einbau oder Ersatz einer konventionellen Öl- oder Erdgasheizung ist dann nur noch in effizienten Gebäuden möglich.

FÖRDERUNG FÜR ERNEUERBARE LÖSUNGEN

Trotz der hohen Aktualität des Themas ist ein Eins-zu-eins-Ersatz eines fossilen Heizsystems nach wie vor an der Tagesordnung. Die Gründe dafür sind vielfältig: In gewissen Fällen schränkt die Umgebung in der Innenstadt, in anderen der Denkmalschutz ein. Ausserdem sind erneuerbare Heizsysteme in der Anschaffung häufig teurer. Ein neues Förderprogramm der Stiftung Klimaschutz und CO₂-Kompensation KliK soll nun in diesem Punkt Abhilfe schaffen. Das Programm zielt darauf ab, beim Heizungersatz die Anschaffungskosten von erneuerbaren und fossilen Systemen vergleichbar zu machen und dadurch den Einsatz von erneuerbaren Heizsystemen zu fördern. Ein attraktiver schweizweiter Förderersatz kommt zum Tragen. Ausserdem sind erneuerbare Systeme meist deutlich günstiger in Betrieb und Wartung, sodass sich die Investition auch langfristig lohnt. Programmstart ist in diesem Frühjahr, weitere Informationen sind online zu finden unter www.ezs.ch/klik.

MIT SOLARSTROM HEIZEN UND KÜHLEN

Der Eigenverbrauch von Solarstrom ist zusätzlich zu einer CO₂-Absenkungsstrategie eine effiziente Möglichkeit, das Immobilienportfolio nachhaltiger auszurichten. Weil selbstproduzierter Solarstrom günstiger ist als Strom aus dem Netz, schafft der Eigenverbrauch Mehrwert für Immobilienbesitzer und Mieter zugleich. Erneuerbare Heizsysteme in Kombination mit Solaranlagen können ein grosser Hebel für die CO₂-Emissionsreduktion ganzer Immobilienportfolios sein. Zur Erhöhung des Eigenverbrauchsanteils des Solarstroms kann dieser z. B. über eine Wärmepumpe für die Warmwasserproduktion eingesetzt werden. Voraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung von Solarstromprojekten bei Bestandsbauten ist eine gründliche Vorselektion mittels einer Portfolio-Analyse. Dabei wird untersucht, welche Liegenschaften aus technisch-wirtschaftlicher Sicht besonders geeignet sind und wo sich Synergien ergeben (Heizung, Warmwasser, Elektromobilität etc.). Auf dieser Basis wird danach ein Umsetzungs- und Investitionsplan erstellt.

STRATEGIEN FÜR EIN KLIMANEUTRALES IMMOBILIENPORTFOLIO

Um das Immobilienportfolio mit überschaubarem Aufwand klimaneutral auszurichten und Kostenrisiken zu minimieren, ist eine zeitnahe, portfolioweite Planung notwendig. Bei einem Heizungsersatz ist es aus ökonomischer und ökologischer Perspektive optimal, frühzeitig die erneuerbaren Alternativen zu evaluieren. Es lohnt sich, dazu einen neutralen Berater hinzuzuziehen: So wird sichergestellt, dass nicht nur die Installationskosten, sondern die gesamten Kosten über die Lebensdauer des neuen Heizsystems richtig

PROGRAMM «ERNEUERBAR HEIZEN» DES BFE

Um Immobilienbesitzer auf dem Weg zu einem CO₂-neutralen Immobilienportfolio zu unterstützen, hat das Bundesamt für Energie (BFE) im Januar das Programm «erneuerbar heizen» lanciert. Das mehrjährige Programm umfasst u.a. Impulsberatungen, in deren Rahmen die Möglichkeiten erneuerbarer Heizungssysteme aufgezeigt werden. Der von Energie Zukunft Schweiz AG entwickelte Heizkostenrechner hilft beim Vergleich verschiedener Systeme: Er berechnet für Ihre Liegenschaft, welches Heizsystem wie viel CO₂ ausstösst und was es kostet. <https://www.erneuerbarheizen.ch/heizkostenrechner/>

und vollständig analysiert werden. Diese beinhalten u. a. Brennstoff- und Stromkosten, zukünftige CO₂-Abgaben und absehbare Vorschriften, Förderprogramme und lokale Auflagen. Wird eine solche Heizungsevaluation standardisiert auf Portfolioebene durchgeführt, können die Kosten und das CO₂-Einsparpotenzial pro Liegenschaft mit der Situation bei anderen Liegenschaften verglichen werden. Dieses Vorgehen erlaubt fortlaufend den Ersatz fossiler Energieträger bei jenen Liegenschaften, bei denen das Reduktionspotenzial besonders gross und einfach realisierbar ist. Dazu sollten auch Sanierungszyklen und Betriebsoptimierungen berücksichtigt werden. Um den Effekt der durchgeführten Massnahmen zu überprüfen, macht es Sinn, den CO₂-Ausstoss des Portfolios im Rahmen eines Energiereportings zu erfassen und einen CO₂-Absenkpfad zu definieren. So kann sichergestellt werden, dass der Weg zu einem klimaneutralen Immobilienportfolio ohne Turbulenzen zurückgelegt werden kann. ■



***ALFONS SCHMID**

Der Autor leitet das Wärmeteam bei der Energie Zukunft Schweiz AG.



***LUKAS VON KÄNEL**

Der Co-Autor ist Teamleiter PV-Projektentwicklung bei der Energie Zukunft Schweiz AG.

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

PREVIS VORSORGE: ENGAGEMENT ÜBER ERWARTUNGEN HINAUS

Im St. Galler Westquartier entsteht eine lebendige Holz-Überbauung mit Quartiercharme. Das Projekt «Waldacker» ist ein Beispiel für die gelungene Strategie-Umsetzung der Stiftung Previs Vorsorge. Die Berner Bauherrin setzt auf nachhaltige Rundum-Pakete und ist bestrebt, für Mieterinnen und Mieter immer etwas mehr als erwartet zu bieten. Im «Waldacker» zeigt sich das etwa in offenen Erschliessungen und Gemeinschaftszonen. Das verspricht sozialen Austausch und noch viel mehr.

«Der Mehrwert für die künftigen Bewohnerinnen und Bewohner liegt in den kompakten, lichtdurchfluteten Wohnungen, in der Kombination von Individualität und Gemeinschaft, in durchdachten ökologischen Lösungen und im Einbezug von Landschaft und Natur», freut sich Arno Noger, Präsident der Ortsbürgergemeinde St. Gallen. Das Previs Projekt mit zwei sich dem Gelände anschmiegenden Längsbauten aus Holz ging als Sieger aus dem von der Ortsbürgergemeinde ausgeschriebenem Wettbewerb hervor.

Florian Kessler, Leiter Stadtplanung St. Gallen, lobt: «Die Wettbewerbsjury wählte ein Projekt aus, das zur Vielfalt des St. Galler Wohnungsangebots beiträgt und damit einen erfreulichen Beitrag zur Stadtentwicklung leistet. Mit dem offenen, durchgrünten Binnenraum zwischen den beiden Zeilenbauten kann ein identitätsstiftender, gemeinschaftlicher Ort entstehen.» Dieser Ort grenzt direkt an ein Naherholungsgebiet mit historischen Gebäuden und einem Weiher. Die parkähnliche Begegnungszone zwischen den Häusern gibt den Blick frei auf ein Wahrzeichen St. Gallens, den fast 200-jährigen hölzernen «Tröckneturm»: Eine Hommage an den Charakter der Umgebung.

Viel CO₂ gebunden

Für Noger ist der «Waldacker» ein «attraktives, verlässliches und nachhaltiges Vorzeigeprojekt». In der Tat: Sämtliche Kriterien des Standards für nachhaltiges Bauen (SNBS) sind erfüllt – ökologische, gesellschaftliche, wirtschaftliche. Einige Beispiele: Die beiden sich gegenüberstehenden Gebäude mit 110 Wohnungen kommen auf ein Fundament aus Recycling-Beton zu stehen. Sie werden komplett aus zertifiziertem Holz gebaut. Darin sind rund 1'300 Tonnen CO₂ gebunden. Das entspricht einer Autofahrt von 9,5 Millionen Kilometern oder 237 Erdumrundungen.

Weil die Bauelemente vorgefertigt sind, verkürzt sich auch die Bauzeit – ein Gewinn für die Anwohnenden. Zudem werden sogar Insektenhotels und Vogelhäuser geplant. Ein weiteres Detail: Pakete, die wegen Abwesenheiten nicht zugestellt werden können, lassen sich in Paketstationen deponieren. Zusätzliche Fahrten werden so vermieden.

Die Previs macht mehr als erwartet

Dem Ganzen hat die Berner Vorsorgeeinrichtung zusammen mit den Architekten noch eins draufgesetzt. Weil Haushalte heutzutage eher weniger Personen zählen, gibt's einen breiten Wohnungsmix – angefangen



Offene Veranden mit freiem Blick auf die parkähnliche Begegnungszone und den historischen «Tröckneturm».

von Gästezimmern über Studios bis hin zu 5.5 Zimmer-Wohnungen. Die Wohnungen sind über Laubengänge erschlossen, von Fassade zu Fassade durchgängig, mal zweistöckig, mal nicht. Der Previs Projektleiter Stefan Gözl ergänzt: «Weil viele Verkehrsflächen wie Korridore und Treppenaufgänge ausserhalb liegen, sind die Wohnungen vergleichsweise kompakt und bleiben bezahlbar. Wir können den Raum optimal nutzen.»

Und die Wohnungen haben es in sich: Jede verfügt über ein Smart Home System, mit dem der eigene Energieverbrauch in Echtzeit ablesbar ist. Natürlich ist der «Waldacker» in Minergie-ECO-Bauweise erstellt. Solarstrom wird auf dem Gebäude produziert und direkt auf dem Areal verbraucht (Zusammenschluss Eigenverbrauch, ZEV). Geheizt wird über Fernwärme, zu 75 Prozent aus erneuerbarer Energie. Auch gibt es ein eigenes Mobilitätskonzept. Autos werden in eine Tiefgarage verbannt. Die Parkplatzkennziffer liegt mit Faktor 0.6 unter dem Schnitt. Ein eigenes Car-Sharing-Angebot und Ladestationen für Elektroautos machen den «Waldacker» fit für eine umweltgerechte Mobilität. Oberirdisch wird so Raum frei für Velos, Kinderwagen und Zufussgehende. Eine Mietinteressentin meint: «Genau das gefällt mir. Hier wird für Natur und Mensch weit über das hinausgedacht, was eigentlich nötig ist.»

WIE WEIT IST'S?

- Kindergarten und Spielgruppe: 450–500 m
- Grundschule, Oberstufenschule: 350–400 m
- Naherholung: direkt vor der Haustür
- Freizeitangebote (Sportplätze, Kletterhalle, Freibad): 200 m
- Bushaltestelle: 200 m
- Einkaufsmöglichkeiten 600 m

ÜBER DIE PREVIS VORSORGE

Die Previs Vorsorge ist eine unabhängige Vorsorgeeinrichtung mit Sitz in Bern. Mit 41'000 Versicherten und Rentnern und einem Vorsorgekapital von 5.8 Mia. CHF gehört sie zu den 10 grössten autonomen und teilautonomen Sammel- und Gemeinschaftseinrichtungen in der Schweiz.

KONTAKT

Previs Vorsorge, Brückfeldstrasse 16, Postfach, 3001 Bern
T +41 031 963 03 00, info@previs.ch, www.previs.ch



(Visualisierung Wettbewerbsprojekt)

Vom Menschen her denken

Die Previs Vorsorge versteht sich als langfristig handelnde Macherin. Bei allen Projekten denkt die Bauherrin vom Menschen her. Unterschiedliche Bedürfnisse werden in der Planung früh berücksichtigt und später so einfach wie möglich umgesetzt. Damit sich Interessenten ein Bild ihrer künftigen Wohnung machen können, lässt sich die Überbauung mit einer Virtual Reality-Brille besichtigen: Wie wirkt die Raumaufteilung? Wohin geht der Blick durchs Fenster? Wie weit ist's von den Veloabstellplätzen zur Wohnung? Fragen, die so schon im Vorfeld beantwortet werden können.

Die auf den Gebäudeinnenseiten liegenden Zugangswege zu den Wohnungen erleichtern den sozialen Austausch. Zugleich vermitteln die Wohnungen mit ihren offenen Veranden ein Gefühl von Italianità. Sie ermöglichen unkompliziert den Austausch zwischen den nächsten Nachbarn. Als Vermieterin packt die Previs auch an, wenn die Mieterschaft gemeinschaftliche Projekte umsetzen will, zum Beispiel ein Sommerfest. «Warum ich im Waldacker einziehen will?» fragt ein weiterer Mietinteressent: «Ich freue mich speziell auf die Gemeinschaft und das viele Grün. Das Ganze soll ja wie ein kleines Dorf werden, echt stimmig. Da bin ich gespannt drauf».

Alles aus einer Hand

Diese Rundum-Stimmigkeit ist Ausdruck der von der Previs Vorsorge verfolgten Strategie. Die Vorsorgestiftung führt die ganze Wertschöpfungskette inhouse – von der Entwicklung und Planung über die Umsetzung, Vermarktung, Kauf/Verkauf, Bewirtschaftung und Unterhalt bis hin zur Sanierung. «Indem wir alles machen, kennen wir auch die unterschiedlichen Anliegen aus dem Effeff. Wir sind nahe bei den Menschen», sagt Christoph Stäger, Leiter Portfolio Management Immobilien. Und dieses erworbene Wissen setzt die Pensionskasse bei ihren direkten Engagements in Immobilien sozusagen als investierende Full-Service-Agentur um. Christoph Stäger: «Die Previs Vorsorge liefert alles aus einer Hand, übernimmt Verantwortung und verfolgt ein nachhaltiges, langfristig ausgerichtetes Geschäftsmodell zur Sicherung stabiler Renditen und dadurch Renten. Das sind wir unseren Versicherten schuldig.»

AUS MEINER SICHT

«Juppieh! Ich als historischer Tröckneturm krieg Nachwuchs. Also fast. Jedenfalls gibt's endlich wieder mal schöne, behagliche Holzbauten. Ja, moderner als ich, aber sie passen gut in die Landschaft. Man sagt, sie würden dereinst vor Leben nur so strotzen. Sie sprechen von Carsharing-Angeboten, E-Ladestationen, Smarthome, Solarenergie und Paketboxen. Ich verstehe das nicht, ist Neudeutsch für mich. Henu. Aber ich freu mich auf die Menschen dort! Bin gwundrig. Zum Glück habe ich einen direkten Blick auf die Laubengänge.»



«Die Wohnungen sind kompakt. Der Raum wird optimal genutzt.»
Stefan Gözl, Fachleiter Entwicklung & Projektleitung, Previs Vorsorge

Wir gestalten die Lebensräume von morgen. **Nachhaltig. Smart.**

Wir entwickeln unsere Areale kontinuierlich weiter. Damit sie den wachsenden Bedürfnissen immer neu gerecht werden – nachhaltig, wertsteigernd und lebenswert. Zudem setzen wir auf smarte Technologien bei Gebäudeplanung, Infrastruktur und Energie. www.zugestates.ch



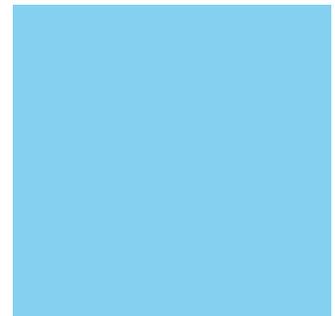
Lernen Sie uns kennen unter club-investment.ch

- 40+ Jahre Erfahrung
- 54% wiederkehrende Investoren
- 38% Investorinnen

Bewährtes
Club-Investment
mit VIP-
Betreuung

ImmoYou AG · Thurgauerstrasse 32 · CH-8050 Zürich
T +41 44 261 21 21 · info@immoyou.ch · www.immoyou.ch

immoyou
Club Invest in Swiss Real Estate.



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.

«AUF DER LIEGENSCHAFT WERDEN WIR DIGITALER»

Obwohl die Immobilienbewirtschaftung zunehmend digitaler wird, spielen sich einige Kerntätigkeiten in der Branche noch immer auf Papier ab. Die PRIVERA hat bereits die Wohnungsbewerbung digitalisiert und ein Online-Mieterportal sowie weitere Online-Dienste aufgebaut. Was kommt noch? Im Interview erklärt Gregor Letonja, Senior Prozess- & Projektmanager bei PRIVERA, was es mit der Facility App und der eKündigung auf sich hat.

Wird bei der PRIVERA überall digital gearbeitet?

Nein, es gibt noch analoge Bereiche. So eine grundlegende Transformation ist schliesslich nicht über Nacht möglich. In unseren Büros läuft ein Grossteil der Bewirtschaftung auf der digitalen Schiene ab, etwa mit Ticketing-Systemen und unserem digitalen Posteingang. Auf der Liegenschaft selbst ist dies noch weniger der Fall. So werden beispielsweise Schäden an bzw. in einem Objekt noch auf Papier notiert und dann im Büro telefonisch oder schriftlich weiterbearbeitet. Genau da wollen wir ansetzen.

Wie sieht denn diese Lösung aus?

In Zusammenarbeit mit der GARAIO REM AG haben wir die Facility App entwickelt: Eine digitale Applikation, mit welcher Schadenmeldungen vor Ort katalogisiert und übermittelt werden. Beispielsweise können so Reparaturaufträge direkt erfasst und an die jeweiligen Handwerker erteilt werden. Aktuell befinden wir uns in der Pilotphase und entwickeln die App für den täglichen Gebrauch weiter.

Dann soll die App auch die Arbeit ausserhalb der PRIVERA-Büros digitaler machen?

Genau. Unser Ziel ist es, allein während der Pilotphase vor Ort auf den Liegenschaften mit der Facility App mehr als 150 Handwerkeraufträge und 100 Mängel zu erfassen. Neben unserem bereits vor einiger Zeit lancierten digitalen Wohnungsabnahmeprotokoll ist das ein wichtiger Schritt, um die Arbeit auf der Liegenschaft selbst zu digitalisieren. Wie gesagt ist das im Büro für die BewirtschafterInnen schon leichter. Sobald jedoch eine Aufgabe ausserhalb des Büros anfällt, sind die Möglichkeiten beschränkter.



Trifft das also auch für die Zusammenarbeit mit den KundInnen und MieterInnen zu?

Teilweise sind wir da schon recht weit. Beispielsweise läuft die Wohnungsbewerbung mittlerweile komplett digital ab. MieterInnen reichen ihre Dokumente online bei uns ein und wir verarbeiten die Bewerbungen ebenfalls digital. Bisher erfolgte aber beispielsweise die Wohnungskündigung noch analog. Auch hier testen wir derzeit mit unserem Technologiepartner GARAIO eine neue Lösung, nämlich die eKündigung.

Also soll auch die Wohnungskündigung zukünftig online ablaufen?

Das ist bereits seit Januar 2020 möglich. MieterInnen können ihre Kündigung online vorerfassen und sie anschliessend physisch einreichen. Das erleichtert ihnen die administrative Arbeit, es vermindert Fehler bei der Kündigung wie etwa fehlende Unterschriften oder Angaben. Zudem können für die erfolgreiche Wiedervermietung sofort die nächsten Schritte eingeleitet werden.

Dann wird in Zukunft alles digital?

Nun, ganz so einfach ist das nicht. Sowohl im Vertragswesen als auch bei der Kündigung braucht es noch die handschriftliche Unterschrift. Mit einer qualifizierten digitalen Unterschrift möchten wir zukünftig die Prozesse End-to-End digitalisieren. Es gibt also noch einiges zu tun...

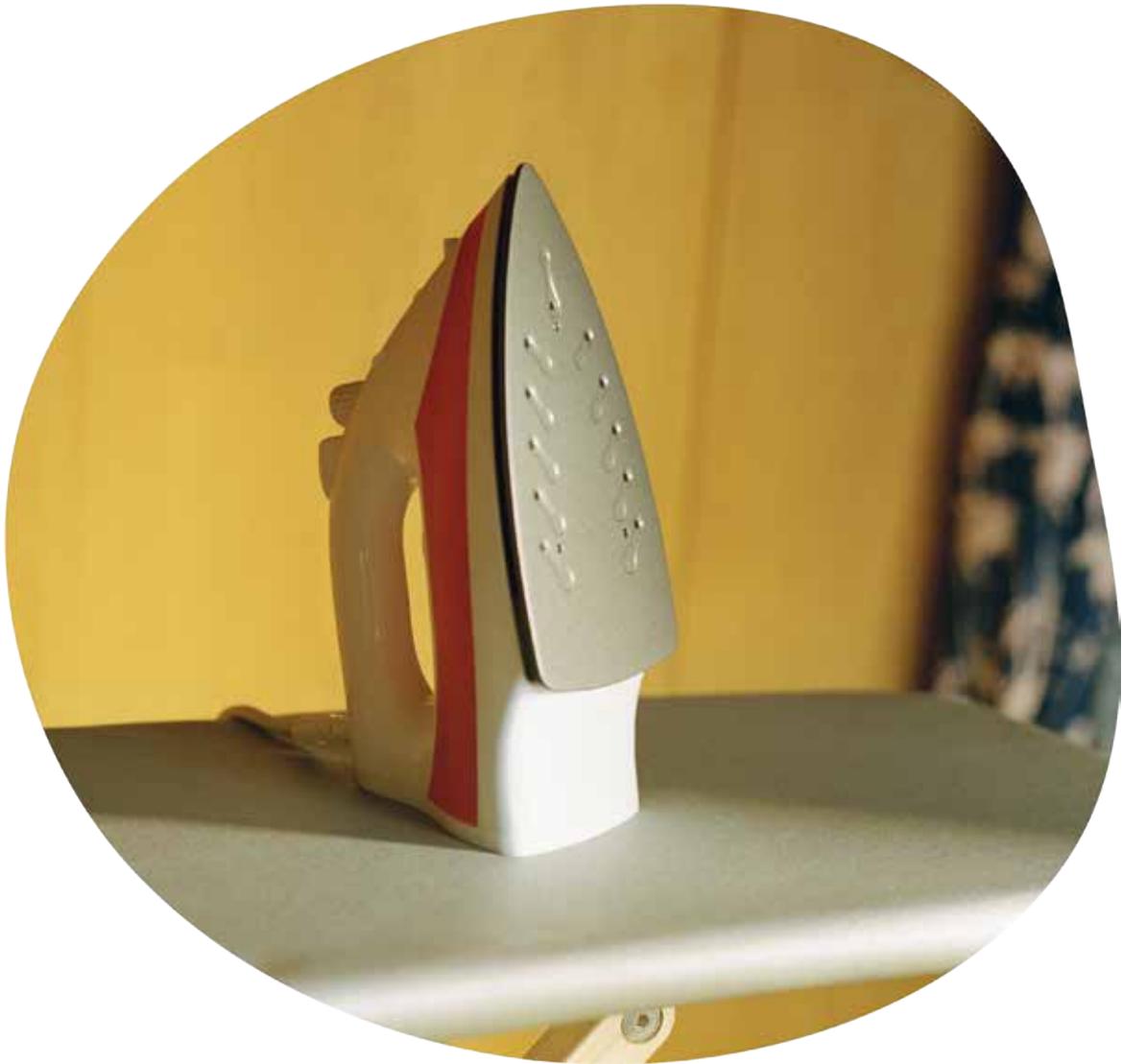


KONTAKT

PRIVERA AG
Worbstrasse 142
Postfach
3073 Gümligen
T +41 58 715 60 00

AUTOREN

Gregor Letonja
Senior Prozess- & Projektmanager
Katharina Bornhauser
Fachverantwortliche
Kommunikation



Was hat ein Bügeleisen mit unserer Energiezukunft zu tun?

Gas ist fortschrittliche Energie. Denn Erd- und Biogas sind klimaschonend und vielseitig einsetzbar. Zum Beispiel bei einer Wärme-Kraft-Kopplungsanlage, die energieeffizient mit Gas betrieben wird und dabei nicht nur Wärme, sondern gleichzeitig auch Strom für den Haushalt produziert. Und so wird mit Gas selbst Ihr Bügeleisen Teil der Energiezukunft. Wie einfach auch Sie Teil der Energiezukunft werden, erfahren Sie auf gazenergie.ch

Je mehr man darüber weiss, desto mehr macht es Sinn.

PRAXIS DER IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG

Neue Herausforderungen am Wohnungsmarkt und aktuelle Rechtsfragen – in Referaten und Workshops lassen sich am SVIT Campus 2020 in Flüeli-Ranft Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter inspirieren.

TEXT – RED.



Das Jugendstil-Hotel Paxmontana in Flüeli-Ranft ist 2020 Austragungsort des SVIT Campus

BILD: ZVG

▶ ATTRAKTIVE REFERATE UND WORKSHOPS

Immobilienprofis sind aktuell mehrfach herausgefordert – nebst der omnipräsenten Digitalisierung auch durch Margendruck, steigende Leerstände und anspruchsvollere Kunden. Am SVIT Campus lassen sich Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter von namhaften Experten inspirieren und nehmen neue Ideen zurück an ihren Arbeitsplatz.

Was können wir aus den Suchabonnements auf Immobilienplattformen lernen? Wissen Sie, in welchen Sinus-Milieus Ihre Liegenschaften angesiedelt sind? Und welche Marketingmöglichkeiten bieten Google und Facebook? – Das sind nur einige Fragen, auf

die ausgewiesene Referenten am 14. und 15. September 2020 eine Antwort geben.

Dieter Marmet, Miteigentümer und Mitglied des Advisory Board Realmatch360.com, verrät zum Auftakt des SVIT Campus aufgrund der Analyse von Suchabos, was Mieter suchen. Jens Paul Berndt, neuer CEO Homegate, zeigt aufgrund der Erkenntnisse aus der Datenfülle des Immobilienportals «Dos and Don'ts» bei der Ausschreibung von Wohnungen und Häusern.

Philippe Frei, Leiter Vermietungsmanagement Livit AG, gibt am Montagnachmittag Einblick in die Diagnose und Therapie von Wohnungsleerständen, und zum Abschluss des ersten Campus-Tages zeigt Daniel Hünebeck, Senior Digital Marketing Strategist und Berater, welche Online- und Social-Media-Marketingstrategien erfolgreich sind und welche eher nicht.

Der Dienstag steht am SVIT Campus ganz im Zeichen aktueller Rechtsfragen. In drei parallelen Workshops gehen die Rechtsanwälte Beat Rohrer, Zinon Koumbarakis und Gaudenz Schwitter – alles ausgewiesene Experten in Immobilienfragen – auf aktuelle Rechtsthemen rund um das Mietrecht, Stolpersteine in der Anwendung der Zivilprozessordnung sowie auf die Durchsetzung von Gewährleistungs- und Haftungsansprüchen gegenüber Handwerkern bei Abnahmen und Garantiarbeiten ein.

NACHTESSEN IN DER FRUTT LODGE

Der SVIT Campus wäre nicht der SVIT Campus ohne einen attraktiven Rahmen. Das Jugendstil-Hotel Paxmontana in Flüeli-Ranft ist nach dem vergangenen Jahr auch 2020 Austragungsort. Damit entführt der SVIT Campus Teilnehmerinnen und Teilneh-

mer für zwei Tage aus dem hektischen Alltag in die entspannte Atmosphäre der Obwaldner Bergwelt. Mehr noch: Am Montagabend werden die Campus-Teilnehmer einen Ausflug auf die Melchsee-Frutt in die Frutt Lodge zum Apéro und Nachtessen unternehmen. ■

INFORMATION & BUCHUNG

Die Teilnahme am SVIT Campus 2020 offerieren wir zu einem sehr attraktiven Preis. In der Pauschale eingeschlossen sind Referate, Workshops, 1 Übernachtung im Jugendstil-Hotel Paxmontana mit Frühstück, Hauptmahlzeiten, Abendprogramm in der Frutt Lodge und Zwischenverpflegung.

Für SVIT-Mitglieder: CHF 990.–
Für übrige Teilnehmer: CHF 1100.–
inkl. MWST

www.svit.ch/campus

Il Condominio, terza edizione. Riveduta e ampliata.

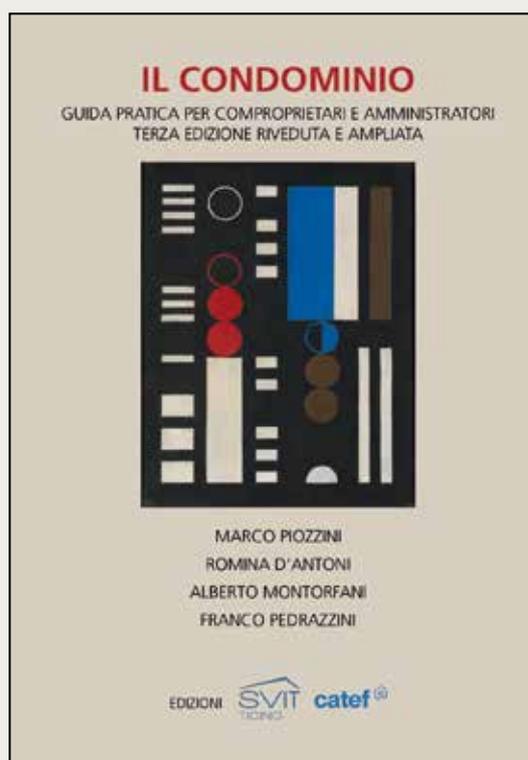
Dopo quasi 20 anni dalla prima edizione, SVIT Ticino e Catef pubblicano insieme la guida aggiornata per professionisti, comproprietari e per tutte le persone interessate al vasto e articolato campo della proprietà per piani.

Autori: Romina D'Antoni, Alberto Montorfani, Franco Pedrazzini, Marco Piozzini

Dove acquistare

Presso il segretariato di SVIT Ticino:
Tel. 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

Prezzo di vendita: Fr. 50.-



Novità
Ordinate
ora!

Il marchio di qualità
degli specialisti dell'immobiliare.



SEMINARE UND FACHAUSWEISE DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

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)

08.06.2020

Informationsanlass

INFORMATIONSANLASS ZUM SCHULANGEBOT 08.06.2020

Besuchen Sie den Informationsanlass und erfahren Sie mehr über unser Kursangebot! Eine zukunftssträchtige und solide Branche wartet auf Sie! Sie haben die Wahl zwischen Assistenzkursen für Einsteiger, vertiefenden Weiterbildungen oder Tagesseminaren. Der Informationsanlass verschafft Ihnen den kompletten Überblick.

ORT UND ZEIT

Carbahaus
Förrlibuckstrasse 30
8005 Zürich
17.30 bis 19.00 Uhr

FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- ENTWICKLUNG AB ENDE MÄRZ 2020

AUSBILDUNGSZIEL

Analytisch und abwechslungsreich arbeiten: Immobilienentwickler verstehen und realisieren die Bedürfnisse der Bauherrschaft sowie der künftigen Nutzer eines Gebäudes. Indem sie ein Objekt durch alle Phase begleiten, nehmen sie die unterschiedlichsten Rollen ein und erfüllen eine unentbehrliche Schnittstellenfunktion.

Immobilienentwickler präsentieren Investoren und Bauherren mögliche Nutzungen einer Liegenschaft, sie begleiten die Projekte von der ersten Idee bis hin zur Übergabe an Käufer oder Mieter. Diese wichtige Drehscheibenfunktion definiert sich über eine kompetente und lösungsorientierte Kundenberatung sowie ein breites Netzwerk. Ein wichtiger Faktor der Berufs ist schliesslich auch, ethische Anforderungen und Nachhaltigkeitskriterien zu berücksichtigen. Weil Entwickler die Bauten in jeder Phase des Lebenszyklus begleiten, bilden sie ein unersetzliches Glied in der Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft.

INHALTE DES LEHRGANGS

- Recht
- Bautechnik, inklusive Standards des nachhaltigen Bauens
- Projektmanagement
- Immobilienentwicklung
- Projektfinanzierung
- Rechtliche Aspekte der Immobilienentwicklung
- Planungs- und Bauprozess
- Nutzung und Betrieb von Immobilien

ZIELPUBLIKUM

Der Lehrgang richtet sich an Immobilienfachleute, die an der Entwicklung, Sanierung und Projektierung von kleineren und grösseren Projekten beteiligt sind. Dies sind insbesondere Architekten, Immobilienbewirtschaftler und Bauleiter.

ORT UND ZEIT

Schulungsräume der
SVIT Swiss Real Estate School AG
Carbahaus, Förrlibuckstrasse 30
8005 Zürich
Dienstag und Mittwoch
17.00 bis 20.20 Uhr

PREIS

11 600 CHF (SVIT-Mitglieder)
12 400 CHF (übrige Teilnehmende)
inkl. MWST

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.

REFERENT

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

ORT

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

KURSDATEN

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 398 CHF (348 CHF 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.

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

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

17.03.2020 – 01.12.2020

Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

20.08.2020 – 08.04.2021

Donnerstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRT- SCHAFTUNG 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 ZÜRICH

10.08.2020 – 30.11.2020
 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

02.11.2020 – 07.12.2020

Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
 Schweizerische Treuhänder Schule,
 Zürich

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

17.08.2020 – 30.11.2020
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 sowie teils
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

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

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

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

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

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

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

LEHRGANG BEWERTUNG FA

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

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

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

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

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

LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND HFP

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

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SRES BILDUNGS-ZENTRUM

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

DEUTSCHSCHWEIZ

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

WESTSCHWEIZ

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

TESSIN

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

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Immobilien-Treuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

Josefstrasse 53, 8005 Zürich
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67
info@okgt.ch, www.okgt.ch

REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER-ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistenzkursen, 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



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 Feuer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen, Preise inkl. 2,5% MWST

SVIT-LOUNGE: TREFFPUNKT AN DER IMMOZIONALE

Die achte Ausgabe der Thurgauer Immobilienmesse war ein voller Erfolg. Die SVIT-Lounge entpuppte sich als Treffpunkt für Besucher und Immobilienprofis.

TEXT – DANIEL STEINER*



Nationalbank-Vizepräsident Fritz Zurbrügg (auf dem Laufband) und Messeleiterin Renate Giger (rechts) an der Sonderschau «Verliebt in mein Büro».

BILD: DANIEL STEINER

▶ BANKMARGEN SCHRUMPFEN

Vom 14. bis 16. Februar 2020 stand im Dreispitz in Kreuzlingen die achte Immozionale Thurgau auf dem Programm. Die Erwartungen der 50 Aussteller und der Organisatoren waren hoch und wurden übertroffen. «Die Messe war ein voller Erfolg und wurde zu einem Ort, der die digitale in die reale Welt zurückverwandelt. Aus dem ganzen Thurgau und sogar aus benachbarten Kantonen kamen Besucherinnen und Besucher nach Kreuzlingen», sagte Messeleiterin Renate Giger. Das grosse Interesse belege, dass die Sehnsucht nach den eigenen vier Wänden weiterhin da sei. «Die Menschen suchen und schätzen das direkte Gespräch sowie die persönliche Beratung», so Renate Giger.

Zur Eröffnung am Freitag sprach Fritz Zurbrügg, Vizepräsident der Schweizerischen Nationalbank, über den Schweizer Immobilienmarkt. Nicht ganz unerwartet wies er darauf hin, dass sich die Hypothekarzinsen auf einem historischen Tiefstand bewegen und die Margen der Banken weiterhin schrumpfen. Seit zwölf Jahren versuche die Nationalbank die erhöhten Risiken und das Ungleichgewicht am Immobilien- und Hypothekarmarkt mit Regulierungen einzudämmen. Mit Blick auf die Finanzstabilität sei es immens wichtig, dass die Banken genügend Eigenmittel haben, um eingegangene Risiken tragen zu können.

«VERLIEBT IN MEIN BÜRO»

Die Immozionale ist Anziehungspunkt für alle, die Immobilien erwerben oder sich allgemein über den Wohnungsmarkt informieren wollen. Die diesjährige Messe überzeugte mit einem feinen Mix aus Immobilienangeboten, persönlicher Beratung und inhaltlichen Schwerpunkten. Ein gutes Gespür für aktuelle Trends bewiesen die Messemacher zudem mit der Sonderschau «Verliebt in mein Büro». Die Firma Joma aus Aadorf präsentierte dort unter anderem Stehpulte mit integriertem Laufband, die für die nötige Bewegung am Arbeitsplatz sorgen.

Der breite Publikumsmix aus Immobilienprofis, jungen Familien, interessierten Besuchern und Eigentümern spiegelte sich in der SVIT-Lounge.

Als Patronatsgeber der Immozionale führte der Berufsverband der Immobilienbranche das Messerestaurant, das eine willkommene Gelegenheit für Begegnungen bot. Thomas Mesmer, Präsident vom SVIT Ostschweiz, brachte es auf den Punkt: «Die Immozionale ist die Plattform im Thurgau für immobilieninteressierte Menschen und genau auf die Marktbedürfnisse zugeschnitten. Da sind wir gerne dabei!» Die beliebte SVIT-Lounge brachte den unschlagbaren Vorteil der Messe zum Ausdruck: das persönliche Gespräch mitten im Zeitalter der Digitalisierung. ■



*DANIEL
STEINER

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

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

Ab fünf Stufen sind Handläufe gesetzlich vorgeschrieben – innen wie aussen



Eleganter Flexo-Handlauf aus handwarmen Aluminium an einer Treppenanlage



Handlauf und Pfosten in Antrazith mit Edelstahl kombiniert

Für die Folgen eines Treppensturzes muss oft tief ins Portemonnaie gegriffen werden; mit Handläufen von Flexo lässt sich das vermeiden.

Die weit verbreitete Meinung, dass Opfer bei einem Treppensturz meist selber schuld sind, wurde mittels einer Analyse der suva zur Treppensturz-Kampagne ausdrücklich widerlegt. Bei Stürzen auf Glatteis oder Schnee weiss man, dass der Hausbesitzer oder Verwalter oftmals mithaftet. Bei Stürzen auf oder von Treppen vermutet man, dass der Nutzer bzw. das Opfer selber verantwortlich sei. Dabei sind fatale Treppenstürze durchaus vermeidbar, wenn die vorgeschriebenen Auflagen von allen erfüllt würden. Millionenbeiträge bei der suva, der bfu, den Versicherungen und Krankenkassen könnten eingespart werden.

FLEXO KENNT SICH AUS

Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe – am besten solche, die handwarm und taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass

Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30 waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

Handläufe sollen umfassbar und farblich kontrastreich zur Wand sein. Das Material soll wenig wärmeleitend sein und selbst bei Feuchtigkeit Griffsicherheit bieten. In einer Vielzahl von Gebäuden sind bereits ab zwei Stufen – oftmals auch beidseitig – Handläufe gesetzlich vorgeschrieben. Die suva, die bfu und auch die Verbände haben diesbezüglich bereits vielfach aufgeklärt.

RECHTLICHE ASPEKTE

Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht).

Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den



wandseitiger Handlauf in einer Genossenschafts-Wohnanlage

Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz, Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch richtig schön aus.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter www.flexo-handlauf.ch

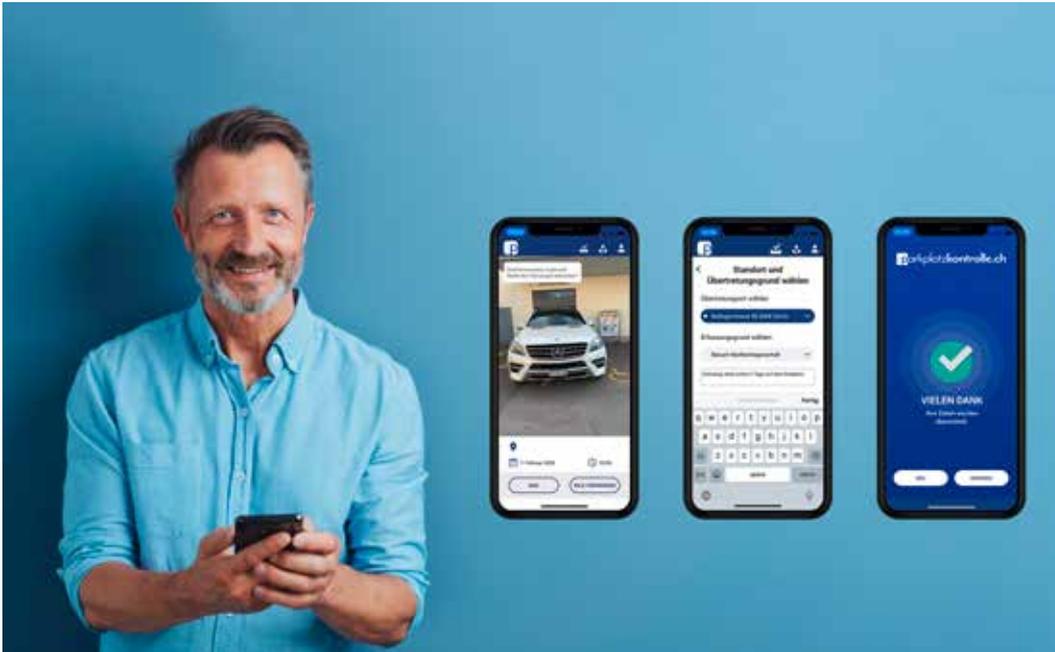
oder Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

Wer will, lässt sich vor Ort durch einen Fachberater beraten, der die Vielzahl der Produkte zeigt und unverbindlich eine Offerte erstellt.

WEITERE INFORMATIONEN:

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

Effiziente & kostenlose Parkplatzkontrolle auf gesetzlicher Grundlage



Ärger mit Falschparkern? Die Lösung heisst parkplatzkontrolle.ch GmbH

Als Verwalter einer Liegenschaft kennen Sie sicher den Ärger mit widerrechtlich parkierten Fahrzeugen. Abgesehen vom Unmut, stören solche Fahrzeuge auch die reguläre Nutzung der Parkplätze. Vielleicht wird auf dem Gelände vor Ihrem Haus parkiert, eingekauft jedoch im Laden gegenüber. Oder die gut sichtbare Parkuhr wird einfach ignoriert und die Gebühr nicht bezahlt. Unbefugte Parker benützen die für Kunden oder Mitarbeiter reservierten Parkplätze. Das muss nicht sein – namhafte Firmen in der ganzen Deutschschweiz profitieren von der Dienstleistung der parkplatzkontrolle.ch GmbH. (pr)

ÄRGER MIT FALSCHPARKERN:

Das grössere Verkehrsaufkommen und «Verschwinden» der Parkplätze vergrössert das Problem der Falschparker stetig. Parkplatzkontrollen sind daher unerlässlich. Die Aufrechterhaltung der Parkplatzordnung in Eigenregie ist mit unserer Dienstleistung und unserer App rasch und ohne grossen Zeitaufwand in den Griff zu kriegen.

Gegenüber dem Falschparker stehen wir mit unserem Namen hin und nehmen Ihnen den kompletten administrativen Aufwand ab.

DIE OPTIMALE UND KOSTENLOSE LÖSUNG

Die Dienstleistung der parkplatzkontrolle.ch GmbH entlastet Sie dauerhaft von Ihren Parkplatzsorgen. Dabei fallen für den Auftraggeber keine Kosten an. Wir erheben beim Falschparker eine pauschale Umtriebsentschädigung von CHF 60.–. Die Umtriebsentschädigung hat auch für den Falschparkierer selbst einen entscheidenden Vorteil, denn sie ist um ein Vielfaches günstiger als eine Verzeigung durch das Stadtrichteramt.

KLEINER AUFWAND

Ein unberechtigt parkiertes Fahrzeug ist in wenigen Sekunden erfasst. Allfällige Einwände kann der Falschparker direkt an parkplatzkontrolle.ch richten. Alle Einwände werden durch uns innert 7 Tagen geprüft und beantwortet. Sie als Auftraggeberin werden gegenüber dem Falschparker nicht erwähnt.

VETO-RECHT BLEIBT

Sie als unser Auftraggeber haben immer «das letzte Wort» und können die Umtriebsentschädigung nachträglich stornieren lassen.

WO KOMMT UNSERE DIENSTLEISTUNG IN FRAGE?

Überall dort, wo eine Parkverbotstafel steht – für Parkplätze mit zentraler Parkuhr oder in Wohnsiedlungen, in denen Unberechtigte die Parkplätze zaparken. Damit eine Zusammenarbeit in Frage kommt, sollten Sie mindestens 2 Falschparker pro Monat haben.

ÜBER 200 ZUFRIEDENE AUFTRAGGEBER

Ein gutes Beispiel für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Firma parkplatzkontrolle.ch GmbH ist der Parkplatz der Firma Hasler im Industriequartier Winterthur-Grüze. Christof Hasler, Geschäftsführer, sagt dazu: «Wir hatten grosse Probleme mit unseren Parkplätzen, denn viele Leute wollten sich die Parkgebühr beim gegenüberliegenden Grüzemarkt sparen. Sie parkierten einfach bei uns und machten

dann ihre Einkäufe im Supermarkt». Anfangs versuchte man das Problem mittels Parkuhr und deutlichen Hinweisschildern in den Griff zu bekommen. Erfolglos, wie Christof Hasler erklärt: «Viele Falschparker bezahlten die neu aufgestellte Parkuhr nicht und ignorierten unsere Schilder.» «Diese Arbeit muss seriös und in regelmässigen Intervallen ausgeführt werden und CHF 60.– Kosten, sonst nützt sie nichts», erklärt der Geschäftsführer der Unternehmung. Zusammen mit dem Dienstleistungsangebot von parkplatzkontrolle.ch GmbH hat der Hauswart die Lage nun bestens im Griff.

PARKPLATZKONTROLLE.CH GMBH LÖST DAS PROBLEM

Parkplatzkontrolle.ch GmbH löste das Problem auf der gesetzlichen Grundlage 6B 192/2014 vom 13.11.2014 und mit der intuitiven App, um die Falschparker zu belangen. In der ganzen Deutschschweiz profitieren mittlerweile über 200 Wohn- und Gewerbeliegenschaften von dieser erfolgreichen und kostenlosen Dienstleistung.

VORTEILE MIT PARKPLATZKONTROLLE.CH GMBH:

Keine direkte Verzeigung:

parkplatzkontrolle.ch GmbH erhebt eine Umtriebsentschädigung anstelle einer Verzeigung beim Stadtrichteramt. Erst wer diese nicht bezahlt, wird verzeigt.

Veto-Recht:

Der Auftraggeber hat immer das letzte Wort und darf eine Rechnung stornieren lassen.

Wir stehen mit unserem Namen hin:

Sie als unser Auftraggeber werden mit dem Falschparker nicht in Verbindung gebracht.



IHR DIREKTER ANSPRECHPARTNER

parkplatzkontrolle.ch GmbH

Fabian Bader
Leiter Dienste
Werdstrasse 17
8405 Winterthur
052 238 12 54
fb@parkplatzkontrolle.ch
www.parkplatzkontrolle.ch

SUISSEDIGITAL verbindet die Schweiz

Für das wachsende Angebot an HD-Sendern, Filmen auf Abruf, Online-Games und Videos im Internet wird immer mehr Bandbreite benötigt. Die hochleistungsfähigen und flächendeckend verfügbaren Glasfaserkabelnetze bieten die Garantie, dass sämtliche Breitband-Bedürfnisse auch in Zukunft abgedeckt werden.

Mit ihrer Netzinfrastruktur leisten die Mitglieder von SUISSEDIGITAL einen wichtigen Beitrag zur digitalen Grundversorgung in der Schweiz – flächendeckend in städtischen ebenso wie in ländlichen Gebieten. Wer an eines der 200 Kommunikationsnetze angeschlossen ist, hat überall Zugang zu Radio, Fernsehen, Replay-TV, Telefonie und Hochgeschwindigkeitsinternet mit Bandbreiten bis zu 1 Gigabit pro Sekunde. Möglich ist dies, weil die Netze der Mitglieder von SUISSEDIGITAL mehr als 80 Prozent aller Schweizer Haushalte erreichen und bereits heute zu 95 Prozent aus Glasfasern bestehen. Die Netze werden zudem laufend weiter ausgebaut und an die neuesten technischen Standards angepasst.

LOKALE VERANKERUNG ALS TRUMPF

Die Mitglieder von SUISSEDIGITAL, die heute rund 2,2 Millionen Haushalte und zahlreiche Geschäftskunden mit ihren Dienstleistungen versorgen, sind vor mehr als 50 Jahren in den verschiedenen Regionen der Schweiz entstanden. Ausgangspunkt war das Bedürfnis nach einer qualitativ hochstehenden Radio- und Fernsehversorgung. Seither haben sich die Kommunikationsnetze rasant weiterentwickelt, und ihr Angebot wurde

laufend ausgebaut. Jedoch sind sie ihrer Geschichte und Entstehung treu geblieben, indem sie auch heute noch zu ihrer lokalen Verankerung stehen. Dies hat unschlagbare Vorteile: So bieten die lokalen Kommunikationsnetze dank überschaubaren Verbreitungsgebieten und kurzen Distanzen einen schnellen, flexiblen und unkomplizierten Kundendienst. Zudem können sie bei Bedarf auf lokale Bedürfnisse und Gegebenheiten eingehen.

HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN

Um maximal vom Glasfaserkabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neuesten Stand zu halten. So ist garantiert, dass auch neue Dienste einwandfrei funktionieren. Interessierte erhalten sämtliche Informationen zu den Angeboten der Schweizer Glasfaserkabelnetze auf der Internetplattform www.suissedigital.ch.

WEITERE INFORMATIONEN:

SUISSEDIGITAL – Verband für Kommunikationsnetze

Bollwerk 15
CH-3011 Bern
Tel: +41 (0)31 328 27 28
Fax: +41 (0)31 328 27 38
info@suissedigital.ch
www.suissedigital.ch



Die 200 Kommunikationsnetze von SUISSEDIGITAL leisten einen wichtigen Beitrag zur Grundversorgung mit hochleistungsfähigem Breitbandinternet in städtischen Gebieten ...



... ebenso wie in ländlichen Regionen der Schweiz.

Tag des Standortmanagements 2020: Arealentwicklungen und Co-Working im Fokus

Alljährlich im Frühjahr lädt die Schweizerische Vereinigung für Standortmanagement SVSM zum Tag des Standortmanagements. Hier treffen sich Standortmanager, Wirtschaftsförderer, Immobilien-Fachleute und Vertreter von Gemeinden, Städten und Kantonen, um Fallbeispielen zu lauschen, branchenspezifische Themen zu diskutieren, Erfahrungen auszutauschen und ihr Netzwerk zu pflegen. Der diesjährige Anlass, der am 25. März 2020 in Vaduz FL stattfindet, widmet sich den aktuellen Themen Arealentwicklungen und Co-Working.

Die Entwicklung grosser Areale ist schweizweit ein Thema, das Kantone, Städte und Gemeinden, Immobilien-Fachleute und Standortförderer gleichermaßen beschäftigt. Die Initiierung und Begleitung von Arealentwicklungen gewinnt zunehmend an Bedeutung. Der Abgleich zwischen privaten und öffentlichen Interessen ist dabei eine ebenso grosse Herausforderung wie Notwendigkeit. Der Zusammenarbeit der öffentlichen Hand mit Standort- und Wirtschaftsförderern sowie mit Immobilien-Fachleuten kommt deshalb eine Schlüsselrolle zu. Erfahrungen aus gelungenen – und weniger gelungenen – Arealentwicklungen sind enorm wertvoll.

BEST-PRACTICE IN DER AREALENTWICKLUNG

Der diesjährige Tag des Standortmanagements ermöglicht genau diesen Erfahrungsaustausch: Best-Practice-Beispiele anhand des Papierli-Areals Biberist und des Attisholz-Areals zeigen auf, wie zeitgemässe Arealentwicklung gelingen kann. Ein Fachreferat zum Thema Wirkungsanalysen in der Arealentwicklung vermittelt grundlegendes Know-how, und an einer Podiumsdiskussion widmen sich Fachleute der Frage, ob die Zusammenarbeit zwischen Behörden, Standortförderern und Arealentwicklern funktioniert – und wie sie verbessert werden könnte.

CO-WORKING – NUR EIN MARKETING-GAG?

Das zweite Schwerpunkt-Thema des Anlasses ist das Co-Working; auch dies ein brandaktuelles Thema, das nicht nur in aller Munde ist, sondern Fachleute aus der Standort- und Wirtschaftsförderung, der Immobilien-Wirtschaft wie auch der öffentlichen Hand vor neue Herausforderungen stellt, aber auch neue Chancen bietet. Am Tag des Standortmanagements erfahren die Teilnehmenden mehr über den Markt für Co-Working-Spaces, Betriebsmodelle und Erfolgsfaktoren. Praxisbeispiele – vorgestellt werden der Impact Hub in Zürich und die

Co-Working-Angebote von miaEngiadi-na – sowie eine Podiumsdiskussion zum Thema «Co-Working – nur ein Marketing-Gag?» setzen weitere Schwerpunkte.

NETWORKING MIT WEINDEGUSTATION

Der Tag des Standortmanagements bietet neben diesen fachlichen Inputs auch genügend Gelegenheiten für Networking – sei es in den Pausen, beim Stehlunch oder bei der abschliessenden Weindegustation in der Hofkellerei Liechtenstein.

DAS DETAILLIERTE PROGRAMM SOWIE DAS ANMELDEFORMULAR FÜR DEN ANLASS GIBT ES AUF:

www.svsm-standortmanagement.ch/
Tag-des-Standortmanagements

WEITERE INFORMATIONEN

SVSM Schweizerische Vereinigung für Standortmanagement
Ricketwilerstrasse 135
8352 Ricketwil (Winterthur)
Telefon 058 255 08 88
info@svsm-standortmanagement.ch
www.svsm-standortmanagement.ch



SCHWEIZERISCHE VEREINIGUNG FÜR STANDORTMANAGEMENT SVSM

Die SVSM zählt rund 90 Mitglieder aus den Bereichen Standortmanagement, Regionenmarketing, Wirtschaftsförderung und Immobilien. Die Vereinigung fördert den Erfahrungsaustausch und das Networking und ermöglicht den interdisziplinären Informationsaustausch. Sie bemüht sich, Lehre, Forschung und Praxis zu verknüpfen und die Professionalität im Standortmanagement zu fördern. Jedes Jahr lädt die SVSM zum Tag des Standortmanagements ein, an dem hochkarätige Referenten aktuelle Themen und Cases vorstellen und wo sich die Branche zum Networking trifft. Seit 2007 vergibt die SVSM die SVSM Awards für innovative Projekte in den Bereichen Standortentwicklung, Standortmarketing und Wirtschaftsförderung und wählt eine verdiente Persönlichkeit zum Standortmanager des Jahres.

www.svsm-standortmanagement.ch

Neu in matt schwarz und brushed steel: KWC BEVO

Mit zwei weiteren attraktiven Oberflächenausführungen setzt die bislang in chromline angebotene Armaturenserie KWC BEVO ihren erfolgreichen Weg fort. Die Souveränität der Linie liegt in den klaren Konturen des inzwischen preisgekrönten Designs und im markanten, typischen Profil, welches an die Urform

des Armaturenauslaufs erinnert. Die Ästhetik lässt Emotionalität anklingen und hält mit den beiden neuen Ausführungen matt black und brushed steel Einzug in neue Stilwelten. Schwarz ist die angesagte Trendfarbe im Bad und das sanft metallige brushed steel setzt warme Glanzlichter. Technisch und

funktional baut die moderne Linie auf solide KWC-Werte wie Langlebigkeit, Präzision, Qualität, Zuverlässigkeit und verspricht die Sicherheit einer guten Anschaffung.

ACCESSOIRES ERGÄNZEN

DAS PROGRAMM

KWC BEVO wurde mit viel Liebe zum Detail kreiert, konstruiert und produziert. Somit war es ein logischer Schritt, diese Linie weiterzuziehen und mit edlen Bad-Accessoires von Bodenschatz zu einem Komplettprogramm aus einem Guss zu machen. Dieser integrale Ansatz eröffnet Badgestaltungen von hoher Ästhetik und gleichzeitig von hohem funktionellem Nutzen. KWC BEVO ist ein Vollsortiment fürs Bad und deckt sämtliche Lösungen für Waschtisch, Dusche, Bidet und Wanne ab. Dies in der klassischen, hochwertig verchromten Ausführung chromline sowie dem neuen matt black, und edlem brushed steel.

SPARSAM MIT COOLFIX

KWC BEVO chromline ist zudem in der Option CoolFix erhältlich und dafür sorgt, dass am Waschtisch nie unnötig warmes Wasser fliesst. Das Prinzip ist einfach

und logisch: Dank CoolFix fliesst in der meistgebrauchten Hebelposition Mitte nur Kaltwasser. Warmwasser folgt erst dann, wenn der Hebel nach links gedreht wird. Das spart automatisch und jedes Mal, wenn man die Armatur bedient, Energie und Wasser. Zusammen mit dem integrierten Perlator reduzieren sich die Energie- und Wasserkosten zusätzlich. Eine Option, die sich lohnt und eine pragmatische Antwort von KWC auf die Erfordernisse unserer Zeit, der Umwelt ökologisch und ökonomisch Sorge zu tragen.

WEITERE INFORMATIONEN

Franke Water Systems AG KWC
Hauptstrasse 57
5726 Unterkulm
Telefon 062 768 68 68
info@kwc.ch
www.kwc.ch



Feuchte Kellermauern sanieren

Aufsteigende und seitlich eindringende Mauerfeuchtigkeit ist ein verbreitetes Übel bei alten Häusern. Die Folgeschäden sind gross: Verfleckungen, Ausblühungen, Putzabplatzungen - aber auch damit verbundene Verringerung der Mauerfestigkeit.

Die verschiedenen Ursachen erfordern ein gesamtheitliches Konzept: Das Syst. ANDERSAN® beinhaltet ein seit vielen Jahren bewährtes Massnahmenpaket zur Mauerentfeuchtung/-Sanierung von innen und umfasst folgende Hauptpunkte:

- Entfeuchtung nach Pat. Anderegg, gegen kapillar aufsteigende Mauerfeuchtigkeit

- Mauerschutz gegen Ausblühungen, biologische Schadstoffe und zur Verfestigung
- Mineralischer Flächenschutz gegen seitlich eindringende Feuchtigkeit

Bei einschlägigen Problemen übernimmt die Spezialfirma persönlich die Vorabklärung vor Ort, mit entsprechender professioneller Beratung sowie anschliessender schriftlicher Offerte.

WEITERE INFORMATIONEN:

Anderegg Mauerentfeuchtung GmbH
9008 St. Gallen, T 071 244 25 01
andersan@anderegg-gmbh.ch
www.mauern-kellerfeucht.ch



Aus feuchtmuffigen Kellern ...



... können tadellose Untergeschoss-Räume geschaffen werden

Wann lohnt sich eine Tankrevision?

Eine gute Wartung alle 10 Jahre garantiert Betriebssicherheit und dient der Umwelt.

Alle 10 Jahre erhalten Hauseigentümer, deren Liegenschaft sich in einer Gewässerschutzzone (S/A/AU/Z) befindet, eine Aufforderung zur Revision ihrer Tankanlage. Bei den Heizöltanks in der Gewässerschutzzone B liegt es in der Verantwortung jedes Eigentümers, dass der Tank früher oder später kontrolliert und/oder gereinigt wird (Eigenverantwortung).

Eine revidierte Tankanlage gewährt Sicherheit. Vor dem Reinigen des Tanks wird das vorhandene Heizöl entnommen. Anschliessend wird der Tank gereinigt und – sofern nötig – schadhafte Stellen ausgebeibert oder frisch gestrichen. Zudem überprüft der Fachspezialist den Tankraum, die Produktleitung vom Tank zum Brenner, die Einfüll-Leitung zum Tank und die Entlüftungsleitung auf Dichtheit, sowie die Apparativen Einrichtungen. Allfällige Korrosionen oder andere Mängel, welche nicht den gültigen gesetzlichen Vorschriften entsprechen, werden mit dem Eigentümer besprochen und wenn immer möglich umgehend behoben. Beim

Wiedereinfüllen des Öls empfiehlt sich die Filtration mit einem speziellen 1mü-Filter. Damit wird gewährleistet, dass für die kommenden 10 Jahre der Tank sauber, sicher und gesetzeskonform seine Aufgabe erfüllt.

Sauber und betriebssicher. Die heutigen Heizungsanlagen sind äusserst effizient und sparsam. Lässt der Hauseigentümer alle 10 Jahre den Tank revidieren, legt er die Grundlage für einen störungsfreien Betrieb der Anlage. Zudem leistet er mit einer Tankinnenreinigung einen Beitrag an den Umweltschutz. Und nicht zu vergessen: Das trägt auch zum Werterhalt der Tankanlage bei. Wer beabsichtigt, in den kommenden zwei oder drei Jahren die Heizanlage ausser Betrieb zu nehmen, kann je nach Tankanlagemittels der von den Fachleuten durchgeführten Sichtkontrolle den gesetzlichen Vorgaben entsprechen.

Oeltank wird zu Wassertank. Mit einer einfachen Beschichtung kann der bestehende Tank zu einem Regenwassertank

umfunktioniert werden. Das natürliche und kalkfreie Wasser kann sowohl im Garten wie im Haus (WC-Spülung/Waschen) gebraucht werden.

Solar als Ergänzung. Die Bestrebungen zu Alternativenergien sind gross. Eine gute und sauber funktionierende Öl-Heizung einfach zu demontieren, hat jedoch wenig mit Ökologie zu tun (graue Energie). Mit einer gezielten Ergänzung der bestehenden Heizung mit Solarzellen kann ein Speicher oder die Wasseraufbereitung optimiert und der Heizölverbrauch weiter gesenkt werden.



Ein revidierter Tank erhöht die Betriebssicherheit und trägt zum Werterhalt der Heizungsanlage bei.

WEITERE INFORMATIONEN:

Forster AG für Tankanlagen
und Sanierungen
Zentweg 21, Postfach, 3006 Bern
031 931 45 61, www.forsterag.net

FORSTER

IHR SPEZIALIST FÜR SICHERE LÖSUNGEN RUND UM DEN TANK:

- Tankrevisionen
- Tanksanierungen
- Tankraumsanierungen
- Leitungsbau
- Tankstellen
- Tankausserbetriebnahmen
- Tankdemontagen
- Neutankanlagen
- Kontrollen von Leckwarngeräten

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

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

DACHFENSTER



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

ELEKTROKONTROLLEN

Sicherheit.

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

certum
Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brämgarten 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



Ihre Experten für Abalmmo:

BDO AG
Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich
www.bdo.ch/abacus

Tel. 044 444 35 55
abacus@bdo.ch

IMMOBILIENMARKT



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

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

Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate
www.dealestate.ch



Der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

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

**IMMO
SCOUT 24**

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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



Lösungen für Immobilienfachleute

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

IMMOBILIENSOFTWARE



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

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



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



Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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



Software für die Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R4

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

KLIMAEXPERTEN



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

ÖLTANKANZEIGE

Marag Flow & Gastech AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



RATEX AG

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

SPIELPLATZGERÄTE



GTSM_Maggingen AG

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

Magie des Spielens...



bürli 
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, Battégay 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: Tanja Molinari, Aeschenvor-
stadt 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

23.04.20 SVIT Frühstück
20.08.20 Partnerfirmenanlass
24.09.20 Generalversammlung
12.11.20 SVIT Frühstück

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

26.03.20 Déjeuner des
membres à Genève

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

15.05.20 Generalversammlung

SVIT ZÜRICH

27.-29.03.20 SVIT Immobilien-
Messe, Lake Side
02.04.20 Stehlunch
07.05.20 Generalversammlung
08.06.20 SVIT Digital Day,
KOSMOS Zürich
11.06.20 Stehlunch
02.07.20 Sommerevent
03.09.20 Stehlunch
01.10.20 Stehlunch
27.11.20 Jahresschluss

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

31.03.20 Valuation Congress
10.06.20 Generalversammlung
10.06.20 Seminar

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

26.03.20 Generalversammlung
08.06.20 Seminar
28.10.20 Herbstanlass,
Winterthur

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

14.05.20 Generalversammlung
08.09.20 KUB Focus

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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.

Ihr Immobilienraum?



3 ½ - 5 ½ Zi. Terrassenwohnungen
8955 **Oetwil a.d.L.**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage
www.erlenkoning.ch



3 ½ und 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen
8309 **Birchwil**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage
www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/



3 Zi. und 4 Zimmer Mietwohnung
8708 **Männedorf**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09
Miete ab 2'500.- p/Mt. exkl NK, Bezug nach Vereinb.
www.loft-neugut.ch



3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
8152 **Glattbrugg**, Aline Zorilla Tel. 044 316 13 21
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage
www.glattwies.ch



4 ½ Zi. Terrassenwohnung
8413 **Neftenbach**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09
Preis 1'560'000.-, Bezug ab Sommer 2021
www.chlimbergsteig.ch



5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
8118 **Pfaffhausen**, Paul Späni Tel. 052 338 07 09
Preis ab 1'271'000.-, Bezug ab Frühling 2021
www.luckenholz.ch



4 ½ und 5 ½ Eigentumswohnungen
8332 **Rumlikon**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42
Preis ab 881'000.-, Bezug ab Winter 2021/22
www.grueens-doerfli.ch



4 ½ Zi. Eck-Einfamilienhaus
8118 **Pfaffhausen**, Paul Späni Tel. 052 338 07 09
Preis 1'491'000.-, Bezug ab Frühling 2021
www.luckenholz.ch



5 ½ Doppel-Einfamilienhäuser
8332 **Rumlikon**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42
Preis ab 1'291'000.-, Bezug ab Winter 2021/22
www.grueens-doerfli.ch



4 ½ Zi. Eigentumswohnung
8953 **Dietikon**, Ingrid Stiefel Tel. 044 316 13 11
Preis CHF 931'000.-, Bezug ab Frühling 2021
www.duo-dietikon.ch



6 ½ und 7 ½ Zi. Doppel-Einfamilienhäuser
8913 **Ottenbach**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42
Preis ab 1'261'000.-, Bezug ab Frühling 2021
www.nidolino-ottenbach.ch



3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
8545 **Rickenbach**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage
www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/



3 ½ und 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen
8136 **Gattikon**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage
www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/



3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
8404 **Stadel/Winterthur**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage
www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/



5 ½ Zi. Eigentumswohnung
8484 **Weisslingen**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42
Preis ab CHF 1'371'000.-, Bezug ab Frühling 2021
www.paradislig.ch



4 ½ Zi. Terrassenwohnung
8103 **Unterengstringen**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42
Preis CHF 1'841'000.-, Bezug ab Frühling 2021
www.sparrenberg.ch



3 ½ - 5 ½ Zi. Wohnungen, 5 ½ u. 6 ½ Zi. DEFH
8127 **Aesch-Maur**, Aline Zorilla Tel. 044 316 13 21
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage
www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/



3 ½ und 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen
8493 **Saland**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09
Preis ab 506'000.-, Bezug ab Herbst 2020
www.ammuelibach.ch



7 ½ Zi. Einfamilienhäuser inkl. Parkierung
8458 **Dorf**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09
Preis ab CHF 1'130'500.-, Bezug ab Sommer 2021
www.calmacasa.ch



3 ½ und 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen
8615 **Wermatswil**, Aline Zorilla Tel. 044 316 13 21
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage
www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/



3 ½ und 5 ½ Zi. Terrassenwohnungen
8615 **Wermatswil**, Aline Zorilla Tel. 044 316 13 21
Preis ab CHF 1'101'000.-, Bezug ab Sommer 2021
www.leuberg.ch



Haben Sie ein Grundstück auf dem Immobilienräume verwirklicht werden können?
Melden Sie sich bei unserem Chef 
ulrich.koller@lerchpartner.ch oder per Telefon 052 235 80 00.



3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
8610 **Uster**, Aline Zorilla Tel. 044 316 13 21
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage
www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/

Alle Objekte im Überblick:

www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/

Lerch & Partner
GENERALUNTERNEHMUNG AG
LerchPartner.ch



Zürcherstrasse 124 Postfach 322
8406 Winterthur
Telefon 052 / 235 80 00

Wir nehmen an den folgenden
Immobilienmessen teil:



SVIT Immobilien-Messe in Zürich
27. - 29. März 2020, Lake Side Zürich



Eigenheimmesse Schweiz in Zürich
3. - 6. Sept. 2020, Messe Zürich, Halle 5

Stand Februar 2020

Der Digitalisierungspartner in der Immobilienbranche

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

