



FOKUS  
SVEN SCHALTEGGER  
ÜBER INVESTMENTS

— 04

IMMOBILIEN\_  
WIRTSCHAFT  
BREMSSPUREN  
AM BÜROMARKT  
ERWARTET

— 24



BAU & HAUS  
FASSADEN - EINE  
RÜCKBESINNUNG

— 42

## RESILIENTER WOHNUNGSMARKT

## AUSDRUCK DER WIRTSCHAFTLICHEN VERNUNFT

Am 1. Juli hat der Bundesrat das Geschäftsmietegesetz in die Vernehmlassung geschickt. Er folgt damit dem Auftrag des Parlaments, das in der Sommersession den Auftrag zum Eingriff in die privatrechtlichen Verträge für Covid-betroffene Geschäftsmietverhältnisse gegeben hat. Meine Meinung dazu ist klar: Ein rückwirkender Eingriff in privatrechtliche Vertragsverhältnisse per Gesetz sucht seinesgleichen und ist verfassungsrechtlich nicht zu begründen. Er stellt ein Sündenfall in der Gesetzgebung dar. Darum lehnen wir als Verband das Geschäftsmietegesetz ab. Denn selbst die aussergewöhnlichsten Umstände heiligen nicht jedes Mittel.



Unsere Botschaft an Vermieter und Mieter ist aber auch unmissverständlich: Wir wollen einen Beitrag zur Lösung der angespannten finanziellen Situation vieler Covid-betroffener Geschäftsmieter leisten und rufen alle Eigentümer nach ihren Möglichkeiten zum Entgegenkommen auf. Es ist Ausdruck der wirtschaftlichen Vernunft und der Weitsicht, drohende Leerstände durch befristete Mietzinsabschläge zu verhindern. Denn für viele Geschäfte ist die Situation ohne Zweifel angespannt. Umgekehrt wird der Geschäftsflächenmarkt für die Vermieter sicher nicht einfacher. Einen Mieter an einem Standort zu halten, ist mehr wert, als auf die Mietzinszahlung zu beharren. Wir haben auch immer festgehalten, dass die Stundung der betreffenden Mietzinse nicht das Ende sein darf, sondern Zeit für Verhandlungen über weiterführende Schritte schafft.

Wir fordern darum alle Parteien dazu auf, die Verhandlungen weiterzuführen und nicht eine Gesetzeslösung abzuwarten, die vielleicht gar nie, aber sicher erst im nächsten Jahr kommt. Wollen Vermieter und Mieter die gesetzliche Lösung nicht ausschliessen, können sie ihr Verhandlungsergebnis einfach unter einen entsprechenden Vorbehalt stellen.

Ich wünsche Ihnen trotz der besonderen Umstände schöne Sommertage.

# Die Zukunft der Facility Services mit digitalen Lösungen mitgestalten.



## Ihr Partner für smarte Integrale Facility Services

- ✓ Facility Management
- ✓ Cleaning
- ✓ Security
- ✓ Property
- ✓ Infra
- ✓ Support

[iss.ch/digitaltransformation](https://iss.ch/digitaltransformation)



— 10



## POLITIK

### PARTEIPRÄFERENZ GAB DEN AUSSCHLAG

DAS BUNDESAMT FÜR WOHNUNGSWESEN HAT  
EINE ABSTIMMUNGSANALYSE ZUR  
MIETERVERBANDSINITIATIVE DURCHFÜHRT.



— 24

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### DEUTLICHE BREMSSPUREN ERWARTET

DIE ERWARTUNGEN DER IMMOBILIENPROFIS  
FÜR BÜRO- UND GESCHÄFTSFLÄCHEN SINKEN  
IN EINEN ÄHNLICHEN NEGATIVEN BEREICH WIE  
WÄHREND DER FINANZKRISE.



— 40

## BAU & HAUS

### SICHERHEIT BEI FENSTERN UND TÜREN

IN DER SCHWEIZ WIRD JÄHRLICH ÜBER 42 000 MAL  
EINGEBROCHEN. NICHT NUR EINBRUCH, AUCH FEU-  
ER, EXPLOSION ODER EIN ERDBEBEN VERLANGEN  
NACH ENTSPRECHENDEN MASSNAHMEN.

## — FOKUS

- 04 «DER WOHNUNGSMARKT HAT DIE GRÖSSTE RESILIENZ»  
Sven Schaltegger, Lead Portfolio Manager bei Credit Suisse Asset Management, über die Auswirkungen der Corona-Krise und lohnende Investments.

## — IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 14 **MITTELFRISTIG GUTES POTENZIAL**  
Die Covid-19-Pandemie geht auch an der Immobilienwirtschaft nicht spurlos vorüber. Doch für zentrale Lagen sind die Aussichten unverändert gut.
- 16 «ALLES EINE FRAGE DES PREISES»  
Das Rendite-Risiko-Profil verschiedener Investments müsse sorgfältig analysiert werden, sagt Johannes Schwab, Swiss Finance & Property Funds AG.
- 18 **NEUE WELT VORAUS?**  
Branchenübergreifend wird mit Büroanmietungen gewartet, solange der Verlauf der Krise und die Folgen für das eigene Unternehmen unklar sind.
- 20 **TRANSAKTIONEN STÜTZEN VOLUMINA**  
Langsam wird das Ausmass der Pandemie sichtbar. Die Zahl der Transaktionen in Europa ist gegenüber dem Vorjahr um rund 40% gesunken.
- 22 **ZINSEN UND RENDITEIMMOBILIEN**  
Der Erklärungsgehalt von Zinsvariablen für die Prognosen von Renditeeigenschaften ist eine wichtige Bestimmungsgrösse.
- 26 **WANDEL DER NACHFRAGE**  
In Schweizer Grossstädten reduzierte sich 2019 das Angebot an Büroflächen. Dies führte dazu, dass dort die Büromieten um über 4% gestiegen sind.
- 28 **CORONA-KRISE HINTERLÄSST ERSTE SPUREN**  
Im Jahresvergleich sind die Zahl der Online-Wohnungsinsenerate und die Nachfrage zwar gestiegen. Gegen Ende März zeigten sich aber bereits deutliche Auswirkungen der Corona-Krise.
- 30 **DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

## — IMMOBILIENRECHT

- 34 **AUF DEN HUND GEKOMMEN**  
Gegen die Schlittenhundehaltung eines Ehepaars regte sich Widerstand. Nun liegt ein Entscheid des Baurekursgerichts vor.
- 36 **VERKEHRSWERTE BEIM EIGENTÜMERBAURECHT**  
Das Bundesgericht hat entschieden, dass der Grundstücksgewinn, anhand der Verkehrswerte von unbelastetem unbebautem Land zu bestimmen sei.

## — BAU & HAUS

- 40 **RÜCKBESINNUNG AUF DAS WESENTLICHE**  
Die Entwicklung von Fassaden in den letzten 50 Jahren führte zu immer komplexeren Lösungen. Eine kritische Betrachtung ist angezeigt.
- 42 «WIR ARBEITEN MIT TYPOLOGIEN»  
Ein Gespräch mit Architekt Daniel Lischer über Fassaden gibt Einblicke in sein Schaffen, frei nach dem Motto: «Zusammen sind wir klüger».
- 46 **NEUER ZENTRUMSPLATZ FÜR KÖNIG**  
Samuel Brunner, Head Asset Management Deutschschweiz für Edmond de Rothschild Reim, im Interview über die Überbauung Bläuacker.
- 48 **TÜRME IM GLÄSERNEN KLEID**  
Die drei 80 m hohen Vulcano-Türme am Bahnhof Altstetten bilden ein neues Wahrzeichen, besonders wegen ihrer gläsernen Fassaden.
- 50 **TESTLAUF AN DER DIN-ZENTRALE**  
Die neue DIN-BIM-Cloud wird bis Mitte 2021 bei der Sanierung der DIN-Zentrale in Berlin getestet.

## — IMMOBILIENBERUF

- 56 **BILDUNG IST UND BLEIBT GEFRAGT**  
Die Berufsbildung im Immobiliensektor bleibt stark nachgefragt. Das schlägt sich im Abschluss 2019 der SVIT Swiss Real Estate School nieder.
- 57 **SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 58 **KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

## — VERBAND

- 61 **DELEGIERTE BESTÄTIGEN DAS SVIT-PRÄSIDIUM**
- 62 **SVIT ZÜRICH: RECHTSAUSKUNFT FÜR MITGLIEDER**



«DER WOHNUNGSMARKT  
HAT DIE GRÖSSTE RESILIENZ»



Sven Schaltegger, Lead Portfolio Manager bei Credit Suisse Asset Management, über die Auswirkungen der Corona-Krise, seine Anlagestrategie und lohnende Investments.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF  
FOTOS – URS BIGLER

**Sie sind verantwortlich für indirekte Investitionen in ausländische Immobilien bei Credit Suisse Asset Management. Was umfasst Ihr Verantwortungsbereich?**

Sven Schaltegger: Ich bin seit rund 20 Jahren in der Immobilienbranche tätig. Bevor ich vor vier Jahren zu Credit Suisse Asset Management gestossen bin, habe ich bei Pricewaterhouse Coopers das Immobilientransaktionsgeschäft in der Schweiz geleitet. Heute verantworte ich das sogenannte Multi-Manager-Geschäft, also die Investments in ausländische Immobilienfonds von Drittparteien.

**Wie hat sich die internationale Investmentlandschaft für Immobilien unter Corona verändert?**

Die Investmentlandschaft hat sich drastisch verändert, obwohl es für eine abschliessende Analyse noch zu früh ist. Zunächst ist eine Schockstarre eingetreten, als Folge davon sind die Transaktionen zurückgefahren worden. Wir verzeichnen zwischen ▶

ANZEIGE

**TROCKAG**  
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN  
BAUAUSTROCKNUNGEN  
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

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

[www.trockag.ch](http://www.trockag.ch)

Dietikon      Lenzburg      Chur  
Horw          Muttenz      Zofingen



30 und 50% weniger Deals im Vergleich zur Vorjahresperiode. Verlässliche Prognosen wären zum jetzigen Zeitpunkt unseriös, da es vom Beginn der Verhandlungen bis zum Abschluss der Transaktion ungefähr vier Monate dauert, also genau so lange, wie die Corona-Krise andauert. Das heisst, bezüglich Preise befinden wir uns noch mehr oder weniger in einem Zustand wie vor dem Corona-Ausbruch. Dennoch glaube ich, dass es in den nächsten Monaten grosse Unterschiede in den einzelnen Sektoren geben wird.

#### Wann werden wir eindeutige Antworten haben?

Wir waren vor dem Ausbruch der Pandemie in einer viel besseren Ausgangslage als vor der Finanzkrise 2008. Hauptgründe dafür sind das geringe Fremdkapital in den Immobilienmärkten sowie tiefe Leerstände beziehungsweise kein Überangebot an Flächen.

#### Wie haben die Märkte in Europa, Asien und Amerika reagiert?

Ich würde sagen, dass Asien, mit Ausnahme von Hongkong, mit geringen Verlusten aus der Krise gekommen ist. Die asiatischen Länder konnten die Ausnahmesituation gut bewältigen, weil sie mehr Erfahrung mit Pandemien haben als wir Europäer. Auch Australien steht gut da, das hat vermutlich mit der Insellage und der restriktiven Einwanderungspolitik zu tun. Doch den grösseren Unterschied sehe ich in den Immobiliensektoren. Besonders die Retailmärkte in den USA, in Grossbritannien und teilweise auch in

#### BIOGRAPHIE

#### SVEN SCHALTEGGER

ist Direktor und Senior Portfolio Manager im Equities-Team bei Credit Suisse Asset Management. Er leitet den Bereich Multi-Manager Real Estate. Zuvor war er bis 2015 für den Bereich Real Estate M&A bei Pricewaterhouse Coopers in der Schweiz verantwortlich und war davor sowohl bei Partners Group als auch bei der UBS im Bereich internationaler Immobilieninvestments tätig. Er verfügt über einen Master in Finance mit dem Prädikat magna cum laude der Universität Zürich und ist CFA-Charterholder sowie Member of the Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS).

Europa sind stark eingebrochen. Viele amerikanische Shopping-Malls sind heute rund 50% weniger Wert als vor dem Corona-Ausbruch.

#### Wie haben die anderen Sektoren reagiert, beispielsweise der Wohnungsmarkt?

Wir gehen davon aus, dass der Wohnungssektor weltweit die grösste Resilienz aufweist. Damit meine ich vor allem Wohnungen im mittleren Preissegment. In Amerika sind das Mietwohnungen, die zwischen 1000 und 1500 USD pro Monat kosten. Dort sehe ich keine Probleme. Im Luxussegment sieht die Situation etwas anders aus. In amerikanischen, aber auch europäischen Innenstädten ist in den letzten Jahren viel gebaut und entwickelt worden. Um profitabel zu sein, mussten für diese Liegenschaften sehr hohe Mietpreise aufgerufen werden, die sich am Markt nur teilweise durchsetzen liessen. Im unteren Mietsegment in Amerika, dem sogenannten «social housing» oder «workforce housing», sieht die Lage derzeit ebenfalls weniger gut aus, da viele Mieter als Folge des Corona-Lockdown ihre Jobs verloren haben.

#### Und bei uns in der Schweiz?

Der Wohnungsmarkt in der Schweiz hat die Krise insgesamt gut bewältigt. Das Überangebot an Mietwohnungen im Mittelland und an peripheren Lagen könnte allerdings zu höheren Leerständen führen, zumal die Zahl der Einwanderer im Zuge von Covid-19 weiter gesunken ist. Dass dagegen die Mieten in Städten wie Zürich, Genf, Bern oder Basel sinken werden, kann ich mir kaum vorstellen.

“  
**DER LOGISTIK-  
SEKTOR HAT  
SOWOHL IN  
DER SCHWEIZ  
ALS AUCH IM  
AUSLAND EIN  
GROSSES  
WACHSTUMS-  
POTENZIAL.**  
”



#### **In welchen Ländern lohnen sich Investments?**

Ich tue mich schwer mit einer Klassifizierung nach Ländern, kann mir aber vorstellen, dass Italien noch eine Weile von Investoren gemieden wird. Wenn man die Historie der letzten Crashes analysiert, sieht man, dass sich die angelsächsischen Länder nach grossen Bewertungsausschlägen wieder schnell erholt haben. Vieles spricht dafür, dass es auch dieses Mal so sein wird. Die angelsächsischen Märkte bleiben auch in Zukunft attraktiv. Sowohl in der Schweiz als auch international sehe ich ein zunehmendes Interesse an Logistik- und anderen, mit der Digitalisierung einhergehenden Immobilien wie zum Beispiel Datenzentren. So wurden im vergangenen Monat international mindestens fünf neue Fonds lanciert, die auf Datenzentren fokussieren.

#### **Woher bekommen Sie die nötigen Informationen für die Beurteilung der einzelnen Marktsegmente?**

Der private Immobilienmarkt zeichnet sich durch eine grosse Informationsasymmetrie aus. In unseren Büros stehen keine Börsenticker, die uns jede Stunde die neuesten Zahlen anzeigen. Wir be-

kommen die relevanten Informationen von unserem weltweiten Netzwerk, das sind überwiegend Fondsmanager oder Placement Agents, oder auf Immobilienmessen. Hinzu kommen zahlreiche Gespräche mit der «Immobilien-Community», dazu gehören zum Beispiel Bewerter, Broker und andere Investoren weltweit.

#### **Treffen Sie die Entscheidung über ein Investment allein oder mit einem Komitee?**

Wir sind der Meinung, dass Investmententscheidungen von einem Komitee getroffen werden sollen. Nachdem das Portfoliomanagement-Team seine Einschätzungen der einzelnen Marktsegmente und Investitionsvorgaben zusammengestellt hat, stimmt das Investment-Komitee darüber ab.

#### **In welche Immobiliensegmente (Wohnen, Büro, Gewerbe und Spezialimmobilien) investieren Sie?**

Für uns ist Liquidität sehr wichtig, wir wollen unsere Immobilien oder Fonds zu einem bestimmten Zeitpunkt wiederverkaufen. Unser grösster Sektor sind Logistikimmobilien, an zweiter Stelle kommen Büroliegenschaften, dann folgen Wohnimmobilien. Einen relativ kleinen Anteil (weniger als 10%) machen Retailimmobilien aus, und ganz am



Schluss sind wir in Nischensektoren wie Studenten- und Altersheimen sowie «medical offices» investiert, also Arztpraxen, die sich oft auf dem Gelände grosser Spitäler befinden.

**Erwarten Sie aufgrund von Corona nachhaltige Veränderungen am Markt, wie leerstehende Büro- oder Verkaufsflächen?**

Der Bürosektor scheint mir aufgrund seiner Grösse am Wichtigsten zu sein. In den letzten Jahren konnten wir einen starken Verdichtungstrend bei Büroflächen beobachten, also mehr Menschen auf weniger Quadratmetern. In Zeiten von Social Distancing könnte sich diese Entwicklung umkehren. Es wäre möglich, dass wir in Zukunft wieder grössere Büros brauchen. Auf der anderen Seite arbeiten wir mehr im Homeoffice. Und im weltweiten Durchschnitt kann man sagen, dass «work from home» ein grosser Erfolg war. Auch wenn wir wie auch in meinem Job wieder zu physischen Meetings und Geschäftsreisen zurückkehren werden, wird sich ein deutlich höherer Anteil an Heimarbeit in unserer Gesellschaft etablieren. Rechnen wir mal mit einem Tag pro Woche, das wäre ein Einbruch der Nachfrage um 20%.

**Wird sich der Retailmarkt wieder erholen?**

Ich bin unsicher, glaube aber, dass ein Grossteil des Retailmarktes umgenutzt werden muss. Besonders an B- und C-Lagen schätze ich die Lage als sehr schwierig ein.

**Hat sich Ihre Anlagestrategie unter Corona verändert?**

Kaum. Wir sind in der komfortablen Lage, dass wir in unserem Portfolio ein grosses Übergewicht an Logistik- und Wohnimmobilien hatten und haben, also den beiden Sektoren, die von der Pandemie am wenigsten betroffen sind. Eine kleine Anpassung könnte sein, dass wir den Anteil an Büroimmobilien reduzieren. Stattdessen planen wir kleine Zukäufe in den Bereichen Lifesciences, Datenzentren, Studentenheimen und anderen Sektoren, die weniger stark dem allgemeinen Wirtschaftszyklus ausgesetzt sind.

**Kehren die Märkte nach Ende der Pandemie wieder in ihren ursprünglichen Zustand zurück?**

Das ist schwer zu sagen, weil die derzeitigen Umstände disruptiv sind. Es gibt zu wenig Bewertungen für eine verlässliche Aussage. Wenn wir die Börse, die sich relativ rasch erholt hat, als Anhalts-





“  
DIE ASIATISCHEN  
LÄNDER KONN-  
TEN DIE AUSNAH-  
MESITUATION  
BESSER MANA-  
GEN ALS WIR.  
”

punkt nehmen, könnten auch die Immobilienmärkte wieder zu früheren Bewertungen gelangen. Ein weiteres Argument dafür sind die weiterhin tiefen Zinsen. Was wir beurteilen können, sind Offerten aus dem Sekundärmarkt. Viele offene Fonds sind momentan für Rückgaben geschlossen.

#### Nach welchen Kriterien erfolgt die Fondsselektion?

Das Credit Suisse Asset Management hat eigene Kriterien aufgestellt. Eine Herausforderung besteht darin, dass weltweit unterschiedliche Kennzahlen für die Beurteilung einer Immobilie verwendet werden. Gewisse Kennzahlen sind je nach Markt und Land anders definiert. Ein Teil meines Jobs besteht darin, diese Zahlen vergleichbar zu machen. Ausserdem beantworten wir uns Fragen wie beispielsweise: Um wie viel Prozent liegt das Portfolio unter der aktuellen Marktmiete? Welche Risiken können und wollen wir eingehen?

#### Wie wichtig sind die Rückgabemodalitäten und Währungsabsicherungsgeschäfte bei der Fondsauswahl?

Das sind zwei völlig verschiedene Dinge. In den Rückgabemodalitäten ist die Kündigungsfrist der

Fondsrückgabe geregelt, sie beträgt bei offenen Fonds in der Regel drei Monate. Neben der klassischen Due-Diligence-Prüfung prüfen wir auch die juristischen und steuerlichen Aspekte von ausländischen Fonds. Zudem sichern wir Währungsrisiken gegenüber Kursschwankungen ab. Insgesamt haben wir mit unserer Core-Plus-Strategie in den letzten 3,5 Jahren eine durchschnittliche Rendite von 9% pro Jahr in Lokalwährungen und nach Abzug aller Gebühren erwirtschaftet.

#### Welche Eigenschaften sollte man mitbringen, um als Anbieter von Immobilienfonds erfolgreich zu sein?

Wenn Sie weltweit Erfolg haben wollen, müssen Sie viel Investitionserfahrung mitbringen. Ein guter Fondsmanager sollte neben den Besonderheiten der einzelnen Marktregionen und Immobiliensektoren auch über ein breites Netzwerk verfügen. Zudem muss er vielfältige Übersetzungsarbeit leisten, das fängt schon bei den Masseinheiten an. Während wir beispielsweise Flächenangaben in Deutschland und der Schweiz in Quadratmetern angeben, spricht man in Japan von Tsubos.



**\*DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

# PARTEIPRÄFERENZ GAB DEN AUSSCHLAG

## ► KLARE PARTEILAGER

Am 9. Februar 2020 haben die Schweizer Stimmbürger die Mieterverbandsinitiative «Mehr bezahlbare Wohnungen» mit 57% abgelehnt. Das Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) hat im Nachgang beim Forschungsinstitut Sotomo eine Abstimmungsanalyse in Auftrag gegeben. Nun liegen die Ergebnisse vor, die eine Analyse der Gemeindeergebnisse weitgehend bestätigen (siehe März-Ausgabe der Immobilia).

Gemäss der Einzelbefragung hatte die politische Orientierung der Stimmbürger den grössten Einfluss, ob sie ein Ja oder ein Nein in die Urne legte. Mit 91% unter FDP-, 84% der CVP- und 81% der SVP-Sympathisanten war die Ablehnung ähnlich gross wie die Zustimmung im linken Lager (SP: 90%, Grüne: 86%). Im Weiteren spielte die persönliche Betroffenheit eine mitentscheidende Rolle: Je tiefer die eigenen Mietkosten, umso wahrscheinlicher war ein Nein. Umgekehrt verleiteten höhere Wohnkosten im Verhältnis zum Einkommen und eine langwierige letzte Suche nach Wohnraum eher zu einem Ja. Dies trifft vor allem auf Stadtbewohner zu.

Gegner und Befürworter der Vorlage sind sich zwar einig, dass vor allem die Grossstädte (81% bzw. 91%) und einkommensschwache Personen (67% bzw. 86%) von hohen Wohnkosten betroffen sind. Nach Ansicht der Ja-Stimmenden benachteiligt der Wohnungsmarkt weitere Bevölkerungsgruppen wie Alleinerziehende (75%), ältere Menschen (63%) und Familien (57%).

## HOHE MIET- UND EIGENTUMSPREISE

Neun von zehn Stimmbürgern sind der Ansicht, dass die Miet- und Eigentumspreise in der Schweiz zu hoch sind (Mietpreise: generell 44% bzw. teilweise 47%; Eigentumspreise: 49% bzw. 39%). Dabei sind für Stimmberechtigte, die sich dem linken Spektrum zuordnen, die zur Miete oder in der französisch- und italienischsprachigen Schweiz wohnen, die Miet- und Eigentumspreise in der Schweiz häufiger generell zu teuer als für Stimmberechtigte aus der Deutschschweiz oder für Wohneigentümer.

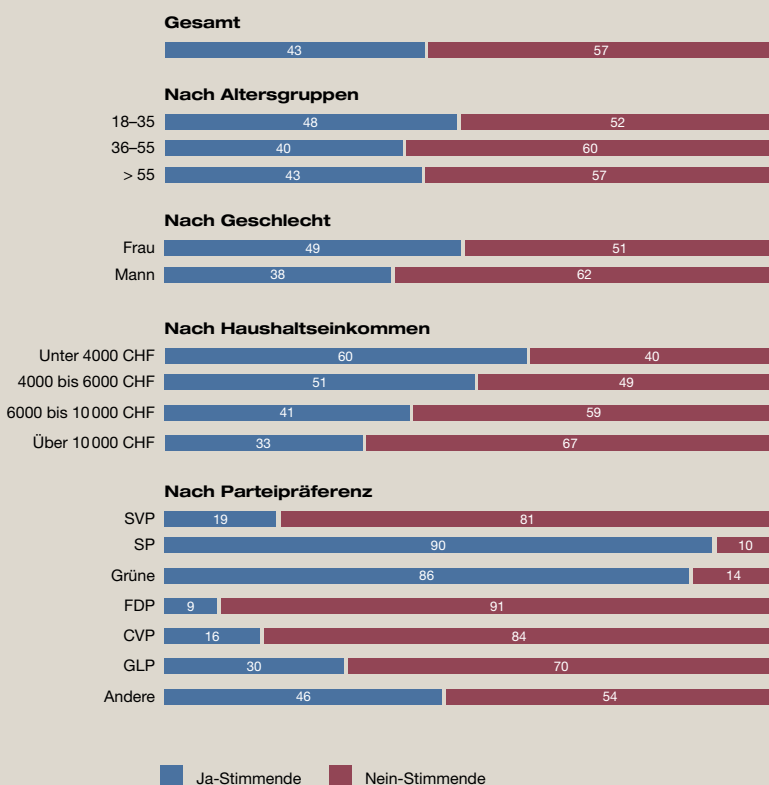
Für 56% der Stimmberechtigten ist die Förderung von preisgünstigen Wohnungen ein probates Mittel zur Senkung der Wohnkosten. Vor allem politisch links Situierte erachten diese Massnahmen als sinnvoll (86%). Dagegen liegt die Lösung für Personen vom rechten politischen Spektrum in der Beschränkung der Zuwanderung (75%).

Allerdings besteht selbst bei Befürwortern Handlungsbedarf beim Zugang zu gemeinnützigen Wohnungen: Nur 12% sind der Ansicht, dass die Vergabe von gemeinnützigen Wohnungen nicht geregelt sein muss. Für 64% sollen gemeinnützige Wohnungen dagegen an Einkommens- und Vermögenslimiten gebunden sein, und 60% wünschen eine Vergabe an

Das Bundesamt für Wohnungswesen hat die Stimmbürger befragt, was den Ausschlag für ein Ja oder ein Nein zur Mieterverbandsinitiative gab. Entscheidend war die politische Orientierung. TEXT – IVO CATHOMEN\*

## SOZIODEMOGRAFISCHE UND POLITISCHE EINFLUSSGRÖSSEN DES ABSTIMMUNGSVERHALTENS

Quelle: BWO/Sotomo



spezifische Bevölkerungsgruppen wie ältere Personen oder Familien.

## EINGRIFFE IN DEN WOHNUNGSMARKT FINDEN BREITE UNTERSTÜTZUNG

Bemerkenswert sind die Ergebnisse hinsichtlich der breiten Zustimmung zu Eingriffen in den Wohnungsmarkt. Unabhängig von der Mieterverbandsinitiative befürworten beispielsweise 82% der Stimmberechtigten die Verknüpfung von staatlicher Förderung energetischer Sanierungen mit der Auflage, dass die gegenwärtige Mieterschaft in der Wohnung bleiben kann. Ebenso hoch ist die Zustimmung zur Beschränkung der Mietzinserhöhung bei Mieterwechsel (80%). Selbst ein Vorkaufsrecht der Gemeinden ist für 67% ein legitimes Mittel. An diesen Fronten droht dem Wohnungsmarkt weiteres politisches Ungemach.



\*IVO CATHOMEN

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

# Liebe Investoren, ein Anlagetipp in Krisenzeiten:



## Edelstahl ist Gold wert.

Mit ihrer Robustheit und dem zeitlosen Design sind  
Stahlküchen von Forster eine Anlage von bleibendem Wert.  
Das merken Sie schon im täglichen Gebrauch, aber auch  
im Unterhalt. Investieren Sie ohne Risiken und versteckte  
Folgekosten in eine Stahlküche von Forster.

Stahlküchen von Forster.  
100% Schweizer Manufaktur.  
Qualität seit 1874.

**forster**

[www.forster-home.ch](http://www.forster-home.ch)

# New Member New Power New Leads

Schon  
gesehen?  
[www.newhome.ch](http://www.newhome.ch)  
jetzt im brandneuen  
Look & Feel.

Werden Sie Mitinhaber und profitieren Sie von:

- ▲ **Gratisinsertion bis Ende September**
- ▲ **Beteiligung als Aktionär und Mitspracherecht**
- ▲ **300 kostenlose Objektstage (10 Inserate) pro Monat**
- ▲ **Promotionspaket «Welcome» im Wert von CHF 1000.–\***
- ▲ **Spezialkonditionen für Insertion, Promotionen und Bannerwerbung**

\*gültig bis zum 31.12.2020

Jetzt informieren:  
[welcome@newhome.ch](mailto:welcome@newhome.ch) oder 044 240 11 60

**newhome**  
zuerst entdecken

## SCHWEIZ

### SONDERSESSION DER EIDGENÖSSISCHEN RÄTE

Vom 7. bis 11. September 2020 treffen sich die eidgenössischen Räte zu einer weiteren ausserordentlichen Session. Dies haben die beiden Ratsbüros festgelegt, nachdem 64 Mitglieder des Nationalrats eine derartige Session verlangt hatten. Behandelt werden parlamentarische Vorstösse zur Kurzarbeitsentschädigung, zum Erwerbsschutz für direkt und indirekt betroffene Selbstständigerwerbende und zur Verhinderung von Aussteuerungen.

### GESCHÄFTSMIETEGESETZ FRÜHES-TENS IM WINTER

Das Geschäftsmietegesetz, mit dem die Mietzinsreduktion für die vom Betriebs- und Publikumsöffnungsverbot betroffenen Mietverhältnisse gesetzlich geregelt werden soll, kommt nach Auskunft von Wirtschaftsminister Guy Parmelin frühestens in der Wintersession in die eidgenössischen Räte. Davor geht die Vorlage, die Anfang Juli vom Bundesrat in die Vernehmlassung geschickt wird, unter anderem noch in die Ämterkonsultation ins Mitberichtsverfahren. Mit einer Verabschiedung im Bundesrat ist frühestens Mitte September und mit einer Behandlung in den zuständigen Kommissionen im Oktober zu rechnen.

### BUNDESGESETZ ÜBER DIE ENTEIGNUNG REVIDIERT

Wenn Landwirte von Kulturland enteignet werden, erhalten sie künftig das Dreifache des Schätzpreises des Landes. Das Parlament hat dies im Rahmen der Revision des Enteignungsgesetzes in

der Sommersession beschlossen, um einem sorglosen Umgang mit Kulturland entgegenzuwirken. Mit dieser und weiteren Änderungen ist die Revision des Enteignungsgesetzes bereinigt.

### TOTALREVISION CO2-GESETZ ZU ENDE BERATEN

Der Nationalrat hat in der Sommersession die Totalrevision des CO<sub>2</sub>-Gesetzes zu Ende beraten. Nebst zahlreichen anderen Lenkungsabgaben wird auch Heizöl teurer. Der maximale Satz der CO<sub>2</sub>-Abgabe auf Brennstoffen soll von heute 120 auf bis zu 210 CHF pro Tonne CO<sub>2</sub> steigen, wenn die Emissionen aus Brennstoffen nicht genügend zurückgehen. Das Aus für fossile Heizungen soll etwas später kommen als vom Ständerat geplant. Die Kantone sollen eine Übergangsfrist bis 2026 erhalten.

### ZUWANDERUNG GEHT ZURÜCK

Die Nettozuwanderung aus dem EU/EFTA-Raum ist 2019 mit rund 30 700 Personen gegenüber dem Vorjahr (31 200) praktisch konstant geblieben. Im Vergleich zum Rekordjahr 2013 – als netto 68 000 Personen aus dem EU/EFTA-Raum zuwanderten – beträgt der Rückgang 55%, wobei dieser Rückgang des Wanderungssaldos seit 2018 zum Stillstand gekommen ist. Die Nettozuwanderung aus Drittstaaten (20 800) nahm 2019 um 2 700 Personen ab. Damit resultierte mit total 51 500 ein Gesamtzuwanderungssaldo, der um rund 3 200 Personen tiefer lag als 2018. Zu diesem Ergebnis kommt der 16. Bericht des Observatoriums zum Freizügigkeitsabkommen Schweiz-EU.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

### Inserat/Ausschreibung

Berufsprüfung Immobilienentwicklung 2020 (Verschiebung auf Februar 2021)

Anfang Februar 2021 wird die Berufsprüfung Immobilienentwicklung 2020 durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung vom 25. April 2012 und entsprechender Wegleitung.

Prüfungsdaten: 8. und 9. Februar 2021 (schriftlicher Teil)  
17.–19. Februar 2021 (mündlicher Teil)

Prüfungsort: Messe Zürich, 8050 Zürich (schriftlicher Teil)  
Hotel Radisson Blu, 8058 Zürich (mündlicher Teil)

Prüfungsgebühr: Fr. 2 900.–

Anmeldeschluss: 24. Juli 2020 (Poststempel)

Die Anmeldung erfolgt über unsere Homepage  
<http://www.sfpk.ch/de/pruefungen/entwicklung.html>

Die ausführlichen Dokumentationen, wie die Prüfungsordnung, die Wegleitung, die Prüfungsdaten sowie Anmeldeunterlagen können ebenfalls auf der Homepage unter <http://www.sfpk.ch/de/pruefungen/entwicklung.html> eingesehen oder heruntergeladen werden.

Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft (SFPKIW)  
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, E-Mail [info@sfpk.ch](mailto:info@sfpk.ch)

### Publication / Annonce

Examen professionnel de développeuse immobilière / de développeur immobilier 2020 (ajournement à février 2021)

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de développeuse immobilière / développeur immobilier 2020 aura lieu au début février 2021.

L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 25 avril 2012 et aux directives y relatives.

Dates de l'examen: 8 et 9 février 2021 (partie écrite)  
17 – 19 février 2021 (partie orale)

Lieu de l'examen: Hôtel Modern Times, 1806 Sain-Légier, Vevey (partie écrite)  
Hôtel Modern Times, 1806 Sain-Légier, Vevey (partie orale)

Taxe d'examen: Fr. 2 900.–

Clôture des inscriptions: 24 juillet 2020 (timbre postal)

L'inscription s'effectue en ligne sous: <http://www.sfpk.ch/fr/examens/promotion.html>

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

Commission suisse des examens de l'économie immobilière (CSEEI)  
Rue du Midi 2, 1003 Lausanne, E-Mail: [info@cseei.ch](mailto:info@cseei.ch)

### Inserzione / pubblicazione

Esame per esperti in Sviluppo Immobiliare 2020 (rinvio a febbraio 2021)

Nel mese di febbraio 2021 si terrà l'esame di esperti in Sviluppo Immobiliare 2020. L'esame avviene secondo il Regolamento e le Direttive emanate il 25 aprile 2012 e secondo le linee guida.

Date dell'esame: 8 e 9 febbraio 2021 (esame scritto)  
17 – 19 febbraio 2021 (esame orale)

Luogo dell'esame: Zurigo (ZH) e Sain-Légier, Vevey (VD)

Tassa d'esame: Fr. 2 900.–

Termine d'iscrizione: 24 luglio 2020 (timbro postale)

L'iscrizione avviene tramite la nostra Homepage. La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame e il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito <http://www.sfpk.ch/it/esami/sviluppo.html> oppure può essere ordinato presso:

Commissione d'esame professionale dell'economia immobiliare svizzera (CEPSEI)  
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, E-Mail: [info@cepsei.ch](mailto:info@cepsei.ch)

# MITTELFRISTIG GUTES POTENZIAL

Die Covid-19-Pandemie geht auch an der Immobilienwirtschaft nicht spurlos vorüber. Doch für zentrale Lagen und bei guter Mieterbonität sind die Ausichten unverändert gut.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER\*

Investments in nachhaltige Schweizer Wohnimmobilien: Swiss Life deckt rund die Hälfte der Kategorie Immobilien Schweiz mit Wohnnutzungen ab. Im Bild: Neubau bei der ehemaligen Stahlgiesserei Schaffhausen, mit einem über 7000 m<sup>2</sup> grossen Stadtgarten.

BILDER: SWISS LIFE



## ▶ WOHNEN UND BÜROS ALS SCHWERGEWICHT

Die meisten Schweizer Investoren legen den Fokus traditionell auf Wohn- und Büroliegenschaften. Erst in zweiter Linie folgen Verkaufsflächen bzw. Einzelhandel, Industrie und Gewerbe, Hotels, Tourismus, Logistik oder sonstige Dienstleistungen. Die Eigentümer von Schweizer Wohn- und Büroimmobilien können mehr als zufrieden sein – immerhin waren die letzten zehn Jahre von einem Boom geprägt. Auch für 2019 liegen glänzende Resultate vor: Der Total Return von Wohn- und Büroimmobilien liegt mit je 6,9% exakt gleich hoch. «Büroliegenschaften schneiden unter dem Aspekt Cashflows etwas besser ab», erläutert dazu Robert Weinert, Ökonom beim Beratungsunternehmen Wüest Partner. Die Zahlen stützen sich auf die eigenen Auswertungen von Wüest Partner in Zusammenarbeit mit dem internationalen Finanzdienstleister MCSI. Wer Büroliegenschaften hält, kann gemäss den repräsentativen Daten mit hohen Cashflows rechnen. Aufgrund der üblichen Vertragsklauseln – Koppelung an die Teuerung – ist zudem im Fall eines Zinsanstiegs damit zu

rechnen, dass sich die Cashflows entsprechend erhöhen. Bei Wohnungen spielt dieser Automatismus hingegen langsamer, weil der Referenzzins für die Mieten träger reagiert.

Auffallend ist allerdings, dass die jährliche Wertänderungsrendite, sprich die Aufwertung, bei Wohnliegenschaften höher liegt als bei Büros. Das dürfte laut Weinert auf mehrere Faktoren zurückzuführen sein. Zum einen bringen viele Anleger Wohnen ganz grundsätzlich mit Sicherheit und hoher Stabilität der Erträge in Verbindung. Kommt dazu, dass viele institutionelle Investoren (etwa Pensionskassen) mit hohem Anlagedruck traditionell Wohnen favorisieren. Und dieser permanente Anlagedruck spiegelt sich in einer hohen Zahlungsbereitschaft und entsprechend steigenden Preisen. Eine erste Schlussfolgerung: Über einen grösseren Zeitraum betrachtet, erzielen Eigentümer von Wohnimmobilien die bessere Gesamtpformance, und zwar einfach aufgrund des Sonderfaktors der hohen Nachfrage auf dem Transaktionsmarkt. Genau der umgekehrte Effekt dürfte bei Verkaufsliegenschaften zum Tragen kommen: Wegen

des Strukturwandels und im Zeichen der aktuellen Krise seit dem Frühling 2020 ist hier kaum noch mit Aufwertungen zu rechnen, im Gegenteil.

## MPK: 80 PROZENT WOHNANTEIL

Die meisten grossen, institutionellen Investoren halten an der bisherigen Strategie fest und wollen die Quote «Immobilien Schweiz» planmässig fortführen. «Die aktuelle Entwicklung im Zusammenhang mit Covid-19 ist für uns kein Anlass, die längerfristig ausgerichtete Anlagestrategie zu ändern», sagt zum Beispiel Christoph Ryter, Geschäftsleiter der Migros-Pensionskasse (MPK). Vom Gesamtvermögen von über 26 Mrd. CHF entfallen nach der Strategie 25% auf Immobilieninvestitionen in der Schweiz. «Davon wiederum legen wir mit einem Anteil von 80% den Fokus auf Wohnliegenschaften», betont Ryter. Als grosse Vorsorgeeinrichtung hat die MPK kontinuierlich einen Anlagebedarf und baut daher auch das Immobilienportfolio Schweiz Jahr für Jahr aus. Im Vordergrund sind dabei Projektentwicklungen, sprich Neubauten. Teils handelt es sich auch um Verdichtungen oder Investitionen auf bestehenden Grundstücken.

## SWISS LIFE AGIERT LANGFRISTIG

Ähnlich lautet die Stellungnahme von Swiss Life AG – mit einem Portfolio in der Kategorie Immobilien Schweiz von rund 33 Mrd. CHF eine gewichtige Investorin.

## «ALLES EINE FRAGE DES PREISES»

INTERVIEW MIT JOHANNES SCHWAB, SWISS FINANCE & PROPERTY FUNDS AG



«Aus heutiger Sicht planen wir keine Änderung der Immobilien-Investment-Strategie», erklärt eine Sprecherin. Als Anlegerin agiere Swiss Life sehr langfristig und sei insbesondere an nachhaltigen, stetigen Erträgen interessiert. Auch der sogenannte «Spread-over-Riskfree», also die Prämie gegenüber Staatsanleihen, sei eine wesentliche Überlegung. Bei Swiss Life setzt sich das Immobilienportfolio per Ende 2019 wie folgt zusammen: Rund die Hälfte entfällt auf Wohnungen und rund ein Viertel auf Büroliegenschaften. Der Rest verteilt sich auf Retail mit rund 15% sowie weitere Nutzungen wie Logistik, Parking, Lager etc. Analog wie die Vorsorgeeinrichtung MPK realisiert Swiss Life in grossem Umfang eigene Projekte. So entwickelt das Unternehmen aktuell in Schaffhausen auf dem Areal der ehemaligen Stahlgiesserei einen neuen Stadtteil mit gemischter Nutzung, aber mit einem hohen Wohnanteil (total 307 Wohnungen und 8 Hochhäuser).

### PSP: «SEHR GUTE LAGEN»

Anders positionieren sich traditionell die grossen Immobiliengesellschaften wie Swiss Prime Site (SPS) und PSP Swiss Property, die an der Börse kotiert sind. Im Fokus der Investments sind Büro- und Geschäftshäuser an besten Stadtlagen. Giacomo Balzarini, CEO von PSP Swiss Property, hält dazu fest: «Wir planen keine Änderung der Strategie.» Im Fokus der Investitionstätigkeit und von Projektentwicklungen seien Büronutzungen an sehr guten Lagen in den grossen Wirt-

schaftszentren der Schweiz. «Für diesen Sektor sind wir mittel- und längerfristig optimistisch», so der CEO von PSP weiter. Zur Klarstellung verweist PSP darauf, dass nur ein kleiner Teil der Mieter direkt von Einbussen während des Lockdown im Frühling betroffen gewesen sei. Ladenflächen im Bereich Nonfood bzw. High Street, Gastronomie, Hotels etc. steuern insgesamt 21% zum Total der Mieterträge bei. Und von diesem Anteil wiederum waren die Auswirkungen auf die Umsätze sehr unterschiedlich, jedenfalls war auch von diesen 21% wiederum nur ein Teil direkt tangiert.

«Kommt dazu, dass alle Objekte unseres Portfolios vorwiegend an zentralen Lagen positioniert sind und ein wesentlicher Teil aller Verträge mit grossen institutionellen Mietern abgeschlossen wurde», erläutert Giacomo Balzarini weiter. Professionelle Investoren wissen auch darum, dass zum Beispiel der Retailmarkt oder Bereiche wie Hotellerie und Tourismus schon zuvor von einem Strukturwandel erfasst worden sind. So gehört es bei grossen Immobiliengesellschaften wie PSP zum Standard, das Portfolio laufend zu optimieren. «Bei jeder Neuvermietung nehmen wir eine gründliche Analyse nach dem Ansatz Best Use vor», sagt der CEO von PSP. Das heisst: Unabhängig von der Branche oder

Nutzung einer bestimmten Fläche stellt sich der Vermieter jedes Mal die Frage, welcher Mieter am betreffenden Standort die grössten Aussichten auf Erfolg hätte.

### PLANMÄSSIGE PROJEKT-ENTWICKLUNGEN

Wie andere professionelle Investoren setzt auch PSP die bereits geplanten Investitionen und Projekte fort. Darunter ein Ersatzneubau in Zürich-Binz (Akquisition in diesem Jahr erfolgt). Das neue Geschäftshaus Atmos in Zürich-West wird 2021 bezugsbereit sein und ist schon jetzt voll vermietet. Schliesslich ist es bezeichnend, dass die grossen Investoren sehr solide finanziert sind, auch dies ein wesentlicher Pfeiler einer langfristigen Strategie. MPK als Vorsorgeeinrichtung verzichtet ganz auf Fremdkapital. Und PSP Swiss Property finanziert das Portfolio zu mehr als 60% durch Eigenkapital. ■



### \*JÜRIG ZULLIGER

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

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

Konferenz

**Indirekte Immobilienanlagen  
im In- und Ausland**

2020: Niedrigzinsen führen zu Nullrenditen  
17. September 2020

[www.hslu.ch/immobilien](http://www.hslu.ch/immobilien), T +41 41 757 67 67, [ifz@hslu.ch](mailto:ifz@hslu.ch)

# «ALLES EINE FRAGE DES PREISES»



←  
**BIOGRAPHIE  
JOHANNES  
SCHWAB**

studierte an der Uni Zürich (Finance) und an der ETH Zürich. Er verfügt über eine sehr langjährige Erfahrung als Analyst, insbesondere für indirekte Immobilienanlagen. Heute ist er Portfolio-Manager bei der Swiss Finance & Property Funds AG

**Obligationen sind von negativen Zinsen betroffen, Aktien schwanken stark. Haben Investoren Vertrauen in Immobilieninvestments als Alternative?**

Johannes Schwab: Ja, absolut. Die Nachfrage nach Immobilien wird stark bleiben. Letztlich geht es bei Investments immer um die Qualität und Stabilität der erwarteten Cashflows. Mit Aktien kann der Anleger ganz verschiedene Branchen und Industrien im Fokus haben, etwa Pharma, Technologie, Maschinenbau, Nahrungsmittel, Öl oder allgemein Energie. Wenn ich mir die künftig erwarteten Cashflows anschau, sind die Aussichten für Immobilien gut. Gerade in Zeiten mit wirtschaftlichen Schwankungen schneiden zum Beispiel Wohnnutzungen gut ab. Wohnen ist ein Grundbedürfnis der Gesellschaft.

In einem schwierigeren Wirtschaftsumfeld versprechen vor allem Wohnimmobilien stabile Cashflows. Doch das Rendite-Risiko-Profil verschiedener Investments müsse sehr sorgfältig analysiert werden, sagt Johannes Schwab von der Swiss Finance & Property Funds AG.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER\*

**Seit dem Lockdown im Frühling sind manche Anleger vor allem bei Gewerbe- und Einzelhandels-Immobilienanlagen vorsichtig. Ist es in jedem Fall die klügere Wahl, stattdessen in Mehrfamilienhäuser zu investieren?**

Nein, das wäre keine kluge Entscheidung. Es sei denn, eine solche Investitionsmöglichkeit an der Börse oder als Portfolio wäre gerade günstig bewertet. «All about price.» – Es ist immer eine Frage des Preises. Der Anleger wird sich die Frage stellen müssen, welchen Preis er für die künftig erwarteten Dividenden bzw. Erträge zu zahlen bereit ist. Massgeblich ist das Rendite-Risiko-Profil. Im Einzelhandel war die Grundversorgung (Food und Near-Food) gar nicht von Ladenschliessungen betroffen und verzeichnet inzwischen robuste Umsätze.

**Was halten Sie von der Variante, jetzt eigene Projektentwicklungen im Sektor Wohnen zu realisieren?**

Die Risiken bei eigenen Projekten sind deutlich gestiegen. Wenn wir uns anschauen, wo überhaupt noch Bauland verfügbar ist, dann sind wir meist am äusseren Agglomerationsgürtel. Bei manchen Neubauten sehen wir längere Absorptionszeiten. In Einzelfällen verstreichen mehrere Jahre, bis ein Neubau mit einem gewissen Volumen voll vermietet ist. Eigene Projektentwicklungen setzen heute vermehrt profunde Marktkenntnisse voraus – etwa über konkurrierende Angebote im nahen Umfeld.

**Gerade private Anleger mit genügend Eigenkapital ziehen nach wie vor die Option in Betracht, bestehende, schon vermietete Mehrfamilienhäuser zu kaufen. Wie sind solche Investments zu beurteilen?**

Hier stellen wir unverändert hohe Preise und entsprechend tiefe Bruttorenditen fest. An guten Stadtlagen finden solche Transaktionen bei einer Bruttorendite von vielleicht 2,25 bis 2,5% statt. Wenig erfahrene Privatanleger vergessen oft, dass die Kosten im Lauf der Jahre steigen werden. Irgendwann sind höhere Unterhaltsausgaben und Investitionen fällig. Einfach gesagt: Eine Immobilie ist eben keine Obligation, mit der ein Anleger nichts zu tun hat. Die Kosten werden also steigen. Es ist aber im aktuellen Umfeld fraglich, ob dann auch die Mieten erhöht werden können. Der Referenzzinssatz im Mietbereich ist in den letzten Jahren jedenfalls stets gesunken. Einzig bei Altbauten an guten Stadtlagen und zugleich günstigen Bestandesmieten lässt sich im Zuge von Mieterwechseln eine Mietsteigerung erzielen, vorausgesetzt die Bauqualität wurde gut unterhalten.

**Was sind Ihre Schlussfolgerungen?**

Es wäre zu einfach, die verschiedenen Sektoren und Nutzungen gegeneinander auszuspielen. Eine Investition in kommerziell genutzte Liegenschaften,



d. h. zum Beispiel Büros und Gewerbe, wird auch in den nächsten Jahren gut dastehen. Es kommt immer auf die Lagen und die Ertragssituation an, insbesondere auf die Mieterbonität. Für Büros und andere gewerbliche Nutzungen sind die künftigen Ertragsaussichten je nach Lage und Erschliessung meist gut. So sind Büros im «Central Business District» nach wie vor gesucht. Und selbst wenn künftig Homeoffice an Bedeutung gewinnt, gilt die Regel: Die Büros müssen zentral gelegen sein.

#### **Worauf kommt es im Kern darauf an, damit die Investments auch in Zukunft die Erwartungen erfüllen?**

Immobilien erfordern einigen Aufwand und setzen entsprechende Managementkapazität voraus. Erfolgversprechend sind diejenigen Objekte, die professionell gemanagt werden. Wer sich nicht darum kümmert und nicht investiert, wird früher oder

später höhere Risiken in Kauf nehmen müssen. Wenn wir uns aber in die Zahlen professionell gemanagter Portfolios vertiefen, kommen die Unterschiede ans Licht. Im Bereich kommerzieller Liegenschaften finden sich zum Beispiel Objekte, die auf Jahre hinaus sehr stabile Erträge versprechen: etwa, wenn die Standortqualität stimmt, die Restlaufzeit der Mietverträge noch weit in die Zukunft reicht und wenn es Mieter von erstklassiger Bonität sind.

#### **Was halten Sie davon, Gewerbe- und Büroflächen häufiger zu Wohnungen umzunutzen?**

Der Spielraum ist aufgrund des Baurechts und der Zonenordnung oft sehr eingeschränkt. Im konkreten Fall ist es immer fraglich, ob die Rechnung wirklich aufgeht. Teils sind hohe Investitionen damit verbunden – ohne dass aber die Erträge pro Quadratmeter wirklich höher liegen.



**\*JÜRIG ZULLIGER**

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

ANZEIGE

## Aus- und Weiterbildung SVIT Zürich

# Dozenten gesucht

Im Auftrag der SVIT Real Estate School (SRES) führt der SVIT Zürich attraktive Assistenz- und Sachbearbeiterkurse sowie den eidg. Lehrgang Immobilienbewirtschaftung durch.

Für unsere Kurse mit Standort Zürich-Oerlikon suchen wir für das kommende Schuljahr 2021 weitere Dozenten mit nachfolgendem Fachgebiet:

- Personalführung (ca. 25 Lektionen p.a.)
- Bewirtschaftung Mietliegenschaften (ca. 40 Lektionen p.a.)
- Bautechnik (ca. 25 Lektionen p.a.)
- Liegenschaftenbuchhaltung (ca. 25 Lektionen p.a.)
- Kommunikationstechnik und Methodenkompetenz (ca. 30 Lektionen p.a.)

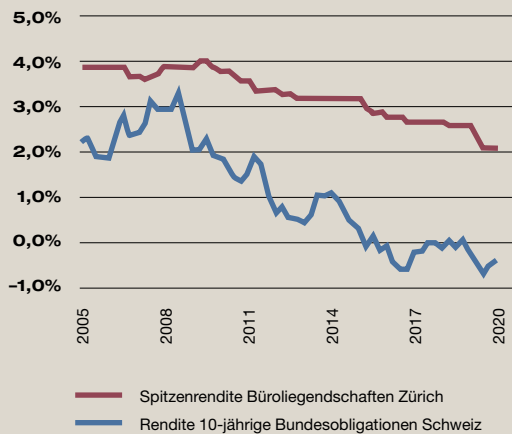
Wir bieten eine attraktive Entlohnung nach geleisteten Lektionen. Interessierte Fachpersonen aus der Branche melden sich bitte direkt bei Frau Monika Da Cunha per E-Mail ([monika.dacunha@svit.ch](mailto:monika.dacunha@svit.ch)).



# NEUE WELT VORAUS?

INVESTITIONS-/  
KAPITALMARKT:  
SPITZEN-  
RENDITE FÜR  
BÜROGEBÄUDE  
UND 10-JÄHRIGE  
BUNDES-  
OBLIGATIONEN

Quelle: JLL



## ▶ SPITZENMIETEN IN GROSSTÄDTEN WAREN KONSTANT

Der Büroflächenmarkt hat sich die letzten drei Jahre erfreulich entwickelt. Auf den Flächenmärkten konnten beachtliche Absätze erzielt werden. Die Nachfrage war breit aufgestellt. Qualitativ genügende Angebote zu marktkonformen Konditionen wurden rege absorbiert. Insbesondere war eine starke Nachfrage nach modernen Büroflächen in den Innenstädten spürbar. Dies führte dazu, dass die Spitzenmieten in allen grossen Städten konstant blieben oder gar gestiegen sind.

Noch im Januar waren die Aussichten für das aktuelle und das folgende Jahr durchaus gut, wenn auch weniger euphorisch. Es wurde für die Schweiz ein positives Wachstum der Beschäftigten prognostiziert (+0,7% und +0,9%), das heisst etwas weniger stark als in den Vorjahren (+1,6% und +1,3%). Infolgedessen war eine leicht reduzierte Flächennachfrage nach Büros zu erwarten. Zudem standen viele neue Bürogebäude vor der Fertigstellung, weshalb JLL davon ausging, dass die Angebotsquote von 4,2% in der Schweiz bis Ende 2020 leicht ansteigen wird. Der Jahresstart verlief noch solide. Die Ausbreitung des Covid-19-Virus verschlechterte dann im März die Marktstimmung und ebenso die Erwartungen für die nächsten Quartale innert weniger Tage dramatisch.

## UNMITTELBARE AUSWIRKUNGEN DER CORONA-KRISE AUF DEN FLÄCHENMARKT

Bei Kleinflächen erfolgte ein abrupter Einbruch der Nachfrage, nahezu sämtliche Expansionspläne wurden gestoppt. Branchenübergreifend wird mit neuen Anmietungen zugewartet, solange der Verlauf der Krise und die Auswirkungen auf das eigene Unternehmen unklar sind. Ausnahmen bilden Unternehmen aus der digitalen Wirtschaft sowie Medtech, Biotech und Pharma, welche weniger stark betroffen sind,

Branchenübergreifend wird mit neuen Büroanmietungen gewartet, solange der Verlauf der Krise und die Auswirkungen auf das eigene Unternehmen unklar sind.

TEXT – DANIEL STOCKER\*

und ebenso langfristige strategische Projekte wie die Zusammenlegung von Standorten mit einem Flächenbedarf von 10 000 m<sup>2</sup> und mehr.

Der Vermieter- und Nutzermarkt, wo Angebot und Nachfrage von Flächen aufeinandertreffen, spürt den Konjunkturerinbruch somit unmittelbar. Gemäss SECO dürfte die Arbeitslosenquote ansteigen und im Jahr 2021 durchschnittlich 4,1% betragen (gegenüber 2,3% im Jahr 2019), die Beschäftigung wird bestenfalls nur geringfügig wachsen. Die nächsten beiden Jahre dürften die Absätze auf dem Flächenmarkt folglich harzig ausfallen.

## INVESTITIONSMARKT INSGESAM WIDERSTANDSFÄHIG

Deutlich robuster präsentiert sich hingegen der Kapital- bzw. Investitionsmarkt. Zwar kam es zu Verzögerungen bei Transaktionen von Büroliegenschaften. Die Anlagebedürfnisse der Investoren haben sich jedoch nicht verändert. Eine repräsentative Umfrage von JLL nach den ersten Lockerungen Ende April unter Immobilieninvestoren ergab, dass 83% der befragten Teilnehmer an ihren Akquisitionszielen in der Schweiz für 2020 festhalten werden und für Core-Liegenschaften eine unverändert hohe Zahlungsbereitschaft vorhanden ist.

Die Umfrageergebnisse haben sich dann bei Transaktionen im Mai bestätigt. Im Raum Zürich wurden für hochwertige Anlageimmobilien an guten Lagen mit krisenfesten Mietverhältnissen bis zu 30 kompetitive Gebote abgegeben und die erzielten Spitzenanfangsrenditen lagen mit 2,1% auf demselben Niveau wie vor dem Ausbruch der Pandemie.

Da die Zinserwartungen unverändert tief bleiben, dürfte sich der Investitionsmarkt weiter stabil verhalten, zumal die meisten Immobilien mit ausreichend Eigenkapital finanziert sind. Core-Liegenschaften mit soliden Mieterträgen aus Wohn- und Büromietungen bleiben im Fokus der Investoren. Trotz der hohen Investorenaktivität und der positiven Signale von realen Transaktionen sind aber Änderungen beim Akquisitionsverhalten zu beobachten: Mieterbonitäten geraten wieder vermehrt in den Fokus von Detailprüfungen. Gewisse Korrekturen sind bei Immobilien zu erwarten, welche krisenbedingt stark exponiert sind mit Nutzungen für befristete Beherbergungen wie Hotels oder Business Apartments sowie Mieterträge über Gastronomie und Veranstaltungen generieren. Mittelfristig wird die Rezession je nach Dauer und Tiefe ihre Spuren auch im Investitionsmarkt hinterlassen, da sich dieser nicht den Entwicklungen auf den Flächenmärkten und in der Realwirtschaft entziehen kann.

## MEHR ODER WENIGER BÜROFLÄCHE NOTWENDIG?

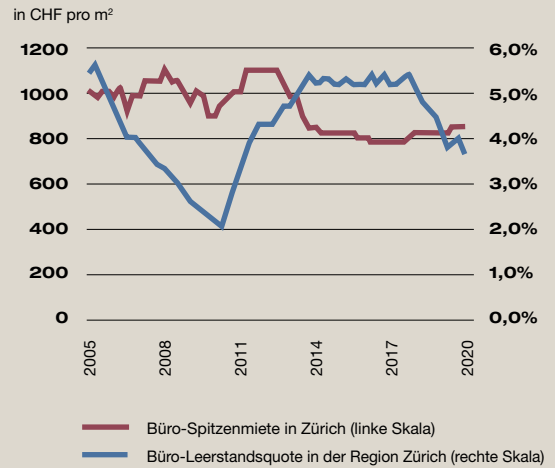
Für den Vermietungsmarkt stellt sich die zentrale Frage, in welche Richtung sich der zukünftige Bedarf

“  
DA DIE ZINS-  
ERWARTUNGEN  
UNVERÄNDERT  
TIEF BLEIBEN,  
DÜRFTE SICH  
DER INVESTI-  
TIONSMARKT  
WEITER STABIL  
VERHALTEN.”

nach Büroflächen entwickeln wird. Solange für das Virus keine medizinische Lösung verfügbar ist, wird das Einhalten von Social Distancing und erhöhten Hygieneanforderungen den Flächenbedarf hochhalten. In vielen Unternehmen hat das erzwungene Homeoffice-Experiment nach einer gewissen Anlaufzeit erstaunlich gut funktioniert. Die Akzeptanz dafür ist gestiegen, und es wird zukünftig breiter angewendet werden, woraus ein geringerer Bedarf nach Büroflächen resultieren kann. Damit diese Reduktion auf Unternehmensebene allerdings umsetzbar ist, müssen die Mitarbeitenden verbindlich von auswärts arbeiten und dies an verschiedenen Tagen. Sofern alle am Freitag im Homeoffice sind und Montag bis Donnerstag nach wie vor den Büroarbeitsplatz vorziehen, wird keine Flächensparnis gegenüber dem Status quo erzielbar sein. Es ist noch nicht erwiesen, ob diese Pflicht, an vorbestimmten Tagen verbindlich von auswärts zu arbeiten, dem Wunsch der meisten Beschäftigten entspricht. Sollte der Arbeitgeber durch diese Einforderung gegenüber den Angestellten zudem entschädigungspflichtig werden und/oder bei diesen zu Hause Bürostuhl und Drucker bereitstellen müssen, dann dürfte der finanzielle Vorteil der geringeren Mietfläche schnell dahinschmelzen.

## FLÄCHEN-/VERMIETUNGSMARKT: SPITZENMIETE UND LEERSTANDSQUOTE FÜR BÜROFLÄCHEN IN DER REGION ZÜRICH

Quelle: JLL



### KURZFRISTIG DOMINIERT REZESSION

Die Branchenmeinungen gehen deshalb aktuell auseinander, ob sich der Bedarf nach Büroflächen zukünftig reduzieren wird und falls ja, wie stark. Mehr Einigkeit herrscht darüber, dass kurzfristig die Rezession den Takt angibt und der Leerstand in den kommenden Quartalen ansteigen wird. Bei früheren Krisen wirkten anfänglich niedrige Leerstandsquoten als Schutzmechanismus gegen starke Mietrückgänge. Erst im Verlauf der Krise nahm der Leerstand zu und die Mieten kamen unter Druck. Ein solcher Verlauf für die nächsten ca. 18 Monate könnte auch dieses Mal ein realistisches Szenario sein.



**\*DANIEL STOCKER**

Der Autor ist Head of Research bei der Jones Lang LaSalle AG.

ANZEIGE

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

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

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

**eXtenso**

**eXtenso IT-Services AG**

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

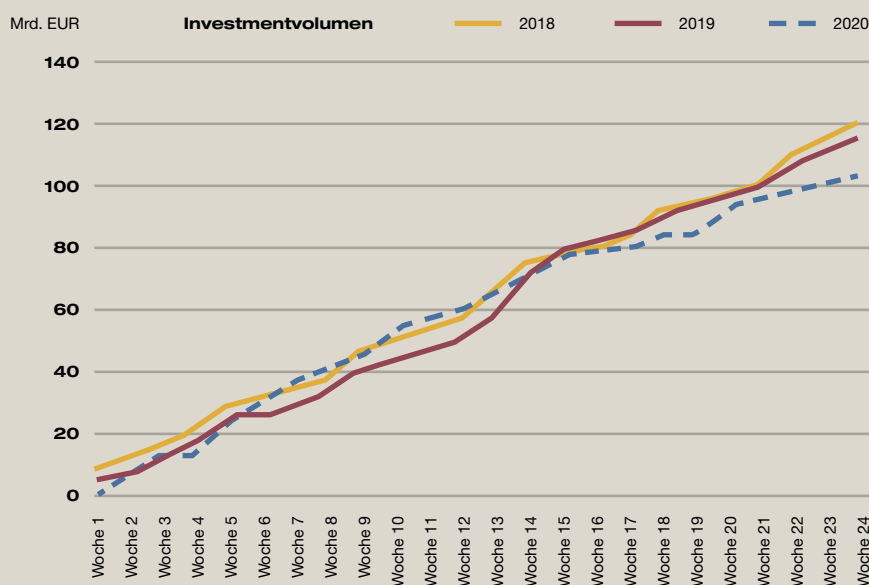
# TRANSAKTIONEN STÜTZEN VOLUMEN

Langsam wird das Ausmass der Pandemie sichtbar. Die Zahlen zu den Transaktionsmärkten, die zuletzt von steigenden grenzüberschreitenden Kapitalflüssen geprägt waren, sinken nun aufgrund teils strikter Ausgangssperren und Reisebeschränkungen.

TEXT – ROGER HENNING\*

## INVESTMENTVOLUMEN IN EUROPA

Quelle: Real Capital Analytics (RCA), Schroders, Juni 2020



### WENIGER INVESTITIONEN BEI GEWERBEIMMOBILIEN

In der Asien-Pazifik-Region, wo das Virus als Erstes auftauchte, lag das kumulierte Investitionsvolumen für Gewerbeimmobilien dieses Jahres Ende Mai nach vorläufigen Zahlen von Real Capital Analytics (RCA) bei nur rund 40 Mrd. USD. Als Vergleich: Zum selben Zeitpunkt lag das Volumen in 2018 und 2019 bereits bei über 70 Mrd. USD. Ein ähnliches Bild ergibt sich für Nord- und Südamerika. Hier lag das Transaktionsvolumen Ende Mai kumuliert bei knapp über 130 Mrd. USD, verglichen mit über 160 Mrd. USD in den beiden Vorjahren.

Angesichts dessen scheinen die Transaktionsmärkte in Europa verhältnismässig robust. So lag das Transaktionsvolumen Ende Mai bei rund 90 Mrd. USD und

somit nur leicht unter den knapp über 100 Mrd. USD im selben Zeitraum des Vorjahres. Dies ist insbesondere überraschend, wenn man bedenkt, dass Europa die Region der Welt ist, in der regelmässig rund 50% des Kapitals grenzüberschreitend investiert wird.

Allerdings profitierte Europa seit Jahresbeginn von einer Reihe von grossen Portfolio- und Plattformtransaktionen. In Grossbritannien kaufte etwa der US-Vermögensverwalter Blackstone den Anbieter von Studentenwohnungen «iQ» für rund 4,7 Mrd. GBP. In Deutschland übernahm Aroundtown die TLG für rund 4,7 Mrd. EUR und in Frankreich verkaufte Unibail-Rodamco-Westfield ein Portfolio aus fünf französischen Shoppingcenter im Wert von über 2 Mrd. EUR an ein Joint Venture mit Credit Agricole Assurances und La Française. Aber auch eine Reihe grössere Einzeltransaktionen wurden erfolgreich getätigt. In Brüssel etwa sicherte sich die Valesco Group den 142 m hohen und fast 190 000 m<sup>2</sup> umfassenden Finance Tower für rund 1,2 Mrd. EUR und in London wechselte das berühmte Ritz Hotel für rund 800 Mio. GBP den Besitzer.

### KLEINE TRANSAKTIONEN RÜCKLÄUFIG

Schaut man allerdings nur auf die Anzahl der Transaktionen, so fiel diese auch in Europa bis Ende Mai um rund 40% gegenüber dem Vorjahr. Auffällig ist hier, dass besonders kleine Transaktionen von weniger als 50 Mio. EUR seit Jahresbeginn deutlich rückläufig sind. Verglichen mit dem Vorjahr wurden in diesem Segment rund 50% weniger Transaktionen getätigt. Dies deutet darauf hin, dass aktuell eher grosse, eigenkapitalstarke Investoren am Markt aktiv sind und grosse Transaktionen, die oft Monate vorher begonnen wurden, zum Abschluss kamen.

Mit Blick auf die einzelnen Märkte waren die Volumen in grossen Ländern mit einer breiten Basis an inländischen Investoren wie Deutschland und Frankreich bisher weniger von Grenzschliessungen betroffen. Während die Volumen nur wenig unter dem Vorjahresniveau lagen, stieg der Anteil der inländischen Investoren an und kompensierte so die leicht geringere Aktivität von ausländischen Investoren.

Insgesamt dürfte das Investmentvolumen in den kommenden Wochen in Europa vermutlich kurzfristig zurückgehen. Viele der Transaktionen, die in den letzten Wochen zum Abschluss kamen, wurden schon vor Corona verhandelt. Die grossen Unsicherheiten führten aber dazu, dass es während der Lockdown-Phase weitgehend unmöglich war, eine geordnete Due Dilligence durchzuführen. Des Weiteren wurden vielfach Opportunitäten vom Markt genommen oder gar nicht erst angeboten. In den Reihen der Käufer wurde ebenfalls eine «Wait-and-see»-Mentalität beobachtet. Zudem machte es die Situation kaum möglich, Bewertungen vorzunehmen, insbesondere dort, wo RICS-Bewertungen angewendet werden. Und somit befinden sich viele Investoren weiterhin in einer Phase der Preisfindung. Die Anzahl der Transaktionen, die nach Abschluss nachverhandelt wurden, scheint aber bisher kaum anzusteigen.

### PREISNACHLÄSSE FÜR B- UND C-LAGEN

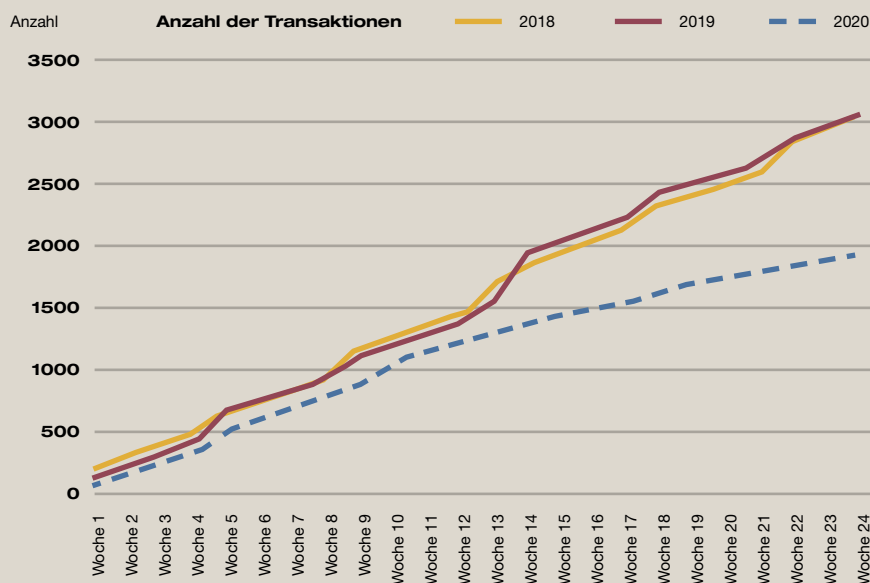
Klar scheint aber, dass die Krise die europäischen Märkte weiter polarisiert. Während die Renditen für extrem sichere Lagen und Mieten (prime) weitgehend

ANZEIGE

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

## ANZAHL DER TRANSAKTIONEN

Quelle: Real Capital Analytics (RCA), Schroders. Juni 2020



stabil blieben, gibt es für weniger gute Lagen oder Lagen mit höheren Risiken auf der Mieterseite zunehmend Preisnachlässe. Und auch Finanzierungskosten für weniger sichere Anlagen sind deutlich angestiegen.

Eine Polarisierung wird auch deutlich in Bezug auf die verschiedenen Sektoren. Insbesondere Einzelhandels- und Hotelimmobilien, die von der Krise am schwersten betroffen sind, scheinen die Gunst der Investoren zu verlieren. Im Einzelhandelssegment verstärkt sich so ein Trend, der schon vor der Krise sehr deutlich wurde. Im Hotelsektor, der von vielen Investoren wegen seiner relativen Unabhängigkeit von Marktzyklen immer beliebter wurde, ist dies allerdings eine neue Entwicklung. Wichtig ist aber festzuhalten, dass man nicht pauschal urteilen und alle Formate über einen Kamm scheren sollte. Trotz des Drucks des Onlinehandels auf den Einzelhandel gibt es durchaus gut funktionierende Formate und Lagen. Und auch in Zukunft werden Hotels gebraucht, selbst wenn es nach jetzigen Prognosen vermutlich Jahre braucht, um auf die Auslastung und Profitabilität vor der Krise zu kommen.

Logistikimmobilien bleiben weiterhin beliebt. Auch wenn die Logistikbranche von der Krise ebenfalls schwer getroffen wurde, setzen die Anleger weiter auf steigende Nachfrage durch das Wachstum des E-Commerce und höhere Lagerhaltung von Unternehmen, um so ihre Lieferketten in Zukunft besser zu schützen. Investoren sollten aber bei der Einschätzung etwaiger Mietpreissteigerungen nicht vergessen, dass Logistik ein hartes Geschäft mit teils geringen Margen ist.

### KONSOLIDIERUNG AM BÜROMARKT ERWARTET

Auch der Bürosektor dürfte weiter beliebt bleiben. Viele Unternehmen im Dienstleistungssektor konnten den Geschäftsbetrieb während der Krise von zu Hause aus weiterführen. Hiobsbotschaften, dass wir dank Heimarbeit zukünftig deutlich weniger Bürofläche benötigen würden, scheinen teils etwas übertrieben. Zwar werden viele Angestellte das Homeoffice in der Zukunft deutlich öfter nutzen können. Für Unternehmen bleibt aber das Büro der Platz zur Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen den Mitarbeitern, mit Kunden und als Ausdruck

der Unternehmensphilosophie und Marke. Zudem sind Menschen nun mal auch soziale Wesen und während man über die Distanz bestehende Beziehungen aufrechterhalten kann, ist es schwieriger, über die Distanz neue Beziehungen aufzubauen. Auch hat nicht jeder zu Hause Platz für das Homeoffice oder es wird sogar die Trennung zwischen Heim und Arbeitsplatz bevorzugt. Etwas anders wird es vermutlich im Bereich des Co-Working aussehen. Hier könnte es nach drei bis vier Jahren enormen Wachstums zu einer Konsolidierung kommen.

Bei all den Unsicherheiten, denen Immobilieninvestoren angesichts der enormen wirtschaftlichen Krise in Bezug auf Sektoren, Märkte, Mieter und Finanzierung aktuell gegenüberstehen, ist jedoch schon jetzt klar, dass Immobilien als Anlageform angesichts der niedrigen Zinsen und der hohen Volumen an «Dry powder» weiterhin sehr beliebt sein werden. Zwar dürfte sich der Markt zwischen den extrem sicheren Lagen, Sektoren und Mietern und den weniger sicheren Anlagen weiter polarisieren. Der Anlagedruck, den viele Investoren verspüren, wird aber vermutlich nicht abnehmen.

Festzuhalten bleibt auch, dass die Investoren während der Lockdown-Phase nicht untätig waren und es durchaus Gespräche und Desktopanalysen zu Transaktionen gab. Insofern bleibt zu erwarten, dass nach der Preisfindungsphase und einer Abschätzung des gesamtwirtschaftlichen Schadens und individuellen Risikos einer Investition, die Aktivitäten auf den Transaktionsmärkten vermutlich schon im Spätsommer wieder deutlich anziehen werden.

Dann werden allerdings auch wieder Themen wie die Beziehungen zwischen den USA und China, die Situation in Hongkong, die US-Präsidentenwahl und ein möglicher «harter Brexit» viele Investoren beschäftigen. ■



**\*ROGER HENNIG**

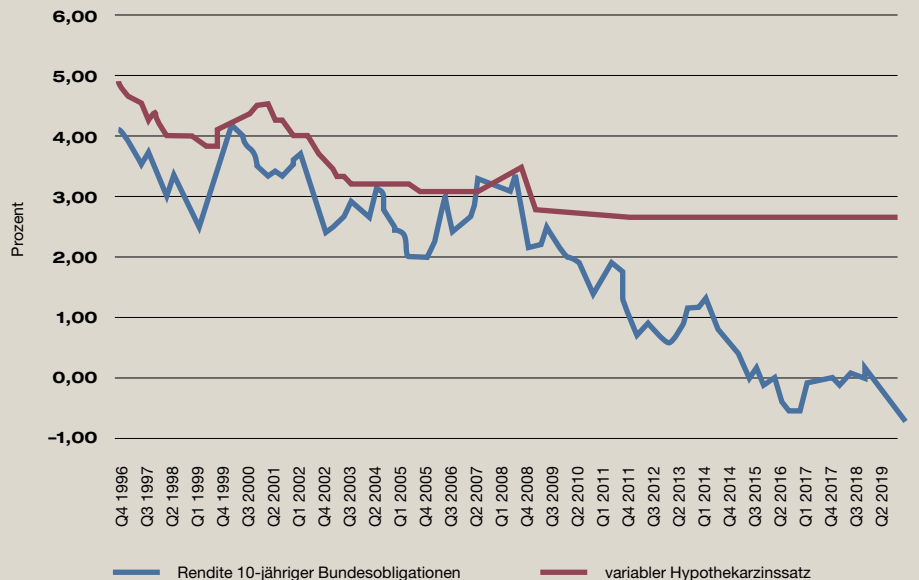
Der Autor ist Head of Real Estate Investment Switzerland, Germany and Nordics bei Schroders.

# ZINSEN UND RENDITE- IMMOBILIEN

Der Erklärungsgehalt von Zinsvariablen für die Preisprognosen von Renditeeigenschaften ist eine wichtige Bestimmungsgrösse, insbesondere in der Corona-Krise. TEXT – JULIAN SLICKERS\*

ABBILDUNG 1:  
ENTWICKLUNG  
BUNDESOBLI-  
GATIONEN (10J)  
UND VARIABLE  
HYPOTHEKAR-  
ZINSEN

Quelle: SNB



## DETERMINANTEN DER PREISBILDUNG VON RENDITEOBJEKTEN

Die Einschätzung der Gewichtung von Marktparametern kann helfen, die zukünftigen Folgen der Corona-Krise auf den Immobilienmarkt besser einzuordnen. Die wesentlichen Determinanten der Immobilienmärkte basieren u. a. auf der allgemeinen wirtschaftlichen Situation (Konjunktur), den Baukosten, dem Zinsniveau, den institutionellen Rahmenbedingungen und den Erwartungen der Marktteilnehmer.

Da die Bandbreite des Leitzinses der SNB bereits seit Dezember 2014 negative Werte beinhaltet, stellt sich für viele Marktteilnehmer die Frage, wie sensitiv der Immobilienmarkt seit dieser Null- oder Negativzinsphase auf exogene Veränderungen der Zinssätze reagiert. Diese Frage erhält durch die Corona-Krise zusätzlich Bedeutung, da offen ist, wie die Zentralbank im weiteren Verlauf auf den Schock reagiert.

Jeder Teilmarkt reagiert anders auf exogene Veränderungen im Marktumfeld. Dies ist dadurch begründet, dass zum Beispiel der Preis für kommerzielle Liegenschaften andere Determinanten hat als derjenige für Wohnliegenschaften. Kommerzielle Liegenschaften haben dominierende Parameter wie BIP, Vertriebskanäle, Arbeitsmodelle und Arbeitsmarktbedingungen. Wohnungsmärkte sind hingegen speziell von Bevölkerungswachstum, Zuwanderung, sozialen Präferenzen, Einkommen und Hypothekarzinsen abhängig.

## ZINSVARIABLEN

Bezüglich der Zinsen ist grundsätzlich zu differenzieren, welcher Zins für welchen Marktteilnehmer

relevant ist. Nachfrageseitig kann der Finanzierungszinssatz als Kostenparameter hypothetisch als zentrale Grösse erachtet werden, da geringere Refinanzierungskosten die Nachfrage erhöhen sollten und damit die Preise bei kurzfristig unelastischem Angebot steigen. In der Schweiz ist die Schuldzinslast steuerlich abzugsfähig. Bei höheren Zinsen und hohem Einkommen fällt der temporäre Steuerspareffekt überproportional aus. Im Gegensatz zu anderen Ländern kontrastiert dieses Anreizregime den «üblichen» Wirkungskanal. Institutionelle Anleger wählen zudem aktuell häufig eine Eigenmittelfinanzierung, insbesondere Vorsorgeeinrichtungen mit laufenden Prämieinzahlungen.

## DATEN UND MODELL

Diese Studie grenzt sich hinsichtlich des Zeitraums, des betrachteten Immobilienmarktes (Schweiz) und der verwendeten Variablen von anderen Studien ab. Die verwendeten Variablen sind folgende:

- Preisniveau gemäss Konsumentenpreisindex
- Bauinvestitionen nominal (inkl. Ausrüstungen)
- Rendite von Bundesobligationen (10-jährig)
- Hypothekarzinsatz (variabel)
- Swiss Real Estate Investment Price Index IAZI

Alle Daten wurden über die SNB sowie von IAZI (Immobilienpreisindizes) für den verfügbaren Zeitraum Q4:1996 bis Q3:2019 bezogen. Der Immobilienpreisindex von IAZI basiert auf effektiven Transaktionsdaten. Die Abwärtsbewegung der Zinsvariablen ist in Abbildung 1 ersichtlich, die Transaktionsdaten in Abbildung 2. Der Libor-Zins kann über den Zeitraum nicht betrachtet werden, da die SNB im betrachteten Zeitraum

BEI HÖHEREN  
ZINSEN UND  
HOHEM EINKOM-  
MEN FÄLLT DER  
TEMPORÄRE  
STEUERSPAREF-  
FEKT ÜBERPRO-  
PORTIONAL AUS.

## ZINSEN UND DIE CORONA-KRISE – KEIN PARADIGMENWECHSEL ZU ERWARTEN

Die Sensitivität von Zinsen sollte insgesamt rational in das Verhältnis zu spezifischen Nachfrage- und Angebotsindikatoren von Immobilien eingeordnet werden. Die Befürchtung, dass die Immobilienmärkte bei einem Zinsanstieg sofort kollabieren, kann somit aus dieser Analyse heraus empirisch nicht bestätigt werden. Diese Studie kommt in einer bei einem standardisierten Schock in der Rendite von zehnjährigen Bundesobligationen einen Effekt in der Punktschätzung von etwa  $-0,8\%$  nahe. Dieser Wert ist aufgrund der statistischen Prognosefehler jedoch mit Vorsicht zu geniessen, liegt jedoch im Bereich von Resultaten vergleichbarer Studien. Andere immobilienmarktspezifische Variablen wie Angebots- oder Nachfragefaktoren (Demografie, regionale Strukturen etc.) erscheinen tendenziell relevanter als das Zinsniveau. Jedoch ist anzumerken, dass ein Erklärungsgehalt von ca.  $15\%$  immer noch einen gewichtigen Anteil widerspiegelt und somit bei der Analyse von Immobilienmärkten auf keinen Fall vernachlässigt werden sollte.

Insgesamt bleibt zu beobachten, wie sich die Entwicklung der Geldpolitik in nächster Zukunft gestaltet. Zumindest kurz- und mittelfristig wird keine Zinserhöhung zu erwarten sein, was durch die konjunkturellen Unsicherheiten der Corona-Krise bedingt ist. Weiterhin zeigt der Schweizer Franken auch in der Corona-Krise bisher keine Abwertungstendenzen gegenüber dem Euro, und die SNB muss weiterhin auf dem Devisenmarkt intervenieren. Sollte es darüber hinaus nochmals zu Zinssenkungen kommen, würde der Anlagedruck auf Renditeimmobilien eher noch weiter zunehmen – trotz Corona. ■

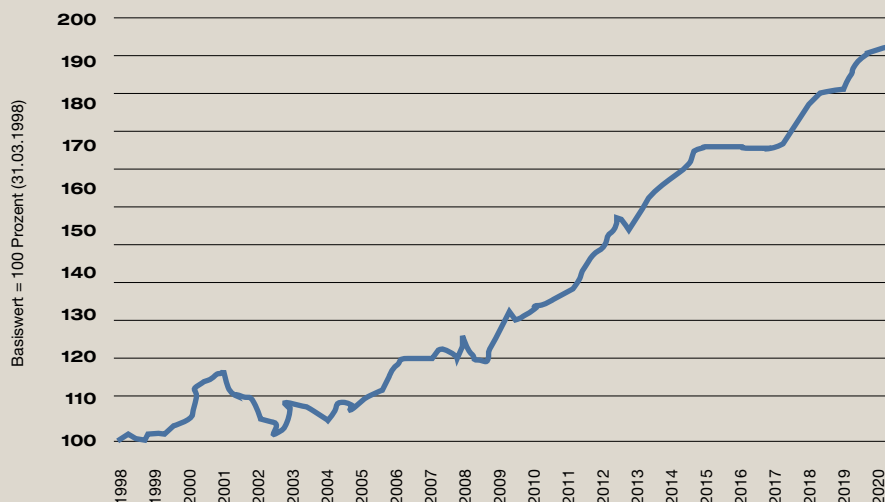
lediglich eine Bandbreite publiziert und ein Wechsel auf den Saron sich mittlerweile etabliert hat. Insgesamt liegt die Besonderheit dieser Untersuchung darin, dass die Auswirkungen der aktuellen Niedrigzinsphase erstmals für die Schweiz in den Daten abgebildet sind und die Analyse zeitlich die Situation bis kurz vor der Corona-Krise abbildet. Das Modell beruht auf einem vektorautoregressiven Fehlerkorrekturmodell.

## ERKLÄRUNGSANTEILE DER PREISE IM FORECAST

Die Varianzdekompensation stellt die Erklärungsanteile der Preise im Forecast dar. Die Preise für Renditeeigenschaften erklären sich aus vergangenen Realisationen zu ca.  $75\%$  selbst und somit aus hier unberücksichtigten Nachfragestimuli wie Einwanderung, Einkommens- oder Angebotsparametern wie einer Neuausweisung von Bauland. Diese Parameter können als typische Marktdeterminanten geclustert werden. Die Zinsvariablen als Effekt der Geldpolitik haben gemeinsam einen Erklärungsgehalt von insgesamt etwa  $15\%$  in der langen Frist (stabilisiert) nach 20 Quartalen, wobei auf die Bundesobligationen  $12,9\%$  entfallen. Andere Studien wiesen ähnliche Erklärungsanteile mit Daten vor der Negativzinsphase aus. Wird als Kontrollspezifikation der Hypothekarzinsatz als einziger Modellzinssatz betrachtet, ergibt sich ein Erklärungsgehalt von  $9,11\%$ .

ABBILDUNG 2:  
PREISENTWICKLUNG  
VON RENDITE-  
IMMOBILIEN

Quelle: IAZI



**\*JULIAN SLICKERS**

Der Autor ist Senior Consultant CBRE Valuation & Advisory

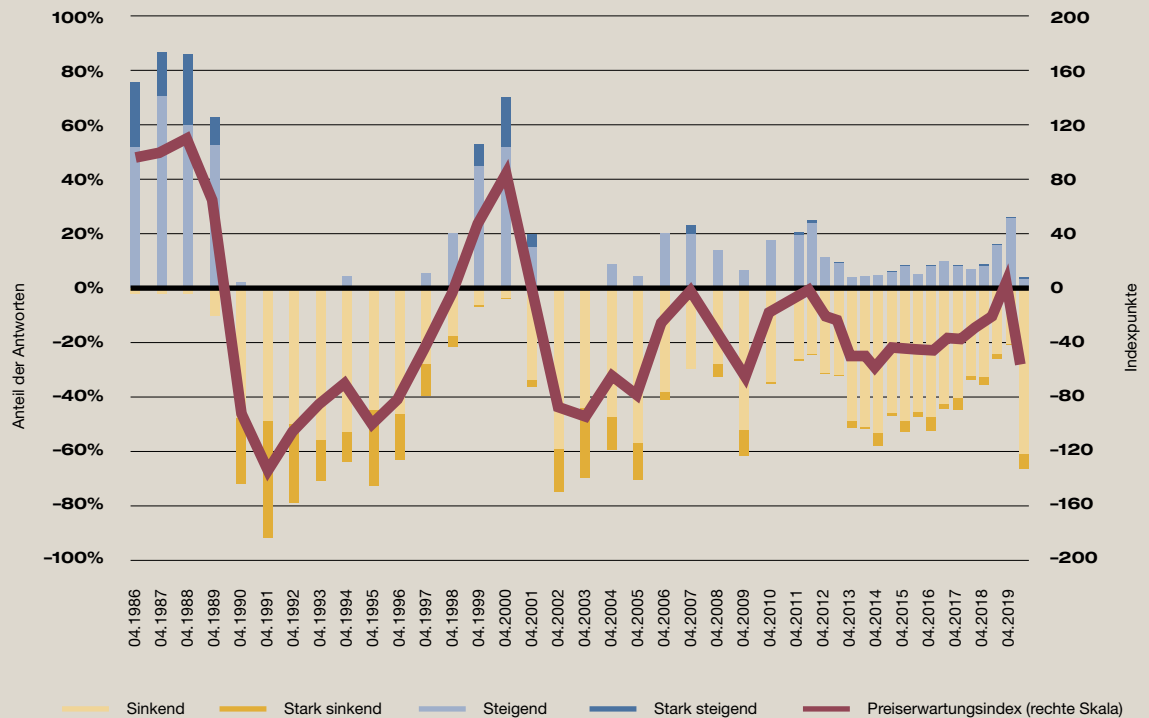
# DEUTLICHE BREMSSPUREN ERWARTET

Die Erwartungen der Immobilienprofis für Büro- und Geschäftsflächen sinken in einen ähnlichen negativen Bereich wie während der Finanzkrise. Für den Büroflächenmarkt wird die konjunkturelle Entwicklung entscheidend sein.

TEXT – RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER\*

## PREISERWARTUNG FÜR BÜRO- UND GESCHÄFTS-HÄUSER

Quelle: HEV Schweiz / FPRE



### ► DIE NÄCHSTEN QUARTALE ABWARTEN

Die Schweizer Wirtschaft befindet sich in einer Krise. Das BIP der Schweiz schrumpfte im 1. Quartal 2020 mit einem Minus von 2,6% deutlich. Für 2020 liegen die Prognosen im Mittel bei 5%. Der Corona-Lockdown traf aber zumindest auf einen Büromarkt in solider Verfassung. Die seit Anfang 2018 guten wirtschaftlichen Nachfragebedingungen sowie die Drosselung der Neubautätigkeit haben im letzten Jahr den Leerstand reduziert und zu einer Erholung der Marktmieten geführt. Da die erste Pandemiewelle rascher abgeklungen ist als befürchtet, zeigen sich bereits wieder erste Erholungszeichen. Da stellt sich die Frage, ob der Bürotransaktions- und Flächenmarkt doch nur mit einem Kratzer davonkommt oder man am Anfang von strukturellen Verwerfungen steht. Eines ist klar: Die finalen Auswirkungen der gegenwärtigen Ausnahmesituation werden erst im Laufe der nächsten Quartale sichtbar werden. Viele der heute vorhandenen Zahlen können lediglich Vorboten darstellen. So etwa die

Marktwerte von Büroimmobilien, welche gemäss den Marktindizes für Renditeimmobilien von FPRE im 1. Quartal mit -1,6% rückläufig waren. Möglicherweise zeigten sich hier bereits erste Effekte der Pandemie.

### PESSIMISTISCHE ERWARTUNGEN FÜR DEN BÜRO- UND GESCHÄFTSFLÄCHENMARKT

Bei noch ausbleibenden Daten helfen Experteneinschätzungen über den zyklischen Ausblick. In der seit 2008 durchgeführten Immobilienumfrage befragt FPRE Experten im Schweizer Immobilienmarkt unter anderem zur künftigen Preisentwicklung von Immobilien. Zudem liegen mit der Immobilienumfrage des HEV Schweiz langjährige Zeitreihen zur Expertenstimmung vor. Die aus den Ergebnissen beider Umfragen berechneten Preiserwartungsindizes geben eine Indikation für die künftige Entwicklung verschiedener Immobiliensegmente. Die Resultate der Frühjahresumfrage 2020, an der sich 804 Marktteilnehmer beteiligt haben, zeigen: Obwohl die Einschätzungen

in allen Segmenten pessimistischer sind als noch vor einem halben Jahr, zeichnet sich ein deutlich anderes Bild bei Wohnimmobilien als bei Geschäfts- und Büroimmobilien ab.

Während die befragten Experten für Mehrfamilienhäuser trotz regional teils hohen Leerständen und Mietzinnsenkungsbegehren infolge des gesunkenen Referenzzinssatzes weiter steigende Preise erwarten, zeigt sich eine massive Verschlechterung bei den Büro- und Geschäftsimmobilen. Nachdem noch im Herbst und im Winter von einer Stabilisierung ausgegangen wurde, ist die Stimmung abrupt gekippt: Der landesweite Preiserwartungsindex für Büromieten ist mit -95,9 Punkten 62,3 Punkte tiefer als im Herbst 2019. Der entsprechende Index für Transaktionspreise von Büro- und Geschäftshäusern hat mit -68 Punkten einen ähnlich tiefen Stand wie während der Finanzkrise. Eine Zusatzfrage in der aktuellen Immobilienumfrage zu den direkten Auswirkungen der Corona-Pandemie konkretisiert die Erwartungen im Büromarkt: 90% der Teilnehmer erwarten



aufgrund der Pandemie einen mehrheitlich leichten Ertragsrückgang und 70% der Teilnehmer einen Anstieg im Leerstand. Dieser Verlauf dürfte nicht durch sinkende Verzinsungserwartungen kompensiert werden, so die Expertenerwartung. Gesamthaft zeichnet sich somit ab, dass die Corona-Pandemie deutliche Spuren im Bereich der Geschäftsimmobilien hinterlassen wird.

### KURZFRISTIG STILLSTAND MIT SELEKTIVEREN INVESTOREN

Auswertungen der langen Zeitreihen der Immobilienumfrage von FPRE zeigen, dass die Marktakteure die Volatilität der Märkte öfters etwas unterschätzen und bei Abschwüngen zu optimistisch sind. Ob dies aktuell der Fall ist, wird sich zeigen. Kurzfristig gehen wir davon aus, dass sich die Ertragssituation für die Vermieter von Büroflächen nicht dramatisch verschlechtern wird, auch wenn gewisse Zugeständnisse bei Mietverhandlungen wieder aufs Parkett geraten. Der Büromarkt ist im Vergleich zu den Branchen Gastronomie, Tourismus und Detailhandel von der Corona-Krise weniger stark tangiert. Dies zeigen sowohl die Wertschöpfungszahlen als auch die Beschäftigungsaussichten der klassischen Büromarktbranchen. Dennoch besteht auch bei den Bürobranchen das Risiko von Zweitrundeneffekten im Laufe des Jahres und je nach Pandemieverlauf auch im nächsten Jahr. Speziell die Cashflow-Seite von gemischt genutzten Geschäftsimmobilien können durch mögliche Insolvenzen von Gastrobetrieben und Detailhändlern unter Druck geraten.

Klar ist, dass die grossen Unsicherheiten über den weiteren Wirtschaftsverlauf für die Investoren die Einschätzung über die zukünftige Cashflow-Seite und für die Mieter die Flächenbedarfsabschätzung erschweren, was sowohl den Flächen- als auch den Transaktionsmarkt bremst. Die Investoren sind bei Geschäftshäusern sehr selektiv geworden und fordern höhere Risikoprämien. Häuser an guten Lagen sind weiterhin gefragt, während ältere Liegenschaften an B-Lagen noch stärker unter Druck geraten. Stützend wirkt weiterhin, dass institutionelle Investoren ihre Akquisitionstätigkeit bislang nicht runterfahren aufgrund der mangelnden Anlagealternativen.



Der entsprechende Index für Transaktionspreise von Büro- und Geschäftshäusern hat mit -68 Punkten einen ähnlich tiefen Stand wie während der Finanzkrise. (BILD: 123RF.COM).

### ABGESANG AUF DAS KLASSISCHE BÜRO?

Wie gross die künftigen Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Renditemärkte sein werden, ist derzeit jedoch noch kaum zu prognostizieren. Entscheidend wird es sein, wie gross und wie nachhaltig der konjunkturelle Effekt sein wird. Für den konjunktursensitiven Büromarkt in der gegenwärtigen Phase mit hoher Unsicherheit ist die Bildung und Berechnung von Szenarien hilfreich, wobei durch geringere Erträge resultierende Marktwertverluste praktisch in jedem Szenario resultieren.

Ein weit verbreitetes Szenario heisst: Die Akzeptanz von Homeoffice wird sich so stark ausbreiten, dass der Bedarf an Büroflächen deutlich zurückgehen wird. Ob dies so kommen wird, wird sich zeigen. Es gibt aber gute Gründe anzunehmen, dass auch nach der Pandemie das Büro der Arbeits- und Identifikationsmittelpunkt der Firmen bleiben wird. Bürofläche ist nicht nur eine – notabene eher kleinere – Kostenposition für Unternehmen, sondern ein Ort des Kundenkontakts, für die Mitarbeiter auch strukturierendes Element des Tagesablaufs und Ort der gelebten Firmenkultur. Die Spezialisierung der Schweizer Volkswirtschaft auf wissensintensive Tätigkeiten ist auf

einen regen, direkten Austausch der Mitarbeiter angewiesen, den digitale Kommunikationsmittel nicht vollständig ersetzen können. Dies benötigt genügend Begegnungsraum, welcher Identifikation stiften soll und sowohl kreatives als auch konzentriertes Schaffen ermöglicht. Dies schafft Flächennachfrage, die zumindest für einen Teil der durch einen wachsenden Homeoffice-Anteil steigenden Anreize zur besseren Auslastung der Büroquadratmeter (durch etwa Desk-Sharing) kompensieren dürfte. Die Nachteile von Homeoffice mit der fehlenden professionellen Umgebung und der grösseren Ablenkung sind auch mit der verbreiteten Einführung von Zoom und Co. nicht einfach verschwunden. Und um für weiter entfernt wohnhafte Mitarbeiter attraktiv zu sein, stellen auch Shared Offices eine Möglichkeit dar, was wiederum Flächennachfrage schafft. Für einen Abgesang auf das Büro ist es zu früh. ■



#### \*RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER

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

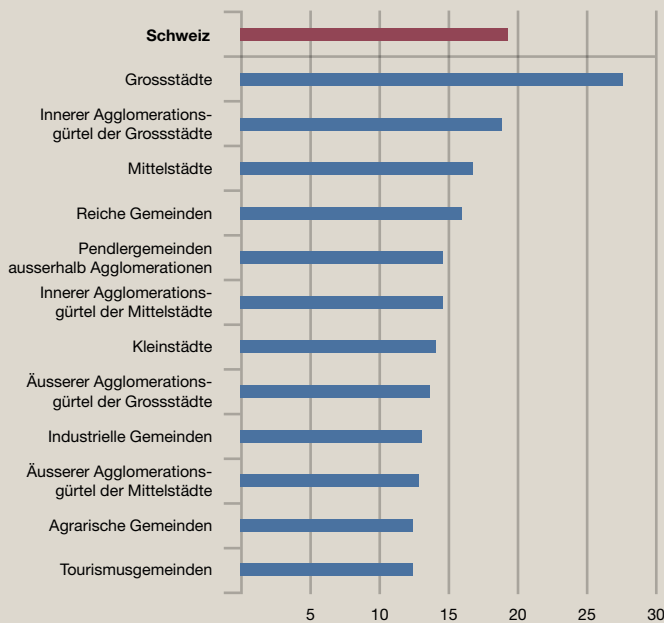
# WANDEL DER NACHFRAGE

In den letzten zwei Jahren konnten im Büroflächenmarkt vielerorts Leerstände abgebaut werden. Das hat dazu geführt, dass die Büromieten in Grossstädten wie Zürich, Basel und Lausanne 2019 um über 4% gestiegen sind. **TEXT – ROBERT WEINERT\***

## Dienstleistungssektor: Bürofläche pro Arbeitnehmer

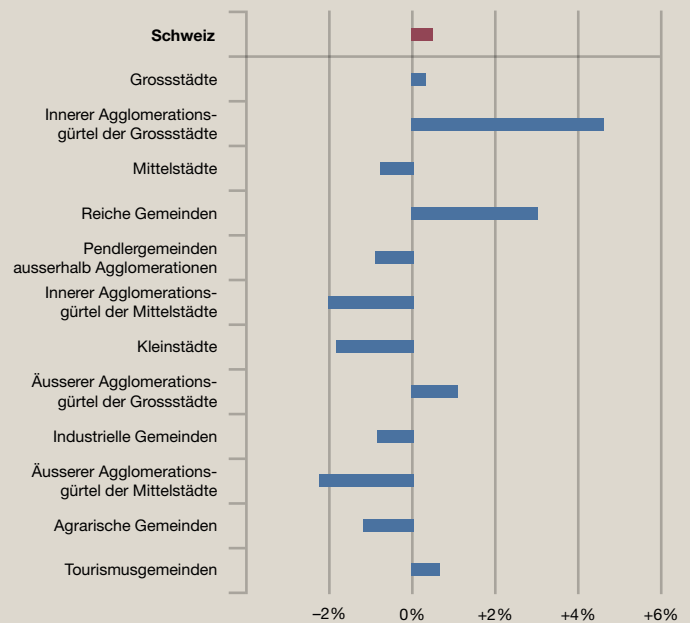
(Bruttogeschossfläche in m<sup>2</sup> pro Vollzeitäquivalent, 2017)

Quellen: BFS (STATENT); Wüest Partner



## Dienstleistungssektor: Veränderung der Büroflächen pro Arbeitnehmer (2011-2017)

Quellen: BFS (STATENT); Wüest Partner



### ► BESCHÄFTIGUNGSRÜCKGANG DRÜCKT VORERST AUF DIE NACHFRAGE

Trotz einer guten Ausgangslage stehen den Eigentümern und Mietern von Büroflächen herausfordernde Monate bevor. Sowohl in der kurzen als auch in der langen Frist dürften sich wirtschaftliche und gesellschaftliche Veränderungen im Zuge der Corona-Pandemie bemerkbar machen. Der Büroflächenmarkt dürfte deshalb mit einer veränderten Nachfrage und mit einem strukturellen Wandel in der Zukunft konfrontiert sein.

Je nach Dauer der aktuellen Rezession ist zu befürchten, dass die Arbeitsplatzverluste im 2020 nicht schon im nächsten Jahr, sondern womöglich erst in einigen Jahren kompensiert werden können. Dementsprechend muss man davon ausgehen, dass sich die Zusatznachfrage nach Büroflächen temporär abschwächt. Vor allem an B- und C- Lagen ausserhalb der Grosszentren sind steigende Angebotsmengen wahrscheinlich. Die Nachfrage der Nutzer dürfte sich noch stärker als ohnehin schon auf qualitativ hochwertige Flächen an Toplagen konzentrieren.

### BEDARF VOR ALLEM IN BALLUNGSRÄUMEN

Dass sich der Bedarf an Büroflächen immer mehr auf die Zentren fokussiert, war bereits in den letzten Jahren zu beobachten. Gut die Hälfte der 2,9 Millionen Voll-

“**BÜROFLÄCHEN MÜSSEN KÜNFTIG NOCH EINLADENDER WIRKEN.**“

zeitäquivalente des dritten Sektors befindet sich schon in den Grossstädten und deren Agglomerationsgemeinden, und die Zentrumsfunktionen der grossen und mittelgrossen Städte sind für das Arbeitsplatzwachstum sehr bedeutsam geblieben. So konzentriert sich dort ein grosser Teil des absoluten Beschäftigtenwachstums der vergangenen Jahre – und damit ebenfalls ein grosser Teil der Nachfrage nach zusätzlichen Geschäftsflächen. Zulegen konnten auch die Kleinstädte, die rund 9% aller Vollzeitäquivalente im tertiären Sektor und von 2011 bis 2017 ein Stellenwachstum von knapp 10% verbuchten.

### 19 QUADRATMETER BÜROFLÄCHE PRO PERSON

Parallel zum wachsenden Flächenbedarf wurden in den letzten Jahren zahlreiche neue Büroflächen erstellt, am meisten (bezogen auf den Bestand) in den Agglomerationsgemeinden der Grossstädte. In der Folge hat sich der Schweizer Büroflächenbestand seit 2011 um 8,3% erhöht – ein Wachstum, das in etwa der Zunahme der Arbeitsstellen im Dienstleistungssektor entspricht. Damit ist die (Brutto-) Bürofläche pro Person mit durchschnittlich 19 Quadratmetern in etwa konstant geblieben.

Der Flächenverbrauch ist jedoch nicht überall in der Schweiz gleich: Während er in den mittelgrossen Städ-

ten zurückging, hat er in den Agglomerationsgemeinden der Grosszentren zugenommen. Bemerkenswert ist, dass der Bruttoflächenverbrauch in den Grosszentren mit durchschnittlich 27 Quadratmetern pro Person am grössten ist – und das, obwohl hier den Angestellten wegen der zunehmenden Verbreitung von Grossraumbüros und Desk-Sharing immer kleinere Arbeitsplätze zur Verfügung stehen. Dies lässt folgende Schlüsse zu: Die zum Teil immer kleinflächigeren Arbeitsplätze werden mit grosszügigeren Begegnungszonen und Besprechungszimmern kompensiert. Bei einigen wertschöpfungsintensiven Branchen wie beispielsweise der Pharmaindustrie in Basel werden einige Büroflächen als Labor verwendet, was die Fläche pro Person vergrössert. Die in den Grossstädten überproportional vertretene öffentliche Hand hebt den durchschnittlichen Büroflächenverbrauch pro Person an, da sich deren Arbeitsplätze noch häufig in grossflächigen Altbauobjekten an innerstädtischer Lage befinden.

### BEDEUTUNG DER ZENTREN DÜRFTE ANHALTEN

Trotz der konstanten durchschnittlichen Quadratmeterzahl Bürofläche pro Person arbeiten die Erwerbstätigen in der Schweiz heute konzentrierter in den städtischen Gebieten als noch vor wenigen Jahren. Eine Analyse der Arbeitsplatzdichte macht deutlich, dass die Zahl der Erwerbstätigkeiten pro Hektarparzelle zwischen 2011 und 2017 um knapp 25% gestiegen ist. Diese aus raumplanerischer Sicht durchaus erwünschte Tendenz wurde erstens dadurch ermöglicht, dass viele Geschäftsflächen nach innen entwickelt wurden – das heisst, Bebauungslücken wurden ungenutzt, aufgestockt oder aufgefüllt. Zweitens hat im betrachteten Zeitraum die Zahl der Teilzeitangestellten (10,6%) stärker zugenommen als die Zahl der 100-Prozent-Stellen (5,8%).

### STEIGENDE ANFORDERUNGEN AN DIE KÜNFTIGEN BÜROS

Auch während der Corona-Pandemie sowie in der Zeit danach dürften sich neue Büroarbeitsplätze vor allem in den Zentren bilden. Denn gerade in den Städten ist für die Unternehmen das Angebot an qualifizierten

Arbeitskräften gross, weshalb sie eher hier expandieren. Auch für die Arbeitnehmer wirken die Städte oft anziehend, da die Wahrscheinlichkeit steigt, auf den grossen Arbeitsmärkten einen attraktiven Arbeitsplatz zu finden. Zudem sind viele städtische Gebiete gut an den öffentlichen und individuellen Verkehr angebunden. Und weiter fördert die Vielfalt in den Städten die Verbreitung von Wissen und Innovationskraft.

Nichtsdestotrotz ist eine qualitativ veränderte Nachfrage nach Büros an zentraler Lage zu erwarten. Der Bedarf an abgetrennten Büros für kleine Teams dürfte wieder zulegen, was die durchschnittliche Fläche pro Angestellten tendenziell erhöht. Offene Räume mit sehr engen Einrichtungen dürften teilweise an Bedeutung verlieren. Zudem steigen die Anforderungen an die Büroflächen: Hohe Luftqualität, Sauberkeit sowie Rückzugsräume im Gebäude oder in nahegelegenen Parks sind Faktoren, auf die bei der Suche nach Büroflächen noch stärker geachtet wird. Die Büroflächen müssen auf die dort beschäftigten Personen noch einladender wirken, um dort zu arbeiten.

### HOMEOFFICE ERGÄNZT BÜROARBEITSPLATZ

Es ist davon auszugehen, dass in kommenden Jahren häufiger von Zuhause aus gearbeitet wird als vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie. Mehr Arbeitnehmer dürften ihre Arbeitszeit teilweise zu Hause und teilweise im Büro verbringen. Dies dürfte auch auf die Nachfrage nach zusätzlichen Flächen drücken und den Mehrbedarf an zusätzlicher Fläche aufgrund der gestiegenen Anforderungen kompensieren. Es ist dabei zu berücksichtigen, dass nicht alle Arbeitnehmer zu Hause arbeiten können oder wollen. Zudem können verschiedene Bedürfnisse an die Arbeitswelt im Homeoffice nur teilweise erfüllt werden. Vor allem die persönliche Weiterentwicklung und das Zugehörigkeitsgefühl zu einem Unternehmen lassen sich im Büro besser erreichen als daheim. Das Homeoffice wird deshalb das Arbeiten in Büroflächen nicht ersetzen, sondern ergänzen.



**\*DR. ROBERT WEINERT**

Der Autor ist Director bei Wüest Partner und Leiter Immo-Monitoring.

ANZEIGE

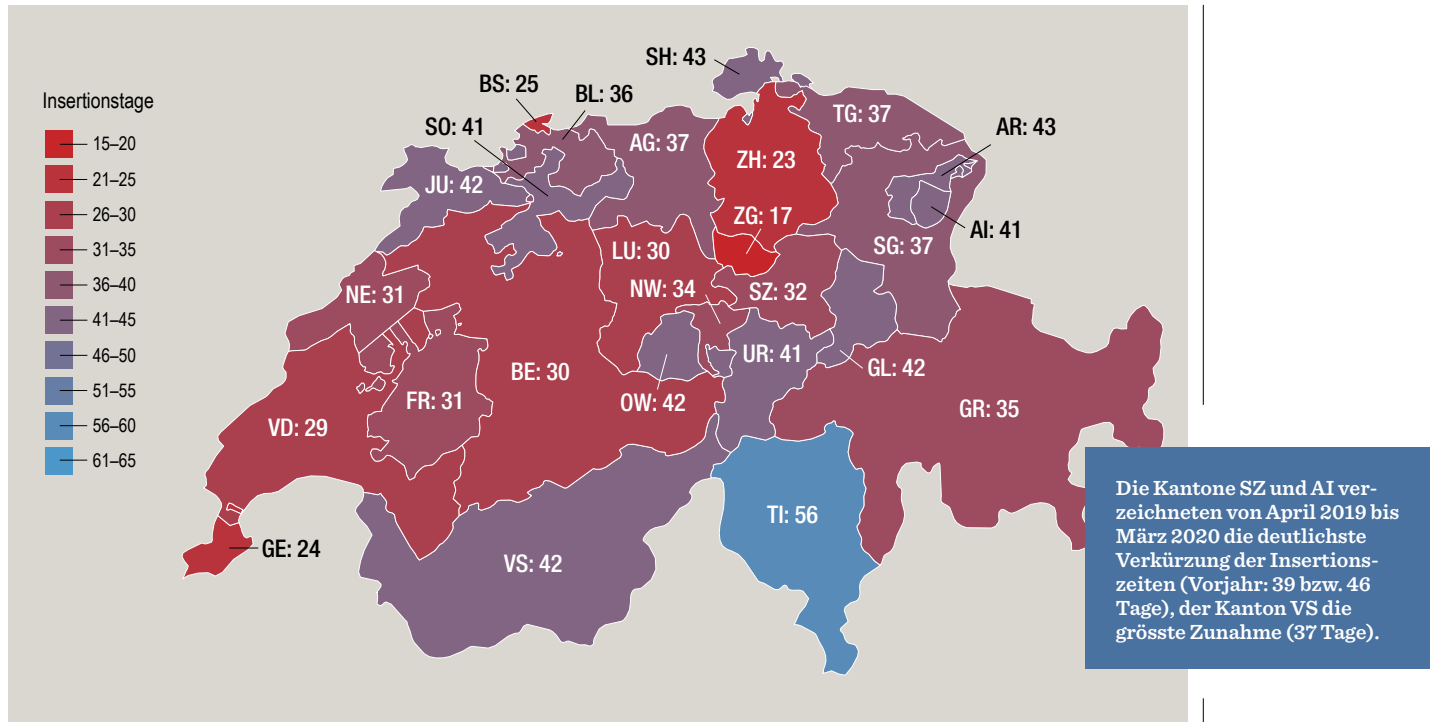
**GARAIO REM  
NÄHER AN DER  
IMMOBILIE**

ERLEBEN SIE PROFESSIONELLE  
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG MIT EINER  
NEUEN SOFTWARE-GENERATION

**WWW.GARAIO-REM.CH**

# CORONA-KRISE HINTERLÄSST ERSTE SPUREN

Im Jahresvergleich sind die Zahl der Online-Wohnungsinserate und die Nachfrage zwar gestiegen. Gegen Ende März zeigten sich aber bereits deutliche Auswirkungen der Corona-Krise. **TEXT – IVO CATHOMEN\***



## ▶ VERKÜRZTE INSERTIONSZEIT

Die Zahl der auf den Schweizer Immobilienmärkten inserierten Mietwohnungen stieg zwischen April 2019 und März 2020 um 4% auf rund 380 000 Objekte. Trotz der Angebotsausweitung verkürzte sich die mittlere Insertionsdauer um 2 auf 34 Tage. Dies weist auf eine weiter steigende Nachfrage nach Mietwohnungen hin.

Der vom Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz und dem Swiss Real Estate Institute der HWZ halbjährlich veröffentlichte Online-Wohnungsindex (OWI) zeigt, dass im Berichtsjahr vom 1. April 2019 bis zum 31. März 2020 die weiterhin steigende Nachfrage ein ebenfalls expandierendes Angebot an Mietwohnungen überkompensierte. Die Vermieter mussten damit im Vergleich zur Periode April 2018 bis März 2019 durchschnittlich 2 Tage weniger lang warten, bis sie eine Wohnung vermieten konnten (34 statt 36 Tage).

## WESTSCHWEIZER KANTONE MIT LÄNGEREN INSERTIONSZEITEN

In der Mehrheit der Kantone verkürzten sich die Insertionszeiten teilweise deutlich (20 Kantone), nur in 4 Kantonen (GE, VD, FR, VS) nahmen sie moderat zu. Die markanteste Verkürzung der Insertionszeit wiesen demgegenüber AI (-15 Tage), SZ (-14 Tage) und BL auf (-12,5 Tage) auf. Während das Bild in den städtischen Kantonen mit Insertionszeiten am kurzen Ende des Spektrums uneinheitlich ist, verkürz-

te sich die Dauer in den ländlichen Kantonen zum Teil markant.

## RÜCKLÄUFIGES INSERATEVOLUMEN IN DEN STÄDTEN

Ein etwas anderes Bild als auf nationaler Ebene präsentiert sich für die 12 grössten Städte der Schweiz. Zwischen April 2019 und März 2020 wurde in 6 der untersuchten 12 Schweizer Städte ebenfalls eine Verkürzung der Insertionszeiten registriert, allerdings bei mehrheitlich rückläufigem Inseratevolumen (Zürich, St. Gallen, Neuenburg, Bern, Lugano). Für Zürich, Neuenburg, Bern und Lugano deutet dies auf eine abnehmende Nachfrage hin.

Nur in Luzern und Chur konnte eine stabile bzw. rückläufige Insertionsdauer bei zunehmendem Inseratevolumen verzeichnet werden, was mit einer steigenden Nachfrage zu erklären ist. In Genf, Lausanne und Freiburg verlängerten sich die mittleren Ausschreibungszeiten trotz teilweise deutlich rückläufigen Inseratevolumen, was eine schwächere Nachfrage impliziert.

Erneut wiesen Zürich und Bern mit 15 bzw. 18 Tagen die kürzesten Insertionszeiten auf. Chur sticht mit 22 Insertionstagen heraus. Im Bündner Hauptort wurde das Überangebot an Mietwohnungen in den letzten Jahren kontinuierlich abgebaut. Am längsten mussten sich Vermieter erneut in Lugano (56 Tage) und St. Gallen (35 Tage) gedulden, bis sie ihre Wohnungen vermieten konnten.

“  
DIE STÄDTE  
SIND VOM  
NACHFRAGE-  
RÜCKGANG  
STÄRKER  
BETROFFEN  
ALS DER REST  
DER SCHWEIZ.  
”

## CORONA-LOCKDOWN: ANGEBOT BRICHT EIN

Der Lockdown zum Ende des 1. Quartals 2020 führte schweizweit zu einem Rückgang des Insertionsvolumens von der ersten zur zweiten Märzhälfte um 31%. Die Insertionszeiten sind trotz dieses massiven Angebotseinbruchs nur um knapp 5 Tage (12%) gefallen, was bedeutet, dass auch die Nachfrage um mehr als ein Drittel zurückgegangen ist.

In den 12 untersuchten Städten war der Einbruch noch markanter: In Bern, Zürich und Winterthur nahmen die Inserate um 40%, in Lugano sogar um 75% ab. Der Rückgang der Insertionszeit war gleich-

zeitig in der Mehrheit der Städte weniger stark als auf nationaler Ebene, was bedeutet, dass die Nachfrage noch stärker eingebrochen ist oder ganz zum Erliegen kam.

Prof. Dr. Peter Ilg sieht dafür zwei Gründe: «Viele Bewirtschaftungsunternehmen haben erstens die Wohnungsbesichtigungen zum Schutz der Bewohner und Mitarbeiter eingestellt und die Wohnungsinsereate vom Netz genommen, was den Angebotsrückgang erklärt. Zweitens führte das Mantra «Bleiben sie zuhause» dazu, dass die Mieter ihre Umzugspläne aufschoben. Es bleibt spannend, ob wir im Sommer und Herbst kompensierende Effekte sehen werden.»



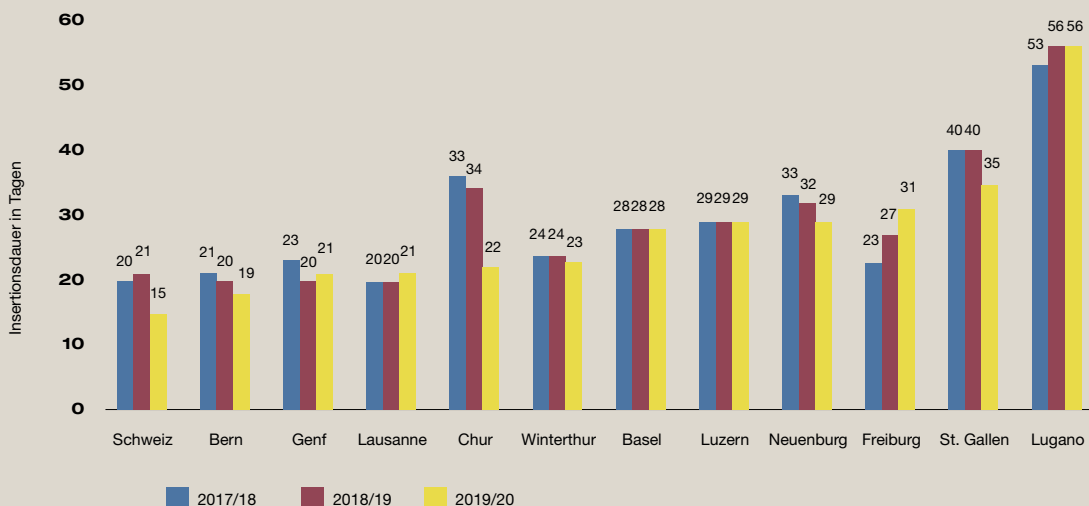
**\*IVO CATHOMEN**

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

### INSERTIONS- DAUER IN 12 SCHWEIZER STÄDTEN

Quelle: SVIT/Swiss Real Estate Institute

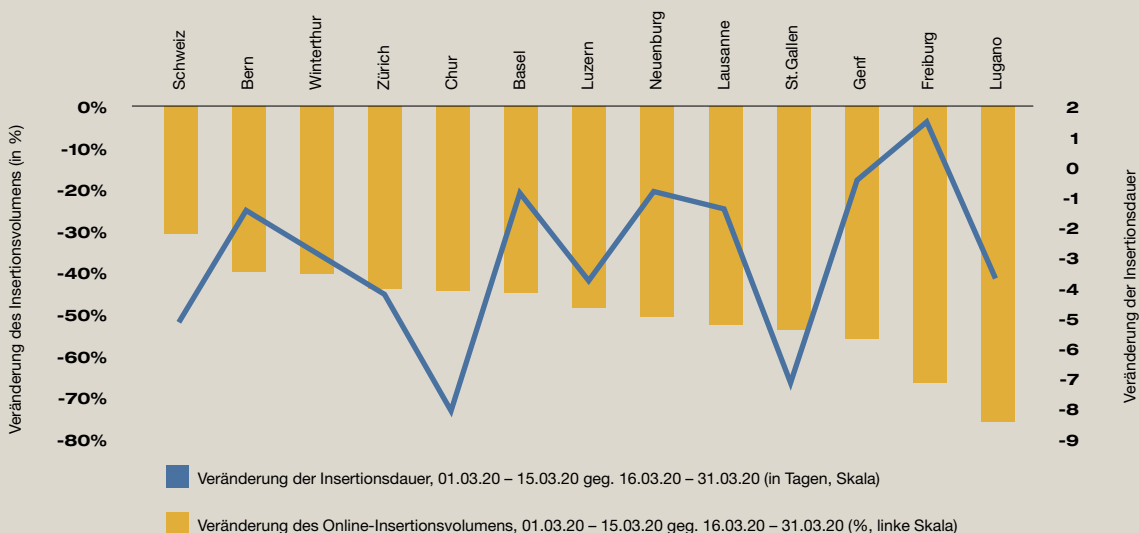
Im Jahresvergleich sind die Insertionszeiten in den 12 Städten leicht gesunken.



### VERÄNDERUNG VON INSERTIONS- ZEIT UND INSERATEVOLUMEN

Quelle: SVIT/Swiss Real Estate Institute

In den ersten Wochen des Lockdown ist das Inseratevolumen regelrecht eingebrochen.



Seit dem 1. Juli können im Schweizer Zahlungsverkehrssystem Einzahlungsscheine mit QR-Code verarbeitet werden. Rechnungsteller haben nun maximal 2 Jahre Zeit für die Umstellung.

BILD: POSTFINANCE



## SCHWEIZ

### EINFÜHRUNG DER QR-RECHNUNG IN DER SCHWEIZ

Seit 30. Juni 2020 können erste QR-Rechnungen statt der gewohnten Einzahlungsscheine bei Rechnungsempfängern eintreffen. Zu erkennen ist die QR-Rechnung am Swiss QR Code. Dieser beinhaltet alle relevanten Informationen für die bequeme, automatische und effiziente Zahlung. Die QR-Rechnung löst die heutigen Einzahlungsscheine schrittweise ab. Konsumenten und Unternehmen können also bis auf Weiteres sowohl die herkömmlichen Einzahlungsscheine als auch die QR-Rechnung für ihre Zahlungen verwenden.

### EIGENTUM BLEIBT WUNSCH VIELER

Rund die Hälfte der Schweizer Bevölkerung (45%) wünscht sich, in einer ländlichen Umgebung zu wohnen. 54% am liebsten in einem freistehenden Einfamilienhaus, das ruhig gelegen und gut an den öffentlichen Verkehr angebunden ist und zudem mitten in der Natur liegt. Dies geht aus der jährlichen Befragung zu den Wohnträumen hervor, welche Moneypark in Zusammenarbeit mit «alaCasa.ch» und Helvetia Versicherungen durchgeführt hat.

Gerade bei den Jungen und Mietern ist dieser Wunsch besonders gross. Neben finanziellen Gründen (67%) sind aber das fehlende Angebot (24%) oder die aktuelle Familiensituation (14%) die Spielverderber. Bei den Mietern ist der Wunsch, eine Immobilie zu kaufen, mit 66% besonders ausgeprägt. Eigentümer weisen mit 98% eine überaus hohe Zufriedenheit aus – 28% sind zufrieden und 70% sogar sehr zufrieden mit ihrer aktuellen Wohnsituation. Auch bei der Mieterschaft erreicht die Zufriedenheit mit 90% einen hohen Wert, wobei 38% sehr zufrieden sind.

### CORONA BREMST BAUHAUPTGEWERBE

Ein guter Jahresstart der Baukonjunktur wird durch das Coronavirus jäh gebremst. Der Lockdown in den letzten beiden Märzwochen sorgte für einen Rückgang von Umsatz (-2%) und Arbeitseingängen (-6%) für das gesamte 1. Quartal 2020. Zusatzerhebungen zeigen, dass während der Lockdown-Phase im März und April der Umsatz schweizweit um 15% zurückging. In der Romandie belief

sich der Rückgang sogar auf 40%. Im Tessin kam die Bautätigkeit ganz zum Erliegen. Im laufenden 2. Quartal werden die Massnahmen nur schrittweise gelockert, sodass gemäss dem gemeinsamen Bauindex der Credit Suisse und des Schweizerischen Baumeisterverbands der Umsatz um rund 7% sinken dürfte.

### MIETZINSRÜCKGANG IN GENÈVE

Im Mai 2020 entwickelte sich der Schweizer Mietwohnungsmarkt grundsätzlich unauffällig. Der Index Schweiz steht bei 114,5 Punkten. Im Vergleich zum Vormonat stagnieren die Mietpreise. Über die vergangenen 12 Monate weist der Homegate-Mietindex jedoch eine steigende Tendenz von Plus 0,79% aus. Dies zeigen die Zahlen, die von Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben werden. Der Kanton Genf verzeichnet im Vergleich zum Vormonat einen bedeutenden Rückgang um 1,15%. Hingegen haben die Mieten in den Kantonen Zug (+2,31%) und Freiburg (+0,91%) überdurchschnittlich zugelegt.

### MIETEN IM MAI WIEDER LEICHT GESTIEGEN

Zu einem anderen Bild kommt der Swiss Real Estate Offer Index von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit der Iazi AG. Im Mai sind demnach die in Inseraten ausgedruckten Mietpreise im schweizweiten Durchschnitt um 0,5% gestiegen. Der Rückgang vom April (-0,7%) ist damit praktisch wettgemacht. Die

Zahl der Annoncen hat mit diesem Anstieg von rund 15% auf über 20 000 wieder das Niveau von vor der Corona-Krise erreicht. Nach einem leichten Rückgang im Vormonat werden Einfamilienhäuser per Ende Mai wieder zu 0,8% höheren Werten ausgeschrieben. Über die letzten 12 Monate beträgt der Anstieg 2,4%. Demgegenüber zeigen sich die Angebote für Eigentumswohnungen mit einem Rückgang von 0,6% erstmals in diesem Jahr auf tieferem Niveau als im Vormonat. Über die vergangenen 12 Monate ist mit 1,4% aber auch hier ein Preisanstieg festzustellen.

### VERHALTEN OPTIMISTISCHE ERWARTUNGEN

804 Immobilienexperten haben an der halbjährlichen Immobilienumfrage von FPRE teilgenommen. Während die Erwartungen für die Büro- und Geschäftsflächen in einen ähnlich negativen Bereich wie während der Finanzkrise abrutschen, sind jene für die Wohnungsmärkte insgesamt positiv. Es wird ein weiterer Rückgang der Mieten erwartet, während die Transaktionspreise für Mehrfamilienhäuser zumindest stabil bleiben. Auch die Einfamilienhäuser entwickeln sich positiv, während für die Wohnungspreise ein Rückgang erwartet wird.

### LOCKDOWN-SCHOCK VORÜBER

Die jüngsten Analysen von PriceHubble zeigen, wie der Lockdown aufgrund von Covid-19 in der Schweiz den Immobilienmarkt und besonders die Angebotsseite getroffen hat. Die Zahl der neu inserierten Verkaufsangebote sank in der Phase des Lockdown um 37% und die Online-Mietangebote um 18% im Vergleich zur

ANZEIGE

«DAS WEISS ICH MIT SICHERHEIT:  
MIT GENAUER PLANUNG HALTEN  
WIR ALLE BAG VORGABEN EIN»

Kurt ist Sicherheitsbeauftragter und setzt mit CAMPOS das Pandemie-Schutzkonzept um.

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

CAMPOS  
MACHT IMMO'S MOBIL.

Entwicklung im selben Zeitraum 2019. Die Auswirkungen bei der Anzahl Baugesuche (-39%) macht deutlich, dass die Gesamtdynamik am Markt nachgelassen hat. Jüngste Entwicklungen sowie eine Umfrage unter Immobilienexperten deuten jedoch bereits eine Erholung an. Die Anzahl der Online-Inserate entwickelt sich seit Ende April wieder positiv: Mietangebote steigen um 66% und Verkaufsangebote sogar um 85%. Angebotspreise bleiben über die bisherige Dauer der Pandemie (März bis Mai) hinweg für Wohnimmobilien weitestgehend stabil. Etwas mehr Dynamik zeigen Hauspreise, die um 1,8% steigen.

#### UNTERNEHMEN

### HIAG KAUFT IN LAUSANNE

Hiag erwirbt von der Edipresse Group SA drei aneinandergrenzende Grundstücke mit einer Gesamtfläche von 22 319 m<sup>2</sup>. Das Areal, das sich in der Gemeinde Bussigny VD befindet, liegt in einem Industriegebiet. Angrenzend an das neue Lager- und Logistikgebäude der Universitätsspitaler Genf und des Centre Hospitalier Universitaire Vaudois ermöglicht dieser Standort die Entwicklung eines gemischten gewerblich-industriellen, Lager-, Logistik- sowie Forschungs- und Entwicklungsprojekts. Die aktive Suche nach Ankernutzern hat bereits begonnen. Diese Übernahme stärkt die Position der Hiag in der Westschweiz, insbesondere in der Region Lausanne, und vergrössert auch die Entwicklungspipeline der Gruppe.

### DIGITALER IMMOBILIENMAKLER

Ende Juni hat das Schweizer Start-up «homedeaal24.ch» seinen Betrieb aufgenommen. Gemäss Firmenangabe lassen sich Immobilien mit der Plattform bewerten und verkaufen. Das neue Portal soll es Immobilienbesitzern ermöglichen, ein Haus von A bis Z

selbst online zu verkaufen. Die Dienstleistung des Portals wird pauschal verrechnet. Das Unternehmen gibt diese Pauschale mit «zwischen CHF 49.00 bis zu einem kleinen dreistelligen Frankenbetrag» an. Gegründet wurde das Unternehmen von Serge Aerne (SJA Holding AG) und Beat Langenbach (Brainsalt AG).

### SWISS LIFE PLANT NEUES ANLAGEGEFÄSS

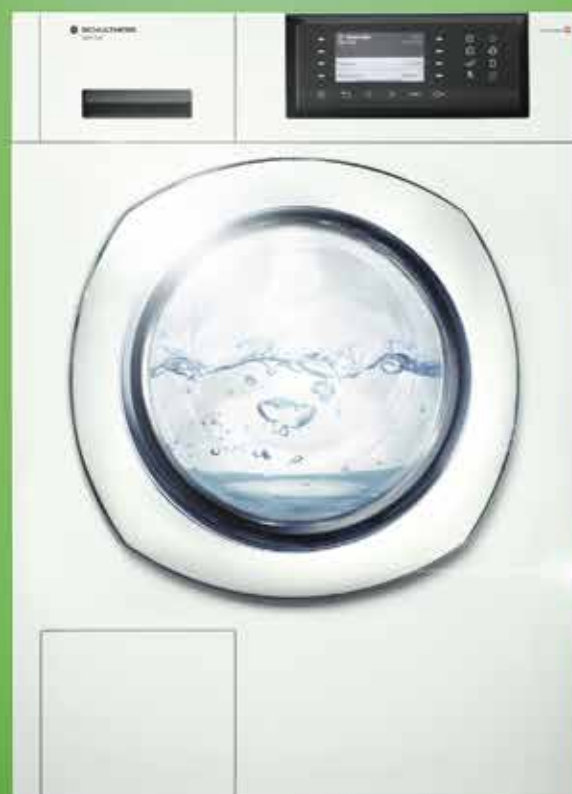
Swiss Life Asset Managers plant im Herbst 2020 ein neues Anlagegefäss für europäische Industrie- und Logistikimmobilien, meldet das Unternehmen. Angestrebt wird ein Zielvolumen von rund 1 Mrd. EUR. Der Hauptfokus wird auf Deutschland, Frankreich, Benelux, Schweiz und Grossbritannien liegen. Die Portfoliozuteilung auf die Sektoren Industrie und Logistik basiert auf den gegebenen Besonderheiten in den jeweiligen regionalen Zielmärkten, heisst es weiter.

### ERFOLGREICHES GESCHÄFTSJAHR FÜR IMMOVISION1

Die ImmoVision1 AG erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2019 eine Eigenkapitalrendite von 8,0%. Dieses Ergebnis ist einerseits durch den hohen Cashflow (Liegenschaftserträge), andererseits durch eine leichte Portfolioaufwertung zustande gekommen. Die Aufwertung ist auf weiterhin sinkende Renditen auf dem Transaktionsmarkt – ausgelöst durch die hohe Nachfrage nach der Anlageklasse «Immobilien Schweiz» – zurückzuführen. Das Portfolio der ImmoVision1 AG zählt aktuell rund 400 Wohnungen in Deutschschweizer Mehr-

# HEBT SICH AB.

In Langlebigkeit  
und Kundenservice.



Unsere Maschinen sind robust und extrem wartungsarm. Und der Kundenservice ist im Falle eines Falles schnell und zuverlässig. Das freut Vermieter und Mieter gleichermaßen. Mehr Infos: [schulthess.ch/wasch-profi](https://schulthess.ch/wasch-profi)



SWISS | 175 years  
MADE | since 1845



SCHULTHESS

familienhäusern. Ein Grossteil der Liegenschaften weist ein junges technisches Alter auf. Aktuell laufen drei Neubauprojekte mit insgesamt 64 Wohnungen, die das Portfolio in den nächsten Monaten erweitern und diversifizieren werden. Das umfassende Management dieser Immobilien-Investmentgesellschaft wird durch die Markstein AG sichergestellt.

## PROJEKTE

### HRS UND TURIDOMUS KAUFEN STÖCKLIN-AREAL



Die Immobiliendienstleisterin HRS Investment AG und die Immobilien-Anlagestiftung Turidomus haben das 35 000 m<sup>2</sup> grosse Stöcklin-Areal in den Gemeinden Reinach BL und Aesch erworben. Anstelle der heutigen Produktionsstätte wird ein modernes Mischquartier mit acht Baukörpern

mit insgesamt rund 260 Wohnungen, Dienstleistungsflächen und ein Alters- und Pflegeheim entstehen. HRS wird in zwei der drei Wohntürme rund 120 Eigentumswohnungen erstellen. Turidomus wird ihre circa 140 Wohnungen sowie Dienstleistungs- und Gewerbeflächen vermieten. Ein Teil des Areals bleibt vorerst im Besitz der Stöcklin AG. Sie wird ihn zu einem späteren Zeitpunkt an die Senevita AG verkaufen, die darauf ein Alters- und Pflegeheim betreiben wird. Die Bauten für Turidomus und Senevita werden ebenfalls von HRS entwickelt, geplant und realisiert. Aktuell werden zusammen mit vier Architekturbüros die Bauprojekte geplant. Die Eingabe der Baugesuche ist noch für dieses Jahr vorgesehen. Im Winter wird HRS mit dem Verkauf der Eigentumswohnungen beginnen. Der Baustart hängt von der Dauer des Baubewilligungsverfahrens ab, aktuell ist er für 2021 vorgesehen.

### VOLTA NORD NIMMT GESTALT AN

Auf dem Areal Volta Nord in Basel soll ein durchmischter und lebendiger Stadtteil entstehen. Nach dem deutlichen Ja des Basler Stimmvolks zum Baueingangsplan Volta Nord ha-



ben sieben Planungsteams Baubauungs- und Freiraumkonzepte für das Areal erarbeitet. Der Kanton Basel-Stadt präsentierte Ende Juni seine Pläne für die Arealentwicklung. Herz des neuen Quartiers wird ein von Bäumen gesäumter Quartierplatz mit Pavillon und Spielplatz. Für die Baufelder sind Blockrandbebauungen mit grünen, gemeinschaftlich genutzten Innenhöfen vorgesehen, die das bestehende Wohnquartier St. Johann nach Norden erweitern. Insgesamt entsteht auf dem Areal Raum für 2000 bis 2500 Arbeitsplätze sowie Wohnraum für rund 1500 bis 2000 Einwohner, davon mindestens zwei Drittel preisgünstig.

### GRUNDSTEIN FÜR «TRIFT HORGEN» GELEGT

Die «Trift Bewirtschaftung von Grundstücken AG» plant die Überbauung ihrer Grundstücke an der Bergstrasse in Horgen ZH. Die Mietwohnungen und Arbeitsräume werden nach den Zielen der 2000-Watt-Gesellschaft erstellt. Für die ersten Häuser von Trift Horgen wurde Ende Juni der Grundstein gelegt. Auf dem Areal «Kuppe» entstehen fünf zweigeschossige Holzhäuser. In jedem Haus werden vier Maiso-nettewohnungen und zwei kleinere Wohnungen Platz finden. Für die beiden weiteren Areale «Mitte» und «Fischenrüti» liegen die Baubewilligungen vor, der Gestaltungsplan für die «Stotzweid» ist genehmigt.

## PERSONEN

### NEUER LEITER BEI PRIVERA ST. GALLEN

Die Leitung der Privera-Niederlassung in St. Gallen wird neu organisiert. Die bisherige Leiterin, Regula Maag, wird Leiterin Bewirtschaftung St. Gallen, während Pascal Ziegler die Funktion des Niederlassungsleiters übernimmt. Ziegler ist seit 2017 als Teamleiter in der Niederlassung tätig. Er ist eidg. dipl. Immobilienreuhänder und verfügt über langjährige Erfahrung als Bewirtschaftler sowie fundierte Kenntnisse der Immobilienwirtschaft in der Region St. Gallen. Die bisherige Niederlassungsleiterin Regula Maag hat sich entschieden, im Zuge ihrer Teilzeitarbeit die Funktion der Niederlassungsleitung abzugeben. Der Wechsel erfolgte im Juni 2020.



### KALEJA NEUER CEO VON SPS



Der Verwaltungsrat von Swiss Prime Site hat Martin Kaleja zum CEO des Kerngeschäfts Swiss Prime Site Immobilien ernannt. Kaleja (\*1972) ist deutscher Staatsangehöriger und wird seine neue Funktion per 1. Januar 2021 von Peter Lehmann übernehmen. Er hat Elektro- und Informationstechnik an der Technischen Universität in München studiert und danach doktriert. Seine berufliche Laufbahn startete er 2001 bei der Boston Consulting Group. 2010 folgte der Einstieg in die Allianz Suisse Gruppe, wo er verschie-

ANZEIGE

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

**HIC**  
HECHT IMMO CONSULT AG

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



dene Funktionen innehatte. Ende 2014 wurde er zum CEO der Allianz Suisse Immobilien AG ernannt und ist bis heute für ein Portfolio von rund 300 Immobilien mit einem Marktwert von über 5 Mrd. CHF verantwortlich. Martin Kaleja wird in seiner Funktion als CEO von Swiss Prime Site Immobilien ebenfalls Mitglied der Gruppenleitung von Swiss Prime Site. Wie bereits Ende Februar 2020 kommuniziert, wird sich Peter Lehmann, der aktuelle CEO, auf eigenen Wunsch hin per Ende Jahr aus dem Unternehmen zurückziehen.

## JLL SCHWEIZ BAUT FÜHRUNGSEBENE AUS

Die Schweizer Ländergesellschaft von JLL ist seit ihrer Gründung im Jahr 2011 von anfänglich 10 auf heute über 50 Mitarbeitende gewachsen. Im Zuge dieser Entwicklung und im Rahmen der weiteren Wachstumsstrategie wurde die Organisationsstruktur angepasst und die Führungsebene erweitert. Die folgenden, bereits bisher für JLL in der Schweiz tätigen Führungskräfte wurden in die neu gebildete Geschäftsleitung berufen: Gregor Strocca (Leiter Transaktionsmanagement Schweiz), Daniel Macht (Leiter Immobilienbewertung & Strategieberatung Schweiz), Pierre Stämpfli (Leiter Projektsteuerung sowie Gebietsverantwortlicher Westschweiz), Sophie Carliez (Leiterin Vermietung & Mietervertretung Westschweiz), Anita Bleiker (Leiterin Vermietung & Mietervertretung Deutschschweiz/ Tessin) sowie Daniel Stocker (Leiter Research). Die neuen Geschäftsleitungsmitglieder berichten allesamt an Jan Eckert, der JLL Schweiz unverändert als CEO vorsteht. Zudem leitet er für JLL den Bereich Capital Markets des Marktgebiets Deutschland, Österreich und Schweiz und ist Mitglied im EMEA Executive Committee Capital Markets von JLL.

## NEUE MARKETING-LEITERIN VON HOMEGATE



Janina Hopfer verstärkt ab sofort als Chief Marketing Officer die Homegate AG. Hopfer verfügt über langjährige Erfahrung im Marketing- und Digitalbereich. Zuletzt führte sie das Brandmanagement der Ziegert Bank- und Immobilienconsulting GmbH. Ihre berufliche Laufbahn startete die gebürtige Deutsche beim Online-Marktplatz Immoscout24, wo sie unter anderem als «Team Lead Consumer Marketing Austria» digitale Produktinnovationen sowie die strategische Weiterentwicklung des Marktsegments verantwortete. Hopfer ist Diplom-Betriebswirtin und hat in Berlin studiert.

## WECHSEL IN DER GESCHÄFTSLEITUNG BEI EBERLI



Am 1. Juli 2020 übernahm Martin Barmettler die Leitung des Bereichs Immobilien der Eberli AG, Sarnen. Er tritt die Nachfolge von Hanspeter Würmli an, der Ende Jahr in Pension geht. Mit Übernahme der neuen Funktion wird Barmettler gleichzeitig Mitglied der Geschäftsleitung. Neben dem Bereich Immobilien mit Vermarktung und Hauswartung sind ihm ebenfalls die Bereiche Personal und Marketing unterstellt. Barmettler ist seit dem 1. Mai 2019 in der Funktion als stellvertretender CEO beim Unternehmen tätig.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

### Inserat/Ausschreibung

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2020 (Verschiebung auf Februar 2021)

Im Februar 2021 wird die Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2020 durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung vom 27. März 2017 und Wegleitung vom 7. April 2016.

Prüfungsdaten: 8. und 10. Februar 2021 (schriftlicher Teil)  
17.–19. Februar 2021 (mündlicher Teil)

Prüfungsort: Messe Zürich, 8050 Zürich (schriftlicher Teil)  
Hotel Radisson Blu, 8058 Zürich (mündlicher Teil)

Prüfungsgebühr: Fr. 2900.–

Anmeldeschluss: 24. Juli 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](mailto:info@sfpk.ch)

### Publication / Annonce

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2020 (ajournement à février 2021)

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de courtière / courtier en immeubles 2020 aura lieu en février 2021.

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

Dates de l'examen: 8 et 10 février 2021 (partie écrite)  
17 – 19 février 2021 (partie orale)

Lieu de l'examen: Il n'y a pas de session d'examen en février 2021.

Taxe d'examen: Fr. 2900.–

Clôture des inscriptions: 24 juillet 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/fr/examen/courtage.html>

Secrétariat CSEEI, Commission suisse des examens de l'économie immobilière (cseei), Rue du Midi 2, 1003 Lausanne, Tél. 021 601 24 80, E-Mail [info@cseei.ch](mailto:info@cseei.ch)

### Inserzione / pubblicazione

Esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare 2020 (rinvio a febbraio 2021)

Nel mese di febbraio 2021 si terrà l'esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare 2020. L'esame si svolge secondo il Regolamento del 27 marzo 2017 e le Direttive emanate il 7 aprile 2016.

Date dell'esame: 8 e 10 febbraio 2021 (scritto)  
17 – 19 febbraio 2021 (orale)

Luogo dell'esame: Messe Zürich, 8050 Zürich (scritto)  
Ticino (orale)

Tassa d'esame: Fr. 2900.–

Termine d'iscrizione: 24 luglio 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/it/esami/commercializzazione.html>

Segreteria CEPSEI, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich  
Tel. 091 971 00 97, 044 434 78 94, Fax 044 434 78 99, E-Mail [info@cepsei.ch](mailto:info@cepsei.ch)

# AUF DEN HUND GEKOMMEN

Jahrelang wurde die Schlittenhundehaltung eines Ehepaars in einer Zürcher Gemeinde widerspruchlos toleriert. Dann regte sich Widerstand. Nach einem Rechtsstreit liegt nun ein Entscheid des Baurekursgerichts vor.

TEXT – SIMON SCHÄDLER\*

Die Haltung von Hundrudeln und insbesondere von Huskys verursacht in Wohnzonen regelmässig Konflikte.

SYMBOLBILD: 123RF.COM



## ► STREITPUNKT: SCHLITTENHUNDE IM QUARTIER

Stein des Anstosses war der Gemeinderatsbeschluss im August 2019. Unter Auflagen wurde einem Ehepaar – beides Husky-Liebhaber – nachträglich die baurechtliche Bewilligung zur Erweiterung des Wetterschutzes für den Hundezwinger und den Garten erteilt. Die bislang tolerierte Schlittenhundehaltung wurde jedoch zukünftig eingeschränkt und die Bauherrschaft verpflichtet, ihre Huskys innert Jahresfrist auf maximal acht Hunde zu reduzieren.

Mit dieser angeblich zu toleranten Lösung waren die Nachbarn der Hundehalter nicht einverstanden. Sie legten ein Rechtsmittel gegen den Gemeinderatsbeschluss ein, gelangten ans Zürcher Baurekursgericht und beanstandeten, die Gemeinde sei rechtswidrig vorgegangen. Die erzürnten Nachbarn machten geltend, die Reduktion der Hunde auf acht Tiere sei unzureichend; die Verantwortlichen hätten die Hundeliebhaber in ihrer Interessenabwägung klar bevorzugt. Schliesslich seien die Auswirkungen über die Jahre schlimmer geworden: Kot, Urin und Lärm der Hunde seien nicht auszuhalten. Selbst das regelmässige Säubern der Hundevorrichtungen biete keine Lösung; eine Reduktion auf drei Huskys sei der einzige Weg.

“  
**HUNDEHALTUNG  
IN DER WOHN-  
ZONE IST ZULÄS-  
SIG; DAS ANGE-  
NEHME WOHNEN  
DARF ABER NICHT  
GEFÄHRDET  
WERDEN.**



## HUNDEHANDLUNG – EIN GRUNDRECHT?

Die Rekursgegnerin und Hundehalterin war über den Beschluss der Gemeinde ebenfalls unglücklich. Sie und ihr Ehemann bildeten als aktive Anhänger des Schlittenhundesports zwei Teams mit jeweils vier Hunden. Weniger als acht erlaubte Hunde bedeutete ein staatliches Verbot ihrer Freizeitgestaltung – eine offensichtliche Grundrechtsverletzung. Die



Anwendung der bekannten «Berner Praxis» wäre zu dem vorliegend klar unverhältnismässig, brachten sie vor. Schliesslich seien Huskys gut trainiert und hervorragend sozialisiert. Das über Jahre zusammengewachsene Rudel – eine Trennung wäre ein Desaster – sorge auch für weitaus weniger Lärm als andere Hunde. Zugegeben, ein Welpenwurf und drei temporär aufgenommene Huskys hätten möglicherweise den Lärmpegel etwas erhöht. Künftig würde man maximal acht Hunde halten. Ferner sei dank der anstehenden Pensionierung die finnische Einsamkeit – mindestens im Winter und Frühling – die gemeinsame neue Heimat. Zudem, so die Huskyfreundin weiter, liege ihr Grundstück nicht in einem ruhigen Wohnquartier, sondern in unmittelbarer Bahnhofsnähe direkt neben der Gewerbezone. Gerne sei sie auch bereit, einen 1,50 m hohen, blickdichten Zaun zu erstellen, sollten es die Nachbarn wünschen.

#### **GRUNDSATZ: HUNDEHALTUNG ZONENKONFORM**

Die Baurekursrichter standen vor einer Herkulesaufgabe. Das betroffene Baugrundstück – das Zuhause der 10 bis 13 registrierten Huskys samt Rekursgegnerin und Ehemann – lag nach geltender Bau- und Zonenordnung (BZO) unbestritten in der Wohnzone. Der Gemeinderat hatte die gegenwärtige Situation als nicht zonenkonform erachtet, jedoch dargelegt, ein rechtmässiger Zustand sei mit acht Hunden gesichert. Schliesslich existiere die Hundehaltung seit Jahren ohne Klagen aus der Nachbarschaft, so die Begründung. Ein grosszügiger Ansatz.

Unbestritten sind auch die immobilienrechtlichen Grundsätze, wonach Wohnzonen gemäss § 52 PBG primär für die Wohnnutzung – für Wohnbauten also – bestimmt sind. Gesundes und angenehmes Wohnen darf nicht verunmöglicht werden. Zonenkonform sind indes nicht nur Bauten, die zum Wohnen nötig sind – Garagen oder Gartenhäuser –,

sondern auch solche, die Freizeitbeschäftigungen dienen. Wohnen bedeutet also, dass Bewohner ihren Freizeitbeschäftigungen nachgehen dürfen – auch der hobbymässigen Tierhaltung (siehe dazu Schädler, Immobilien November 2019). Individuelle Freiheiten und damit auch die Zonenkonformität enden aber da, wo Tierhaltung nicht hobbymässig und aus privaten Zwecken erfolgt. Zirkustaugliche Schlangenbeschwörungen, Bio-Eier aus dem Quartier und Husky-Schneesafaris im Norden etwa wären zonenwidrig. Solcherlei bot die Rekurrentin indes nicht an.

#### **3, 4 ODER 8 HUNDE – WO IST DIE GRENZE?**

Hobbys dürfen im Interesse der Nachbarschaft kein beliebiges Ausmass annehmen. Dass Hundehaltung zu Immissionen führt, ist offensichtlich: Lärm durch Bellen und Heulen sowie Immissionen durch Kot und Urin. Die Messlatte dafür ist das Umweltrecht. Lärmimmissionen durch Hundegebell werden meist durch die Beschränkung der Hundeanzahl gemildert. Die «Berner Praxis» (BGer 1C\_538/2011 vom 25. Juni 2012) besagt: Maximal drei Hunde in einer Wohnzone, denn «die Haltung von bis zu neun Hunden [führt] typischerweise zu Immissionen, die über das hinausgehen, was normalerweise mit dem Wohnen verbunden ist». Diese Praxis empfanden die Baurekursrichter auch vorliegend als faire Messlatte, während die Gemeinde bewusst eine Ausnahme davon gemacht hatte. Dies grundsätzlich aus nachvollziehbaren und verständlichen Gründen, so das Baurekursgericht. Es stimme auch, dass staatliches Handeln – insbesondere Grundrechtseinschränkungen – verhältnismässig, zwecktauglich und notwendig sein müsse und dass staatliche Massnahmen nicht über das Notwendige hinausgehen dürfen, um ein Ziel zu erreichen.

Vor Baurekursgericht hatten die Huskyfans dennoch die schlechteren Karten als auf Gemeindeebene. Das Baurekursgericht schloss, das Ruhebedürfnis der Anwohner überwiege das private Interesse der Bauherrin klar, auf ihrem Grundstück mit ihrem Ehemann zwei Viererteams Schlittenhunde zu halten. Von einer allzu rigiden Anwendung der «Berner Praxis» sah indes auch das Baurekursgericht ab. Dies wäre unverhältnismässig. Da vier Huskys ein Team bildeten, sei eine Beschränkung auf vier Tiere angebracht und fair. Diese Lösung sei auch immissionsrechtlich zu verantworten, «zumal davon auszugehen ist, dass die Rekursgegnerin die von ihr akzeptierte Auflage einwandfrei erfüllen wird», so die Richter-schaft pragmatisch. Keine Aufsplitterung der Husky-Teams also. Dennoch muss für das zweite Gespann innert Jahresfrist eine andere Lösung her. Ein wahrlich salomonischer Entscheid des Zürcher Baurekursgerichts. Ausgeglichen bis in den Kostenpunkt: Je ein Drittel der Verfahrenskosten sei von den Nachbarn, von der Schlittenhundehalterin und vom Gemeinderat zu begleichen. ■



**\*SIMON SCHÄDLER**

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

# VERKEHRSWERTE BEIM EIGEN- TÜMERBAURECHT

Das Bundesgericht hat entschieden, dass der Grundstücksgewinn, der beim Verkauf eines baurechtsbelasteten Grundstücks an den Bauberechtigten anfällt, anhand der Verkehrswerte von unbelastetem unbebautem Land zu bestimmen sei. TEXT – FRANCESCO CANONICA\*



## ► DER FALL

In einer Gemeinde im Kanton Zürich steht ein Gewerbehäus im Baurecht. Der Grundeigentümer verkaufte sein baurechtsbelastetes Grundstück dem Eigentümer des Baurechts. Der bei diesem Verkauf erzielte Gewinn unterliegt der Grundstückgewinnsteuer. Die zuständige Grundsteuerkommission entschied, der bezahlte Kaufpreis für das baurechtsbelastete Grundstück sei wegen besonderen Beziehungen zwischen dem Verkäufer und dem Käufer für die Gewinnsteuerveranlagung unmassgeblich, weil auf dem freien Markt ein weit höherer Preis hätte erzielt werden können. Sie veranlagte den erzielten Grundstücksgewinn, basierend auf eigenen pauschalen Annahmen.

In Fällen, wo dem vereinbarten Kaufpreis keine rechtsgeschäftliche Bedeutung zukommt, wird der zu versteuernde Grundstücksgewinn nicht als Differenz zwischen Verkaufs- und Erwerbspreis, sondern als Differenz der Verkehrswerte des verkauften Grundstücks im Verkaufs- und Erwerbszeitpunkt bestimmt. Diese im Steuergesetz des Kantons Zürich verankerte Praxis ist nicht zu beanstanden.

Nach Einsprache gegen die Veranlagung der Grundsteuerkommission veranlagte das Steuerrekursgericht den Grundstücksgewinn jedoch nicht, wie gesetzlich vorgesehen, aufgrund der Verkehrswerte des verkauften Objektes, nämlich des baurechtsbelasteten Bodengrundstücks, sondern basierend auf den Verkehrswerten von nichtüberbautem baurechtsfreiem Bauland, weil es für die Bestimmung des Verkehrswertes des baurechtsbelasteten Grundstücks allein auf den Landwert des unbelasteten Grundstücks ankomme. Den Rekurs gegen diesen Entscheid hat das Verwaltungsgericht des Kantons Zürich und schliesslich auch das Bundesgericht abgewiesen.

Das Urteil des Bundesgerichts bewegt sich in zwei Welten: einerseits im Steuerrecht, wo der Bund den Kantonen in der Veranlagungspraxis viel Freiraum zugesteht, und andererseits in der ökonomischen Wertlehre bzw. in der Bewertungsmethodik. Es sei vorweggenommen: Das Bundesgericht hat der Wertlehre eine Abfuhr erteilt. Letztlich steht die Frage im Raum, wie die Verkehrswerte bei einem Baurecht zu definieren sind und wie sie ermittelt werden sollen.

## EINIGE GRUNDSÄTZE DER WERTTHEORIE – DER VERKEHRSWERT

Die Krux: Obschon in vielen Gesetzen seine Verwendung vorgeschrieben ist, fehlt in der Schweiz eine gesetzliche Definition des Verkehrswertes. Was unter Verkehrswert zu verstehen ist, kann abgeleitet werden aus der ökonomischen Wertlehre. In der Fachliteratur umschreibt man den Verkehrswert oft mit: «Der Verkehrswert einer Immobilie ergibt sich aus den Preisen, die für andere gleichartige Immobilien bezahlt werden.» Für den hier kommentierten BGE sind folgende Eigenschaften des Verkehrswertes von besonderer Bedeutung: Als Jedermannswert ist er nicht abhängig davon, wer Eigentümer der Immobilie ist, was der Eigentümer wertschätzt, investiert hat, beabsichtigt oder subjektiv empfindet (siehe auch Hess + Weibel, Das Enteignungsrecht des Bundes, 1986, Bd 1, S. 252 ff.).

## – DIE VERKEHRSWERTE BEIM BAURECHT

Die Errichtung eines selbstständigen und dauernden Baurechtes auf einem Grundstück hat zur Folge, dass Grundeigentümer



Der Verkauf des Grundstücks einer Gewerbeliegenschaft löst Steuerpflicht aus.  
SYMBOLBILD:  
123RF.COM

und Bauberechtigter die Liegenschaft mit- samt ihrem ganzen Bestand (Bauten und Boden) unter sich aufteilen. Beide nutzen die gleiche Liegenschaft mit ihrem ganzen Bestand, der eine während der Baurechtsdauer, der andere nach Baurechtsablauf.

Folglich teilen sich Grundeigentümer und Bauberechtigter auch den Wert der Liegenschaft unter sich auf. Der Bauberechtigte nutzt die ganze Liegenschaft während einer befristeten Dauer: Der Wert des Baurechtes entspricht dem befristeten (= reduzierten) Gesamtwert der ungeteilten Liegenschaft. Der Grundeigentümer kann die ganze Liegenschaft mit ihrem ganzen Bestand erst nach Ablauf des Baurechtes nutzen: Der Wert des Bodengrundstücks entspricht dem aufgeschobenen (= diskontierten) Gesamtwert. Falsch ist die weitverbreitete Meinung, das Baurecht sei das Gebäude und der Baurechtswert sei der Gebäudewert. Ebenso falsch ist die Meinung, das belastete Grundstück sei das Land und der Wert des Bodengrundstücks sei der Landwert.

Die Baurechtsparteien können vertraglich Baurechtszinse und Heimfallentschädigung vereinbaren. Dies kann

die Verkehrswerte von Baurecht und Bodengrundstück verändern: Hohe Baurechtszinse verringern den Wert des Baurechtes und erhöhen jenen des Bodengrundstücks, eine hohe Heimfallentschädigung erhöht den Wert des Baurechtes und verringert jenen des Bodengrundstücks. Diese Zahlungsverpflichtungen ändern jedoch nichts an der eigentlichen Struktur des Baurechtes und am Prinzip der zwei Teilwerte eines Gesamtwertes.

#### - DER DREIKOMPONENTENWERT

Bei Baurechtsverhältnissen mit Zinspflicht und Heimfallentschädigung setzen sich die Verkehrswerte von Baurecht und belastetem Grundstück immer aus drei Komponenten zusammen. Der Verkehrswert des Baurechtes umfasst den auf die Restdauer reduzierten Verkehrswert der ganzen ungeteilten Liegenschaft, abzüglich den Barwert der noch zu bezahlenden Baurechtszinsen, zuzüglich die diskontierte Heimfallentschädigung. Symmetrisch dazu umfasst der Verkehrswert des belasteten Grundstücks die gleichen drei Komponenten, nämlich: den über die Restdauer diskontierten Verkehrswert der ganzen ungeteilten Liegenschaft, zuzüglich den Barwert der noch zu erwartenden Baurechtszinsen, abzüglich die diskontierte Heimfallentschädigung. Die Summe der beiden Verkehrswerte ergibt den Verkehrswert der ganzen ungeteilten Liegenschaft (Canonica, Die Bewertung von Baurecht, Nutzniessung und Wohnrecht, 2016, S. 127).

Bei Baurechten ohne Zahlungsverpflichtung von Baurechtszins und Heimfallentschädigung besteht der Verkehrswert des Baurechtes nur noch aus dem reduzierten, und jener des belasteten Grundstücks nur aus dem diskontierten Verkehrswert der ganzen ungeteilten Liegenschaft.

Für die Ermittlung der beiden Verkehrswerte muss zwingend zuerst der Verkehrswert der ganzen ungeteilten Liegenschaft bestimmt werden, wie wenn kein Baurecht bestünde. Es ist nicht möglich, die Verkehrswerte vom Baurecht und vom belasteten Grundstück einzeln direkt zu bestimmen.

#### - DAS EIGENTÜMERBAURECHT

Als Eigentümerbaurecht wird bezeichnet, wenn der baurechtsbelastete Boden und das Baurecht dem gleichen Eigentü-

mer gehören. Ein Eigentümerbaurecht entsteht, wenn der Bauberechtigte das Bodengrundstück oder wenn der Grundeigentümer das Baurecht kauft. Der Eigentümer eines Eigentümerbaurechtes kann das Baurecht weiterlaufen oder es im Grundbuch löschen lassen, er kann zu einem beliebigen Zeitpunkt das Baurecht, das belastete Bodengrundstück oder beides einem Dritten verkaufen. Er wird wohl kaum sich selber einen Baurechtszins und bei Baurechtsablauf eine Heimfallentschädigung bezahlen, auch wenn er gemäss Baurechtsvertrag eigentlich müsste. Solange das Baurecht im Grundbuch nicht gelöscht ist, existieren immer noch das Baurecht und das belastete Grundstück als zwei eigenständige Grundstücke mit je einem Teil des Gesamtwertes als eigenem Verkehrswert. Dass beide Grundstücke dem gleichen Eigentümer gehören, verändert die Verkehrswerte nicht.

#### ERWÄGUNGEN UND ENTSCHEIDE

Das Verwaltungsgericht hatte bereits in früheren Urteilen argumentiert, wenn der Bauberechtigte das belastete Grundstück erwerbe, könne er das Baurecht im Grundbuch jederzeit löschen lassen. Für ihn habe darum das erworbene Grundstück einen höheren Wert als für eine Drittperson, die das belastete Grundstück erwerbe (E 3.1). Dieser personenbezogenen Ansicht kann nicht zugestimmt werden. Verkehrswerte ergeben sich nicht aus Eigentümersicht, sondern personenunabhängig aus Sicht der möglichen Käufer. Zudem hat bei einem Eigentümerbaurecht dessen Eigentümer nicht nur die Möglichkeit, das Baurecht zu löschen. Er hat auch die Möglichkeit, das Baurecht, das belastete Grundstück oder beide jederzeit und mit Gewinn weiterzuverkaufen. Es ist sogar wahrscheinlich, dass der Eigentümer mit einer dieser anderen Möglichkeiten bedeutend besser fährt als mit der Löschung des Baurechtes.

Das Bundesgericht erwägt (E 3.4.1): «... der Eigentümer des Eigentümerbaurechtes ... muss als Volleigentümer eines Grundstücks gesehen werden. Mit dem ▶

Kauf fallen für ihn sowohl das Recht auf eine Heimfallentschädigung als auch die Pflicht zur weiteren Entrichtung des Baurechtszinses dahin. Infolgedessen bedarf es zur Bestimmung des Verkehrswertes des baurechtsbelasteten Grundstücks weder der Bestimmung des Barwertes der Baurechtszinsen noch des diskontierten Werts der Heimfallentschädigung.» Weiter argumentiert das Bundesgericht (E 3.4.2): «Die Verhandlungen über den Kaufpreis zwischen dem Grundeigentümer und dem Bauberechtigten orientieren sich daher [...] am unbelasteten Landwert des Grundstücks. Dies ist auch aus der Perspektive des Verkäufers konsequent, wird er doch [...] nicht bereit sein, das Grundstück zu einem Preis unter dem unbelasteten Landwert an den Bauberechtigten [...] abzugeben.» Mit diesen Erwägungen verletzt das Bundesgericht gleich drei Grundsätze der Werttheorie. Erstens betrachtet das Bundesgericht den Verkehrswert nicht aus eigentümernneutraler Sicht, sondern aus der subjektiven Sicht des Bauberechtigten. Ein Verkehrswert ist aber als Jedermannswert nicht abhängig davon, wer Eigentümer ist, was er subjektiv wertschätzt und welche Möglichkeiten ihm nach dem Kauf offenstehen. Zweitens beachtet das Bundesgericht nicht, dass beim Wegfall der Zahlungsverpflichtung von Baurechtszins und Heimfallentschädigung immer noch die Komponente des Anteils am Verkehrswert der ganzen unbelasteten Liegenschaft besteht.

Dieser Wertanteil ist, wie weiter vorne erläutert, die eigentliche Hauptkomponente des Dreikomponentenwertes. Es erschliesst sich aus den Erwägungen des Bundesgerichts in keiner Weise, warum diese Komponente verschwiegen wird. Drittens erkennt das Bundesgericht nicht, dass beim Verkauf des belasteten Grundstücks der bisherige Eigentümer auf die zukünftige volle Nutzung der ganzen Liegenschaft verzichtet, was bei überbauten Liegenschaften hohe Beträge ausmachen kann. Die Preisverhandlungen werden darum über den Wert des Verzichtes geführt, nicht über Land und Landwert.

Weiter führt das Bundesgericht aus (E 3.4.3): «Dagegen lässt sich sodann auch nicht einwenden, allein der (subjektive) Umstand, dass der Bauberechtigte das belastete Grundstück erwirbt, könne keinen Einfluss auf den (objektiven) Verkehrswert des Grundstücks haben. Bei genauer Betrachtung wird

nämlich als Konsequenz der mit dem Kauf notwendig einhergehenden wirtschaftlichen Vereinigung der Baurechtsparzelle mit dem belasteten Grundstück im Ergebnis unbelastetes Land vom Verkäufer veräussert und vom Käufer erworben.» Auch hier reisst das Bundesgericht gleich zwei Pfeiler der Werttheorie ein. Zum einen dürfen subjektive Überlegungen eines Eigentümers keinen Eingang in einen objektiven Verkehrswert finden.

Gerade die Objektivität und Personenlosgelöstheit sind die eigentlichen Grundsubstrate des Verkehrswertes. Ob der Bauberechtigte oder ein Dritter das belastete Grundstück erwirbt, verändert dessen Eigenschaften und dessen Verkehrswert nicht. Zum andern existiert aus bewertungsmethodischer Sicht bei einer überbauten Liegenschaft kein Land. Das Gebäude hat das Land konsumiert. Land ist im Gebäude untrennbar integriert, es kann nicht separat vom Gebäude getrennt als Land verkauft werden, also ist es nicht verkehrsfähig und hat keinen Verkehrswert. Der Grundeigentümer ist nicht Landeigentümer, sondern Eigentümer einer überbauten Liegenschaft. Das ist bei einem Baurecht nicht anders. Das Bundesgericht meint möglicherweise, bei einem Baurechtsverhältnis sei das belastete Grundstück «das Land» und das Baurecht sei «das Gebäude». Durch die Errichtung eines Baurechtes wird aber eine überbaute Liegenschaft nicht in Baute und Land aufgeteilt, sondern in zwei zeitlich definierte, aber materiell identische Teile: nämlich in den zeitlich befristeten und in den zeitlich aufgeschobenen Teil der ungeteilten überbauten Liegenschaft. Da existiert kein Land.

## ZWEI FRAGEN DRÄNGEN SICH AUF

Wie hätten die Vorinstanzen und das Bundesgericht entschieden, wenn der Grundeigentümer das Baurecht gekauft hätte? Auch in diesem Fall entsteht ein Eigentümerbaurecht. Wie wäre hier der Grundstücksgewinn beim verkauften Baurecht zu bestimmen? Welchen Stellvertreterwert würde die Veranlagungsbehörde einsetzen? Der Landwert kann es beim

Baurecht nicht sein, aber ebenso wenig ein Bauwert, weil ein solcher sich nicht bestimmen lässt. Schon nur diese Fragestellung zeigt, dass Stellvertreterwerte wie der Landwert anstelle des Verkehrswertanteils für die Ermittlung des Grundstücksgewinns untauglich sind.

Wie wäre der Grundstücksgewinn zu ermitteln, wenn ein Käufer gleichzeitig das Baurecht und das belastete Grundstück kaufen würde? Auch hier entsteht ein Eigentümerbaurecht. Dabei sind zwei Gewinne zu berechnen: der beim Baurecht und der beim belasteten Grundstück erzielte Gewinn. Dabei muss die Summe der Gewinne der beiden Anteile identisch sein mit dem gesamten erzielten Gewinn, wenn eine überbaute Liegenschaft ohne Baurecht verkauft worden wäre. Hier schliesst sich der Kreis: Die beiden Verkehrswerte von Baurecht und Bodengrundstück sind zwei Teilwerte der ungeteilten baurechtsfreien Liegenschaft, die Grundstücksgewinne werden je gesondert für die Verkehrswerte von Baurecht und Bodengrundstück berechnet, die Summe der beiden Grundstücksgewinne ist identisch mit dem theoretischen Grundstücksgewinn der ungeteilten baurechtsfreien Liegenschaft. Dies erhellt, dass die direkte Berechnung eines Grundstücksgewinnes mit Hilfe eines Landwertes als Stellvertreterwert untauglich ist.

## STEUERRECHT VERSUS WERTTHEORIE

Im vorliegenden Fall geht es um die Veranlagung der Grundstücksgewinnsteuer. Grundstücksgewinne entstehen letztlich (*ceteris paribus*) durch die Teuerung. Bei einer überbauten Liegenschaft entsteht die Wertsteigerung ausschliesslich durch die Teuerung beim Gebäude, die Baulandteuerung hat auf den Grundstücksgewinn einer überbauten Liegenschaft absolut keine Auswirkung. Sowohl das Baurecht wie auch das belastete Grundstück sind Teile einer überbauten Liegenschaft. Deren Wertsteigerung entspricht einem Teil der Wertsteigerung der gesamten überbauten Liegenschaft. Das Steuerrekursgericht, das Verwaltungsgericht und schliesslich auch das Bundesgericht haben aber die Verkehrswerte von Bauland und damit die Baulandteuerung als massgebend für den Grundstücksgewinn beim belasteten Grundstück bezeichnet, obwohl gar kein Bauland vorhanden ist.

Der vorliegende Fall hat eine steuerrechtliche und auch eine bewertungsmethodische Dimension. Aus Sicht der ökonomischen Wertlehre und der Bewertungsmethodik kann dieses Bundesgerichtsurteil nicht nachvollzogen werden, zu viele Wertgrundsätze werden verletzt. Indes: Im Steuerrecht können die Veranlagungsbehörden freies Ermessen, eigene Annahmen und pauschale Veranlagungen treffen. Das Verwaltungsgericht des Kantons Zürich hat die stabile Definition der Verkehrswerte bei Baurechten gekippt, indem es den Landwert anstelle des Dreikomponentenwertes einsetzt. Das Bundesgericht übernimmt die Erwägungen der Vorinstanzen, wohl hauptsächlich um die föderalistische Freiheit in Steuer-sachen zu respektieren.

Dieses Urteil hat eine Praxisänderung bei der Bemessung der Grundstückgewinne zur Folge. In der Schweiz ist der Erwerb des baurechtsbelasteten Bodens durch den Bauberechtigten ein häufiger Fall, vornehmlich bei Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern. Die Veranlagung der Grundstückgewinne, basierend auf den Verkehrswerten von Land, statt wie bisher auf den Dreikomponenten-Verkehrswerten des belasteten Grundstücks, ergibt hohe Grundstückgewinnsteuern, insbesondere in Regionen mit hohen Baulandpreisen und wenn es sich um preisgünstige Baurechtsbauten

handelt. Dieses Urteil stürzt aber auch die in Fachliteratur und Bewertungspraxis verankerte Definition des Verkehrswertes bei Baurechten. Es ist unklar, wie ein Schätzungsexperte in Zukunft vorgehen soll, wenn er von einem Gericht beauftragt wird, bei einem Eigentümerbaurecht die Verkehrswerte des belasteten Grundstücks oder jene des Baurechtes zu schätzen. ■

BGE 2C\_1081/2018 vom 29.01.2020



**\*FRANCESCO CANONICA**

Der Autor ist Schätzungsexperte für Immobilien in Bern.

ANZEIGE

## Richtige Prozessabläufe bei Entmietungen

Vorbereitung ist die halbe Miete! Darum ein Intensivkurs für Bewirtschafter über die richtige Planung bei Entmietungen.

Der Lehrgang ist in folgende drei Themengebiete und Prozessabläufe gegliedert.

- «ImmoChange» Weiterbildung
- «ImmoCare» Coaching
- «ImmoCom» Kommunikation

### Lehrgang ImmoChange

27. Oktober 2020 bis 9. Februar 2021  
Jeweils dienstags, 9.00 bis 15.30 Uhr

Jetzt anmelden unter [www.svit-bildung.ch](http://www.svit-bildung.ch)



Erklärvideo

# RÜCKBESINNUNG AUF DAS WESENTLICHE

Fassaden sind mehr als das Gesicht eines Hauses. Die Entwicklung in den letzten 40 bis 50 Jahren führte zu immer komplexeren Lösungen. Eine kritische Betrachtung ist angezeigt.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*

## ► DEM HAUS EIN GESICHT GEBEN

Die Fassade, der Begriff stammt aus dem Lateinischen (facies) und bedeutet so viel wie Angesicht. Die Fassade ist ein gestalteter und repräsentativer Teil der sichtbaren Hülle eines Gebäudes. Doch die Fassade ist nicht nur das Gesicht eines Hauses, sie widerspiegelt sozusagen auch seine Seele. Die Hülle eines Gebäudes gilt als Visitenkarte und wirkt bei Bauten aller Zeitabschnitte und Bestimmungs- und Nutzungsarten vielfach repräsentativ und einfach schön. Fassaden müssen und dürfen auch emotional sein. Die Bandbreite der technischen Möglichkeiten bei der Konzeption der Fassade sowie die unterschiedlichen Formen mit der Materialisierung stellen eine grosse Herausforderung dar.

Eine Fassade hat im Wesentlichen zwei Aufgaben: einerseits ästhetisches Identifikationsmerkmal zu sein und andererseits einen klar definierten technischen Zweck zu erfüllen, den Schutz des Gebäudes. Aber so klar sind die Grenzen heute nicht mehr. Der Fassadenbau hat sich in den letzten Jahren durch den sogenannten «technischen Fortschritt» weiterentwickelt. Er ist durch viele Faktoren geprägt. Kulturelle und gesellschaftliche Fortschritte, Verfügbarkeit von neuen Baumaterialien, klimatische Bedingungen und die Anpassung an unsere Bedürfnisse sind Einflussfaktoren, die sich auf die Fassaden auswirken.

## AUFSPLITTUNG DER FASSADE

Eine interessante Analyse zum Thema «Aufspaltung der Fassade» und «Rolle des Architekten» machen die beiden Architekten und Professoren Andreas Deplazes und Andreas Kohne in ihrem 2017 erschienenen Buch «Monolithisch Bauen – Eine Bestandsaufnahme». Vorab kurz zu einem der Schlüsselthemen wie «Massivität der Mauer». Bei allen monolithischen Konstruktionen spielt die Masse und die Verwendung von ausreichend viel Material eine entscheidende Rolle.

Mauern im Sinne von Gebäudefassaden trennen dazu innen und aussen. Die Mauer übernimmt neben ihren statischen Funktionen zudem Schutzaufgaben. Sie schützt den Innenraum vor äusseren Einwirkungen wie Wind und Wetter. Dabei hat die Masse der Aussenmauern wichtige klimaregulierende Aufgaben:

BILD: ZVG

Eigenwillig und markant: Die schuppenartige Haut aus Dachziegeln des neuen Bahnhofs Huttwil.



sie wirkt als Puffer und Speicher. Materialeigenschaften können Wärme absorbieren, speichern und zeitverzögert wieder an Raum und Ort abgeben.

Durch Anordnung und Gestaltung der Masse entstehen viele architektonische Gestaltungsmöglichkeiten. Bei Öffnungen in der Mauer wird die Masse explizit sichtbar und der Übergang zwischen innen und aussen in seiner Tiefe. Sowohl die Positionierung der Maueröffnungen oder der adäquate Umgang mit der Tiefe einer Leibung bieten interessante gestalterische Ansätze für die architektonische Auseinandersetzung von Fassaden. Die beiden Autoren kommen bei diesem Thema zum Schluss, dass im Gegensatz zu Fassadentiefe und Plastizität heute eine allgemeine Tendenz zur Verflachung und «Ausdünnung» der Fassade stattfindet.

## RASANTE ENTWICKLUNG SEIT DEN 1970ER JAHREN

Die beiden Erdölkrisen (richtiger wäre: Ölpreiskrisen) in den 1970er Jahren hatten zur Folge, dass das Energiesparen zum Thema wurde. In der Architektur folgte die Aufspaltung der Aussenwand – und damit verbunden auch der Verlust von homogenen, einschichtigen Massen. Die vertiefte Auseinandersetzung mit der Bauphysik und die Verwendung von stärkerer Wärmedämmung zwangen zu einem Schichtensplitt der Fassade in eine Tragschicht, Dämmschicht und Schutz-

schicht (T-D-S). Die beiden Professoren und Bauexperten erläutern, dass dies eine Entkoppelung vom Ausdruck aussen und dem dahinter liegenden konstruktiven Aufbau zur Folge hatte. Als Gegenreaktion auf das ursprünglich übliche T-D-S-System versuchte man das Tragen, Dämmen und Schützen wieder zu vereinen. Das führte zu Fassadensystemen mit porösen und dennoch tragfesten Baustoffen und Materialschäumen – fachtechnisch T+D+S-Systeme genannt.

Diese Aufspaltung der Fassade führte infolge Energiesparverordnungen und Energielabels zu starker Zunahme der Dämmschichtstärken und übertrifft heute vielfach die Dimensionen der Tragschichten. Dadurch nahm auch die Exzentrizität zwischen Tragschicht und Schutzschicht ebenfalls stark zu. Bei der äussersten Schutzschicht setzten sich immer leichtere Fassadenmaterialien und dünnere Materialstärken durch. Die Schutzschicht wurde bei vielen Systemen regelrecht ausgedünnt. Ewas überspitzt und salopp formuliert, zeichnet sich in der heutigen Architektur oftmals eine Tendenz zu einer «Verpackungs- und Blecharchitektur» ab. Die Fassade reduziert sich auf millimeterdünne Häute und «Tapeten».

Die Autoren Andrea Deplazes und Andreas Kohne kommen bei ihrer Fassadenanalyse zum Schluss, dass die Fassadenarchitektur hierbei je länger je mehr zum «exterior design» verkommt, also zur auf-



«WIR ARBEITEN MIT TYPOLOGIEN»  
INTERVIEW MIT  
ARCHITEKT  
DANIEL LISCHER



gesetzten Aussengestaltung. Der Zwang zur «Tapetenarbeit» und die Auseinandersetzung mit aufgesetzten Zeichen in allen Variationen wirke über die Zeit lähmend und langweilig. Allen ist klar: Die eingehende Beschäftigung mit der Fassade würde viel mehr bieten.

#### DIE ROLLE DES ARCHITEKTEN

Der vorbeschriebene Verlust des architektonischen Gestaltungsspielraums bedeutet mehr als eine Eingrenzung der Ideen und Möglichkeiten und hat somit auch direkten Einfluss auf das gestalterische Handwerk. Neben dem immer grösser werdenden Spezialistentum gibt es eine Tendenz, die vermehrt in Richtung «core & shell» geht. Also die Aufteilung der Architektur in Rohbau (core = Kern) und Ausbau mit Aussenhülle (shell). Der Architekt wird somit entweder zum amputierten Pragmatiker und setzt sich mit Rohbaustrukturen und Rohbaustrategien auseinander oder er übernimmt die Rolle des Tapeten-Designers und beschäftigt sich mit «interior und exterior design».

Diese Realität und die zuvor erwähnten Tatsachen müssten eigentlich jede Architektin und jeden Architekten zum Widerstand motivieren. Widerstand im Sinne von einer notwendigen Auseinandersetzung entgegen den vorherrschenden Trends und der reinen Überwindung der technischen Schwierigkeiten. Die Herausforderung ist doch, die Fassade beziehungsweise die Gebäudehülle wieder aus einer Schicht – eben monolithisch – zu bauen. Es geht dabei nicht um naive Ansätze oder nostalgische Wunschträume und Rückwärtsbewegungen vor die 1970er Jahre, sondern um echte Beiträge zum Thema unter Berücksichtigung der komplexen Ansprüche in der heutigen Praxis und Zeit. ■

ANZEIGE

Irene und Daniel Enz – Inhaber  
Zoller Partner AG, Wil / Wattwil

« Bei **W&W** beziehen wir innovative Lösungen und einen professionellen Support. »

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

# «WIR ARBEITEN MIT TYPOLOGIEN»



BILD: ZVG

## Herr Lischer, ich gehe davon aus, dass Sie dem Sprichwort « Fassaden geben dem Haus ein Gesicht » zustimmen können?

Daniel Lischer: Selbstverständlich stimme ich dem voll und ganz zu. Fassaden gehören unbestritten zu den wichtigsten Gebäudeteilen und Elementen eines Hauses. Sie geben einem Bauwerk ein Gesicht und haben auch wie semipermeable Membranen zu wirken, also wie halbdurchlässige Schichten bzw. Membranen. Fassaden sind sozusagen die Schnittstelle zwischen innen und aussen. Es trifft zu, dass Bauten mit guten und schönen Fassaden sozusagen deren Seele widerspiegeln.

## Sie bauen sowohl im urbanen wie auch vorzugsweise im alpinen und voralpinen Raum. Wie kam es dazu, und wer hat Sie besonders inspiriert und beeinflusst?

Die Baukultur interessiert mich seit meiner Kindheit. Ich hatte mich während der Ausbildung zunächst viel mit Walter Gropius und dem CIAM auseinandergesetzt, also mit der klassischen Moderne, bevor ich mich schwerpunktmässig der Schweizer Architektur zuwandte. Der Congrès International d'Architecture Moderne, kurz CIAM, war eine 1928 von Siegfried Gideon und Le Corbusier gegründete internationale Architektenvereinigung. Der CIAM schuf die Grundlagen für den modernen Städtebau und für die moderne Architektur. Es gibt in der Schweiz eine ganze Reihe von herausragenden Architekten der zweiten Moderne-Generation. Ich war nach dem Studium bei Robert Obrist im Engadin, der pur, also unverfälscht, naturrein und archaisch gebaut hat. Natürlich haben mich auch die grossen Architekten Cruz y Ortiz in Sevilla und Jean Nouvel in Paris, bei denen ich ebenfalls tätig war, inspiriert und beeinflusst.

### BIOGRAPHIE

#### DANIEL LISCHER

(\*1962) machte nach der Matura eine Anlehre als Zimmermann, studierte an der ETH Zürich Architektur, wo er 1989 diplomierte. Daniel Lischer arbeitete zuerst als Architekt und Planer im Engadin bei Robert Obrist, danach auch bei den Architekten Cruz y Ortiz in Sevilla, später bei Jean Nouvel in Paris. Seit 1996 ist sein Lebens- und Berufsmittelpunkt Luzern, wo er zusammen mit Geschäftspartnerin Nicole Renggli das Architekturbüro «alp architektur lischer partner ag» leitet.

Ein Gespräch mit Architekt Daniel Lischer über Fassaden gibt Einblicke in sein Schaffen, frei nach dem Motto: «Zusammen sind wir klüger».

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*

## Ihr Büro hat auch das preisgekrönte Wohnhaus «Bellevue» auf Rigi Kaltbad gebaut, das mit seiner transparenten Holz-Glas-Fassade und grosser Tiefenwirkung besticht.

Der Dorfplatz von Rigi Kaltbad erfuhr mit seinem neuen Thermalbad eine spürbare Aufwertung. Nahe dem ikonischen Bau von Mario Botta stand seit den 1980er Jahren eine unschöne Ruine eines gescheiterten Hotelprojektes. Wir gewannen auf der Basis eines Gestaltungsplanes und in Begleitung des Schweizerischen Heimatschutzes den Architekturwettbewerb. Das neue «Bellevue» mit 18 Ferienwohnungen befindet sich in unmittelbarer Nähe der Rigibahn- und Seilbahnstation. In Anlehnung an das alte Hotel Bellevue haben wir das Thema alpinen Bauen zeitgenössisch umgesetzt. Der solitäre Baukörper mit quadratischer Grundform besteht aus zwei Teilen: einem massiven eingeschossigen Sockel und einem filigranen sechsgeschossigen Wohnkörper aus Holz und Glas, der leicht über dem Sockel zu schweben scheint. Der ganze Bau ist in hohem Masse von Transparenz und Lebendigkeit geprägt. Die Fassaden des Gebäudes leben und variieren mit den Bewohnern. Die Auszeichnung im Jahr 2017 für gute Baukultur im Kanton Luzern hat uns natürlich besonders gefreut.

## Gebäudehüllen respektive Fassaden sollen ihren Bewohnern eine Identifikation geben. Sie tragen wesentlich zu Raumkomfort und Behaglichkeit bei, sie führen auch zu Geborgenheit und Schutz. Die Anforderungen an Fassaden sind hoch und werden anscheinend immer grösser. Welche Dinge sind für Sie dabei wichtig?

Wie das vorerwähnte Beispiel auf Rigi Kaltbad zeigt, erfüllt das hybride Gebäudesystem mit seinen zentralen Komponenten und der transparenten Fassade das Bedürfnis und Gefühl seiner Bewohner. Der freie Blick in die umgebende Landschaft, auf den Vierwaldstättersee und das beeindruckende Bergpanorama unterstreicht dies noch zusätzlich. Zurück zur Frage bezüglich der Wichtigkeit von Faktoren und Dingen für eine gute Fassade. Für mich und unser Büro sind fünf Dinge von zentraler Bedeutung: Erstens, der Ort mit Lage und Umgebung – in welchem Kontext stehen Gebäude und Fassade dazu. Ebenso wichtig ist der Respekt vor dem, was bereits vorhanden ist. Zum Zweiten ist für uns die Struktur wichtig, also die klare Gliederung einer Baute und Fassade. Drittens, die Form. Wir arbeiten oft mit der Tripartita, das heisst mit der Gliederung des Gebäudes in einen Sockel-, Wand- und Dachteil. Viertens, Programm und Funktion des Gebäudes. Es ist nicht unerheblich, ob die Fassade im Kontext zu einem Wohnhaus, Bürogebäude oder Hotel/Restaurant steht. Schliesslich fünftens, die Materialität, die

auch einen Bezug zum Ort und zur Umgebung haben muss. So schliesst sich sozusagen der Kreis der fünf wichtigen Dinge.

**Die Hülle eines Gebäudes trägt massgeblich zu dessen Identitätsbildung bei. Was ist für Sie eine ganzheitliche Fassadenkonzeption – also quasi die perfekte Fassade?**

Beginnend von einem ganzheitlichen Ansatz mit den fünf Punkten, wie in der vorangegangenen Antwort beschrieben, über eine kulturbewusste Haltung bis hin zur differenzierten Auseinandersetzung zum Objekt und Umgebung werden wertvolle und nachhaltige Werte für unsere Baukultur geschaffen. Also auch gute Fassaden. Das Bild des Gebäudes manifestiert also auch den Inhalt der Architektur und den Anspruch, der an sie gestellt wird. Der ganzheitliche Ansatz reicht also vom städtebaulichen Konzept bis hin zur Dachrinne. Wir fangen mit dem Ort an und gelangen schliesslich zur Materialisierung. So erreichen wir, dass die Gebäude in sich stimmig sind.

**Man hat fast den Eindruck, dass bei Materialien für die Fassaden heute immer weniger Grenzen gesetzt sind. Welche Materialien verwenden Sie bei Gebäuden und Fassaden bevorzugt?**

Neue Materialien reizen per se schon mal. Man darf dabei nicht ausser Acht lassen, dass trotz vieler Fortschritte bei Material, System und Technik eben auch ganzheitliche Überprüfungen notwendig sind. Auch in Bezug auf Lebensdauer und Nachhaltigkeit. Wir bevorzugen seit jeher die natürlichen Materialien wie Stein, Holz und Eisen bzw. Stahl nach dem Motto und den Analyse Kriterien: jedes Material an seinem Ort. Vier Stadtvillen am Hang in Luzern (Mauerwerk, Jurakalkstein), Ferienhaus ob Vitznau (Sichtbeton und Holz), Gotthardraststätte A2 bei Erstfeld (Holz) und Erweiterung Reismühle in Ingenbohl/Brunnen (Stahl und Metall). ■



**\*ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

## Karriere in der Immobilienbranche?

Weiterbildungskurs für Mitarbeitende der Immobilienbewirtschaftung, welche von Anfang an wissen, dass sie die gesamte Palette der Immobilienbewirtschaftung erlernen möchten.

### Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung

8. Oktober 2020 bis 24. Juni 2021  
Jeweils donnerstags von 9.00 bis 15.30 Uhr

Jetzt anmelden unter [www.svit-bildung.ch](http://www.svit-bildung.ch)



Erklärvideo

# SICHERHEIT BEI FENSTERN UND TÜREN

## ► GRUNDBEDÜRFNIS DES MENSCHEN

In der Maslowschen Bedürfnispyramide steht das Thema Sicherheit an zweiter Stelle, gleich nach den physiologischen Grundbedürfnissen wie dem Stillen von Hunger, Durst oder Schlaf. Sind also die wesentlichen physiologischen Bedürfnisse befriedigt, wird umgehend das Bedürfnis nach Sicherheit akut (wie körperliche und seelische Sicherheit, materielle Grundsicherung). Sicherheit bedeutet die Abwesenheit bzw. das Geschütztsein vor Gefahr oder Schaden; ohne jegliche Gefährdung fühlt man sich sicher.

Ein Dach über dem Kopf zu haben, ist die beste Möglichkeit, um sich körperlich zu schützen und seine Liebsten sowie sein Hab und Gut sicher zu wissen. Um sich innerhalb eines Gebäudes wirklich sicher zu fühlen, müssen einerseits bauliche Schwachstellen wie Türen oder Fenster mit verbesserter Konstruktion gegen Eindringlinge verstärkt werden. Andererseits muss auch die bauliche Konstruktion des Gebäudes selbst optimiert werden. Aspekte wie Erdbbensicherheit, Brandschutz oder Explosionssicherheit müssen ebenso den aktuellen Anforderungen genügen wie Schlagregensicherheit, Wärmeschutz und Einbruchschutz.

Für die bauliche Sicherung von Gebäuden gibt es zwar Standardlösungen. Jedes Haus erfordert jedoch individuelle Sicherheitsmassnahmen, die seinem Zweck, seiner Lage, seinen örtlichen Verhältnissen und Eigenarten anzupassen sind. Es lohnt sich, die Sicherheitsmassnahmen bereits in der Planungsphase von Bauobjekten einzubeziehen. Denn das Erreichen anvisierter oder vorgegebener Schutzziele erfordert eine individuelle, objektspezifische Planung im Voraus.

## UNSIHTBARER BRAND- UND RAUCHSCHUTZ

Besonders auch öffentliche Gebäude haben erhöhte Sicherheitsansprüche. Insbesondere die Sicherheit im Brandfall geniesst hier höchste Priorität. Brandschutzsysteme dienen dem Schutz von Personen, Tieren und Sachwerten. Hier sind die von der VKF zertifizierten und zugelassenen Brandschutztüren in den Feuerwiderstandsklassen EI30 bis EI90 gemäss den aktuellen EN-Normen gefordert. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, sind diese Systeme so herzustellen und zu montieren, wie sie geprüft und zugelassen worden sind. Rauch- und Brandschutztüren können ihre raumabschliessende Wirkung jedoch nur erfüllen, wenn ihre Funktionsfähigkeit jederzeit gewährleistet ist. Dafür müssen die Systeme auch regelmässig gewartet werden.

Gerade im Fenster- und Türenbau sind innovative Hersteller gefragt, die mit Blick auf die neusten und immer strenger werdenden Vorschriften die entsprechenden Lösungen bieten können. Lieferanten von Profilen haben einen Wettbewerbsvorteil, wenn sie unterschiedliche und flexible Lösungen bieten, die sich

In der Schweiz wird jährlich über 42 000 Mal eingebrochen. Nicht nur Einbruch, auch Feuer, Explosion oder ein Erdbeben verlangen nach entsprechenden Massnahmen. Hier reichen Standardlösungen kaum aus.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER\*



Das Renovationsfenster RF1 von 4B ist mit der zertifizierten Widerstandsklasse RC2 das sicherste seiner Art. BILD: 4B AG

unabhängig von der Brandschutzanforderung mit identischen Ansichten an vorhandene Profilsysteme anpassen – beispielsweise mit filigranen Ansichten, die ein Höchstmass an Transparenz erlauben. Modernste Fertigungstechnologien gewährleisten die Herstellung der Profile mit extrem kleinen Kantenradien, auch bei schmalen Ansichtsbreiten. Konstruktionen für den Hochsicherheitsbereich lassen sich damit in gleicher oder ähnlich schlanker Optik fertigen, ohne dass sie optisch aus dem Rahmen fallen. Die Vielfalt der angebotenen Profile, deren Wertigkeit und nicht zuletzt die Präzision sind ausschlaggebend für die Qualität und Sicherheit der Metallbaukonstruktionen.

## ERHÖHTE SICHERHEIT

Regierungsgebäude, Gerichte, Polizeiämter, Botschaften, Justizvollzugsanstalten, Flughäfen und



Die robuste Grundkonstruktion des Air-Lux-Glasfassadensystems kann mit mechanischen und elektronischen Zusatzkomponenten bis zur Widerstandsklasse RC3 aufgerüstet werden.

BILD: AIR-LUX TECHNIK AG

Museen, aber auch Forschungseinrichtungen, Datenverarbeitungszentren, Banken, Luxusboutiquen, Villen und Kunstsammlungen – es gibt unzählige Gebäudetypen, bei denen Standardlösungen nicht ausreichen, sondern höchster Schutz gefragt ist. Je nach individueller Anforderung müssen Konstruktionen für verglaste Fassaden, Fenster und Türen nicht allein vor Einbruch, sondern auch vor Ausbruch, Feuer und zusätzlich vor Beschuss und/oder Explosion schützen.

Beispiel Durchschusshemmung: Ziel vorbeugender Massnahmen ist die Abwehr tödlicher Bedrohungen durch Schusswaffen mit Hilfe durchschusshemmender Fenster, Türen und ganzer Fassadenelemente. Die Schutzwirkung hängt von der Qualität der Fenster und von den angewandten Schusswaffen ab. Die Widerstandsklassen definieren den Grad des Widerstands eines Fensters, einer Fenstertür oder Tür gegen Durch-

schuss. Die europäische Norm DIN EN 1522 beschreibt die Anforderungen für Prüfverfahren für durchschusshemmende Elemente und legt neben Waffe und Kaliber auch die Art und Weise fest, wie eine Beschussprüfung zu erfolgen hat. Sie gilt für alle beschusshemmenden Türen, Fenster und Fassaden und stuft diese in Widerstandsklassen FB1 bis FB6 ein. Sie beinhaltet auch, dass die in der Konstruktion verwendete Verglasung gemäss der entsprechenden DIN EN 1063 geprüft sein muss. Es wird bei allen Prüfungen darauf geachtet, ob an der Innenseite der zu prüfenden Verglasung Material- oder Glassplitter abplatzen.

#### ELEKTRONISCHER EINBRUCHSCHUTZ

Durchschnittlich geschieht schweizweit alle zwölf Minuten ein Einbruch (BFS, 2018). Immer mehr Bauherren fordern daher von Architektur- und Planungsbüros erhöhte Sicherheitsvorkehrungen in Gebäuden. Zusätzlich zu speziell gefertigten Fenstern, Türen und Toren, Fassaden und Eingangsbereichen bietet eine laufende Überwachung mittels Webcams und/oder Einbruchmeldeanlagen zusätzliche Sicherheit. Trotz aller elektronischen Überwachung ist der mechanische Einbruchschutz nach wie vor die wichtigste und effektivste Sicherheitsmassnahme. Denn keine elektronische Überwachungstechnik wird einen Einbruch verhindern können, wenn sich Fenster und Balkontüren ganz einfach aushebeln lassen. ■



#### \*GERALD BRANDSTÄTTER

Der Autor ist Fachjournalist und verfasst regelmässig Artikel zu den Themen Architektur, Innenarchitektur und Design für Fachmagazine und Tageszeitungen ([www.conzept-b.ch](http://www.conzept-b.ch)).

# NEUER ZENTRUMS- PLATZ FÜR KÖNIZ

Die Überbauung Bläuacker hat eine lange Geschichte und wurde eigentlich bereits 2016 baubewilligt. Was seither geschah, erzählt Samuel Brunner, Head Asset Management Deutschschweiz für Edmond de Rothschild Reim, im Interview. TEXT – STEFAN WANZENRIED\*

Edmond de Rothschild Reim realisiert die Gebäude, die Gemeinde bleibt Eigentümerin des Platzes zwischen den beiden Baufeldern. Dieses Konstrukt macht einen engen Dialog zwischen Entwicklerin und Gemeinde unabdingbar. BILD: ZVG



## Herr Brunner, ist das Projekt «Bläuacker» eine typische Entwicklung für Edmond de Rothschild Reim?

Samuel Brunner: Wir haben das Projekt mit rechtskräftiger Baubewilligung von der Totalunternehmerin Losinger Marazzi AG übernommen und waren nicht von Anfang an in die Projektentwicklung involviert. Aufgrund langer Verzögerungen hat sich die ursprüngliche vorgesehene Nutzerin, für die das Projekt entwickelt wurde, umorientiert, und auch die frühere Investorin hat sich vom Projekt zurückgezogen. Somit sind wir auf etwas überraschende Weise zu diesem Vorhaben gekommen. Ja, weil der Bläuacker in der Gesamtheit unseren Kriterien für eine Projektentwicklung entspricht – insbesondere mit der hervorragenden Lage zwischen S-Bahn, Einkaufszentrum und Bus –, und wir davon überzeugt sind, hier ein langfristig attraktives Zentrum für Köniz realisieren zu können.

## Welche Philosophie verfolgen Sie generell bei Projektentwicklungen?

Edmond de Rothschild Reim verwaltet vorwiegend Anlagevermögen für Immobilienfonds, Anlagestiftungen und Pensionskassen. Je nach Anleger variiert das Vorgehen. Wir interessieren uns für Grundstücke an guten Lagen und beurteilen diese zum Beispiel anhand der ÖV-Reisezeiten und -Güteklassen. Danach folgt eine fundierte Standortanalyse, bei der wir Flächenmärkte und Nutzungen genau prüfen. Wir suchen dabei frühzeitig den Dialog mit den verschiedenen Anspruchsgruppen und führen Marktsoundings durch. Auch die Zusammenarbeit mit lokalen Immobilienbewirtschaftern und -vermarktern ist wichtig: Wo sind Leerstände, welche Wohnungstypen sind gefragt? Daraus ergeben sich die Vorgaben für den Wohnungsmix und die Anforderungen an die Architektur.

## INFORMATIONEN ZUM PROJEKT

Die Erstvermietung wird durch Von Grafenried AG Liegenschaften gemacht. Weitere Informationen unter [blaeuacker.ch](http://blaeuacker.ch)

### Sie investieren also viel Zeit zu Beginn einer Entwicklung?

Genau. Wir messen der Analyse und Recherche viel Bedeutung bei, weil hier wichtige Eckpfeiler eingeschlagen werden können. Dementsprechend pflegen wir von Anfang an einen sehr intensiven Dialog mit den verschiedenen Beteiligten und führen etwa auch Informationsanlässe für Anwohner durch.

### Wie eng führen Sie das Architekturteam?

Wir haben zwar ein baubewilligtes Projekt übernommen, allerdings hat sich seit der ursprünglichen Konzeption einiges verändert, gerade im Detailhandel. Wir haben unsere eigenen Vorstellungen eingebracht und die Gewerbeflächen im Erdgeschoss der beiden Gebäude neu konzipiert. Der Platz ist für uns sehr wichtig, er ist eine Begegnungszone für Anwohner, Könizer, Passanten und Besucher. Wir möchten eine Nutzung, die den Platz belebt und die Begegnung fördert. Bei den Wohnungen suchen wir die Balance zwischen Design und Funktion. Wir legen grossen Wert auf hochwertige, warme und umweltfreundliche Materialien und stellen hohe Anforderungen an Architekten, Planer und Unternehmer. Wir setzen aber auch viel Vertrauen in sie. Wir sind alle gefordert, zukunftsfähige Lösungen zu realisieren – wir bauen schliesslich für die nächsten 50 bis 100 Jahre.

### Der neue Bläuacker muss sich in das bestehende Areal einfügen. Alte Gebäude treffen auf ein neues urbanes Zentrum.

#### Wie kann dies gelingen?

Dadurch, dass der Bläuacker zwischen S-Bahn, den beiden Einkaufszentren von Coop und Migros und der Bushaltestelle liegt, verbindet er auf natürliche Weise die umgebenden Orte. Unsere Gebäude bilden mit Sichtbeton, Holz und warmen Bronzefarben eine gekonnte Ergänzung zum Bestehenden, die auch mit der alten Bausubstanz gut harmoniert. Ein architektonisches Detail gefällt mir besonders: In der Betonfassade gibt es Einlagen, die mit OSB-Schalungen erstellt werden. So erhält der Beton eine holzartige Struktur, die bei jedem Wetter anders wirkt und das äussere Erscheinungsbild sehr interessant macht.

### Nachhaltigkeit und Ökologie spielen beim Bau der Siedlung Bläuacker eine wichtige Rolle, zum Beispiel bei der Wiederverwendung von Baustoffen. Warum legen Sie in der Projektentwicklung darauf Wert?

Diese Aspekte sind Teil der DNA unseres Unternehmens und bedeuten auch mir persönlich viel. Wir haben soeben alle unsere 75 Gebäude einer Nachhaltigkeitsprüfung unterzogen und werden daraus Massnahmen zur Senkung des Energie-



#### BIOGRAPHIE SAMUEL BRUNNER

ist Head Asset Management Deutschschweiz für Edmond de Rothschild Reim und verantwortlich für Projektentwicklungen in der Deutschschweiz.

verbrauchs, der CO<sub>2</sub>-Emissionen und zur Verbesserung der langfristigen Marktfähigkeit unserer Mietflächen sicherstellen.

Wir möchten konsequent erneuerbare Energien einsetzen – beim Bläuacker sind dies eine Holz-Pellet-Heizung und Solarstrom vom Dach. Weiter setzen wir Recycling-Beton ein und verwenden FSC-zertifiziertes Holz, wo immer möglich, aus der Schweiz. Ausserdem verzichten wir auf gesundheitsschädliche Materialien und Lösungsmittel. Aber auch bezüglich Mobilität oder Recycling möchten wir etwas weiter gehen. Wir bieten Ladestationen für Elektrofahrzeuge und -fahrräder an und testen aktuell ein neues Abonnement-System, um in unseren Siedlungen den Bewohnern zusätzlich zu den herkömmlichen Sammelstellen das Recycling von Plastik, Batterien oder Elektrogeräten zu ermöglichen. In der Gesamtheit ergibt sich so eine nachhaltige Immobilie, die einen ökologischen und gesellschaftlichen Beitrag leistet.

#### Auf was freuen Sie sich persönlich?

Ich sehe das Projekt als grosse Chance, um gemeinsam mit der Gemeinde Köniz einen attraktiven Platz zu schaffen, der zur Lebensqualität im Zentrum beiträgt. Deshalb denken wir die Entwicklung weiter als nur bis zur Erstellung der Gebäudekörper, sondern befassen uns auch mit dem Betrieb der fertigen Siedlung. Uns schwebt ein Ort vor, wo Jung und Alt, Könizer und Nicht-Könizer gerne verweilen, vielleicht sogar mit Wochenmarkt. Darauf wäre ich stolz.



#### \*STEFAN WANZENRIED

Der Autor führt in Bern die auf Immobilienmarketing und Baukommunikation spezialisierte Kommunikationsagentur Keen Public Relations.

# TÜRME IM GLÄSERNEN KLEID

Die drei Wohn- und Hotel-Türme am Bahnhof Altstetten bilden im boomenden Zürcher Stadtquartier ein augenfälliges Wahrzeichen und das nicht nur wegen ihrer Grösse, auch die gläserne Fassade der 80 m hohen Gebäude wirkt spektakulär. **TEXT – RED**



Die verglasten Vulcano-Türme mit dem unregelmässigen Fassadenlayout in Zürich-Altstetten scheinen über dem Sockelbau zu schweben. BILDER: ERNST SCHWEIZER

## ▶ EIN KLEINES QUARTIER

Entlang der Vulkanstrasse beim Bahnhof Zürich Altstetten reihen sich einige Grossvolumen auf. Doch in der XXL-Parade markieren die drei 80 Meter hohen «Vulcano»-Türme eine eigene Kategorie. Vom Gleiskörper aus gesehen, sind die drei Giganten auf dem fünfgeschossigen Sockelbau zurückgesetzt, nordseitig sind sie mit der Sockelfassade bündig. Dominique Perrault, der 1996 bekannt gewordene Architekt der französischen Nationalbibliothek in Paris, plante eine «durchlässige» Überbauung, um das Grossformat stärker ins Quartier zu integrieren. Dabei ist «Vulcano» mit fast 300 Wohnungen und ebenso vielen Hotelzimmern sowie zahlreichen Geschäften und Büros selbst ein kleines Quartier.

## EINE FASSADE GANZ AUS GLAS

Vulcano bildet aber nicht nur aufgrund seiner Grösse ein Solitär, auch der architektonische Ausdruck ist einzigartig. Denn die Türme sind vollflächig verglast. Bei den transparenten Fassadenteilen handelt es sich um Holz-Metall-Fenster, bei den opaken Bauteilen um vorgehängte Glaspakete einer hinterlüfteten Fassade. Die Fenster sind unregelmässig in die Fassade eingebaut. Vulcano zeigt die Neigung des Star-

architekten für den grossflächigen Einsatz von Glas in der Fassade, wie dies bei vielen Perrault-Bauten, so zum Beispiel bei der erwähnten Bibliothèque National de France, der Fall ist. Mit der Technik des Structural Sealant Glazing (SSG) lassen sich «spiegelglatte» Oberflächen noch konsequenter realisieren. Die eindrucksvolle Architektur ist weitgehend durch die Glaselemente bestimmt.

## RESTTRAGSICHERHEIT ALS KRITERIUM

Das Glaselement ist ein Verbund sicherheitsglas (VSG) der besonderen Art: ei-



ne Kombination aus Einscheibensicherheitsglas (ESG) und teilvorgespanntem Glas (TVG). In einem aufwändigen Evaluationsverfahren wurde auch die Variante ESG aussen und innen geprüft. Schliesslich fiel der Entscheid zugunsten des ESG-TVG-Verbundes, weil die Resttragsicherheit eines TVG nach einem Bruch höher ist als diejenige eines ESG. Der Grund liegt im Bruchverhalten: Während ESG in kleine, kompakte Glasteile zerfällt, entstehen bei TVG relativ grossflächige Scherben. Diese bleiben mit der verklebten PVB-Folie verbunden, was diese Resttragsicherheit sicherstellt und völlig ausreichend für das Eigengewicht des Glaspaketes ist.

## VERKLEBTE KONSOLEN

Die bedruckten Glaspakete sind über ein handelsübliches Befestigungssystem mit der betonierten Primärstruktur des Gebäudes verbunden. Beidseitig des Systems stellen Konsolen die Verbindung sicher. Dazwischen ist ein Kassettenprofil aus Aluminium eingefügt. Wichtigster Teil ist die äussere Konsole, die mit einer Winkelseite an der inneren Oberfläche des Glaselementes verklebt ist. Die Klebung der Konsolen erfolgte im Werk Hedingen unter kontrollierten Bedingungen. Dazu gehört die präzise Nummerierung der Glaselemente, verbunden mit der lückenlosen Dokumentation von der Klebung bis zum Einbau. Damit wird jedes Glaspaket aus dieser grossen Serie zu einem Einzelstück. Die normative Basis bildet, wie bei geklebten Fassaden üblich, die «Leitlinie für die europäische technische Zulassung von geklebten Glaskonstruktionen». Die geforderte Lebensdauer der Klebung beträgt 25 Jahre; die Teile müssen Windlasten von bis zu 2,0 kN/m<sup>2</sup> widerstehen. Alle Fassaden lassen sich mit einer seilgeführten Kabine befahren. Damit ist die Reinigung der Gläser im Ausmass von mehr als drei Fussballfeldern sichergestellt. Zudem erlaubt dies eine Sichtkontrolle der Elemente, auch wenn jetzt schon feststeht, dass kleine Risse in den inneren Gläsern kaum zu erkennen sind.

## UMLAUFENDE ALU-ZARGE UND BRANDSCHUTZBRÜSTUNG

Im rund 300 Millimeter tiefen Hinterlüftungsraum der Fassade sind, neben den Befestigungen, gebäudeseitig die Wärmedämmung aus Mineralwolle und aus-



eine Bautiefe von 90 Millimeter; der Kern aus Steinwolle ist allseitig mit Gipsfaserplatten beplankt.

#### LOGISTISCHE MEISTERLEISTUNG

senseitig die Sonnenschutzeinrichtung integriert. Die Dreifachverglasungen der Fenster mit innerem und äusserem VSG sind mit ihrem 125 Millimeter breiten Rahmen in die Maueröffnung eingefügt. Auf diese Fensterrahmen sind umlaufende Zargen aus Aluminiumblech von aussen aufgesetzt, sodass diese vollständig ausserhalb des Dämmperimeters liegen. Im Sturz des Fensters ist die Zarge zweiteilig, um Platz für den Sonnenstoren zu schaffen.

Unterhalb der Fenster sind hinter den opaken Glaspaketen Brandschutzbrüstungen auf die verlängerte Beton-Deckenstirne aufgesetzt. Damit sollen Brandüberschläge zwischen den Geschossen verhindert werden, zumindest bis zur Intervention der Feuerwehr. Die knapp 380 Millimeter hohen Brüstungen haben

In Anbetracht des Lieferumfanges und des komplexen Fassadenaufbaus kommt der Logistik eine enorme Bedeutung zu. Die 360 Tonnen schweren Glaselemente kamen, synchron zum Montageverlauf, in präzis dimensionierten Chargen auf die Baustelle. In einem ähnlichen Modus wurden 120 Tonnen Alu-Profile angeliefert. Im Wesentlichen geht es darum, den industriellen Rhythmus der Vorfabrikation in der Fabrik und den Takt der Montage in Übereinstimmung zu bringen, ohne deswegen grosse Lagerkapazitäten im Werk aufbauen zu müssen. «Just in Time» lässt sich mit disziplinierter Arbeitsweise auf der Baustelle einhalten, aber bei den vorgelagerten Arbeitsschritten und bei der Beschaffung der Einzelteile lässt sich die Forderung nach kleinen Lagerräumen nicht einfach erfüllen. Als Vorteil erwies sich die kurze Distanz zwischen der Fabrik und dem Ziel-

#### BAUTAFEL

Bauherrschaft:	Credit Suisse Anlagestiftung, Zürich
Totalunternehmer: Architektur:	Steiner AG, Zürich Dominique Perrault Architecture SA, Genève
Fassadenplanung:	PSS Engineering AG, Chur
Glasfassade:	Ernst Schweizer AG, Hedingen

ort «Vulcano». Auch der Verzicht auf eine weitgehende Vorfabrikation verbesserte die Effizienz. Die angelieferten Einzelteile wurden auf der Baustelle zusammengesetzt. Lediglich heikle Fertigungsschritte wie die Klebung der Konsolen auf den Glaselementen erfolgten in Hedingen. Die Elemente und die Fensterzargen wurden über den Lift am Gerüst auf die entsprechende Etage gebracht und von aussen montiert. Auf der Vulcano-Baustelle waren 50 Fachleute an der Montage der schweizerischen Komponenten beteiligt. ■

ANZEIGE

## Quereinstieg in die Immobilienbranche?

Sie sind an den vielfältigen Facetten der Immobilienberufe interessiert? Sie möchten in diese solide und aufstrebende Branche einsteigen? Der SVIT Zürich bietet einen attraktiven Quereinsteigerkurs in die Basics der Immobilienbewirtschaftung an.

### Intensivkurs für Quereinsteiger in die Immobilienbewirtschaftung

7. Oktober 2020 bis 17. Februar 2021  
Jeweils mittwochs von 9.00 bis 15.30 Uhr  
(Im Januar 2021 jeweils montags)

Jetzt anmelden unter [www.svit-bildung.ch](http://www.svit-bildung.ch)



Erklärvideo

# TESTLAUF AN DER DIN-ZENTRALE

Eine der grössten Erwartungen an BIM ist es, über die verschiedenen Planungsphasen bis zum Abschluss des Projektes, Projektdaten in einer Datenbank zu sammeln, sie mit dem BIM-Modell zu verbinden und kontinuierlich zu pflegen. TEXT – MARTINA REINHOLZ\*

Aufnahme des  
DIN-Platzes  
in Berlin.  
BILD: ZVG



## ► STANDARDS UNTERSTÜTZEN BIM

Durch Nutzung allgemein verfügbarer Standards und einer neuentwickelten DIN-BIM-Cloud lässt sich der Aufwand im Vorfeld erheblich minimieren. Mit der DIN-BIM-Cloud steht ein bauteilorientiertes Klassifikations- und Beschreibungssystem für BIM zur Verfügung, das als semantische Ergänzung zur IFC-Norm (DIN EN ISO 16739) sowohl die Aspekte der Baukonstruktion und der technischen Anlagen im Hochbau als auch im Bereich der Infrastruktur abbildet. Die DIN-BIM-Cloud ist hinsichtlich Umfang, Tiefe und Qualität der Daten eine bisher einmalige Enzyklopädie für BIM-Merkmale im Bauwesen. Die Vereinbarung der DIN-BIM-Cloud als «BIM-Sprache der am Bau Beteiligten» erleichtert die Erstellung von Austausch-Informationsanforderungen (AIA) und qualifi-

zierten Bauwerksinformationsmodellen. Diese solide Grundlage weckt das Bedürfnis nach einer Erweiterung um Aspekte des Betriebens. Eine gemeinsame «BIM-Sprache der am Bau und am Betrieb Beteiligten» ist die grundlegende Voraussetzung, um endlich die relevanten Daten aus dem Planungs- und Bauprozess in brauchbarer und direkt verwendbarer Weise für Facility-Management-Prozesse zur Verfügung zu stellen.

## ONLINE-BIBLIOTHEK FÜR OBJEKTE

Die DIN-BIM-Cloud ([www.DIN-BIM-Cloud.de](http://www.DIN-BIM-Cloud.de)) dient der Recherche und Abstimmung standardisierter Bauteileigenschaften sowie deren Vernetzung mit der internationalen und nationalen Baunormenwelt. Durch Anwendung der DIN-BIM-Cloud können Bauteile in Bauwerksmodellen mit standardisierten Eigenschaften inhaltlich kompatibel

zu STL-Bau und zu den DIN-Baunormen mit Daten gefüllt werden. Kern der DIN-BIM-Cloud sind bereits standardisierte Bauteileigenschaften, die in den Bauteilgruppen der BIM-Klassifikation nach STL-Bau (DIN SPEC 91400) organisiert und mit IFC sowie mit dem Ordnungssystem von STL-Bau verknüpft sind. Die Verkettung der internationalen Norm (IFC) mit der DIN-BIM-Cloud ergibt eine Spezifikation, deren Integration in Softwareanwendungen fortschrittliche BIM-Lösungen auf der Basis etablierter Prozesse ermöglicht. Die Inhalte orientieren sich an den Regeln der Technik, insbesondere am deutschen und europäischen Normenwerk. Im Rahmen der Bearbeitung der DIN-BIM-Cloud werden Bauteileigenschaften klassifiziert und mit IFC verknüpft. Dies bedeutet praktisch, dass die in Normen bereits standardisierten Bauteileigenschaften strukturiert und der IFC-Bauteilklassifikation zugeordnet werden.

ANZEIGE

[www.visualisierung.ch](http://www.visualisierung.ch)

## ANWENDUNG ALS BAUTEIL- KATALOG

Die DIN-BIM-Cloud ist im Sinne eines BIM-Bauteillexikons als normative Wissensbasis zur interaktiven Recherche für

die am Bau und an der BIM-Standardisierung Beteiligten anwendbar. Sie dient im Rahmen des Planens, Bauens und Betriebens als «BIM-Content-Bibliothek» dem Suchen, Finden und Verstehen von Bauteileigenschaften im Zusammenhang mit Normen und Standards. Gleichzeitig unterstützt sie die «DIN-BIM-Community» als Instrument der Standardisierung bei der Mitarbeit an Bauteilklassifikationen und Merkmalen. Die Möglichkeit zur gezielten Entnahme von Klassifikationen und Bauteileigenschaften durch «Copy & Paste» unterstützt Informationsbesteller und -lieferanten bei der Beschreibung von Bauteilen.

#### AUCH FM-DATEN INTEGRIERT

Die Bauteilgruppen der BIM-Klassifikation nach STL-Bau sind so aufgestellt, dass sie die eindeutige Referenzierung weiterer Ordnungssysteme, wie zum Beispiel STL-Bau, DIN 276 oder die Entitäten von IFC (DIN EN ISO

16739) zulassen. Analog können auf dieser Ebene auch Merkmale fürs Facility-Management (FM) in der DIN-BIM-Cloud ergänzt werden. Damit lassen sich künftig schon zu Beginn des Lebenszyklus einer Immobilie, nämlich in den Prozessen der Planung und Bauausführung, FM-relevante Daten erfassen. Die Schnittstelle (Mapping Point) zwischen Bau und Betrieb sind die Bauteilgruppen, die aktuell, angereichert um Informationen für den Bau, auch um die Merkmale des FM erweitert werden können. Da nicht alle baurelevanten Merkmale für den späteren Betrieb betrachtungsrelevant sind, gilt es im ersten Schritt, diese zu identifizieren, als betriebsrelevant zu kennzeichnen und die für den Betrieb wichtigen Informationen anzufügen.

#### BERLINER DIN-ZENTRALE ALS ANWENDUNGSFALL

Wie genau die FM-Daten in die DIN-BIM-Cloud integriert werden können und welche Herausforderungen die Praxis birgt, wird derzeit an einem praktischen Anwendungsfall erprobt: bei der Sanierung der DIN-Zentrale in Berlin. In direkter Nachbarschaft des Berliner Zoos wird das DIN-Gebäude, das in mehreren Bauabschnitten zwischen 1964 und 1991 errichtet wurde, derzeit umfassend saniert. Bis Mitte 2021 wird dort ein modernes Bürogebäude entstehen, das über moderne Bürostrukturen sowie nachhaltige Technik und Ausstattung verfügen wird. Seit Anfang 2020 erproben nun alle am Bau und Betrieb Beteiligten, wie diese Daten in die DIN-BIM-Cloud einfließen können. ■



#### \*MARTINA REINHOLZ

Die Autorin ist Vize-Präsidentin der FM-Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft und Geschäftsführerin der Dr. Reinholz & Partner Real Estate Management GmbH.

ANZEIGE

CREDIWEB

VERLUSTE  
VERMEIDET  
MAN ONLINE

Dank Bonität- und Wirtschaftsauskünften wissen Sie immer, mit wem Sie es zu tun haben. Sie erkennen Risiken, bevor sie überhaupt entstehen. Sie vermeiden Verluste. Doch das ist nur eine kleine Auswahl der Vorteile – mehr erfahren Sie auf [www.crediweb.ch](http://www.crediweb.ch).

#### Basel

info@basel.creditreform.ch

#### Bern

info@bern.creditreform.ch

#### St. Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

#### Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

DACHCOM

Creditreform

# KÜHL- UND HEIZDECKENSYSTEME: OEKONOMISCH, KREATIV

Kühl- und Heizdeckensysteme in der technisch optimalen Ausführung sind heute, bei entsprechendem Raumkonzept, die führenden HK-Systeme. Aufgrund langjähriger Erfahrung mit den verschiedensten Systemen konnte Durrer-Technik AG in der Sportschule OYM in Cham diverse Kühldecken und Luftdurchlässe liefern, zum Teil auch auf Wunsch montieren.



Das Kühl- und Heizdeckensegel KKS mit eingebauten Lautsprechern und Leuchten. (Bild 2)

## Das Kühl- und Heizdeckensegel KKS...

ist ein flächiges Metall-Akustiksegel mit integrierten Wärmeleitelementen. Es vereint die Funktionen Kühlen, Heizen, Schallabsorption und Deckengestaltung. (Bild 1)

Ein Kühl- und Heizdeckensegel KKS besteht aus:

- einem oder mehreren gelochten Metallsegeln inklusive eines rückseitig eingeklebten Akustikvlieses.
- einem oder mehreren mäanderförmig gebogenen

Kupferrohren mit speziell bearbeiteten Anschlüssen für den Wasserein- und austritt.

- Al-Wärmeleitprofilen zur Aufnahme des Kupferrohrmänders und grosser Kontaktflächen zum Metallsegelement.
- Stahlprofilen zur Aufhängung des Metallsegels.

Optional können Schalldämmstreifen in die Metallsegel eingelegt werden (Bild 2).

## Merkmale

- Energieübertragung durch Konvektion und Strahlung, da mit sehr hohe Behaglichkeit
- Nutzung der Speicherfähigkeit der Rohdecke
- Geringe Temperaturunterschiede im Aufenthaltsbereich
- Geeignet für Sanierungen in Büro- und Ausstellungsbereichen
- Kombination mit unsichtbaren Luftführungssystemen möglich
- Auch zum Heizen gut geeignet
- Segel mit vielfältigen Oberflächenausführungen und Einbauten möglich
- Gute akustische Eigenschaften
- Geringe Abhängöhe, mind. 80 mm, damit
- für Sanierungen gut geeignet
- bei Neubauten Bauraum und Kosten sparen

## Technische Daten

Nennlänge	bis 3000 mm
Nennbreite	bis 1200 mm
Nennhöhe	ab 80 mm
Rohrteilung	120 mm
Max. Betriebsdruck	6 bar
Wasserqualität	gemäss SWKI Richtlinie



Das Kühl- und Heizdeckensegel KKS mit eingebauten Leuchten. (Bild 1)

#### Kontakt:

Durrer-Technik AG  
Winkelbüel 3  
6043 Adligenswil

[www.durrer-technik.ch](http://www.durrer-technik.ch)  
[info@durrer-technik.ch](mailto:info@durrer-technik.ch)  
T +41 375 00 11

#### Einbau von unsichtbaren Luftdurchlässen «Opticlean»...

in die Kühl- und Heizdeckensegel KKS, Luftströmung durch die Perforation des Deckensegels, dank der optimierten Gestaltung des Luftauslasses werden die wichtigen Eigenschaften; hohe thermische Behaglichkeit, niedriger Schall-Leistungspegel und Druckverlust sowie eine geringe Deckenschmutzung eingehalten. Einbauleuchten, Lautsprecher oder ähnlichen Einbauteilen zur Integration in das Kühl- und Heizsegel sind im OYM ebenfalls in die Deckensegel eingebaut. Zuluftvolumenstrom 40–860 m<sup>3</sup>/h sind je nach Baugrösse möglich. Optional kann ein Luftdurchlass Opticlean mit «Leitfähige Luft®» (Bild 3) ausgerüstet werden.



Unsichtbarer Luftdurchlass «Opticlean» (Bild 3)

#### Das statische Kühl- und Heizdeckensystem SKS-4/3 duo...

ist ein Hochleistungselement zur Installation oberhalb offener, abgehängter Zwischendecken und für die Anordnung in Sichtmontage. (Bild 4)

#### Merkmale

- Hohe spezifische Kühlleistung:
- Normkühlleistung 216 W/m<sup>2</sup> -Kühlelement ohne abgehängte Zwischendecke (in Anlehnung an DIN 4715)
- Besonders geeignet für hohe Kühlleistung in höher belasteten Büros, Labors, Fernsehstudios usw.
- Nutzung der Speicherfähigkeit der Rohdecke
- Kombination mit beliebigen Luftführungssystemen möglich
- Auch zum Heizen gut geeignet
- Sehr gutes dynamisches Verhalten
- Keine brennbaren Bestandteile



Das statische Kühl- und Heizdeckensystem SKS-4/3 duo ... (Bild 4)

# 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](http://www.kalkmaster.ch)**

# SOLARSTROM UND BATTERIE FÜR DEN NEUBAU

**enpuls**

WEITERE INFORMATIONEN:

Enpuls AG  
Überlandstrasse 2, 8953 Dietikon  
T 058 359 55 70, enpuls.ch

**Solarstrom, Batterien, Energiestrategie 2050: Fachplaner benötigen immer mehr Know-how in der Beratung, Planung und Umsetzung ihrer Projekte. Eine Liegenschaft in Appenzell zeigt dies beispielhaft auf.**

Es passiert nicht nur in den Städten, dass an der Energiezukunft gebaut wird. Nein, auch an den idyllischsten Lagen auf dem Land entstehen derzeit landauf landab Wohnbauten, die den Weg in die Zukunft eingeschlagen haben. Am Ortsrand von Appenzell, mit bezauberndem Blick auf Berge und ins Grüne, sind inmitten einer Parkanlage mit altem Baumbestand eben zwei Mehrfamilienhäuser fertig geworden, die mit den neusten Technologien ausgestattet sind. Die Wärme beziehen die 14 Wohnungen über ein Contracting aus dem örtlichen Wärmeverbund. Im Keller steht eine komplette Ladeinfrastruktur für 30 Elektrofahrzeuge bereit. Und den Strom produziert die Liegenschaft zu einem wesentlichen Teil selber: Die Solaranlage auf den beiden Dächern mit einer Leistung von 29 kWp liefert bei Sonnenschein bis zu 65 Prozent des benötigten Stroms. Um den produzierten Strom möglichst über den ganzen Tag verfügbar zu machen und somit das Maximum aus der Eigenproduktion herauszuholen, speichert eine Batterie den Strom. Dadurch kann die Energie genau dann genutzt werden, wenn sie gebraucht wird. Selbst wenn die Sonne nicht scheint. «Eine Batterie rechnet sich bei Neubauten je nach Situation schon heute», erklärt Michael Jastrob, Geschäftsführer der Enpuls AG. «Je nach Region und Modell des Energieversorgers sieht die Rechnung aber anders aus.»



An idyllischer Lage in Appenzell wird an der Energiezukunft gebaut.

## Wann rechnet sich eine Batterie?

Die beiden Gebäude in Appenzell beispielsweise verfügen über einen Technikraum, in dem auch eine Batterie (10 kWh) verbaut ist. Ziel der Batterie ist es, den Eigenverbrauch der Liegenschaft zu maximieren, das heisst den Strom beispielsweise über Nacht zum Laden der Elektroautos zu nutzen. «Das verlangt nach einer grösseren Leistung der Batterie», erklärt Jastrob. Je nach Verteilgebiet macht die Nutzung einer Speicherlösung aber schon für das so genannte Peakshaving Sinn. Dabei geht es darum, Leistungsspitzen zu glätten. Denn die Netznutzungsabgaben, die den grössten Teil der Stromkosten ausmachen, bemessen sich unter anderem an der höchsten bezogenen Leistung eines Monats. Schafft man es – beispielsweise durch den kurzzeitigen Bezug von Strom aus einer Batterie –, diese Leistungsspitzen abzuflachen, spart man Geld. Je nach Tarifmodell des Verteilnetzbetreibers ist die Wirtschaftlichkeit für eine solche Batterie eher gegeben. «Das muss aber tatsächlich von Fall zu Fall berechnet werden», sagt Jastrob. Vielfach mache es auch Sinn, eine Installation für einen späteren Zeitpunkt vorzubereiten. Denn: «Wir sind überzeugt davon, dass sich Batterien in naher Zukunft auch finanziell lohnen werden.»

## Verbrauch transparent darstellen

Doch wie rechnet man in einer Überbauung mit 14 Parteien den Strom aus Solaranlage, Netz und Fernwärme überhaupt ab? Denn die Liegenschaft in Appenzell ist als Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV) organisiert. Will heissen, dass die Verwaltung gegenüber dem Energieversorger als ein Kunde auftritt und die Messung und Abrechnung der Verbräuche an die Nutzerinnen und Nutzer selber regeln muss. Diese Dienstleistung übernimmt in diesem Fall Enpuls und erstellt für die Verwaltung die verbrauchabhängige Abrechnung für ZEV-Strom, Wasser und Wärme. Beim Strom kommt dabei ein Vierfachtarif zur Anwendung, der neben dem klassischen Hoch- und Niedertarif ausserdem je einen entsprechenden Solartarif berücksichtigt. So profitiert der Elektroautobesitzer beispielsweise nicht nur vom attraktiven Solartarif, wenn er sein Elektroauto bei vollem Sonnenschein lädt, sondern auch noch solange, wie der gespeicherte Solarstrom aus der Batterie bezogen wird. Die Verwaltung in Appenzell kann die Verbräuche jederzeit im 15-Minutentakt auf einer eigens entwickelten Oberfläche einsehen. Und sie kann diese Daten auch ihren Bewohnerinnen und Bewohnern pro Wohneinheit zur Verfügung stellen – damit diese ihre Verbräuche aktiv steuern und jederzeit überprüfen können.



Die Bewohner können die Energie aus der Solaranlage auch dann nutzen, wenn die Sonne nicht scheint: Eine Speicherbatterie macht das möglich. (Bilder: einsplus baubegleitung)

## Minergie und Energiestrategie als neue Herausforderungen

Die Enpuls AG bietet für Liegenschaftsverwaltungen Abrechnungslösungen für Strom, Wasser und Wärme, sie berät aber auch Immobilienbesitzer, Architekten und Fachplaner in Bezug auf erneuerbare Energien, Energieeffizienz, intelligentes Datenmanagement und Elektromobilität. Denn gerade für Elektroplaner bergen die neuen Technologien einige Herausforderungen in der Planung und Umsetzung. «Heute verlangt die Bauherrschaft ihre Liegenschaft im Minergie-Standard. Doch was bedeutet das für den Elektroplaner?», führt Jastrob aus. Wie muss das Anschluss-Schema ausgelegt sein? Was muss bei den Elektroinstallationen bedacht werden, wenn eine Überbauung als Zusammenschluss zum Eigenverbrauch konzipiert wird? Wie können sich Elektroinstallateure wappnen, wenn sie die Bauherrschaft in Bezug auf eine Speicherlösung beraten möchten? «Denn je nach Grösse der Batterie muss der Technikraum anders gestaltet und unter Umständen mit einer Lüftung ausgestattet werden», gibt Jastrob zu bedenken. Das tangiere dann auch den HLKS-Planer.

# BILDUNG IST UND BLEIBT GEFRAGT

Die Berufsbildung im Immobiliensektor zeichnet sich durch eine anhaltend hohe Nachfrage aus. Das schlägt sich im Abschluss 2019 der SVIT Swiss Real Estate School nieder. Die Aktiengesellschaft führte Ende Juni ihre Generalversammlung auf schriftlichem Weg durch. **TEXT – MARCEL HUG\***

## TEILNEHMERZAHLEN LEHRGÄNGE 2019/20

Quelle: SVIT SRES AG

	DE-CH	FR-CH	IT-CH
<b>Bewirt-schaftung</b>	327	26	–
<b>Bewertung</b>	42	21	–
<b>Entwicklung</b>	28	17	–
<b>Vermarktung 18/19</b>	65	–	24
<b>Immobilien-treuhand</b>	89	17	–
<b>Buch-haltungs-spezialist</b>	24	15	–

## TEILNEHMERZAHLEN LEHRGÄNGE 2020/21

Quelle: SVIT SRES AG

	DE-CH	FR-CH	IT-CH
<b>Bewirt-schaftung</b>	302	35	22
<b>Bewertung</b>	38	–	–
<b>Entwicklung</b>	15	–	–
<b>Vermarktung 19/20</b>	70	–	–
<b>Immobilien-treuhand</b>	109	–	–
<b>Buch-haltungs-spezialist</b>	24	15	–

## IM JAHR VOR CORONA

2019 wird für die SVIT Swiss Real Estate School AG (SRES) wirtschaftlich als durchwegs positives Jahr in Erinnerung bleiben. Die Anzahl der Lehrgangsteilnehmer – mitunter die entscheidende Kernzahl des Bildungsgeschäfts des SVIT Schweiz – hat nach geringfügigem Rückgang im Vorjahr wieder das Niveau des Spitzenjahrs 2017 erreicht.

Am 25. Juni wurde die Generalversammlung (GV) der Gesellschaft formell, jedoch ohne Teilnahme der Aktionärsvertreter durchgeführt. Sie hatten sich im Vorfeld in Übereinstimmung mit der Covid-19-Verordnung 2 des Bundes in einer schriftlichen Abstimmung und Wahl zu den Geschäften der GV vernehmen lassen. Von 550 möglichen Stimmen gingen 500 ein, was einer Stimmbeteiligung von 91% entspricht.

## POSITIVE JAHRESRECHNUNG

Nach verschiedenen Sonderfaktoren im Vorjahr und ergriffenen Kostensenkungsmassnahmen präsentierte der Verwaltungsrat dem Aktionariat eine erfreuliche Jahresrechnung und eine gesunde Bilanz. Unter dem Strich resultierte ein Gewinn von rund 350 000 CHF.

Die Schule ist finanziell gerüstet für die vielfältigen Herausforderungen einer dynamischen Weiterbildungslandschaft. Dem Antrag des Verwaltungsrats zur Verwendung des Bilanzgewinns, eine Dividende von 150 000 CHF auszuschütten und den Rest auf die neue Rechnung vorzutragen, stimmten die Aktionäre zu. Ebenso taten sie dies für die Jahresrechnung und für die Entlastung des Verwaltungsrats bei Enthaltungen eines Aktionärs.

## ERSATZWahl IN DEN VERWALTUNGSRAT

Nach vielen Jahren im Verwaltungsrat hat sich David Saxer dazu entschlossen, sich nicht mehr für die nächste Amtsperiode zur Verfügung zu stellen. Der Verwaltungsrat konnte den Aktionären an seiner Stelle mit Dagmar Knoblauch eine Person vorschlagen, die über grosse Erfahrung im Bildungswesen verfügt. Sie ist für die Zürcher Kantonalbank als Bewertungsexpertin tätig, verfügt über Masterabschlüsse in Bewertung und Banking und ist selbst Erwachsenenbildnerin. Dagmar Knoblauch wurde von den Aktionären einstimmig ins Gremium gewählt. Sämtliche weiteren Mitglieder wurden für eine weitere Amtsperiode von drei Jahren in

ihrem Amt bestätigt. Es sind dies: Andreas Ingold (Präsident), Andrea Anliker, Jean-Jacques Morard, Peter Weber, Thomas Ineichen, Hanspeter Burkhalter und Peter Graf. Die OBT AG wurde als Revisionsstelle ebenfalls für eine weitere Amtsperiode bestätigt.

## OPERATIV IN ALLEN LANDESTEILEN

Im Zentrum des operativen Geschäfts im Geschäftsjahr 2019 stand die Durchführung der Lehrgänge auf allen Stufen und in drei Landessprachen. Besonders zu erwähnen ist nach einem fünfjährigen Unterbruch die Durchführung eines Lehrgangs Immobilienentwicklung in der Deutschschweiz.

Die SRES koordinierte überdies die Assistenzkurse und den Sachbearbeiterkurs, die durch die SVIT Mitgliederorganisationen an mittlerweile elf Standorten schweizweit angeboten werden. Insgesamt verzeichneten sie 744 Teilnehmer. Die SRES trägt nach dem erfolgreichen Aufrechterhaltungsaudit im Berichtsjahr weiterhin das Qualitätslabel «EduQua».

## AUSBLICK

Bei den Lehrgängen 2020 kann eine Konsolidierung auf

hohem Niveau festgestellt werden. Beim Lehrgang Bewirtschaftung gingen die Teilnehmerzahlen in Zürich zurück, sind dafür in anderen Regionen wieder gestiegen.

Ab 2020 greifen weitere Kostenoptimierungen. Die Anpassung der Dozenten honorare hat dabei den grössten Effekt. Die Assistenzkurse und der Sachbearbeiterkurs dürften auch 2020 erfolgreiche Angebote bleiben.

Die SRES verstärkt ihre Marketingmassnahmen im Bereich der sozialen Netzwerke, insbesondere um das Augenmerk auf diese Stufe der Weiterbildung für Einsteiger zu richten. Diese Kurse sind nämlich ein wichtiges Startangebot, das Anschlussbuchungen für die Lehrgänge auslöst. Sie werden für die Subjektfinanzierung vom Bund anerkannt.

Die Corona-Krise hat sich ab März stark auf den Betrieb der Schule ausgewirkt. Das Verbot von Präsenzunterricht wurde genutzt, um sehr rasch auf virtuelle Klassenzimmer umzusteigen. Die Reaktionen der Teilnehmer sind sehr positiv. Es wird geprüft, wie diese Unterrichtsform optimiert und in ein umfassendes Digitalisierungskonzept eingebettet werden kann. Die bestehenden Lernplattformen für Lehrmittel, Zusatzunterlagen und Selbsttests haben sich in dieser Zeit als hilfreich erwiesen. Es soll geprüft werden, wie auch diese weiter optimiert werden könnten.

Seminare können vorläufig auch nicht als Präsenzveranstaltungen durchgeführt werden. Angebote als Webinare laufen inzwischen. ■



\*MARCEL HUG

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.



# SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

**17.08.2020**

Modul 5, Leistungsprozesse  
(SIA-Kurszyklus)

**23.10.2020**

Best Practice im Maklerrecht

## KURSZYKLUS

### SIA-NORMEN IN DER IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT

#### 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  
Lehrgangleiter  
Planungs- und Bauprozesse nach SIA  
8055 Frauenfeld

#### ORT

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

#### KURSdatum

Modul 5, Montag, 17. August 2020  
17.30 bis 20.30 Uhr

#### TEILNAHMEGEBÜHR

CHF 1450.- (SVIT-Mitglieder),  
CHF 1700.- (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.

## SEMINAR

### BEST PRACTICE IM MAKLERRECHT

23.10.2020

#### INHALT

Dieses Seminar gibt Ihnen einen aktuellen Überblick zum Immobilien-Maklerrecht anhand der gesetzlichen Vorgaben sowie der aktuellen und jüngsten bundesgerichtlichen Rechtsprechung. Ebenso erhalten Sie praktische Tipps anhand aktueller Beratungsmandate und laufender Gerichtsverfahren zur Ausgestaltung und Durchsetzung von Maklerverträgen.

#### ZIELPUBLIKUM

Immobilienmakler und -vermarkter, Immobilien-Treuhänder, Immobilienberater und weitere interessierte Fachleute aus der Bau- und Immobilienbranche

#### REFERENT

Dr. iur. Boris Grell, LL.M.  
Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV  
Bau- und Immobilienrecht, Zürich  
www.grell-law.ch

#### VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Marriott  
Neumühlequai 42, 8006 Zürich  
09.00 bis 16.00 Uhr

#### SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)

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

#### 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 Teilnehmergebühren 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

Anmeldung über  
[www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch) oder per E-Mail  
an [info@svit-sres.ch](mailto:info@svit-sres.ch)

# 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

08.10.2020 – 24.06.2021  
 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

12.10.2020 – 06.02.2021  
 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  
 Kurs 1: 22.02.2021 – 07.07.2021  
 (inkl. Kommunikation/  
 Methodenkompetenz)  
 Montag und Mittwoch,  
 18.30 – 21.00 Uhr  
 Kasernenplatz 1, Luzern

## ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

#### SVIT AARGAU

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

#### SVIT BERN

08.03.2021 – 12.06.2021  
 Montag, 17.45 – 21.00 Uhr  
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr  
 Feusi Bildungszentrum, Bern

#### SVIT OSTSCHWEIZ

09.01.2021 – 25.09.2021  
 Samstag,  
 08.30 – 11.45 Uhr  
 KBZ, St. Gallen

#### 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 BERN

15.10.2020 – 10.12.2020  
 Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr  
 Feusi Bildungszentrum, Bern

## SVIT BEIDER BASEL

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

## 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

19.01.2021 – 04.03.2021  
 Dienstag und Donnerstag,  
 18.00 – 20.30 Uhr  
 KBZ, St. Gallen

## SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Montag und Mittwoch,  
 18.30 – 21.00 Uhr  
 Kurs 1: 04.01.2021 – 08.02.2021  
 Kasernenplatz 1, Luzern  
 Kurs 2: 31.05.2021 – 07.07.2021  
 Fernunterricht via «Zoom»

## SVIT ZÜRICH

02.11.2020 – 07.12.2020  
 Montag, 14.30 – 20.45 Uhr  
 Zürich-Oerlikon

## ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

#### SVIT AARGAU

Modul 2: 15.08.2020 – 19.09.2020  
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr  
 BSL Berufsschule, Lenzburg

#### SVIT BEIDER BASEL

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

#### SVIT BERN

Modul 1: 11.08.2020 – 20.10.2020  
 Modul 2: 27.10.2020 – 15.12.2020  
 Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr  
 Feusi Bildungszentrum, Bern

#### SVIT GRAUBÜNDEN

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

#### SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 11.08.2020 – 03.09.2020  
 Modul 2: 15.09.2020 – 10.11.2020  
 Dienstag und Donnerstag,  
 18.00 – 20.30 Uhr  
 KBZ, St. Gallen

#### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 17.08.2020 – 21.09.2020  
 Modul 2: 26.10.2020 – 30.11.2020  
 Montag und Mittwoch,  
 18.30 – 21.00 Uhr  
 Kasernenplatz 1, Luzern

#### SVIT ZÜRICH

Modul 2: 25.08.2020 – 27.10.2020  
 Dienstag  
 18.00 – 20.45 Uhr  
 Zürich-Oerlikon

## ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

#### SVIT BERN

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

#### SVIT ZÜRICH

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

03.09.2020 – 07.10.2020  
 Examen: 28.10.2020  
 Lausanne

28.10.2020 – 02.12.2020  
 Examen: 16.12.2020  
 Genève

## SPÉCIALISTE EN COMP- TABILITÉ IMMOBILIÈRE

28.08.2020 – 11.12.2020  
 Examen: 16 et 17.12.2020  
 Lausanne

## GESTION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

31.08.2020 – 14.12.2020  
 Examen: 11.01.2021  
 Lausanne

## HÖHERE AUSBILDUNGEN

### LEHRGANG BUCHHAL- TUNGS-SPEZIALIST SVIT

Jährlicher Start im August in Zürich  
 und der Romandie  
 Dauer: 4 Monate

Informationen zu  
allen Angeboten:  
[www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)

### 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

Jährlicher Start im August in Zürich und Bern  
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](http://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 Assistentenkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand. Weitere Informationen: [www.svit-sres.ch](http://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](mailto: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](mailto: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](mailto:svit-ticino@svit.ch)

### HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

**SEKRETARIAT**  
Lagerstrasse 5, Postfach,  
8021 Zürich, [sekretariat@fh-hwz.ch](mailto: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](mailto:info@okgt.ch), [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

## REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

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

### REGION AARGAU

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

**Brandenberger+Ruosch ist Pionier und führender Anbieter von unabhängigen Beratungsleistungen im Bau- und Immobilienbereich. Seit 50 Jahren zählen Bauherren, Investoren, Eigentümer und Nutzer auf unsere Kompetenz.**

Wir erweitern unser Team in Dietlikon (Zürich). Wir suchen:

## Projektmanager m/w für die Immobilienberatung

Unser Einsatz ist auf den gesamten Immobilienlebenszyklus ausgerichtet. Wir sind für unsere Kunden treuhänderisch auf Bauherren- bzw. Eigentümerseite tätig. Als Teammitglied unserer Immobilienberatung erarbeiten Sie Strategien für Portfolios oder Einzelobjekte, steuern Areal- und Projektentwicklungen, definieren Führungsinstrumente und gestalten zugehörige Prozesse. Dienstleistungen im strategischen Facilitymanagement und im Beschaffungsmanagement runden das Aufgabengebiet der Abteilung Immobilienberatung ab.

Für diese anspruchsvolle Beratungstätigkeit haben Sie vorzugsweise ein Hochschulstudium in Architektur, Bauingenieurwesen, Immobilienmanagement o. ä. abgeschlossen. Idealerweise verfügen Sie über Praxiserfahrung im Real Estate Management. Sie arbeiten gerne selbstständig, haben eine rasche Auffassungsgabe und kommunizieren professionell.

Wir bieten Ihnen eine äusserst motivierende und herausfordernde Aufgabe in einem dynamischen Tätigkeitsgebiet auf oberster Führungsebene unserer Kunden. Unsere Anstellungsbedingungen sind zeitgemäss und fair.

Interessiert? Eröffnen Sie sich neue Perspektiven und werden Sie Teil von Brandenberger+Ruosch.

Herr Dr. Markus Kellenberger, Geschäftsführer, freut sich auf Ihre vollständige Bewerbung mit Lebenslauf, Foto, Ausbildungs- und Arbeitszeugnissen.

Brandenberger+Ruosch AG  
Industriestrasse 24  
8305 Dietlikon (Zürich)  
Tel. +41 44 805 47 77  
mk@brandenbergerruosch.ch  
www.brandenbergerruosch.ch

Bauherrenberatung	Zürich
Immobilienberatung	Bern
Unternehmensberatung	Luzern

 **Brandenberger  
+ Ruosch**

# DELEGIERTE BESTÄTIGEN DAS SVIT-PRÄSIDIUM

Die nach den Regeln der Covid-19-Verordnung 2 des Bundes schriftlich durchgeführte Delegiertenversammlung hat das Präsidium mit überwältigendem Mehr für eine weitere Amtsperiode bestätigt. Auch alle anderen Geschäfte waren unbestritten. Die Stimmbeteiligung lag bei rund 80%. **TEXT – IVO CATHOMEN**



Die Beteiligung an der schriftlichen Abstimmung und Wahl belief sich auf rund 80%.  
BILD: 123RF.COM

## IM ZEICHEN DER COVID-PANDEMIE

Erstmalig in der Geschichte des SVIT Schweiz wurden die Geschäfte einer ordentlichen Delegiertenversammlung auf schriftlichem Weg behandelt. Im Sinne des Gesundheitsschutzes hatte das Präsidium auf den sonst so wichtigen Netzwerkanlass des Verbands verzichtet und in Übereinstimmung mit der Covid-19-Verordnung 2 des Bundes Schriftlichkeit angeordnet. Mit der «ausserordentlichen Lage» hatte der Bundesrat die Möglichkeit geschaffen, dass Versammlungen von Gesellschaften und Vereinen ihre Beschlüsse mit den gleichen Quoren fassen können wie bei der sonst vorgesehenen Präsenzveranstaltung.

Im Vorfeld der formalen Versammlung des SVIT Schweiz wurden auf der Grundlage der Meldungen der SVIT-Mitgliederorganisationen 222 Stimmrechtsunterlagen verschickt. Möglich gewesen

wären – einschliesslich Exekutivrat, Präsidium und Ehrenmitglieder – 279 Stimmen. Bis zum Stichtag gingen 180 Stimmzettel ein. Die Stimmbeteiligung lag somit bei 81%.

Die Delegiertenversammlung wurde formell am 19. Juni 2020 in kleinem Kreis an der Geschäftsstelle des SVIT Schweiz in Zürich durchgeführt. Als Beobachter wachten Rechtsanwalt Dr. Boris Grell und Pascal Stutz als Vertreter einer Mitgliederorganisation über die Auszählung der postalisch eingegangenen Stimmzettel. Sie bescheinigten in allen Punkten eine korrekte und nachvollziehbare Durchführung der Abstimmung und Wahlen. Im Anschluss an die Auszählung führte Andreas Ingold durch die ordentlichen Geschäfte.

## VERTRAUENSBEWEIS FÜR DAS PRÄSIDIUM

Die Delegierten folgten den Anträgen des Exekutivrats in allen Geschäften mit praktisch

100-prozentiger Zustimmung. Jahresrechnung, Verwendung des Ergebnisses, die Entlastung des Exekutivrats und des Präsidiums sowie die Beibehaltung der Mitgliederbeiträge waren ebenso unbestritten wie die Bestätigungswahl des Präsidiums und der Revisionsstelle.

Mit dieser Wiederwahl wurde dem bisherigen Präsidium unter der Führung von Andreas Ingold das Vertrauen ausgesprochen. Nebst ihm wurden Michel Molinari (Vizepräsident), Jean-Jacques Morard (Vizepräsident), Andreas Dürr (Mitglied) und Peter Weber (Mitglied) glanzvoll für eine weitere dreijährige Amtszeit bestätigt. Die OBT AG wurde für ein weiteres Jahr als Revisionsstelle gewählt.

Andreas Ingold zeigte sich hoch erfreut, dass die durch den SVIT geleistete Arbeit bei seinen Mitgliedern grosse Anerkennung erfährt. Er verwies dabei auch auf die neue Verbandsstrategie, die das Profil und die Dienstleistungen des SVIT weiter schärfen wird. Unter dem Titel «Der SVIT bewegt» hat der Exekutivrat die drei Stossrichtungen Bildung, Netzwerk und Politik definiert. Auf viel positive Resonanz stiess auch der Jahresbericht 2019 in Form einer informativen Webseite mit Kurzfilmen zur Tätigkeit des SVIT Schweiz im vergangenen Jahr und zum Strategieprozess sowie vielen weiteren Zahlen und Fakten.

## BLICK AUF DIE DV 2021

Die Delegiertenversammlung 2020 wird in ihrer Form hoffentlich eine Ausnahme bleiben. Die Absage des Anlasses in Aarau wurde allgemein bedauert, der Entscheid des Präsidiums zur Absage aber mit Verständnis aufgenommen. Nun laufen bereits die Vorbereitungen für den Anlass im kommenden Jahr. Dann – und in den darauffolgenden Jahren – wird die Delegiertenversammlung mit einem neu konzipierten Rahmenprogramm in Luzern stattfinden. Wie das Präsidium bereits früher bekanntgab, werden das bisherige SVIT Plenum (mit Delegiertenversammlung) und das SVIT Forum in einem Anlass zusammengeführt. Durchführungsdatum ist der 17. und 18. Juni 2021. ■

**Weitere Infos:**  
SVIT-Strategie 2020-2023:  
[www.svit.ch](http://www.svit.ch), Suchbegriff «Strategie»  
Jahresbericht 2019: 2019.svit.ch



**\*IVO  
CATHOMEN**  
Dr. oec. HSG, ist  
Herausgeber  
der Zeitschrift  
Immobilien.

# RECHTSAUSKUNFT FÜR MITGLIEDER

Die neue Rechtsauskunft des SVIT Zürich wurde digitalisiert und stellt einen echten Mehrwert dar. Ausgewiesene Juristen, welche gleichzeitig beim SVIT Zürich dozieren, geben aktuelle und spezifische Auskünfte. TEXT – PASCAL STUTZ\*



Seit 1. Juli 2020 gibt es die digitale Rechtsauskunft: [rechtsauskunft-svitzuerich.ch](https://rechtsauskunft-svitzuerich.ch)

BILD: ZVG

## NEUES ANGEBOT

Dieses bewährte Dienstleistungsangebot geht auf die Jahrtausendwende zurück. In der Neuorganisation wurden einzelne Prozesse der Anfragen digitalisiert. Auf der neuen Website «[rechtsauskunft-svitzuerich.ch](https://rechtsauskunft-svitzuerich.ch)» finden Mitglieder des SVIT Zürich eine Eingabemaske mit Kriterien zu den einzelnen Rechtsgebieten. Die persönliche Mitglieder-ID (auf der Mitgliederrechnung 2020 ersichtlich) ermöglicht das Login für eine kostenlose Rechtsauskunft.

Zur Beantwortung der eingehenden Anfragen wurde ein Juristen-Pool gebildet. Dieser besteht aus ausgewiesenen Fachpersonen, welche beim SVIT Zürich in entsprechenden Rechtsgebieten dozieren. Somit ist für die Mitglieder gewährleistet, spezifisch vertiefte und aktuelle Auskünfte zu erhalten.

Nachdem ein Mitglied die Anfrage digital lanciert hat, wird es in der Regel innerhalb von zwei Werktagen von einem

zugewiesenen Juristen telefonisch kontaktiert, um das Anliegen zu besprechen.

## KONDITIONEN

Mitglieder des SVIT Zürich haben Anspruch auf zwei kostenlose telefonische Erstauskünfte (à 30 Minuten) pro Verbandsjahr. Weitere Auskünfte werden verrechnet (Honoraransatz 250 CHF pro Stunde). Auch Nichtmitglieder können von dieser Dienstleistung profitieren (Honoraransatz 300 CHF pro Stunde). Weiterführende Beratungen aufgrund der Erstauskunft können mit dem zuständigen Juristen direkt vereinbart werden (Mandatsbasis im Ermessen des Juristen).

Eingehende Anfragen werden vom SVIT Zürich den entsprechenden Juristen zugewiesen. Wünscht ein Mitglied einen bestimmten Juristen, kann er diesen direkt kontaktieren. Eine telefonische Erstauskunft ist in diesem Fall kostenpflichtig, resp. im Ermessen des Juristen.

## NUTZUNGSBESTIMMUNGEN

1. Personen, welche die Rechtsauskunft des SVIT Zürich in Anspruch nehmen, stimmen den vorliegenden Benützungsbestimmungen zu.

2. Der SVIT Zürich bietet eine telefonische Rechtsauskunft im Sinne einer ersten Einschätzung an. Umfangreiche und schwierige Sachverhalte und komplizierte Rechtsfragen können mit dieser Rechtsauskunft nicht abschliessend behandelt werden. Die Rechtsauskunft bietet lediglich eine erste rechtliche Einschätzung des Sachverhaltes durch eine Fachperson. Die Fachperson schätzt die Rechtslage ein, erteilt dem Benützer einen Vorschlag für das weitere Vorgehen und beantwortet einfache Rechtsfragen.

3. Die Rechtsauskunft basiert auf der vom Benützer geschilderten Sachverhaltsdarstellung. Ergibt sich tatsächlich ein anderer Sachverhalt oder werden bestehende Informationen präzisiert, kann

dies zu einer anderen Rechtslage führen. Jegliche Gewährleistung und Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Rechtsauskünfte werden gegenüber dem SVIT Zürich und den Fachpersonen, soweit gesetzlich zulässig, wegbedungen. Die Benützer sind selber für die Einhaltung von allfälligen gesetzlichen, richterlichen und/oder behördlichen Fristen verantwortlich.

4. Anfragen und Antworten der Rechtsauskunft sind umfangmässig begrenzt. Die Rechtsauskunft wird nicht aufgezeichnet. Der Benützer hat keinen Anspruch auf eine schriftliche Mitteilung der telefonisch erteilten Rechtsauskunft. ■



**\*PASCAL STUTZ**

Der Autor ist CEO des SVIT Zürich.

## 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](http://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](mailto:info@suissedigital.ch)  
[www.suissedigital.ch](http://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.

## Zwei Weishaupt-Brennwertkessel für 109 Wohnungen Von der Idealvorstellung zur praktischen Lösung

**Die Siedlung Bärenweidstrasse, Samstagern zeigt die praktischen Probleme einer Heizungssanierung: Vom theoretisch Wünschbaren, politisch Geforderten bis hin zur einzig praktikablen, bezahlbaren Lösung: Dem Ersatz der beiden alten Kessel mit Gebläsebrenner durch zwei Weishaupt WTC-GB Gas-Brennwertkessel mit je 300 kW Leistung sowie neuen Weishaupt-Boilern in den Unterstationen.**

Zum Glück hatten die Wohnungseigentümer der Siedlung Bärenweidstrasse 5–39 schon vorher mit dem Heizungingenieur Markus Rickenbach, Bäch, Kontakt aufgenommen, um eine Ersatzlösung für ihre alte Heizzentrale zu suchen. «Eine Riesenerfahrung», kommentiert Rickenbach. Als im März letzten Jahres einer der beiden Kessel inkontinent wurde, eilte es plötzlich mit der Sanierung. Die 1995 erbaute Siedlung umfasst 18 Mehrfamilienhäuser in acht zusammengebauten Reihen, insgesamt 109 Eigentumswohnungen, meist 3 ½ oder 4 ½ Zimmer, plus einige 2 ½- und 5 ½-Zimmer-Wohnungen in den Attikas.

### TIEFGARAGE VERHINDERT BOHRUNGEN

Unter den Häusern erstreckt sich eine Tiefgarage für 116 Autos. Für Erdsonden-Bohrungen zur Versorgung einer Wärmepumpe blieb auf den Grünflächen rundum zu wenig Platz. Zwischen den Bohrungen hätte man mindestens je 6 m Abstand im Umkreis einhalten müssen. Zudem hätten allein die Bohrungen rund eine Million Franken gekostet – plus Verrohrungen zur Heizzentrale, plus Wärmepumpe. Das kann also nicht infrage. Mehrere Luft-Wärmepumpen hätten nicht in allen vier Unterstationen Platz gefunden, und vor allem: Die Häuser stehen relativ eng zusammen – man fürchtete die Geräusche der Ventilatoren. Und es spielte der «Nimby-Effekt» (Not in my Backyard): Niemand wollte auf solche Kästen blicken müssen, erzählt Beat Peter, einer der Wohnungseigentümer und in der Siedlung als Installateur der Mann für die Heizung. Blieb Sonnenwärme: Die Installation von Solarkollektoren scheiterte daran, dass rund um die obersten Wohnungen Balkone verlaufen. Da hätte man die Leitungen durchziehen müssen und scheute die dadurch entstehenden Abdichtungsprobleme, ebenso bei den Einführungen durch die Tiefgarage in die Unterstationen. Hier war zudem zu wenig Platz für Solarspeicher. Daran scheiterte auch eine weitere Idee von Markus Rickenbach: Dezentrale Gasheizungen für jedes Haus, um die Verluste der Fernleitungen zu eliminieren. Dafür hätte man einzelnen Wohnungsbesitzer Kellerabteile abkaufen müssen – keine Chance! Es blieb also nur der Ersatz der alten Kessel durch neue Brennwertkessel, die, richtig betrieben, auch eine Energieeinsparung bringen.

### DIE LÖSUNG: GAS-BRENNWERTKESSEL VON WEISHAUP

Für den Kesseleratz holte Markus Rickenbach mehrere Offerten ein. Diejenige von Weishaupt obsiegte nicht nur

bei den Kosten. Der Service für die alten Weishaupt-Gas-Gebläsebrenner hatte stets einwandfrei funktioniert. Deshalb entschied man sich, weiterhin auf Weishaupt zu vertrauen. Die Installateure von Steimen Heizung Klima AG, Wollerau, erhielten den Auftrag zur Sanierung der Heizungsanlage.

Die beiden neu installierten Weishaupt Gas-Brennwertkessel Thermo Condens WTC-GB 300 modulieren von 58–300 kW; in der Kaskade ergibt sich eine Leistungsanpassung von 1:10. Das gewährleistet insbesondere in der Uebergangszeit – also im grössten Teil des Jahres – eine hohe Energieeinsparung. Kernstück des Gas-Brennwertkessels WTC-GB ist der alterungsbeständige Aluminium/Silizium-Wärmetauscher, der sich als hervorragender Wärmeleiter bewährt hat. Ein spezielles Giessverfahren verleiht ihm hoch effiziente Konturen zur Wärmeübertragung. Für seine dauerhafte Funktionalität sind homogene Materialien wichtig. Daher fertigt Weishaupt auch die Anbauteile wie Kondensatwanne und Vor-/Rücklaufsammler konsequent aus Aluminium.

Der Premix-Strahlungs Brenner des WTC-GB aus einer thermisch hoch belastbaren Metalllegierung gewährleistet eine optimale Verbrennung des homogen aufbereiteten Luft-Gasgemisches. Seine zylindrische Form und die spezielle Oberflächen-Gewebestruktur sorgen für geringe Schadstoffemissionen. Gas-Brennwertkessel von Weishaupt haben einen Normnutzungsgrad von über 109 %; das ist Spitze.

Für die hydraulische Verbindung der Kaskade lieferte Weishaupt auch die Vor-/Rücklaufsammler mit angebaute hydraulischer Weiche und die Basisanschlussgruppen mit drehzahlgeregelten Energiesparpumpen sowie die Abgasleitungen. Um sicherzustellen, dass bei Brennerstillstand kein Abgas von in Betrieb befindlichen Kesseln nachströmt, ist jeder Kessel mit einer Abgasklappe ausgestattet. Die Abgasrohre wurden in die bestehenden Kamine eingezogen. Der Weishaupt-Feuerungsmanager sorgt für einen optimalen Betrieb der Anlage.

«Die neue Verteilanlage in der Heizzentrale haben wir selber gebaut», betont Roger Bühler von Steimen Heizung Klima AG – unten geschweisst, oben geklemmt.

### NEUE BOILER IN DEN UNTERSTATIONEN

Zuvor standen in den vier Unterstationen 800l-Boiler mit Rippenrohrwärmetauschern. Sie wurden getauscht gegen neue 600 l-Weishaupt-Chromstahlboiler mit grossflächigen Glattrrohr-Wärmetauschern; das verbessert nicht nur den Wärmeübergang, es hält auch die Verkalkung in Grenzen. In den beiden grösseren Häusern wurden zwei Weishaupt-Boiler installiert, in den kleineren nur je einer. In allen Stationen wurden auch die perfekt isolierten, vorgefertigten neuen Modulverteiler von Weishaupt eingebaut, mit effizienten, drehzahlgeregelten Umwälzpumpen.



Teilsicht der Siedlung Bärenweidstr. Samstagern



Die beiden 600 l-Boiler und rechts die Modulverteiler-Elemente von Weishaupt in einer der Unterstationen



Die beiden Weishaupt Thermo Condens WTC-GB 300 Gas-Brennwertkessel in der Bärenweid-Zentrale



So sah es vorher aus...

### BETRIEBSWEISE SOLL SPAREN

Die alte Zentrale mit ihrer Fernverteilung wurde permanent mit etwa 70–80 °C Vorlauf betrieben; die Regelung für die Fussbodenheizungen erfolgte dezentral. Das hat Rickenbach beendet. Nun wird der Vorlauf witterungsabhängig gleitend betrieben, mit etwa 50 °C bei -8 °C, für den Heizungsbetrieb. Das sorgt für tiefe Rücklaufemperaturen und stellt sicher, dass das Abgas in den Kesseln wirklich kondensieren kann. Dreimal am Tag – morgens, mittags, abends, für 1–2 Stunden, werden die Boiler mit 70 °C Vorlauf geladen. «Je nach Erfahrung werden wir wahrscheinlich die Mittags-Aufladung streichen können», vermutet Roger Bühler – das

würde wieder Energie sparen. Hält sich Beat Peter mit Angaben zur derzeitigen Energieeinsparung noch zurück – «wir haben die erste Betriebs-Saison noch nicht abgerechnet...», schätzt Markus Rickenbach: «Also 15% sollten es schon sein!»

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Weishaupt AG**  
Chrummacherstrasse 8  
8954 Geroldswil  
Tel. 044 749 29 29  
www.weishaupt-ag.ch

**- weishaupt -**



## ImmoVision1 AG: Erfolgreiches Geschäftsjahr 2019

Die ImmoVision1 AG erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2019 eine Eigenkapitalrendite von 8,0%. Diese erfreuliche Rendite ist einerseits durch den hohen Cash-Flow (Liegenschaftserträge) andererseits durch eine leichte Portfolioaufwertung zustande gekommen. Die Aufwertung ist auf weiterhin sinkende Renditen auf dem Transaktionsmarkt – ausgelöst durch die hohe Nachfrage nach der Anlageklasse «Immobilien Schweiz» – zurückzuführen.

Das Portfolio der ImmoVision1 AG zählt aktuell rund 400 Wohnungen in Deutschschweizer Mehrfamilienhäusern. Ein Grossteil der Liegenschaften weist ein junges technisches Alter auf. Aktuell laufen drei Neubauprojekte mit insgesamt 64 Wohnungen, welche das Portfolio in den nächsten Monaten erweitern und diversifizieren werden.

Das umfassende Management dieser Immobilien-Investmentgesellschaft wird durch die Markstein AG sichergestellt. Das Team wird sich auch im Geschäftsjahr 2020 mit viel Engagement und Weitsicht für eine positive Gesellschaftsentwicklung einsetzen.

Weitere Informationen:  
[www.immvision1.ch](http://www.immvision1.ch) / [www.markstein.ch](http://www.markstein.ch)

### WEITERE INFORMATIONEN:

#### Markstein AG

Haselstrasse 16, 5401 Baden  
T +41 (0) 56 203 50 00  
[baden@markstein.ch](mailto:baden@markstein.ch)  
[www.markstein.ch](http://www.markstein.ch)

#### Markstein AG Zürich

Bellerivestrasse 55, 8034 Zürich  
T +41 (0) 43 810 90 10  
[zuerich@markstein.ch](mailto:zuerich@markstein.ch)



### KONTAKT

Seit der Gründung im Jahr 2005 führt die Markstein AG die ImmoVision1 AG, die sich an langfristig orientierte Anleger richtet. Markstein ist verantwortlich für die operative und finanzielle Geschäftsführung und ist Ansprechpartner für die externen Immobilienverwaltungen, Behörden, Lieferanten, Banken und Aktionäre. Strategisches Ziel ist es, das Portfolio durch Neubauten und Liegenschaftskäufe renditeoptimiert auszubauen. Aktienkapital-Beteiligungen sind ab CHF 0.5 Mio. möglich.

#### Simon Meier

Leiter Portfoliomanagement  
Markstein AG, Haselstrasse 16  
5401 Baden, 056 203 50 46  
[simon.meier@markstein.ch](mailto:simon.meier@markstein.ch)  
[www.markstein.ch](http://www.markstein.ch)



Geplante Wohnüberbauungen in Urdorf ZH und Frick AG

## «Wieso Handlauf» – Ich bin doch versichert? – Fehlanzeige!



Handlauf in Buche, wandseitig, wo die Stufen breiter und damit sicherer sind

Noch immer vertrauen viele Hausbesitzer und Hausverwaltungen auf ihre Versicherung: Wenn eine Treppe vorhanden ist, und diese entspricht nicht den gesetzlichen Vorgaben, so zahlt im Schadensfall ja eine Versicherung. Allerdings kann dies zu einer sehr teuren Erfahrung werden.

Die regelmässige Überprüfung von Treppen gehört zu den Pflichten des Hausbesitzers, und dazu zählt nicht nur die Streu- und Räumpflicht im Winter.

Ein Gericht hat vor Kurzem entschieden, dass Treppen, die nicht verkehrssicher sind, für die Öffentlichkeit zu sperren sind, und gleichzeitig den Hausbesitzer zu Schadenersatz und Schmerzensgeld verurteilt. Bauten und Anlagen müssen den anerkannten Regeln der Baukunde entsprechen, und dies unabhängig von einem neu bewilligungsfähigen Bauvorhaben; dies gilt also auch für bestehende Bauten und Anlagen. Diese gesetzliche Vorgabe ergibt sich vor allem aus dem verfassungsrechtlichen Schutz für ältere und behinderte Menschen, die oftmals an Treppen grösste Probleme haben oder ohne einen Handlauf die Treppe selbstständig und ohne fremde Hilfe gar nicht benutzen können. Es gilt vor allem für öffentliche Bauten, aber auch für öffentlich zugängliche Bauten, dass die Bedürfnisse von Behinderten und Betagten berücksichtigt werden müssen.

### BFU UND SUVA INFORMIEREN SEIT JAHREN

Stürze sind die häufigste Unfallursache in der Schweiz. Jährlich verletzen sich mehr Menschen bei Sturz- und Stolperunfällen als bei Autounfällen. Unter den unfallbedingten Todesursachen nimmt der Sturz den ersten Platz ein. Nach der aktuellen Einschätzung der bfu wird das Problem in Zukunft durch die Altersentwicklung noch an Bedeutung gewinnen und stellt eine der grossen Herausforderungen für die Unfallprävention dar. Der bfu und der Suva entstehen durch Stürze Kosten

in Milliardenhöhe, und rund ein Drittel aller Stürze ereignen sich auf Treppen. Die Ursachen von Stürzen sind natürlich auch Witterungseinflüsse und auf menschliche Fehler zurückzuführen. Bei Treppen sind es auch oftmals bauliche und technische Mängel die vermieden werden könnten. Dazu zählen: Bodenunebenheiten, glatte Böden und Stufen, fehlende oder schlechte Beleuchtung, keine oder nur einseitige Handläufe bei Treppen, und fehlende Markierungen. Die Suva hat daher in ihre Fachbrochüre und Checkliste geschrieben: «Die meisten Unfälle liessen sich vermeiden, wenn der Handlauf konsequent benutzt würde.» Dies setzt allerdings voraus, dass Treppen entsprechend ausgestattet sind.

### NORMEN UND GESETZE REGELN DEN HANDLAUF

Speziell beim Thema Treppensicherheit gilt die SIA-Norm 358 und auch die SIA-Norm 500 für behindertengerechtes Bauen, die sich ausführlich mit dem Thema Treppe befasst. Wenn der Laie an Behinderte denkt, so kommt ihm meist der Rollstuhlfahrer in den Sinn, dabei sind weniger als 5 Prozent der Behinderten Rollstuhlfahrer. Für die meisten Behinderten, vor allem für blinde und sehbehinderte Menschen und die ganz grosse Gruppe von Menschen mit motorischen Einschränkungen sind sichere Treppen notwendig. Deshalb müssen hier beidseitig Handläufe sein, die sicheren Halt geben, griffsicher und gut umgreifbar sind. Und dies in einer Höhe von 85 bis 90 cm durchlaufend und mind. 30 cm über das Treppenebene oder den Treppenanfang hinausgehend, mit möglichst rundem oder ovalem Querschnitt von ca. 3 bis 4,5 cm, dazu unterseitig angeordnete Halterungen. Besonders ältere Menschen sind für normgerechte Handläufe sehr dankbar.

### HANDLAUF IM FREIEN – STRASSEN UND WEGEBAU

Ausser der SIA gibt der Schweizer Verband der Strassen- und Verkehrsfachleute (VSS) Normen heraus, auch diese bestimmen den Stand der Technik. So regelt der Punkt 7.1



Handlauf in Rot nach SIA Norm

der «SN 640 238» auch die ordnungsgemässe Bauweise von Treppen, Geländern und Handläufen, damit Treppen für alle Nutzergruppen bequem und sicher begehbar sind. Auch hier ist der Handlauf an Treppen ausdrücklich selbst bei wenigen Stufen geregelt, oftmals ist sogar der beidseitige Handlauf vorgeschrieben.

### NORMEN SIND KEIN GESETZ

Die technische Norm ist anerkannter Stand der Technik, aber kein Gesetz. Sie erhält jedoch Gesetzescharakter, wenn sie in den örtlichen oder kantonalen Bauvorschriften der Behörde erwähnt ist, was vielerorts der Fall ist. Die Einhaltung der Gesetze und Normen liegt auch und hauptsächlich im Interesse des Hauseigentümers. Auch wenn sich der Eigentümer mit der Abweichung einer Norm einverstanden erklärt, haftet er zivilrechtlich entsprechend der Werkeigentümerhaftung des Art.58 Obligationenrecht. Darin heisst es, dass der Eigentümer eines Gebäudes den Schaden zu ersetzen hat, den dieser Infolge von fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder von mangelhaftem Unterhalt verursacht. In aktuellen Fällen haben die Versicherungen Hausbesitzer und Eigentümer in Regress genommen, weil diese den vorgeschriebenen Handlauf nicht angebracht hatten. Damit kann ein fehlender oder falsch angebrachter Handlauf recht teuer werden.

### FACHFIRMA WÄHLEN: FLEXO-HANDLAUF

Als Fachfirma, die sich auf die normgerechte Ausführung von Handläufen spezialisiert hat, empfiehlt sich die Firma Flexo-Handlauf aus Winterthur, die in der gesamten Deutschschweiz vertreten ist.



Aluminium-Handlauf mit handwarmen Laminat

### WEITERE INFORMATIONEN:

Flexo-Handlauf GmbH  
Seenerstrasse 201  
8405 Winterthur  
Tel. 052 534 41 31  
Gratis-Tel. 0800-04 08 04  
www.flexo-handlauf.ch

## Notfälle und teuren Ärger vermeiden

**Unliebsame Überraschungen und teure Schadensfälle müssen nicht sein: Im Sinne von Vorsorge und Werterhalt kontrolliert RohrMax kostenlos die Abwasserrohre und Schächte von Immobilien.**

Wichtig: Die Vorsorge-Kontrolle von RohrMax ist jederzeit kostenlos und zieht keine Verpflichtungen nach sich.

### UNSIHTBAR

Abwasserrohre sieht man meistens nicht. Deshalb schenkt man ihnen kaum Beachtung, zumal sie in der Regel jahrelang problemlos funktionieren, bis ein Rohr plötzlich dicht macht. So weit sollte es nicht kommen.

Eine Vorsorge-Rohrkontrolle informiert, wie es um den Zustand der Rohre und Schächte einer Liegenschaft steht.

### VORSORGEN STATT AUSBADEN

Die Vorsorge-Kontrolle umfasst eine visuelle Kontrolle sämtlicher zugänglicher Abwasserrohre, Dolen und Schächte einer Liegenschaft, und zwar bis an die öffentliche Kanalisation. Zudem führen die RohrMax-Kundenberater Ablauftests durch. Interessierte können unverbindlich telefonisch oder per [info@rohrmax.ch](mailto:info@rohrmax.ch) jederzeit eine kostenlose Kontrolle anfordern.

### SERVICE-VERTRÄGE – KOSTEN KENNEN

RohrMax bietet verschiedene Vertragsvarianten an. Ein einfacher Wartungsvertrag umfasst die regelmässige Rohrreinigung während einer festgelegten Zeitperiode und versteht sich im Sinne einer nachhaltigeren Vorsorge, trägt also massgeblich zum Werterhalt einer Liegenschaft bei.

Unter anderem empfiehlt es sich, die Grundleitungen eines Hauses oder z. B. die Küchenabläufe in Restaurants periodisch reinigen zu lassen. Je nach Komplexität des Abwassersystems kommen individuelle Vertrags-Lösungen zum Tragen.



**Erfahrene RohrMax-Kundenberater überprüfen die Funktionstüchtigkeit von Abwasserrohren, Schächten + Co.**

Der umfassendste Wartungsvertrag von RohrMax ist der ServicePlus-Vertrag, bei dem die Verantwortung für den Unterhalt des Abwassersystems vollumfänglich bei RohrMax liegt. Der ServicePlus-Vertrag ist abschliessbar für Mehrfamilienhäuser und gewerblich genutzte Liegenschaften, mit einer Mindestdauer von 5 Jahren. Für

Immobilienverwaltungen resultieren daraus fixe und auf Jahre kalkulierbare Kosten. Auch Einsätze bei einem Notfall sind durch den ServicePlus-Vertrag abgegolten.

Sinnvoller Unterhalt und umsichtiges Handeln zahlen sich aus. Oder anders gesagt: Offene Löcher, weniger Kosten.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**RohrMax AG**  
Hauptsitz, Werkstrasse 9  
8627 Grüningen



**Einlauf in einen Meteorschacht: In den Sickerleitungen sieht es ähnlich verkalkt aus.**



**Blick in einen Kontrollschacht, in den drei Rohre münden.**



**Fett, eine Portion Essensreste und Kalk haben sich im Spülstutzen eines Küchenfallstrangs abgelagert.**



**Ein stark verschmutzter Terrassenablauf ist nach Wartungsarbeiten wieder funktionstüchtig.**

## Der neue Citroën ë-Jumpy: elektrischer Alleskönner

### INSPIRED BY PRO

Nutzfahrzeuge haben bei Citroën eine lange Tradition. Mit den Kultmodellen 2CV Kastenwagen, Typ H, C15 und Berlingo Kastenwagen etablierte sich die Marke im Segment.

Bis heute haben alle Citroën Nutzfahrzeuge eines gemeinsam: eine starke Persönlichkeit. Sowohl der Berlingo Kastenwagen, als auch der Jumpy und der Jumper zeichnen sich durch eine hohe Praktikabilität und herausragenden Komfort aus. Sie sind auf die Bedürfnisse von Gewerbekunden zugeschnitten und bieten eine Vielzahl von Einsatzmöglichkeiten.

Im Jahr 2020 startet Citroën seine Elektro-Offensive für Nutzfahrzeuge: bis 2021 soll für jedes Modell eine elektrifizierte Version erhältlich sein. Als erstes rein elektrisches Nutzfahrzeug wird der neue ë-Jumpy lanciert. Eine rein elektrisch angetriebene Version des Jumper folgt im zweiten Halbjahr 2020 und der 100% elektrische Berlingo Kastenwagen im Jahr 2021.

Die Nutzfahrzeuge von Citroën legen das Augenmerk auf aussergewöhnlichen Komfort, geringe Betriebskosten und freien Zugang zu Innenstädten. Mit ihnen sind Businesskunden perfekt auf die Zunahme des E-Commerce-Geschäfts vorbereitet.

### CITROËN JUMPY: BENCHMARK IM SEGMENT DER KOMPAKTEN TRANSPORTER

Seit seiner Markteinführung im Jahr 2016 wurden mehr als 145 000 Exemplare des Citroën Jumpy verkauft. Vor rund einem Jahr hat die Marke den robusten Transporter weiterentwickelt, um den unterschiedlichen Bedürfnissen von Geschäftskunden noch besser nachkommen zu können. Der Citroën Jumpy wird in fünf Versionen angeboten, darunter drei neue: «Worker» für Baustellentransporte (inklusive erhöhter Bodenfreiheit, Motorschutz, erhöhter Nutzlast, Grip Control), «Driver» für Vielfahrer (mit Fahrerassistenzsystemen für Komfort und Sicherheit) und «CityVan» für Fahrten in den Innenstädten

(wendiger, bedienungsfreundlicher). Diese vielfältigen Einsatzmöglichkeiten machen den Citroën Jumpy zum perfekten Begleiter für Gewerbekunden.

### DER NEUE CITROËN Ë-JUMPY, ELEKTRISCH FÜR ALLE ANFORDERUNGEN

Optisch unterscheidet sich der ë-Jumpy vom Jumpy mit Verbrennungsmotor durch den Ladeanschluss an der linken Karosserie-seite vorn. Weitere Merkmale sind die Abdeckung des Kühlergrills, ein neuer «ë»-Badge rechts vom Kühlergrill und auf der linken hinteren Tür.

Gewerbekunden haben die Wahl zwischen zwei Batterieantrieben mit unterschiedlichen Reichweiten:

- 230 Kilometer Reichweite im WLTP-Zyklus, Batterie mit 50 kWh Kapazität
- 330 Kilometer Reichweite im WLTP-Zyklus, Batterie mit 75 kWh Kapazität

Der neue Citroën ë-Jumpy ist mit einer Lithium-Ionen-Batterie ausgestattet, der am besten entwickelten Technologie auf dem Markt. Die Plattform EMP2 ermöglicht den Einbau der Batterie im Chassis, wodurch das Ladevolumen erhalten bleibt. Die Batterie speichert und liefert die für den Betrieb des Elektromotors, der Heizung und der Klimaanlage erforderliche Energie.

Der neue Citroën ë-Jumpy übernimmt sämtliche Vorteile der Version mit Verbrennungsmotor. So verfügt der Transporter über kompakte Abmessungen, einen variablen, ergonomischen Innenraum, zahlreiche Ablagefächer und ein optimiertes Ladevolumen. Damit ist der neue Citroën ë-Jumpy der perfekte Begleiter für Gewerbetreibende. Er kann sich überall in den Innenstädten fortbewegen, auch dort, wo Fahrverbote drohen.

Drei Längen stehen zur Wahl, darunter die neue Länge XS (4,60 Meter). Diese Länge in Kombination mit einem Ladevolumen von bis



zu 5,1 m<sup>3</sup> machen die XS Version zu einem besonders kompakten Fahrzeug. Rückfahrkamera mit Top Rear Vision, Einparkhilfe vorn und anklappbare Aussenspiegel erleichtern Parkmanöver.

Die Nutzlast von bis zu 1'275 kg ist passgenau auf die Bedürfnisse im Segment zugeschnitten. Ausserdem verfügen alle Versionen über eine Anhängelast von bis zu einer Tonne. Mit einem Ladevolumen von 4,6 m<sup>3</sup> bis 6,6 m<sup>3</sup> gehört der neue Citroën ë-Jumpy zu den besten im Segment. Dank einer Ladebreite von 1,25 Metern können Europaletten mühelos verstaut werden.

### FAHREN

Der Elektroantrieb sorgt für Traktion in Abhängigkeit vom ausgewählten Fahrmodus und den Fahrbedingungen. Das System zur Rückgewinnung der Brems- und Verzögerungsenergie verbessert die Reichweite während der Fahrt.

- Die Leistung beträgt 100 kW (136 PS), das Drehmoment 260 Nm.
- In allen drei Antriebsmodi (Eco, Normal, Power) beträgt die Höchstgeschwindigkeit 130 km/h.

Die Garantie für die Antriebsbatterie beträgt 8 Jahre oder 160 000 km (bis zu 70% der Batteriekapazität).

### AUFLADEN DER BATTERIE

Der Ladeanschluss befindet sich an der linken vorderen Karoserie-seite des Citroën ë-Jumpy. Für das Aufladen der Batterie bestehen drei Möglichkeiten.

- An einer Haushaltssteckdose mit einem Mode-2-Kabel (zu Hause, am Arbeitsplatz oder auf einem Parkplatz)
  - Mit einer 8A-Standardsteckdose kompatibel
  - Mit einer verstärkten 16A-Steckdose kompatibel. So kann die Ladezeit um die Hälfte verkürzt werden.
- Private oder öffentliche Schnellladestation. Hierfür müssen eine Wallbox und ein Mode-3-Kabel (optional) vorhanden sein
  - 32A-Kabel
  - Wallbox von 3,7 bis 22 kW
  - Die leere Batterie wird in weniger als 8 Stunden vollständig aufgeladen (Wallbox ab 7,4 kW).
- Öffentliche Superschnellladestation (Mode-4-Kabel ist am Ladegerät integriert)
  - Bis 100 kW
  - Kann eine Batterie mit 50 kWh innerhalb von 30 Minuten bis zu 80 Prozent aufladen (75 kWh in 45 Minuten).

### DER NEUE CITROËN Ë-JUMPY: TRANSPORTER MIT Ë-KOMFORT

Der neue Citroën ë-Jumpy verkörpert das Programm Citroën Advanced Comfort® aufs Beste und richtet sich an ein breites Kundenspektrum (u.a. Handwerker, Baugewerbe, Zulieferer, Unternehmen, Dienstleister, Behörden/Gemeinden). Lebenskomfort, Fahrkomfort und Arbeitskomfort stehen im Vordergrund!

### WEITERE INFORMATIONEN:

AC AUTOMOBILE SCHWEIZ AG  
Brandstrasse 24, 8952 Schlieren  
www.citroen.ch



Best in Class: Der neue Citroën ë-Jumpy setzt mit der schnellsten Nachladezeit Massstäbe in seinem Segment!

## Dank erhöhter Hygiene Ansteckungsrisiken am Arbeitsplatz vermeiden



ISS Hygiene Steward

Das Thema Hygiene ist mit dem Coronavirus in allen Bereichen zuoberst auf die Agenda gerückt. Wer nicht im Homeoffice arbeiten kann, muss in Zeiten von Corona auf einen hygienisch sicheren Arbeitsplatz vertrauen können. ISS Facility Services bietet mit einem modularen Servicekonzept Hygienelösungen, die flexibel auf die aktuelle Situation angepasst werden können.

Social Distancing und die Richtlinien des Bundes allein reichen nicht aus, um die Hygiene und Sicherheit am Arbeitsplatz zu gewährleisten. Für Betriebe stellen sich rund um die Geschäftsaktivitäten zahlreiche weitere Fragen: Wie können wir sicherstellen, dass die Arbeitsumgebung und die Räumlichkeiten für Mitarbeitende, Kunden und Besucher sicher sind? Wie und wie oft muss die Reinigung erfolgen? Was muss im Falle eines an Covid-19 erkrankten Mitarbeitenden am Arbeitsplatz getan werden?

Seit Beginn der Verbreitung von Covid-19 beschäftigt sich ISS intensiv mit diesen Fragen, denn das Facility Management spielt beim Thema Hygiene in allen Branchen eine Schlüsselrolle. In enger Zusammenarbeit mit den Kunden und unter

Berücksichtigung der Richtlinien des Bundes hat ISS ein auf die aktuellen Anforderungen ausgerichtetes Servicekonzept entwickelt, das sich auf drei Anwendungsebenen konzentriert:

### PROPHYLAKTISCHE SERVICES

Aufrechterhaltung einer ausgezeichneten Hygienesituation durch gesteigerte Reinigungsfrequenzen oder regelmässige Desinfektion von häufig berührten Kontaktflächen wie Türgriffe, Treppengeländer, Aufzugstasten sowie von Gemeinschaftsbereichen wie Toiletten, Ruhezonen usw.

### DESINFEKTION

An Arbeitsplätzen mit einem kurzfristig erhöhten Kontaminationsrisiko werden Oberflächen, Möbel und Objekte mit speziellen Verfahren und Produkten desinfiziert, um die Hygiene und Sicherheit für die Mitarbeitenden weiter zu optimieren.

### DEKONTAMINIERUNG

Liegt ein konkreter Covid-19-Fall vor, wird der Arbeitsbereich durch einen intensiven, einmaligen Einsatz dekontaminiert, mit dem Ziel rasch möglichst wieder eine sichere Arbeitsumgebung für die anderen Mitarbeitenden bereitstellen zu können.



ISS Disinfection Agent

Für die Umsetzung hat ISS schweizweit spezifische Teams etabliert, die im Falle von Desinfektions- und Dekontaminations-einsätzen auch als Notfalleinsatztruppe arbeiten. Die ISS Mitarbeitenden wurden für diese Aufgaben mit entsprechender Ausrüstung ausgestattet und erhielten eine detaillierte Schulung im Umgang mit der persönlichen Schutzausrüstung, den neuen Verfahren und den zu verwendenden Produkten. Neben den Massnahmen zur Sicherung der Hygienestandards stehen die ISS Fachspezialisten den Kunden auch in weiteren Bereichen beratend zur Seite, beispielsweise wenn es darum geht, wie Büroräume organisiert werden können, um das Social Distancing einzuhalten, was sich für die Abgrenzung von Arbeitsplätzen eignet oder mit welchen Kommunikationsmassnahmen die Belegschaft informiert werden soll.

Dominik Dräyer, Leiter Excellence Center bei ISS Schweiz, erklärt: «Der Schutz unserer Mitarbeitenden und unserer Kunden hat für ISS oberste Priorität. Wir verfolgen die Entwicklung der Situation und die Vorgaben des Bundes sehr genau und arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen. Wir können unsere modular aufgebauten Service- und Workspace-Konzepte rasch den neuen

Anforderungen und Bedürfnissen der Kunden anpassen und so die geforderten Hygienestandards und Schutzmassnahmen an den Arbeitsplätzen sicherstellen.»

### UNSERE HYGIENELÖSUNGEN

- Beratung
- Modulare Hygienelösungen und Workspace-Konzepte
- Ausgebildete und qualifizierte Mitarbeitende
- Lösungen für Information und Signaletik

Weitere Informationen erhalten Sie bei Dominik Dräyer, Leiter Excellence Center ISS Schweiz, [dominik.draeyer@iss.ch](mailto:dominik.draeyer@iss.ch) [www.iss.ch](http://www.iss.ch)

### WEITERE INFORMATIONEN:

#### ISS Facility Services AG

Vulkanplatz 3  
8048 Zürich  
058 787 80 00  
[info@iss.ch](mailto:info@iss.ch)  
[www.ch.issworld.com](http://www.ch.issworld.com)



### ÜBER ISS FACILITY SERVICES

ISS Schweiz ist das führende Facility Management- und Serviceunternehmen der Schweiz. Wir beschäftigen über 12 000 Mitarbeitende und sind mit 36 Niederlassungen flächendeckend vertreten. ISS konzentriert sich auf die Erbringung von Integralen Facility Services (IFS) zur Werterhaltung von Gebäuden, Anlagen und Infrastrukturen. Das Angebot für Integrale Facility Services beinhaltet Facility Management-Leistungen, Support Services, Property Services, Security Services, Cleaning Services sowie Infrastruktur Services. Dank einer maximalen Eigenfertigungstiefe von 85% verfügen wir über ein einzigartiges Fachwissen im Unternehmen. Dies gewährt uns grösstmögliche Flexibilität in der Leistungserbringung.



ISS Decontamination Specialist

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 rohrmax.ch

**Kostenlose Kontrolle**  
Abwasser + Lüftung

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 Baumissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12  
Postfach 7856  
Nivellements 6000 Luzern 7

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

Erschütterungs- messungen Mitglied SIA / USC

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 Diakon, Telefon 058 359 59 61  
Unsere weiteren Geschäftsstellen: Breitenrain AG, Frauenfeld, Frauenbach, Isenbürg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggental, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN



**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

**AXimmo**

SOFTWARE FÜR SCHWEIZER IMMOBILIENUNTERNEHMEN

Axcept Business Software AG  
Kemptpark 12  
8310 Kemptthal

Tel. +41 58 871 94 11  
kontakt@axept.ch  
aximmo.ch



Ihre Experten für Abalmmo:

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

Tel. 044 444 35 55  
abacus@bdo.ch

## IMMOBILIENMARKT

# Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate  
www.dealestate.ch

## X homegate.ch

Der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

Ihre Vermarktungsplattform:  
www.myhomegate.ch

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

IMMO  
SCOUT 24

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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

## ImmoStreet.ch

Lösungen für Immobilienfachleute

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

## IMMOBILIENSOFTWARE

**LIEGENSCHAFTSVERWALTUNGEN  
DOSSIERS UND ABLÄUFE DIGITAL,  
SICHER UND ZUGRIFF VON ÜBERALL**



### Canon (Schweiz) AG

Richtstrasse 9  
8304 Wallisellen  
076 313 41 64  
im@canon.ch  
www.canon.ch/immo

## Canon

*extenso*  
Erweitert Ihre Leistung.

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

## GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

www.garaiο-rem.ch



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

## IMMOMIG

Software, Website & Portal

**Lösung für Vermarktung,  
Überbauungen, Ferienwohnungen  
und Ihr eigenes Netzwerk**

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



MOR Informatik AG

**MOR! LIVIS**  
Das Immobilien- und  
Liegenchaftsverwaltungssystem

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

## Quorum

Software

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



Software für die  
Immobilienbewirtschaftung  
ImmoTop2, Rimo R4

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

## KLIMAEXPERTEN



## Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

## ÖLTANKANZEIGE

**Marag Flow & Gastech AG**

Rauracherweg 3  
4132 MuttENZ

www.oeltankanzeige.ch  
info@marag.ch

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



**RATEX AG**

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



professionelle Schädlingsbekämpfung

- Ameisen
- Silberfischchen
- Schaben
- Motten
- Nager
- Wespen
- Spinnen

Und vieles mehr ...

Floraweg 6  
8810 Horgen  
**T: 044 725 36 36**  
H: 079 725 36 36  
www.plagex.ch  
info@plagex.ch

Unser Grundsatz:  
**So wenig wie möglich  
aber so viel wie nötig**

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

WASSERSCHADENSANIERUNG  
BAUTROCKNUNG



**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

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



## PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

**Vizepräsident, Vertretung Deutsch-  
schweiz & Ressort Branchen-  
entwicklung:** Michel Molinari,  
Helvetia Versicherungen, Steinengraben 41,  
4002 Basel, michel.molinari@helvetia.ch

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

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

**Ressort Recht & Politik:**

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

**Ressort Finanzen:**

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

**CEO SVIT Schweiz:**

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

**Stv. CEO SVIT Schweiz:**

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

## SVIT-STANDESGERICHT

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

## REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

### SVIT AARGAU

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

### SVIT BEIDER BASEL

**Sekretariat:** 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:**

rechtsauskunft-svit-zuerich.ch

## 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 2020/2021

### SVIT SCHWEIZ

#### SVIT PLENUM

17./18.06.21 Luzern

#### SVIT CAMPUS

14./15.09.20 abgesagt  
13./14.09.21 Flüeli-Ranft

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

**Aufgrund der Covid-Pandemie wur-  
den zahlreiche Anlässe abgesagt  
oder verschoben. Bitte konsultieren  
Sie die Webseite der betreffenden  
SVIT-Mitgliederorganisation.**

### SVIT AARGAU

20.08.20 Partnerfirmenanlass  
24.09.20 Generalversammlung  
12.11.20 SVIT Frühstück

### SVIT BASEL

04.12.20 SVIT Niggi Näggi

### SVIT BERN

10.09.20 Generalversammlung

### SVIT OSTSCHWEIZ

25.08.20 Sommeranlass  
15.09.20 Generalversammlung

### SVIT ROMANDIE

02.09.20 Débat en  
collaboration avec  
le SVIT Young  
Romandie  
15.09.20 Prix Bilan de  
l'Immobilier  
24.09.20 Déjeuner des  
membres à Genève

### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

10.09.20 Business Lunch  
07.05.21 Generalversammlung

### SVIT ZÜRICH

03.09.20 Stehlunch  
17.09.20 Herbstevent  
21.09.20 SVIT Digital Day,  
Kosmos Zürich  
01.10.20 Stehlunch  
27.11.20 Jahresschluss

### BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

20.08.20 Seminar

### FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

28.10.20 Herbstanlass,  
Winterthur

### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

08.09.20 KUB Focus

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

20.10.20 Generalversammlung  
20.10.20 Makler-Convention



**\*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.

# Mieteranliegen intelligent automatisiert



schnell. schlank. schlau.

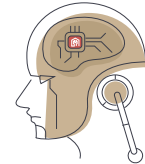
**eine Lösung  
für alle Anliegen**



**weniger  
Rückfragen**



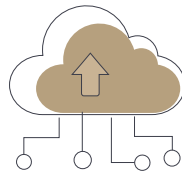
**automatische  
Bewertung**



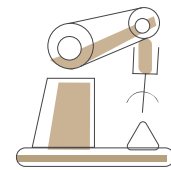
**end-to-end  
Integration**



**umfangreiche  
Datenbank**

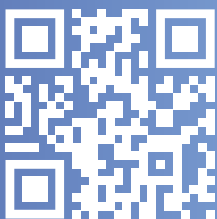


**automatisierte  
Verarbeitung**



imofix ist ein digitales Werkzeug für Immobilienprofis und übersetzt vollständig automatisch Mieteranliegen. Der Aufwand für die Bearbeitung und Lösung von Mieteranliegen wird massiv reduziert und die Qualität deutlich verbessert.

**Jetzt  
kennenlernen!**



**imofix.io**

**aus dem Alltag für die Praxis  
dank über 30 Jahren Erfahrung**

Ein Start-up in  
Kooperation mit

Schreiner

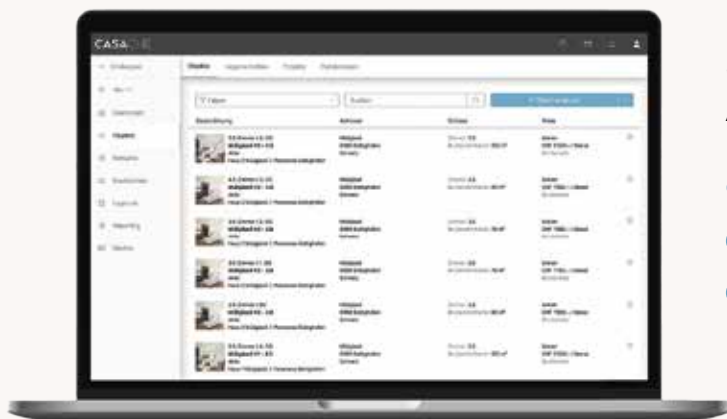




SOFORT  
LOSLEGEN

CASASOFT

# ALLES NUTZEN, FLAT ZAHLEN.



Mit der Software CASAONE vermarkten Sie Immobilien im Nullkommanichts. Alles mit dabei. Alles ohne Limits.

- ✓ **Unlimitierte** Benutzer
- ✓ **Unlimitierte** Objekte
- ✓ **Alle** Funktionen

MONATSFLAT  
**CHF 250.—**

Mehr Informationen auf  
[www.casaone.ch](http://www.casaone.ch)