

SVIT
Welcome Back
20./21.11.2020
Bürgenstock

SVIT
Ski-Weekend
5./6.12.2020
Andermatt

FOKUS
NATIONALRAT
ALEX FARINELLI

— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
NEUE PROPTECH-
FIRMEN IM PORTRÄT

— 16

BAU & HAUS
BETON HAT
VIELE GESICHTER

— 42

HERAUS-
FORDERUNGEN
AM BAU

WAS LÄUFT FALSCH IN DEN STÄDTEN?

Auf nationaler Ebene muss man am Mietwohnungsmarkt mittlerweile von einem Angebotsüberhang sprechen. Gemäss Bundesamt für Statistik ist die Leerstandsziffer für Miet- und Eigentumswohnungen weiter auf 1,72% (im Vorjahr: 1,62%) gestiegen. Damit hat sich der Trend verstetigt. Im Mietwohnungsbereich allein betrachtet, liegt die Quote rund 1 Prozentpunkt höher, wie die Berechnungen von Wüest Partner im Auftrag des SVIT Schweiz zeigen. In gewissen Kantonen und Regionen hat sie gar besorgniserregende Ausmasse angenommen.

Gleichzeitig weisen die Indikatoren für die grössten Schweizer Städte und Agglomerationen auf einen ausgetrockneten Markt hin. Die Stadt Zürich meldet 0,15% Leerstand, Bern 0,58% und die Kantone Basel-Stadt und Genf 0,96% bzw. 0,49%. Klar, der Markt ist viel dynamischer, als dies die Leerwohnungsziffer vermuten lässt.



Innert eines Jahres wurden in der Stadt Zürich gemäss Online-Wohnungsindex des SVIT 13 300 Mietwohnungen ausgeschrieben und vermietet. 339 als leer gemeldete Wohnungen sind definitiv kein realistisches Bild des Marktes. Aber die Märkte in den Städten sind in einem Ungleichgewicht – und dies schon lange.

Das Stadt-Land-Gefälle wäre sogar noch dramatischer, wäre die Zuwanderung in die Schweiz nicht auf so tiefem Niveau. Zuletzt ist die Bevölkerung in der Stadt Zürich sogar leicht gesunken. Die Diagnose ist naheliegend: Es wird viel zu wenig gebaut, bzw. es darf nicht genügend gebaut werden. Genossenschaftsquoten, Bauordnungen, Beschwerden, Bundesinventar der schützenswerten Ortsbilder ISOS und vieles mehr verhindern eine adäquate Reaktion auf die wachsende Stadtbevölkerung. Einziger Pfeil im Köcher unserer Politik ist dagegen die Mietzinsregulierung. In der künftigen Zehn-Millionen-Schweiz wird diese den Markt zum Glühen bringen.



KORROSIONSSCHUTZ für Trinkwassersysteme

Situation

Rostiges Wasser.

Analyse

Untersuchung der Trinkwasserleitungen vor Ort.

Lösung

Zuverlässiger Schutz durch Hydrocleaner® Plus.



IHR WASSER - IN GUTEN HÄNDEN

Lüber System GmbH

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

— 11



POLITIK

KLIMADEMOS: HERAUSGEFORDERTER RECHTSSTAAT

UNGLEICHE ELLEN DER BEHÖRDEN BRINGEN DEN
GLAUBEN AN DIE EGALITÄT IN BEDRÄNGNIS.



— 16

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

KERNGESCHÄFT ODER INNOVATION?

WÄHREND DIE COVID-19-SITUATION EINIGEN
LÖSUNGSANSÄTZEN VON NEUGEGRÜNDETEN
PROPTECH-FIRMEN EINEN SCHUB GIBT, MÜSSEN
SICH ANDERE START-UPS AUF SCHWERE ZEITEN
EINSTELLEN, WEIL ETABLIERTE UNTERNEHMEN
IHREN FOKUS NEU AUSRICHTEN. WIR STELLEN
VIER NEUE PROPTECH-FIRMEN VOR.



— 42

BAU & HAUS

BAUSTOFF MIT VIELEN GESICHTERN

DER BAUSTOFF BETON HAT SICH IN DEN VERGANGENEN
20 JAHREN WEITERENTWICKELT – DIES
BEZEUGEN DIE GEGENSÄTZLICHEN GEBÄUDE
DES KUNSTMUSEUMS LIECHTENSTEIN IN VADUZ
EINDRÜCKLICH.

— FOKUS

04 «WIR RECHNEN MIT DEUTLICHEN UMSATZEINBUSSEN»

Covid-19, CO₂-Gesetz, Verschärfung der Mängelrechte – der Bausektor sei derzeit vielseitig gefordert, sagt Nationalrat Alex Farinelli.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

15 «SVIT WELCOME BACK» AUF DEM BÜRGENSTOCK

Der SVIT Schweiz lädt die Immobilienwirtschaft am 20. und 21. November 2020 zu einem unterhaltsamen und interessanten Anlass in einmaliger Umgebung.

18 «WIR MÖCHTEN BLOCK UND BLEISTIFT ERSETZEN»

Mit der Software von Aestico lassen sich Bauprojekte ganzheitlich erfassen und visualisieren. Dies erleichtert Handwerkern und Bauherren ihren Berufsalltag.

20 «WIR BRAUCHEN MEHR DIGITALE DATEN»

Das Unternehmen Fairwalter bietet auf seiner Plattform Vermietern, Mietern, Eigentümern und Dienstleistern eine reibungslose Zusammenarbeit.

22 «WIR WOLLEN WEITERWACHSEN»

Das Unternehmen Jarowa digitalisiert die Prozesse von der Auftragsvergabe bis zur Rechnungsfreigabe. Als Nächstes steht die weitere Verankerung in der Schweizer Immobilienwirtschaft an.

24 «UNSER PRODUKT LÄSST SICH GUT SKALIEREN»

Mit dem Baukostenrechner des Unternehmens Kennwerte lassen sich die Baukosten bereits in einer frühen Planungsphase mit einer durchschnittlichen Genauigkeit von rund 10% ermitteln.

26 DAS MILIEU IST ENTSCHEIDEND

SVIT Schweiz und acasa Immobilien-Marketing bringen im Oktober gemeinsam die «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz» auf den Markt.

28 WOHNUNGEN MIT AUSSEN-RÄUMEN HOCH IM KURS

Die Indexwerte liegen nach dem starken Einbruch im Frühjahr 2020 wieder über dem Vorjahr. Überdurchschnittlich angestiegen ist die Nachfrage nach Wohneigentum sowie jene nach Mietwohnungen mit Aussenräumen.

30 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

34 GASTRO-EVENT ALS BAUPROJEKT?

Ob und wann Baubewilligungen eingeholt werden müssen, ist für Bauherren und Eventveranstalter zentral. Diesbezüglich brachte das Zürcher Baurekursgericht mit einem Entscheid mehr Licht ins Dunkel.

— BAU & HAUS

38 NEUES MATERIAL ZUR VERSTÄRKUNG VON BETON

Mit dem sogenannten «Memory-Steel» lassen sich nicht nur sanierungsbedürftige Betonkonstruktionen verstärken. Erhitzt man das Material mit Formgedächtnis, spannt es sich selbst vor.

46 BETONSKULPTUR ALS FASSADE

Die neue Raffeißenbank in Oberriet fasziniert durch ihre netzartige Fassade. Diese besteht aus 59 individuell gegossenen Elementen aus Glasfaserbeton und soll eine luftreinigende Wirkung haben.

48 ZUKUNFTSFÄHIGES WOHNEN

Unsere Wohnumgebung soll attraktiv und nachhaltig sein. Zukunftsfähiges Wohnen bedeutet, das «System Wohnen» zu verstehen und die Weichen bereits heute zu stellen. Wie das gelingen könnte, zeigt eine neue Studie.

— IMMOBILIENBERUF

51 SEMINARE UND TAGUNGEN

52 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

— VERBAND

56 «FRÜHE EINBINDUNG SCHAFFT VERTRAUEN»

Was Kooperation betrifft, kann sich die Bauwirtschaft von der Raumfahrt-industrie eine Scheibe abschneiden. Das zeigte die Diskussion an der Focus-Veranstaltung der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater KUB.

60 DER SVIT-BERN-SPIRIT WEHT UND WIRKT

Auch dieses Jahr wehte der SVIT-Bern-Spirit durch das Zentrum Paul Klee, wo die Generalversammlung stattfand. Der Vorstand begrüßte Ladina Hagmann als neues Mitglied.

62 GV SVIT BERN «GEMEINSAM KÖNNEN WIR VIEL BEWEGEN»



«DER KLIMASCHUTZ HAT
JETZT EIN PREISSCHILD»

Eine Lösung in der Klimafrage liegt auf dem Tisch. Jetzt sei es am Volk, sagt Nationalrat Alex Farinelli. Der Tessiner FDP-Politiker ist seit Anfang 2020 Mitglied des Politischen Beirats des SVIT Schweiz.

INTERVIEW – IVO CATHOMEN*
FOTOS – URS BIGLER

Die Tessiner Bauwirtschaft wurde durch den Covid-Shutdown besonders hart getroffen. Mit welchen Folgen?

Im Unterscheid zur übrigen Schweiz waren die Baustellen im Tessin für vier Wochen geschlossen. Dazu kamen die Erschwernisse für Grenzgänger aus dem stark betroffenen Oberitalien und die eingeschränkte Materialversorgung. Wir gehen derzeit von Umsatzeinbussen im Baugewerbe von 10 bis 15 Prozent in diesem Jahr aus. Es bleibt abzuwarten, ob ein Teil davon noch aufgefangen werden kann. Aber die allgemeine Wirtschaftssituation im Tessin stimmt mich nicht zuversichtlich.

Verzeichnete das Baugewerbe Konkurse?

Nein, dank der Kurzarbeitsentschädigung und der Bürgschaften konnten diese vorerst abgewendet werden. Aber die längerfristigen Folgen sind noch ungewiss. ▶

ANZEIGE



TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Dietikon Lenzburg Chur
Horw MuttENZ Zofingen



Hat die Bauwirtschaft im Kanton Tessin strukturelle Probleme?

In den letzten zehn Jahren hatte die Bauwirtschaft goldene Jahre – dank grosser Infrastrukturprojekte wie Alptransit, tiefer Zinsen und wegen der deutlich verkürzten Reisedauer aus der Deutschschweiz. Das heizte die Bautätigkeit im privaten Sektor an. Wir gehen davon aus, dass sich das Klima für die Bauwirtschaft nun nachhaltig abkühlen wird. Ein eigentliches strukturelles Problem ist es aber nicht.

Die angeheizte Produktion hat in der Tessiner Immobilienwirtschaft hohe Leerstände zur Folge. Wie beurteilen Sie die Lage?

Die Überproduktion der letzten Jahre ist das eine, die zuletzt stagnierende Bevölkerungsentwicklung das andere. Die hohe Wohnungsproduktion resultierte in erhöhten Leerständen, langen Insertionszeiten und moderaten, eher rückläufigen Mietzinsen.

Seit 2016 ist das Zweitwohnungsgesetz in Kraft. Wie hat es sich bisher ausgewirkt?

Die Folgen sind in der Peripherie wie beispielsweise dem Maggia- oder Verzascatal mit über 20 Prozent Zweitwohnungen einschneidender als in den Ballungszentren. Wir müssen uns vor Augen führen: In den Berggemeinden stehen viele Häuser leer, weil die Bewohner abgewandert sind. Diese Häuser können nicht in Zweitwohnungen umgenutzt werden. Sie werden demzufolge auch nicht unterhalten oder erneuert. Die starren landesweiten Regeln haben für Gemeinden mit rückläufiger Bevölkerungszahl längerfristig verheerende Folgen.

BIOGRAPHIE ALEX FARINELLI

(*1981) ist Tessiner Nationalrat der FDP-Fraktion, Bürgermeister der Gemeinde Comando und unter anderem Mitglied des Politischen Beirats des SVIT Schweiz. Im Berufsleben ist er Vizedirektor des Schweizerischen Baumeisterverbands, Sektion Tessin. Er verfügt über einen Master-Abschluss in Wirtschaft und internationaler Politik.

Aber das Tessin hat man dem «Rustico-Artikel» im Raumplanungsgesetz eine Sonderregelung erhalten ...

In der Praxis hilft der Artikel kaum. Die Erneuerung der Rustici ist teuer, der Bewilligungsprozess langwierig und der Ausgang ungewiss. Die meisten Eigentümer lassen darum die Finger davon.

In der nationalen Politik wird derzeit viel über Wirtschaftsmassnahmen und Unterstützung geredet. Aus Ihrer Tessiner Perspektive: Wie kommen wir am besten aus der Corona-Krise?

Ich schicke voraus, dass die rasche und unbürokratische Hilfe für Unternehmen unschätzbaren Wert hatte und ganz untypisch für unsere gewohnt langsamen politischen Prozesse war. Nun müssen wir aber unbedingt rasch zu einer neuen Normalität übergehen und Massnahmen zurücknehmen.

Heisst «neue Normalität», dass gewisse Veränderungen Bestand haben werden?

Das hängt davon ab, ob und wann ein Impfstoff zur Verfügung steht und ob sich ein genügend grosser Anteil der Bevölkerung impfen lässt. Dann ist eine Rückkehr zur alten Ordnung möglich. Bis dahin werden wir mit Einschränkungen leben müssen, was gewisse Wirtschaftssektoren tangiert und länger Unterstützung erfordert. Ich denke dabei unter anderem an die Bereiche Kultur und Sport.

Fördern wir damit nicht eine Abhängigkeit vom Staat?

Eines ist klar: Wir dürfen den notwendigen Strukturwandel nicht durch staatliche Unterstützung bremsen und Unternehmen künstlich am Leben erhalten. In der Wirtschaftsgeschichte sind immer wieder Sektoren verschwunden und neue entstanden. Im Endeffekt hat dieser Strukturwandel allen geholfen.

Wie grenzt man Pandemie-Hilfe von der Strukturpolitik ab?

Durch befristete Unterstützung, rückzahlbare Kredite und vor allem Eigenverantwortung. Die Wirtschaftsordnung in unserem Land ist ein Erfolgsmodell. Daran müssen wir festhalten.

Seit Ihrer Wahl in den Nationalrat haben Sie nun Ihre fünfte Session erlebt – jede unter anderen Voraussetzungen. Wie haben Sie sich in «Bern» und im politischen Alltag des Parlaments eingelebt?

Jede Session war für mich besonders. Die Winter-session – meine erste Session überhaupt – war noch im gewohnten Rahmen, die zweite wurde abgebrochen, dann kam die Sonder- und die Sommersession «extra muros» und jetzt die Herbstsession hinter Plexiglas. Für die Neugewählten ist es schwierig, andere Leute kennenzulernen. Normalerweise sind die zahlreichen Anlässe am Rand der Session eine ausgezeichnete Gelegenheit dazu. Jetzt finden solche praktisch gar nicht statt.

In der Herbstsession hat das Parlament Ja zur Totalrevision des CO2-Gesetzes gesagt. Wie ist Ihre Haltung?

Das Parlament hat jetzt einen Schlusspunkt unter die lange Diskussion gesetzt. Nun kann das Volk entscheiden, ob sie den breit abgestützten Kompromiss und die Konsequenzen des Gesetzes auf die persönliche Freiheit und das Portemonnaie mitträgt oder nicht. Jetzt hat der Klimaschutz ein Preisschild.



Sie gehen also von einem Referendum aus?

Davon bin ich überzeugt und erachte ein Referendum als positiv. Klimaschutz ist jetzt keine abstrakte Zielsetzung mehr. Jetzt muss jede und jeder Farbe bekennen.

Was sagen Sie den Immobilieneigentümern angesichts des straffen Zeitplans?

Es ist unbestritten, dass ein Viertel des CO₂-Ausstosses vom Gebäudesektor ausgeht. Das Potenzial zur Reduktion ist also vorhanden. Zwingendes Recht ist jedoch nur für Neubauten und Sanierungen vorgesehen. Demgegenüber ist der Bestand geschützt, solange keine Massnahmen – zum Beispiel ein Heizungsersatz – erforderlich sind. Umgekehrt werden Bauträger mit 450 Mio. Franken aus dem Immobilienprogramm unterstützt.

Wie sieht es in der Bauwirtschaft aus? Auch sie hat Handlungsbedarf im Bereich CO₂.

Unsere Produkte und unsere Produktion werden immer umweltfreundlicher. Ich nenne als Beispiel den Maschinenpark, den Gewässerschutz und den Bodenschutz. Die Bauwirtschaft von heute hat nichts mehr zu tun mit der Bauwirtschaft von vor zwanzig Jahren.

In der Sonder- oder Wintersession wird sich das Parlament mit dem Geschäftsmietegesetz beschäftigen. Haben Sie Ihre Meinung bereits gefasst?

Der Gesetzgeber sollte unbedingt die Finger davon lassen. Jedes Mietverhältnis hat eigene Voraussetzungen und die Vertragspartner individuelle Betroffenheiten. Eine befriedigende, flächendeckende Regelung über all diese Verhältnisse finden zu wollen, ist vermessen. Ich bedauere, dass mit dem Vorstoss des Parlaments alle bilateralen Verhandlungen zum Stillstand gekommen sind. Klarheit haben wir aber frühestens im nächsten Jahr, bei einem allfälligen Referendum sogar später.

Das Tessin wollte eine kantonale Lösung. Warum ist diese gescheitert?

Sie ist nicht gescheitert, aber die Ausarbeitung unter finanzieller Beteiligung des Kantons wurde im Hinblick auf eine Bundeslösung auf Eis gelegt. Das ärgert mich auch darum, weil diese kantonale Lösung bereits jetzt greifen würde.

In der Pipeline ist im Weiteren die Revision der Mängelrechte im Bauwesen – ein Geschäft, das Sie als Vertreter der Bauwirtschaft besonders betrifft. Wie stehen Sie zur Vernehmlassungsvorlage des Bundesrats?

Ich anerkenne, dass es bei der Durchsetzung der Mängelrechte nach Obligationenrecht zu Schwierigkeiten kommen kann. Aber die überwiegende Mehrheit der Werkverträge wird heute nach SIA-Norm 118 abgeschlossen, die eine deutlich bessere Rechtsstellung der Bauherren vorsieht. Über andere Aspekte der Vorlage muss man diskutieren.

Hand aufs Herz: Pfusch am Bau ist ein verbreitetes Problem in der Bauwirtschaft. Warum also nicht strengere Haftungsregeln?

Nach meinem Urteil arbeiten Bauunternehmer in der Schweiz grossmehrheitlich auf hohem Qualitätsniveau. Das ist nicht nur für Bauherren ein Problem, sondern auch für Unternehmer, die korrekt arbeiten, aber im harten Preiswettbewerb aufgrund ihrer Qualitätsstandards unterliegen. Ich sehe darum Vorteile auch für die Bauwirtschaft.

Undurchsichtige Subunternehmer-Verhältnisse – teilweise mit ausländischen Firmen – schaden dem Ruf der Bauwirtschaft. Hat diese ein Imageproblem?

Wir sehen dieses Problem hier im Tessiner Alltag mit den kleinen Subunternehmen aus Italien. Allerdings müssen die Auftraggeber auch anerkennen, dass die weitverbreitete einseitige Orientierung am tiefsten Preis negative Folgen auf die Qualität und ihre Rechte haben kann. Die Verantwortung des Bauherrn für seine Entscheide muss bei ihm bleiben. Das Gesetz bildet lediglich einen gewissen Schutz zur Durchsetzung seiner Rechte.

Sie sitzen für die FDP im Parlament. Die Partei ist national und in verschiedenen Kantonen im Gegenwind. Warum?

Es gelingt uns offensichtlich nicht, verständlich zu machen, für welche gesellschaftlichen Werte die FDP einsteht und welche Bedeutung diese Werte für uns Bürgerinnen und Bürger haben. Zweitens leisten wir gute Arbeit, versäumen es ▶

“
UNSERE
BOTSCHAFT
IST KLAR:
SCHAUT BEI
BAUAUF-
TRÄGEN NICHT
NUR AUF
DEN TIEFSTEN
PREIS.
”

“
ES BRAUCHT
MEHR MUT IN
UNSERER
PARTEI, KLARE
POSITIONEN
ZU BEZIEHEN.
”



aber, die Ergebnisse zu vermitteln. Eine gute Kommunikation ist der Schlüssel für Wahlerfolge.

Wofür steht die FDP Schweiz eigentlich?

Für drei zentrale Werte: Eigenverantwortung, Freiheit und Fortschritt.

Wie könnte man dies Wählerinnen und Wählern besser verständlich machen?

Wir hatten in der jetzigen Pandemie die Möglichkeit aufzuzeigen, dass diese Werte für alle relevant und keine abstrakten Begriffe sind. Sie gehen uns alle im täglichen Leben an.

Wenn Sie Parteipräsident der FDP Schweiz wären: Was würden Sie ändern?

(lacht) Gott sei Dank, bin ich es nicht! Ich habe keine Zauberrezepte. Ich finde aber das Vorgehen in der Klimapolitik der FDP mit der Mitgliederumfrage wichtig und richtig. Dadurch haben wir unsere Basis mobilisiert und das Thema in der Partei breit zur Diskussion gestellt. Auch wenn es eines Richtungswechsels bedurfte: Jetzt ist dem Publikum klar, dass die FDP offen für ausgewogene Lösungen in der Klimafrage ist.

Hat der Richtungswechsel aber nicht viele Mitglieder auch vor den Kopf gestossen?

Man muss auch mutig sein und seine Haltung überdenken. Aber dann braucht es klare Entschei-

dungen und Begründungen, eine glasklare Kommunikation, und man muss zu den gefassten Beschlüssen stehen.

Bei der FDP finde ich im Parteiprogramm kein Positionspapier zur Immobilienwirtschaft. Warum nicht?

Ich sehe die Immobilienwirtschaft im Kontext von Raumpolitik, Volkswirtschaft, Wohnpolitik, Umweltpolitik usw. und demzufolge auch nicht isoliert. Als Teil der übergeordneten Wirtschaftspolitik hat die Immobilienwirtschaft eine grosse Bedeutung.

Seit diesem Jahr sind Sie Mitglied des Politischen Beirats des SVIT Schweiz. Was sind Ihre Empfehlungen an den Verband bezüglich der politischen Interessenvertretung?

Es ist zentral, die Anliegen des Sektors möglichst früh in den politischen Prozess einzubringen – und nicht erst, wenn ein Gesetz bereits im Parlament ist. Sehr oft kommen die Interessenvertreter zu spät. Das funktioniert beim SVIT und in der Immobilienwirtschaft bereits sehr gut. Die zweite Empfehlung ist, sich nicht nur eng auf die Eigeninteressen zu konzentrieren, sondern den Fokus zu öffnen.



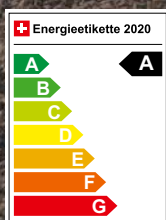
***IVO CATHOMEN**

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



Der neue EQC ab CHF 369.-/Mt. Enjoy electric.

Entdecken Sie den ersten vollelektrischen Mercedes-Benz. Mit seiner Elektroästhetik, intelligenter Ladetechnik und modernsten Fahrassistenzsystemen ist der neue EQC das perfekte Fahrzeug. Profitieren Sie jetzt bei allen Modellen von attraktiven Spezialkonditionen, exklusiv für die Mitglieder von SVIT. www.mercedes-benz.ch/svit



EQC 400 4MATIC, 408 PS (300 kW), Barkaufpreis: CHF 74 288.- (Fahrzeugwert CHF 84 900.-, abzüglich CHF 10 612.- Preisvorteil), 26.3 kWh/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: A. Leasingbeispiel: Laufzeit: 48 Monate, Laufleistung: 10 000 km/Jahr, eff. Jahreszinssatz: 0,9% 1. grosse Rate: CHF 18 800.-, Leasingrate ab dem 2. Monat: CHF 369.-. Ein Angebot der Mercedes-Benz Financial Services Schweiz AG. Vollkaskoversicherung obligatorisch. Eine Kreditvergabe ist verboten, falls diese zu einer Überschuldung des Leasingnehmers führen kann. Abgebildetes Modell: EQC 400 4MATIC, 408 PS (300 kW), inklusive Sonderausstattungen (Trittbretter in Aluminium-Optik mit Gumminoppen, hightechsilber metallic) Barkaufpreis: CHF 76 015.-, 26.3 kWh/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: A. Leasingbeispiel: Laufzeit: 48 Monate, Laufleistung: 10 000 km/Jahr, eff. Jahreszinssatz: 0,9% 1. grosse Rate: CHF 19 150.-, Leasingrate ab dem 2. Monat: CHF 379.-. Angebot gültig bis 31.12.2020. Unverbindliche Preisempfehlung. Änderungen vorbehalten.

New Member New Power New Leads

Schon
gesehen?
www.newhome.ch
jetzt im brandneuen
Look & Feel.

Werden Sie Mitinhaber und profitieren Sie von:

- 🏠 Beteiligung als Aktionär und Mitspracherecht
- 🏠 300 kostenlose Objektstage (10 Inserate) pro Monat
- 🏠 Unabhängigkeit und Datenhoheit
- 🏠 Spezialkonditionen für Insertion, Promotionen und Bannerwerbung

Jetzt informieren:
welcome@newhome.ch oder 044 240 11 60

newhome
zuerst entdecken

HERAUS- GEFORDERTER RECHTSSTAAT

Klimademos in Bern und Lausanne hinterlassen den Eindruck, Behörden und Justiz halten ihre schützende Hand über illegale Handlungen. Immerhin, in die Frage des Besitzschutzes bei Hausbesetzungen kommt jetzt mit einer Vernehmlassungsvorlage Bewegung. **TEXT – IVO CATHOMEN***



▶ ILLEGAL – ABER LEGITIM?

Wer die Bilder der Klimademo auf dem Bundesplatz gesehen hat, hat sich womöglich verwundert die Augen gerieben. Der grüne Stadtpräsident Alec von Graffenried machte keinen Hehl aus seiner Sympathie mit der Aktion der Klimaaktivisten. «Ich war beeindruckt von der Professionalität der Aktivisten.» Kritik an seiner Haltung wischt er vom Tisch: «Ich strebe danach, alle gleich zu behandeln.»

Ortswechsel: In Lausanne revidierte das Kantonsgericht Ende September das Urteil des Bezirksgerichts, wonach zwölf Klimaaktivisten vom Vorwurf des Hausfriedensbruchs freigesprochen wurden. Sie waren im November 2018 in eine Filiale der Credit Suisse eingedrungen und hatten ihren Forderungen nach einer rigideren Klimapolitik in Anspielung auf die Werbepartnerschaft der Bank mit Roger Federer mit einem Tennisspiel Nachdruck verschafft. In erster Instanz waren die Studenten freigesprochen worden. Der Gerichtspräsident und Einzelrichter Philippe Colelough war in seinem Urteil der Auffassung, die Aktivisten hätten aus Gründen eines «rechtfertigenden Notstands» gehandelt. Er befand, dass ihr Vorgehen angesichts der Klimakatastrophe «notwendig und angemessen» gewesen sei. Mit dieser Sache wird sich voraussichtlich das Bundesgericht noch beschäftigen dürfen.

Und weiter nach Zürich: Seit Jahren führen Hausbesetzer Eigentümer von Entwicklungsarealen vor – geduldet und geradezu ermuntert von der linken Stadtregierung. Bei Hausbesetzungen schreitet die Stadtzürcher Polizei erst ein, wenn der

Eigentümer des Gebäudes Anzeige einreicht. Zudem müssen eine Baubewilligung sowie eine Baufreigabe vorliegen. Dies, obwohl Hausbesetzer laut Strafrecht einen Hausfriedensbruch begehen. Dieser saloppe Umgang der Stadtpolitik mit geltendem Recht findet ihren Niederschlag im «Merkblatt für Hausbesetzungen», das die damalige SP-Polizeivorsteherin Esther Maurer initiierte. Seit Jahren bewegt sich die Anzahl besetzter Gebäude zwischen 25 und 30. Zürich sei ein Vorbild für Städte wie Basel und Bern, heisst es von linker Seite.

UNGLEICHE ELLEN

Sind Platz- und Hausbesetzungen trotz offensichtlicher Illegalität legitim und bedürfen darum keiner Rechtfertigung? Was legitim ist und was nicht, ist erstens die Frage eines zunehmend erratischen Zeitgeists und entscheidet sich zweitens anhand von Mehrheitsverhältnissen. Wer Minderheitsmeinungen vertritt, hat es ungleich schwerer – Beispiel der verbotene «Marsch fürs Läbe» Zürich.

Ob in Bern und Lausanne gleich gehandelt und entschieden worden wäre, hätten Aktivisten beispielsweise die sofortige Ausschaffung abgewiesener Asylbewerber oder die kompromisslose Kündigung der bilateralen Verträge mit der EU gefordert, ist zu bezweifeln. Die SVP hatte konkret um eine Bewilligung für eine Kundgebung zur Begrenzungsinitiative während der zu Ende gegangenen Herbstsession ersucht. Der Antrag war mit Verweis auf das Verbot abgelehnt worden. Die Sympathie der überwiegend linken Regierungen in den grösseren Schweizer Städten mit der Klimajugend liegt in der Natur der politischen Gesinnung, politisch gefärbte Ungleichbehandlung in Ermessensfragen oder gar die Missachtung von geltendem Recht sind jedoch stossend. Die Behörden täten gut daran, bei sich den gleichen Massstab anzulegen, wie sie es bei der Durchsetzung des Rechts gegenüber Bürgern tun.

Verlierer in Lausanne und Zürich sind in erster Linie die Eigentümer, bzw. ist das Institut des Grundeigentums. Spinnt man den Faden im Lausanner Fall weiter, so müsste jeder Grundeigentümer gewärtigen, dass seine Liegenschaft Austragungsort von politischen Aktionen werden könnte und er dies trotz Störung zu dulden habe. Anknüpfungspunkte lassen sich spielend

konstruieren: der Betrieb einer Ölheizung, die Verwaltung einer Fluggesellschaft, der Fuhrpark eines Logistikunternehmens in der betreffenden Liegenschaft usw.

MEHR EIGENTÜMERRECHTE BEI HAUSBESETZUNGEN

Wenigstens in der Frage der Hausbesetzung ist jetzt Bewegung. Der Bundesrat hat – beauftragt durch den Beschluss des Parlaments im Sinne der Motion «Bedingungen für die Anwendbarkeit von Artikel 926 ZGB lockern, um besser gegen Hausbesetzer vorgehen zu können» von Olivier Feller, FDP VD – Anfang September eine Änderung des Zivilgesetzbuchs und der Zivilprozessordnung zur Vernehmlassung vorgelegt. Damit soll der Besitzschutz bei verbotener Eigenmacht an Grundstücken punktuell gestärkt werden – also in der Frage der Hausbesetzung.

Mit den vorgeschlagenen Anpassungen des Zivilgesetzbuchs soll der Zeitpunkt des Beginns der Reaktionszeit, innert der sich der Besitzer des Grundstückes wieder bemächtigen darf, gesetzlich festgelegt werden. Massgebend soll dabei jener Zeitpunkt sein, in dem der Besitzer mit der zumutbaren Sorgfalt von der Besitzesentziehung Kenntnis erlangt hat oder erlangen konnte. Gleichzeitig verbleibt den Gerichten ein Ermessenspielraum, um die konkreten Umstände des Einzelfalls berücksichtigen zu können. Im Einklang mit der bundesgerichtlichen Rechtsprechung sieht der Vorentwurf zur Stärkung des Schutzes des Grundeigentums weiter vor, dass eine – wenn auch nicht absolute – Interventionspflicht der Behörden besteht.

Zur Vermeidung von Problemen bei der Feststellung der passivlegitimierten Personen bei Besitzeschutzklagen schlägt der Bundesrat eine Anpassung der Zivilprozessordnung vor, wonach die Beseitigung einer Besitzesstörung sowie die Rückgabe des Besitzes mittels gerichtlicher Verfügung neu gegenüber einem unbestimmten Personenkreis angeordnet werden können. Die Vernehmlassungsläufe bis zum 23. Dezember. ■



*IVO CATHOMEN

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

SCHWEIZ

CO2-GESETZ VERABSCHIEDET

Die eidgenössischen Räte haben in der Schlussabstimmung der Herbstsession mit 129 zu 59 Stimmen (Nationalrat) und 33 zu 5 Stimmen (Ständerat) das CO2-Gesetz verabschiedet, das verschiedene klimapolitische Massnahmen zur Verminderung von Treibhausgasemissionen bis 2030 enthält.

DATENSCHUTZGESETZ UNTER DACH

Im Weiteren haben die Räte mit 141 zu 54 Stimmen (Nationalrat) und 44 zu 0 Stimmen (Ständerat) die Totalrevision des Datenschutzgesetzes beschlossen, mit dem die Regeln für die Datenbearbeitung an die heutige Zeit und an das EU-Recht angepasst werden.

BOTSCHAFT ZUM GESCHÄFTS-MIETEGESETZ

Der Bundesrat hat am 18. September 2020 die Botschaft zum Covid-19-Geschäftsmietegesetz verabschiedet und damit einen Auftrag des Parlaments erfüllt. Er verzichtet aber darauf, dem Parlament die Zustimmung zum Gesetzesentwurf zu beantragen. Das Gesetz soll in der Sondersession von Ende Oktober im Nationalrat und in der Wintersession im Ständerat behandelt werden.

KEINE ZWISCHENNUTZUNG DURCH DRITTE

Der Nationalrat will die Zwischennutzung ungenutzter Grundstücke und Gebäude durch Dritte nicht erleichtern. Er hat eine Motion von Fabian Molina, SP ZH, mit dieser Forderung abgelehnt. Molina argumentierte, leerstehende Grundstücke seien angesichts von Wohnungsnot für die Allgemeinheit ein Ärgernis. Heute bestehe keine legale Möglichkeit, solche Grundstücke zwischenzunutzen, um

die Wohnungsnot zu lindern. Eine Erleichterung der Zwischennutzung wäre ein Eingriff in die Eigentums-garantie, erklärte Volkswirtschaftsminister Guy Parmelin. Für einen Verzicht auf eine Zwischennutzung könne es gute Gründe geben. Mit der Ablehnung durch den Nationalrat ist der Vorstoss vom Tisch.

STANDES-INITIATIVEN ABGELEHNT

Das Parlament will weg vom Eigenmietwert bei der Besteuerung von Wohneigentum. Weil die Wirtschaftskommission des Ständerats (WAK-S) bereits an einer Gesetzesänderung arbeitet, hat der Nationalrat nun aber den Standesinitiativen von Basel-Stadt und Genf zur Abschaffung des Eigenmietwerts nicht Folge gegeben. Die WAK-S hat für ein neues System bereits einen Vorentwurf ausgearbeitet. Weil der Ständerat die Standesinitiativen bereits abgelehnt hat, sind sie nun vom Tisch. Eine Minderheit hätte den Initiativen Folge leisten wollen, um dem Anliegen Nachdruck zu verleihen.

FOLGEN DER BODENSTRATEGIE

Der Bundesrat soll aufzeigen, welche konkreten, ökonomischen, sozialen und gesellschaftlichen Auswirkungen die Massnahmen der Bodenstrategie haben. Der Ständerat stimmte in der zweiten Sessionswoche einem Antrag von Thierry Burkart, FDP AG, zu. Die am 8. Mai präsentierte Bodenstrategie des Bundesrats schreibt vor, dass bis 2050 kein Boden mehr verbraucht wird. Das Überbauen von Boden soll zwar weiterhin möglich sein. Gehen dabei aber Bodenfunktionen verloren, müssen diese andernorts durch Bodenaufwertung kompensiert werden.

QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum Software

Holzküchen kommen und gehen.



Eine Stahlküche bleibt.

Es gibt vieles, was für eine Stahlküche spricht. Zum Beispiel ihre Langlebigkeit. Mit durchschnittlich 30 Jahren Lebensdauer hält sie doppelt so lange wie eine Küche aus Holz. Ausserdem werden für sie natürlich keine Wälder gerodet.

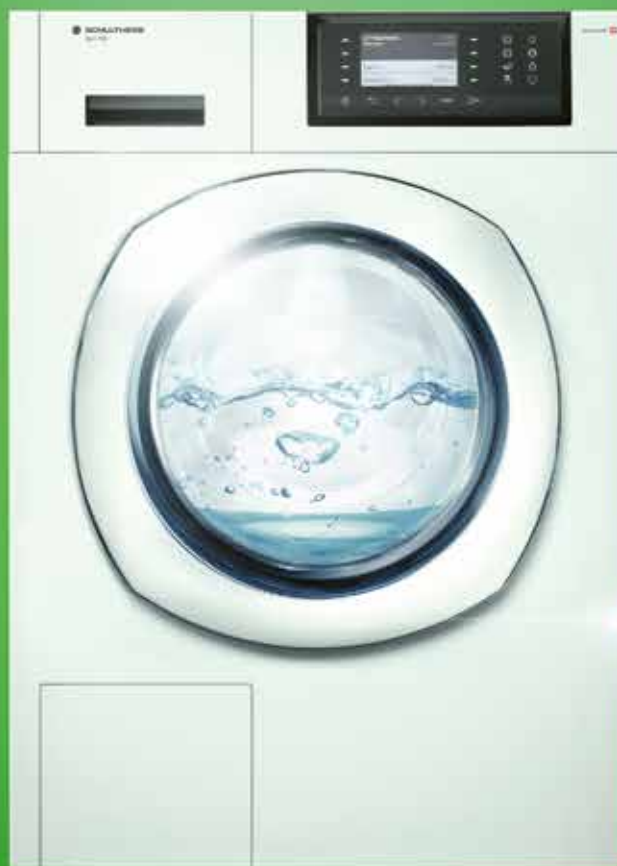
Stahlküchen von Forster.
100% Schweizer Manufaktur.
Qualität seit 1874.

forster

www.forster-home.ch

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

 SWISS | 175 years
MADE | since 1845

 **SCHULTHESS**

DAS NÜTZLICHE MIT DEM SCHÖNEN VERBINDEN

Der SVIT Schweiz lädt die Immobilienwirtschaft Ende November auf den Bürgenstock zu einem Event, der fachlichen Input mit einem besonderen Rahmen kombiniert. Corona-bedingt ist die Teilnehmerzahl auf 60 Personen limitiert. TEXT – IVO CATHOMEN*

SVIT
Welcome Back
20./21.11.2020
Bürgenstock



Das Waldhotel des Bürgenstock Resort zeichnet sich durch hohen Architektur- und Hotelstandard und einen schönen Spa-Bereich aus.

BILD: BÜRGENSTOCK RESORT

► «WIE SIEHT DIE ZUKUNFT DER IMMOBILIENVERMARKTUNG AUS?»

Zu diesem Thema diskutieren auf dem Podium von «SVIT Welcome back!» Jens Paul Berndt, CEO Homegate, Martin Waeber, Managing Director ImmoScout24, und Jean-Pierre Valenghi, CEO Newhome. In der Vermarktung von Wohnungen und Liegenschaften, namentlich im Bereich des Wohneigentums, setzte die Digitalisierung mit der Ablösung von Printinseraten bereits zu Beginn der 2000er-Jahre ein. Online-Marktplätze haben sich seither in der Wertschöpfungskette fest verankert, ihr Leistungsspektrum ausgebaut und

sich als Nahtstelle zu weiteren Dienstleistungen wie Finanzierung und Versicherung etabliert. Das Gefüge in der Immobilienvermarktung ist bis heute und auch noch auf absehbare Zeit in Bewegung. Social-Media-Plattformen stossen derzeit bei den jüngeren Schweizern in die Spitzenränge bei der Wohnungssuche vor. Zeichnet sich hier bereits die nächste Generation der Marktplattformen ab?

Auch wenn sich die Marktverhältnisse von Land zu Land unterscheiden: Ein Blick über die Grenzen lohnt sich. Die unübersehbaren TV-Werbekampagnen von HomeDay («Provisionsschmerz») und McMakler («Kunden-Testimonials») zeigen, dass Immobilienvermarktung in Deutschland in der Top-Liga der wettbewerbsintensiven Dienstleistungen und Produkte angekommen ist und sich die Player um die günstigste Ausgangslage in einer späteren Konsolidierung streiten. Welche Rolle etablierte Makler und die Marktführer der Online-Marktplätze in der Zukunft übernehmen und wie sie sich dazu verändern, bleibt spannend zu beobachten.

FÜR ENTSCHEIDUNGSTRÄGERINNEN UND -TRÄGER

Weil unter den Berufsleuten Zurückhaltung gegenüber Grossanlässen zu spüren ist, die «Branche» ihre Kontakte aber gerne wieder auf einer persönlichen Ebene als via Telefon und Videokonferenz pflegen möchte, hat der Verband «SVIT Welcome back!» lanciert. Die Idee dahinter ist, dass in einer überschaubaren Grösse bis 60 Personen fachliche Inputs mit einem besonderen Rahmen kombiniert werden. Kaum ein Ort bildet eine geeigneter Kulisserie als das Bürgenstock Resort.



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

«SVIT WELCOME BACK!» 20./21. NOVEMBER 2020 WALDHOTEL BÜRGENSTOCK

Programm Freitag, 20. November

16.30 Uhr Eintreffen der Gäste
17.00 Uhr Podiumsdiskussion
18.00 Uhr Apéro und gemeinsames Nachtessen

Programm Samstag, 21. November

ab 7.30 Uhr individuelles Frühstück

Preise für SVIT-Mitglieder

Teilnahme an der Podiumsdiskussion mit Apéro, Nachtessen und Übernachtung für 1 Person: 600 CHF,
für 2 Personen: 790 CHF. Teilnahme ohne Übernachtung pro Person: 290 CHF. Die Teilnehmerzahl ist limitiert.

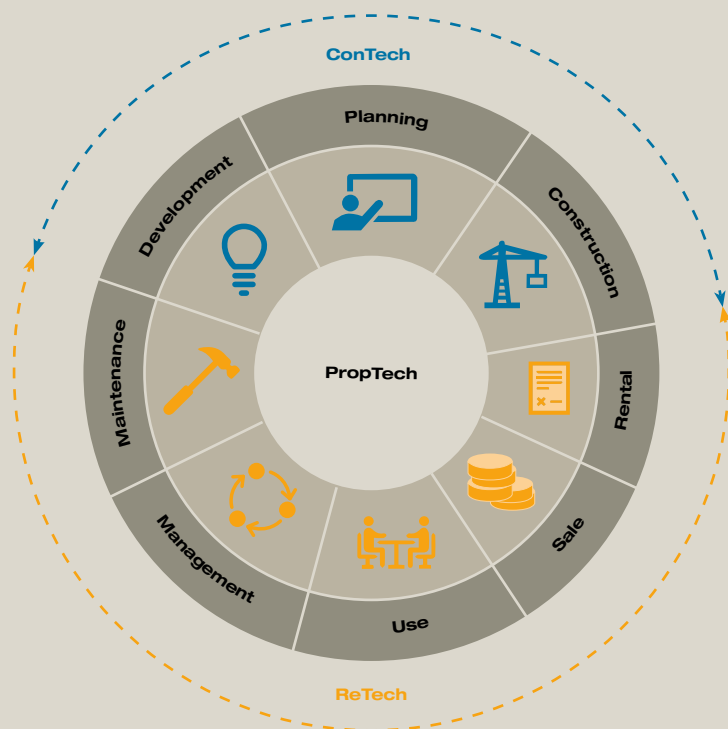
Information + Anmeldung: www.svit.ch/welcomeback2020

Mit freundlicher Unterstützung durch Homegate, ImmoScout24 und Newhome

KERNGESCHÄFT ODER INNOVATION?

Derzeit stagniert die Zahl der Neugründungen von PropTech-Firmen. Während die Covid-19-Situation einigen Lösungsansätzen einen Schub gibt, müssen sich einige Firmen auf schwere Zeiten einstellen, weil etablierte Unternehmen ihren Fokus neu ausrichten. TEXT – **MARIO FACCHINETTI***

DER IMMOBILIENLEBENSZYKLUS UNTERTEILT IN DIE TECHNOLOGIEBEREICHE CON-TECH (CONSTRUCTION TECHNOLOGY) UND RE-TECH (REAL ESTATE TECHNOLOGY). Quelle: SwissPropTech.ch



und Bauwirtschaft zu lösen, hat einen neuen Höhepunkt erreicht. Mittlerweile sind in der Schweiz über 250 PropTech-Firmen damit beschäftigt, im gesamten Lebenszyklus von Immobilien (in den Segmenten Construction (ConTech) sowie Real Estate (ReTech); siehe Grafik) innovative Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Diese Lösungen fokussieren sich hauptsächlich darauf, bestehende Prozesse und Leistungen radikal zu verbessern oder gar zu substituieren. Die Covid-19-Situation wirkt sich auf die Innovationsszene sehr unterschiedlich aus. So verleihen die Entwicklungen einigen Lösungsansätzen einen regelrechten «Boost». Anderen bereiten sie schwerere Zeiten, da etablierte Unternehmen ihren Fokus neu ausrichten und Innovationen vermehrt wieder skeptisch gegenüberstehen.

ETABLIERT UND ADAPTIERT

Die etablierten Unternehmen der Immobilien- und Bauwirtschaft sind jedoch mit Abstand die wichtigste Kundengruppe der jungen Technologiefirmen (Swiss PropTech-Studie 2020). Sie sind somit für das Überleben der PropTech-Szene überaus wichtig. Sie sind in der jetzigen Zeit speziell gefordert, die Adaption von innovativen Ansätzen zu forcieren. Beobachtungen zeigen aber, dass die «etablierten» Unternehmen mit den aktuellen Entwicklungen unterschiedlich umgehen. Die einen sehen sich durch die bestehenden Unsicherheiten darin bestätigt, weiterhin oder sogar verstärkt auf Innovationen und neue Lösungsansätze zu setzen, um so auch Chancen frühzeitig erkennen und nutzen zu können. Andere wiederum sehen in der Krise Argumente, sich wieder auf das Kerngeschäft zu fokussieren und somit die Priorität von Innovationsthemen niedriger anzusetzen.

GEFAHR UND POTENZIAL

Ohne Zweifel: Die Schweizer Immobilien- und Bauwirtschaft steht vor grossen Herausforderungen. So gilt es für die etablierten wie auch die neuen Firmen, kurzfristig das Kerngeschäft am Laufen zu halten und mittel- bis langfristig das Bestehen am Markt sicherzustellen. Damit dies gelingt, müssen mehr Kooperationen und Kollaborationen stattfinden. Denn: Von den gegenseitigen Stärken können am Ende alle profitieren. Gelingt dies nicht,

ZUNEHMENDE AKZEPTANZ

In den vergangenen fünf Jahre haben technologiegetriebene Lösungsansätze für die Immobilien- und Bauwirtschaft, die sogenannten PropTechs (Property Technology), stetig zugenommen und an Bedeutung gewonnen. Diese Entwicklung bestätigen verschiedene aktuelle Studienergebnisse. So ist etwa die zunehmende Akzeptanz der etablierten Wirtschaft gegenüber innovativen Produkten und Dienstleistungen festzustellen (Swiss PropTech Studie, 2020) oder das

steigende Investitionsvolumen in europäische PropTech-Firmen («European PropTech Trends»-Studie, 2020). Dies zeigt sich auch deutlich beim Blick auf die verschiedenen Teilnehmer im Schweizer PropTech-Markt, von denen auf den folgenden Seiten vier innovative Unternehmen vorgestellt werden.

RUND 250 NEUE FIRMAN

Die Anzahl neu gegründeter Firmen, welche versuchen, mit technologischen Hilfsmitteln Probleme der Immobilien-

ANZEIGE

www.visualisierung.ch



schlichtweg nicht mehr konkurrenzfähig sein werden. Damit dieses gerade gezeichnete Worst-Case-Szenario nicht eintritt, sollten sich sowohl Immobilien- als auch Baufirmen vermehrt Gedanken zum Aufbau von Ökosystemen machen, um auch in Zukunft den Bedürfnissen des Marktes gerecht zu werden. Die Versicherungsbranche hat den Mehrwert von solchen Zusammenschlüssen bereits erkannt – und treibt seit einigen Jahren diese Entwicklungen auch bei uns im Bau- und Immobiliensektor voran. ■

DOWNLOAD

Die Swiss PropTech-Studie 2020 mit weiteren Zahlen und Fakten steht auf unserer Website zum Download bereit.
<https://swissproptech.ch/study>

besteht die Gefahr, dass die über die letzten Jahre getätigten Investitionen in Innovationen abgeschrieben werden müssen.

Besonders junge Technologiefirmen sind auf die Adaption ihrer Ideen und Leistungen angewiesen. Bleibt diese aus, werden sich Investoren wieder auf an-

dere Branchen mit höherer Akzeptanz- und Adaptionrate von neuen Ideen konzentrieren. Dies würde dazu führen, dass wir in der Immobilienwirtschaft um Jahre zurückgeworfen werden. Und wir vielleicht sogar ausländischen Unternehmen den Marktzugang erleichtern, weil wir



*MARIO FACCHINETTI

Der Autor ist Initiator des Immobilien-Innovationsnetzwerks Swiss-PropTech.

ANZEIGE



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

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

Stella Bornhauser, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

«WIR WOLLEN BLOCK UND BLEI- STIFT ERSETZEN»

Mit der Software von Aestico lassen sich Bauprojekte ganzheitlich erfassen und visualisieren. Dies erleichtert Handwerkern und Bauherren ihren Berufsalltag.

TEXT – DIETMAR KNOPF*



Das Gründerteam
von Aestico:
Giovanni Moscato
(links) und Rafael
Mottl.

BILDER: ZVG



Name: Aestico AG
Beschreibung: Software Applikation
für die Umbauplanung
Sitz: Zürich
Web: www.aestico.ch



Dr. Rafael Mottl
CEO

Produkte: Mobile Applikation für die Vor-Ort-Arbeit beim Endkunden (Android/iOS) und Webapplikation für administrative Tätigkeiten
Dienstleistungen: Erstellung von Umbauplänen und Offerten, Datenaustausch zu Büro und Endkunden
Zielkunden: Firmen im Bereich Handwerk und Umbau
Geografischer Markt: Weltweit

Wir sind ...

... eine Software-Firma aus dem Herzen Zürichs und wollen Handwerker von Block und Bleistift und den damit verbundenen administrativen Überstunden befreien. Mit unserer Applikation können Handwerker, wie zum Beispiel Maler oder Plattenleger, Umbauten di-

rekt vor Ort beim Kunden planen und eine Offerte erstellen. Der Bauherr profitiert schon in diesem ersten Schritt von schnell erstellten Offerten und klaren Bauplänen.

Mit welchen Herausforderungen während der Gründungsphase hatten Sie zu kämpfen?

Zeit als limitierendes Element erforderte von uns eine klare Priorisierung. Wir haben uns die letzten Monate darauf fokussiert, so schnell wie möglich eine erste verkaufbare Software-Version zu kreieren. Dabei sind ständig Erkenntnisse aus dem Austausch mit Handwerkern eingeflossen, die unsere Prototypen bezüglich Design und Funktionalität getestet haben.

ANZEIGE

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

Haben Sie die Corona-Krise als Unternehmen gut überstanden?

Wir waren dieses Jahr vor allem mit Produktentwicklung beschäftigt und konnten daher die Zeit produktiv nutzen.

Wie beurteilen Sie Ihre Marktposition und Marktchancen?

Unser Angebot ist sowohl für kleine als auch grosse Betriebe interessant. Für grössere Betriebe wird es jedoch umso spannender, weil mehr und öfters Informationen innerhalb des Betriebs ausgetauscht werden. Nach Gesprächen mit zahlreichen Betrieben aus allen Segmenten des Ausbaugewerbes festigt sich das Bild: Fast alle Betriebe sind mit Block und Stift unterwegs – eine grosse Chance für uns und die Betriebe.

Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

Der Schritt von Block und Bleistift zu einer digitalen Lösung ist zu Beginn unge-

wohnt und bedingt einen Lernprozess. Dies impliziert für uns, die Barrieren zum Einstieg so tief wie möglich zu halten. Dafür gehören verlorene Blätter oder unleserliche Notizen bald der Vergangenheit an.

Wo sehen Sie das grösste Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens und Ihrer Lösungen?

Schneller zur sauberen Offerte mit klaren Umbauplänen geht's nicht.

Was sind Ihre Unternehmensziele für die nächsten fünf Jahre?

In fünf Jahren wollen wir uns zum Standard für Umbauten entwickelt haben, als Referenz für eine effiziente Planung und Bauausführung, sowohl für Handwerker als auch für Bauherren.

Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends in der Immobilienwirtschaft?

Nach unserer Ansicht sticht der Trend zu brauchbaren Werkzeugen für eine effiziente Kollaboration hervor. Dieser Trend verspricht, die Produktivität in der Immobilienwirtschaft zu erhöhen und das tägliche Arbeiten aller Akteure zu erleichtern. Eine effiziente Zusammenarbeit verlangt nach einer gemeinsamen Datenbasis und klaren Kommunikationskanälen. Das Ziel von einer gut organisierten Kollaboration sollte es sein, dass alle Akteure sich um jene Aufgaben kümmern, in denen sie am besten sind. Nur so wird es möglich, die maximale Produktivität zu erreichen. ■



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.

ANZEIGE

EIN WÜRDIGER
RAHMEN
FÜR DIESES
PANORAMA.

EgoKiefer
Fenster und Türen

«WIR BRAUCHEN MEHR DIGITALE DATEN»

Das Unternehmen Fairwalter bietet auf seiner Plattform Vermietern, Mietern, Eigentümern und Dienstleistern eine reibungslose Zusammenarbeit. TEXT – DIETMAR KNOPF*

Die Gründer von links nach rechts: Severin Maegerle, Max Wirz, und Simon Jutz.

BILDER: ZVG



Wir sind ...

Wir sind technologiebegeisterte Jungunternehmer mit dem Ziel, Verwaltungsprozesse radikal zu vereinfachen und zu automatisieren.

Haben Sie die Corona-Krise als Unternehmen gut überstanden?

Absolut. Im Sales gab es kurzfristig Leerlauf, aber inzwischen sind alle ausgefallenen Termine nachgeholt. Ausserdem profitieren wir als Unternehmen, das eine webbasierte Verwaltungssoftware anbietet, natürlich vom anhaltenden Trend zum Homeoffice.

Wo sehen Sie das grösste Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens und Ihrer Lösungen?

Mit unserer webbasierten Lösung können wir alle Parteien, wie beispielsweise Mieter, Handwerker oder Eigentümer, in unsere Prozesse integrieren und so viel Zeit und Geld sparen. Auch interne Prozesse und Aufgaben werden flexibler.

Fairwalter bietet seinen Kunden eine Online-Plattform, auf der Vermieter, Eigentümer, Mieter und

FAIRWALTER

Name: Fairwalter AG
Mitarbeiter: 6
Sitz: Zürich
Web: www.fairwalter.ch



Max Wirz

Produkte: Fairwalter Lite, Basic, Pro
Funktionsumfang: Kaufmännische, technische oder administrative Bewirtschaftung
Zielkunden: Liegenschaftsverwaltungen
Geografischer Markt: Deutschschweiz

Dienstleister zusammenarbeiten können. Wie sieht diese Zusammenarbeit aus?

Hausmeister bekommen von uns einen Zugang, um Schäden zu melden oder Wohnungsabnahmen oder Besichtigungen durchzuführen. Externe Treuhänder und Steuerberater arbeiten direkt auf Fairwalter, Eigentümer erhalten einen Lesezugriff auf ihre Objekte. Bei privaten Vermietern überwiegt der Wunsch, einzelne Aufgaben mit den Kindern oder Verwandten zu teilen. Ein Entwicklungspartner hat in Ostdeutschland ein Team mit Bewirtschaftern aufgebaut. Dieses Outsourcing reduziert unsere Kosten natürlich massiv. Das erwarten wir viel häufiger in den nächsten Jahren.

Wie beurteilen Sie ihre Marktposition und Marktchancen?

Wir sind die erste vollständig webbasierte Lösung für die Kernprozesse rund um die kaufmännische und technische Bewirtschaftung. Wir sehen unseren Vorteil vor allem bei den Anbindungen, OneDrive und E-Mail

sind bereits umgesetzt, als Nächstes planen wir Portale für Marktplätze, Banken, Mieter und Eigentümer.

Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

Um Prozesse zu digitalisieren oder sogar zu automatisieren, brauchen wir Daten. Aber Grundrisse und Verträge liegen häufig nur auf Papier vor, detaillierte Angaben zu Gebäuden und Geräten sind häufig überhaupt nicht erfasst.

Was sind Ihre Unternehmensziele für die nächsten fünf Jahre?

Wir wollen Kernprozesse so weit wie möglich automatisieren. Dazu konzentrieren wir uns auf Anbindungen und setzen – gemeinsam mit unserem Partner Parashift – auf Machine Learning, um alte Unterlagen zu digitalisieren.

Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends in der Immobilienwirtschaft?

Durch die Digitalisierung, das Outsourcing und die Automatisierung sinken Kosten und Erträge in der klassi-

schen Bewirtschaftung signifikant. Dafür können Verwalter ihr Angebot, insbesondere gegenüber dem Eigentümer, ausweiten und neue Ertragsquellen erschliessen. ■



*DIETMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.

ANZEIGE

Andreas Schlecht – Unternehmensleiter
as immobilien ag, Bern-Mühleberg:

« Die Software von **W&W** deckt unsere hohen Erwartungen in allen Bereichen ab. »

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

wwimmo.ch

The advertisement features a large portrait of Andreas Schlecht, a middle-aged man with short grey hair, wearing a blue suit jacket over a light blue shirt. He is sitting at a desk with his hands on a document. The background is a light grey with faint, stylized circuit lines and labels like 'Mahnwesen' and 'Mobile'. The W&W logo is a blue diamond shape with white text. The overall design is clean and professional.

«WIR WOLLEN WEITERWACHSEN»

Das Unternehmen Jarowa digitalisiert die Prozesse von der Auftragsvergabe bis zur Rechnungsfreigabe. Als Nächstes steht die weitere Verankerung in der Schweizer Immobilienwirtschaft an.

TEXT – DIETMAR KNOPF*



Jarowa ermöglicht die Digitalisierung eigener Netzwerke und bietet Zugang zu bewerteten Vertrauensdienstleistern von Versicherungen.

BILDER: DIETMAR KNOPF

Wir sind ...

Jarowa ist eine junge Firma, die Aufträge von Versicherungen und Immobilienbewirtschaftungen digitalisiert. Wir bieten den Immobilienbewirtschaftungen eine digitale Lösung, um alle Prozesse rund um die Instandsetzung von Schäden abwickeln zu können. Unsere Plattform ist in Mieterapplikationen wie Allthings integriert, um die End-to-End-Prozesse (digitale Auftragsabwicklung bis zum Rechnungseingang) effizient zu gestalten.

Haben Sie die Corona-Krise als Unternehmen gut überstanden?

Wir sind aktuell in der Vorbereitung der Internationalisierung für die Märkte Deutschland und Österreich. Hier haben wir wegen Corona eine Verzögerung von rund drei Monaten erfahren. Im angestammten Geschäft in der Schweiz

hatte Corona je nach Netzwerk unterschiedliche Einflüsse, die sich in der Summe mehr oder weniger die Waage hielten.

Wo sehen Sie das grösste Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens und Ihrer Lösungen?

Jarowa fokussiert ausschliesslich auf das digitale Zusammenspiel von Auftraggebern (Immobilienbewirtschaftungen und Versicherungen) und ihren Vertrauens-Auftragnehmern (Handwerker, Techniker etc.). Auftragnehmer werden beispielsweise nur dann auf unsere Plattform genommen, wenn sie von einem Auftraggeber als hochwertiger Partner nominiert worden sind. Ein Alleinstellungsmerkmal ist sicherlich der Ansatz des Vertrauensnetzwerkes, das den aufwändigen Ausschreibungsprozess eliminiert oder zumindest massiv

JAROWA

Name: Jarowa AG
Beschreibung: Digitalisierung der Auftragsabwicklung
Sitz: Zug
Web: www.jarowa.ch



Andreas Akeret



Cyril Kägi

verschlankt. Wir sind keine Vermittlungsplattform für Privatkunden.

Über Ihre Plattform wickeln Versicherungen und Immobilienbewirtschaften ihre Aufträge für Handwerker und andere Dienstleister ab. Wie funktioniert das?

Zum Beispiel erstellt der Bewohner im integrierten Prozess in der Allthings-App ein Ticket, das beim Bewirtschafter digital ankommt. Anfragen, die noch per E-Mail ankommen, werden dank der neuen Mail-to-Ticket-Funktionalität automatisch als Ticket erfasst. Falls sich der Mieter per Telefon meldet, kann der Bewirtschafter direkt selbst ein Ticket erstellen. Jederzeit sehen der Bewirtschafter und der Mieter den Status des Auftrages und können über eine Chat-Funktion offene Punkte innerhalb der Allthings-Plattform klären. Ein weiteres Herzstück von Jarowa ist das Regelwerk für die Auswahl des geeigneten Dienstleisters, das individuell von jeder Bewirtschaftung eingesetzt werden kann und zum Beispiel als Grundlage für die Kostenermittlung und die Kundenzufriedenheit dient.

Wie beurteilen Sie Ihre Marktposition und Marktchancen?

Wir sind ein Pionier im Bereich der durchgängigen digitalen Abwicklung von Aufträgen und dem Digitalisieren und Verwalten eigener Netzwerke. Im Bereich der Auftragsabwicklung von

Produkte: Digitales Ökosystem aus Vertrauensdienstleistern, Auftraggebern und Endkunden
Dienstleistungen: Echtzeit Zugang zu einem grossen Netzwerk an Vertrauensdienstleistern, Digitalisierung von eigenen Netzwerken, digitale End-to-End-Prozesse in der Auftragsabwicklung
Zielkunden: Versicherungen, Verwaltungen und verwaltungsähnliche Betriebe, Behörden
Geografischer Markt: Ganze Schweiz, international ist Deutschland und Österreich im Aufbau.

Versicherungen an Handwerker sind wir bereits der Standard in der Schweiz. Nun geht es darum, dies auch auf die Immobilienbewirtschaftung zu übertragen. Wir sehen uns sehr gut aufgestellt, um als unabhängiger Marktplatz die führende Rolle bei der Digitalisierung im Zusammenspiel von Auftraggebern zu Auftragnehmern zu übernehmen.

Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

Die Digitalisierung bei Versicherungen und Verwaltungen ist unterschiedlich weit fortgeschritten. Solche Veränderungen brauchen Zeit und ein solides Change-Management. Deshalb konzentrieren wir uns bei den Entwicklungen stark auf die Endnutzer und begleiten das Change-Management unserer Kunden sehr eng.

Was sind Ihre Unternehmensziele für die nächsten fünf Jahre?

Wir wollen im Bereich der Immobilienbewirtschaftung die führende digitale Lösung für die Abwicklung von Aufträgen sein. So wie uns das in der

Versicherungsbranche bereits gelungen ist. Ausserhalb der Schweiz sind wir zurzeit am Roll-out unserer Lösung in anderen Märkten wie Deutschland und Österreich.

Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends in der Immobilienwirtschaft?

Die digitale Auftragsvergabe und die Automatisierung der Folgeprozesse gehört bestimmt dazu, dazu gehört heute auch die digitale Einbindung der Mieter. Die Haupttrends entstehen unserer Ansicht nach alle aus einem zugrunde liegenden Bedürfnis: effizientere Prozesse und attraktivere Tätigkeiten für die Wirtschaftler. ■



*DIETMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.

ANZEIGE

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

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



SEIT 1963

WWW.DIPAN.CH • INFO@DIPAN.CH

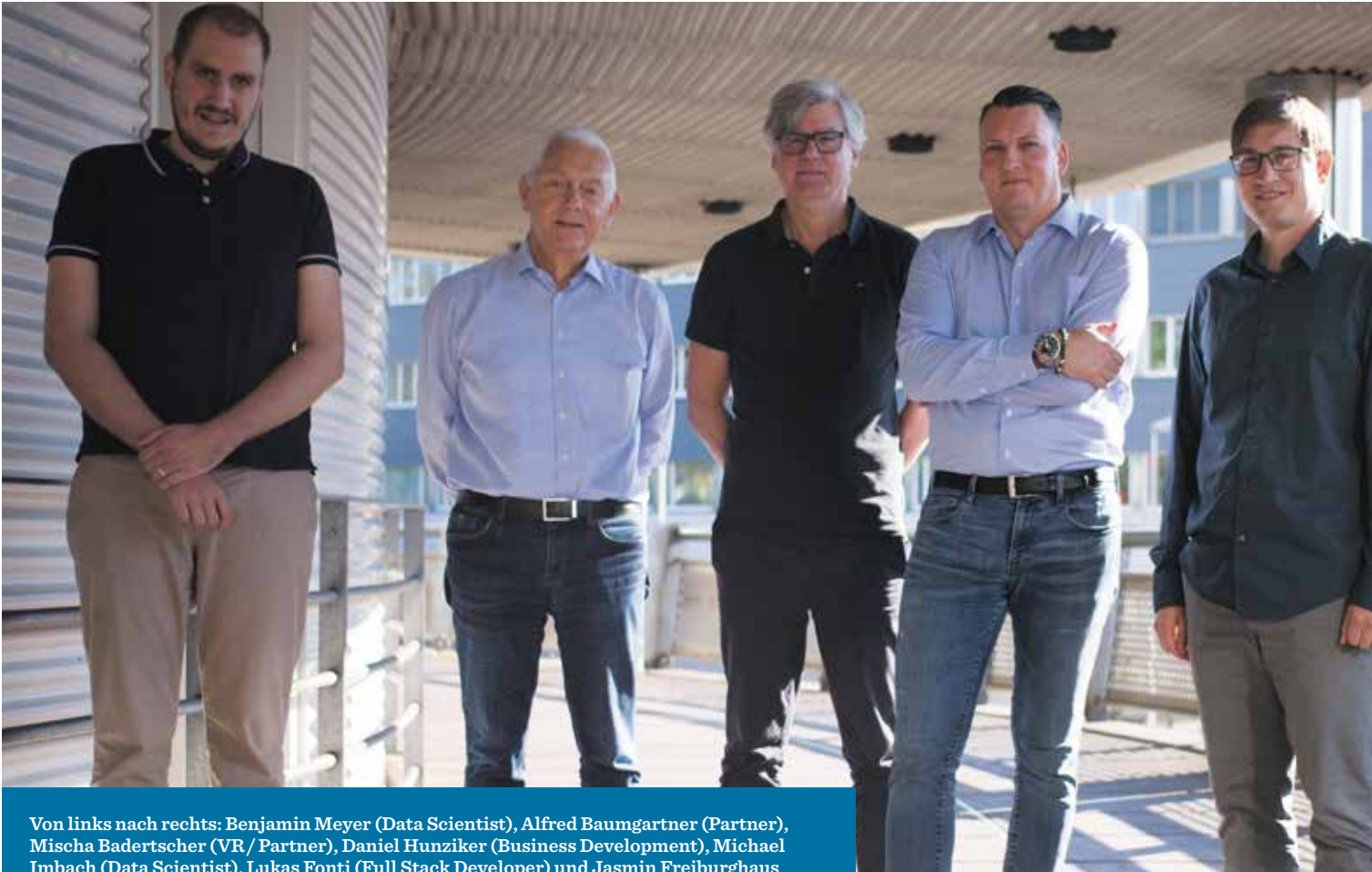
ZÜRICH • GENÈVE • LAUSANNE • NYON • SITTEN



«UNSER PRODUKT LÄSST SICH GUT SKALIEREN»

Mit dem Baukostenrechner des Unternehmens Kennwerte lassen sich die Baukosten bereits in einer frühen Planungsphase mit einer durchschnittlichen Genauigkeit von rund 10 Prozent ermitteln.

TEXT – DIETMAR KNOPF*



Von links nach rechts: Benjamin Meyer (Data Scientist), Alfred Baumgartner (Partner), Misha Badertscher (VR/ Partner), Daniel Hunziker (Business Development), Michael Imbach (Data Scientist), Lukas Fonti (Full Stack Developer) und Jasmin Freiburghaus (Datenpflege). BILD: DIETMAR KNOPF

Wir sind ...

Wir sind ein Start-up-Unternehmen, das von Architekten sowie IT-Entwicklern gegründet wurde und künstliche Intelligenz (KI) einsetzt, um Baukosten und Immobilienkennwerte effizient und effektiv zu schätzen.

Mit welchen Herausforderungen während der Gründungsphase hatten Sie zu kämpfen?

Wir hatten den Anspruch, das Potenzial der künstlichen Intelligenz optimal zu nutzen. Um dieses Ziel zu erreichen, wurden unsere Rechenmodelle im Rahmen eines Forschungsprojektes in Zusammenarbeit mit der FHNW entwickelt und von Innosuisse unterstützt. Dazu war der Aufwand für eine repräsentative Datenbank mit abgerechneten Neu- und Umbauprojekten erheblich.

Haben Sie die Corona-Krise als Unternehmen gut überstanden?

Bis heute sind wir gut und unbeschadet durch die Krise gekommen. Als Start-up-Unternehmen sind wir sehr flexibel und können die Arbeitsprozesse den aktuellen Gegebenheiten anpassen.

Wie beurteilen Sie ihre Marktposition und Marktchancen?

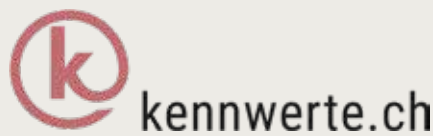
Aufgrund der Spezifikation und Einzigartigkeit unserer Lösung haben wir keine vergleichbaren Mitbewerber. Angesichts der positiven Marktrückmeldungen sehen wir ein grosses Potenzial für unsere Unternehmung, auch hinsichtlich der Skalierbarkeit in andere Länder wie zum Beispiel Deutschland. Es ist für uns von zentraler Bedeutung, den Funktionsumfang unserer Lösung gezielt auszubauen und den Marktbedürfnissen anzupassen.

Wo sehen Sie das grösste Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens und Ihrer Lösungen?

Dieses liegt in der praxistauglichen Umsetzung und Anwendung von künstlicher Intelligenz zur Ermittlung von Baukosten und Immobilienwerten.

Wie funktioniert Ihr Betriebskostenrechner?

Der Betriebskostenrechner umfasst heute drei Module zur Berechnung von Neubaukosten, Umbau- und Instandsetzungskosten sowie Betriebs- und Unterhaltskosten. Durch das Zusammenspiel dieser Module erreicht man zwei Dinge: Erstens kann man bei der Schätzung von einem Neubau gleich auch die anfallenden Betriebskosten berechnen. Die Resultate werden dann in den üblichen Kostenstellen wie z. B. Reinigung, Instandhaltung usw. ausgegeben. Zweitens kann man auch ein



Name: Kennwerte AG
Mitarbeiter: 9
Beschreibung: Digitalisierte
 Baukosten- und Immobilien-
 kennwerte
Sitz: Brugg (AG)
Web: www.kennwerte.ch



Misha Badertscher
 VR/ Partner

Produkte: Neubaukostenschätzer,
 Betriebskostenrechner, Umbau-
 kostenschätzer, Berechnung von
 Versicherungswerten
Dienstleistungen: Customized
 Lösungen, Schnittstellen (API)
Zielkunden: Architekten,
 Projektentwickler, institutionelle
 Bauherren, Versicherungen
Geografischer Markt:
 Gesamte Schweiz

bestehendes Gebäude einschätzen und die Betriebskosten ermitteln. Die Stärke des Betriebskostenrechners liegt im Wechselspiel zwischen der Bauweise und deren Einfluss auf die Betriebskosten. Entwickelt wurde dieses Modul zusammen mit pom+. Die Datengrundlage ist eine andere und umfasst die Betriebskosten von rund 12 000 Immobilien.

Was sind Ihre Unternehmensziele für die nächsten fünf Jahre?

Kurzfristig steht der Umbaukostenrechner als neuestes Produkt vor der Tür, danach sind eBKP-H (Kostengliederung nach Bauteilen) und BIM-Schnittstellen geplant. Die stetige Erweiterung unserer Datenbank und Funktionserweiterungen in den bestehenden Lösungen sind in Planung. Mittelfristig wollen wir unser Lösungsportfolio auf andere Länder wie Deutschland und Österreich ausdehnen.

Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends in der Immobilienwirtschaft?

Der wichtigste Trend, aus unserer Sicht, findet sich in der Digitalisierung und damit verbunden in den Bereichen Big Data, BIM und Automatisierung. ■



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.



Clever sanieren – Rollladen erhalten

- geringere Investitionskosten
- geringere Unterhaltskosten
- + höhere Rendite



RUFLEX Rollladen-Systeme AG
 Industrie Neu Hof 11
 3422 Kirchberg, Switzerland

Telefon +41 34 447 55 55

rufalex@rufalex.ch
www.rufalex.ch

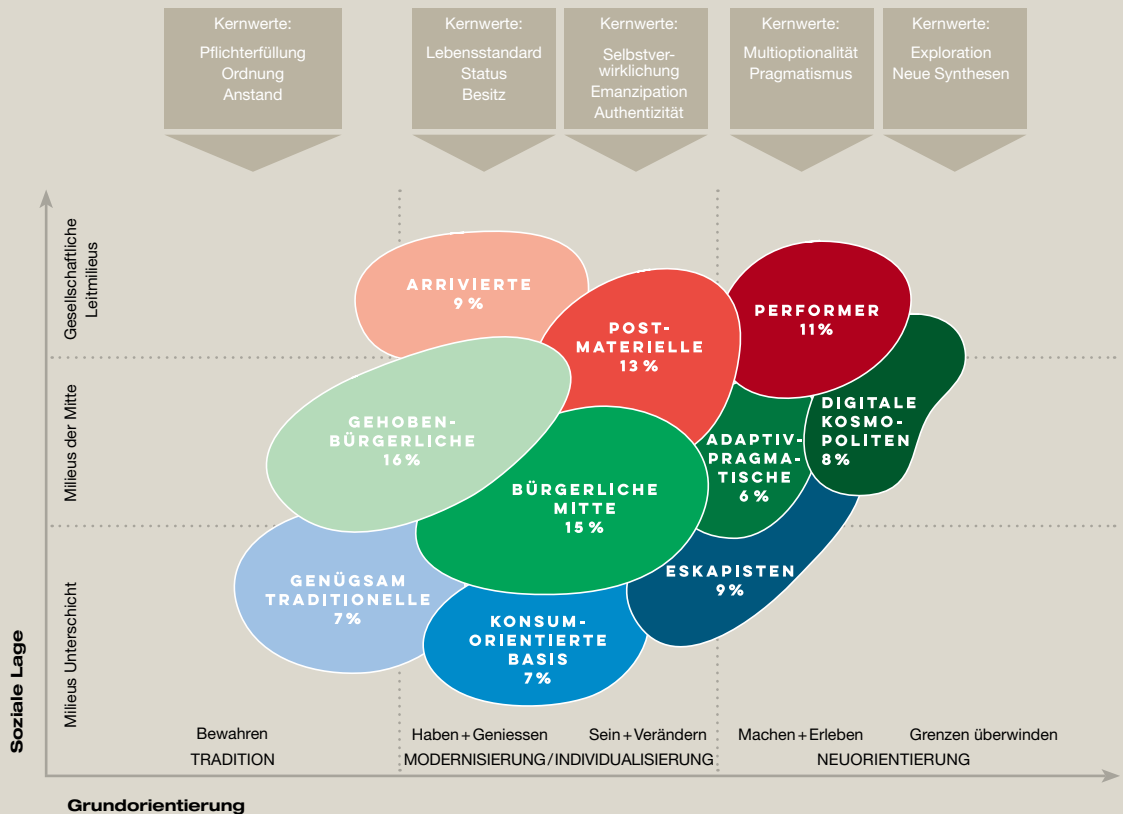
DAS MILIEU IST ENTSCHEIDEND

Die richtige Liegenschaft am geeigneten Ort für das passende Publikum entwickeln – für die Bewältigung dieser Herausforderung bringen SVIT Schweiz und acasa Immobilien-Marketing im Oktober gemeinsam die «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz» auf den Markt.

TEXT – IVO CATHOMEN*

JE NACH SOZIALER LAGE UND GRUNDORIENTIERUNG ERGEBEN SICH 10 SINUS-MILIEUS MIT SPEZIFISCHEN WÜNSCHEN UND ANFORDERUNGEN AN DIE WOHN-SITUATION.

(Darstellung aus der Publikation)



NAHE AM LEBEN

Am Anfang jedes Entwicklungsprojekts steht die Frage, welche Zielgruppen an der betreffenden Lage über welche Kommunikationsinstrumente angesprochen werden sollen und welche Bedürfnisse diese Gruppen an die Ausgestaltung haben. Die Sinus Markt- und Sozialforschung GmbH im deutschen Heidelberg beschäftigt sich in der sozialwissenschaftlichen Forschung seit fast 40 Jahren mit diesen und vergleichbaren Fragen in der zielgruppengenaue Kundenansprache. Sie hat aus ihren Erkenntnissen sogenannte Milieus abgeleitet, die Gesellschaftsgruppen mit ähnlichen Lebenswelten zusammenfasst.

Das Sinus-Modell beruht auf der Lebensweltanalyse unserer Gesellschaft. Die Milieus gruppieren Menschen, die sich in ihrer Lebensauffassung und Lebensweise sowie in ihrer sozialen Situation ähneln, die also quasi Gruppen Gleichgesinnter bilden. Grundlegende Wertorientierungen gehen dabei ebenso in die Analyse ein wie

Alltagseinstellungen – zur Arbeit, zur Familie, zur Freizeit, zu Medien, zu Geld und Konsum.

Die Sinus-Milieus liefern damit ein wirklichkeitstretues Bild der real existierenden Vielfalt in der Gesellschaft, indem sie die Befindlichkeiten und Orientierungen der Menschen, ihre Werte, Lebensziele, Lebensstile und Einstellungen sowie ihre soziale Lage vor dem Hintergrund des soziokulturellen Wandels genau beschreiben. Mit den Sinus-Milieus versteht man, was die Menschen bewegt und wie sie bewegt werden können. Sie liefern damit den «roten Faden» für Produktentwicklungen, Strategien, Positionierungen, Kommunikation, Werbe- und Mediaplanung sowie das Customer Relationship Management.

ANALYSE- UND PLANUNGSTOOL FÜR DIE PRAXIS

Seit 2002 ist auch die Schweizer Wohnbevölkerung in die Sinus-Milieus Schweiz gegliedert. 2019 wurden diese zehn

Schweizer Milieus umfassend überarbeitet. Nun lancieren die acasa Immobilien-Marketing GmbH und der SVIT Schweiz in enger Zusammenarbeit mit der Sinus Markt- und Sozialforschung GmbH und ihrem Daten- und Vertriebspartner Künzler Bachmann Directmarketing AG die «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz». Die Sammelmappe «Milieus Basis», bestehend aus dem Grundlagenheft und zehn vertieften Milieu-Beschreibungen, sowie das passwortgeschützte Planungs- und Analyse-Tool «Milieus Analyzer» bieten fundierte Grundlagen, um Immobilien zu entwickeln und Liegenschaften emotional und werthaltig als Marken am Markt zu platzieren.

Für die Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz wurden ergänzend zu den bekannten Sinus-Milieus zusätzliche Kriterien wie Ansprüche an Architektur, Innenausstattung und Lage des Wohnsitzes analysiert und ausgewertet. Die Daten ermöglichen somit eine glaubwürdige

NEU-
ERSCHEINUNG

Basis für die Positionierung von Immobilien im Markt. Bereiche wie Architektur, Ausstattung, Kommunikations- und Nachbarschaftsverhalten sowie Entscheidungs- und Finanzierungsaspekte werden praxisnah und im Tagesgeschäft anwendbar für jedes Wohn-Milieu dargestellt.

Das Projekt Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz basiert auf einer mehrjährigen intensiven und akribischen Auseinandersetzung einer engagierten



«WIR SIND ÜBERZEUGT, DASS WIR UNSEREN MITGLIEDERN UND DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT EIN WERTVOLLES INSTRUMENT AN DIE HAND GEBEN.»



MARCEL HUG, CEO SVIT SCHWEIZ

Projektgruppe aus der Schweizer Immobilienwirtschaft mit der Anwendung der etablierten Sinus-Milieus Schweiz auf die Wohn- und Lebenswelt der Schweizer Bevölkerung. Damit haben Nutzer eine fundierte, datenbasierte Grundlage für vielfältige Anwendungen rund um das Wohnverhalten der Schweizer Bevölkerung zur Hand. Stand der Datengrundlage des Werks ist 2019.

VIELFÄLTIGE ANWENDUNGSMÖGLICHKEITEN

Mit dem Milieus Analyzer, dem passwortgeschützten Online-Analysetool lassen sich drei für die erfolgreiche Entwicklung und Vermarktung entscheidende Fragen beantworten: Welches Sinus-Milieu möchte ich ansprechen? Welche Sinus-Milieus passen zu meinem Immobilienprojekt? Und welche Sinus-Milieus passen zu meiner Projektlage? Anhand Milieu-relevanter Kriterien wird im Analyzer die Verteilung des betreffenden Profils auf

die zehn Milieus und die Abweichung vom Schweizer Durchschnitt errechnet. Damit stehen der Anwenderin oder dem Anwender wissenschaftlich fundierte Grundlagen für Entwicklung und Vermarktung eines Projekts oder einer Liegenschaft zur Verfügung. Für die nachfolgenden Anwendungsmöglichkeiten bringt dies einen entscheidenden Vorteil, weil nicht am Zielpublikum vorbei agiert wird:

- im Immobilienmarkt, z. B. Standort- und Marktanalysen, Infrastrukturplanung, Quartierplanung
- im Städtebau, z. B. Entwicklungsgebiete, Quartierentwicklung
- in der Produktentwicklung, z. B. Architektur, Wohnflächen, Ausstattung, Parkplätze
- im Preismix und der Finanzierung, z. B. Preisspannen Miete und Eigentum
- im Sozialverhalten und der Freizeitgestaltung, z. B. Nachbarschaft, Dienstleistungsangebote
- in der Kommunikation und Vermarktung, z. B. Markenaufbau und -positionierung, Marketingmassnahmen.

Die Funktionsweise des «Milieus Analyzer» kann jedermann kostenlos anhand der Frage «Zu welchem Sinus-Milieu gehöre ich?» testen.

GRUNDLAGE WEITERFÜHRENDER SERVICES

Mit auf den Standort und Einzugsbereich bezogene Milieu-Informationen auf der Basis mikrogeografischer Auswertungen lassen sich überdies fundierte Markt-, Produkt- und Preisprognosen erstellen sowie Akquisitionspotenziale und -gebiete lokalisieren. Konkret können für jede Postleitzahl in der Schweiz mittels «Sinus Geo Milieus» auf Strassenzüge genau die dominanten Milieus ausgewiesen werden. Die Sinus Geo Milieus basieren auf der gleichen Datengrundlage von Sinus Markt- und Sozialforschung GmbH und ihrem Daten- und Vertriebspartner Künzler Bachmann Directmarketing AG wie die Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz. Dominante Milieus sowie Kaufkraftklassen können für jede beliebige Postleitzahl der Schweiz auf Strassenabschnittsebene sichtbar gemacht und zusammen mit der Kaufkraftklassen der jeweiligen Abschnitte ausgewiesen werden. Weitere Services auf der Grundlage der Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz bietet

das Analyseunternehmen Realmatch360 mit den «Realmatch360 Nachfrager-Milieus», welche die künftigen Milieus an einem bestimmten Standort ausweisen, und das Beratungsunternehmen Wüest Partner, das die «Sinus Geo Milieus» in seine Applikationen Wüest Dimensions und GeoInfo integriert hat.

Die Sammelmappe «Milieus Basis» und das Online-Tool «Milieus Analyzer» können ab sofort bestellt werden und werden ca. Ende Oktober ausgeliefert. Info und Bestellung unter www.wohnlebenswelten.ch oder www.svit.ch/sinus-milieus. ■

SINUS-MILIEUS® WOHN- UND LEBENSWELTEN SCHWEIZ

«Milieus Basis» (Sammelmappe mit 11 Heften) und «Milieus Analyzer» (Online-Tool) acasa Immobilien-Marketing GmbH und SVIT Schweiz (Herausgeber), SVIT Verlag AG, Zürich, 2020, ISBN 978-3-9524851-2-5, 256 Seiten, A4 quer

Preise

Die angegebenen Preise umfassen das Paket aus «Milieus Basis» und «Milieus Analyzer».

Paketpreis: 580 CHF
SVIT-Mitglieder: 522 CHF (10% Rabatt)
zzgl. 2,2% MWST und Versandkosten

Kontakt- und Bezugsadresse

SVIT Verlag AG, Puls 5, Giessereistrasse 18, CH-8005 Zürich, Tel. +41 434 78 88, verlag@svit.ch, www.svit.ch/sinus-milieus

Sinus Geo Milieus®

Bezugsquelle acasa Immobilien-Marketing GmbH, Telefon +41 43 211 50 11, info@acasa.ch, www.acasa.ch

«Sinus-Milieus» und «Sinus Geo Milieus» sind eingetragene Marken der Sinus Markt- und Sozialforschung GmbH.



*IVO CATHOMEN

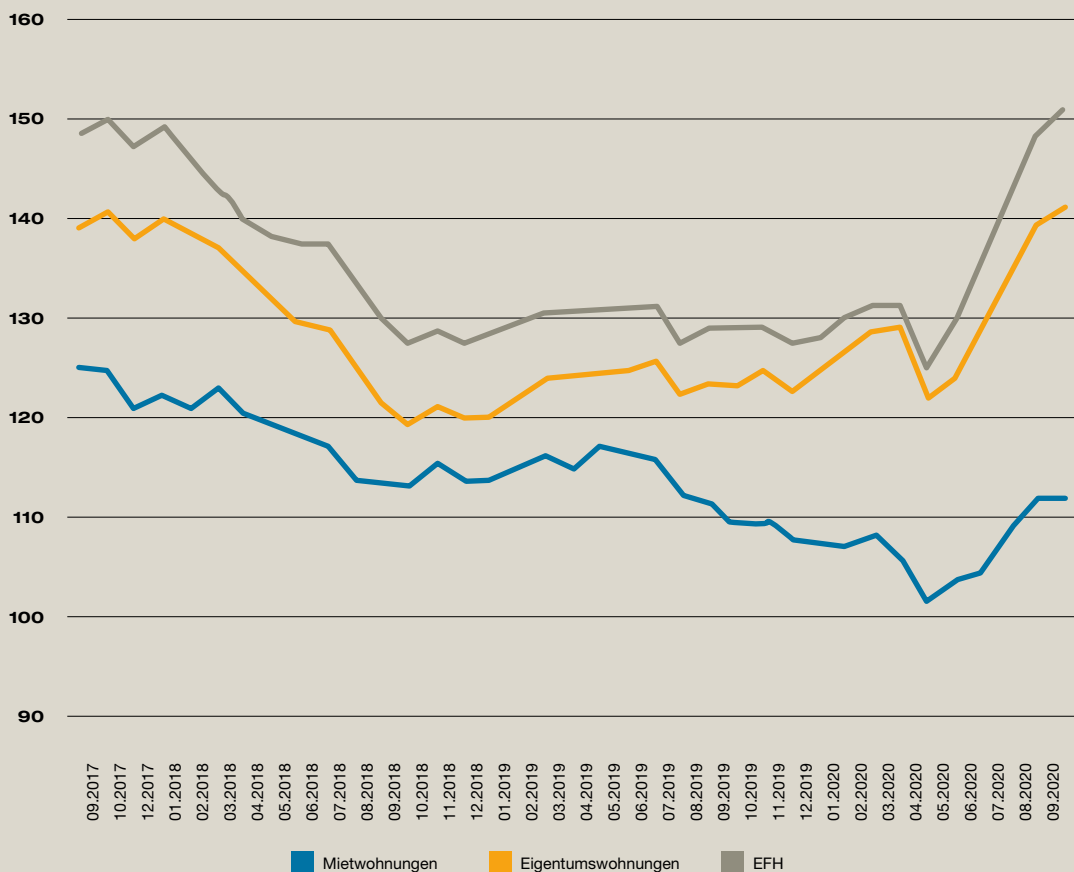
Dr. oec. HSG, ist Herausgeber der Zeitschrift Immobilia.

WOHNUNGEN MIT AUSSENRÄUMEN HOCH IM KURS

Die Indexwerte des KOF Konjunkturbarometers liegen nach dem starken Einbruch im Frühjahr 2020 wieder über dem Vorjahr. Dasselbe gilt für die Wohnungsnachfrage. Überdurchschnittlich stark angestiegen ist die Nachfrage nach Wohneigentum sowie jene nach Mietwohnungen mit Aussenräumen.

TEXT – DIETER MARMET*

NACHFRAGE
BASIS DER
INDIZES
2014 / 02 = 100
Quelle: Realmatch360



► V-FÖRMIGE REZSSION?

Das KOF Konjunkturbarometer – der vorläufige Indikator für die Schweizer Konjunktur – ist im August dieses Jahres den dritten Monat in Folge kräftig angestiegen und liegt mit 110,2 Punkten nicht nur über dem langfristigen Mittel, sondern auch deutlich über dem Vorjahreswert (95,5). Offensichtlich befindet sich die Schweizer Wirtschaft in der Aufschwungphase einer (vorerst) V-förmigen Rezession. Nachdem noch im Frühling dieses Jahres über U- oder gar L-förmige Konjunkturverläufe diskutiert wurde, ist das erst einmal eine gute Nachricht. Ob aus dem V-förmigen Verlauf in den nächsten Monaten ein W-förmiger Verlauf wird, kann gegenwärtig allerdings noch nicht ausgeschlossen werden.

**VERÄNDERTE
NACHFRAGER-
BEDÜRFNISSE
HABEN AUS-
WIRKUNGEN
AUF DEN WOHN-
MARKT.**

EIGENHEIMNACHFRAGE IM HOCH

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der Immobiliennachfrage. Nachdem wir im Juni dieses Jahres vermelden konnten, dass sich die Nachfrage vom starken Rückgang im April bereits wieder erholt hat (vgl. «Kein Einbruch der Nachfrage», ImmoBilia, Juni 2020),

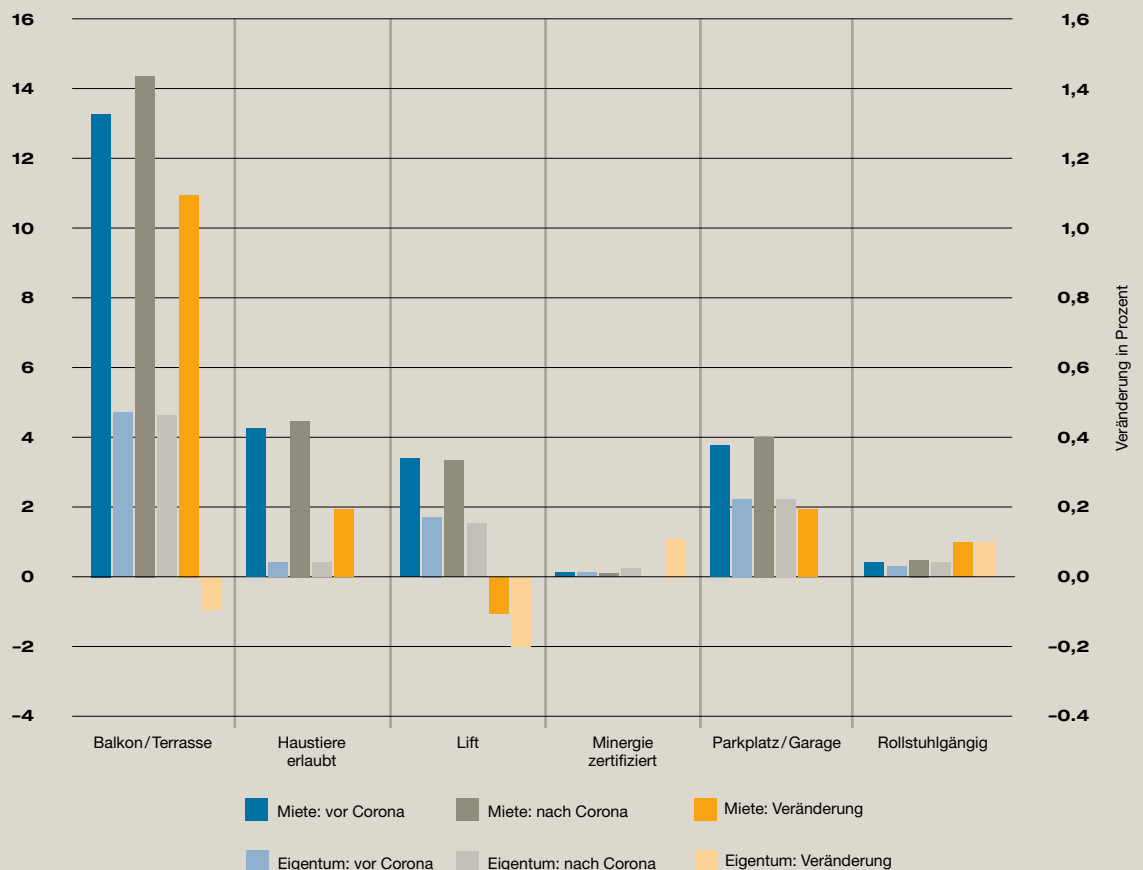
liegen die Indexwerte vom September 2020 in sämtlichen Marktsegmenten über den Vorjahreswerten. Das gilt insbesondere für die Eigenheimnachfrage, wo die Zahl der Suchabos rund 15 Prozent höher liegt als noch vor 12 Monaten. Allerdings hat sich das starke Wachstum der Immobiliennachfrage im September 2020 abgeflacht. Die Mietwohnungsnachfrage bewegt sich inzwischen nur noch seitwärts, und die Wachstumsrate der Nachfrage nach Wohneigentum hat sich im vergangenen Monat in etwa halbiert.

VERÄNDERTE BEDÜRFNISSE

Relativ hat sich die Immobiliennachfrage seit Ausbruch der Corona-Krise also in Richtung Wohneigentum verschoben. Zusätzlich hat sie sich weg von den Agglomerationen der Grosszentren in Richtung Mittelzentren und deren Agglomerationen bewegt (vgl. auch «Ziehen wir jetzt alle aufs Land?», ImmoBilia, August 2020). Eine Auswertung der gesuchten Wohnungsgrössen und Wohnbudgets zeigt keine signifikanten Veränderungen. Die Wohnungsnachfrager suchen also – immer bereinigt um die segmentspezifischen und

HÄUFIGKEIT DER ZUSATZ-ANGABEN VOR UND NACH CORONA IN %. RECHTE AXSE: VERÄNDERUNG IN %

Quelle: Realmatch360



regionalen Veränderungen – noch dieselben Wohnungsgrößen und verfügen noch über dieselben Wohnbudgets wie vor Ausbruch der Pandemie. Allerdings scheinen sich die Bedürfnisse hinsichtlich eines privaten Aussenraums zumindest bei den Mietwohnungsnachfragern akzentuiert zu haben.

BELIEBTE AUSSENÄUML

Bei der Erfassung eines Suchabos für eine Wohnung oder ein Haus auf einer Internetplattform bietet sich den Nachfragern die Möglichkeit, ihre Bedürfnisse über die Grundangaben (Ort, Nutzung, Grösse, Preis) hinaus zu präzisieren. Eine Auswertung der wichtigsten sechs Merkmale bei allen Suchabos einer grossen Immobilienplattform ergab folgendes Bild: Die Corona-Krise hat das Suchverhalten der Nachfrager grundsätzlich verändert. Nur selten werden die Suchabos über die Grundangaben hinaus präzisiert, und wenn, dann eher bei den Suchabos für Mietwohnungen. Beim Wohneigentum werden die meisten der möglichen Zusatzwünsche wohl als selbstverständlich vorausgesetzt (z. B. Balkon/Terrasse, Haustiere er-

laubt, Parkplatz/Garage). Mit einer Ausnahme waren auch keine grossen Veränderungen bei den geäusserten Nachfragerbedürfnissen festzustellen. Die Ausnahme betrifft die Aussenräume bei den Mietwohnungen, die in den seit März 2020 aufgegebenen Suchabos signifikant häufiger gesucht werden als noch vor Ausbruch der Corona-Krise. Offensichtlich hat der Lockdown zu einer Neubewertung der Verfügbarkeit eines privaten Aussenraums geführt.

EINSCHÄTZUNG

Die Veränderungen bei den Bedürfnissen der Wohnungsnachfrager bleiben nicht ohne Auswirkungen auf den Wohnungsmarkt. So zeigen etwa die kürzlich veröffentlichten Zahlen der Leerwohnungszählung 2020, dass der Anstieg der Leerwohnungen in den vergangenen zwölf Monaten nicht etwa auf den Eigenheimmarkt zurückzuführen ist, sondern einzig und allein auf den Mietwohnungsmarkt. Wetten, dass dort nicht selten neu erstellte Wohnungen mit grosszügigen Aussenräumen Nachfrager finden, die ihrerseits aus älteren Wohnungen ohne Balkon oder Terrasse ausziehen? ■



***DIETER MARMET**

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360, das Projektentwickler, Investoren, Bewirtschaftler, Makler, Berater und Bewerter mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.

Seit Ende 2019 erhöhten sich in den Büromärkten Zürich, Genf, Basel, Bern und Lausanne die verfügbaren Büroflächen von 491 000 m² auf 512 000 m². Das entspricht einem leichten Anstieg von 2,9% auf 3,0%. (BILD: 123RF.COM).



SCHWEIZ

DIFFERENZIERUNG ALS ERFOLGSTRIEBER

Nach einer von PwC Schweiz in Auftrag gegebenen Studie bläst der Bauindustrie nicht nur wegen Covid-19 ein rauer Wind entgegen. Gemäss der Studienteilnehmer liegen die grössten Herausforderungen für die Bauindustrie in der mangelnden Differenzierung (88%), dem Preiskampf (85%) und der Zinswende (88%). Unternehmen müssen den Mut haben, die Dinge anders zu machen als ihre Mitbewerber. Dies gilt besonders dann, wenn es darum geht, kompetitive Preise anzubieten. «Wer zum Beispiel einen durchdachten Ansatz für Arealentwicklungen vorlegen oder komplexe

Überbauungen handhaben kann, grenzt sich klarer gegenüber Mitbewerbern ab und realisiert grössere Gewinnspannen», kommentiert Dr. Martin Engeler, Senior Manager im Consulting vom Familienunternehmen KMU & Public bei PwC Schweiz.

STEIGENDE MIETEN IM AUGUST

Die Angebotsmieten in der Schweiz sind im August 2020 um 0,26% gestiegen. Dies zeigen die aktuellen Zahlen des Homegate-Mietpreisindex. Den grössten Anstieg verzeichneten die Kantone

Thurgau (+0,71%), Wallis (+0,62%), Zürich (+0,50%) und Glarus (+0,50%). In diesen Kantonen liegt das Mietpreinsniveau weit über dem Schweizer Durchschnitt. Einzig in den Kantonen Basel-Stadt und Schwyz stagniert der Mietindex. Auch bei den Städten gibt es wie immer deutliche Unterschiede. Insbesondere die Städte Genf (-2,43%) und Lugano (-1,41%) verzeichnen einen hohen Rückgang. Gestiegen sind hingegen die Angebotspreise von Mietwohnungen in der Stadt Zürich (+1,31%).

BÜROMARKT VORERST OHNE EINBRUCH

In den fünf grössten Schweizer Büromärkten Zürich, Genf, Basel, Bern und Lausanne ist die Verfügbarkeit von Büroflächen seit Ende 2019 nur leicht angestiegen. Dies ging aus aufgeschalteten Online-Inseraten hervor, die CBRE ausgewertet hat. Über alle Städte hinweg erhöhten sich die verfügbaren Büroflächen von 491 000 m² auf 512 000 m², das entspricht einem leichten Anstieg von 2,9% auf 3,0%. Die meisten Firmen haben langfristige Mietverträge und warten die weitere Entwicklung des Geschäftsgangs ab, was zu einer gewissen Marktträgheit und verzögerten Corona-Effekten führt. CBRE erwartet bis Ende 2021 einen gesamtschweizerischen Anstieg der Büroverfügbarkeit von aktuell 4,7% auf 6,1%.

WOHNEIGENTUM BLEIBT BEGEHRT

Gemäss aktuellem Swiss Real Estate Offer-Index, der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit der IAZI AG erhoben wird, sind die Preise für Eigentumswohnungen in der

Schweiz in den vergangenen zwölf Monaten um 4% gestiegen. Für eine typische Wohnung mit 110 m² Wohnfläche werden über 800 000 CHF verlangt, während Einfamilienhäuser mit einer üblichen Wohnfläche von 160 m² durchschnittlich für 1 050 000 CHF inseriert werden. Mieter auf Wohnungssuche sind im August von Preisauflschlägen verschont geblieben, mit -0,1% haben sich die Mietpreise faktisch nicht verändert. Betrachtet man dagegen die vergangenen zwölf Monate, zeigt sich ein leichter Anstieg von 0,4%.

UNTERNEHMEN

EMONITOR UND ALLTHINGS VERBINDEN IHRE PLATTFORMEN

Emonitor, Spezialist im Bereich digitale Vermietungen, und Allthings, die führende digitale Mieterplattform, haben ihre Plattformen nahtlos miteinander verbunden. Dies ermöglicht, dass Mieter der Vermietungssoftware von Emonitor direkt ins Mietermanagement von Allthings übernommen werden können. Ausserdem soll die Datenbewirtschaftung für die Bewirtschafter noch effizienter werden.



SWISS LIFE ERÖFFNET NEUE ANLAGEGRUPPE

Die Anlagestiftung Swiss Life erweitert ihre Produktpalette mit einer Anlagelösung für Infrastruktur. Die neue

ANZEIGE



Real Estate School

- > Assistentenkurse SVIT
- > Integraler Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung SVIT
- > Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- > Immobilienbewirtschafter/-in, eidg. FA
- > Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- > Immobilientreuhänder/-in, eidg. Diplom

Nächste Infoveranstaltungen

Daten finden Sie unter: www.feusi.ch/infoveranstaltungen
Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | www.feusi.ch
Telefon 031 537 36 36 | weiterbildung@feusi.ch
Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | www.svit.ch



Anlagegruppe investiert über kollektive Anlagegefässe von Swiss Life Asset Managers in ein diversifiziertes Portfolio von Infrastrukturanlagen, deren Standorte sich in Europa (inkl. Schweiz), Amerika und Ländern der OECD befinden. Der Schwerpunkt des Portfolios besteht aus Infrastrukturanlagen in den Bereichen erneuerbare Energie, Versorgung, Kommunikation und Transport.

MONEYPARK LANCIERT IMMOBILIENPLATTFORM

MoneyPark hat seine Geschäftstätigkeit erweitert und berät seine Kunden ab sofort auch in allen Fragen rund um den Immobilienkauf und -verkauf sowie weiterhin bei der Eigenheimfinanzierung und der Vorsorge. Kunden haben über eine neue Plattform Zugang auf Daten rund um das gesuchte oder ein bereits erworbenes Eigenheim.

DIGITALE MAKLER-PLATTFORM «MAKLANDO»



Seit Ende Juli positioniert sich ein neuer «digitaler Makler» am Markt: Maklando. Die digital ausgerichtete Tochtergesellschaft der Kuoni Mueller & Partner-Gruppe ergänzt als weiterer Baustein das Angebot des Zürcher Immobiliendienstleisters. «Wir kombinieren Digitalisierung mit der Erfahrung und Kompetenz aus über 30 Jahren im

Schweizer Immobiliengeschäft – und das zu einem Fixpreis», betont Matteo Schmid (siehe Bild), CEO des Start-up-Unternehmens. Über einen Online-Zugang sind sämtliche Prozessschritte für den Kunden jederzeit ersichtlich.



PROJEKTE

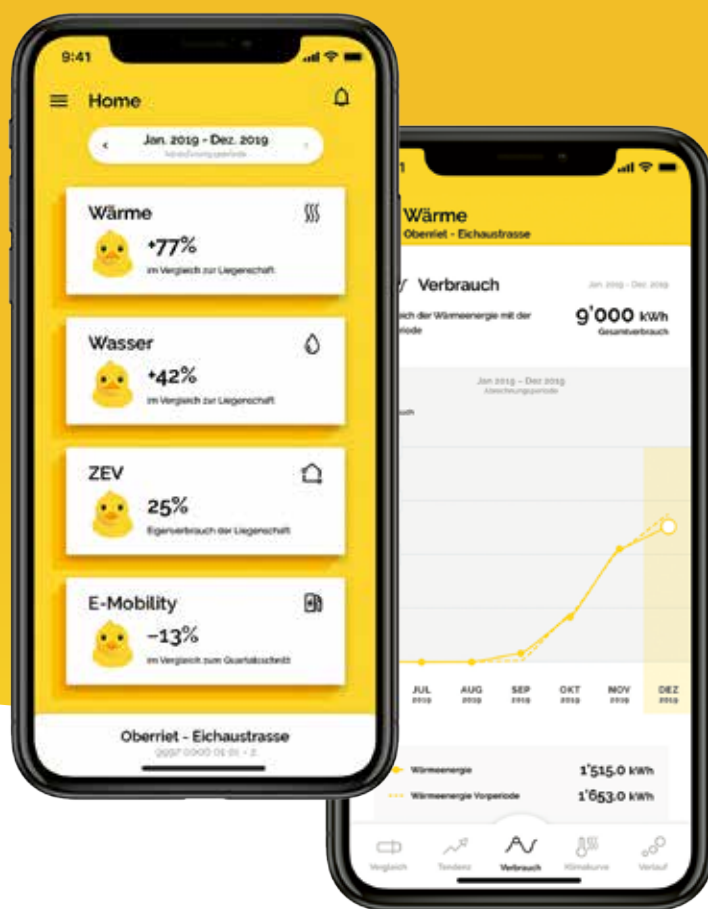
NEUBELEBUNG DES LANDIS & GYR-AREALS

Da das Landis & Gyr-Areal aufgrund seiner Grösse eine zentrale Bedeutung für den urbanen Charakter von Zug hat, soll auf dem ehemaligen Industrieareal ein neuer lebendiger Stadtteil entstehen. Das vom Siegerteam des Studienauftrags (Christian Salewski & Simon Kretz Architekten, Pool Architekten, Studio Vulkan Landschaftsarchitektur und Mrs Partner) zwischenzeitlich überarbeitete Richtkonzept wird aktuell in ein Richtprojekt überführt, das wiederum die Basis für die Erarbeitung des Bebauungsplans liefert. Voraussichtlich im 1. Quartal 2021 wird das ordentliche Bebauungsplanverfahren durch die Stadt Zug eingeleitet.



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

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



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

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

neovac.ch/myenergy

ENDSPURT IM LÖWENGARTEN-QUARTIER

Auf dem ehemaligen Löwengarten-Areal in Rorschach sind in fünf Gebäuden insgesamt 89 Wohnungen sowie Gewerbeflächen für den Detailhandel entstanden. Der Grossteil der Wohnungen ist bereits vermietet und bezogen. Der Ausbau der Gewerbeflächen hatte Ende 2019 begonnen, die ersten Geschäfte sind im Frühling und Sommer dieses Jahres eröffnet worden. Die offizielle Eröffnungsfeier des Quartiers war ursprünglich für den Herbst 2020 geplant und wird nun infolge von Covid-19 auf den 10. April 2021 verschoben.



PERSONEN

PHILIPPE BRÄNDLE WIRD NEUER CFO

SPS meldet, dass Philippe Brändle ab Anfang Januar 2021 neuer CFO von Swiss Prime Site Solutions wird. Er verfügt über zwei Masterabschlüsse in Architektur an der ETH sowie Business Administration mit dem Schwerpunkt Finance & Accounting der Universität Bern. In seiner letzten Position war er CEO der Verit Investment Management AG. Zuvor war er bei Allianz Suisse, PwC sowie Wüest Partner tätig.



STEFANIE BIGLER WECHSELT ZU GINESTA IMMOBILIEN

Mit Stefanie Bigler holt Ginesta Immobilien eine erfahrene Immobilienvermarkterin und betraut sie mit dem Aufbau der neuen Nieder-

lassung in der Wachstumsregion Zürich-Nord. Bigler verfügt über eine Ausbildung als eidg. dipl. Immobilienreuhänderin und ist seit rund 20 Jahren in der Immobilienvermarktung tätig. Zudem amtiert sie seit 2015 als Prüfungsexpertin im Fachbereich Immobilienvermarktung an den höheren Fachprüfungen für eidg. dipl. Immobilienreuhänder.



GENERATIONSWECHSEL BEI PRIVERA

Der Bereich Miteigentümergeinschaften MEG der Privera wird ab 1. Juli 2021 von Oliver Westermann, einem Immobilienexperten mit fundierter Asset-Management-Erfahrung, geleitet. Westermann ist eidg. dipl. Immobilienreuhänder und hat eine Weiterbildung zum Handelsimmobilienökonom (IREBS/GCSC) absolviert. Vor seinem Stellenantritt bei Privera war er als Asset Manager eines grossen Schweizer Immobilieneigentümers tätig und kennt somit die Optik des institutionellen Eigentümers bestens.



FAHRLÄNDER PARTNER DE MIT NEUEM CEO

Dipl.-Kaufmann Magnus Danneck (53) verantwortet ab sofort als CEO Deutschland die Expansion der Fahrländer Partner AG nach Deutschland. Das unabhängige Beratungs- und Forschungsunternehmen mit Hauptsitz in Zürich will mit der Niederlassung in Frankfurt am Main den deutschen Markt erschliessen. Zuletzt leitete Danneck den Bereich Unternehmenskommunikation bei JLL Deutschland und stand als Head einem Team von rund 25 Professionals vor.



PATRIMONIUM ERWEITERT SEIN TEAM

Patrimonium erweitert sein Investor-Relations-Team mit den beiden Finanzspezialisten Beatrice Wyssmann Jenni und Clemens Schreiber. Wyssmann Jenni verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Finanzbranche, davon über 24 Jahren im Asset Management. Bei Swiss Life Asset Management leitete sie die letzten fünf Jahre den Bereich Sales & Marketing Schweiz, wo sie erfolgreich das Drittkundengeschäft ausbaute. Clemens Schreiber verfügt über mehr als 12 Jahre Erfahrung im Bereich Privatmarkt-Investitionen mit institutionellen

ANZEIGE

MACHEN SIE IHR FM SICHTBAR

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

www.campos.ch

CAMPOS

Kunden. Er arbeitete zuvor bei der Stepstone Group / Swiss Capital Alternative-Investments und betreute dort vor allem Pensionskassen und Versicherungen. Clemens besitzt einen Master of Science (MSc.) in Economics der University of London und einen Master of Business Administration (MBA) der Cass Business School London.



DANIEL LANFRANCONI WIRD NEUER CFO

Der Verwaltungsrat der Warteck Invest AG ernannt Daniel Lanfranconi (*1981) per 1. März 2021 zum neuen Chief Financial Officer. Lanfranconi ist ausgebildeter Betriebsökonom FH und dipl. Wirtschaftsprüfer mit langjähriger Berufserfahrung. Zuletzt war er Head of Corporate Accounting and Financial Reporting in einer internationalen Industrie-Gruppe.



INGRID DELTENRE IM VERWALTUNGSRAT VON AKARA

Die Aktionäre der Akara Funds AG haben Ingrid Deltenre zum Mitglied des Verwaltungsrates ernannt. Deltenre (*1960, Doppelbürgerin Schweiz und Niederlande), ist Verwaltungsrätin bei namhaften Unternehmen in der Schweiz. Ausserdem ist sie Präsidentin des Leitungsausschusses des Executive MBA der Universität Zürich, Mitglied im Stiftungsrat der Schweizer Berghilfe und Präsidentin des Schweizer Berghilferats. Deltenre studierte an der Universität Zürich Pädagogik, Publizistik und biologische Anthropologie und bildete sich an der Wharton School, Pennsylvania, in Financial Management sowie an der Harvard Business School in Media Strategies weiter.



FÜHRUNGSWECHSEL BEI MOVU

Laurent Decrue, CEO und Mitgründer von Movu, hat entschieden, die operative Führung abzugeben. Auf ihn folgt Simone Kühn, die seit Anfang Oktober die Leitung von Movu übernommen hat. Die 30-Jährige war davor bereits über drei Jahre Mitglied der Geschäftsleitung der grössten Umzugsplattform der Schweiz. Kühn ist bereits seit 2015 für Movu tätig, zuletzt als COO und als Mitglied der Geschäftsleitung.



Mehr als nur eine Immobiliensoftware

Abalmmo – die Software für die Immobilienbewirtschaftung



Abacus Forum
Immobilienbewirtschaftung
25.11.2020, virtueller Event
Anmeldung:
abacus.ch/forum

Ihr Nutzen mit Abalmmo

Die integrierte Gesamtlösung ohne Schnittstellen ins ERP bietet Ihnen umfassende Funktionalität für die effiziente Bewirtschaftung Ihrer Immobilien, welche sich beliebig ausbauen lässt. Ihre Daten können Sie überall und jederzeit abfragen und nutzen.

Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/abaimmo



GASTRO-EVENT ALS BAUPROJEKT?

Ob und wann Baubewilligungen eingeholt werden müssen, ist für Bauherren und Eventveranstalter zentral. Diesbezüglich brachte das Zürcher Baurekursgericht mit einem Entscheid mehr Licht ins Dunkel.

TEXT – SIMON SCHÄDLER*

BILDER: 123RF.COM

«Mediterrane Nächte» in Zürich: Auch bei blossen Nutzungsänderungen stellt sich die Frage der nötigen Baubewilligung.

► ZUSTÄNDIGKEIT ALS GRETCHENFRAGE

Stein des Anstosses für den vorliegenden Rechtsstreit war ein von der Vorsteherin des Stadtzürcher Sicherheitsdepartements abgezeichnetes Projekt mit dem verführerischen Namen «Mediterrane Nächte». Dieses sollte genussfreudige Zürcher sowie Liebhaber des urbanen Lebensstils erfreuen: In den Sommermonaten Juli und August sollten an je zwei Wochenenden pro Stadtkreis für Bars und Restaurants verlängerte Öffnungszeiten bis in die Morgenstunden gelten. Man dachte sich, dass das Angebot für Nachtruhestörungen sorgen könnte und bewilligte deshalb erst einen Pilotversuch.

Des einen Freud ist bekanntlich des anderen Leid – negative Reaktionen auf die «Mediterranen Nächte» erfolgten prompt. Einsprachen wurden vom Zürcher Stadtrat entschlossen abgewiesen. 44 Rekurrierende und ein Quartierverein wählten deshalb den Gang ans Baurekursgericht. Sofort stellte sich als Gretchenfrage: Ist das ange-



rufene Baurekursgericht überhaupt zuständig, den Streit zu beurteilen?

Laut Planungs- und Baugesetz (PBG) werden baurechtliche Streitigkeiten in erster Instanz zwar durchaus vom Baurekursgericht entschieden. Nur: Die Verfügung des Sicherheitsdepartements basierte nicht auf öffentlichem Baurecht, sondern auf kommunalem Polizei- und kantonalem Gastgewerberecht. Die Stadt betrachtete ihr Projekt nie durch eine bau-

rechtliche Brille. Die «Mediterranen Nächte» seien schliesslich kein Bauvorhaben, sondern eine temporäre, punktuelle Sommerveranstaltung mit etwas grosszügigeren Öffnungszeiten. Geplant seien weder räumliche oder infrastrukturelle Erweiterungen noch dauerhafte Nutzungsänderungen. Für die Stadt war damit klar: Die «Mediterranen Nächte» liegen in der Zuständigkeit des städtischen Sicherheitsdepartements. Dieses wehrte sich daher



dagegen, den Streit vom kantonalen Bau-
rekursgericht beurteilen zu lassen.

Diesen Argumenten widersprachen die
Rekurrierenden vehement: Der Zürcher
Projekt-Beschluss tangiere ihrer Meinung
nach sehr wohl eidgenössisches Umwelt-,
insbesondere Lärmschutzrecht. Die «Me-
diterranen Nächte» seien raumwirksam im
Sinne von Art. 22 RPG und deshalb baube-
willigungspflichtige Nutzungsänderun-
gen. Die Betriebszeiten seien weder mit

dem Bundesumweltrecht vereinbar noch
zonenkonform. Nur die Baubehörde hät-
te das Pilotprojekt prüfen und entscheiden
dürfen. Das Polizei- und Gastgewerberecht
als Steigbügelhalter für weitgehende Nut-
zungsänderungen? Weit gefehlt, so die Re-
kurrierenden.

Das Baurekursgericht entscheidet Strei-
tigkeiten nur, wenn eine strittige bau-
rechtliche Bewilligung vorliegt oder eine
baurechtliche Prüfung hätte vorgenommen

werden müssen. Die Richterschaft musste
also erst prüfen, ob eine baurechtliche Be-
willigungspflicht für den nächtlichen Gas-
tro-Event bestanden hätte.

WANN IST EINE BAUBEWILLIGUNG NÖTIG?

Das RPG bestimmt, dass Bauten und An-
lagen nur mit behördlicher Bewilligung er-
richtet oder geändert werden dürfen. Es
gilt eine Bewilligungspflicht für künstlich ▶



geschaffene, dauerhaft angelegte Einrichtungen, die in fester Beziehung zum Erdboden stehen und geeignet sind, die Nutzungsordnung zu beeinflussen. Sei es, dass sie den Raum äusserlich erheblich verändern, die Erschliessung belasten oder die Umwelt beeinträchtigen. So weit die juristischen Grundsätze (BGE 113 Ib 314 E. 2b), die selbstredend auch für die Kantone gelten. Nach Zürcher Baurecht (§ 309 Abs. 1 lit. b PBG) benötigen auch Nutzungsänderungen bei Räumlichkeiten und Flächen mit baurechtlicher Bedeutung eine Baubewilligung. So wird garantiert, dass Bauprojekte vor ihrer Ausführung auf die Übereinstimmung mit der raumplanerischen Nutzungsordnung und der Gesetzgebung überprüft werden (BGE 139 II 134).

Diese wirkungsbezogene Betrachtungsweise bringt mit sich, dass auch Nutzungsänderungen ohne jegliche baulichen Vorkehrungen oder Geländeänderungen nur mit Baubewilligung legal sein können, wie zahlreiche Beispiele zeigen. Der Hängegleiter-Landeplatz auf einsamer Wiese (BGE 119 Ib 222) etwa darf nur mit Bau-



**KLAR SEI, DASS
DIE «MEDITER-
RANEN NÄCHTE»
ZU LÄNGEREN
UND STÄRKEREN
LÄRMIMMISSION-
EN FÜHREN.**



bewilligung legal genutzt werden. Ebenso das Paintball-Feld im dichten solothurnischen Wald, bestehend einzig aus zwei Netzen und Asthaufen. Schliesslich sei mit einer intensiveren Boden- und Waldnutzung zu rechnen als beim Spazieren oder Pilze sammeln (VWBES.2007.143 in, SOG 2008 Nr. 18). Das gleiche Schicksal traf Veranstalter eines temporären Open-Air-Kinos auf einem Berg (VB.2005.00324 vom

12. Dezember 2005) und Liebhaber von Modellflugzeugen auf einer Schafweide (VB.2009.00308 vom 17. Dezember 2009). Anders beurteilten die Gerichte befristete Veranstaltungen auf den Aussenflächen eines Einkaufszentrums: Diese seien keine Nutzungsänderung und entsprächen der ursprünglichen Baubewilligung (BRGEI Nr. 0112/2011 vom 10. Juni 2011).

BEWILLIGTE NUTZUNG BLEIBT GEWAHRT

Was gilt nun für die «Mediterranen Nächte»? Der Rechtsstreit sei nicht mit den Paintball- und Hänggleiter-Fällen vergleichbar, so die Baurekursrichter. Klar sei, dass die «Mediterranen Nächte» zu längeren und stärkeren Lärmimmissionen führen. Dies

aber lediglich an wenigen Wochenenden pro Quartier. Zudem seien Veranstaltungen in Innenhöfen untersagt und Aussenbeizen nicht betroffen. Die Art der bisherigen bewilligten Nutzung bleibe also unverändert. Ebenso die maximale Gästezahl pro Lokal. Zusammenfassend seien keine gravierenden Verletzungen von Drittinteressen und Umweltauswirkungen ersichtlich. Ein Baubewilligungsverfahren wäre also unverhältnismässig und unnötig.

Schlechte Karten somit für die Rekurrierenden. Denn: Ohne baubewilligungspflichtigen Sachverhalt ist das Baurekursgericht der falsche Adressat. Dieses erklärte sich folglich für unzuständig und trat auf den Rekurs nicht ein. Schlimmer noch: Gewöhnlich werden Eingaben an eine unzuständige Verwaltungsbehörde von Amtes wegen an die korrekte Stelle weitergeleitet. So werden Rechtsverzögerungen verhindert oder Fristen und die Rechtshängigkeit gewahrt. Davon sah das Baurekursgericht ab und leitete die Rekurse nicht an die zuständige Volkswirtschaftsdirektion bzw. das Statthalteramt weiter. Schliesslich seien die Rekurrierenden anwaltlich vertreten und hät-

ten – entgegen der Rechtsmittelbelehrung – beim Baurekursgericht Rekurs erhoben. Ein ärgerlicher Ausgang für die Betroffenen. Immerhin sah die Richterschaft davon ab, die Unterlegenen zu einer Umtriebsentschädigung zu verurteilen. ■

URTEIL DES BAUREKURSGERICHTS VOM 19. JUNI 2020,
BRGE I NR. 0078/2020



***SIMON SCHÄDLER**

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

ANZEIGE

SIV

Finden Sie
den passenden Schätzer
für Ihr Objekt:



Nutzen Sie zudem:

Sensor
Service für aktuelle
Immobilienvergleichswerte

Marktreport
2x jährlich gegenwärtige
Marktdaten

Zoom
Fachmagazin für Schweizer
Immobilienbewerter

Stellenportal
Mitarbeitende via
SIV-Plattform finden

SIV
Schweizer Immobilienschätzer-Verband
Kompetenzpartner in Immobilienbewertungsfragen

Wenn's um Werte geht.

Profitieren Sie online von
unserer Schätzersuche

www.siv.ch

NEUES MATERIAL ZUR VERSTÄRKUNG VON BETON

Mit Memory-Steel, einem neuen an der Empa entwickelten Baumaterial, lassen sich nicht nur sanierungsbedürftige Betonkonstruktionen verstärken. Erhitzt man das Material mit Formgedächtnis, spannt es sich selbst vor. TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Statische Verbesserung einer Werkstattdecke mit Memory-Steel: Vor dem Wandabbruch erhielt die Decke eine Biegezugverstärkung.

BILDER: REFER AG

► ZAUBERHAFTES GEDÄCHTNIS

Es wirkt wie Zauberei: Eine stark verbogene und verformte Büroklammer wird über eine Kerzenflamme gehalten, rasch nimmt sie wieder ihre ursprüngliche Form an – makellos. Oder eine verbogene Brille wieder in ihre alte Form zurückbiegen, ist gar nicht so einfach. Für Brillengestelle aus einer ganz speziellen Metalllegierung allerdings kein Problem: Die Brille einfach in heisses Wasser legen, schon findet sie in ihre ursprüngliche Form zurück.

Zauberei oder nette technische Spielereien? Die Antwort lautet: Nein. Hinter diesem Phänomen steckt der etwas sperrige, aber zutreffende Begriff Formgedächtnislegierung (FGL). Es sind Metalllegierungen, die sich an jene Formen erinnern, die sie beim Herstellungsprozess erhielten. Durch eine temperatur- und druckabhängige Kristallgitterumwandlung erinnern sich FLG an die ihnen gegebene Ursprungsform. Die Atome des für Metalle typischen Kristallgitters nehmen also nach Temperaturveränderungen ihre ursprüngliche Ordnung wieder ein.

Formgedächtnislegierungen, auch als Shape Memory Alloys (SMA) oder Memo-

ry-Metalle bekannt, bestehen aus speziellen Legierungen wie etwa Nickel und Titan. Sie sind schon seit Jahrzehnten im Einsatz. So in den Bereichen Medizin, Elektronik, Luft- und Raumfahrt sowie für Konsumgüter wie die bereits erwähnten Brillengestelle. Im Bauwesen wurde das interessante Material kaum verwendet. Oft aus Unkenntnis, vielmehr aber wegen des hohen Preises für Nickel-Titan-Legierungen. Aufgrund der vielfältigen, interessanten Eigenschaften von Formgedächtnislegierungen könnten sie auch im Bauwesen gute Dienste leisten. Das bedingt allerdings neue materialtechnologische Entwicklungen. Bereits vor knapp 20 Jahren haben zwei Empa-Forscher in einem Fachbeitrag mit dem Titel: «Formgedächtnislegierungen im Bauingenieurwesen – eine Vision» auf das Potenzial bezüglich Einsatz im Bauwesen hingewiesen.

LANGER WEG VOM LABOR BIS ZUM PRODUKT

Geeignete Anwendungen von formbewussten Legierungen (FGL, SMA) sind Verstärkungen von Brücken und Gebäuden. Die Idee der Empa-Forscher: Bestehende

Betonträger liessen sich mit SMA-Stäben nachträglich verstärken. Diese wären durch Hitze zu aktivieren und könnten sich dann in ihre ursprüngliche Form zusammenziehen. Es entsteht eine Vorspannung. Die SMA-Stäbe wären lediglich mit Strom zu erhitzen, damit sie sich vorspannen. Eine aufwändige Spannvorrichtung und Hüllrohre entfallen. Für solche Anwendungen sind aus Kostengründen FGL aus Nickel-Titan-Legierungen wenig attraktiv und kaum wirtschaftlich. Interessant sind vielmehr Produkte auf Eisenbasis, da diese nicht nur viel günstiger sind, sondern auch deutlich geringere Prozesskosten aufweisen. Bislang waren sie zur Aktivierung des Formgedächtniseffektes, bis auf 400 Grad zu erhitzen. Das ist für den Einsatz bei Beton und Mörtel oder anderen temperaturempfindlichen Materialien zu hoch.

2009 gelang es Empa-Forschern, eine Formgedächtnislegierung auf Eisenbasis zu entwickeln, die im Bauwesen gut einsetzbar ist und die sie auch patentieren liessen. Die neuartige Eisen-Mangan-Silizium-Legierung mit dem Namen Memory-Steel lässt sich bereits um die 160 Grad aktivieren. Also für Beton, Mörtel, Mauerwerk und weitere



**Eingießen von Vergussmörtel
in vorgefräste Schlitznuten.**

Materialien gut erträglich. Die Herstellung der rund 100 Kilogramm schweren Gussblöcke erfolgte in enger Zusammenarbeit mit der österreichischen Montanuniversität Leoben, der deutschen Bergakademie Freiberg und der Firma G. Rau in Pforzheim. Bereits 2012 wurde das Start-up-Unternehmen Re-fer AG gegründet, das künftige eisenbasierte SMA für das Bauwesen produzieren und vertreiben sollte.

NEUE MÖGLICHKEITEN FÜR ALTE GEBÄUDE

Die lange Forschungs- und Entwicklungszeit (fast 15 Jahre) für Memory-Steel ist für CEO Julien Michels keineswegs erstaunlich. Auch nicht die sechs Jahre dauernde Zeit von der Gründung der Re-fer AG bis zum ersten Pilotprojekt 2017. Dazu Julien Michels: «Das Thema Formgedächtnislegierungen sind eine komplexe Materie, bei der viele Parameter

zusammenkommen und die einer entsprechenden Abstimmung bedürfen. Bei unserer Entwicklung war in der ersten Phase bedeutsam, dass die Vorspannwerte für einen wirtschaftlichen Einsatz genügend hoch sind und die Aktivierungstemperaturen für den technischen Einsatz tief genug zu halten.»

Der CEO von Re-fer AG erläutert dazu ein Beispiel: «Die Umformung der 100 Kilogramm schweren Gussblöcke zu etwa zwei Millimeter dünnen Lamellen oder zu gerippten Bewehrungsstäben bei Temperaturen von mehr als 1000 Grad benötigt ein enormes Fachwissen. Und auch die entsprechende Ausrüstung musste erst selbst entwickelt werden. Zudem waren die Umformungsprozesse auf die neuartigen Legierungen anzupassen.» Der Memory-Steel wird vor der Auslieferung vorgedehnt und zieht sich auf der Baustelle unter Wärmezufuhr wieder zusammen.

Die Stahleinlagen mit Gedächtnis finden heute ihre Hauptanwendung in der Verstärkung von Stahlbetonbrücken und bestehenden Gebäuden. Vor allem bei der Bauwerksinstandsetzung, insbesondere zur Biege- und Schubverstärkung, sowie zur Umwicklung ▶

ANZEIGE

eDossier
IMMOBILIENMANAGEMENT DIGITAL EINFACH

Löwenfels
Software in neuer Dimension

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

Detailinformationen

www.loewenfels.ch



SVIT
FORUM

SVIT Ski-Weekend

5./6. Dezember 2020



Jetzt mehr erfahren und buchen:
www.svit.ch/skiweekend2020

Mit freundlicher Unterstützung:  Electrolux

FUNKT'S?

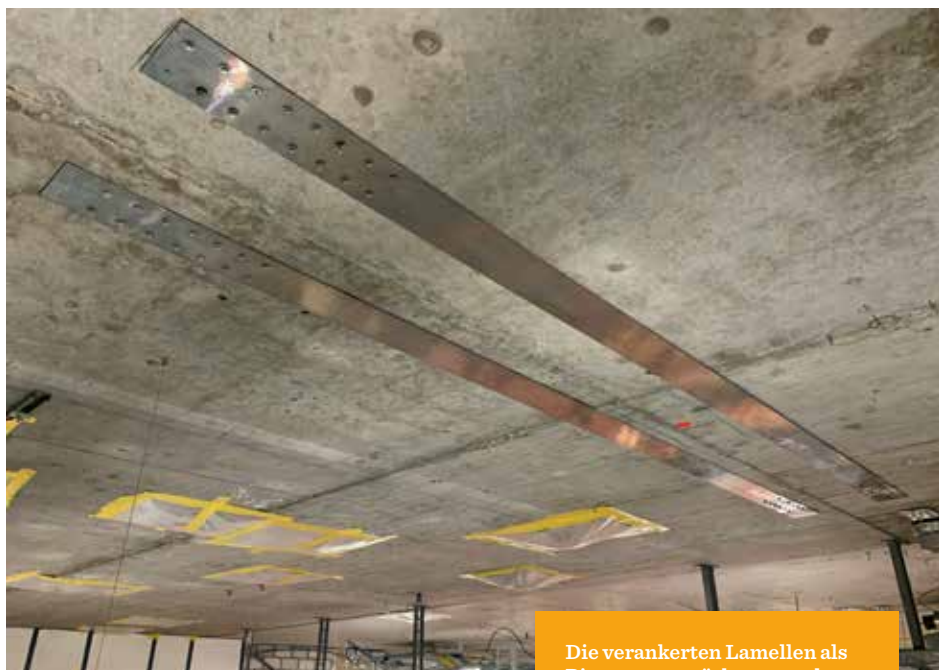
7.000 Immobilienverwaltungen vertrauen auf
Service nach Mass von Techem.



techem

Niemand zuhause? Macht nichts: Mit Techem Funkmessgeräten sind präzise Verbrauchsdaten verfügbar, ohne dass Wohnungen betreten werden müssen. Das spart zusätzliche Ablesetermine, Verbrauchsschätzungen – und damit jede Menge Zeit und Aufwand.

Techem (Schweiz) AG · Steinackerstrasse 55 · 8902 Urdorf · Telefon: 043 455 65 20 · www.techem.ch



Die verankerten Lamellen als Biegezugverstärkung vor dem Erhitzen auf rund 160 Grad.

BILD: RE-FER AG

von Betonbauteilen wie Stützen und weiteres. Bei Umnutzungen von Altbauten ist eine Verstärkung der Tragstruktur oft unumgänglich. Bei Gewerbe- und Industriebauten sind vielfach die Traglasten für die Haupt- und Zwischendecken zu erhöhen.

Dank Memory-Steel sind solche Aufgaben und Herausforderungen nun auch in engen Räumen gut lösbar. Ein oder mehrere Streifen (Re-plate, 120 mm breit, 1,5 mm dick) des Spezialstahls werden mithilfe von Dübeln unter der Decke befestigt und dann mit Strom oder per Infrarotstrahler erhitzt. Alternativ dazu können die Verstärkungen auch einbetoniert werden. Dazu ist zunächst ein Schlitz oben in die Betonoberfläche zu fräsen. Dann wird ein gerippter Bewehrungsstahl (Rebar, 12 mm Durchmesser) ebenfalls aus Memory-Steel in die Vertiefung gelegt und mit Spezialmörtel verfüllt. Nach Aushärtung des Mörtels erfolgt auch hier die Aktivierung des Formgedächtniseffektes mittels Erhitzung.

GUTE ZUKUNFTSAUSSICHTEN

In Zukunft könnte der neue Stahl auch ein probates Mittel für Betonfertigteile mit ungewöhnlichen Geometrien sein. Bei den bislang üblichen, hydraulischen Vorspannungen entstehen grosse Reibungskräfte bei gekrümmten Formen und Strukturen, was den Einsatz dieser gebräuchlichen Methode stark einschränkt. Julien Michels erklärt:

«Mit einbetonierten Profilen aus Memory-Steel werden nun auch stark gebogene Konstruktionen möglich. Denn die Profile ziehen sich beim Erhitzen gleichmässig über die ganze Länge ohne Reibungsverluste zusammen und übertragen die Spannungen ideal auf den Beton.»

Die nun seit knapp zwei Jahren erfolgreich auf dem Markt tätige Re-fer AG verfügt bereits über eine namhafte Liste von Referenzprojekten. Erwähnt seien etwa bloss die Tragwerksverstärkungen am Postsortiergebäude im Flughafen Zürich, die Schubverstärkungen im Gebäude des Kurtheaters Baden, die Wandverstärkungen im Einkaufszentrum Mellingen, die Gewölbeverstärkungen im unterirdischen Bahnhof Jungfraujoch, die Tragwerksverstärkungen beim Umbau Kasinopark Aarau, die Erdbebenverstärkungen im Einkaufszentrum Sursee oder die Brückenverstärkungen an der A1 in Mörschwil SG. ■



*ANGELO
ZOPPET-BETSCHART

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

VGQ SCHWEIZERISCHER
VERBAND FÜR
GEPRÜFTE
QUALITÄTSHÄUSER

VGQ - SEIT 20 JAHREN
GEPRÜFTE QUALITÄT IM HOLZBAU

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

Die Vorteile auf einen Blick:

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

Finden Sie für Ihr
Bauvorhaben
den passenden
Fachexperten:

www.vgq.ch

BAUSTOFF MIT VIELEN GESICHTERN

Der Baustoff Beton hat sich in den vergangenen 20 Jahren weiterentwickelt – dies bezeugen die gegensätzlichen Gebäude des Kunstmuseums Liechtenstein in Vaduz eindrücklich. TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Vorne der dunkle Kubus des Kunstmuseums Liechtenstein, dahinter der neue, helle Erweiterungsbau der «Hilti Art Foundation» im Zentrum von Vaduz. BILD: B. BÜHLER

▶ BETON UND SEINE BEDEUTUNG

Beton ist wegen seiner statischen, ästhetischen und bauphysikalischen Eigenschaften beliebt. Seiner Nutzung sind jedoch auch einige Grenzen gesetzt. Rau, roh, robust: Bauten aus Beton wirken oft wie Trutzburgen und Bunker, stolz oder gar abweisend und uneinnehmbar. Die Architektur ist roh und karg. Nichts wird versteckt, verkleidet oder geschönt. Für viele sind die grauen und oftmals hässlichen Riesen die grössten Bausünden des 20. Jahrhunderts. Sie haben mit ihrem gealterten Sichtbeton so gar nichts Einladendes an sich. Viele Gebäude der Nachkriegsmoderne verfielen über Jahrzehnte und gelten als zu monströs und hässlich, um bewahrt zu werden. Nun scheinen gewisse Formen des Brutalismus wieder in den Fokus zu rücken und sie werden als ehrliche Formensprache ohne historisierende Nostalgie gepriesen.

DER BAUSTOFF DER MODERNE

Beton ist halt der Baustoff der Moderne und einer der prägendsten unserer Zeit. Sei es von den vielfältigen Infrastrukturbauten bis hin zu den höchsten Ge-

BETON FUNDIERT UND STABILISIERT ALLE GEBÄUDE, AUCH HOLZHOCHHÄUSER.



PETER WELLAUER,
BETONSUISSE MARKETING AG

bäuden. Sein anhaltender Erfolg beruht dabei längst nicht mehr bloss auf seinen Ureigenschaften wie hohe Druckfestigkeit, sondern bis heute auch auf seiner enormen Wandelbarkeit. Beton ist eben nicht gleich Beton. Und Sichtbeton hat viele Gesichter: Etliche Spielarten des Materials ermöglichen eine grosse gestalterische und ästhetische Bandbreite. Beton bietet nicht nur eine hohe statische Sicherheit, er schützt auch vor (Wärme-)Strahlung und wirkt schallisierend. Seine weltweite Beliebtheit verdankt er wesentlich auch seiner Effizienz. Beton lässt sich faktisch überall einsetzen, ob vor Ort gegossen oder als industriell produziertes Fertigteil. Dazu Peter Wellauer, Geschäftsführer von Betonsuisse Marketing AG und Holcim (Schweiz) AG: «Beton ist ein eigentlicher Verwandlungskünstler. Er kann durchlässig bis dicht sein, und er kann leicht bis schwer sein. Poren-, Leicht- und Schaumbetons, zum Teil sogar leichter als Wasser, eignen sich als Dämmmaterialien, während Normal- und Schwerbetons hohe statische Festigkeiten und grosse Robustheit bieten.» Lichtdurchlässiger Beton gehört zu den erstaunlichsten Materialentwicklungen der

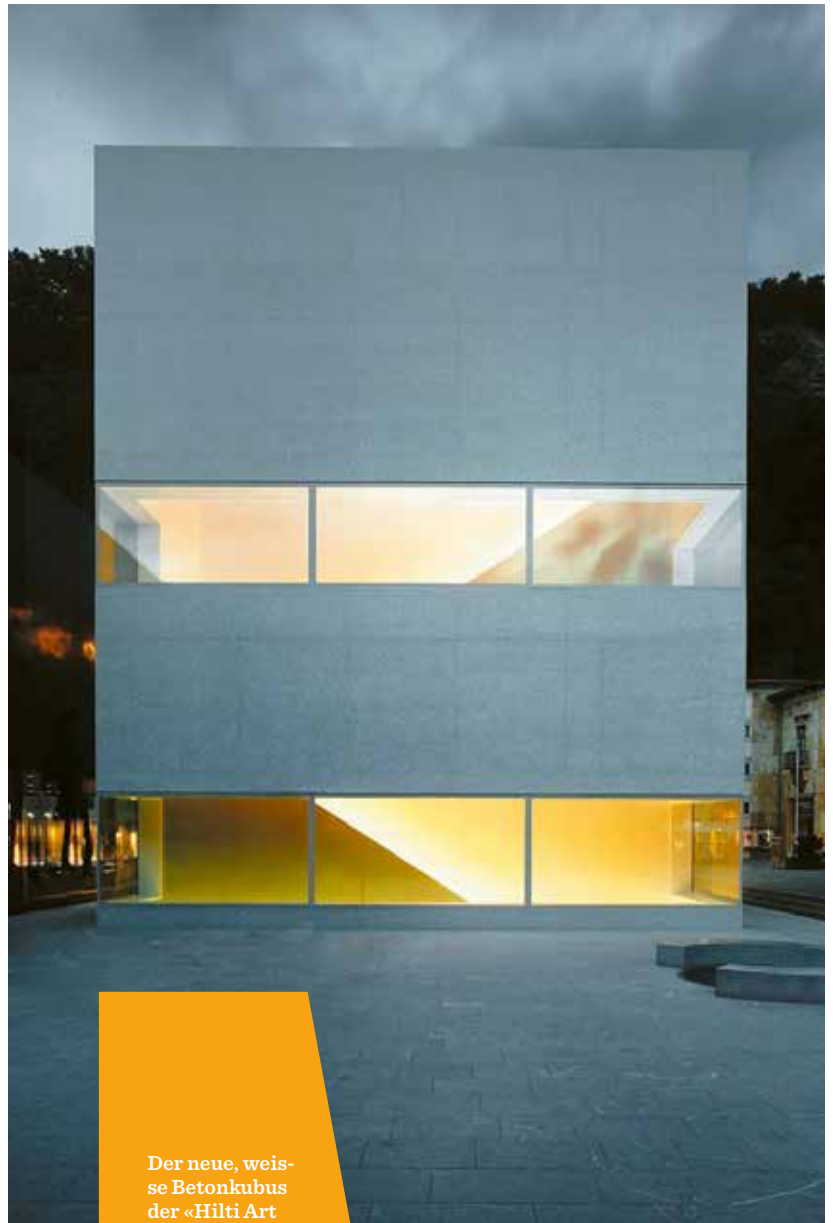
jüngsten Zeit. Mithilfe von lichtleitenden Fasern wandelt sich Beton vom schweren Baustoff zum fast federleichten Material.

Weitere Beispiele für die Vielfalt von Beton: Schaumbeton kann man mit dem Fingernagel ritzen, während Ultrahochleistungsbeton als fast unangreifbare Panzerung gegen Abrieb dient. Der verwendete Zement sowie lokale Kiese und Sande ergeben verschiedene Grautöne. Farbpigmente machen den Beton bunt und erweitern so bei Sichtbetonbauten die gestalterischen Möglichkeiten. Und Betonpromotor Peter Wellauer ergänzt: «Gerade die Multifunktionalität des Betons ist unerreichbar. Das gleiche Material, das Räume begrenzt, trägt, dämmt und schützt in einem. In der Schweiz gehört das Bauen mit Beton nicht nur zur guten Tradition, es wird auch laufend weiterentwickelt. Wir forschen daran, Beton mit energieärmeren Mischungen umweltfreundlicher zu machen.» Es gibt selbstverdichtende Betons oder komplexe Schalungsformen aus wiederverwertbarem Kunststoff, die das gestalterische Spektrum erweitern und gleichzeitig die Ausführung vereinfachen. Mit Beton entstehen robuste und langlebige Bauten, die auch Unterhaltskosten senken. Vor allem lässt sich Beton fast vollständig rezyklieren. Bis auf die Feinanteile lässt sich Abbruch- und Rückbaumaterial aus Beton immer wieder als gewichtige Bestandteile von Recyclingbeton verwenden.

KUNST IM DUNKLEN UND HELLEN KUBUS

Ein gutes Beispiel für gute zeitgenössische, moderne Betonbauten ist das Kunstmuseum Liechtenstein mit dem Erweiterungsbau der «Hilti Art Foundation». Das wegweisende Museumsgebäude in Vaduz wurde vor 20 Jahren nach Plänen der Basler Architekten Morger und Degelo errichtet. Das Museum ist ein einfach und klar definierter Baukörper von 60 Metern Länge, knapp 25 Metern Breite und 12 Metern Höhe. Auffallend ist vor allem die dunkel glänzende Betonfassade aus grünem und schwarzem Basalt sowie Untervaser Flusskies. Fugenlos gegossen, entstanden so durchgehende Fassadenflächen, die lediglich von Fensterbändern durchbrochen sind. Die fast schwarze Sichtbetonfassade wurde geschliffen, poliert und imprägniert. Dadurch entstand die glatte, reflektierende Oberfläche, in der die Kornstruktur des Betons gut sichtbar wird. Ein kennzeichnendes Merkmal der Betonfassade ist auch, dass sich die Konturen der Umgebung darin widerspiegeln. Die glänzende Imprägnierung dient als Korrosions- und Graffitischutz und muss regelmässig erneuert werden. Der signifikante Kubus beherbergt sechs Säle mit 1750 Quadratmetern Ausstellungsfläche.

Mit dem dunkelgrün-schwarzen Monolithen des Kunstmuseums Liechtenstein im Zentrum von Vaduz begründeten um die jüngste Jahrhundertwende die Architekten Morger, Degelo und Kerez ihr Renommee. Acht Jahre später gewann Meinrad Morger zusammen



Der neue, weisse Betonkubus der «Hilti Art Foundation» bei Nacht.

BILD: HILTI ART FOUNDATION

mit Fortunat Dettli den Wettbewerb für einen Erweiterungsbau. In dem 2015 eröffneten, nun weissen Kubus mit 20 Meter Kantenlänge zeigt die auf die klassische Moderne spezialisierte «Hilti Art Foundation» einen Teil ihrer Sammlung. Im ersten Unter- und Erdgeschoss führt der zweite Bauherr sein Uhren- und Schmuckgeschäft. Der dreigeschossige Erweiterungsbau mit seinen zwei Untergeschossen ist leicht abge- ▶

DAS RUNDUM-PAKET FÜR EINE ERFOLGREICHE IMMOBILIENVERMARKTUNG

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION
WEBDESIGN & WEBENTWICKLUNG
BERATUNG & INDIVIDUELLE LÖSUNGEN
INNOVATION ROOM
DESIGN & RAUMKONZEPTE

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH



● SWISSINTERACTIVE | 20 YEARS
● the visual company | 2000–2020



SVIT Welcome Back
20./21. November 2020



«Wie sieht die Zukunft der Immobilienvermarktung aus?»

Podiumsdiskussion mit

Jens Paul Berndt, CEO Homegate
Martin Waeber, Managing Director ImmoScout24
Jean-Pierre Valenghi, CEO Newhome

Jetzt mehr erfahren und buchen:
www.svit.ch/welcomeback2020

Mit freundlicher Unterstützung:



homegate.ch newhome
Das Immobilienportal zuerst entdecken



Beispiele für
kreative und
vielfältige
Oberflächenge-
staltungen von
Sichtbeton.

(BILD: ANGELO ZOPPET)



Neues Büro- und Gewerbehäus «Hangaar» in Aarau mit geschliffenen Fassadenelementen aus Terrazzo-Beton.
(BILD: CREABETON AG)

dem aus er über das erste Untergeschoss erschlossen wird. Seine weisse Fassade ist durch vier Fensterbänder gegliedert. Sie bildet mit der «schwarzen» des bestehenden Kunstmuseums ein kompositorisches Ensemble und macht die inhaltliche Verbindung ablesbar. Die strahlend helle Fassade des neuen Ausstellungsgebäudes besteht vorwiegend aus weissen, gebrochenen Zuschlagstoffen. Und zwar aus Kies des nahen Rheins und aus Laaser Marmor aus dem Südtiroler Vinschgau. Dieser gilt als besonders hart, widerstands- und wetterbeständig. Architekt Meinrad Morger zu den optischen Effekten der Fassade: «Die oberste Schicht des weissen Betons wurde geschliffen und poliert. Wie bei einem kostbaren Stein wird so sein Innenleben sichtbar. Durch den Glanz der Oberfläche verändert sich die Optik des Gebäudes ständig.» ■



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

BETONSKULPTUR ALS FASSADE

Die neue Raiffeisenbank in Oberriet SG fasziniert durch ihre netzartige Fassade. Diese besteht aus 59 individuell gegossenen Elementen aus Glasfaserbeton und soll eine luftreinigende Wirkung haben. TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER*



BILD: GFT FASSADEN AG / EMIL FOTOGRAFIE

Fassade aus Glasfaserbeton mit attraktiver dreidimensionaler sowie luftreinigender Wirkung.

▶ GLASFASERBETON-ELEMENTE

Die neue Geschäftsstelle der Raiffeisenbank erinnert an US-amerikanische Drive-in-Schalter, die dort ihren festen Platz im Alltag behaupten. Die Architekten um Carlos Martinez platzierten das neue Bankgebäude auf zwei Sockeln – dem Drive-through-Automaten und dem Erschliessungskern des Hauptgeschosses. So ist der komplette, untere Bereich der Bank als repräsentative Einfahrt gestaltet. Durch eine Verspiegelung beginnen sich die massiven Elemente zu entmaterialisieren, was den Eindruck der Schwerelosigkeit erzeugt. Verstärkt wird dieser Eindruck durch die extreme Auskragung der oberen Etage durch die vorgespannte Decke.

Über einen roten Bodenbelag gelangt man per Erschliessungskern in die Filiale im ersten Stock. Hier oben präsentiert sich die Beraterbank als offener, komplett verglaster Kubus. Lediglich durch Glaselemente wird dieser in einzelne Bereiche zониert. Ein begrünter Lichthof definiert die Lobby sowie die privateren Bereiche für Beratungen.

Der netzartige Mantel, der sich um das Obergeschoss der Bank legt, misst rund 340 m². Die zusammengefügt Glasfaserbeton-Elemente haben eine starke dreidimensionale Wirkung und wurden mithilfe von Silikonformen gegossen. Form, Farbe und Struktur der Elemente sind bei diesem Verfahren variierbar. Damit ermöglichen sie eine spezifisch auf das Objekt ab-

gestimmte Gesamtfassade, die komplett individualisiert ist. In Oberriet kamen drei Grundschalungen, in denen vier verschiedene Elementtypen produziert wurden, zum Einsatz. Insgesamt wurden 59 Elemente (davon 47 gerade und 12 gerundete) mit einem Gewicht von je rund 1000 kg verbaut. Die Fassade aus Glasfaserbeton-Elementen ist eine objektspezifische Speziallösung der GFT Fassaden AG.

LUFTREINIGENDE SCHLEIERFASSADE

Die formal und statisch aussergewöhnliche Fassade besitzt eine weitere Besonderheit. Es handelt sich um eine luftreinigende Schleierfassade, welche die Abgase, die durch die Zufahrt zum Drive-through-



Bankomaten entstehen, kompensiert und somit die Umgebungsluft von Schadstoffen befreit. Die Fertigteile enthalten Titandioxid, das der Betonrohmpulverförmig beigefügt wurde. Titandioxid bewirkt, dass die Elemente in Form von Photonen Solarenergie aufnehmen und freie Elektronen und sogenannte Elektronenlöcher abgeben. Diese neutralisieren die Schadstoffe in der Luft. Die Technologie ist bekannt und bewährt: Es bedarf lediglich einer geringen Menge UV-Licht und Feuchtigkeit, um Luftschadstoffe in harmlose Mengen Kohlendioxid und Wasser umzuwandeln.

WIRTSCHAFTLICHE LÖSUNG DANK SILIKONFORMEN

Fassaden aus Glasfaserbeton-Elementen haben mehrere Vorteile. Einerseits kann dank der modularen Schalungskonstruktion aus Silikonformen das Design individuell gestaltet werden. So lassen sich unterschiedlichste Masse und komplexe Formen projektbezogen giessen. Anker für verdeckte Befestigungssysteme können bereits während der Produktion integriert oder nachträglich mithilfe von Schrauben angebracht werden.

Andererseits erlaubt eine hohe Wiederholbarkeit der produzierten Elemente eine wirtschaftliche Lösung für die gesamte Gebäudehülle. Glasfaserbeton ist ein natürliches, mineralisches Material, das absolute Sicherheit und Brandbeständigkeit durch seine hervorragenden thermischen Werte garantiert.

Dank der Verwendung einer speziellen Betonmischung mit schneller Frühfestigkeit konnte bereits zwölf Stunden nach dem Giessen ausgeschalt werden. Gemäss der Norm waren die Elemente nach 28 Tagen so ausgehärtet, dass sie transport- und montagebereit waren. Mittels massiver Stahlkonsolen wurden sie mit einem Abstand von rund 86 cm durch die Dämmung in die Stirnseite der Decken verankert. Zwischen den 16 cm starken Betonelementen und der Aussendämmung besteht ein rund 56 cm breiter Abstand. Hier liegt vor der Decke des Erdgeschosses ein begehbare Rost, montiert auf dem Aufwinkler für die Betonelemente, der Servicekontrollgänge erlaubt. ■



*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).

ANZEIGE



DAS GLASFASERKABELNETZ VON UPC

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

Bestens verbunden mit Mobile von UPC: Im stärksten, meistgenutzten Mobilnetz der Schweiz profitieren Sie von einer superstarken Netzabdeckung.

Happy Home: UPC TV – alles drin. Ein intelligentes, simples und persönliches TV-Erlebnis.

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



ZUKUNFTSFÄHIGES WOHNEN

Unsere Wohnumgebung soll attraktiv sein und gleichzeitig möglichst nachhaltig. Zukunftsfähiges Wohnen bedeutet, das «System Wohnen» zu verstehen und die Weichen bereits heute zu stellen. Wie das gelingen könnte, zeigt eine neue Studie.

TEXT – CHRISTIAN SCHMID & MALENKA SCHMUTZ*



Ein Leuchtturm für das Wohnen von morgen – smart, nachhaltig und flexibel an einem Standort: das Quartier «Future Living» in Berlin.

(BILD: GSW SIGMARINGEN GMBH).

► SYSTEM WOHNEN – MEHR ALS NUR EIN DACH ÜBER DEM KOPF

Beim Thema Wohnen kommen einem sofort die eigenen vier Wände und die darin stattfindenden Wohnaktivitäten in den Sinn: Schlafen, Ausruhen, Waschen, Pflegen, Essen und Arbeiten. Dies ist allerdings nur ein kleiner Ausschnitt des vielgestaltigen Systems Wohnen. Zum gebauten Wohnumfeld gehören auch verschiedene Prozesse der Erstellung, die Ausstattung (Möbel etc.) und der eigentliche Betrieb der Wohnung. Verschiedene Akteure wie Investoren, Eigentümer, Bauherren, Mieter sowie Gesetzgeber prägen und verändern das System. Hinzu kommen Einflussgrößen wie die bestehende Siedlungs- und Versorgungsinfrastruktur, das Wohnangebot und die Wohnnachfrage sowie gesellschaftliche und politische Anforderungen. Um das Wohnen in der Schweiz auf die politischen Klima- und Energieziele auszurichten, ist es zentral, das System in seiner Komplexität und Wirkung auf die Umwelt zu erfassen.

WIR TEILEN
VERMEHRT
WOHNRÄUME,
UND WIR HEI-
ZEN AUS-
SCHLIESSLICH
ERNEUERBAR.

VIELFÄLTIGE UMWELTWIRKUNGEN

Die Resultate der Studie zeigen, dass das Wohnen insgesamt einen Anteil von mehr als einem Viertel an

der Gesamtumweltbelastung der Schweiz hat. Wird die Alltagsmobilität einbezogen, vergrössert sich der Anteil sogar auf rund einen Drittel an der Gesamtumweltbelastung. Die Umweltwirkung des Systems Wohnen entfaltet sich hauptsächlich in den drei Bereichen Klima und Energie, Flächenverbrauch und Zersiedelung sowie Ressourcen und Materialverbrauch. Pro Person und Jahr werden für das Wohnen rund vier Tonnen CO²-Äquivalente emittiert. Fast zwei Drittel der Gebäude mit Wohnnutzung werden immer noch fossil beheizt. Ausserdem stammen fast 60 Prozent der reinen Wohngebäude aus einer Bauperiode vor 1980, welche in den meisten Fällen mit den heutigen Anforderungen und Standards bezüglich Energieeffizienz nicht mehr standhalten können. Entsprechend hat der Betrieb von Wohnungen im Umweltbereich Klima und Energie die grösste Umweltwirkung: Mit einem Anteil von je rund zwei Dritteln beim Energieverbrauch und bei den Treibhausgasemissionen entsteht im Wohnungsbetrieb bedeutend mehr energie- bzw. emissionsbezogene Umweltwirkung als bei der Erstellung und bei der Ausstattung von Wohnraum. Durch immer effizientere Bauweise wird die Verwendung von energie- und ressourceneffizienten Baumaterialien zukünftig immer

wichtiger. So werden in der Schweiz jährlich 60 bis 70 Millionen Tonnen Baumaterialien für den Hoch- und Tiefbau verwendet, wovon Wohnen einen bedeutenden Anteil hat. Durch die steigende Anzahl Kleinhaushalte sowie veränderte Wohnansprüche hat die durchschnittliche Wohnfläche pro Einwohner zugenommen. In der Schweiz beansprucht jede in der Schweiz lebende Person 46 Quadratmeter Wohnfläche (Stand 2018). Auch die Zersiedelung hat in der Schweiz in den letzten Jahrzehnten zugenommen. In Zukunft gilt es, diese negativen Umweltwirkungen bedeutend zu reduzieren.

WOHNEN IN DER ZUKUNFT

Um den Bereich Wohnen nachhaltiger zu gestalten und entsprechende Massnahmen zu ergreifen, ist es wichtig zu wissen, wie sich die Schweiz bis 2050 entwickeln könnte. Verschiedene Trends spielen dabei eine zentrale Rolle. In der Schweiz werden in dreissig Jahren über 10 Millionen Personen wohnen. Gleichzeitig altert die Bevölkerung infolge der höheren Lebenserwartung und der sinkenden Geburtenrate stark: Im Jahr 2050 wird gut ein Viertel der Bevölkerung über 65 Jahre alt sein. Individualisierungstendenzen zeigen sich im wachsenden Anteil Einzelpersonenhaushalte, was auch zu einem erhöhten Flächenverbrauch führt. Im Gegensatz zur Individualisierung steht der Gegen-trend der Wir-Kultur, welcher die Möglichkeit zur gemeinschaftlichen Nutzung von Flächen bietet. Im Jahr 2050 werden digitale und technische Geräte und Infrastrukturen zudem viel präsenter sein als heute. Nicht nur deren energie- und ressourcenintensive Herstellung, sondern auch deren Verwendung könnte den Umweltfussabdruck vergrössern. Die Digitalisierung bewirkt einen Wandel auch bei der Kommunikation, beim Einkaufen oder beim Zugang zu Tausch- und Teilmöglichkeiten im Wohnalltag. Eine Rolle spielt aber auch die klimatische Entwicklung: Die Hitzebelastung, insbesondere in Städten, und längere Trockenperioden verlangen nach einer klimaangepassten Stadtentwicklung und klimakompatiblen Gebäuden, die wiederum einen wesentlichen Beitrag zur Aufenthaltsqualität im Wohnumfeld leisten. Schliesslich besteht die Herausforderung darin, die Wirkungsweisen des Systems Wohnen zu kennen, diese mit den erwarteten Entwicklungen zu verknüpfen und die resultierenden vielfältigen Umweltwirkungen zu antizipieren.

WOHNEN MIT GERINGER UMWELT-WIRKUNG – ALLE AKTEURE GEFRAGT

Dies führt zu konkreten Anforderungen an ein zukünftiges System Wohnen mit möglichst geringer Umweltwirkung: Die Erstellung von Gebäuden erfolgt mit energie- und ressourceneffizienten Baumaterialien, Low-Tech-Lösungen werden frühzeitig in die Planung einbezogen, die Energie stammt nur aus erneuerbaren Quellen, die Altbauten werden saniert, und es wird ein flexibler, modular gestaltbarer Wohnraum mit



Fast zwei Drittel der Gebäude mit Wohnnutzung werden immer noch fossil beheizt. (BILD: FOTO KULTURPARK)

geringem Flächenverbrauch und gemeinschaftlich genutzten Flächen angeboten. Weiter soll das Angebot an verdichtetem, gemeinschaftlichem und generationen-übergreifendem Wohnen erweitert und durch eine geeignete Infrastruktur gefördert werden. Zudem erfolgt der Kauf und die Nutzung von Geräten ebenso energie- und ressourcenschonend wie deren Herstellung. Solch vielseitige Anforderungen können nur dann akzeptiert und realisiert werden, wenn alle Akteure des Systems Wohnen ihren Beitrag leisten. Einen grossen Einfluss auf die Umweltwirkung des Systems haben besonders Investoren mit Standortentscheiden, Eigentümer- und Bauherrschaften – beispielsweise bei der Wahl des Energieträgers für die Raumwärme. Und natürlich Gesetzgeber – als Vorbilder bei eigenen Liegenschaften und als massvolle und vorausschauende Verfasser von Vorschriften. ■



***DR. CHRISTIAN SCHMID**

Der Autor ist dipl. Geograph ETH und leitet bei Intep den Bereich Sozioökonomie.



***MALENKA SCHMUTZ**

Die Autorin ist Umweltnaturwissenschaftlerin ETH und Mitarbeiterin bei Intep.

DOWNLOAD

Der Bericht steht unter dem folgenden Link zum Download bereit: <https://www.bafu.admin.ch/bafu/de/home/zustand/publikationen-zum-umweltzustand/studien.html>.

INSTANDHALTUNG VON SANITÄRNETZEN : EPOXIDHARZ VERSUS SILIKAT



Ob alt oder neu, die Wasserleitungen in einem Gebäude erfordern regelmässige Kontrollen, um Nutzern einwandfreie Wasserqualität zu gewährleisten. Eine gute Wartung ermöglicht es den Eigentümern auch, auf eine vollständige Renovierung der hydraulischen Netze zu verzichten und die Lebensdauer ihrer Gebäude zu verlängern.



Reinigung im Inneren der Leitungen entwickelt sich nunmehr zur natürlicheren Lösung

Das früher weit verbreitete Epoxidharz macht heute vermehrt Greentech-Lösungen Platz. Diese sind gesundheitlich in jeder Hinsicht unbedenklich und vom Bundesamt für Gesundheit (BAG) genehmigt.

Diese umweltfreundlichen Behandlungen auf Silikatbasis bürgen für eine wirkungsvolle Langzeiterhaltung und haben den Vorteil, dass sie für den Organismus unschädlich sind. Soll man also weiterhin Epoxidharzbehandlungen einsetzen?

Epoxidharz, geprüft nach BAG- und SVGW-Anforderungen

Bereits 2012 zeigte sich das BAG besorgt darüber, dass die Wasserqualität nach den mit Epoxidharz durchgeführten Sanierungsarbeiten als ungenügend angesehen wurde. In jüngerer Zeit warnten Suissetec und der Schweizerische Verein des Gas- und Wasserfaches (SVGW): Die Auskleidung von beschädigten Wasserrohren mit Epoxidharz könnte zu einer erheblichen Verschlechterung der Trinkwasserqualität führen. Schliesslich wird die Verwendung von Epoxidharz wegen seiner Dicke nicht für die Sanierung von Rohren mit einem Durchmesser unter 300 mm empfohlen. Das schränkt die Einsatzmöglichkeiten noch etwas mehr ein.

Viele Rohre werden immer noch mit Epoxidharz behandelt, selbst wenn dieses aus Polymeren zusammengesetzte Material heute sehr umstritten ist. Von den Lagerungsbedingungen der Rohstoffe über das Mischen des Epoxids und seine Verteilung in den Rohren bis zum Aushärten gilt: Die heiklen Schritte vervielfachen sich und die Intervention für eine Epoxy-Wartung dauert lang.

Suissetec warnt in seinen technischen Anleitungen für Trinkwasserleitungen explizit vor der Verwendung von Epoxidharz, dessen falsche Verwendung zu folgendem führen kann:

- Ungenügende Reinigung und Verkleidung der Rohre
- Adhäsionsprobleme des Harzes in den Rohrbögen
- Mangelnde Homogenität der Mischung, wodurch eine poröse und wellige Beschichtung entsteht

Als schwerwiegende Folge droht die Migration der chemischen Substanzen des Epoxidharzes ins Trinkwasser. Bei Warmwasserleitungen ist das Risiko übrigens höher, denn Wärme kann die Migration dieser Substanzen verstärken.

Silikatbehandlung – von Schweizer Behörden validierte Greentech-Alternative

Silikat, ein natürlich im Wasser vorkommendes Mineralsalz, ist ein starker Korrosionshemmer, ein unbestreitbarer Vorteil für die Wartung der Rohrleitungen. Der SVGW und Suissetec haben dem Schutzanstrich auf Silikatbasis ihre Zertifizierungen erteilt. Unabhängig vom Durchmesser der Rohre garantiert der Schutzanstrich auf Silikatbasis:

- Gleichmässige Verteilung der Schutzschicht über die gesamte Länge des Rohres, auch an schwer zugänglichen Stellen wie z.B. Bögen
- Keinerlei Korrosionsgefahr zwischen der Schutzschicht und dem Rohrmaterial
- Kurze Interventionszeit, für die weder strukturelle Änderungen noch das Entfernen der Ventile nötig sind
- Die Installationen können während der Behandlung benützt werden.



Innenseite eines durch Dipan mit Silikat behandelten Rohres

Die Behandlung auf Silikatbasis ist auf längere Sicht der beste Verbündete im Kampf gegen Korrosion und Lecks in Rohren. Ausserdem wird der Geschmack des Wassers keinesfalls beeinträchtigt.

Es gibt sowohl zertifizierte Silikatbehandlungen als auch zu 100 Prozent natürliche Produkte. Sie tragen das Label Swiss Made und sind vom Bundesamt für Gesundheit (BAG) und von den Kantonschemikern genehmigt.

Mehr Sicherheit und Einsparungen für Hauseigentümer

Mit der Silikatbehandlung vermeiden institutionelle Eigentümer:

- Erhebliche Renovierungskosten
- Übermässigen Energieverbrauch der Installationen
- Risiken in Bezug auf Sicherheit und öffentliche Gesundheit

WEITERE INFORMATIONEN:

DIPAN AG
Steinackerstrasse 35, 8302 Zürich-Kloten

Michaël Brechbiehl – Vertriebsleiter
+41 79 927 34 59, michael.brechbiehl@dipan.ch
www.dipan.ch

SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

23.10.2020

Best Practice im Maklerrecht

28.10.2020

Immobilien-Portfoliomanagement

26.11.2020

Mietrecht – Best Practice bei Verträgen
und Rechtsfragen

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)
Darin inbegriffen sind Seminarunterlagen,
Pausengetränke und Mittagessen.

SEMINAR **IMMOBILIEN-PORT- FOLIOMANAGEMENT** 28.10.2020

INHALT

Die seit längerem tiefen Zinsen üben Druck aus auf Immobilieninvestitionen. Die Einkünfte werden geschmälert. Privatpersonen und Immobilienfirmen benötigen eine Strategie, um risikobereinigt einen Mehrwert zu erhalten und zu schaffen.

In diesem Seminar legen wir den Grundstein mit der Strategieentwicklung.

Darauf bauen wir ein aktiv gemanagtes Immobilienportfolio. Dabei begegnen wir diversen Fallgruben und Herausforderungen, welche im operativen Portfoliomanagement vorausschauend vermieden werden können. Abgerundet wird der Tag mit praktischen Beispielen und umsetzbaren Ansätzen für die eigenen Projekte.

ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus der Immobilienwirtschaft, Planer, Portfoliomanager, Bewirtschaftungsspezialisten sowie Investoren und Eigentümer mit kleineren bis grossen Portfolios oder Experten aus einem Family-Office

REFERENT

Pascal R. Bersier, Inhaber und
Geschäftsverantwortlicher Brevalia AG

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Renaissance Zürich Tower Hotel
Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich
09.00 bis 17.30 Uhr

SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)

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

SEMINAR **MIETRECHT - BEST PRACTICE BEI VERTRÄGEN UND RECHTSFRAGEN** 26.11.2020

INHALT

Es stehen an diesem Seminar folgende Themen zum Mietrecht im Vordergrund: Der richtige Einsatz von amtlichen Formularen, Fristen, Untermiete, vorzeitige Rückgabe, Schadenersatzpflicht des Vermieters, Begründungen für eine Kündigung.

ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus Immobilienbewirtschaftung, -treuhand und -beratung sowie alle weiteren interessierten Kreise. Reporting.

REFERENTEN

- Hans Bättig, Fürsprecher,
Krneta Advokatur Notariat, Bern
- Tobias Kunz, Rechtsanwalt, Zürich
- Florian Rohrer, Rechtsanwalt,
Rohrer Müller Partner Rechtsanwälte,
Zürich

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Hotel Marriott
Neumühlequai 42, 8006 Zürich
09.00 bis 16.30 Uhr

SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)

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

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

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

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

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

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

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

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

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT AARGAU

16.02.2021–28.09.2021
 Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
 Samstag, 08.00–11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT OSTSCHWEIZ

07.01.2021–16.11.2021
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00–20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen
 23.08.2021–24.03.2022
 Montag und Donnerstag,
 18.15–21.30 Uhr
 bzb Weiterbildung, Buchs SG

SVIT ZÜRICH

Klasse 1: 02.02.2021–07.10.2021
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00–20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon
 Klasse 2: 15.02.2021–25.10.2021
 Montag, 09.00–15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

10.08.2021–18.11.2021
 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

07.01.2021–25.05.2021
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00–20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 1: 22.02.2021–07.07.2021
 Kurs 2: 18.08.2021–20.12.2021
 (inkl. Kommunikation/
 Methodenkompetenz)
 Montag und Mittwoch,
 18.30–21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

01.03.2021–12.07.2021
 Montag und Donnerstag,
 18.00–20.45 Uhr
 sowie teils
 Samstag, 09.00–15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

17.08.2021–02.11.2021
 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

01.02.2021–05.07.2021
 Montag, 18.00–20.45 Uhr
 sowie teils
 Samstag, 09.00–15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

10.08.2021–28.09.2021
 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
 03.06.2021–08.07.2021
 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: 26.05.2021–07.07.2021
 Fernunterricht via «Zoom»

SVIT ZÜRICH

02.11.2020–07.12.2020
 Montag, 14.30–20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon
 10.05.2021–12.07.2021
 Montag, 18.00–20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

Modul 1: 23.02.2021–08.06.2021
 Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
 Modul 2: 14.08.2021–18.09.2021
 Samstag, 08.00–11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

Modul 2: 10.11.2020–15.12.2020
 Modul 1: 12.01.2021–09.03.2021
 Dienstag, 17.30–20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 09.03.2021–06.04.2021
 Modul 2: 27.04.2021–10.06.2021
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00–20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 2: 26.10.2020–30.11.2020
 Modul 1: 18.08.2021–22.09.2021
 Montag und Mittwoch,
 18.30–21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

Modul 1: 04.05.2021–22.06.2021
 Dienstag, 18.00–20.45 Uhr
 Modul 2: 26.08.2021–28.10.2021
 Donnerstag, 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

23.08.2021–13.12.2021
 Montag, 18.00–20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

28.10.2020–02.12.2020
 Examen: 16.12.2020
 Genève

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

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

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

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in den Regionen Basel, Bern, Ostschweiz, Zentralschweiz, Zürich und der Romandie sowie alle zwei 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).

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

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

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

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

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

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

REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-GLIEDERORGANISATIONEN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Am Hauptsitz in Baar suchen wir einen engagierten und erfahrenen

Immobilienbewirtschafter (w/m)

IHRE AUFGABEN

- Administrative und technische Bewirtschaftung von Wohnhäusern (Miet- und Stockwerkeigentums-Objekte)
- Idealerweise mit Erfahrung in Gewerbehäuser
- Selbständige Mandatsleitung des zugewiesenen Portfolios
- Optimale Werterhaltung und Erreichung der budgetierten Erträge
- Erreichung einer langfristigen Kundenbindung
- Weiterentwicklung Image als professioneller Immobiliendienstleister

IHR PROFIL

- Kaufmännische Grundausbildung mit Weiterbildung zum Immobilienbewirtschafter mit eidgenössischem Fachausweis
- Erfahrung in der Bewirtschaftung von Wohnhäusern (Miet- und Stockwerkeigentum)
- Selbständige Arbeitsweise, leistungs- und teamorientiert, belastbar, gute Umgangsformen, verhandlungssicher

WIR BIETEN

- Herausfordernde und vielseitige Tätigkeit in einem zukunftsorientierten Unternehmen
- Persönliche, stabile und familiäre Unternehmenskultur, die eigenverantwortliches Handeln unterstützt
- Attraktive Anstellungsbedingungen und eine moderne Infrastruktur

Erkennen Sie in dieser Aufgabe eine längerfristige Herausforderung?

Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

Alfred Müller AG, Neuhofstrasse 10, 6340 Baar
eliane.hoeltschi@alfred-mueller.ch
Telefon +41 41 767 02 13

Räume voller Leben

 **Alfred Müller**

ZU VERKAUFEN / NACHFOLGE

Immobilientreuhand / -Verwaltung im Tessin

Aktuelle, neuzeitliche Infrastruktur (in eigenen Büroräumlichkeiten)
Interessantes Verwaltungs-Portefeuille von Stockwerkeigentumsliegenschaften
Ausgewogener Bestand von exklusiven Verkaufsmandanten
Über fast 25 Jahre mit erfolgreicher Tätigkeit aufgebautes und konsolidiertes
Netzwerk zu Banken, Notaren, Handwerkern
Einführung durch bisherige Eigentümerschaft kann gewährleistet werden

**Solvente Interessenten melden sich unter Chiffre Nr. 220040 an:
E-Druck AG, Lettenstrasse 21, Postfach 363, 9016 St. Gallen**

«FRÜHE EINBINDUNG SCHAFFT VERTRAUEN»

In der Raumfahrtindustrie haben sich kooperative Zusammenarbeitsmodelle bewährt. Davon könnte sich auch die Bauwirtschaft eine Scheibe abschneiden. Das zeigte die Diskussion an der Focus-Veranstaltung der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater KUB. TEXT – RETO WESTERMANN*



Lernen von der Raumfahrtindustrie: spannende Diskussion an der Focus-Veranstaltung der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater im Club Härtereie in Zürich.

(BILD: ALESSANDRO DELLA BELLA).

▶ VERTRAUEN SORGT FÜR QUALITÄT

Ein früher Einbezug von Subunternehmern, lang laufende Verträge, gemeinsame Planung, Transparenz – so arbeitet das Raumfahrtunternehmen «Ruag Space» mit seinen Lieferanten zusammen. «Ohne diese Nähe und dieses Vertrauen könnten wir die hohe Qualität unserer Produkte nicht garantieren», erklärte Deborah Müller anlässlich ihres Einstiegsreferats zur Focus-Veranstaltung der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater am 8. September in Zürich. Müller ist Produktions-Ingenieurin bei Ruag Space. Mit der Zusammenarbeit auf Vertrauensbasis nahm sie einen Kernpunkt aus Thomas Wipflers Begrüssungsworten auf. Der KUB-Präsident hatte dort gezeigt, wie

die Idee zum Thema des Focus-Anlasses – «Schluss mit dem reinen Preiswettbewerb – mit Innovation und Kollaboration zum Erfolg» – entstanden war. Dabei warf er auch die Frage auf, ob heute in den Beschaffungsprozessen der Bauindustrie die Messgrösse «Vertrauen» fehle und oft nur der Preis zähle. Deborah Müllers Referat lieferte aber nicht nur eine Antwort auf Wipflers Votum, sondern auch weitere Denkanstösse für die anschließende Diskussion. Auf dem Podium dabei waren neben Müller auch Carole Gehrer Cordey, Rechtsanwältin mit Spezialgebiet Öffentliches Beschaffungsrecht, Ede Andrásky, Leiter Business Development Schweiz bei Halter und

Severin Boser, Leiter Business Development bei Implenia. Die Gesprächsleitung hatte Hans-Rudolf Schalcher, emeritierter Professor der ETH Zürich.

«BIG ROOMS» FÜR PROJEKTEAMS

Die Einstiegsfrage ging an die beiden Baufachleute: «Wo drückt der Schuh und wo setzen sie den Hebel an?» Sowohl Boser als auch Andrásky stellten der Branche kein gutes Zeugnis aus: Die Wertschöpfung sei schlecht und die kaskadierten Prozesse ein Steinzeitmodell. Ede Andrásky von Halter erklärte, warum dies so ist: «Die letzten 15 Jahre ging es der Branche sehr gut, und es gab keinen Grund, etwas zu ändern

– das würgt jede Innovation ab.» Für ihn ist klar, dass es so nicht weitergehen kann. «Der Preisdruck steigt und führt zu Veränderungen.» Andrásky denkt dabei etwa an integrative Prozesse oder die Arbeit mit dem Werkgruppenmodell. Ein Muss ist für ihn künftig zudem eine viel engere Zusammenarbeit zwischen Bauherrschaft, Planenden und Ausführenden. Andrásky schweben dabei interdisziplinäre Teams vor, die in «Big Rooms» Projekte vorantreiben. «Dafür braucht es aber eine hohe Bestellerkompetenz – dabei könnten Bauherrenberater eine wichtige Rolle spielen.» Damit solch neue Modelle funktionieren, ist gemäss Boser von Implenia eine Umstrukturierung der Unternehmen nötig. «Die Prozesse müssen über-



dacht, die Strukturen abgeflacht und die Teamarbeit forciert werden.» Der Forderung nach einer engeren Zusammenarbeit konnte Deborah Müller von Ruag Space nur zustimmen: «Eine frühe Einbindung aller Beteiligten schafft Vertrauen.» Für sie ist aber auch klar, dass diese immer eine Gratwanderung ist. «Es ist wichtig abzuwägen, wie viel Wissen man Preis gibt, denn der Auftraggeber von heute kann gerade bei uns der Konkurrent von morgen sein.»

NEUE MODELLE MIT WENIG RISIKO

Viel Raum in der Diskussion nahmen Zusammenarbeitsmodelle aus dem angelsächsischen Raum, wie etwa «Integrated Project Delivery» (IPD) oder das «Alliance Contracting» ein. Für Boser die Zukunft der Bau- und Planungsbranche: «Die Erfahrungen sind gut und es gab bisher kaum Rechtsstreitigkeiten.»

Solche Modelle dürften es aber vor allem bei der öffentlichen Hand schwer haben. Hier verhinderten bis anhin das Bundesgesetz und die zugehörige Verordnung für das öffentliche Beschaffungswesen (BöB und VöB) beispielsweise eine frühe Zusammenarbeit von Planern und Ausführenden. Gesetz und Verordnung wurden aber kürzlich revidiert. Hans-Rudolf Schalcher wollte deshalb von Juristin Carole Gehrer Cordes wissen, ob es künftig neue Zusammenarbeitsmodelle bei der öffentlichen Hand einfacher haben würden. «Die revidierten Regeln lassen mehr Innovation zu, weil bei der Beschaffung der ökologische und sozial nachhaltige Einsatz der Mittel neu ebenfalls Kriterien sind», sagte die Juristin. Zudem könne man auch wie bis anhin mit dem Dialogverfahren arbeiten. Doch zu viel solle man sich nicht versprechen. «Für die Auftraggeberin wird es sehr aufwändig, zudem besteht das Risiko

von Einsparungen.» Vermutlich werde deshalb im Zweifelsfall weiterhin die klassische Vergabe zur Anwendung kommen. Ob, wie und wann grosse private Bauherren, bei denen es keine rechtlichen Hindernisse gibt, auf neue, kooperative Modelle einsteigen, ist aber ebenfalls noch unklar. Schade eigentlich, fand Severin Boser von Implenia. Denn ein Risi-

ko würden die grossen Bauherren keines eingehen. «Wenn es trotz allem nicht funktioniert, kann man die Übung abbrechen, die Resultate nehmen und klassisch weiterfahren.» Vielleicht auch ein Argument, mit dem die im Saal anwesenden Bauherrenberater ihren Auftraggebern einen Versuch schmackhaft machen und so kooperativen Verfahren ▶

ANZEIGE

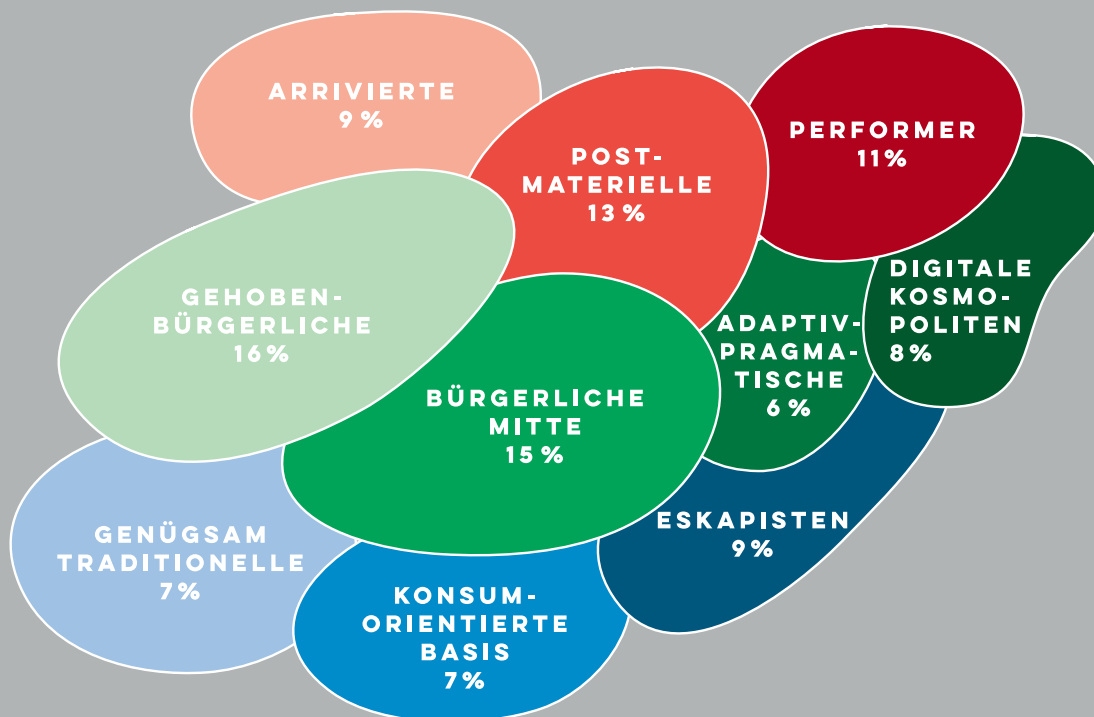
Immobilienverwaltung revolutioniert

digital.
modular.
ausbaubar.
wertschöpfend.
preislich attraktiv.




 at work with you
www.godoo.ch

SO WOHNTE DIE SCHWEIZ...



SINUS-MILIEUS® WOHN- UND LEBENSWELTEN SCHWEIZ
WWW.WOHNLEBENSWELTEN.CH



Mauro Formoso
 Absolvent MAS in Real Estate Management

Immobilienmanagement Online-Infoveranstaltung Weiterbildung

Jetzt vormerken:
11.11.2020

ost.ch/wb-infoveranstaltungen





KUB-Präsident Thomas Wipfler (3. v. l.) flankiert von den Teilnehmenden der Podiumsdiskussion: Severin Boser, Ede Andràsky, Carole Gehrer Cordey, Hans-Rudolf Schalcher (Moderation) und Deborah Müller (v. l. n. r.).

BILDER: ALESSANDRO DELLA BELLA

VERANSTALTUNG VERPASST?

Auch der diesjährige Focus-Anlass der KUB ist auf Video verfügbar. Wer am 8. September nicht live in Zürich dabei war, kann sich die Diskussionsrunde auf www.kub.ch (Rubrik Agenda -> KUB-Focus -> Fotos/Video) anschauen.

den Weg ebnen könnten – ganz nach dem Motto: Was die Raumfahrtindustrie schon lange kann, sollte die Baubranche doch endlich auch hinbekommen. ■



*RETO WESTERMANN

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

ANZEIGE



GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

WWW.GARAIO-REM.CH

ERLEBEN SIE PROFESSIONELLE
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG MIT EINER
NEUEN SOFTWARE-GENERATION



GARAIOREM
LEADING PROPTech



DER SVIT-BERN- SPIRIT WEHT UND WIRKT

Zwar konnte die Generalversammlung des SVIT Bern nicht in Anwesenheit der Mitglieder über die Bühne gehen. Dennoch wehte der SVIT-Bern-Spirit durch das Zentrum Paul Klee, wo der Vorstand tagte und Ladina Hagmann in seinen Reihen begrüssen konnte. TEXT – KASPAR ABPLANALP*

► ÜBERRASCHUNG

Der Wegweiser vor der geschwungenen Fassade des Zentrums Paul Klee macht klar: Hier sind nicht nur Kunstwerke zu bestaunen. Vielmehr ist an diesem sonnigen Spätsommertag auch der SVIT Bern in den Räumlichkeiten zu Gast, die nach den Plänen des italienischen Stararchitekten Renzo Piano erbaut wurden und dem bekannten Maler Paul Klee gewidmet sind. Doch wer der Beschilderung folgt, erlebt bald darauf eine Überraschung: Nicht die vertrauten Stimmen der SVIT-Bern-Mitglieder, die sich zu einer Generalversammlung treffen, sind zu hören. Stattdessen nehmen in einem Sitzungszimmer Präsident Andreas Schlecht, Geschäftsstellenleiterin Michaela Hofer sowie die beiden Revisoren Ruedi Tanner und Harri Hofer Platz. Vor ihnen liegen, fein säuberlich gestapelt, eine stattliche Anzahl ungeöffneter Briefumschläge. Spätestens jetzt wird deutlich: Dieses Jahr ist auch im SVIT Bern vieles etwas anders als sonst.



Der aktuelle Vorstand des SVIT Bern (v.l.): Daniel Salzmann, Iris Gubler, Daniel Schmid, Andreas Schlecht (Präsident), Daniel Krebs (Vizepräsident), Peter Kohler, Bernard Hurni, Ladina Hagmann. Nicht auf dem Bild: Herby Saxer. BILDER: RETO ANDREOLI

ANZEIGE

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

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

VORBILDFUNKTION

Angesichts der zunehmenden Covid-19-Infektionszahlen hatte der Vorstand des SVIT Bern entschieden, die Generalversammlung in Abwesenheit der Mitglieder durchzuführen. «Diesen Entscheid erachte ich als pragmatisch und verantwortungsvoll», erklärt Präsident Andreas Schlecht, «auch wenn ich natürlich sehr bedauere, dass wir auf das Zusammenkommen der Mitglieder verzichten müssen.» Doch man wolle keine unnötigen gesundheitlichen Risiken schaffen. «Unsere Mit-

glieder haben in ihren Firmen zudem eine Vorbildfunktion; darin wollen wir sie unterstützen.»

PREMIERE

Ihr Stimm- und Wahlrecht konnten die Mitglieder statt an einer «Live-Generalversammlung» dieses Jahr auf schriftlichem Weg wahrnehmen. Und besicherten dem SVIT Bern damit eine Premiere: Zum ersten Mal in der Verbandsgeschichte kam ein Stimmausschuss in Person der beiden genannten Revisoren zum Einsatz, der nach einem



Konzentriert am Werk: Erstmals kam ein Stimmauswertungsausschuss zur Auszählung der schriftlich abgegebenen Mitgliederstimmen zum Einsatz.

klar definierten Vorgehen, zusammen mit dem SVIT-Bern-Präsidenten und der Geschäftsstellenleiterin, die Abstimmungskuvverts öffnete und die Stimmen auszählte.

LADINA HAGMANN NEU IM VORSTAND

So darf Ladina Hagmann (Kurzinterview Seite 51) nach Auszählung der Stimmen als frisch gewähltes Vorstandsmitglied die herzlichen Gratulationen und einen prächtigen Blumenstrauß des Vorstandsteams entgegennehmen, das am Nachmittag tagt. Sie hatte sich als Nachfolgerin von Angela Guerriero zur Wahl gestellt, die nach neunjährigem Engagement im Vorstand des

SVIT Bern ihren Rücktritt erklärt hatte.

Auch die übrigen zur Beschlussfassung stehenden Traktanden fanden auf schriftlichem Weg deutliche Mehrheiten. Die Vorstandsmitglieder Iris Gubler, Bernard Hurni, Peter Kohler, Daniel Krebs, Daniel Salzmann, Herby Saxer und Daniel Schmid wurden für zwei weitere Jahre in ihrem Amt bestätigt. Die Mitglieder genehmigten ausserdem den Jahresbericht und die Jahresrechnung sowie die Mitgliederbeiträge in bisheriger Höhe und das Budget fürs nächste Verbandsjahr. Zudem erteilten sie dem Vorstand die Décharge. Zwar konnte der Applaus dieses

Jahr nicht ertönen. «Auf schriftlichem Weg haben wir aber viele motivierende und wertschätzende Rückmeldungen für unsere Tätigkeit erhalten, was uns natürlich sehr gefreut hat», berichtet Andreas Schlecht.

VOLLER TATENDRANG

Für den SVIT Bern gebe es weiterhin einiges zu tun, resümiert Andreas Schlecht mit Blick auf die Zukunft. Etwa im Bereich der Aus- und Weiterbildung, der Digitalisierung oder des politischen Engagements. Zudem gelte es, die Mitglieder des SVIT Bern bei der Umsetzung der Covid-19-Verhaltensrichtlinien nach wie vor eng zu begleiten und zu

beraten, beispielsweise was die Durchführung von Stockwerkeigentümersammlungen oder Wohnungsbesichtigungen angehe.

«Wir sind gut aufgestellt und voller Tatendrang», betont Andreas Schlecht. Und er ist zuversichtlich, dass auch wieder andere Zeiten anbrechen und die SVIT-Mitglieder das Zentrum Paul Klee mit ihrer Präsenz beleben dürfen. Er versichert: «Wir kommen wieder!» ■



*KASPAR ABPLANALP

Der Autor ist als Texter und Kommunikationsberater für die Agentur diff. Kommunikation AG tätig.

«GEMEINSAM KÖNNEN WIR VIEL BEWEGEN»

Ladina Hagmann freut sich als neues Vorstandsmitglied des SVIT Bern darauf, junge Menschen für den Immobilienberuf zu begeistern. **TEXT – KASPAR ABPLANALP***



BIOGRAPHIE LADINA HAGMANN

ist Geschäftsleitungsmitglied der Fischer Immobilien AG und neues Vorstandsmitglied beim SVIT Bern. Dort ist sie verantwortlich für das Ressort «Lernende und Berufseinstieg».

Herzliche Gratulation zu Ihrer Wahl in den Vorstand des SVIT Bern. Worauf freuen Sie sich besonders?

Ladina Hagmann: Auf die Zusammenarbeit mit meinen Kollegen und meiner Kollegin im Vorstandsteam. Ich kenne alle bereits, begegne ihnen aber jetzt in einer neuen Rolle. Obwohl wir beruflich ja eigentlich Konkurrenten sind, herrscht ein sehr partnerschaftlicher Spirit. Gemeinsam können wir viel bewegen.

Bei welchen Themen wollen Sie sich beim SVIT Bern speziell einbringen?

Es macht mir grosse Freude, junge Menschen für

den Immobilienbereich zu begeistern. Als Verantwortliche für das Ressort Lernende und Berufseinstieg im Vorstand will ich wirksam zur Förderung



**DER SVIT BERN
MACHTE DEUTLICH,
DASS ER SEINE
MITGLIEDER NICHT
IM STICH LÄSST.**



des Branchennachwuchses beitragen. Auch das Mietrecht ist ein «Steckenpferd» von mir, unter anderem bin ich ja als

Fachrichterin bei der Schlichtungsbehörde Bern-Mittelland tätig. Ich hoffe, auch hier meine Erfahrung im SVIT-Vorstand fruchtbar machen zu können.

Wie nehmen Sie den SVIT Bern wahr?

Ich finde, der SVIT Bern ist sehr präsent. Während des Lockdown kommunizierte er beispielsweise proaktiv und half wirksam, manche Unsicherheit zu klären. Der SVIT Bern machte deutlich, dass er seine Mitglieder nicht im Stich lässt. Und: Das Zusammengehörigkeitsgefühl als «SVIT-Familie» spüre ich nicht nur im Vorstand, sondern unter allen Mitgliedern.

Wo orten Sie allenfalls noch Luft nach oben?

Mein persönlicher Eindruck ist, dass die politische Stimme des SVIT generell etwas weniger wahrgenommen wird als beispielsweise diejenige des Mieterverbands. ■



*KASPAR ABPLANALP

Der Autor ist als Texter und Kommunikationsberater für die Agentur diff. Kommunikation AG tätig.

Weiterbildungen in der Immobilienbranche

Seit Jahren und mit grossem Erfolg bildet das Feusi Bildungszentrum in Bern Immobilienfachleute aus. Mit der vor rund zehn Jahren beschlossenen Zusammenarbeit mit der SVIT Swiss Real Estate School konnte die entsprechende Bildungskompetenz noch einmal verstärkt werden.

Das Feusi Bildungszentrum befindet sich an verkehrsmässig bester Lage direkt am S-Bahnhof Bern-Wankdorf und in unmittelbarer Nähe zur Autobahn A1/A6. Verschiedene Tram- und Buslinien runden das Transportangebot ab. Im modernen Neubau wird der Unterricht in zweckmässigen Zimmern zeitgemäss gestaltet und moderiert.

Der beliebte Einstieg in die Immobilienbranche erfolgt in der Regel auf Stufe Sachbearbeitung. Dafür werden verschiedene Kurse angeboten, in denen die entsprechenden Fertigkeiten ausgebildet werden. So gibt es Assistenzkurse in folgenden Bereichen:

- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum

- Liegenschaftsbuchhaltung
- Immobilienvermarktung
- Immobilienbewertung

Die Kurse umfassen zwischen 20 und 80 Lektionen und werden teilweise mit zwei Startdaten pro Jahr und je nach Nachfrage sogar parallel geführt. Die grosse Nachfrage bestätigt das angebotene Kursprogramm. Ziel ist es, dass die Kursteilnehmer nach Abschluss des Lehrgangs in der Lage sind, als Sachbearbeiter selbständig und sicher die ihnen anvertrauten Aufgaben zu erledigen. Dabei werden die im jeweiligen Lehrgang vorliegenden Lernziele mit Vorträgen, Aufgaben, Gruppenarbeiten und Tests erarbeitet und sichergestellt.



WEITERE INFORMATIONEN:

Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1
3014 Bern
Tel. 031 537 36 36
weiterbildung@feusi.ch
www.feusi.ch



NÄCHSTE INFOVERANSTALTUNGEN

- Dienstag, 3. Nov 2020, 18.15 Uhr
 - Dienstag, 24. Nov 2020, 18.15 Uhr
- Feusi Bildungszentrum Bern-Wankdorf

Mittwoch, 25. Nov. 2020, 18.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum Solothurn

REAL ESTATE SCHOOL

- Assistenzkurse SVIT
- Sachbearbeiterkurs SVIT
- Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- Immobilienbewirtschaftler/-in, eidg. FA
- Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- Immobilienreuhänder/-in, eidg. Diplom

Nachhaltige Digitalisierung – dank godoo

Die Digitalisierung gehört zu den grössten Herausforderungen der Immobilienbranche. Mit godoo hat die e-globe solutions AG eine nachhaltige und einfach zu integrierende Softwarelösung entwickelt.

Die Digitalisierung schreitet auch in der Immobilienbranche voran und eröffnet ungeahnte Möglichkeiten. Mit der richtigen Lösung lässt sich die Qualität erhöhen, der Kostendruck senken und die Effizienz massgeblich steigern.

Wie aber teilhaben an dieser kulturellen Revolution? Viele Unternehmen sehen sich immer wieder vor neuen Herausforderungen gestellt und stecken irgendwo mittendrin fest.

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

Hier kommt godoo ins Spiel. godoo ist eine Softwarelösung für Unternehmen jeglicher Grösse, die es erlaubt jeden erdenklichen Arbeitsprozess so zu digitalisieren, dass am Ende sämtliche Prozesse vollautomatisch

miteinander kommunizieren. Zudem ist godoo ausbaufähig und erfüllt damit die Anforderung einer nachhaltigen Investition.

Vielleicht leidet Ihre Arbeit immer noch unter mühsamen und arbeitsintensiven Medienbrüchen. Herkömmlich gespeicherte Daten (etwa via Excel) müssen immer wieder übertragen werden. Das ist arbeitsintensiv und fehleranfällig. godoo verfügt über ein umfassendes Datenmanagement. Von der Wohnungsübergabe zum integrierten Property Management, über Kalender- und Arbeitszeiterfassung bis hin zum Billing und der Kommunikation mit Dritten (Mieter, Partner) lässt sich alles zentral verwalten und koordinieren.

Dabei spielt es überhaupt keine Rolle, ob Sie bereits Schritte zur Digitalisierung unternommen haben oder noch ganz am Anfang stehen. godoo ist eine einfach integrierbare Softwarelösung, die an bestehende Systeme angebunden werden kann.

DAS ZIEL IM AUGE

Lernen Sie noch heute unsere transparente und preislich attraktive Softwarelösung kennen. Mit godoo hat nicht nur Ihre Suche ein Ende, denn godoo wird es Ihnen in Zukunft erlauben, Ihr Ziel nie aus den Augen zu verlieren.

LASSEN SIE UNS ALSO GEMEINSAM AN IHRER ZUKUNFT ARBEITEN UND KONTAKTIEREN SIE UNS!

VORTEILE VON godoo:

- Modularer Aufbau
- Eigene Prozesskonfiguration
- Kosten- und Zeitersparnis
- Synchronisierung in Echtzeit
- Einfache Integration

IHR KONTAKT:

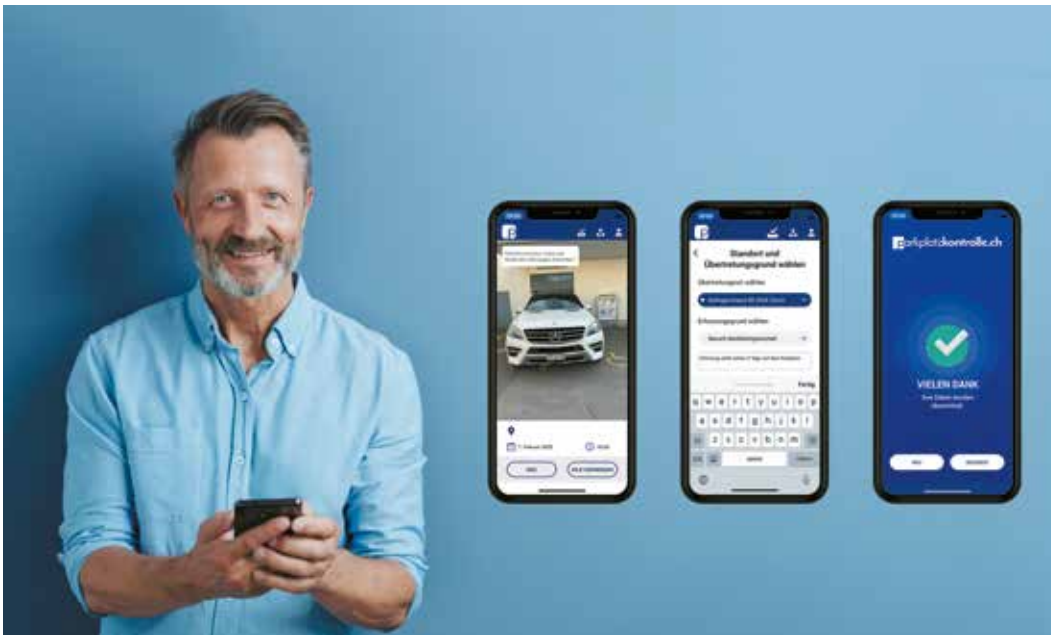
Anna Leone-Eicher
anna.leone@e-globe-solutions.com

WEITERE INFORMATIONEN:

e-globe solutions AG
Schwarztorstrasse 11, CH-3007 Bern
031 372 04 14, www.godoo.ch



Effiziente & kostenlose Parkplatzkontrolle auf gesetzlicher Grundlage



Ärger mit Falschparkern? Die Lösung heisst parkplatzkontrolle.ch GmbH

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

ÄRGER MIT FALSCHPARKERN:

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

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

DIE OPTIMALE UND KOSTENLOSE LÖSUNG

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

KLEINER AUFWAND

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

VETO-RECHT BLEIBT

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

WO KOMMT UNSERE DIENSTLEISTUNG IN FRAGE?

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

ÜBER 200 ZUFRIEDENE AUFTRAGGEBER

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

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

PARKPLATZKONTROLLE.CH GMBH LÖST DAS PROBLEM

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

VORTEILE MIT PARKPLATZKONTROLLE.CH GMBH:

Keine direkte Verzeigung:

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

Veto-Recht:

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

Wir stehen mit unserem Namen hin:

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



IHR DIREKTER ANSPRECHPARTNER

parkplatzkontrolle.ch GmbH

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

Flexibilität im Alter

Haben Sie sich auch schon Gedanken gemacht wo und wie Sie wohnen werden im Alter? In wenigen Jahren ist mehr als 1/3 der Schweizer Bevölkerung über 60 Jahre alt. Nach einer Studie befassen sich 80% der Menschen ab dem 50. Lebensjahr mit der Frage der Wohnsituation im Alter.

Rund 90% entscheiden sich dann im Alter in der ihnen vertrauten Umgebung bleiben zu wollen. Vor allem Eigenheimbesitzer wählen diese Variante, obgleich sie sehr offen nach Alternativen wie Wohngemeinschaften, Familiengemeinschaft, alters- oder behindertengerechtes Bauen, kleinere Wohnung oder sogar Altersheim in Betracht gezogen haben.

Häufig wird der Traum vom langen, gesunden Leben im eigenen Haus plötzlich durch einen Sturz verändert. Laut bu und suva ist die häufigste Unfallursache der Sturz im häuslichen Bereich, wobei über 1000 Stürze im Jahr, vor allem an Treppen, zum Tode führen. Daher erinnert die suva in ihrer grossen Kampagne «stolpern.ch» immer wieder: «mit einer Hand am Handlauf lassen sich die meisten Stürze vermeiden». Ärzte raten jedoch Treppen zu nutzen und auf Aufzüge und Lifte zu verzichten, denn Treppen sind das Fitnessstudio im Alter. Mit 60 Jahren sollten täglich 400 Stufen genutzt werden, jede Stufe einzeln, mal mit dem ganzen Fuss, mal mit dem Ballen. Auch das Tempo beim Treppen steigen sollte man verändern, mal langsam oder etwas schneller. Dies ist für die Kräftigung und die Gesundheit besonders empfehlenswert. Dazu der Hinweis immer mit einer Hand am Geländern oder am Handlauf. Das Institut Treppensicherheit empfiehlt

im häuslichen Bereich auf der Wandseite der Treppen, dort wo die Stufen breiter und damit sicherer sind, einen Handlauf anzubringen. Dieser soll griffficher sein, immer durchlaufend in der gleichen Höhe angebracht und wenn möglich auch über die letzte Stufe geführt werden. Die SIA Normen schreiben an jeder Treppe ab 5 Stufen – egal ob im Innen- oder Aussenbereich zumindest einen Handlauf vor. In Gebäuden mit Publikumsverkehr, wo auch mit alten und behinderten Menschen zu rechnen ist, müssen laut Gesetz und Norm beidseitig Handläufe angebracht werden, sogar bereits ab 2 Stufen. Was

für den öffentlichen Bereich gilt, muss nicht zuhause angewendet werden, doch wer sicher auf Treppen leben will, rüstet seine Treppen im Haus, vor dem Haus oder im Garten mit Handläufen nach. (Am besten aus handwarmem Material, nach Norm ausgeführt und optisch passend zum Haus. Der Handlauf soll nicht nur sicher und schön sein, sondern sie einladen, ihn täglich mehrfach zu nutzen, damit sie noch viele Jahre selbständig in Ihrem Haus verbleiben können.) Infos dazu geben auch die Fachbrochuren der bu und suva, oder treppensicherheit.ch Als Fachfirma für die Nachrüstung

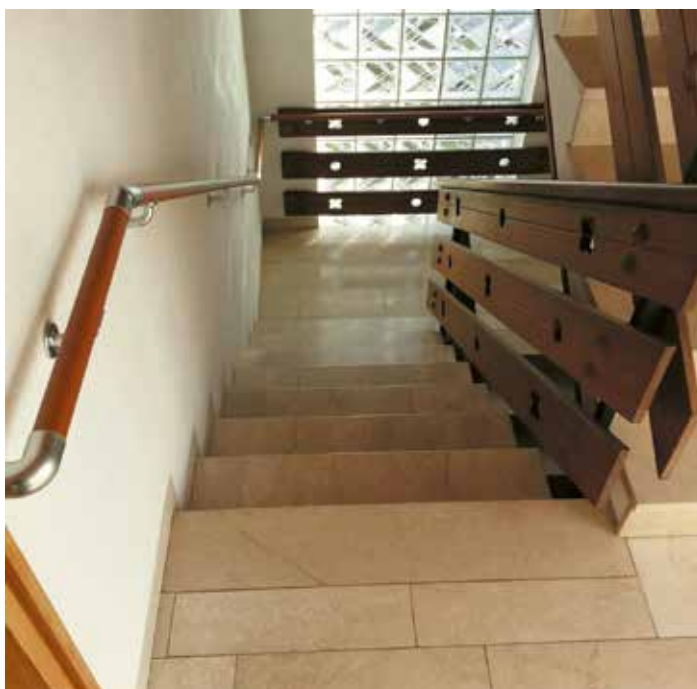
von Handläufen ist vor allem die Firma Flexo-Handlauf bekannt, die durch die Spezialisierung günstige Preise und grosse Auswahl anbieten kann. Sie ist in der ganzen Deutschschweiz vertreten und hat ihren Firmensitz in Winterthur.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



beidseitige Sicherheit vor der Haustüre



anstelle eines Brett-Handlaufes nun mit einem sicherer Wandhandlauf nachgerüstet



Durchlaufender Handlauf an einer nicht einfachen Treppenanlage

Kleiner Küchenumbau mit grosser Wirkung

Sobald die Küchengeräte aussteigen und die Schränke ihre besten Tage gesehen haben, wünschen sich die Mieter oftmals einen Küchenumbau. Doch es geht auch weniger radikal: Mit nur kleinen Anpassungen bringt der Küchenexpress eine massive Aufwertung.

Es ist ein klassisches Beispiel: Eine vierköpfige Familie lebt in einer Wohnung, die Küche stammt aus den 1990er-Jahren. Die Küchenfront sorgte schon länger für Unzufriedenheit und die Familie wünschte sich



Die Profis vom Küchenexpress erschaffen innerhalb kurzer Zeit eine fast neue Küche (Foto: Küchenexpress).

eine pflegeleichtere Oberfläche. Auch die Küchengeräte bereiteten immer mehr Ärger und Mühe. Der Geschirrspüler verweigerte regelmässig seinen Dienst und das laute Summen des Kühlschranks störte die Ruhe. Doch deswegen eine komplett neue Küche einbauen? Das lag nicht im Budget.

KÜCHENUMB AU IN NUR ZWEI TAGEN

Die Möglichkeit einer sanften Küchenrenovierung, wie sie der Küchenexpress anbietet, war deshalb die perfekte Alternative. Zusammen mit der Bauherrschaft entschieden die Küchenprofis, die Elektrogeräte durch neue, energieeffiziente Apparate und die Fronten durch eine pflegeleichtere Variante zu ersetzen. Bei der Front wählte die Familie aus den mitgebrachten Mustern eine bräunliche Nuance in Glanz. Diese wirkt edel, ist aber wie gewünscht sehr pflegeleicht. Durch diese Küchenrenovierung entstanden weder hohe Kosten noch längere Lärm- oder Staubemissionen. Nach nur zwei Tagen übergaben die Experten des Küchenexpress den Wohnungsbesitzern eine fast neue Küche.

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUR NEUEN KÜCHE

Abgesehen vom Dunstabzug wurden alle Elektrogeräte ausgetauscht. Dieser wird in einem nächsten Umbauschritt zusammen mit der Rückwand ausgewechselt. Dank des



Es braucht nicht immer einen Totalumbau: Bereits mit dem Austausch der Geräte und Fronten kann eine grosse Wirkung erzielt werden (Foto: Küchenexpress).

reibungslosen Ablaufs und der guten Zusammenarbeit möchte sich die Familie auch beim zweiten Teil des sanften Küchenumbaus wieder an den Küchenexpress wenden.

PROFI – NICHT NUR BEIM APPARATETAUSCH

Der Küchenexpress von Sanitas Troesch ist vor allem bekannt für seine Dienstleistungen rund um den Apparatetausch oder die Reparatur von defekten Geräten in Küche oder Waschkraum. Zu seinen Kompetenzen zählt aber auch die Instandhaltung oder Ergän-

zung von Küchenmöbeln und Abstellflächen. Der Küchenexpress ist an 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert: Basel, Biel, Chur, Crissier, Jona, Köniz, Rothrist, St. Gallen, Thun, Winterthur und Zürich. Die Adressen und Telefonnummern finden Sie unter: www.kuechenexpress.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

Sanitas Troesch AG
www.kuechenexpress.ch

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.

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

St. Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

DACHCOM

Creditreform 

Stahl ist eine grüne Ressource

Stahl als Fertigungsmaterial überzeugt in vielerlei Hinsicht: Er ist äusserst langlebig, recycelbar und hygienisch. Diese Vorteile – umgesetzt in unschlagbar zeitlosem Design – machen Forster Küchen zum Liebling von Architekten, Genossenschaften und Lehrpersonen für Wirtschaft-Arbeit-Haushalt.

Die meisten von uns haben schon einmal in einer Forster Küche gekocht. Erinnern Sie sich an die unverwüstlichen Stahlkorpusse in Ihrem schulischen Hauswirtschaftsunterricht? Oder die schlichte, liebevolle Küche in Ihrer ersten eigenen Mietwohnung? Genau. Unbeirrbar baut Forster in Arbon seit 1952 ökologische und wirtschaftliche Küchen – und setzt damit seit über 60 Jahren die Massstäbe für formschönen, nachhaltigen und pflegeleichten Küchenbau.

ES GIBT KEINEN PLANETEN B

Schon zu Beginn denkt Forster den Fertigungsprozess seiner Stahlküchen zu Ende. Das zeigt sich nicht nur in der cleveren Wahl der verbauten Materialien, sondern auch in der speziell langlebigen Bauweise. Zwar ist der Erzabbau sowie dessen Aufbereitung zu Eisen im Hochofen recht energieintensiv, doch Forster hält die Wege kurz und bezieht seinen Stahl ausschliesslich aus dem nahen Ausland. Zudem kann Stahl nach einer langen Lebensdauer von ungefähr 30 Jahren wiederverwertet werden – und erreicht daher mit einer Recycelbarkeit von 91 Prozent eine deutlich bessere Umweltverträglichkeit als eine Holzküche.

GESUND FÜR MENSCH UND UMWELT

«Wir vermeiden formaldehydhaltige Klebstoffe, die in die Raumluft gelangen, wie sie beispielsweise in Holzwerkstoffen häufig auftauchen», erklärt Silvio Marti, COO der Forster Swiss Home AG, auf Nachfrage. Eingesetzt wird dafür ein emissionsfreier 2-Komponentenkleber, der wasserlöslich ist. «Nicht, dass sich eine Forster Küche auflösen würde im Wasser, keine Angst», lacht Marti und zeigt am Modell die widerstandsfähige Sandwich-Konstruktion der grossen Stahlflächen. Verleimt wird lediglich der Recycling-Karton in Wabenform im Innern des Stahls, der durch eben diesen speziellen Fertigungsprozess so geräuscharm und beständig wird.

DESIGN FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION

Hand in Hand mit der umweltverträglichen und wohngesunden Materialität der Forster Küchen geht deren klassische Formsprache. «Was nützt eine langlebige Küche, wenn das Design zu trendy und bald wieder veraltet ist?», führt Marti die Philosophie von Forster Küchen aus, wie sie seit Anbeginn in Arbon gelebt und umgesetzt wird. Die schlichte Formsprache bleibt auch nach einer Lebensdauer von mindestens 30 Jahren noch zeitgemäss, und die patentierten Systeme garantieren, dass die Stahlküchen verzugsfrei und absolut formstabil altern.

REPARIEREN STATT AUSTAUSCHEN

Dank dieser herausragenden, wartungsfreien Verarbeitung sowie der hygienischen Handhabung werden die Forster Küchen von allen geschätzt, die gerne und oft in der Küche stehen: Der Fokus liegt ganz bei der kreativ-sinnlichen und effizienten Ausgestaltung des Kochprozesses. Auch für Allergiker-Haushalte sind Forster Küchen eine sinnvolle Investition, weil die pulverbeschichteten Oberflächen Keimbildung unterbinden. Und falls doch einmal der Backofen oder die Waschmaschine ausfällt? Dann unterstützt Forster seit zwei Jahren – quer über alle Marken und Hersteller – mit einem einmaligen Vollservice-Angebot. Qualifiziertes Fachpersonal kümmert sich unter Einhaltung erhöhter Hygienemassnahmen schnell und unkompliziert um die Quelle des Ärgers, sodass die Küche oder Waschküche bald wieder einsatzbereit ist. Gerade in Mehrfamilienhäusern, in denen sich mehrere Parteien die Waschküche teilen, ist das zentral für den Hausfrieden.

LANGLEBIGKEIT ZAHLT SICH FÜR ALLE AUS

Noch vor drei Jahren hat Forster allerdings rote Zahlen geschrieben. Lohnt sich diese nachhaltige und langfristige Bauweise für Küchen also für die Umwelt, nicht aber für den Hersteller aus Arbon? Frau Demirtas, CEO der Forster Swiss Home AG, winkt ab: «Nachhaltiges Handeln lohnt sich für alle Parteien – und ist die einzig zeitgemässe und adäquate Haltung, die für Forster in Frage kommt.» So befindet sich Forster heute wieder auf Kurs und hat noch Grosses vor: Die Produktion der 12 bis 14 Küchen pro Tag könnte verdreifacht werden, der ökologische Fussabdruck



Stahl bleibt unerreicht, wenn es um Nachhaltigkeit und Ästhetik geht.

dagegen kann und soll weiter verringert werden. Ab 2022 will Forster dafür den eigenen Energiebedarf konsequent selbst abdecken: Das riesengrosse Dach der Produktionshalle wird mit 16 000 m² Solarpanels ausgestattet, und heizen sowie kühlen will Forster künftig klimaschonend mit Energie aus dem Bodensee.

NACHHALTIGE GRUNDHALTUNG VON A BIS Z

Der konsequent grüne Grundgedanke zeigt sich auch im Innern des Produktionsbetriebs. Hier säumen kleine Bäumchen die Allee entlang der Produktionsstationen, die Halle wirkt

insgesamt hell und freundlich. Die grosse Stanzmaschine stampft und pustet – und wirft in regelmässigem Abstand klappernd kleinere Teile in einen Blechbehälter. «Der Verschnitt», erklärt COO Silvio Marti auf dem Produktionsrundgang. «Wir konnten ihn im Verlaufe der letzten Jahre von 29 Prozent auf 15 Prozent reduzieren. Das liegt natürlich in unserem Sinne, aber auch im Sinne der Umwelt.» Genauso wie Küchen, die am Ende ihrer Tage sind, gelangt dieser wieder ins Stahlwerk zurück.

AM ENDE DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE

«Meist werden Küchen weit vor Ablauf ihrer Funktionsfähigkeit abgerissen», erläutert Marti weiter. «Ist beispielsweise ein Ersatzneubau geplant, ist der Erhalt der formschönen, alten Forster Küchen leider oft zu kostenintensiv.» Aber dank der guten Recyclingeigenschaften von Stahl ist ein sauberer Materialkreislauf möglich. Beim Rückbau einer Stahlküche wird Stahlschrott sortiert und im Stahlwerk wieder verarbeitet und distribuiert. Wer weiss daher: Vielleicht begegnen Sie Ihrer alten Forster Küche ein zweites Mal. Beispielsweise beim Besuch in einem der sieben Küchenstudios von Forster, in denen Sie die formschönen Stahlküchen hautnah erleben können.

VORZÜGE VON STAHL- GEGENÜBER HOLZKÜCHEN

Lebensdauer

Stahlküchen haben gegenüber Holzküchen eine doppelte Lebensdauer: Während eine durchschnittliche Holzküche ungefähr 15 Jahre im Einsatz ist, hält eine Stahlküche von Forster mindestens 30 Jahre. Regelmässig berichten Servicetechniker auch von 50- bis 60-jährigen Forster Küchen, denen man ihr Alter kaum ansehen kann.

Recycelbarkeit

Bei Holzküchen gehen beim Rückbau im Schnitt ca. 20 bis 30% an Holzwerkstoffplatten in die Verbrennung. Das ist gegenüber einer Stahlküche das Zehnfache: Von Forster Stahlküchen wird lediglich die Kartonwabe mit ihrem Anteil von 2% an der Gesamtküche verbrannt, die 91% Stahl können im Stahlwerk wiederaufbereitet werden.

Wirtschaftlichkeit

Eine Stahlküche kostet ungefähr einen Fünftel mehr als eine Holzküche. Betrachtet man es aber über die gesamte Lebensdauer der Küchen und zieht die viel tieferen Unterhaltskosten von Stahlküchen bei, sieht das Bild anders aus: Über 30 Jahre zeigt die Stahlküche einen Preisvorteil von 44% gegenüber der Holzküche und erweist sich damit als echte Investition in eine nachhaltige Zukunft.

KÜCHENSTUDIOS BESUCHEN UND ENTDECKEN IN

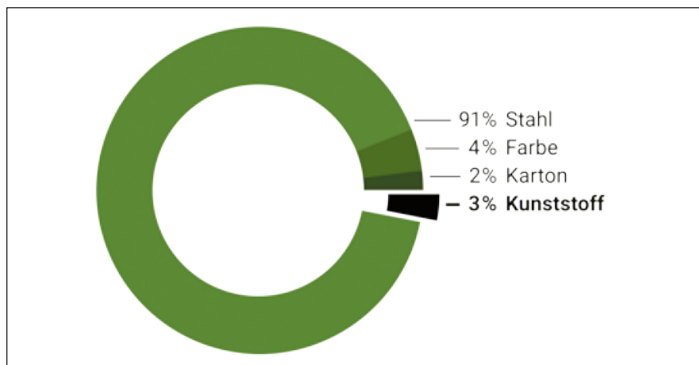
- Arbon
- Basel
- Bern
- Chur
- Carouge GE
- Winterthur
- Zürich

Öffnungszeiten der einzelnen Küchenstudios und weitere Impressionen zu Forster Küchen finden Sie unter forster-home.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

Forster Swiss Home AG
Egnacherstrasse 37
9320 Arbon
www.forster-home.ch

forster



Die Forster-Formel: Aus diesen überwiegend wiederverwertbaren Materialien besteht eine Forster Stahlküche.

PERFORMANCE by Minergie + energo



PERFORMANCE ist die begleitete Betriebsoptimierung für Minergie-Gebäude. Die professionelle, unabhängige Qualitätssicherung stellt sicher, dass Gebäude die hohen Ansprüche an Komfort, Energieeffizienz und Werterhalt während der Betriebsphase erfüllen.

BETRIEBSOPTIMIERUNG MIT PERFORMANCE IM DETAIL

Da Gebäude in der Regel Einzelanfertigungen sind, müssen sie nach der Bauvollendung individuell und über einen längeren Zeitraum richtig in Betrieb geführt und optimal auf die Nutzerbedürfnisse eingestellt werden. Genau dies bietet PERFORMANCE by Minergie + energo.

Ein durch energo zertifizierter Berater ist für die Betriebsoptimierung zuständig. Er klärt mit den Auftraggebern an einer Startsituation deren Bedürfnisse ab und betreut diese individuell vor Ort. Optimierungsbedarf kann in den Bereichen Komfort (Bsp. Überhitzung im Sommer, tiefe Luftfeuchtigkeit im Winter etc.), Energieeffizienz (Bsp. hoher Strom- oder Wärmeverbrauch) oder Werterhalt (Bsp. störungsfreier und langlebiger Betrieb von technischen Anlagen) vorhanden sein. Um das Gebäude besser verstehen zu können, werden Energieverbrauchsdaten erfasst und ausgewertet. Die hierfür notwendige Software wird zur Verfügung gestellt und ist im Preis inbegriffen. Die Verbrauchsdaten können von den Betreibenden jederzeit online eingesehen werden. Anhand der geäusserten Bedürfnisse und den erfassten Daten werden im Rahmen der Beratung konkrete Optimierungen aufgezeigt und zusammen mit den involvierten Akteuren umgesetzt.

Die Betriebsoptimierung mit PERFORMANCE ist auf zwei oder drei Jahre ausgelegt. Die Mehrjährigkeit gewährleistet eine laufende Optimierung unter

Berücksichtigung der Jahreszyklen. Zum Abschluss der Vertragsdauer wird ein PERFORMANCE-Bericht erstellt. Dieser dokumentiert die Energieverbräuche und relevanten Kennzahlen ebenso wie die durchgeführten Massnahmen.

DIE VORTEILE

Die Betriebsoptimierung wird von einem unabhängigen, durch energo zertifizierten Berater durchgeführt. Dies garantiert eine auf die Bedürfnisse des Auftraggebers zugeschnittene, fachlich hochstehende Dienstleistung. Durch den Austausch zwischen den Betreibenden und dem Berater erhalten diese wertvolle Hinweise zu energie- und komfortspezifischen Themen und profitieren von seinem Knowhow.

Der optimierte Gebäudebetrieb wirkt sich positiv auf die laufenden Kosten aus. Dies steigert die Attraktivität der Immobilie für Nutzende. Durch regelmässige Wartungs-, Unterhalts- und Optimierungsarbeiten ist zudem ein langfristiger und störungsfreier Betrieb der Immobilie sichergestellt. Das Bewusstsein für einen bedarfsgerechten Umgang mit dem Gebäude wird gestärkt. So profitieren alle von mehr Komfort und Energieeffizienz – im Winter wie auch im Sommer.

FALLBEISPIEL PERFORMANCE – GEMEINDEHAUS HORW

«PERFORMANCE deckt gezielt Potenziale für Verbesserungen im Betrieb auf und führt zu wirkungsvollen Massnahmen für mehr Komfort und Energieeffizienz.» Peter Böhler, Böhler MTU GmbH, Zertifizierter energo Partner

Das Gemeindehaus in Horw wurde im 2015 modernisiert. Das Gebäude musste dabei auf vielen Ebenen an die heutigen Bedürfnisse angepasst werden. Im Zuge der Erneuerung wurde der Baustandard

Minergie erreicht. Das Gebäude ist ans Fernwärmenetz angeschlossen und verfügt über Einzelraumlüftungsgeräte zur Sicherstellung des kontrollierten Luftwechsels.

Im Verlauf der ersten Betriebsphase wurde ein hoher Strombedarf festgestellt. Zudem führten die Einzelraumlüftungsgeräte zu Zuglufterscheinungen bei gewissen Arbeitsplätzen. Die Gemeinde Horw hat daher entschieden, das Gebäude im Rahmen von PERFORMANCE by Minergie + energo zu optimieren.

Optimierungsschwerpunkte:

- Feinjustierung der 70 Einzelraumlüftungsgeräte in Bezug auf Zugluft, Schall und Betriebszeiten.
- Luftqualität in innenliegenden Sitzungszimmern verbessern.
- Zonengerechte Beleuchtung, da gewisse Bereiche eher zu gut ausgeleuchtet sind.
- Betriebszeiten der Kältemaschine dem jahreszeitlichen Bedarf anpassen.
- Eigenverbrauchsoptimierung der Photovoltaikanlage

KOOPERATION

PERFORMANCE ist ein Kooperationsprodukt der beiden Vereine Minergie und energo. energo übernimmt als unabhängiges Kompetenzzentrum für Energieeffizienz die Auftragsleitung und die Qualitätssicherung. Minergie stellt als Basis für Auswertungen die Plandaten zur Verfügung.

So kann ein nahtloser Übergang von der Bau- in die Betriebsphase sichergestellt werden.

ENERGO

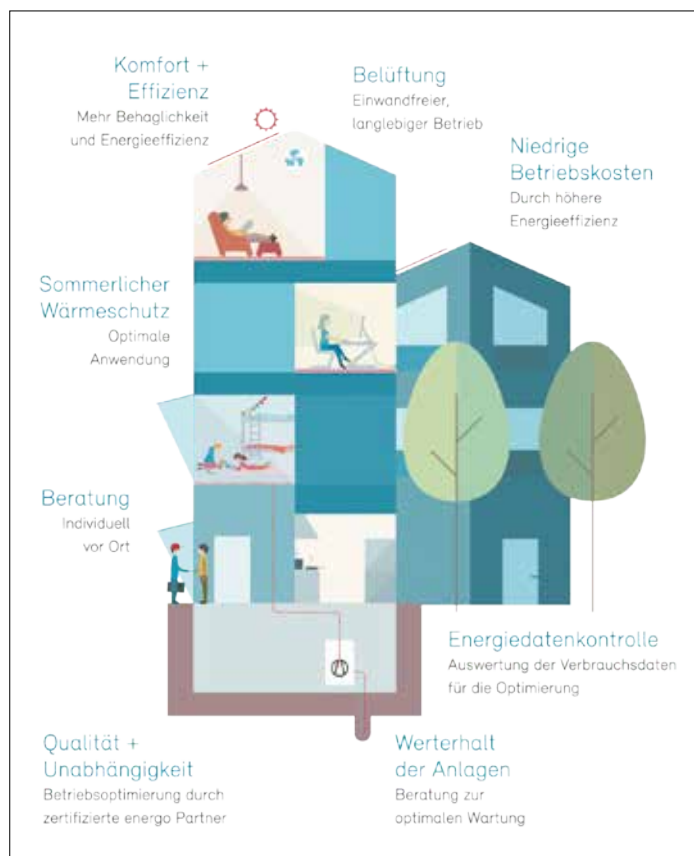
energo, die schweizweit tätige Organisation, die sich im Bereich «Energieeffizienz im Gebäude» einen Namen gemacht hat, vereint spezialisierte Beratungsleistungen und Weiterbildung in den Bereichen «Energie und Gebäudetechnik.» Die Kernkompetenzen liegen beim Energiedatenmanagement und der energetischen Betriebsoptimierung. www.energo.ch

MINERGIE

Minergie ist ein Schweizer Baustandard für neue und modernisierte Gebäude. Die Marke wird von der Wirtschaft, den Kantonen und dem Bund gemeinsam getragen und geschützt. Im Zentrum steht der Komfort – der Wohn- und Arbeitskomfort von Gebäudenutzern. Ermöglicht wird dieser Komfort durch eine hochwertige Gebäudehülle und eine systematische Lüfterneuerung. Minergie-Bauten zeichnen sich zudem durch einen sehr geringen Energiebedarf und einen möglichst hohen Anteil an erneuerbaren Energien aus.

WEITERE INFORMATIONEN:

Minergie Schweiz
www.minergie.ch



Opel Insignia - Topmodell am Start



- Starke Flotte: Opel Insignia als Grand Sport, Sports Tourer und Spitzenathlet GSi
- Stylish Ausstattungslinien: Volles Angebot von elegant bis sportlich
- Neue Motoren mit bis zu 18 Prozent weniger Verbrauch
- Klassenbeste Technologie: IntelliLux LED® Pixel Licht ab Ultimate serienmässig
- Idealer Dienstwagen: top ausgestattete Modellversion Ultimate für Vielfahrer

Schlieren. Start frei für den neuen Opel Insignia – moderner, dynamischer und effizienter denn je: Das Opel-Flaggschiff ist als Limousine Grand Sport, Kombi Sports Tourer und Topathlet GSi bestellbar. Schon ab Fr. 36 600.– (alle Preise UPE inkl. MwSt.) ist der Insignia Grand Sport Edition mit 122 PS erhältlich. Der Insignia Sports Tourer mit 122 PS ist ab Fr. 38 000.– bestellbar. Die ersten Fahrzeuge treffen ab Oktober beim Handel ein.

Bereits in der Basisversion fährt der Insignia mit Qualitätsfeatures wie Komfortsitzen, Klimaanlage und dem Apple CarPlay sowie Android Auto kompatiblen Multimedia Radio mit Farb-Touchscreen vor. LED-Frontscheinwerfer sorgen für beste Sicht bei Dunkelheit. Beim neuen Insignia sind erstmals in jeder Variante ausschliesslich

Voll-LED-Systeme an Bord. Assistenzsysteme wie der Frontkollisionswarner mit Fussgängererkennung und automatischer Gefahrenbremsung sowie Spur- und Spurhalte-Assistent erhöhen in jedem Insignia die Sicherheit von Passagieren und Verkehrsteilnehmern.

Für souveräne Fahrleistungen sorgt bereits in der Basisversion der 90 kW / 122 PS starke 1,5-Liter-Turbodiesel (Treibstoffverbrauch Fünftürer gemäss NEFZ: kombiniert 4,0 l/100 km, 105 g/km CO₂; vorläufige Angaben).

Das Angebot an Ausstattungslinien reicht von Insignia Edition über Elegance bis hin zum Insignia Ultimate. Dieser ist mit seinen vielfältigen Features perfekt auf die Bedürfnisse von Dienstwagenfahrern zugeschnitten. So bietet er unter anderem LED-Front- und Nebelscheinwerfer, Verkehrsschild-Assistent sowie Parkpilot für Front und Heck. Für eine stets entspannte Fahrt sorgen die Zwei-Zonen-Klimatisierungsautomatik und der ergonomische, von der Aktion Gesunder Rücken e.V. (AGR) zertifizierte Aktiv-Sitz für den Fahrer.

Und wer es extra-sportlich mag, greift zum Topathleten der Familie, dem neuen Insignia GSi mit hochmodernem

Twinstar-Allradantrieb samt Torque Vectoring, FlexRide-Premiumfahrwerk und dem 169 kW / 230 PS starken Top-Benziner. Der fünftürige Insignia GSi ist ab Fr. 54 060.– erhältlich, der Sports Tourer ab Fr. 55 460.–. (Treibstoffverbrauch Fünftürer gemäss NEFZ¹: kombiniert 6,9 l/100 km, 161 g/km CO₂; vorläufige Angaben).

Als weiteres Highlight an Bord ist im Insignia das neue adaptive, blendfreie IntelliLux LED® Pixel Licht mit insgesamt 168 LED-Elementen – 84 pro Scheinwerfer. Die erstmals im Opel-Flaggschiff angebotene neue Lichtgeneration ist Segmentspitze bei den Volumenherstellern und für den Elegance optional erhältlich, sowie für die Modellversionen Ultimate und GSi serienmässig mit an Bord.

TOP-ASSISTENZ UND TOP-INFOTAINMENT: SO IST INSIGNIA-FAHREN SICHER

Flaggschiff-typisch verfügt der neue Opel Insignia über das volle Programm an Assistenz- und Infotainment-Systemen. Die Sicht nach hinten verbessert die neue digitale Rückfahrkamera. Die Sicherheit besonders beim Ausparken erhöht der mit der Kamera erhältliche Rückfahrassistent. Zum weiteren Angebot zählen Systeme wie Spur- und Spurhalteassistent, Toter-Winkel-Warner, adaptiver Geschwindigkeitsregler mit Notbremsfunktion, Verkehrsschilderkennung, automatischer Parkassistent sowie das Head-up-Display. Das Portfolio an Apple CarPlay sowie Android Auto kompatiblen Infotainment-Systemen reicht vom Multimedia Radio und Multimedia Navi bis zum Multimedia Navi Pro mit diversen Connected Navigation Services. Per Wireless Charging lädt das kompatible Smartphone auch während der Fahrt kabellos auf. Und über die optionale Notrufunktion E-Call lässt sich im Bedarfsfall auf Knopfdruck in Sekundenschnelle Hilfe erreichen. Werden die Gurtstraffer oder Airbags ausgelöst, setzt das System automatisch einen Notruf ab.

TOP-TECHNOLOGIEN UND TOP-TRIEBWERKE: SO MACHT INSIGNIA-FAHREN SPASS

Top-Technologien bestimmen das Insignia-Bild aber nicht nur bei den Assistenz- und Infotainment-Systemen, sondern auch bei den hochmodernen Antriebslösungen. Denn alle Drei- und Vierzylinder-Triebwerke gehören nun zu einer komplett neuen Generation, die den Verbrauch im Vergleich zum Vorgängermodell um bis zu 18 Prozent senken. Der 1,5 Liter-Diesel mit 90 kW / 122 PS bildet die Basismotorisierung zum Verkaufsstart, ein Basisbenziner folgt in den nächsten Monaten. Die Dreizylinder sind bis zu 50 Kilogramm leichter als die vergleichbaren Motoren des Vorgängermodells. Darüber rangieren beim Insignia Zweiliter-Vierzylinder als Benziner mit 147 kW / 200 PS sowie mit 169 kW / 230 PS beim GSi. Die beiden Zweiliter-Benziner sind die ersten Opel-Motoren mit Zylinderabschaltung. Liegt nur wenig Last an, schaltet die variable Nockenwellensteuerung zwei Zylinder aus und reduziert damit den Verbrauch wesentlich. Bei den Dieselmotoren ergänzt direkt ab Marktstart der 128 kW / 174 PS starke Zweiliter-Vierzylinder das Portfolio. Der 174 PS Diesel wird für die Modellversionen Elegance und Ultimate sowohl für den Grand Sport als auch für den Sports Tourer optional auch in Verbindung mit 4x4 erhältlich sein. Neue, reibungsarme Getriebe tragen ebenfalls zu weniger Verbrauch bei und erhöhen zugleich den Fahrkomfort. Zur Wahl stehen Sechsgang-Schaltgetriebe, Acht- und Neungang-Automatikgetriebe.

Infos unter www.opel.ch

AO Automobile Schweiz AG
Brandstrasse 24
8952 Schlieren

¹ Die angegebenen – vorläufigen – Verbrauchs- und CO₂-Emissionswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren (Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure) ermittelt und in NEFZ-Werte umgerechnet, um die Vergleichbarkeit mit anderen Fahrzeugen gemäss VO (EG) Nr. 715/2007, VO (EU) Nr. 2017/1153 und VO (EU) Nr. 2017/1151 zu gewährleisten.



ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

GTSM_Maggingen AG
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
 Grossackerstrasse 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

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 / USIC

ELEKTROKONTROLLEN

Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 57 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brugglen AG, Frauenfeld, Friesenbach, Leutzing,
 Rheinholden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, 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

SOFTWARE FÜR SCHWEIZER
 IMMOBILIENUNTERNEHMEN

Axcept Business Software AG
 Kempthpark 12
 8310 Kempththal

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! 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 R5

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

KLIMAEKPTEEN



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



Schöne Spielplätze

Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen. Sanierungen.
Sicherheitsberatungen.

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

GTSM_Maggingen AG

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

Magie des Spielens ...



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

WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

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

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

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

Ressort Recht & Politik:

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

Ressort Finanzen:

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

CEO SVIT Schweiz:

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

Stv. CEO SVIT Schweiz:

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: 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: Nicole Lerch, Olcona Verwal-
tungs AG, Ringstrasse 30, 4600 Olten,
T 062 205 20 70, kontakt@olcona.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,
daniel.elmiger@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 WELCOME BACK!
20./21.11.20 Bürgenstock

SVIT PLENUM
17./18.06.21 Luzern

SVIT SKI-WEEKEND
05./06.12.20 Andermatt

SVIT CAMPUS
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.**

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

28.10.20 Herbstanlass
01.12.20 STWE-Young
16.03.21 Real Estate
Symposium
27.10.21 Herbstanlass

SVIT AARGAU
12.11.20 SVIT Frühstück

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

05.11.20 65. Lunchgespräch
12.01.21 66. Lunchgespräch
02.03.21 67. Lunchgespräch
16.03.21 Real Estate
Symposium
04.05.21 68. Lunchgespräch
20.05.21 Generalversammlung
06.07.21 69. Lunchgespräch
07.09.21 KUB Focus
09.11.21 70. Lunchgespräch

SVIT BASEL
04.12.20 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN
18.05.21 Frühjahresanlass
24.06.21 Powermeeting
Biel-Seeland
08.09.21 Generalversammlung
13.10.21 Tagesseminar

SVIT ROMANDIE
05.11.20 Déjeuner des
membres à Lausanne
19.11.20 Déjeuner des
membres à Genève

SVIT ZENTRALSCHWEIZ
07.05.21 Generalversammlung

**SCHWEIZERISCHE
MAKLERKAMMER**
16.03.21 Real Estate
Symposium

SVIT ZÜRICH
27.11.20 Jahresschluss

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER

21.10.20 ERFA Zürich
16.03.21 Real Estate
Symposium
25.03.21 Generalversammlung
25.03.21 Fachseminar
11.06.21 Swiss Valuation
Congress

SVIT FM SCHWEIZ
24.11.20 Good Morning FM
16.03.21 Real Estate
Symposium
01.06.21 FM Day, Bocken



DAS WACHSTUM DES IMMOBILIENMARKTS GLEICHT
EINEM FLIEGER, DER NIEMALS LANDEIN SOLL.

IST JA AUCH ERHEBEND, DER BLICK
VON OBEN AUF DIE BÖRSE WERTE!



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
Rita Kurmann
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 Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



***BIRGIT TANCK**

Die Zeichnerin
und Illustratorin
lebt und arbeitet in
Hamburg.

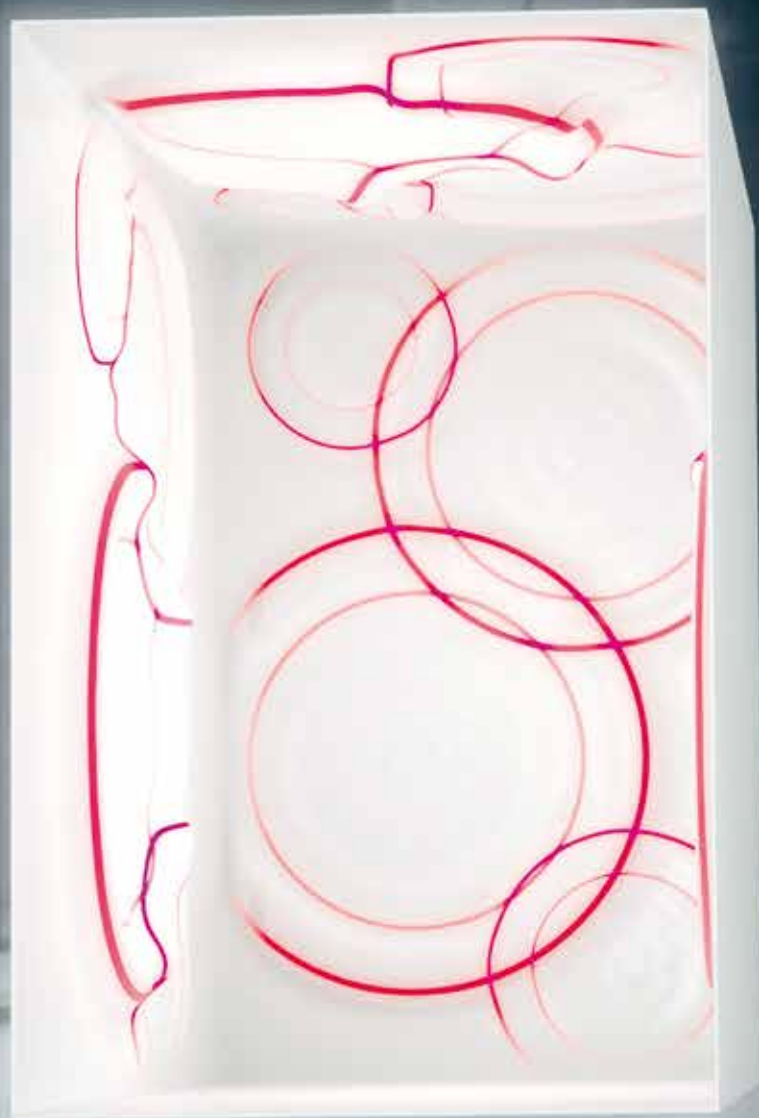
Individuelle Lösungen für wirtschaftliches und ökologisches Heizen und Kühlen

Für Quartiere jeder Grösse: Energielösungen aus lokalen Ressourcen.
Referenzobjekt Energieverbund Zürich-Altstetten. ewz.ch/energieloesungen

1.
Platz

Nachhaltigster
Energiedienstleister
der Schweiz

Bundesamt für Energie
Studie 2018, Kategorie Wärme



EIN AUFZUG SETZT **NEUE MASSSTÄBE**

EXTRA ist der neue Standard

Reine Beförderung von Fahrgästen war gestern. Unsere neue Aufzugsgeneration beeindruckt mit multimedialer Onboard-Unterhaltung, informiert vorausschauend unseren Wartungsservice und ermöglicht maximale Kreativität bei Planung, Ausstattung und Design. Extra für Sie.

schindler.ch

We Elevate



Schindler