

BRÜCKENBAUER ZWISCHEN FORSCHUNG UND PRAXIS

FOKUS
INTERVIEW MIT
PROF. DR.
PETER ILG



— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT:
BEWERTUNG
UNSICHERHEITEN
WEGEN FOLGEN
DER PANDEMIE

— 16

BAU & HAUS:
BAUWIRTSCHAFT
BAUGEWERBE
BLEIBT ROBUST-
TROTZ CORONA

— 34



STEIGENDER NOTSTANDSPEGEL

Mit der Versenkung des Geschäftsmietegesetzes in der Wintersession ist das Thema Geschäftsmiete keineswegs vom Tisch. Vielmehr geht es nun darum, jedes Dossier von Mietern aus den betroffenen Branchen nochmals in die Hand zu nehmen und anhand der zunehmend komplexen Rechtslage zu beurteilen. Denn eines ist sicher: Die Auszahlung der Härtefallentschädigung lässt auf sich warten, und sie wird auch nicht alle Engpässe überbrücken. Zudem dürfte die Durststrecke für bestimmte Betriebe noch längere Zeit anhalten und deren Existenz ernsthaft in Frage stellen. Dies zu vermeiden, ist auch im Interesse der Vermieter der betroffenen Geschäftsflächen. Darum ruft der SVIT zu Verhandlungen mit den Mietern auf und argumentiert primär aus einer unternehmerischen Perspektive heraus. Konkurse und die Abschreibung von Mietzinsausständen, Zahlungsverzugskündigungen, Mieterwechsel und Leerstände verursachen Ausfälle und Kosten. Ganz zu schweigen vom negativen Einfluss auf die Immobilienbewertungen. Der alternative juristische Weg wird im Einzelfall nicht zu



SMARTE LÖSUNGEN FÜR IMMOBILIEN

BDO – Ihr Abacus Goldpartner und Experte für Abalmmo:

Eine modulare Gesamtlösung für die Bewirtschaftung Ihrer Immobilien.

www.bdo.ch

ABACUS
Gold Partner

BDO

Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung



“
MIT JEDER WOCH
STEIGT DER FINAN
ZIELLE DRUCK AUF
DIE BETROFFENEN
GESCHÄFTSMIETER.»

ANDREAS INGOLD

vermeiden sein, Prozessrisiken und -kosten sollten aber sorgsam gegenüber den Chancen abgewogen werden.

Immerhin ist uns ein zweiter kompletter Lockdown erspart geblieben, was den Kreis der betroffenen Geschäftsmieter verkleinert. Aus wirtschaftlicher Sicht können wir aber auch nicht die Augen davor verschliessen, dass der Geschäftsgang selbst in nicht direkt betroffenen Branchen alles andere als rosig ist. Über kurz oder lang wird die konjunkturelle Delle auch den Geschäftsflächenmarkt erreichen. Wann in allen Wirtschaftsbereichen Normalität einkehrt, steht in den Sternen.

DER SVIT HAT ANFANG MONAT SEINEN LEITFADEN UND DEN MIETZINSKALKULATOR ALS GRUNDLAGE FÜR DIE VERHANDLUNGEN ÜBERARBEITET: SVIT.CH/NEWS.

— 12



POLITIK REVISION DER MÄNGELRECHTE

MIT DER REVISION DER MÄNGELRECHTE IM BAUWESEN WILL DER BUNDESRAT DIE STELLUNG VOR ALLEM PRIVATER BAUHERREN VERBESSERN.



— 16

IMMOBILIENWIRTSCHAFT NEUE TRENDS, NEUE HERAUSFORDERUNGEN

WÄHREND HOTEL- UND GASTRONOMIEBETRIEBE NACH AUSBRUCH DER PANDEMIE STARKE VERLUSTE HINNEHMEN MUSSTEN, BLEIBT DIE NACHFRAGE NACH BÜROFLÄCHEN VORERST STABIL. EIN GRUND DAFÜR IST, DASS BÜROTÄTIGKEITEN WÄHREND DES LOCKDOWN NICHT STARK EINGESCHRÄNKT WAREN.



— 34

BAU & HAUS BAUGEWERBE BLEIBT ROBUST

NACH DER HOCHKONJUNKTUR IM VORJAHR DÜRFTE DER UMSATZ IM BAUHAUPTGEWERBE 2020 UM 7% AUF 19 MRD. CHF SINKEN. IM VERGLEICH ZU VIELEN ANDEREN BRANCHEN SCHLÄGT SICH DAS BAUGEWERBE DAMIT WACKER.

— FOKUS

04 BRÜCKE ZWISCHEN FORSCHUNG UND PRAXIS

Die Forschung leistet einen wichtigen Beitrag für die Immobilienwirtschaft, ist Professor Dr. Peter Ilg, Leiter des Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, überzeugt.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 BLEIBT WOHN-EIGENTUM VON DER KRISE VERSCHONT?

Die Corona-Pandemie hat den Markt für Wohneigentum bisher nicht erschüttert. Sowohl Einfamilienhäuser als auch Eigentumswohnungen konnten ihre Preisniveaus halten – mit Ausnahme des Luxussegments.

18 TOP 10 DIGITAL REAL ESTATE

Die exklusive Auswertung «Top 10 Digital Real Estate» zeichnet die besten Innovationen der Schweizer Branche aus. Die prämierten Projekte und Tools zeigen, dass die Prozesse von morgen digital ablaufen werden.

22 REGER WOHNUNGSWECHSEL IN DEN STÄDTEN

Gemäss der neusten Erhebung des Online-Wohnungsindex OWI kamen in den Städten bis zu 30% mehr Wohnungen auf den Markt als vor Corona.

26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

32 RELIGION IN DER INDUSTRIEZONE

Der Bau von Moscheen ist in der Schweiz oft umstritten. Andererseits sollte in jeder Gemeinde praktiziertes Kulturleben aller Religionen möglich sein. Zwischen Religionsfreiheit und Bauzonenplanung – ein Überblick.

— BAU & HAUS

36 ERSATZNEUBAUTEN AUF DEM VORMARSCH

Die Bauwirtschaft hat grossen Einfluss auf die Entwicklung unserer Gesellschaft. Ebenso auf die Bereiche Ressourcenverbrauch und Umweltschutz. Dazu gehört auch der Ersatzneubau, der deutlich an Bedeutung gewinnt.

38 NEUES LEBEN IM DRUCKEREI-ZENTRUM

Vor fünf Jahren schloss die NZZ-Mediengruppe ihre Druckerei in Schlieren. Nun ist in den prestigeträchtigen Gebäuden ein neues Zentrum für Wissenstransfer, Innovation und Unternehmertum entstanden.

40 WIRTSCHAFTLICH UNTERBRINGEN

Die künftige Infrastruktur des Bundes im Raum Bern soll flexibel, kosteneffizient und nachhaltig sein. Ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg dazu ist das im Sommer 2020 fertiggestellte Bürogebäude in Ittigen.

— IMMOBILIENBERUF

44 WAS TUN BEIM KONKURS?

Geht ein Handwerksbetrieb während der Bauarbeiten Konkurs, bedeutet dies einen Baustopp und meist auch Mehrkosten. Aufgrund der Corona-Pandemie ist das Konkursrisiko wohl gestiegen. Wie geht man als Bauherr damit um?

46 SEMINARE UND TAGUNGEN

48 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN



BRÜCKENBAUER
ZWISCHEN
FORSCHUNG
UND PRAXIS

Die Forschung leistet einen wichtigen Beitrag für die Immobilienwirtschaft, ist Professor Dr. Peter Ilg, Leiter des Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, überzeugt. Ein Beispiel ist die Anwendung von Machine Learning in der Immobilienbewertung.

INTERVIEW – IVO CATHOMEN*
FOTOS – URS BIGLER

Die Digitalisierung hat die Immobilienwirtschaft voll erfasst. In einem aktuellen Forschungsprojekt beschäftigt sich das Swiss Real Estate Institute mit Machine Learning – mit welchen Erkenntnissen?

Machine Learning oder künstliche Intelligenz macht auch vor der Immobilienwirtschaft nicht Halt. Die Immobilienbewertung und namentlich hedonische Modelle in der Immobilienbewertung sind ein prädestiniertes Anwendungsfeld. Ziel des Projekts ist es zu testen, ob künstliche Intelligenz ein hedonisches Modell in der Bewertungsgenauigkeit schlagen kann. Wir haben dabei drei Verfahren der künstlichen Intelligenz gegen ein einfaches hedonisches Modell antreten lassen. Dabei hat sich gezeigt, dass neuronale Netz- ▶

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



werke – also eine Form des Machine Learning – tatsächlich genauere Ergebnisse liefern.

Um wie viel waren sie treffsicherer?

Lag der geschätzte Verkaufspreis eines Eigenheims gemäss hedonischem Modell, bei 80 Prozent der Bewertungen maximal 23 Prozent neben dem effektiven Verkaufspreis, erzielte das neuronale Netzwerk eine maximale Abweichung von 22 Prozent. Ein nächster Schritt – wenn wir dafür Forschungsgelder auftreiben können – ist es, das neuronale Netzwerk zu verbessern.

Wie muss man sich die Methode des neuronalen Netzwerks vorstellen?

In einem traditionellen hedonischen Modell werden verschiedene Variablen – zum Beispiel der Quadratmeterpreis der Wohnfläche einer Eigentumswohnung – aufgrund von effektiv erzielten Werten von Vergleichsobjekten errechnet. Aufgrund dieser Durchschnittswerte wird dann der Verkaufspreis des neuen Objekts geschätzt. Bei diesem sogenannten Regressionsmodell wird von einem linearen Zusammenhang ausgegangen. Das heisst, es wird angenommen, dass der Verkaufspreis auch 10 Prozent höher ist, wenn eine Wohnung 10 Prozent mehr Wohnfläche hat. Un-

BIOGRAPHIE PETER ILG

Prof. Dr. Peter Ilg ist Leiter des Swiss Real Estate Institute der HWZ, Hochschule für Wirtschaft Zürich und des SVIT. Vor seinem Wechsel ans Swiss Real Estate Institute war Peter Ilg als CFO der Mikron Gruppe tätig. Zuvor war er Leiter Finanzen von SR Technics, CFO von Allreal und Leiter des Group Controllings der Zurich Financial Services. Davor arbeitete er bei PWC als dipl. Wirtschaftsprüfer und Berater. Peter Ilg hat an der Universität Zürich Betriebswirtschaftslehre studiert und promoviert, sowie an der Harvard Business School das GMP-Programm abgeschlossen.



HEDONISCHE MODELLE SIND EHER EIN HILFS-INSTRUMENT FÜR DEN BEWERTER ALS EIN TOOL FÜR DEN ENDKUNDEN.



sere Hypothese ist, dass diese Linearität in der Kombination verschiedener Variablen nicht mehr existiert. Stellt man sich beispielsweise eine Eigentumswohnung in der Stadt Zürich vor, die ruhig, aber gleichwohl zentral gelegen ist, Seesicht und eine Grösse von 100 Quadratmetern hat, dann ist es denkbar, dass sich der Preis der gleichen Wohnung mit 120 oder 150 Quadratmetern nicht linear erhöht, sondern exponentiell. Das neuronale Netzwerk kann verschiedene Eigenschaften miteinander kombinieren und daraus Preise anhand einer exponentiellen Funktion errechnen. Wir vermuten darin den Grund, warum das neuronale Netzwerk genauere Ergebnisse liefern kann.

Wie kommt der Lerneffekt von Maschine Learning zum Ausdruck?

Beeindruckend ist, dass die Maschine das Berechnungsmodell selbst erstellt. Sie hat unser Regressionsmodell verworfen und selbstständig ein neues Modell entwickelt, ein sogenanntes Entscheidungsbaum-Modell. Die Maschine macht dabei die Verknüpfungen der Variablen selbstständig und findet die optimale Kombination der Variablen, um die Liegenschaft so genau wie möglich zu bewerten. Mit dem von ihr gewählten Entscheidungsbaum-Modell ist sie auch nicht mehr an die Linearität gebunden. Eine zweite Eigenheit ist, dass die Maschine durch neue Datensätze – also durch weitere Eigenheimverkäufe, bei denen wir den Verkaufspreis kennen und die wir ihr einspeisen – automatisch besser wird.

Führt also eine grössere Datenmenge zu besseren Ergebnissen?

Ja, je mehr Verkaufspreise von Eigenheimverkäufen wir kennen, umso genauer wird die Maschine schätzen. Wichtig ist auch eine einwandfreie Datenqualität: Sind die Verkaufspreise zum Beispiel nicht richtig, lernt die Maschine etwas Falsches, und die Schätzungen werden wieder ungenauer.



“
ICH STELLE
EINE GROSSE
NEUGIER DER
PRAXIS FÜR
ERKENNTNISSE
AUS DER FOR-
SCHUNG FEST.
”

Nun ist eine um 1 Prozentpunkt genauere Schätzung auf den ersten Blick noch kein Quantensprung. Besteht noch Potenzial?

Ich bin mit einer Prognose vorsichtig. In sophistizierten hedonischen Modellen stecken rund 20 Jahre Erfahrung und enorme Ressourcen. Dies hat dazu geführt, dass 80 Prozent der damit berechneten Immobilienwerte eine Abweichung von weniger als 20 Prozent gegenüber dem effektiv erzielten Verkaufspreis aufweisen. Sollte es gelingen, mit dem Einsatz von Machine Learning eine Verringerung der durchschnittlichen Abweichung auf 18 Prozent zu erzielen, hätten wir bereits sehr viel erreicht. Insofern gibt 1 Prozentpunkt Anlass zu Hoffnung. Ich glaube umgekehrt nicht, dass wir auf eine Genauigkeit der Bewertung von zum Beispiel 5 Prozent Abweichung kommen werden.

Gibt es weitere Aspekte, die Bewertungen mit neuronalen Netzwerken weiter verbessern könnten?

Hier sehen wir theoretisch Potenzial. Wir haben uns bei unseren ersten Versuchen auf den Datensatz des Swiss Real Estate Datapool (SRED) mit 16 bekannten Merkmalen pro Verkaufstransaktion wie Grösse, Zustand usw. des Verkaufsobjekts abgestützt. Dieser Datensatz liesse sich nun

mit beliebigen weiteren Informationen verknüpfen, beispielsweise mit Geodaten über die Lage des nächsten Kindergartens, der ÖV-Haltestelle oder auch des nächsten 5G-Sendemasts. Es ist vorstellbar, dass all das, was Menschen in ihrem Kaufentscheid beeinflusst, auch im neuronalen Netzwerk deutlich bessere Ergebnisse liefert. Dazu müssten aber die Verkaufspreise von Eigenheimen in der ganzen Schweiz öffentlich zugänglich sein.

Wo könnte der Einsatz von Machine Learning in der Immobilienbewertung hinführen?

Nebst der Verbesserung der Bewertungsqualität von 20 Prozent auf vielleicht 15 Prozent Abweichung sind eine Verringerung des finanziellen Aufwands für den Unterhalt der hedonischen Modelle und damit auch der Preise für Eigenheimbewertungen vorstellbar.

Sie sind auch Geschäftsführer des SRED. Ist eine Erweiterung und Verbesserung der Daten auf diesem Weg denkbar?

SRED ist eine Non-Profit-Organisation, die von den Gründungsmitgliedern Credit Suisse, UBS und Zürcher Kantonalbank getragen wird. Diese Institute liefern jedes Quartal rund 4000 Datensätze ein. Ein Datensatz entspricht der Neuvergabe einer Hypo- ▶



thek und umfasst neben dem Verkaufspreis der Immobilie 16 weitere Merkmale. Eine Erweiterung auf weitere Banken war immer ein Ziel. Dies ist uns bisher aber leider nicht gelungen. Ich denke dabei namentlich an jene Banken, die zwar unsere Daten nutzen, aber selbst keine Daten einliefern. Ungeachtet dessen, hat der SRED eine unschätzbare Bedeutung, weil er die einzige Datenquelle in der Schweiz mit effektiven Verkaufspreisen von Eigenheimen ist. Ohne diese Daten wäre Forschung gar nicht möglich. Entsprechend viele Kunden beziehen unsere Daten, angefangen bei der Nationalbank. Aktuell treiben wir eine Initiative voran, um die Datensätze der Banken weiter anzureichern. Denn die Banken erheben inzwischen noch weitere Kriterien.

Hedonische Modelle gelten als hilfreich in urbanen Gebieten mit einer ausreichenden Zahl an Transaktionen, aber wenig treffsicher in peripheren Regionen oder

bei aussergewöhnlichen Objekten. Kann Machine Learning hier Abhilfe schaffen?

Wir haben bisher ausschliesslich mit dem gesamten Daten-Sample des SRED gearbeitet. Die Anwendbarkeit bei wenigen Datenpunkten wäre zu prüfen. Erwiesenermassen sind die Ergebnisse der hedonischen Modelle in einem solchen Fall praktisch unbrauchbar. Man muss verstehen, dass hedonische Modelle immer von vergleichbaren Objekten ausgehen. Für Liegenschaften in peripheren Regionen und für aussergewöhnliche Objekte gibt es oft zu wenig Vergleichsdaten. Entsprechend hoch ist die Abweichung zwischen dem hedonisch geschätzten Preis und dem effektiven Verkaufspreis. Bei solchen Objekten sehe ich in erster Linie die Fachperson im Vorteil.

Seit rund drei Jahren bietet das Swiss Real Estate Institute ebenfalls ein Bewer-



“
WIR SIND WENIGER EIN HOCH-
SCHULINSTITUT ALS VIELMEHR
EIN START-UP ODER PROPTECH.
”

tungsmodell für Immobilien an. Wie ist die bisherige Bilanz?

Der Markt für die professionelle Immobilienwirtschaft ist unterteilt in grosse, etablierte Anbieter mit ausgefeilten hedonischen Modellen im oberen Preissegment für Kunden mit einem grösseren Bewertungsvolumen einerseits und unserem Bewertungsmodell andererseits, das auf kleinere Volumen ausgerichtet ist, weniger «Features» bietet, aber dafür günstiger ist. In Bezug auf die Schätzgenauigkeit ist unser Modell ebenbürtig. Wir sprechen vor allem Makler und

Bewirtschafter an, deren Transaktionsvolumen kleiner ist.

Das Swiss Real Estate Institute gibt es seit zwölf Jahren. Wo steht das Institut heute?

Unser Ziel ist der Wissenstransfer von der Forschung in die Praxis bei einem selbsttragenden Betrieb des Instituts. Die Kunst in den vergangenen Jahren war es, neben den etablierten Beratungsunternehmen eine Nische zu finden und uns dort zu etablieren.

Die Immobilienwirtschaft galt lange Zeit als eher wissenschaftsferner Sektor. Funktioniert der Transfer heute?

Wir sehen ein grosses Interesse der Praxis an den wissenschaftlichen Erkenntnissen. Ich denke dabei an unsere gut besuchten Veranstaltungen oder die steigende Abonnentenzahl des Swiss Real Estate Journals. Die beiden Herausforderungen liegen darin, Themen zu identifizieren und bearbeiten, die der Praxis tatsächlich einen Mehrwert liefern und diese schliesslich auch einfach und verständlich zu vermitteln.

Wo stehen wir im Vergleich zum Ausland?

Im Vergleich zum Ausland sind die Schweizer sehr weiterbildungsaffin, auch in der Immobilienbranche. Unser grösster Forschungs-Power liegt in den Masterarbeiten der rund 150 Absolventinnen und Absolventen von Immobilien-Master-Studiengängen in der Schweiz. Die Lehrgänge sind zwar von Hochschule zu Hochschule unterschiedlich, aber alle müssen allein oder in kleinen Gruppen eine Masterarbeit als Abschlussarbeit erstellen. So kommen jedes Jahr rund 70 Arbeiten zusammen. Die Kombination von praxiserfahrenen Studenten, die gelernt haben mit wissenschaftlichen Methoden zu arbeiten, bringt jedes Jahr Masterarbeiten hervor, die mich begeistern. Das führt die kleine Schweiz betreffend Forschungsleistungen im Immobilienbereich auf Augenhöhe zum Ausland.

Und wie steht es mit der gebietsübergreifenden Forschung?

Die gebietsübergreifende Forschung hat grosses Potenzial. Ich mache ein Beispiel: Wenn wir der Frage nachgehen, welchen Einfluss der Parkplatzabbau in der Stadt Zürich auf die Umsätze des Detailhandels in der City hat, dann ist das nicht unbedingt ein Immobilienthema, hat aber gleichwohl grossen Einfluss auf die Liegenschaftswerte, da die Ladenmieten umsatzabhängig sind. Eine ▶

ANZEIGE

www.dietrich-gegensprechanlagen.ch

Wir installieren (Video-)Gegensprechanlagen zum Pauschalpreis. Alle Arbeiten inklusive. Sauber und günstig! 031 859 43 82



kleine Gruppe von praxiserfahrenen Studenten hat dies in ihrer Masterarbeit nach wissenschaftlichen Methoden erforscht. Die Resultate haben in der Praxis etwas bewegt. Dies ist ein gutes Beispiel für einerseits gebietsübergreifende und andererseits angewandte Forschung.

Was sind Themen, die das Institut aktuell umtreiben?

In einem neuen Projekt gehen wir der Frage nach, welche Potenziale im Beschaffungswesen der Bewirtschaftungsfirmen stecken. Supply-Chain-Optimierung ist, zum Beispiel in der Maschinenindustrie, ein zentrales Thema, aber in der Immobilienbewirtschaftung noch unterentwickelt. Die erste Idee geht dahin, dass wir im Verbund von Eigentümern Heizöl und Gas einkaufen und so Preisvorteile generieren, die für die CO₂-Kompensation verwendet werden sollen. Ziel ist es Hunderte von Mietwohnungen CO₂-neutral zu machen und dies innerhalb von wenigen Monaten und ohne Mehrkosten.

Geht die Initiative für Forschungsprojekte oder Masterarbeiten häufiger von der Praxis oder von der Wissenschaft aus?

Dass die Praxis mit einem konkreten Forschungsprojekt an uns herantritt, ist immer noch eher selten. Ausgangspunkt für ein Projekt ist aber immer eine Problemstellung aus der Praxis, von der wir über Mandate oder in Gesprächen mit unseren Praxispartnern erfahren. Wir versuchen dann, dafür Lösungen mit wissenschaftlichen Methoden zu erarbeiten, die dem Institut möglichst wiederkehrende Erträge generieren. So erwirtschaften wir rund zwei Drittel unseres Umsatzes.

Wie innovativ ist die Immobilienwirtschaft?

Die Proptechs sind ein wichtiger und guter Innovationstreiber. Die etablierte Immobilienwirtschaft ist zweigeteilt in Unternehmen, die eine Innovationskultur pflegen und einen hohen Innovationsgrad haben und solche, die etwas Neues erst übernehmen, wenn es nahezu schon Branchenstandart ist. Der Zwang zur Innovation ist in der Immobilienwirtschaft nicht so gross, dass die zweite Unternehmensgruppe über kurz oder lang verdrängt würde, wie beispielsweise in der IT-Branche. Die Rentabilität der ganzen Branche ist erfreulicherweise so gut, dass auch weniger innovative Unternehmen gut überleben.



***IVO CATHOMEN**

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

Schweizer Qualitätswerte gibt es als Aktien.



Und als Stahlküchen.

Gerade in volatilen Zeiten lohnt sich die Investition in eine wertbeständige Forster Küche. Vom preisgekrönten Design bis zum patentierten Scharniersystem ist alles an ihr auf Qualität ausgerichtet. Das macht sie zu einem echten Blue Chip.

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

forster

www.forster-home.ch

HEILSAME REVISION DER MÄNGELRECHTE

▶ SEIT JAHREN KRITISIERTE RECHTSLAGE

In einzelnen Bereichen des Rechts über die Haftung für Baumängel werden sowohl private als auch professionelle Bauherren klar benachteiligt. Zu diesem Schluss kommt der Bundesrat im Bericht zur Vernehmlassung über die Revision des Mängelrechts, die er im Auftrag des Parlaments Mitte des vergangenen Jahres an die Hand genommen hat. Zahlreiche parlamentarische Vorstösse hatten in den vorangehenden Jahren regelmässig eine Verbesserung der Rechtsstellung für Bauherren gefordert. Allerdings zeigt die Gesamtüberprüfung des Bundesrats auch, dass das geltende Bauvertragsrecht grundsätzlich praxistauglich ist und eine Totalrevision oder die Schaffung neuer Vertragstypen nicht angezeigt sind.

In seinem Entwurf sieht die Regierung folgende Änderungen vor:

- Im Vertragsrecht zum Grundstückkauf wird die Frist für die Mängelrüge auf 60 Tage festgelegt. Allerdings handelt es sich um dispositives Recht. Das heisst, die Vertragspartner könnten eine kürzere oder längere Frist vereinbaren.
- Käufer eines Grundstücks mit einer Baute, die noch zu errichten ist oder weniger als ein Jahr vor dem Verkauf neu errichtet wurde, können neu unentgeltliche Verbesserung verlangen.
- Die Ansprüche des Käufers wegen Mängel des Grundstücks verjähren mit Ablauf von fünf Jahren nach dem Erwerb des Eigentums.
- Im Werkvertragsrecht wird die Rügefrist für Mängel an einem unbeweglichen Werk in Art. 367 OR sinngemäss auf 60 Tage festgelegt.
- Gemäss Werkvertragsrecht Art. 368 OR ist eine zum Voraus getroffene Verabredung, wonach der Anspruch auf unentgeltliche Verbesserung eingeschränkt oder ausgeschlossen ist, ungültig, wenn der Mangel eine Baute betrifft, die für den persönlichen oder familiären Gebrauch des Bestellers bestimmt ist.
- Schliesslich wird das Handwerkerpfandrecht im Zivilgesetzbuch dahingehend konkretisiert, dass der Eigentümer eine Eintragung eines Pfandrechts abwenden kann, wenn er für die angemeldete Forderung zuzüglich Verzugszins für die Dauer von zehn Jahren hin-

reichende Sicherheit leistet. Gemäss geltender Rechtsprechung ist diese Zinszahlungsdauer heute unbestimmt lang.

SVIT BEGRÜSST ENTWURF IM GRUNDSATZ

In der Praxis manifestiert sich die Komplexität von Kauf- und Werkverträgen im Bau- und Immobiliensektor und die zahlreichen Fallgruben, derer sich private Einmalkäufer vielfach nicht bewusst sind und die erhebliche finanzielle Schäden nach sich ziehen können. Eine der Ursachen für die unbefriedigende Situation liegt darin, dass regelmässig private Einmalkäufer ohne Erfahrung in Bau- und Immobilienfragen einem Unternehmer gegenüberstehen, der das dispositive Recht zu seinen Gunsten gestaltet. Ein anderer Grund liegt im Nachfrageüberhang am Wohneigentumsmarkt, an dem Verkäufer die Vertragsbedingungen diktieren können.

Aus der Sicht des SVIT Schweiz rechtfertigen die Kräfteverhältnisse zwischen oft privaten Käufern bzw. Bauherren gegenüber professionellen Unternehmern sowie der erhebliche potenzielle finanzielle Schaden, dass die Stellung der Käufer bzw. Bauherren grundlegend und unabhängig verbessert wird, ohne gleichzeitig professionelle Käufer, Bauherren oder Besteller in ihrer vertraglichen Gestaltungsfreiheit allzu stark einzuschränken. Ohne einen eigentlichen Konsumentenschutz im Bau- und Immobilienwesen zu schaffen, drängt es sich auf, die Stellung der privaten Parteien durch gesetzliche Regelungen zu stärken.

ANPASSUNGSBEDARF BEI DER RÜGEFRIST

Es ist aus Sicht des SVIT allerdings nicht einzusehen, weshalb die Rügefrist weiterhin als dispositives und nicht als relativ zwingendes Recht ausgestaltet ist, womit die Frist zwar verlängert, aber nicht verkürzt werden könnte. Es ist zu befürchten, dass die betreffenden Verträge durch die Verkäufer regelmässig zuungunsten der Käufer ausgestaltet werden und so die gesetzliche Bestimmung ausgehöhlt wird.

Mit der Revision der Mängelrechte im Bauwesen will der Bundesrat die Stellung vor allem privater Bauherren verbessern. Der SVIT Schweiz begrüsst die Revision und sieht darin auch eine Chance für die Schweizer Bauwirtschaft. **TEXT – IVO CATHOMEN***

Angesichts des Nachfrageüberhangs und der Verteilung der Kräfteverhältnisse wird das dispositive Recht weiterhin dazu führen, dass Käufer die «Kröte» kürzerer Fristen schlucken müssen, wenn sie für einen Kauf überhaupt in Betracht gezogen werden wollen.

ABTRETUNG DER MÄNGELRECHTE AUS DER WELT SCHAFFEN

Der Bundesrat zeigt zur Praxis der Wegbedingung der Mängelrechte in Verbindung mit der Abtretung der Mängelrechte des Unternehmers gegenüber seinen Subunternehmern an den Bauherren bzw. Käufer die vielfältigen Nachteile auf. Der SVIT begrüsst, dass diese intransparente, aber weit verbreitete Vertragspraxis mit der Revision unterbunden werden soll. Mit dem unabdingbaren Anspruch auf Nachbesserung wird der Unternehmer – in GU-/TU-Vertragsverhältnissen der alleinige Vertragspartner des Bauherrn bzw. Käufers – in die Pflicht genommen. Mit der Neuregelung wird aus Sicht des SVIT auch die Abtretung der Mängelrechte hin-fällig. Der Verband regt an, dass auch die Abtretung der Mängelrechte für Bauten zum privaten Gebrauch im Gesetz explizit untersagt wird.

Der SVIT Schweiz begrüsst ferner, dass die Gewährleistung beim Verkauf von bestehenden Bauten (Altbauten) nach Art. 192 ff. OR auch weiterhin wegbedungen werden kann, wie dies heute unproblematische Usanz ist.

CHANCE FÜR DIE BAUWIRTSCHAFT

Der SVIT sieht insbesondere im Verbot der Wegbedingung der Mängelrechte eine Chance für das qualitätsbewusste Baugewerbe in der Schweiz. GU und TU werden es sich zweimal überlegen, den günstigsten, vielfach ausländischen Handwerker für die Erstellung eines Werks beizuziehen, wenn sie gegenüber dem privaten Bauherrn für die Mängel selber geradestehen müssen. ■

DIE VERNEHMLASSUNG DES SVIT SCHWEIZ FINDEN SIE UNTER
WWW.SVIT.CH/POLITIK.



*IVO CATHOMEN

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

SCHWEIZ

**GEGENVOR-
SCHLAG ZUR
LANDSCHAFTS-
INITIATIVE**

Der Bundesrat lehnt die Initiative «Gegen die Verbauung unserer Landschaft» ab. Er teilt aber das Kernanliegen der Volksinitiative, wonach der Grundsatz der Trennung von Baugebiet und Nichtbaugebiet gestärkt werden muss. Darum will er der Initiative einen indirekten Gegenvorschlag gegenüberstellen. Das hat der Bundesrat an seiner Sitzung vom 18. Dezember 2020 beschlossen.

ORTS- UND QUARTIERÜBLICHKEIT AUF DER LANGEN BANK

Der Nationalrat hat am letzten Sessionstag die Behandlungsfrist für die zwei parlamentarischen Initiativen von alt Nationalrat Hans Egloff – «Für Treu und Glauben im Mietrecht. Anfechtung des Anfangsmietzins nur bei Notlage des Mieters» und «Beweisbare Kriterien für die Orts- und Quartierüblichkeit der Mieten schaffen» – stillschweigend bis zur Winter-session 2022 verlängert. Die Rechtskommission will zuerst die Beratungen über eine thematisch verwandte Motion «Ausgewogene Revision der Regeln zur Mietzinsgestaltung bei Wohn- und Geschäftsräumen» aus dem Ständerat abwarten. Diese kommt voraussichtlich im Frühjahr in den Nationalrat.

**ISOS-
ANPASSUNGEN
NICHT VOM TISCH**

Der Nationalrat will zwei parlamentarische Initiativen von Nationalrat Gregor Rutz «Verdichtung ermöglichen. Widersprüche und Zielkonflikte aufgrund des ISOS ausschliessen» bzw. von alt Natio-

nalrat Hans Egloff «Verdichtung ermöglichen. Bei ISOS Schwerpunkte setzen» nicht abschreiben. Inzwischen ist die Verordnung über das Bundesinventar der schützenswerten Ortsbilder der Schweiz (VISOS) in Kraft getreten. Deshalb hatte sich für die Mehrheit der Kommission der Handlungsbedarf erübrigt. SVP- und FDP- und Mitte-Fraktion im Rat hingegen sehen nach wie vor den Bedarf einer Gesetzesänderung, um die Rechtssicherheit zu gewährleisten.

REVISION DES ERBRECHTS ABGESCHLOSSEN

Die eidgenössischen Räte haben die Revision des Erbrechts in der Schlussabstimmung angenommen. Erblasser können damit künftig über einen grösseren Teil des Nachlasses frei verfügen. Neu wird der Pflichtteil der Kinder auf die Hälfte reduziert, jener für die Eltern gestrichen. Der Pflichtteil des Ehepartners oder des eingetragenen Partners wird bei der Hälfte des gesetzlichen Erbanspruchs belassen. Der Bundesrat schlug auch vor, eine Regelung für Lebenspartner zu erlassen, das Parlament lehnte das aber ab.

ERNEUERUNG DER WOHNRAUMFÖRDERUNG

Der Nationalrat will den Rahmenkredit für Bürgschaften in der Wohnraumförderung erneuern. Er hat in der letzten Sessionswoche dem vom Bundesrat beantragten Rahmenkredit von 1,7 Mrd. CHF für Eventualverpflichtungen im gemeinnützigen Wohnungsbau zugestimmt. Der Rahmenkredit soll ab 1. Juli 2021 und bis zum 31. Dezember 2027 gelten.

QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

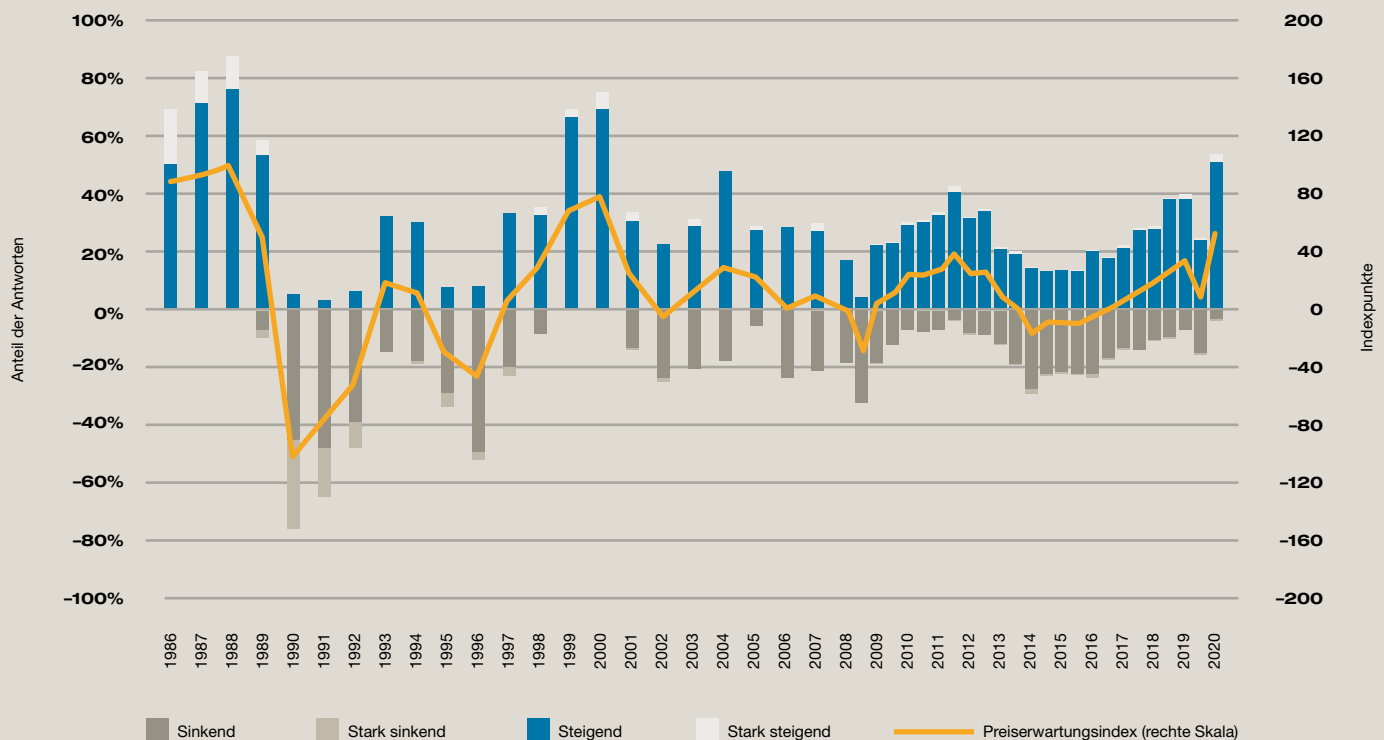
Quorum Software

BLEIBT WOHN-EIGENTUM VON DER KRISE VERSCHONT?

Die Corona-Pandemie hat den Markt für Wohneigentum bisher nicht erschüttert. Sowohl Einfamilienhäuser als auch Eigentumswohnungen konnten ihre Preisniveaus halten oder sogar erhöhen – mit Ausnahme des Luxussegments. TEXT – PASCAL ZÜGER*

LANDESWEITE PREISERWARTUNG EINFAMILIENHÄUSER

Daten jeweils 4. Quartal, ab 2009 2. und 4. Quartal, Quelle: HEV Schweiz/FPRE.



► SCHWACHES WACHSTUM ERWARTET

2020 brach die Schweizer Wirtschaft mit aktuell geschätzten -3,9% so stark ein wie seit der Ölpreiskrise 1975 nicht mehr. Die Konsumentenstimmung erreichte im vergangenen Jahr zwischenzeitlich neue Rekordtiefen. Und die allgemeine Verunsicherung über den weiteren Verlauf der Pandemie machte sich nicht nur bei den Konsumenten negativ bemerkbar, auch die Investitionen – die für das Wachstum in der Zukunft entscheidend sind – wurden stark in Mitleidenschaft gezogen.

Für das laufende Jahr 2021 dürfte zwar – betrachtet man den Konsens der Prognosen (Daten aus Metaanalyse Konjunktur Dezember 2020 von Fahrländer Partner) – ein Wachstum von rund 3,3% drin liegen, doch kann die Schweizer Wirt-

schaft damit den Knick vom Vorjahr noch nicht wieder ausgleichen. Zudem werden Zinsen und Renditen bis auf Weiteres tief bleiben, und so etwas wie wirtschaftliche Normalität dürfte frühestens 2022, wenn nicht sogar 2023, zu beobachten sein.

In Anbetracht dieser Krise historischen Ausmasses stellten sich Beobachter des hiesigen Immobilienmarktes bereits im Frühling 2020 die Frage, ob die mit der Pandemie verbundene Unsicherheit sowohl potenzielle Käufer als auch Verkäufer zurückschrecken wird und der Wohneigentumsmarkt zum Erliegen kommt. Diese Ängste haben sich nicht bestätigt: Die Wohneigentumspreise haben 2020 ihren Anstieg fortgesetzt, die Leerstände blieben stabil und auch das Hypothekenvolumen im Inland war weiter zunehmend.

WOHNEIGENTUM ZU CORONA-ZEITEN BELIEBT

Wie Auswertungen von Fahrländer Partner zeigen, sind die Preise sowohl für Eigentumswohnungen als auch für Einfamilienhäuser seit dem Corona-Ausbruch im Frühling 2020 stabil bis steigend (siehe Tabelle). Im 2. und 3. Quartal 2020 stiegen die Transaktionspreise für Eigentumswohnungen um insgesamt 2,9% (unteres Segment) bzw. 3,8% (mittleres Segment). Einfamilienhäuser verteuerten sich gar um 4,5% (unteres Segment) bzw. 4% (mittleres Segment).

Einzig das Luxussegment geriet etwas unter Druck. Während der zwischenzeitliche Preisabschlag bei Einfamilienhäusern bereits wieder ausgemerzt wurde, ist die beobachtete Korrektur bei den Eigentumswohnungen ausgeprägter: Schweiz-



IMMOBILIENBEWERTUNG

Der erste Artikel (Seite 14) kommt zum Schluss, dass die Preise für Eigentumswohnungen und für Einfamilienhäuser seit dem Corona-Ausbruch im Frühling 2020 stabil bis steigend waren. Im 2. und 3. Quartal 2020 sind die Transaktionspreise für Eigentumswohnungen um insgesamt 2,9% (unteres Segment) bzw. 3,8% (mittleres Segment) gestiegen. Einfamilienhäuser verteuerten sich gar um 4,5% (unteres Segment) bzw. 4% (mittleres Segment). Einzig das Luxussegment geriet etwas unter Druck.

Der zweite Artikel (Seite 16) blickt auf den Büromarkt und seine langfristigen Trends, die sich im Zuge der Covid-19-Pandemie ergeben oder verstärkt haben. So ist zum Beispiel während der nächsten Jahre ein Anstieg des Heimarbeitsanteils in den Bürojobs auf rund 30% zu erwarten. Es ist damit künftig mit einem Rückgang der beanspruchten Fläche pro Büroarbeitsplatz zu rechnen. Trotzdem könnte die Flächennachfrage insgesamt stabil bleiben, da viele Unternehmen langfristig wieder stärker wachsen werden.

LANDESWEITE PREISENTWICKLUNG WOHNHEIGENTUM WÄHREND CORONA-PANDEMIE

Quelle: Transaktionspreisindizes Fahrländer Partner. Datenstand: 30. September 2020.

	Marktsegment			
	Unteres	Mittleres	Gehobenes	Gesamt
Eigentumswohnungen	+2,9%	+3,8%	-5,9%	-1,2%
Einfamilienhäuser	+4,5%	+4,0%	+0,2%	+2,2%

Veränderung Transaktionspreise Schweiz vom 1. zum 3. Quartal 2020.

weit fielen die Preise für Eigentumswohnungen im gehobenen Segment im Vergleich zum 1. Quartal 2020 um 5,9%.

Es ist nichts aussergewöhnliches, dass das obere Preissegment stärker auf eine Eintrübung der Rahmenbedingungen reagiert als der Gesamtmarkt. Bereits 2014 – als der «antizyklische Kapitalpuffer», der eine Überhitzung des Immobilienmarktes verhindern sollte, durch den Bundesrat auf 2% erhöht wurde – kam das Luxussegment unter Druck. Die Transaktionspreise für Eigentumswohnungen fielen damals in nur zwei Quartalen um beinahe 9%.

OPTIMISMUS GEWINNT DEUTLICH ÜBERHAND

Im laufenden Jahr dürften sich die Preise im gehobenen Segment wieder stabilisieren und im unteren sowie mittleren Segment ist weiterhin mit stabilen bis leicht steigenden Preisen zu rechnen, wie im Immobilien-Almanach Schweiz 2021 von Fahrländer Partner zu lesen ist. Einerseits stützt die eher zu geringe Zahl an Angeboten die Preise – Wohneigentum ist ein knappes Gut in der Schweiz, zudem könnte 2021 die Bautätigkeit durch Corona-bedingte Verzögerungen leicht rückläufig sein. Andererseits dürfte die sich abzeichnende wirtschaftliche Erholung in Kombination mit weiterhin historisch tiefen Hypothekarzinsen nachfrageseitig stützend auswirken.

Optimistisch bezüglich Preisentwicklung bei Wohneigentum zeigen sich auch Branchenexperten (siehe Abbildung): Gemäss der halbjährlichen Umfrage zum

Schweizer Immobilienmarkt von Fahrländer Partner gingen im 4. Quartal 2020 rund 54% der Teilnehmenden in den kommenden 12 Monaten von steigenden Preisen bei Einfamilienhäusern aus, während 43% Preisstabilität und nur 4% sinkende Preise erwarteten. Der entsprechende Preiserwartungsindex lag bei 52,3 Punkten – dem höchsten Stand seit Herbst 2000. Zum Frühling 2020 ist das eine deutlich optimistischere Lageeinschätzung, damals notierte der entsprechende Index noch bei 8,8 Punkten – was tiefer als der langjährige Mittelwert (12,7 Punkte) war. Auch bei Eigentumswohnungen haben sich die Einschätzungen klar aufgehellt: Der Index drehte von -16,1 im Frühling 2020 auf 25,2 Punkte im Herbst.

Dass Experten mit ihren Preiserwartungen bei Einfamilienhäusern noch eine Spur optimistischer als bei Eigentumswohnungen sind, dürfte auch mit der Corona-Pandemie zusammenhängen: Die Erfahrungen im Lockdown könnten viele Mieterhaushalte in urbanen Gebieten dazu veranlassen haben, das Bedürfnis nach mehr Wohnfläche durch den Kauf eines Einfamilienhauses im Grünen zu befriedigen. Dabei reicht das Angebot kaum aus, die weiterhin robuste Nachfrage zu befriedigen – was einen preissteigernden Effekt hat.

TREND ZUR EIGENTUMS-WOHNUNG

Nichtsdestotrotz wäre ein mögliches Revival des Einfamilienhauses nur vorübergehender Natur. Denn: Langfristig zeigt der Trend in Richtung Eigentumswohnung – allein schon deshalb, weil sich viele ein Einfamilienhaus gar nicht mehr leisten können.

Im Wohneigentumssegment zeichnet sich keine Preiskorrektur ab, dennoch ist eine vorübergehende negative Preisentwicklung nicht ganz auszuschliessen. Nämlich dann, wenn die Corona-Fallzahlen im Frühling 2021 wieder auf ein sehr hohes Niveau steigen oder es zu Verzögerungen bei der Verteilung der Impfstoffe kommt. Diese Unsicherheit könnte potenzielle Käufer dazu veranlassen, den Erwerb von Wohneigentum etwas hinauszuschieben.



*PASCAL ZÜGER

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

NEUE TRENDS, NEUE HERAUS- FORDERUNGEN

Während Hotel- und Gastronomiebetriebe nach Ausbruch der Pandemie starke Verluste hinnehmen mussten, bleibt die Nachfrage nach Büroflächen vorerst stabil. Ein Grund dafür ist, dass Bürotätigkeiten während des Lockdown nicht stark eingeschränkt waren. TEXT – JAN BÄRTHEL & ROBERT WEINERT*

Es muss jedoch damit gerechnet werden, dass die Nachfrage nach Büroflächen in den kommenden Monaten stärker unter Druck kommen wird. Das dürfte an verschiedenen Orten zu erhöhten Leerständen oder zu tieferen Marktmieten führen.

BILD: 123RF.COM



► BREITERES RESEARCH ALS BASIS FÜR IMMOBILIENBEWERTUNGEN

Die Immobilienbewertung dürfte im 2021 besonders anspruchsvoll werden. Auch wenn die Vorzeichen gut stehen, dass die Covid-19-Pandemie in diesem Jahr erfolgreich eingedämmt werden kann, bleiben auf absehbare Zeit grosse Ungewissheiten erhalten. Zum einen sind die kurz- und mittelfristigen wirtschaftlichen Perspektiven von Unsicherheit geprägt. Denn es ist zu erwarten, dass die staatlichen Hilfsprogramme zur Unterstützung der Wirtschaft ab einem gewissen Zeitpunkt nicht mehr verlängert werden. Das könnte dazu führen, dass sich die wirtschaftliche Erholung verlangsamt. Und zum anderen dürfte die Pandemie den Immobilienmarkt auch langfristig wandeln, bzw. den Strukturwandel beschleunigen. Die Möglichkeit, vermehrt ausserhalb des Büros arbeiten zu können, sowie der nochmals verstärkte Trend, vermehrt online einzukaufen, werden die Ansprüche an die Wohn-, Arbeits- und Einkaufswelten verändern. Die Herausforderung besteht nun darin, die kurz-, mittel- und langfristigen Trends richtig einschätzen zu können und sie bei Immobilienbewertungen adäquat zu berücksichtigen.

VERÄNDERTE LEERSTANDSRISIKEN

Welche Erkenntnisse aus den letzten Monaten lassen sich bezüglich der Nachfrage nach Büroflächen auf die bevorstehende Zeit gewinnen? Im Zuge der Covid-19-Pandemie gingen bereits Stellen verloren. Im November 2020 lag die Zahl der Arbeitslosen um 46 940

“
DIE AUSWIRKUNGEN DER LANGFRISTIGEN TRENDS ZUM JETZIGEN ZEITPUNKT RICHTIG EINZUSCHÄTZEN, IST BESONDERS HERAUSFORDERND.
”

Personen (+44%) höher als im Vorjahresmonat. Die stärksten Verluste mussten Beherbergungs- und Gastronomiebetriebe verzeichnen. Andere Bereiche wie das Gesundheits- und Sozialwesen sowie die Informationstechnologiedienstleister und die Bildungsunternehmen haben dagegen neue Stellen geschaffen. Auf die Nachfrage nach Büroflächen hat sich das vorerst nur gering ausgewirkt. Der insgesamt negative Beschäftigungssaldo hat einen Rückgang der Nachfrage um rund 50 000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche zur Folge. Ein Grund für diese relativ geringe Rückläufigkeit liegt erstens darin, dass Bürotätigkeiten auch während des Lockdown nicht stark eingeschränkt waren. Und zweitens konnten auch einige stärker wachsende Unternehmen die Nachfragerückgänge in anderen Sparten kompensieren.

Es muss jedoch damit gerechnet werden, dass die Nachfrage nach Büroflächen in den kommenden Monaten stärker unter Druck kommen wird. Das dürfte an verschiedenen Orten zu erhöhten Leerständen oder zu tieferen Marktmieten führen. Erst im 2022 könnte sich der Arbeitsmarkt wieder Schritt für Schritt erholen. Am dynamischsten dürften sich dann die MS-Regionen Lausanne, Zürich und Basel entwickeln, da hier diejenigen Branchen überdurchschnittlich vertreten sind, die sich in der aktuellen Krise stabil entwickeln oder sogar von ihr profitieren.

Ende des letzten Jahres hat sich das Angebot an verfügbaren Flächen nicht sonderlich stark erhöht, was in Anbetracht der vielerorts sehr regen Neubauproduktion

und der stagnierenden Nachfrage durchaus erstaunlich ist. Da aber die Beschäftigung in der vergangenen Dekade gewachsen ist, konnte das Neubauangebot bisher gut absorbiert werden. Hinzu kommt, dass ein immer grösserer Anteil der neu erstellten Objekte in den Grossstädten Ersatzbauten für alte Objekte ist. Der Nettuzugang an Quadratmetern ist deshalb geringer als die Neubauquoten suggerieren.

NEUE NACHHALTIGE TRENDS

Entscheidend für eine «richtige» Immobilienbewertung ist auch der Einbezug der Auswirkungen langfristiger Trends, die sich im Zuge der Covid-19-Pandemie ergeben oder verstärkt haben. So ist zum Beispiel während der nächsten Jahre ein Anstieg des Heimarbeitsanteils in den Bürojobs auf rund 30 Prozent zu erwarten. Es ist damit künftig mit einem Rückgang der beanspruchten Fläche pro Büroarbeitsplatz zu rechnen. Trotzdem könnte die Flächennachfrage insgesamt stabil bleiben, denn einerseits dürften die Unternehmen

langfristig wieder stärker wachsen. Andererseits dürfte der schwindende Bedarf an Platz für die eigentlichen Arbeitsplätze durch anderweitige Flächenbedürfnisse kompensiert werden. So überwiegt der Anteil der Unternehmen mit einem steigenden Bedarf an Flächen für Meetingräume, Fokuszimmer und für den Kundenbereich oder Aufenthaltsräume für die Mitarbeitenden.

Die Auswirkungen der nachhaltigen Entwicklungen zum jetzigen Zeitpunkt richtig einzuschätzen, ist besonders herausfordernd. Denn erstens fehlen für einige Entwicklungen die passenden Daten respektive Zeitreihen. Und zweitens könnten sich dadurch auch sehr stabile Faktoren – wie beispielsweise die Lagequalität – ändern. So dürften Coworking-Spaces künftig nicht schwerpunktmässig in den Innenstädten, sondern eher in den Wohngebieten nachgefragt werden, damit sich der Pendelweg in die Arbeitszentren vermeiden lässt. Für die Bewerter bedeuten die vielfältigen neuen Einflüsse ein noch breiteres Marktresearch, um das notwendige Wissen für die richtige Beurteilung der Leerstandsrisiken, Marktmieten, Kosten, Lagequalitäten und Kapitalisierungssätze.



***JAN BÄRTHEL**

Der Autor ist Partner bei Wüest Partner und Head of Valuation.



***DR. ROBERT WEINERT**

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

ANZEIGE



Die Immobilien-Software von heute. Für heute und morgen und übermorgen.

Unsere beiden innovativen Software-Lösungen sind exakt auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet – die heutigen und die künftigen. So passt «Hausdata» perfekt für Privat- und Kleinverwaltungen, «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen.

Urs Rüdlinger, Geschäftsführer eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

TOP 10 DIGITAL REAL ESTATE

MIETEN: MOBIL UND ZEITUNABHÄNGIG

In der Bau- und Immobilienwirtschaft verbleiben wohl kaum noch Bereiche oder Geschäftsfelder, die sich dem Trend zur Digitalisierung entziehen können. In hohem Mass gilt dies für die Bewirtschaftung und Vermietung; hier haben selbst Profis und grosse Unternehmen über Jahre viele Prozesse konventionell und mit Unmengen an Papierdokumenten bewältigt. Gleich mehrere Innovationen, denen die Jury dieses Jahr das Prädikat «Top 10» der Schweiz verleiht, bringen die Branche voran: Wincasa hat zum Beispiel die automatische, datenbasierte Mieterselektion sowie die automatische, digitale Mietvertragserstellung entwickelt. «Nur so wird es uns möglich, den gesamten Vermietungsprozess durchgängig zu automatisieren», erklärt dazu Marco Kissling, Leiter Business & Digital Excellence von Wincasa. In einem ersten Schritt erfolgt die Anwendung bei der Vermietung von Parkplätzen. Die Durchlaufzeit von der Bewerbung bis Vertragsabschluss betrage «nur noch Minuten», so Marco Kissling.

Mit konventionellen Prozessen würde dasselbe rund eine Woche in Anspruch nehmen. E-Rent von Wincasa läuft ohne Interaktion mit Mitarbeitenden der Bewirtschaftung und damit vollautomatisch – ganz ohne Papier und ohne den Postweg. Mietinteressenten haben umgehend Klarheit und sparen Zeit («First come, first serve»). Eigentümer auf der anderen Seite profitieren von einer schnelleren Vermietung, der potenziellen Reduktion von Leerständen bzw. Mietzinsausfällen. Der Pilotversuch – in Kooperation mit der Swiss Prime Anlagestiftung (SPA) – startet im Februar schweizweit für über 1500 Aussenparkplätze. Danach soll die Innovation auf weitere Nebenobjektarten (Garagenparkplatz, Bastelraum etc.) sowie idealerweise bis Ende 2021 auf Wohnobjekte ausgeweitet werden.

FÄLSCHUNGSSICHERE BONITÄTSAUSKUNFT

Zu den Gewinnern in der gleichen Kategorie Bewirtschaftung zählt das Unternehmen Credit Trust: Hier geht es im Kern um eine kaum zu überblickende Menge an Daten und um komplexe Algorithmen – mit dem Ziel, der Bewirtschaftung eine verlässliche und schnelle Bonitätsauskunft zu geben. Als Alternative zu den konventionellen Betreibungsregisterauszügen stösst dies auf

grosse Resonanz. Zu den Anwendern gehört übrigens ein weiterer Gewinner im Kreis der «Top 10», nämlich das Berner Start-up Aroov: Die Firma hat erst im Oktober 2019 den Betrieb aufgenommen und beschäftigt aktuell 18 Mitarbeitende. Der Ansatz von Aroov überzeugte die Jury, weil er sich mit einzelnen Modulen stetig weiterentwickelt – und zwar klar in Richtung einer durchgängig digitalen Plattform für alle Interaktionen zwischen Mietern und Bewirtschaftern.

Zu den Gewinnern gehören auch Wüest Partner und QualiCasa, die gemeinsam ein neues Tool zur digitalen, klar standardisierten Zustandserfassung von Gebäuden entwickelt haben. Soobr AG überzeugt im Bereich Reinigung mit einer intelligenten Lösung, die Software, Messdaten und menschliche Interaktion kombiniert. Eine Stiftung, die eine Reha-Klinik sowie komplexe Anlagen und Schwimmbäder betreibt, implementiert und testet erstmals die voll automatische Steuerung der Gebäudeleitsysteme – inklusive künstliche Intelligenz. Die Ormera AG vervollständigt die grossen Fortschritte im Bereich Smart Metering und Eigenproduktion von Energie – bis hin zur automatischen Verrechnung aller individuellen Kosten im Betrieb eines Gebäudes. Erne AG Holzbau bringt das Design, die Planung und Produktion von Gebäudeteilen voran – dank neuester digitaler Technik. In einem Pilotversuch hat Erne Fassadenelemente mit einem parametrischen Ansatz geplant, und zwei Roboter haben sie gefertigt.

BLOCKCHAIN «SWISS MADE»

Alphaprop sticht mit einer in dieser Art neuartigen Gesamtübersicht im Schweizer Investmentbereich hervor (Daten zu über 100 Fonds- und weiteren Anlageprodukten). Erstmals kam in der Jurywertung ein Player aus dem Zuger «Crypto Valley» (Blockchain-Technologie) auf die vordersten zehn Ränge: Die Token Factory Switzerland AG entwickelte einen völlig neuen Prozess für Immobilieninvestments. Die belegte, erfolgreiche Abwicklung einer solchen Transaktion ist nicht nur für die Schweiz, sondern ganz generell als echte Premiere zu werten. Bastiaan Don, Gründer und Managing Director von Token Factory, sagt dazu: Die neue Technologie trage dazu bei, Probleme eines an sich schwer zugänglichen Marktes zu lösen: Blockchain läute somit «einen Paradigmenwechsel für das Eigentum und den Handel von Immobilien ein».

Die exklusive Auswertung «Top 10 Digital Real Estate» zeichnet die besten Innovationen der Schweizer Branche aus. Die prämierten Projekte und Tools zeigen, dass die Prozesse von morgen digital ablaufen werden.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*

ALPHAPROP: SMART DATA FÜR INDIREKTE IMMOBILIEN



Alphaprop: Vergleich von über 100 Anlageprodukten.

Indirekte Immobilienanlagen wie Fonds, Anlagestiftungen und kotierte Immobiliengesellschaften sind heute eine tragende Säule im Universum der Kapitalanlagen. Bis anhin fehlte allerdings eine Gesamtübersicht über den indirekten Immobilienmarkt. Jeder Anleger oder Vermögensverwalter musste sich manuell Vergleichszahlen beschaffen – aus Geschäftsberichten, die meist halb- oder vierteljährlich erscheinen. Das neue Datenportal verbindet Portfolio- und Marktinformationen und ermöglicht individuelle Analyse- und Vergleichsmöglichkeiten (Finanzkennzahlen der Anlageprodukte, Diversifikation, Performance, Portfolioanalyse etc.). Das Tool richtet sich an institutionelle Investoren und Vermögensverwalter; mehrere Kunden wenden es bereits an oder testen es. Das Tool eignet sich für umfassende Analysen und Benchmarks genauso wie für das Portfoliomanagement von Investoren im Bereich indirekte Schweizer Immobilienanlagen. Alphaprop vereint als unabhängiges Start-up Expertise zu Immobilienanlagen und Datenanalyse. www.alphaprop.ch



*JÜRIG ZULLIGER

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

AROOV: PLATTFORM FÜR DIGITALE VERMIETUNG



Plattform mit intuitiver Benutzerführung.

Das Schweizer PropTech-Start-up Aroov – eine Tochter der Mobiliar und von Garaio Rem – treibt die Digitalisierung an der Schnittstelle zwischen Mietern und Bewirtschaftern voran. Im letzten September hat Aroov den digitalen Bewerbungsprozess lanciert. Dies erleichtert den Alltag in der Bewirtschaftung – mit vollständigen Dossiers, automatisierten Bonitätsprüfungen und der direkten Kommunikation mit den Bewerbern. Bewirtschafter profitieren von der Anbindung an die gängigen IT-Systeme, z. Bsp. dank des Exports der Vertragsdaten direkt ins ERP des Bewirtschafter. Mehr und mehr entwickelt sich Aroov zur durchgängig digitalen Plattform für sämtliche Interaktionen zwischen Bewirtschaftung und Mietern. Die Zahl der Kunden steigt, so zählen unter anderem die Berner Von Graffenried AG Liegenschaften oder Zürcher Freilager AG dazu. Ein aktueller «Use Case» der Zentralschweizer Redinvest zeigt: Der Arbeitsaufwand im Wiedervermietungsprozess – vom Eingang Bewerbung bis zur Vertragserstellung – konnte um durchschnittlich 30% gesenkt werden.
www.aroov.ch

BLOCKIMMO: DIGITALE IMMOBILIEN- TRANSAKTIONEN



Neues aus dem «Crypto Valley» in Zug.

Die Token Factory Switzerland AG hat sich zum Ziel gesetzt, die Welt der Immobilien mit der Blockchain-Technologie (Crypto-Währungen etc.) in Verbindung zu bringen. Über sogenannte Token-Crowdsales macht die Plattform (unter dem Namen blockimmo) gemeinsame Immobilieninvestitionen möglich und senkt so die Eintrittsbarrieren dieser sehr gefragten Anlageklasse deutlich. Immobilien werden offiziell und rechtsverbindlich als Security Token auf der Ethereum-Blockchain dargestellt. Der digitalisierte Prozess erfolgt zu einem Bruchteil der sonst üblichen Kosten. Kurz gesagt, sind seitens der Anleger lediglich Kapital (schon ab rund 1000 CHF) und eine Internetverbindung notwendig – völlig unabhängig von Zeit und Ort. Grundsätzlich wird dank der Darstellung von Immobilien mit der Blockchain-Technologie («Tokenisierung») von Immobilien) auch der Kreis potenzieller Anleger wesentlich grösser. Blockimmo hat bereits eine erste Transaktion vorzuweisen – und zwar eine Liegenschaft in Baar ZG mit 18 Wohnungen sowie dem Restaurant Hello World.
www.blockimmo.ch

CREDITTRUST: DIGITALE ALTERNATIVE ZUM BETREIBUNGS- AUSZUG



Das Bonitätszertifikat beschleunigt die Wohnungsvergabe.

Der konventionelle Ablauf in der Vermietung über die Einreichung von Unterlagen und insbesondere einen aktuellen Betriebsregisterauszug in Papierform ist aufwändig und umständlich. Meist sind Nachforschungen und Rückfragen erforderlich. Die konventionellen Auszüge sind mit Photoshop etc. leicht zu fälschen. Da die über 400 Schweizer Betriebsämter weder regional noch national vernetzt sind, gelten die Auszüge zudem als sehr unzuverlässig. Auch ein blütenreiner Auszug schützt keinesfalls vor erheblichen Zahlungsausfällen. – Credittrust lancierte daher im Januar 2020 ein digitales, fälschungssicheres Bonitätszertifikat. Dahinter verbirgt sich ein komplexer Algorithmus, der Millionen von Daten zum Zahlungsverhalten und zu Inkassofällen auswertet. Die Innovation stösst in der Branche auf grosse Resonanz und wird bereits von mehr als 30 Immobilienverwaltungen eingesetzt – vor allem auch, weil sie das Zahlungsausfallrisiko minimiert. – Credittrust ist ein Gemeinschaftsprojekt der zwei Wirtschaftsauskunfteien Intrum und Crif sowie dem Blockchain-Spezialisten Certifaction. www.credittrust.ch

PUBLIKUMSVOTING

In der nächsten Runde können es die hier vorgestellten «Top 10 Digital Real Estate» noch in die engere Auswahl der «Top 4» schaffen: Sie erhalten am Digital Real Estate Summit eine Plattform, sich dem Fachpublikum vorzustellen.

Geben Sie jetzt Ihre Stimme ab: www.digitalrealestate.ch/digital-top-10

ERNE HOLZBAU: PARAMETRISCHER ENTWURF



Büroneubau: entstanden im kollaborativen Designprozess.

Die Schweizer Erne AG Holzbau beschreitet neue Wege im Entwurf, Design und in der Fertigung von Fassadenelementen. In Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Nordwestschweiz und Innosuisse entwickelte sie mehrere Innovationen und setzte sie 2020 in einem Pilotversuch erfolgreich um: vier unterschiedliche, mit zwei Robotern gefertigte Fassadendesigns für einen kleinen Büroneubau (Bild). «Codefa – Collaborative Design of Prefabricated Façade Systems» definiert sich über drei Innovationen: die Entwicklung eines digitalen Designtools, die Multi-Roboter-Fertigung sowie den kollaborativen Designansatz zwischen Architekten und Industrie. Die parametrische Planung stellt die Machbarkeit sicher und ermöglicht einzigartige Fassaden, die sonst nicht herstellbar wären. Bei Veränderung eines Parameters gibt das Tool ein Echtzeit-Feedback zu Kosten und Produktionszeit einer Designlösung. Für die robotische Fertigung der Fassadenelemente bezieht Erne die Daten aus dem digitalen Designprozess. Kurz, der Ansatz senkt Kosten und verkürzt die Design-to-Production-Phase. www.erne.net

ORMERA: AUTOMATISIERTE VERRECHNUNG



Die IoT-Plattform misst und verrechnet.

Gebäude sind immer mehr mit intelligenten Messgeräten, digitalen Schnittstellen, Sensoren und Systemen zur Eigenproduktion von Energie ausgestattet (u. a. Photovoltaik). Die neuen Technologien und «Smart Metering» sind zentrale Themen für den Betrieb. Damit ist aber auch ein erheblicher Aufwand verbunden, insbesondere für die verbrauchsgerechte Messung und Verrechnung des Energiebedarfs. Ormera schliesst eine wichtige Lücke: Sämtliche Arten von Energieverbrauch und -produktion sowie individuelle Kosten werden über eine einheitliche Plattform gemessen und automatisiert verrechnet. Vom Ablesen der Zähler über die Verrechnung bis zum Kontoabzug erfolgt alles digital. Ormera verknüpft Stromzähler in Smart Buildings – sogenannte Smart Meter – als Komponenten des «Internet of Things» mit der Blockchain. Die Plattform wird in der Praxis bereits angewendet: Aktuell wird zum Beispiel ein Wohnungsneubau in Zug in Kooperation mit ABB mit der neuen Mess- und Verrechnungstechnologie ausgestattet. www.ormera.ch

REHACLINIC: GEBÄUDELEITSYSTEM MIT KI KOMBINIERT



Automatisierte Steuerung mit 20 000 Eingriffen pro Minute.

Die Stiftung Gesundheitsförderung Bad Zurzach + Baden betreibt mehrere Gebäude und Anlagen, u. a. auch eine Reha-Klinik in Bad Zurzach. Die zuständige FM-Abteilung hat in den letzten Jahren sehr viel in die Automatisierung und Modernisierung der Anlagen, ins Gebäudeleitsystem und die Steuerung investiert. Die Software Dabbel übernahm nun in einem ersten Testbetrieb die gesamte Steuerung und Überwachung aller Anlagen. Der Vorteil: Dabbel ist kompatibel mit gängigen, auch älteren Gebäudeleitsystemen. Die gesamten HLK-Anlagen können damit voll automatisch gesteuert werden – technisch gesehen mit über 20 000 Eingriffen pro Minute. Dabei werden erhebliche Optimierungen, Energieeinsparungen, die Reduktion von CO₂-Emissionen und Kostenreduktionen bis 75% im Betrieb versprochen. Dabbel verfügt über einen KI-Kern und ist zum Beispiel in der Lage, auch fehlende Parameter zu errechnen (falls ein Gebäude noch nicht vollständig digital umgerüstet ist). Der Pilotbetrieb und die Implementierung sind exklusiv für die Schweiz. www.stiftung-badzurzach.ch/ www.dabbel.eu

SOOBR: SMART CLEANING



Büroneubau Yond: intelligente Reinigungsintervalle.

Je nach Nutzung macht die Reinigung einen erheblichen Aufwand im Betrieb aus. Soobr nutzt dazu moderne Technologie: Die IT-gestützte Lösung erfasst zunächst Leistungs- und Gebäudedaten. In der Folge setzt Soobr optimierte Prozesse um, wobei laufend Daten von Sensoren und Rückmeldungen im Betrieb einfließen. So erfolgen die Reinigungstouren zur optimalen Zeit, in den passenden Intervallen und am richtigen Ort. All dies erhöht die Effizienz und senkt Kosten. Daten und Prozesse sind standardisiert und im Betrieb doch sehr flexibel – etwa durch die umgehende Umsetzung neuer Anforderungen (z. Bsp. Covid). Eigentümer profitieren von einem übersichtlichen Dashboard der Reinigungsleistungen. Die Reinigungskräfte nutzen eine zeitgemässe App. Die Innovation hat sich in der Praxis bereits bewährt, etwa am Hauptsitz des Dienstleisters Vebeo respektive im Büroneubau Yond in Zürich-Altstetten (Bild). Die Kombination von Technologie, intelligenter Steuerung und menschlicher Interaktion trägt hier entscheidend zu hoher Zufriedenheit bei. www.soobr.ch

VISITS: DIGITALE GEBÄUDE- ERFASSUNG



Gebäudezustand schnell und einheitlich erfassen.

Visits entstand in einer Kooperation von Wüest Partner und Qualicasa. Die browserbasierte Webapplikation läuft auf jeder Plattform und auf jedem Smartphone. Der Anwender erfasst in einem intuitiven Prozess die einzelnen Gebäudeteile und dokumentiert die Zustandserfassung auch optisch. Das Tool liefert über seine Endsysteme im Anschluss Berichte und Auswertungen, die unter anderem die Lebenszyklen der einzelnen Bauteile abbilden und die künftig zu erwartenden Unterhaltskosten voraussagen. Das verspricht hohe Effizienz – nach der Erfassung vor Ort erfolgen die detaillierten Auswertungen automatisiert und in einem hohen Mass standardisiert. Gerade für Eigentümer grösserer Portfolios ist dies von grossem Wert, etwa zu Vergleichszwecken oder für die Investitionsplanung. Die App ist ausgesprochen kompatibel zu anderen Anwendungen, Medienbrüche gehören der Vergangenheit an. Eigentümer, Verwalter, Bewerter und Analysten arbeiten nach dem exakt gleichen Standard. Das Tool wird sowohl von Wüest Partner und Qualicasa «inhouse» als auch von Drittfirmen angewendet. www.visits.ch

WINCASA: «E-RENT» – MIETEN IN MINUTEN



«E-Rent»: digital und vollautomatisch.

Auch wenn Digitalisierung bei der Vermietung – einer Kernfähigkeit jeder Bewirtschaftung – schon seit längerem ein grosses Thema ist, sind Kernprozesse resp. deren Teilschritte weiterhin analog und zeitaufwändig. Wincasa ist es Ende Dezember 2020 gelungen, den Vermietungsprozess durchgängig digital und vollautomatisiert umzusetzen. Die Vermietung, vorerst für Aussenparkplätze, wird dadurch mobil, effizient und rund um die Uhr möglich. Die Vermietung richtet sich somit für Mietinteressenten nicht mehr nach den üblichen Geschäftszeiten. Das trägt entscheidend zu einer verbesserten «User Experience» für alle Beteiligten bei. Wincasa entwickelte hierfür die datenbasierte Mieterselektion sowie die digitale Mietvertragserstellung. Dadurch verzichtet Wincasa bei diesen Kernelementen zukünftig auf administrative, wiederkehrende wie auch manuelle Tätigkeiten. In Kooperation mit der Swiss Prime Anlagestiftung (SPA) startet der Pilot ab Februar 2021 schweizweit für über 1500 Aussenparkplätze. www.wincasa.ch

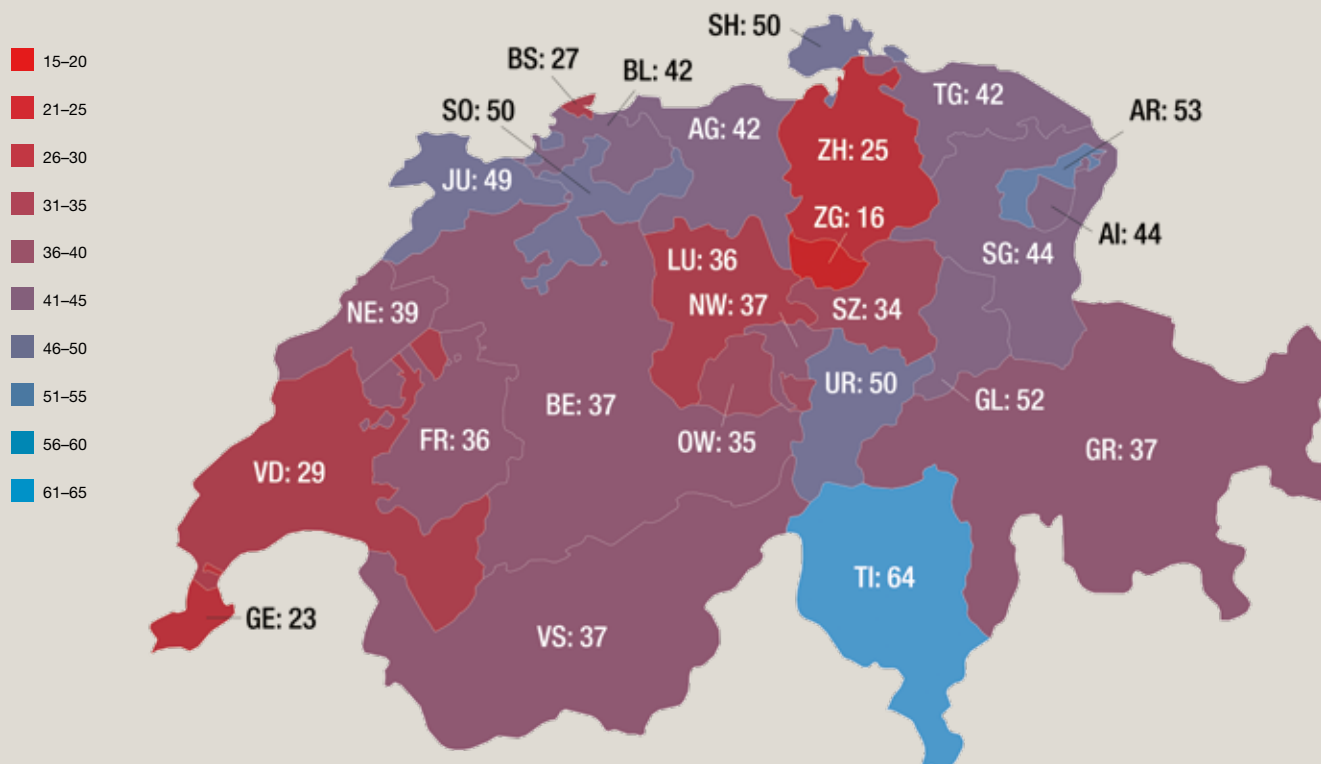
REGER WOHNUNGSWECHSEL IN DEN STÄDTEN

Die Zahl der auf den Schweizer Online-Marktplätzen inserierten Mietwohnungen stieg zwischen Oktober 2019 und September 2020 um knapp 5% auf rund 418 000 Objekte. In den Städten kamen bis zu 30% mehr Wohnungen auf den Markt als vor Corona.

TEXT – IVO CATHOMEN*

«HEATMAP» – DURCHSCHNITTLICHE INSERTIONSDAUER PRO KANTON

Grafik: SVIT/HWZ



Heatmap der Schweiz: Eine Wohnung muss im Tessin vier mal länger inseriert werden als im Kanton Zug (Insertionszeiten im Durchschnitt Oktober 2019 bis September 2020).

TITEL

Die Zahl der auf den Schweizer Online-Marktplätzen inserierten Mietwohnungen stieg zwischen Oktober 2019 und September 2020 um knapp 5% auf rund 418 000 Objekte. Trotz dieser Angebotsausweitung verharrte die mittlere Insertionsdauer bei 35 Tagen. Dies weist auf eine leicht steigende Nachfrage nach Mietwohnungen hin. Im Covid-Jahr gab es allerdings in den untersuchten Städten mehr Bewegung: In den meisten der 12 untersuchten Städten kamen 10 bis 30% mehr Wohnungen auf den Markt als vor Corona. Dank einer weiterhin starken Nachfrage bewegten sich die Insertionszeiten kaum.

Der vom Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz und dem Swiss Real Estate Institute der HWZ halbjährlich veröffentlichte Online-Wohnungsindex (OWI) zeigt, dass im Berichts-

jahr vom 1. Oktober 2019 bis zum 30. September 2020 ein expandierendes Angebot an Mietwohnungen durch die weiter wachsende Nachfrage gut absorbiert wurde – und dies trotz der Covid-Pandemie. Die Vermieter mussten sich bei einem wachsenden Insertionsvolumen von 4,7% im Vergleich zur Vorperiode im Durchschnitt mit 35 Tagen gleich lang gedulden, bis sie eine Wohnung vermieten konnten. Die Ursache für das steigende Insertionsvolumen ist vor allem in den 12 untersuchten Städten zu finden. Nach Ausbruch der Covid-Pandemie im Frühjahr 2020 erhöhte sich Umzugsaktivität von städtischen Mietern deutlich.

KÜRZESTE INSERTIONSZEITEN IN DEN HOTSPOT-KANTONEN

Am schnellsten liessen sich Wohnungen in Zug (16 Tage) und Zürich (25 Tage), so-

wie den beiden Stadtkantonen Genf (23 Tage) und Basel-Stadt (27 Tage) vermieten. In den peripheren Kantonen Schaffhausen (50 Tage), Appenzell Ausserrhoden (52 Tage), Glarus (52,5 Tage) und Tessin (64 Tage) mussten sich die Vermieter teilweise zwei Monate gedulden, um eine Wohnung zu vermieten.

NACHFRAGEDRUCK IN DEN STÄDTEN ZÜRICH UND GENF

Mit 16 Tagen wiesen Wohnungen in Zürich mit Abstand die kürzeste Insertionszeit auf, gefolgt von den Städten Genf (20 Tage) und Bern (21 Tage). Am längsten mussten sich die Vermieter in St. Gallen (37 Tage) und vor allem in Lugano (55 Tage) gedulden, um einen Mieter zu finden. Am deutlichsten verkürzte sich die Ausschreibungszeit in der Stadt Basel (–4 Tage auf 26 Tage), während sie in Freiburg

und Chur am stärksten zulegte (je +3 Tage auf 32 bzw. 30 Tage).

Mit Ausnahme von Winterthur und Bern kamen in allen untersuchten Städten mehr oder deutlich mehr Mietwohnungen auf den Markt. Spitzenreiter sind die Städte Genf und Neuenburg mit einem beeindruckenden Plus von rund 34%. Entweder ist dies auf eine Stadtflucht zurückzuführen, oder die Mieter haben ihre Wohnsituation bedingt durch die Covid-Pandemie angepasst. Erstaunlich ist, dass sich die Insertionszeiten sowohl in Genf als auch in Neuenburg trotz 34% mehr Wohnungsinserate nicht verlängerten, sondern sogar verkürzten. Dies lässt auf eine stark steigende Nachfrage nach Wohnungen in diesen Städten schliessen. 9 von 12 untersuchten Städte verzeichnen eine steigende Nachfrage. Ein guter Teil dieser Zusatznachfrage

dürfte mit der Binnenwanderung innerhalb der Städte begründet sein.

Prof. Dr. Peter Ilg sieht für die Zunahme der Zahl der Inserate vor allem in Städten folgende Gründe: «Es gibt zwei Bewegungen: Aufgrund von Einkommenseinbussen durch Corona waren einerseits gewisse Mieter gezwungen, kleinere und günstigere Wohnungen zu mieten. Andererseits gibt es Branchen, die von Covid kaum betroffen waren oder davon sogar profitierten. Mieter, die in diesen Branchen arbeiten, leisteten sich teilweise eine grössere Wohnung mit einem zusätzlichen Zimmer für das Homeoffice. Beides führte zu mehr Wohnungswechseln. In ländlichen Ge-

bieten, in denen die Wohnungen oft grösser und günstiger sind, war das Bedürfnis, die Wohnsituation anzupassen, weit weniger ausgeprägt. Entsprechend gab es in diese Regionen auch deutlich weniger Wohnungswechsel.»

EIGENTUMSMARKT BESTÄTIGT DEN TREND

Die Erkenntnisse aus der Erhebung des OWI hinsichtlich der Corona-bedingt grösseren Umzugsdynamik am Wohnungsmarkt deckt sich mit der Markteinschätzung des Beratungsunternehmens Wüest Partner und den Auswertungen der Suchabos von realmatch360.com (siehe dazu Beitrag in der nächsten Ausgabe der Immobilien). Demnach hat die Nachfrage in der Schweiz nach grösseren Wohnungen mit 3 bis 6,5 Zimmern von Oktober 2019 bis Oktober 2020 um 4,5% zugenommen. Am stärksten war der Zuwachs in der obersten Kategorie (6 bis 6,5 Zimmer) mit rund 13%. Die Nachfrage nach kleineren Wohnungen ▶

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 • GENF • LAUSANNE • NYON • SITTEN



JETZT *kostenlos* BEWERBEN

Bewerbungsannahme bis zum 31. März 2021

10
jähriges
Jubiläum

Wir empfehlen die Teilnahme

sia

SVIT
SCHWEIZ

**SWISS
ENGINEERING**
STV UTS ATS

Senden Sie Ihre vierseitige A4-Bewerbung bis zum **31. März 2021** ein. Infos und Anmeldeformulare für Teilnehmer finden Sie auf unserer neuen Website: www.realsteteward.ch

Man kann sich in den folgenden fünf Kategorien bewerben:

- ◆ Projektentwicklung
- ◆ Immobilien-Vermarktung
- ◆ Immobilien-Bewirtschaftung
- ◆ Umbau / Nutzung
- ◆ **Neu:** Immobilien/Bau <<Digital>>

Nicht die Grösse eines Unternehmens ist entscheidend, sondern die Vision, die Strategie und ihre Umsetzung, der Pioniergeist, die Originalität und die Qualität der Dienstleistung. Sind Sie in diesen Bereichen herausragend? Dann könnten Sie zu den Preisträgern zählen. Die Teilnahme ist kostenlos! Beispiele von Bewerbungen finden Sie auf unserer Website. Aus allen eingehenden Bewerbungen nominiert die Jury drei Vorschläge pro Kategorie für die Online-Abstimmung zwischen dem 1. Mai und 15. Juni 2021 auf www.realestateaward.ch. Alle nominierten Unternehmen werden mit einem Trailer von 60 Sekunden vor der Award-Verleihung vorgestellt und erhalten einen Nominationsaward.

Die Real Estate Award-Verleihung findet im **Juni 2021** bereits zum zehnten Mal statt. Location folgt, Ort Zürich.

Zudem wird die <<Immobilien-Persönlichkeit des Jahres>> durch die Jury ausgezeichnet.

Neu wird in 2021 die Spezialkategorie <<Innovation in Real Estate>> durch den SVIT ausgezeichnet.

Die Jury



Dr. Riccardo Boscardin
VRP Investis Holding,
Mandate bei mit der UBS
verbundenen Gesellschaften



André R. Spathelf
MSc Re CUREM, MRICS
VR-Vizepräsident
BFW Liegenschaften AG



Stephan Lüthi
MRICS
Head Real Estate
Swisscanto Invest by ZKB



Daniel Löhr
Dipl. Bauingenieur FH/STV
Präsident Fachgruppe
Karriere & Kommunikation
Swiss Engineering



Karin Aeberhard
Verschiedene Mandate
als Verwaltungsrätin.
Real Estate Consulting
für Family Offices.

Eventpartner

 **admicasa**
IMMOBILIEN

CASASOFT

CONREAL

 **DIPAN**
WATER TECHNOLOGY

**HYPO
PLUS**

 **JOST**
SERVICE

 **REAL ESTATE CLUB
SCHWEIZ**

 **upc**

 **WALSER &
PARTNER**
Advisory. Accounting. Tax.

Wooig
Der digitale Immobilienverwalter

Oben: Die meisten der 12 grössten Schweizer Städte verzeichnen eine Nachfragezunahme.

Unten: Zürich, Basel, Lausanne, Genf und Lugano verzeichneten im 3. Quartal 2020 einen steilen Anstieg der ausgeschriebenen Mietwohnungen.

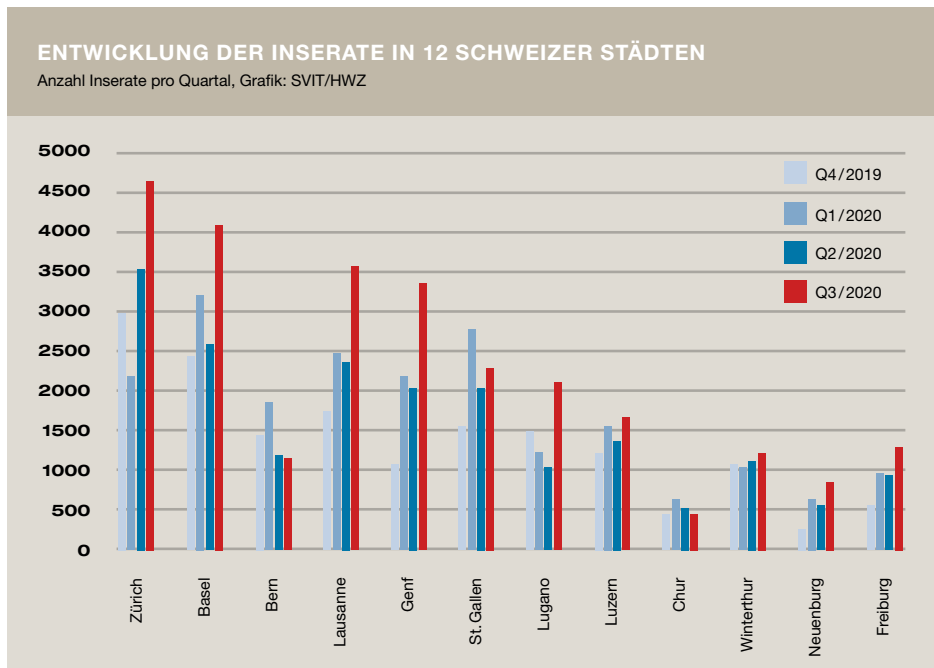
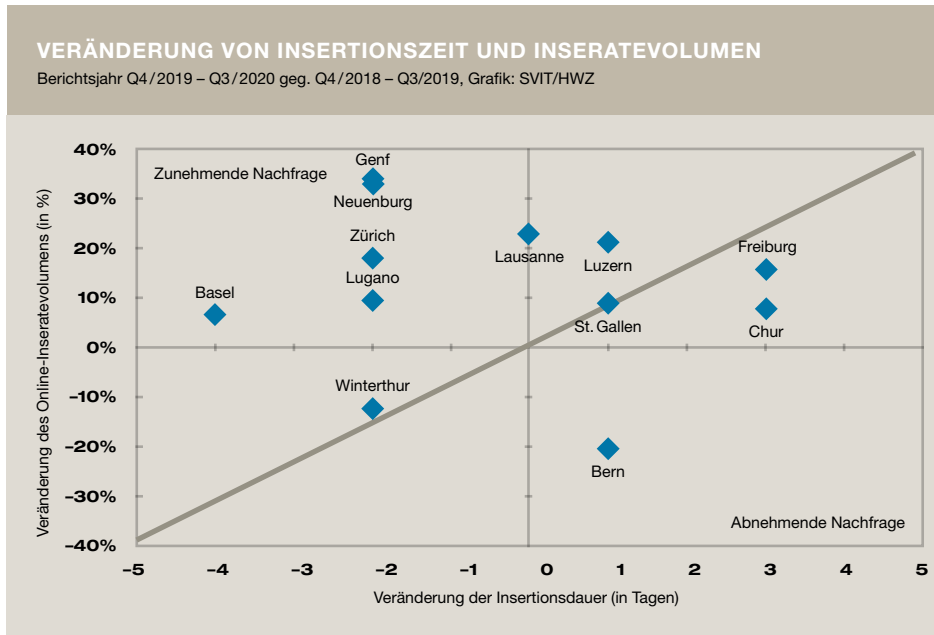
mit 1 bis 2,5 Zimmern schrumpfte demgegenüber im Jahresvergleich um 5,1%.

Nicht wenige bisherige Mieter sind zudem auf den Eigentumsmarkt ausgewichen, statt sich eine andere, grössere Wohnung zu suchen. Dies ist angesichts der rekordtiefen Zinsen nachvollziehbar, wirkt sich aber auf das Preisgefüge am Eigentumsmarkt aus. Gemäss Wüest Partner notierten die Preise für Einfamilienhäuser im 3. Quartal 2019 um 5,1% über dem Preisniveau des Vorjahrs. Dies ist der grösste Preisanstieg seit 2012. Für Eigentumswohnungen mussten im 3. Quartal 2020 durchschnittlich 3,1% mehr bezahlt werden als in der Vergleichsperiode des Vorjahrs. Dies ist sogar der grösste Anstieg in zehn Jahren.

Wie am Mietwohnungsmarkt sticht auch am Eigentumsmarkt das 3. Quartal heraus. Gemäss der «Online Home Market Analysis» (OHMA) von Homegate und dem Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich setzte im 3. Quartal ein eigentlicher Nachfrageschub am Eigentumsmarkt ein, der den Corona-bedingten Einbruch in den ersten beiden Quartalen überkompensierte.

TREND ZUM WOHNEN AUF DEM LAND?

Die angebliche Stadtfucht, die sich aufgrund der Covid-Pandemie einstellt, wird durch die Erkenntnisse des OWI nicht oder noch nicht bestätigt. Der Suchradius städtischer Mieter scheint noch auf das betreffende Stadtgebiet beschränkt zu sein, wenn man auf die mehrheitlich sinkenden Insertionszeiten bei gleichzeitig steigender Insertionszahl abstützt. Das könnte sich jedoch mit zunehmender Dauer der Pandemie ändern. Vieles deutet aber darauf hin, dass die grössten Städte an Attraktivität verlieren bzw. Wohnsitze auf dem Land begehrt werden könnten. So stellt Wüest Partner fest, dass der Anteil der Arbeit im Homeoffice von 8 bis 12% Ende 2019 in den nächsten Jahren nach Wunsch der Arbeitnehmer auf 30 bis 35% steigen könnte (Arbeitgeber erwarten 25 bis 30%). Der Arbeitsweg wäre demnach mittelfristig nur an zwei von drei Arbeitstagen unter die Räder



der zu nehmen, was die Bereitschaft zu längeren Distanzen vergrössern dürfte.

Die Immobilienökonominnen der Credit Suisse sehen eine ähnliche Entwicklung, sollte uns die Pandemie länger als erwartet in Atem halten. Eine attraktive Mikrolage, Verfügbarkeit von Aussenräumen und grosszügige Grundrisse würden zu entscheidenden Kriterien bei der Wohnsitzwahl – typischerweise Aspekte, die beim «Wohnen im Grünen» abgedeckt werden. Die Nähe zu ÖV-Haltestellen – der wichtigste Faktor in den letzten beiden Dekaden – wäre dagegen nur noch ein Faktor unter vielen. In der Folge würde sich das Preis-

gefüge innerhalb der Gemeinden zu den neuen Brennpunkten der Nachfrage verschieben. Mit sinkender Präsenzpflcht am Arbeitsplatz würden aufgrund tieferer Wohnkosten und steuerlicher Vorteile vor allem Wohnlagen in ländlichen wie auch in steuergünstigen Gemeinden und Kantonen an Attraktivität zulegen. ■



***IVO CATHOMEN**

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

Wegen der Corona-Pandemie sind dem Bauhauptgewerbe seit Jahresbeginn bereits 1,2 Mrd. CHF Umsatz entgangen. Hinzu kommen Kosten für die Sicherheitsmassnahmen und eine niedrigere Produktivität.

(BILD: 123RF.COM)



SCHWEIZ

CORONA-KRISE LÄSST GEWERBE-UMSATZ STEIGEN

Das Arbeiten im Homeoffice hat die Umsätze des lokalen Gewerbes in den Wohnquartieren teilweise mehr als verdoppelt. «Normalerweise führt eine Krise zum berüchtigten «Lädelersterben» in den Quartieren. Aktuell ist es gerade umgekehrt: Die grössten Umsatzeinbussen sind an den sehr zentralen Lagen zu verbuchen. Die Betriebe in Wohngebieten haben dafür alle Hände voll zu tun», sagt Ursina Kubli, Leiterin Immobilien-Research der Zürcher Kantonalbank. Die Eigenheimpreise steigen schweizweit kräftig. Gerade das Hochpreissegment floriert. In der Schweiz wurden im ersten Halbjahr 2020 so viele Einfamilienhäuser in einer

Preislage über 3 Mio. CHF und Eigentumswohnungen über 2 Mio. CHF inseriert wie schon seit über 3 Jahren nicht mehr. Trotz hoher Preise fanden die Verkäufer in der Regel problemlos Abnehmer. Kubli prognostiziert für 2021 in der Schweiz ein Preiswachstum von 2% und im Kanton Zürich von 3%.

FACILITY-MANAGEMENT-ANBIETER IM ÜBERBLICK

Drees & Sommer veröffentlicht in Zusammenarbeit mit der weltweit tätigen Berufsorganisation RICS die erste europäische Übersicht über FM-Anbieter. Aufgrund des breiten Spektrums von FM-Dienstleistungen fehlen bisher weitgehend aussagekräftige und vergleichbare Marktdaten. Der Bericht von Drees & Sommer und RICS erhöht die Transparenz auf dem europäischen Markt und ermöglicht Unternehmen,

potenzielle Anbieter zu identifizieren und gezielt anzusprechen. Gleichzeitig bietet er FM-Dienstleistern die Chance, sich international zu präsentieren.

BÜROFLÄCHENBEDARF SINKT

Die Autoren des aktuellen «Global CIO Office»-Reports von der Credit Suisse erwarten für das kommende Jahr eine Abnahme der Büroflächennachfrage um rund 700 000 m². Viele Unternehmen würden mit Neuanmietungen abwarten und prüfen, wie sich der Einsatz von Homeoffices auf ihren Büroflächenbedarf auswirken wird. Es sei damit zu rechnen, dass eine stärkere Mischnutzung von Büro und Homeoffice die Büroflächennachfrage in den nächsten 10 Jahren um rund 15% senken könnte.

CORONA BELASTET BAUHAUPTGEWERBE

Wegen der Corona-Pandemie sind dem Bauhauptgewerbe seit Jahresbeginn bereits 1,2 Mrd. CHF Umsatz entgangen. Hinzu kommen Kosten für die Sicherheitsmassnahmen und eine niedrigere Produktivität. Nach den Lockerungsmassnahmen im Sommer gibt es immerhin erste Anzeichen für eine gewisse Stabilisierung am Markt. Basierend auf dem gemeinsamen Bauindex mit der Credit Suisse rechnet der Schweizerische Baumeister-

verband für 2020 mit einem Gesamtjahresumsatz von gut 19 Mrd. CHF, rund 7% weniger als 2019. Das wäre der tiefste Stand seit 2015.

PREISRÜCKGANG FÜR ZWEITWOHNUNGEN

PriceHubble hat die Entwicklung der Zweitwohnungspreise in den Schweizer Alpen analysiert. In den 82 untersuchten Gemeinden stieg die Zahl der Transaktionen zwischen dem 4. Quartal 2019 und dem 3. Quartal 2020 um 19,3%. Allein zwischen dem 2. und 3. Quartal 2020 stieg die Zahl der Transaktionen um 14,5%. Während das Segment der Häuser vor der Krise 14% der Zweitwohnungstransaktionen im 1. Quartal ausmachten, entfallen nun 25% der Verkäufe auf diese Kategorie (im 3. Quartal 2020). Was die Preise pro Quadratmeter anbelangt, so wurde ein Rückgang der Preise pro Quadratmeter um 1% beobachtet. Die Preise für Zweitwohnungen sanken um 3,5%.

STABILES LEHRSTELLENANGEBOT AUF DEM BAU

In der Baubranche ist trotz Corona der Bedarf an Nachwuchskräften nach wie vor sehr hoch. Eine Umfrage der Branchenorganisation «Bausinn» bei 400 Unternehmen im Bauhaupt- und -nebenberwerb zeigt, dass 94% der Befragten ihre Nachwuchswerbung unverändert fortführen. Das ist deutlich mehr als in anderen Branchen. Ausserdem zeigt die Umfrage, dass 33% der befragten Firmen Lernende vor allem über ihr Beziehungs-

ANZEIGE

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

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

netz rekrutieren. Dabei entfällt der grösste Anteil auf die Mitarbeitenden (15%) sowie auf Kunden (10%) und Lernende (8%). Ein Viertel der Baufirmen finden ihre Nachwuchskräfte über die Plattformen Lena (11%), berufsberatung.ch (9%) und Yousty (6%). 17% der Baufirmen wirbt über Inserate, Social Media, Presse oder einen Tag der offenen Türe für die offenen Lehrstellen.

SINKENDE MIETEN IM NOVEMBER

Im Vergleich zum Vormonat sind die Mietpreise im November im Landesmittel um 0,6% gesunken. Ein Grund dafür ist das wachsende Angebot. Die Zahl der Mietwohnungsinserate ist im November um 4,6% gestiegen, wie der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit der IAZI AG erhobene Swiss Real Estate Offer Index zeigt. Der deutlichste Rückgang der Angebotsmieten ist in der Zentralschweiz (-1,1%) zu beobachten. Auch in der Ostschweiz (-0,7%), im Mittelland (-0,5%), in der Nordwestschweiz (-0,4%) und in der Genferseeregion (-0,2%) sinken die Preise. Gestiegen sind die Mieten hingegen in der Grossregion Zürich (+0,4%) sowie im Tessin (+1,4%). Im Gegensatz zu den Wohnungen scheint die Nachfrage nach Einfamilienhäusern keine Grenzen zu kennen. Im November sind die inserierten Hauspreise erneut um 1,7% gestiegen. Über die vergangenen 12 Monate haben die ausgeschriebenen Preise für Einfamilienhäuser sogar um 6,7% zugelegt. Auch Eigentumswohnungen

erfreuen sich wachsender Beliebtheit, wie die Preissteigerung von 4,4% in Jahresfrist belegt. Im November ist allerdings zum ersten Mal seit Monaten ein Rückgang (-0,8%) der Wohnungspreise zu beobachten.

HOMEGATE SIEHT STEIGENDE MIETPREISE

Zu einem anderen Ergebnis über die Mietpreisentwicklung kommt Homegate. Im November steigen die Mietpreise im Vergleich zum Vormonat um 0,09%. Über die letzten 12 Monate beträgt der Anstieg 0,97%. Dies zeigen die aktuellen Zahlen des Homegate-Mietpreisindex. Steigende Mieten verzeichnen die Kantone Zug (+1,35%), Genf (+1,19%) und Graubünden (+1,07%). Dagegen sinken die Mieten in den Kantonen Neuchâtel (-0,30%) und Glarus (-0,30%). Unter den Städten hat Genf mit 1,90% den grössten Anstieg. Mit steigenden Mieten sind auch Wohnungssuchende in den Städten Zürich (+0,83%) und Luzern (+0,70%) konfrontiert. Gesunken sind vor allem die Angebotspreise von Mietwohnungen in Lugano (-0,88%).

EIGENTUMSWOHNUNGEN SIND GEFRAGT

Eigentumswohnungen sind somit aktuell gefragter denn je. Das zeigt die Online Home Market Analysis (OHMA) von Homegate und dem Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich. Im Berichtsjahr (4. Quartal 2019 bis

3. Quartal 2020) musste in der Schweiz eine Eigentumswohnung im Durchschnitt 86 Tage auf einer Onlineplattform ausgeschrieben werden. Dies entspricht einer markanten Zunahme von 43% gegenüber dem Vorjahr. Die Daten des 3. Quartals 2020 zeigen allerdings, dass diese Zunahme primär dem Verhalten während des Lockdown geschuldet ist. Mussten Eigentumswohnungen in den ersten beiden Quartalen noch überdurchschnittlich lange ausgeschrieben werden, so hat sich die mittlere Insertionszeit im dritten Quartal trotz einer höheren Anzahl an Inseraten mehr als halbiert. Die Nachfrage hat somit wieder stark angezogen. Die durchschnittliche Insertionsdauer von nur 52 Tagen lag sogar deutlich unter dem boomenden Vorjahr.



DEUTSCHLAND

GROSSE NACHFRAGE NACH FERIENIMMOBILIEN

Nie suchten in Deutschland so viele Menschen auf Google nach käuflich zu erwerbenden Ferienobjekten als im Corona-Jahr 2020. Der Google-Trend-Score gibt das relative Suchaufkommen an und notierte gegenüber dem Vorjahreszeitraum knapp 54% höher. Zahlreiche Interessenten lassen der Recherche auch Taten folgen: Gegenüber dem Vorjahr besitzen

gemäss der Rechercheplattform Handelskontor 21,2% mehr Deutsche eine Ferienimmobilie. Während im vergangenen Jahr 1,04 Mio. Bundesbürger ein Ferienhaus oder eine Ferienwohnung besaßen, sind es inzwischen bereits 1,26 Mio.

UNTERNEHMEN

VNBB GEGRÜNDET

Baubioswiss, Gebäudehülle Schweiz, Holzbau Schweiz, JardinSuisse, Lignum / Holzwirtschaft Schweiz sowie der Schweizerische Maler- und Gipserunternehmerverband SMGV haben im Herbst den nationalen Verein Nachhaltiges und Baubiologisches Bauen VNBB gegründet. Er ist eine neue Organisation der Arbeitswelt zur Integration des nachhaltigen und baubiologischen Bauens in die Berufsbildung und versteht sich als Plattform zur Förderung der Handlungskompetenzen und des Fachwissens in der Baubranche, um die Bauwirtschaft nachhaltiger und klimafreundlicher zu gestalten.

GRÜNDUNG VON PROSTEG

Die Weber + Schweizer Immobilien-Treuhand AG, Winterthur, der Organisationsberater Michael Hein, XPand, sowie der Jurist und Experte für Stockwerkeigentum Amédéo Wermelinger (Bild unten S. 24) haben zusammen das Verwaltungs- und Beratungsunternehmen ProSteg AG mit Sitz in Winterthur

Die UBS Fund Management (Switzerland) AG übernimmt ab 1. Februar 2021 das Fondsmanagement des börsenkotierten Schweizer Immobilienfonds Residentia. Damit stärkt Real Estate Switzerland seine Präsenz im italienischsprachigen Teil der Schweiz. (BILD: 123RF.COM)



gegründet. Das Unternehmen unter der Leitung von Daniel Kienast (Bild oben) und einem Team aus Fachleuten unterstützt und entlastet Immobilienbewirtschafter projektbezogen bei komplexen Sanierungsprojekten, Veränderungsprozessen und drohenden Konflikten im Bereich Stockwerkeigentum. «Damit können sich die Verwaltungen auf ihre Kerntätigkeit fokussieren», sagt Kienast zur Geschäftsidee.



SPG INTERCITY STARTET TRANS-AKTIONS-PORTAL

Die SPG Intercity Zurich AG hat ein eigenes entwickeltes Online-Portal für Investoren aufgeschaltet. Auf transaktionsportal.spgintercity.ch stellt SPG Intercity Zurich Investmentobjekte vor, deren Details für ausgewählte Interessenten nach erfolgreicher Registrierung einsehbar sind.

Im geschützten Teil der Seite besteht die Möglichkeit, mit wenigen Handgriffen rechtsgültige Vertraulichkeitserklärungen zu unterzeichnen und unmittelbaren Zugriff auf alle relevanten Informationen zu erlangen. Dabei gelte immer der Leitsatz «persönlich geführt, digital unterstützt». So steht das Investmentteam von SPG Intercity Zurich während des ganzen Ablaufs selbstverständlich auch weiterhin als Ansprechpartner zur Verfügung.

ERFREULICHER ABSCHLUSS FÜR HIG

Im angespannten und anspruchsvollen Marktumfeld hat sich das Portfolio der HIG Immobilien Anlage Stiftung gut behauptet und führte wiederum zu einem positiven Geschäftsergebnis für das Geschäftsjahr 2020 (per 30. September) mit einer erfreulichen Ausschüttungsrendite von 4,92%. Die Corona-Krise stellte die HIG vor Herausforderungen bei der Abwicklung von Mietverträgen bei Geschäftliegenschaften. Mit einem fairen Ausgleich konnten Lösungen gefunden und das Vertrauen in eine langfristige Partnerschaft gestärkt werden. Zwei Wohnliegenschaften in La Tour-de-Peilz VD und eine Wohnliegenschaft im beliebten Genfer Stadtquartier Planpalais ergänzen das Portfolio der HIG.

HELVETIA AM ÜBERNIMMT BERATUNGS-MANDAT

Helvetia Asset Management AG übernimmt das Anlageberatungsmandat für die Anlagegruppe «Immobilien Schweiz» der Helve-

tia Anlagestiftung. Seit 2015 hat das Ressort Immobilien von Helvetia Versicherungen dieses Anlageberatungsmandat im Auftrag der Helvetia Anlagestiftung betreut. Die Anlagegruppe «Immobilien Schweiz» ist in den letzten Jahren stark gewachsen und umfasst derzeit ein Immobilienportfolio mit 51 Liegenschaften respektive ein Gesamtvermögen von rund 870 Mio. CHF. In die Anlagegruppe sind mehr als 210 Vorsorgeeinrichtungen investiert. Innerhalb der Helvetia Asset Management AG erfolgt die Mandatsführung durch die neu geschaffene Abteilung «Immobilien Portfolio Management-Advisory» unter der Leitung von Ana Dobrovoljac.

PRICEHUBBLE LANCIERT NEUES ANALYSETOOL

Mit dem neuen Produkt von PriceHubble ist es jetzt erstmals auch möglich, ganze Wohngebäude auf Basis der Bewertung der einzelnen Wohneinheiten zu analysieren. Neben der Markt- und Mietpreisbewertung der einzelnen Einheiten und der Übersicht des gesamten Gebäudes ist es mit der neuen digitalen Lösung auch möglich, Miet- und Renditepotenziale zu identifizieren und die eigene Objektstrategie anzupassen. Darüber hinaus erhält der Nutzer umfangreiche Markt- und Standorteinblicke für jede Wohneinheit. Dabei gehen die Objektangaben weit über einfache Lagefaktoren hinaus und bieten mehr als die herkömmlichen Bewertungsverfahren. So können auch nicht-lineare Zusammenhänge zwischen

Preisen und wertrelevanten Merkmalen abgebildet werden. Ausserdem lernt das System fortlaufend aus jeder Veränderung.

IMMOBILIE IM ZENTRUM VON LUZERN VERKAUFT

Im Auftrag der Eigentümerin konnte SPG Intercity eine gemischt genutzte Liegenschaft in Luzern veräussern. Das Objekt umfasst 136 Wohnungen sowie rund 900m² Büro- und Gewerbeflächen. Die Liegenschaft an zentraler Lage in Luzern wurde 1974 erbaut und 2018 teilsaniert. Rund drei Viertel der Fläche werden als Wohnraum genutzt, hauptsächlich von Studierenden. Hinzu kommen Büro- und Gewerbeflächen sowie 53 Parkplätze. Das Objekt ist praktisch vollvermietet. Neuer Eigentümer ist per 1. Dezember 2020 der Swiss Central City Real Estate Fund der Fondsgesellschaft Nova Property Fund Management AG.



FM MONITOR 2020 PUBLIZIERT

Pom+Consulting AG präsentiert in der 19. Ausgabe des FM Monitors die aktuellen Fakten zum Schweizer

Facility-Management-Markt. Im Detail analysiert werden die Auswirkungen der Corona-Krise in Bezug auf Bewirtschaftungskosten, die Nachhaltigkeit im Kontext der Betriebskosten und die Bedeutung eines durchgängigen Datenmanagements am Beispiel des Drei-Säulen-Prinzips der nachhaltigen Entwicklung: Soziales, Umwelt und Wirtschaft.

UBS FM STÄRKT PRÄSENZ IM TESSIN

UBS Fund Management (Switzerland) AG übernimmt ab 1. Februar 2021 das Fondsmanagement des börsenkotierten Schweizer Immobilienfonds Residentia. Damit stärkt Real Estate Switzerland seine Präsenz im italienischsprachigen Teil der Schweiz. Residentia wurde 2009 gegründet und ist der einzige Fonds am Markt, dessen Anlagefokus auf der Südschweiz liegt. Das Portfolio umfasst hauptsächlich Wohnliegenschaften im Kanton Tessin mit einem Gesamtfondsvermögen von rund 275 Mio. CHF (per 30. Juni 2020).

WINCASA GRÜNDET CENTER MANAGEMENT MITTELLAND

Die Abteilung «Center & Mixed-Use Site Management» (CMSM) von Wincasa expandiert und schafft den CMSM-Standort «Mittelland». Einen ersten Erfolg kann der neue Standort bereits verbuchen: den Mandatsgewinn des Areals River-

side in Zuchwil. Die Leitung des Teams übernimmt Andreas Brunner. Er war während der vergangenen 4 Jahre als CFO / Kaufmännischer Leiter für die Globus-Gruppe tätig und dort unter anderem für den Finanz- und Immobilienbereich verantwortlich. Vor seinem Engagement bei Globus war er bereits bei Wincasa tätig und betreute Sihlcity als Centerleiter.

VAUDOISE TRITT DEM SSREI BEI

Die Vaudoise Versicherungen treten dem Swiss Sustainable Real Estate Index (SSREI) bei und führen so ihre Strategie für nachhaltige Immobilienanlagen weiter. Das 120 Objekte umfassende Portfolio wird 2021 in den Index aufgenommen. Der SSREI, als effizientes und pragmatisches Instrument zur Marktvergleichbarkeit, Beurteilung der Werthaltigkeit sowie der Transparenzsteigerung in Bezug auf die Nachhaltigkeit von Immobilienportfolios, erhält damit weiteren Zuwachs.

INTERSHOP VERÄUSSERT GEWERBELIEGENSCHAFT

Intershop hat die 2009 während der Finanzkrise erworbene Gewerbeliegenschaft an der Lagerstrasse 6–8 in Dietikon ZH an einen schweizerischen institutionellen Anleger veräussert. Die ursprünglich als Sale-and-Leaseback-Transaktion

erworbene Liegenschaft ist heute langfristig an zwei solvente Unternehmen vermietet. Mit einem Verkaufspreis von 54 Mio. CHF realisiert Intershop einen Gewinnbeitrag im tiefen zweistelligen Millionenbereich.

PROJEKTE

MINT GESTALTET JELMOLI-AUFTRITT IM CIRCLE

Im November 2020 hat Jelmoli im Circle zwei weitere Standorte eröffnet. Für den

Gesamtauftritt des Traditionskaufhauses verantwortlich ist das Zürcher Büro Mint Architecture. Architektonischer Anziehungspunkt ist die dreiteilige Fassade der Architekten, welche die beiden Stores differenziert und doch optisch vereint. Mit einer Gesamtfläche von 2000 m² nimmt Jelmoli 20% der gesamten Verkaufsfläche des Bereichs Brands & Dialog im Circle ein.



ANZEIGE



Oxifina / more than finance



SARON Kredit, Festhypothek, Zins- oder Währungsswaps?

Wir von Oxifina kennen uns mit konventionellen und modernen Finanzierungsinstrumenten aus. Profitieren Sie von unserer Expertise. **Kontaktieren Sie uns.**



oxifina.ch

BAUGESUCH FÜR STÖCKLIN-AREAL EINGEREICHT

Anfang Dezember 2020 hat die HRS Real Estate AG das Baugesuch für das Bauprojekt auf dem ehemaligen Industrieareal der Firma Stöcklin in den Gemeinden Reinach und Aesch BL eingereicht. In Anlehnung an die Lage auf beiden Gemeindegebieten heisst das Areal künftig Wohnsiedlung Aere. Im April 2020 haben die HRS Investment AG und die Immobilien-Anlagestiftung Turidomus von der Stöcklin AG den grössten Teil des rund 35 000 m² grossen Areals erworben. HRS wird in zwei der drei Wohntürme ca. 120 Eigentumswohnungen erstellen. Turidomus wird rund 140 Wohnungen sowie Dienstleistungs- und Gewerbeflächen vermieten. In einem zweiten Schritt hat die Senevita AG den letzten noch bei der Stöcklin AG verbliebenen Teil des Areals erworben, um darauf ein Alters- und Pflegeheim zu betreiben. Die Bauten für Turidomus und Senevita werden ebenfalls von HRS entwickelt, geplant und realisiert.



PERSONEN

NEUER CEO VON RHYSTADT

Der Basler Christian Mutschler ist vom Verwaltungsrat zum neuen CEO der Rhystadt AG gewählt worden und wird die derzeit vakante Position ab Februar 2021 besetzen. Zurzeit ist er als Leiter Mixed-Use Site Management für Wincasa tätig. Christian Mutschler ist mit dem Entwicklungsprojekt der Rhystadt auf dem Klybeck-Areal durch seine heutige Tätigkeit bereits bestens vertraut, da er neben der operativen und unternehmerischen Führung der Liegenschaften auf dem Stückli-Areal auch für das Klybeck-Areal der Rhystadt verantwortlich ist. Christian Mutschler löst als CEO der Rhystadt die beiden Delegierten des Verwaltungsrates, Anita Fetz und Dieter Kräuchi, ab. Beide konzentrieren sich ab Februar wieder auf ihre Aufgabe im strategischen Führungsgremium der Rhystadt.



NEUER PRÄSIDENT VON LUZERNPLUS

Die Delegierten der Standortorganisation LuzernPlus haben auf dem Zirkularweg André Bachmann einstimmig als neuen Präsidenten gewählt. Der 49-Jährige ist seit 2016 Vorstandsmitglied von LuzernPlus. Traditionellerweise wird der Vorstand von LuzernPlus nebst Exekutivvertretern durch einen Vertreter der Wirtschaft ergänzt. Beruflich leitet André Bachmann eine Firma in der Beleuchtungsbranche. Zudem kann er auf eine langjährige Tätigkeit im politischen Umfeld, beispielsweise als Ressortleiter Politik bei der City-Vereinigung Luzern zurückblicken.



POM+CONSULTING AG WÄCHST WEITER

Pom+Consulting AG besetzt strategische Beratungsfelder neu und erweitert sein Team in Zürich und Basel mit drei Experten. Christina Annen (Bild rechts, oben), M. sc. ETH Zürich in Bauingenieurwesen, übernimmt die Leitung der Service Unit Bauherrentreuhand. Nach ihrem Studium als Bauingenieurin und einem MAS in Management war sie zuletzt bei

Brütsch/Rüegger Immobilien AG als Leiterin Immobilien tätig. Claudio Stern (Bild unten) verstärkt neu als Experte das Team am Standort Basel. Zuletzt war er Bereichsleiter Projektmanagement/Generalplanung, Bauherrenvertreter bei Dietziker Partner Baumanagement AG in Basel. Nicoletta Huber (Bild Mitte) ist neu Leiterin HR. Zuletzt war sie Leiterin HR bei Bexio AG in Rapperswil und Leiterin Rekrutierung und Personalmarketing beim Migros-Genossenschaftsbund.



NEUE NIEDERLASSUNGSLEITUNGEN BEI PRIVERA

Die Führungsequipe der Privera-Niederlassungen erhält mit zwei neuen Gesichtern Zuwachs. Die Niederlassung Bern-Gümligen wird seit Mitte November von Philippe Hess geleitet. Vor seinem Stellenantritt bei Privera fungierte er als Leiter der Immobiliensparte eines namhaften Schweizer Unternehmens. Die Niederlassung Solothurn wird ab 1. Mai 2021 von Roger Kiefer geleitet. Der eidg. diplomierte Immobilitätstreuhänder war bisher als Teamleiter Bewirtschaftung bei einem regionalen Immobiliendienstleister tätig. Die Niederlassung in Solothurn wird akutell von Nicole Kuhn-Vogel, Regionalleiterin Mitte, geleitet.



MARIE SEILER STÖSST ZU SWISS LIFE

Marie Seiler übernimmt im Verlauf des 1. Halbjahrs 2021 die Position des Head Real Estate Portfolio Management des Anlagegeschäfts für Drittkunden in der Schweiz bei Swiss Life Asset Managers. Seit 2019 ist sie Partnerin bei PwC Schweiz und leitet seit 2014 das Real-Estate-Advisory-Team in Zürich und Genf. Davor war sie vier Jahre für das Real-Estate-Advisory-Team in Basel und Zürich verantwortlich. Sie hat einen Abschluss in Volkswirtschaftslehre der Albert-Ludwig-Universität in Freiburg im Breisgau und ist CFA Chartered Financial Analyst.



NEUER MITAKTIONÄR VON HUGO STEINER

Stefan Lemberger, stellvertretender CEO der Hugo Steiner AG, hat von der Muttergesellschaft Intercity Group Holding AG ein Minderheitspaket der Firma gekauft und ist nun Mitaktionär des in St. Gallen ansässigen Unternehmens. Als Folge des Aktienenerwerbs verändert sich die Zusammensetzung des Verwaltungsrats: Neues Mitglied ist Stefan Lemberger. Beat

Meister, ehemals Regionalleiter der UBS Ostschweiz, bleibt Verwaltungsratspräsident; ebenfalls weiterhin im Gremium vertreten sind Herbert Wüst, CEO der Intercity Group, sowie Robert Maze-nauer, CEO der Hugo Steiner AG und seit deren Gründung der Firma im Jahr 1972 für das Unternehmen tätig.



NEUER PRÄSIDENT VON HIG

Nach 28 Jahren tritt Franz Steinegger als Präsident des Stiftungsrates der HIG Immobilien Anlage Stiftung zurück und übergibt sein Amt an Dr. Ernst Mäder. Dr. Ernst Mäder ist selbstständiger Berater für Pensionskassen und Institutionen im Bereich Asset-Management. Bis Mitte 2019 war er rund 20 Jahre bei der Schweizerischen Unfallversicherungsanstalt Suva tätig, wo er das Departement Finanzen leitete.



VERANSTALTUNGEN

SVIT REAL ESTATE SYMPOSIUM 2021

«Neue Immobilien-Normalität» ist das Thema des diesjährigen SVIT Real Estate Symposium. Die renommierten Referenten Pascal Gantenbein, Professor für Finanzmanagement, Niklas Maak, Autor und Architekturkritiker, und Moritz Freiherr Knigge, Autor, Redner und Coach, wagen aus verschiedenen Sichtwinkeln einen Blick in die Zukunft. Das Real Estate Symposium wird organisiert von den fünf Fachkammern des SVIT Schweiz und findet am Dienstag, 16. März 2021 im Ambassador House in Zürich statt. Mehr auf: www.realestatesymposium.ch

RELIGION IN DER INDUSTRIEZONE

Der Bau von Moscheen und Gotteshäusern ist in der Schweiz oft umstritten. Die Verfassung gibt vor: In jeder Gemeinde muss praktiziertes Kultusleben jeder Religion irgendwo möglich sein. Zwischen Religionsfreiheit und Bauzonenplanung – ein Überblick.

TEXT – SIMON SCHÄDLER*



Nach einem neuen Entscheid des Baurekursgerichts darf in einer Industrie- und Gewerbezone auch eine Moschee gebaut werden.

SYMBOLBILD: 123RF.COM

► ÜBER MOSCHEEN UND ZONEN

Der Bau islamischer Kultuszentren und Moscheen stösst in der Schweiz bekanntlich oft auf Skepsis und Widerstand. So auch in Winterthur, wo die Baubehörde dem örtlichen Islamischen Kulturverein grünes Licht für den Neubau seines Kultur- und Begegnungszentrums in der Industriezone gab. Prompt legte die W. AG gegen die Bewilligung Rekurs ein und gelangte ans Zürcher Baurekursgericht. Baurechtliche Streitigkeiten um die Errichtung von Gebets- und Gotteshäusern sind oft emotional und rechtlich delikater. Sie stehen in einem Spannungsfeld zwischen Religionsfreiheit und Bauzonenplanung. Der kürzlich ergangene Entscheid beleuchtet die im Konflikt stehenden Interessen anschaulich.

Der umstrittene Neubau des islamischen Kultur- und Begegnungszentrums sollte in der Winterthurer Industriezone I2, Empfindlichkeitsstufe IV, seinen Platz finden und Gewerbeflächen, Schulungsräume, ein Vereinslokal, einen Gebetsraum sowie eine Tiefgarage umfassen. Kein dezenter Gebetsraum also, sondern ein selbstbewusstes Projekt. Schliesslich soll der Begegnungsort künftig Raum für einen bunten Strauss an Aktivitäten bieten: Gebete fünf Mal pro Tag – je nach Wochentag und Festtagskalender für 40 und bis zu 300 Gläubige –, vielfältige soziale Aktivitäten, Religionsunterricht für die Kleinen, Führungen für Interessierte sowie Kulinarisches für Zentrumsbesucherinnen.

KEINE BAUZONE FÜR GOTTESHÄUSER

Gegen das Projekt ging die W. AG, Eigentümerin der unmittelbaren Nachbarparzellen, vor. Die Rekurrentin brachte vor, das Gebetshaus entbehre jeglicher Zonenkonformität, sei mangelhaft erschlossen und daher nicht baureif und bewilligungsfähig. Industrie- und Gewerbezone seien für

die Ansiedlung industrieller und gewerblicher Betriebe der Produktion, der Gütergrossverteilung, der Lagerhaltung und des Transports vorgesehen. Offensichtlich gehörten Moscheen und Gotteshäuser nicht dazu. Ferner seien Konflikte mit den neuen Nachbarn vorprogrammiert. Die Gläubigen suchten doch Ruhe und religiöse Besinnung, so ein durchaus bemerkenswertes Argument. Beides würde ihnen jedoch – umgeben von Industrielärm und Immissionen aller Art – verwehrt. Die Moschee würde zudem der Industrie Platz wegnehmen und notwendige Ausbauten verhindern. Es sei nicht nachvollziehbar, weshalb das islamische Kulturzentrum keine Heimat in der Wohn- und Quartierhaltung-, Zentrums- oder Kernzone oder in der Zone für öffentliche Bauten finde.

ZONENORDNUNG UND RELIGIONSFREIHEIT

Glaubensgemeinschaften sind bei der Errichtung von Kulturräumen und Gotteshäusern regelmässig mit einem wiederkehrenden Grundproblem konfrontiert: Kommunale Nutzungspläne enthalten praktisch nie Bauzonen für Sakralbauten.

ANZEIGE

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

RELIGION ALS DIENSTLEISTUNG? - DURCHAUS!

Industrie- und Gewerbezone dienen primär der Ansiedlung industrieller und gewerblicher Betriebe, wozu ein islamisches Begegnungszentrum offensichtlich nicht gezählt werden kann. Die Bau- und Zonenordnung Winterthurs gestattet in seiner Industriezone I2 nach Art. 59 Abs. 1 BZO aber ausnahmsweise auch Handels- und Dienstleistungsgewerbe. Religion als Dienstleistung – ist dies die Lösung des Problems?

Es galt für das Baurekursgericht also, Dienstleistungsgewerbe als Rechtsbegriff auszulegen, wobei die Richterschaft mit Blick auf die Historie rasch feststellte, dass dieser früh schon jede Art der Arbeitsplatznutzung und der «freien Berufe» mit meinte. Eine betriebswirtschaftliche Perspektive versteht unter Dienstleistungen «immaterielle Güter zur Befriedigung menschlicher Bedürfnisse». Also etwa Handelsgeschäfte, Banken und Versicherungen, wohl aber auch islamische Begegnungszentren. Auch der Wortlaut von § 56 Abs. 3 PBG enthält nichts Gegensätzliches. Schliesslich zeigt selbst die Rechtsprechung, dass Dienstleistungsbetriebe breit zu fassen sind. So verstand man bereits Off-Airport-Parkierungsanlagen (VB.2016.00472 vom 23. März 2017), Räume für Freitodbegleitungen (VB.2007.00472 vom 21. November 2007) und Tennisanlagen (RB 1994 Nr. 74) darunter – und übrigens auch Gotteshäuser der Zeugen Jehovas, evangelisch-freikirchlicher Christen sowie Anhänger der mazedonischen Kirche. Damit war das Verdikt klar und die Karten der Rekurrentin schlecht. Das islamische Kultur- und Begegnungszentrum ist als Dienstleistungsgewerbe in der Winterthurer Industriezone richtig.

Dies (teils) auch mit gutem Grund, denn die Städte wünschen eine flexible Durchmischung der Nutzung. Auch die Winterthurer Bauordnung kennt keine Zone für religiöse Gebäude. In der selbstbewussten und weltoffenen Stadt – «Winterthur ist hier, was Brooklyn in New York ist», so die Eigenwerbung – finden nur Bauten der Landeskirchen in der Kernzone und in der Zone für öffentliche Bauten ihren festen Platz.

Unbestritten ist: Der Wunsch nach dem eigenen Gotteshaus erfährt Schutz durch die verfassungsrechtlich garantierte Religionsfreiheit. Grundrechte verdienen bekanntlich auch im Baubewilligungsverfahren Beachtung. Nur weil Zonenpläne Bauten für Kultuszwecke nicht explizit vorsehen, können Baubewilligungen für Moscheen, Synagogen, Kapellen und Tempel nicht verweigert werden. Dies bedeutet, dass jede Baurechtsordnung so ausgelegt werden muss, dass religiöse Bauten irgendwo auf dem Gemeindegebiet möglich sind. Nichts zu regeln, befreit die Gemeinden also nicht davon, praktiziertes Kultusleben zu ermöglichen. Was seit 2009 (BGer 1C_366/2009 vom 30. November 2009) Leitplanke ist, heisst für Religionsgemeinschaften in der Praxis, dass sie nur in unspezifischen Nutzungszonen bauen können. Weil ihnen in Wohngebieten oft Angst vor Lärm oder Vorurteile entgegenzuschlagen, bleiben oft nur die Industriezonen.

CHAOS IM INDUSTRIEQUARTIER?

Die Rekurrentin brachte weiter vor, die geplanten Parkplätze seien für die vielen Gläubigen und Zentrumsbesucher unzureichend. Umso chaotischer werde es während des Ramadan. Zudem sei der Standort abgelegen und werde nur motorisiert erreicht, was widerrechtlich parkierte Autos und überforderte Parkplatzeinweiser zur Folge hätte. Chaos im Industriequartier. Zu Unrecht habe die Baubehörde das Grundstück als baureif qualifiziert.

Wie bereits die Baubehörde teilte das Baurekursgericht dieses Argument nicht. Die Baureife eines Baugrundstücks hänge nicht von der Anzahl Parkplätze ab. Ausreichende Zugänglichkeit heisse, dass eine verkehrssichere Zufahrt für die Fahrzeuge der öffentlichen Dienste und der Benutzer garantiert sein müsse und nicht mehr. Schon gar nicht könne die Schaffung zusätzlicher Abstellplätze verlangt werden. Überdies sei das Zentrum mit öffentlichen Verkehrsmitteln, mit dem Velo und auch fussläufig erreichbar und parkieren könne man auch in der Umgebung. Die Parkplatzsituation stehe dem Projekt daher ebenfalls nicht im Wege, so das Baurekursgericht abschliessend. Damit wies es den Rekurs ab. Da dieser Entscheid nicht weiter angefochten wurde, steht dem geplanten Projekt im «Brooklyn Zürichs» nun nichts mehr im Wege. ■

(URTEIL DES BAUREKURSGERICHT ZÜRICH
VOM 24. SEPTEMBER 2020, R4.2020.00059)



***DR. SIMON SCHÄDLER**

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

ANZEIGE

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/extra-de

We Elevate



Schindler

BAUGEWERBE BLEIBT ROBUST- TROTZ CORONA

Nach der Hochkonjunktur im Vorjahr dürfte der Umsatz im Bauhauptgewerbe 2020 um 7% auf 19 Mrd. CHF sinken. Im Vergleich zu vielen anderen Branchen schlägt sich das Baugewerbe damit wacker.

TEXT – MARTIN MANIERA*

HERAUSFORDERUNGEN GEMEISTERT

Seit März 2020 wütet die Pandemie in der Schweiz und der Bundesrat schickte das Land für mehrere Wochen in einen Lockdown. Lähmend wirkt sich Corona aus, weil es ein unbekanntes Virus ist. Es fehlen Erfahrungswerte und Heilmittel und Impfstoffe werden nach und nach zugelassen. Ein solch hoher Grad an Unsicherheit belastet die Schweizer Wirtschaft. Die Baubranche hingegen hat sich als krisenresistent und als wichtige Stütze der Konjunktur bewiesen.

Als die Pandemie ausbrach, wurden in vereinzelt Kantonen Baustellen vorübergehend generell geschlossen. Teilweise wurden die Schliessungen aber rasch wieder aufgehoben. Dies war möglich dank dem raschen und starken Engagement aller Beteiligten, die in kürzester Zeit wirkungsvolle, auf die Bedürfnisse der jeweiligen Baustelle angepasste Schutzkonzepte auf die Beine stellten. Die Baustellen können seither sicher, wenn auch mit gewissen Einschränkungen, weiter betrieben werden.

Die Baufirmen haben gelernt, mit der neuen Situation umzugehen. Auf den Baustellen wurden neue Regeln für die Arbeit im Team definiert, der physische Abstand erhöht, ein Schichtbetrieb eingeführt, mehr Pausenbaracken aufgestellt und zusätzliche Hygienemassnahmen ergriffen. Mit den Schutzmassnahmen haben die Bauunternehmen die Herausforderungen in den Griff bekommen und konnten Bauherren und Investoren Sicherheit vermitteln.



Masken und Abstandhalten sind zwei von mehreren Corona-Massnahmen auf den Baustellen.

BILD: SBV

EINSCHNITTE BEIM UMSATZ

Diese Massnahmen führen zu gewissen Umsatzeinbussen im Bauhauptgewerbe. Zwischen Januar und September 2020 hat das Bauhauptgewerbe insbesondere wegen der Corona-Pandemie 1,2 Mrd. CHF weniger Umsatz erwirtschaftet als in derselben Vor-

jahresperiode. Gemäss dem Bauindex der Credit Suisse und des SBV dürfte der Umsatz im Gesamtjahr 2020 um 7% gegenüber dem Vorjahr auf 19,2 Mrd. CHF sinken.

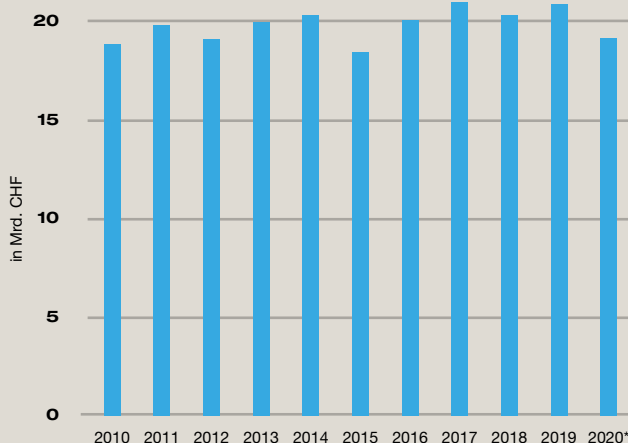
Indes gibt es erste Anzeichen für einen leichten Aufschwung am Markt. Seit Herbst letzten Jahres hatte sich eine Korrektur nach unten für die Sparte Wohnungsbau abgezeichnet. Corona war letztlich der Auslöser dafür, dass im Wohnungsbau sowohl Umsatz als auch Auftragseingang im Frühling zurückgingen. Damit dürfte aber nun ein Boden gebildet worden sein und eine leichte Zunahme ist wahrscheinlich. Die Sparte Wohnungsbau hat ihren Umsatz vom 2. ins 3. Quartal 2020 leicht von 1,3 auf 1,4 Mrd. CHF erhöht, und auch im Abschlussquartal dürfte der Umsatz wieder etwas steigen.

SCHNELLERE BEWILLIGUNG VON GESUCHEN

Zudem mussten sich die Behörden anpassen, ihre gewohnten Prozesse überdenken. In vielen Kantonen und Gemeinden stockte deswegen die Bearbeitung von privaten Baugesuchen. Der Schweizerische Baumeisterverband und Infra Suisse entwickelten daher einen Fünf-Punkte-Plan, der unter anderem

JAHRES- UMSATZ IM BAUHAUPT- GEWERBE

Quelle: CS, SBV



* Prognose



BAUKONJUNKTUR / BAUWIRTSCHAFT

Im ersten Artikel zum Thema Bauwirtschaft (Seite 34) beschreibt der Ökonom Dr. Martin Maniera die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Bauwirtschaft. Laut seiner Einschätzung hat die Sparte Wohnungsbau ihren Umsatz vom zweiten ins dritte Quartal 2020 leicht von 1,3 auf 1,4 Mrd. CHF erhöht, und auch im Abschlussquartal dürfte der Umsatz wieder etwas steigen.

Im zweiten Artikel zum Schwerpunktthema (Seite 36) geht es um die wirtschaftlichen Aspekte von Ersatzneubauten. Da Bauland in den meisten Städten extrem knapp ist, sehen die meisten Bau- und Zonenordnungen vor, bestehende Parzellen zu verdichten. Dabei lohnt sich das Erneuern von alten Gebäuden gleich mehrfach. Vergleiche zeigen, dass der Energieverbrauch von Ersatzneubauten um das Vier- bis Fünffache niedriger ist als bei den Bestandsbauten. Zudem wird heute bei Ersatzneubauten durchschnittlich jede abgebrochene Wohnung durch zwei neue ersetzt. Wir wünschen Ihnen beim Lesen gute Unterhaltung.

die Behörden dazu aufrief, die Abwicklung von Baugesuchen wieder zu beschleunigen. Dies hat dazu beigetragen, dass sich die privaten Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe nach einem Rückgang im Frühjahr wieder einigermaßen gefangen haben. Seit Januar bis September 2020 sind sie mit -1,6% nur noch leicht rückläufig gegenüber der Vorjahresperiode.

Dazu hat ebenfalls eine Aufbesserung der Stimmung in der Sparte Wirtschaftsbau beigetragen. Als das Coronavirus im Frühjahr ausbrach, schürte es eine ungewisse Zukunft. Die Wirtschaftsperspektiven waren unsicher, und die Unternehmen hielten sich mit Investitionen zurück. Dementsprechend sind die Aufträge in der Sparte Wirtschaftsbau, die Bauprojekte mit gewerblichem bzw. kommerziellem Zweck umfasst, zunächst stark zurückgegangen. Bauprojekte wurden gestoppt, verschoben oder gestoppt. Im 1. Halbjahr 2020 gingen die Aufträge dementsprechend um 10% gegenüber dem 1. Semester 2019 zurück. Im 3. Quartal 2020 hingegen stieg die Zuversicht, die zuvor

pausierten Projekte wurden nachgeholt, sodass der Auftragseingang in der Sparte Wirtschaftsbau um 12% gegenüber dem Vorjahresquartal zunahm.

AUSBLICK AUF DAS JAHR 2021

Selbst mit den verschiedenen, verfügbaren Impfstoffen wird es eine gewisse Zeit dauern, bis die Bevölkerung eine Immunität gegen das Virus entwickelt haben wird. Bis dahin werden die produktivitätshemmenden Sicherheitsmassnahmen bestehen bleiben. 2021 dürfte das Bauhauptgewerbe zwar mehr Umsatz als im Vorjahr erwirtschaften, aber weniger als im 2019.

Für das laufende Jahr stimmt positiv, dass sich das Volumen der Baugesuche wieder normalisiert hat. Die Nettozuwanderung in die Schweiz ist sogar in diesem Pandemiejahr stabil geblieben, sodass sie auch künftig den Bedarf für Wohnraum ankurbeln wird. Die anhaltend tiefen Zinsen dürften weiter-

hin die Bereitschaft von Investoren stützen, Mehrfamilienhäuser für Renditezwecke bauen zu lassen. Der Trend zu mehr Homeoffice schliesslich fördert das Interesse an grösseren Wohnungen und führt zu mehr Nachfrage auch in Gegenden fernab von Stadtzentren und Agglomerationen, die derzeit durch einen überhöhten Leerstand gekennzeichnet sind. Daher dürfte der Umsatz im Wohnungsbau 2021 höher liegen. Eine solch intensive Bauaktivität wie in der Hochphase von 2016 bis 2019, als der Wohnungsbau jährlich rund 6 Mrd. CHF erwirtschaftete, dürfte aber nicht erreicht werden. ■



***DR. MARTIN MANIERA**

Der Autor ist Chefökonom beim Schweizerischen Bau- und Holzmeisterverband.

ANZEIGE



RENGGLI

HOLZBAU WEISSE

Ihr Ziel ist unsere Aufgabe: Eine Immobilie mit Mehrwert

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

www.renggli.swiss

ERSATZNEUBAUTEN AUF DEM VORMARSCH

Die Bauwirtschaft hat grossen Einfluss auf die Entwicklung unserer Gesellschaft. Besonders auf die Bereiche Ressourcenverbrauch und Umweltschutz. Dazu gehört auch der Ersatzneubau, der deutlich an Bedeutung gewinnt. **TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART***



Gemäss Konjunkturforschungsstelle KOF der ETH zeigt sich die Schweizer Bauwirtschaft auch im 2021 erstaunlich krisenfest.

BILD: SBV ZÜRICH

► ERSATZNEUBAUTEN ALS LÖSUNGSBEITRAG

Mit zukunftsgerichteten Bauweisen, neuen Technologien und dem Ersatz von veralteten, nicht mehr zeitgerechten Bauten und Gebäuden schafft die Bauwirtschaft moderne Lebensräume und kann so einen wichtigen Beitrag für Gesellschaft und Umwelt leisten. Es gibt einige zeitgemässe und gute Beispiele zur Schaffung von neuen, verdichteten und energetisch effizienten Wohn- und Arbeitswelten. Eines davon ist der Ersatzneubau, der in weiten Teilen des Landes deutlich an Bedeutung gewonnen hat. Gemäss dem neuesten Immobilien-Monitoring des Beratungsunternehmens Wüest Partner sind dabei vor allem die grossen städtischen Zentren führend. Rund die Hälfte aller neu gebauten Wohnungen sind dort Ersatzneubauten, während Neubauten auf noch unbebautem Bauland aus bekannten und naheliegenden Gründen zurückgehen. Bei der regionalen Betrachtung stechen vor allem die Regionen Zürich, Thun, Nyon und Yverdon hervor. Auch an peripheren Lagen und in mittelgrossen Zentren verzeichnet der Ersatzneubau einen deutlichen Zuwachs. Auffallend ist ebenfalls die hohe Quote in touristisch geprägten Regionen im Kanton Graubünden.

In den meisten Städten ist Bauland extrem knapp. Gemäss dem heute gültigen Raumplanungsgesetz schaffen die meisten Bau- und Zonenordnungen Raum, um bestehende Parzellen zu verdichten. In vielen Kantonen wie etwa St. Gallen, Zürich oder Zug sind Neuzonungen von Bauland kaum noch möglich oder

**“
DURCH SANIERUNGEN UND ERSATZNEUBAUTEN GESTALTEN WIR DIE SCHWEIZ SCHON HEUTE KLIMAFREUNDLICHER.
”**

GIAN-LUCA LARDI, PRÄSIDENT SCHWEIZ. BAUMEISTERVERBAND SBV

durchlaufen eine ausgesprochen restriktive Behandlung. Raumplanung, Richtpläne und Zonenordnungen sind heute nach der Maxime «Entwicklung nach innen» ausgerichtet. Für die Eigentümer bestehender Liegenschaften und Gebäude ist dies durchaus ein Vorteil. Auf vielen überbauten Bauparzellen mit Häusern aus den 1960er- oder 1970er-Jahren sind heute Mehrfamilienhäuser mit Stockwerkeinheiten oder Projekte mit Reihenhäusern zulässig.

MODERNISIERUNG NOCH IMMER UNGENÜGEND

Das Erneuern von alten Gebäuden lohnt sich mehrfach. Nebst dem bereits erwähnten Zuwachs an nutzbarer Fläche auf gleicher Grundfläche sind Neubauten energetisch viel effizienter als Bauten, die vor 40 bis 60 Jahren gebaut wurden. Moderne und energieoptimierte Gebäude lassen den Energieverbrauch um ein Mehrfaches senken. Es gibt Vergleiche, die den Energieverbrauch von Ersatzneubauten um das Vier- bis Fünffache senken. Bei Ersatzneubauten wird heute durchschnittlich jede abgebrochene Wohnung durch zwei neue ersetzt. Die Wohnfläche verdreifacht sich sogar. Entscheidend für generöse Ersatzneubauten ist, dass die Zonenpläne und Bauverordnungen der Städte und Gemeinden entsprechend verdichtete Bauweisen auch zulassen.

Mit der Modernisierung und Erneuerung des Gebäudeparks wird also auch in den Umweltschutz und Klimaschutz investiert. Allerdings ist die heutige ener-

getische Erneuerungsrate von lediglich etwas über einem Prozent völlig ungenügend – sie reicht bei Weitem nicht aus. Untersuchungen zeigen, dass es fast 100 Jahre dauern würde, um alle Gebäude auf einen Standard zu bringen, der als nachhaltig genug gälte. Auch der Anteil von über 40 Prozent des Energieverbrauchs der Schweiz durch den aktuellen Gebäudepark verdeutlicht die Dringlichkeit einer Steigerung der Sanierungsrate und der Ersatzneubauten für das Erreichen der Klimaziele.

VORBILD GENOSSENSCHAFTEN

Auch viele Genossenschaften setzen auf Ersatzneubauten. Ein gutes Beispiel für einen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz mittels Ersatzneubau ist das Projekt «Leimbach» der Allgemeinen Baugenossenschaft Zürich. Eine bald hundertjährige Siedlung soll durch zwei Neubauten ersetzt werden. Dank einem Landabtausch, der eine deutlich verbesserte Ausnutzung erlaubt, schafft die Genossenschaft 70 neue Wohnungen. Bisher waren es bloss 28. Das aus einem Wettbewerb hervorgegangene Siegerprojekt sieht zwei unterschiedliche Gebäudekomplexe vor. Ein langes, niedrigeres Haus entlang der Hauptbewegungsachse

des Sihltals und ein zweites, deutlich höheres Gebäude, das den Verlauf des Tales nachzeichnet, prägen das Projekt. Zwischen den Gebäuden entsteht ein linsenförmiger Innenhof, geschützt vor den Emissionen des Verkehrs. Der wertvolle, nach Süden offene Freiraum mit hoher Aufenthaltsqualität fördert die Beziehungen der Bewohner untereinander. Der Baubeginn soll noch in diesem Jahr erfolgen und der Bezug ist auf 2023 vorgesehen.

KREISLAUFWIRTSCHAFT UMSETZEN

Ein moderner und verdichteter Gebäudepark stellt einen wichtigen Beitrag zum nachhaltigen Umgang mit der endlichen Ressource Boden dar. Schonender Einsatz aller Ressourcen und eine intelligente Kreislaufwirtschaft bieten gute und grosse Chancen für die nachhaltige Entwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft. Gemäss dem Lebenszyklus-Prinzip sind auch Bauwerke von der Entstehung über die Nutzung bis zum Rückbau in Kreisläufen zu realisieren. Mittel- und langfristig resultieren daraus nicht nur umweltpolitische Vorteile, sondern auch klimatechnische und wirtschaftliche. Eine innovative und verantwortungsvolle Bauwirtschaft hat trotz aller Unkenrufe immer noch eine interessante Zukunft.

QUELLEN: SCHWEIZERISCHER BAUMEISTERVERBAND SBV; UBS SCHWEIZ



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

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

NEUES LEBEN IM DRUCKEREI- ZENTRUM

Vor fünf Jahren schloss die NZZ-Mediengruppe ihre Druckerei in Schlieren. Nun entsteht in den prestigeträchtigen Gebäuden unter dem neuen Namen «Jed» ein neues Zentrum für Wissenstransfer, Innovation und Unternehmertum. TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Neuer Hauptsitz der Halter AG mit Besprechungsboxen und Kreativzonen. Merkmal: grosse und mit viel Tageslicht durchflutete Räume.

BILDER: ZVG

▶ ÄLTESTE ZEITUNG SCHLIESST IHRE DRUCKEREI

Die NZZ-Mediengruppe baute vor gut 30 Jahren in Schlieren an zentraler Lage ein neues Druckzentrum. 2004 wurde die NZZ-Druckerei erweitert und umgebaut. Ende 2014 erklärte die NZZ-Mediengruppe, dass sie den Druckbetrieb in Schlieren auf Ende Juni 2015 einstelle und ihre Flaggschiffe «Neue Zürcher Zeitung» und «NZZ am Sonntag» künftig im Druckzentrum der Tamedia drucken lasse. Dabei verloren 125 Angestellte ihren Arbeitsplatz. Nach fast 25 Jahren Betriebszeit wären Investitionen in zweistelliger Millionenhöhe fällig, diese lohnten sich aber nicht mehr, begründete die NZZ-Gruppe diesen Schritt. Der Prestigebau war für 26 Millionen zu haben. Investoren erhalten für diesen Preis 24 000 Quadratmeter Nutzfläche und ein Grundstück von 26 700 Quadratmetern.

Bereits im Dezember 2015 kaufte die Immobiliengesellschaft Swiss Prime Site das ehemalige NZZ-Druckzentrum an der Zürcherstrasse in Schlieren. Die neue Besitzerin will die Gebäude erhalten und zu einem überregionalen Bildungszentrum umbauen. Angedacht seien neben Infrastruktur für Aus- und Weiterbildungen sowie Forschung und Entwicklung – auch Coworking-Spaces und Räume für das Gemeinwesen, Sport und Kultur sind denkbar. Die Swiss Prime Site AG ist wohl die führende kotierte Immobilien- und

Investmentgesellschaft der Schweiz. Ihr Portfolio im Wert von 12 Milliarden Franken besteht aus erstklassig gelegenen, wertbeständigen Qualitätsliegenschaften. Die Swiss Prime Site AG sieht sich trotz Auswirkungen der Covid-19-Pandemie auf die Schweizer Wirtschaft weiterhin gut aufgestellt. Swiss Prime Site forciert schon seit einiger Zeit innovative und ressourcenschonende Bauprojekte: Eines davon ist eben das NZZ-Druckzentrum, das neu den Namen Projekt JED (steht für Join Explore Dare) erhielt. Dieses ambitionierte Projekt soll neue Massstäbe in Sachen Nachhaltigkeit setzen. JED wird ein Zentrum für Wissenstransfer, Innovation und Unternehmertum und ist ein Leuchtturmprojekt: Umnutzung von zwei bestehenden Bauten und ein drittes Gebäude entsteht neu. Mit der geänderten Nutzung erhält das neben dem Bahnhof gelegene Areal auch ein neues Image.

PROJEKT JED WIRD START-UP-MAGNET

Zum Projekt JED erklärt Planerin Jessica Mentz: «Das Projekt Hallen- und Kopfbau begleiten wir seit rund drei Jahren. Begonnen hat alles mit einem Teilprojekt, das sich mit der Zeit zu einem recht aussergewöhnlichen Gesamtprojekt entwickelt hat.» Das Areal ist für einen sogenannten User-Mix konzipiert. In den zwei Bestandsgebäuden wurde ein übergeordnetes Nutzungsangebot entwickelt, das raumübergreifend



vom Kopf- zum Hallenbau die öffentlichen Bereiche, unter anderem mit einem Restaurant, einer Eventhalle und teilbaren Foyer-Bereichen beleben soll. Der Gesamttraum ist so gestaltet, dass er vielfältig erlebbar ist und ein breites Spektrum an Aufenthaltsmöglichkeiten und Flexibilität bietet. Im Rahmen der Gegebenheiten des Bestandsbaus haben die Mieter grosse Mitgestaltungsmöglichkeiten. Alle Räume und Flächen sind im Rohbau mit der notwendigen Grundinfrastruktur ausgebaut. Die Innenraumgestaltung machen die Mieter selber.

ZWEI INTERESSANTE ANKERMIETER

Ende 2016 war der erste Ankermieter des JED bekannt: das Schlierener Unternehmen Zühlke, das auf Innovationsprozesse spezialisiert ist und Produkte und Anwendungen von der Idee über die Realisierung bis zum Betrieb begleitet. Zühlke beschäftigt weltweit rund 700 Mitarbeiter in der Schweiz, Deutschland, Österreich, Grossbritannien und Serbien. 500 davon arbeiten nun im JED in Schlieren. Im vergangenen Sommer bezog Zühlke die neuen Räumlichkeiten. Insgesamt 9 200 Quadratmeter. Also fast 40 Prozent der gesamten Nutzfläche. Nicolas Durville, der CEO von Zühlke Schweiz, kommentierte den Einzug ins JED wie folgt: «Unser neues Zuhause bedeutet eine enorme Chance für Zühlke als Unternehmen: Die flexible Architektur, die Offenheit des Areals und die innova-

tive Umgebung fördern den Austausch zwischen den Mitarbeitenden, aber auch mit Kunden und Partnern. Dadurch können wir in Zukunft noch besser multidisziplinäre Kundenprojekte umsetzen und unsere Erfolge sichtbar machen.»

Die Eigentümerin des JED-Projekts verkündete im Herbst 2018, dass sie einen zweiten Ankermieter gefunden habe. Mit der Zürcher Immobilienentwicklerin Halter AG konnte für einen Grossteil der noch verfügbaren Flächen ein langfristiger Mietvertrag unterzeichnet werden. Auf einer Fläche von 5 000 Quadratmetern richtet der Bau- und Immobiliendienstleister seinen neuen Hauptsitz mit 200 Arbeitsplätzen ein. Damit seien bereits 75 Prozent der insgesamt 24 000 Quadratmeter vermietet, liess Swiss Prime Site Immobilien verlauten. Die Firma Halter AG ist seit 1918 im Immobilienmarkt tätig und gehört heute zu den führenden Unternehmen für Bau- und Immobiliendienstleistungen im Lande. Die Firmengruppe beschäftigt aktuell 290 Mitarbeitende an sechs Standorten und ist in vier Geschäftseinheiten gegliedert: Business Development, Entwicklungen, Gesamtleistungen und Renovationen. Das Unternehmen befindet sich in den Händen von Verwaltungsratspräsident Balz Halter, CEO Markus Mettler und weiteren Mitarbeitenden. Der Autor besichtigte mit CEO Markus Mettler und Medien- und Kommunikationschef Nik Grubenmann im November, wenige Wochen vor dem Umzug, das JED.

ENTWICKLER MIT ÜBER HUNDERTJÄHRIGER TRADITION

Was hat Halter zum Umzug bewogen? Dazu CEO Markus Mettler: «JED war für uns eine gute Gelegenheit. Unser bisheriger Standort war bezüglich Raumaufteilung suboptimal. Wir arbeiteten in einem langgestreckten Gebäude an der Hardturmstrasse in der Stadt Zürich. Es bestanden kaum Möglichkeiten sich in den Projektteams bedürfnisgerecht zu gruppieren.»

Im JED sind die neuen Arbeitsplätze aufgeteilt in Working-Lounges und Kreativzonen. In den Mittelbereichen zwischen den Arbeitsplätzen sind die Sitzungszimmer angeordnet sowie Bereiche für Rückzugsmöglichkeiten. Ein Atrium führt vertikal durch alle Geschosse und verbindet diese. Die Arbeitsbereiche sind in verschiedene Zonen unterteilt und können von den Mitarbeitenden frei belegt werden. Die Plätze sind vorgängig zu reservieren. Das bedingt eine Planung bei der Tagesgestaltung. Man muss sich also vorgängig überlegen, was mit wem und wo die Arbeiten zu tun sind, und reserviert sich den entsprechenden Platz über eine App. Dazu CEO Markus Mettler: «Solche Änderungen mögen anfangs da und dort verunsichern. Ich bin aber überzeugt, unsere Mitarbeitenden probieren die neuen Möglichkeiten mit einer Portion Neugierde aus.»

“
**ICH ERMUTIGE
 MEINE PRO-
 JEKTMANAGER
 PERMANENT,
 PROJEKTE
 ZU VEREIN-
 FACHEN.**

MARKUS METTLER,
 CEO HALTER AG



***ANGELO
 ZOPPET-
 BETSCHAT**

Der Autor ist
 Bauingenieur und
 Fachjournalist und
 lebt in Goldau.



WIRTSCHAFTLICH UNTERBRINGEN

Die künftige Infrastruktur des Bundes im Raum Bern soll flexibel, kosteneffizient und nachhaltig sein. Ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg dazu ist das im Sommer 2020 fertiggestellte Bürogebäude in Ittigen. TEXT – REMO BÜRGI*



Das neue Verwaltungsgebäude in Ittigen ist Teil des «Unterbringungskonzepts 2024» des Bundes. Durch die Verlagerung von Arbeitsplätzen aus angemieteten Objekten in den Neubau können künftig hohe Mietkosten vermieden werden.

BILDER: DAMIAN POFFET

► ZUSÄTZLICHE ARBEITSPLÄTZE

Das «Unterbringungskonzept 2024» des Bundes sieht vor, die Bundesverwaltung in der Agglomeration Bern an acht Standorten zu konzentrieren. Dadurch soll eine flexible und nachhaltige Infrastruktur zur Verfügung stehen, die sich wirtschaftlich betreiben lässt. Einer der acht Standorte ist der Campus des Uvek in Ittigen, welcher dereinst etwa 2200 Arbeitsplätze bieten soll. Zu den bestehenden Immobilien auf dem Campus ist im Sommer 2020 ein neues Verwaltungs-

gebäude hinzugekommen, in dem hauptsächlich Mitarbeitende des Bundesamts für Strassen (Astra) eingezogen sind.

Durch die zusätzlichen Arbeitsplätze in einer eigenen Immobilie kann der Bund im Gegenzug ein extern gemietetes Objekt aufgeben und damit hohe Mietkosten einsparen. Der Neubau bietet zudem den Vorteil, dass er sich kostengünstiger betreiben und unterhalten lässt als ein älteres Gebäude. Gekostet hat er inklusive Planung und Möblierung rund 85 Mio. CHF.

INNEN BETON, AUSSEN HOLZ

In architektonischer Hinsicht orientiert sich der Neubau an den bestehenden Gebäuden auf dem Uvek-Campus. Der Kern des Holz-Beton-Hybridbaus besteht aus Beton und umfasst die Treppen und den Lift sowie Sitzungszimmer und Nebenräume. Zudem verfügt der Gebäudekern über ein Atrium, das zum einen als Tageslichtquelle dient, zum anderen aber auch als zusätzliche Arbeitsfläche genutzt wird. Im Erdgeschoss liegen

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

zum Beispiel der Empfang und die Cafeteria und in der ersten Etage eine Plattform mit einem Auditorium für grössere Veranstaltungen.

Die Büros sind im äusseren Gebäudeteil untergebracht, der um den zentralen Betonkern herum in Holzbauweise erstellt wurde. Das verwendete Holz – Fichte und vor allem Buche – stammt aus Schweizer Wäldern. Da die Büros an der Fassade angeordnet sind, profitieren die Mitarbeitenden von viel Tageslicht.

FLEXIBILITÄT UND LEBENSZYKLUSKOSTEN

Die Anforderungen an ein Gebäude können sich im Verlauf seiner Lebensdauer mehrfach ändern. Damit es mit wenig Aufwand an neue Nutzungen angepasst werden kann, muss es von der Raumstruktur her flexibel sein. Beim Neubau auf dem Uvek-Campus liess das Projektteam diesen Aspekt von Anfang an in die Planung einfliessen. Ein Beispiel: Alle Wände, die keine tragende Funktion haben, wurden in Leichtbauweise erstellt. Sie enthalten zudem keine Gebäudetechnikinstallationen. Dadurch lässt sich die Grösse und Ausrichtung der Räume ohne viel Aufwand und Kosten an neue Bedürfnisse anpassen.

Die Verwendung von hochwertigen Materialien trägt dazu bei, die Wirtschaftlichkeit des Neubaus zu sichern. Ihre Lebenszykluskosten wurden mit einem Tool der International Facility Management Association (Ifma) berechnet. Im Fokus dieser umfassenden Prüfung stand auch der Wartungs- und Reinigungsaufwand, zum Beispiel von Glasflächen. Dank der detaillierten Planung erhofft sich der Bund in seiner Doppelfunktion als Ersteller und Betreiber nun tiefere Betriebs- und Unterhaltskosten.

INNOVATIVE WÄRMEVERSORGUNG

Ein wesentlicher Aspekt für den wirtschaftlichen und umweltfreundlichen Betrieb einer Immobilie sind die Energiekosten. Dank seiner kompakten Bauweise mit einem geringen Flächenbedarf und einer energieeffizienten Gebäudehülle überzeugt der Neubau auf dem Uvek-Campus auch in diesem Bereich. Seine Energieversorgung macht vorhandene Potenziale in der Umgebung nutzbar und schont so die natürlichen Ressourcen. Die für die Beheizung benötigte Wärmeenergie bezieht das Gebäude von einem nahegelegenen Rechenzentrum. Kal-



tes Quellwasser wiederum wird mit der Free-cooling-Funktion der Wärmepumpe zum Kühlen der Immobilie genutzt – ein für die Aufenthaltsqualität sehr wichtiger Aspekt angesichts der heisser werdenden Sommer.

Das Gebäude nutzt auch Sonnenenergie. Auf dem Dach sind knapp 300 Quadratmeter Photovoltaikpanels installiert, die pro Jahr rund 60 000 Kilowattstunden Strom produzieren. Diesen verbraucht das Gebäude vorwiegend selbst, insbesondere für den Betrieb der Wärmepumpe. Durch die erneuerbare Stromversorgung vermeidet es jährlich rund 35 Tonnen CO₂-Emissionen. Neben der Photovoltaik stehen thermische Kollektoren zur Verfügung, die bei der Aufbereitung des Warmwassers zum Einsatz kommen. Der Neubau braucht allerdings nur wenig davon: für die Duschen und für die Reinigung – die Lavabos in den Toiletten beispielsweise haben keinen Warmwasseranschluss.

WERTVOLLER GRÜNRAUM

Die Umgebung des neuen Verwaltungsgebäudes wurde umwelt- und gesellschaftsfreundlich gestaltet. So hat man beispielsweise den Uferbereich des angrenzenden Dorfbachs, der «Worble», erhalten und renaturiert. Damit leistet das Projekt einen wertvollen Beitrag zur Biodiversität – und bietet gleichzeitig attraktive Erholungsräume. Diese sind nicht nur den Mitarbeitenden der Bundesverwaltung zugänglich, sondern auch den Anwohnerinnen und Anwohnern.

Den Neubau auf dem Uvek-Campus hat das Bundesamt für Logistik (BBL) auf Basis des Standards Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS) geplant und realisiert. Mit dem SNBS-Zertifikat auf der Stufe «Gold» wurde dieses Engagement auch von der externen Zertifizierungsorganisation bestätigt. Damit erfüllte das BBL als Bauherrin die internen Vorgaben des Bundes, wonach öffentliche Bauten so gebaut und betrieben werden müssen, dass sie positiv zur wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und ökologischen Entwicklung der Schweiz beitragen. ■

FAKTEN UND DATEN ZUM NEUBAU

Name	Verwaltungsgebäude Pulverstrasse 13
Standort	Ittigen BE Bauherrschaft Bundesamt für Bauten und Logistik (BBL), Bern
Architekt/ Generalplaner	Berrel Berrel Kräutler AG, Zürich
Realisierung	2017–2020
Arbeitsplätze	ca. 600
Labels	SNBS 2.0 Hochbau in «Gold», GI Gutes Innenraumklima



*REMO BÜRGI

Der Autor ist Kommunikator ZFH und arbeitet als Fachjournalist bei der Faktor Journalisten AG.



Bestellformular für ein Jahresabonnement der «immobilia»

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

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

Adressangaben

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

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
- weitere Adressen CHF 39.00

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

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

DIESE FACHKOMPETENZEN SIND HEUTE GEFRAGT

Digitalisierung, Globalisierung und radikale Veränderungen stellen Berufsleute im Immobilien- und Bausektor laufend vor neue Herausforderungen. Michael Kauer, Leiter Weiterbildung am Institut für Facility Management (IFM) der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW), erklärt, wie das neue Kursangebot diese Herausforderungen adressiert.



Michael Kauer, wo sehen Sie aktuell die grössten Herausforderungen der Branche?

Neue Technologien sowie Energiemanagement, Kreislaufwirtschaft und Nachhaltigkeit nehmen einen immer grösseren Stellenwert ein. Das verlangt nach Berufsleuten mit fundiertem Fachwissen in diesen Bereichen – gerade auch im

Hinblick auf das Klimaziel der Netto-Null-Emission des CO₂-Ausstosses in der Schweiz bis im Jahr 2050. Radikale Veränderungen wie die Covid-19-Pandemie rücken zudem andere Bereiche des Immobilienmanagements in den Fokus, zum Beispiel die Gebäudetechnik mit den Belüftungsanlagen oder das Workplace Management, das sich mit dem Gestalten von Arbeitsumgebungen befasst.

Inwiefern adressiert das Weiterbildungsangebot des IFM diese Herausforderungen?

Unser Kursangebot deckt sämtliche Bereiche des Immobilienlebenszyklus ab – von der digitalen Bauplanung über die nachhaltige Gebäudebewirtschaftung bis hin zum Rückbau oder einer Totalsanierung. Die Dozierenden sind in Praxis und Forschung am Puls der Zeit tätig. Sie vermitteln die Schlüsselkompetenzen, die vom Markt gefordert werden.

Für wen sind die Kurse interessant?

Das Angebot richtet sich an Berufsleute aus Immobilien- und Facility Management, Bauwirtschaft, Architektur, Ingenieurwesen, oder verwandten Bereichen, die eine Kaderposition besetzen oder anstreben. Wir bieten vielseitige Certificates of Advanced Studies (CAS) an, die sich zu einem Diploma of Advanced Studies (DAS) oder Master of Advanced Studies (MAS) kombinieren lassen.

Der Master of Advanced Studies wurde per Herbst 2020 aktualisiert. Was ist neu?

Ziel ist, die Kompetenzen der Teilnehmenden in allen Bereichen des Immobilienmanagements zu stärken. Der Master setzt sich aus vier bis fünf CAS und einer Masterarbeit zusammen. Der Lehrplan ist modular aufgebaut und wurde ergänzt mit neuen Vertiefungen in Finanzen, Immobilienbewertung, Bau- und Planungsrecht sowie Bestellerkompetenz. Die Teilnehmenden können ihren Stundenplan selber zusammenstellen und Wissenslücken gezielt schliessen. Absolventinnen und Absolventen erhalten neu den Titel «Master of Advanced Studies in Real Estate und Facility Management».

Wie sehen die Karrierechancen aus?

Der transdisziplinäre MAS-Lehrgang auf Hochschulstufe ist schweizweit einzigartig. Der Lehrgang verbindet immobilien-spezifisches Fachwissen und strategische Managementkompetenzen. Das ist im dynamischen Marktumfeld von heute besonders gefragt.

DAS WEITERBILDUNGSANGEBOT AUF EINEN BLICK:

- Business Information Modelling (BIM)
- CAS Contracting
- CAS Energiemanagement
- CAS Gebäudemanagement
- CAS Immobilienökonomie
- CAS Leadership
- CAS Life Cycle Management Immobilien
- CAS Workplace Management
- DAS Diploma of Advanced Studies
- MAS Real Estate und Facility Management

Detaillierte Informationen unter:
www.zhaw.ch/ifm/weiterbildung



Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften



Life Sciences und
Facility Management

IFM Institut für
Facility Management

WAS TUN BEIM KONKURS?

Geht ein Handwerksbetrieb noch während der Bauarbeiten Konkurs, bedeutet dies einen jähen Baustopp und meist auch Mehrkosten. Aufgrund der Corona-Pandemie ist das Konkursrisiko wohl gestiegen. Wie geht man als Bauherr damit um?

TEXT – RETO WESTERMANN*



Auch bei kleineren Umbauten lohnt es sich, die Reputation der beteiligten Handwerker genau zu prüfen, um nicht plötzlich mit einem Konkurs konfrontiert zu sein.

BILDER: RETO WESTERMANN

► MEHR KONKURSE SEIT FEBRUAR

Küchensanierung in einem Mehrfamilienhaus: Die alten Küchen sind bereits herausgerissen. Dann die schlechte Nachricht: Der Küchenbauer ist Konkurs gegangen. Für die Verwaltung und den Immobilienbesitzer bedeutet dies: Baustopp, bereits geleistete Vorauszahlungen sind verloren und Mehrkosten – allein schon durch die Bauverzögerung. Konkurse hat es immer schon gegeben, durch die Corona-Krise hat sich das Risiko aber verschärft. Der Schweizerische Baumeisterverband rechnet für 2020 mit sieben Prozent weniger Umsatz als im Vorjahr – der tiefste Stand seit 2015. «Ich könnte mir vorstellen, dass es aufgrund der Krise ab zirka Februar 2021 zu einer Konkurswelle bei Handwerksbetrieben kommt», sagt Christopher Tillman, Fachanwalt SAV Bau- und Immo-

liensrecht bei der Legis Rechtsanwälte AG in Zürich.

Als Bauherr, Bauherrenvertreter oder Verwaltung gilt es also, sich mit entsprechenden Problemen noch intensiver bereits im Vorfeld auseinanderzusetzen, um unliebsamen Überraschungen vorzubeugen oder zumindest im Notfall richtig reagieren zu können. Bevor ein Bauauftrag erteilt wird, lautet die erste Frage wohl: Gibt es die Möglichkeit, einen drohenden Konkurs eines Handwerksbetriebes vorauszusehen? «Nicht wirklich», die Antwort von Christopher Tillman, der neben seiner Tätigkeit als Rechtsanwalt auch Vorstandsmitglied bei der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (KUB) ist. Ein Blick ins Handelsregister oder SHAB nütze wenig, denn dort seien ja nur bereits erfolgte Konkurse ersichtlich. Etwas mehr Licht ins Dunkel bringt laut Tillman die Anforderung eines

Betriebsregistrauszuges. Dabei müsse man sich aber folgendes bewusst sein: Es ist nicht gesagt, dass die Betreibungen gerechtfertigt sind, es heisst nicht, dass die Betreibungen nicht bezahlt werden können, es ist nur eine Momentaufnahme und existieren noch Filialen des Betriebes andernorts, werden diese im Auszug nicht berücksichtigt. «Aber klar, ein Betriebsauszug kann einen Eindruck

zur Seriosität eines Betriebs vermitteln», sagt Tillman.

SICH RICHTIG VERHALTEN

Vor einer Auftragserteilung sollten ausserdem Referenzen von früheren Kunden eingeholt werden. «Nicht zu unterschätzen ist auch das Hörensagen, der sogenannte Latrinenweg», sagt Rechtsanwalt Tillman. Wer hat in der Branche, im Dorf, im Verein etwas «Verdächtiges» über



das Unternehmen gehört? Ist der Auftrag einmal erteilt, und der Bau im Gange, lohnt es sich, auf konkrete Anzeichen zu achten – um im Notfall proaktiv reagieren zu können: Ist der Unternehmer plötzlich kaum mehr erreichbar? Kommen Baumaterialien zu spät oder nur noch in unüblich kleinen Mengen? Verlangt der Handwerker plötzlich eine nicht vereinbarte Vorauszahlung? Erscheinen allfällige Subunternehmer des Handwerkers nicht mehr auf der Baustelle? Gerade wenn Subunternehmer im Spiel sind, muss man damit rechnen, dass diese im Konkursfall ihres Auftraggebers ein Bauhandwerkerpfandrecht auf dem Grundstück eintragen lassen, um ihre Ansprüche sicherzustellen. Zahlungspflichtig ist dann schliesslich der Grundeigentümer – selbst, wenn er die entsprechende Arbeit der konkursiten Firma bereits vergütet hat. Er zahlt dann also allenfalls doppelt. Gerade bei grösseren Aufträgen kann es sich deshalb lohnen, mit dem Handwerks-

betrieb vertraglich zu vereinbaren, dass 10 Prozent des Honorars auf ein Sperrkonto einbezahlt oder zurückbehalten werden – bis klar ist, dass keine Pfandrechte angemeldet wurden. Das weiss man spätestens fünf Monate nach Abschluss der Bauarbeiten. Nicht vergessen sollte man aber auch präventive Massnahmen, um finanziellen Folgen vorzubeugen. Dazu gehören:

- Die Vereinbarung der SIA Norm 118 beim Abschluss von Werkverträgen.
- Grössere Vorauszahlungen nur leisten, wenn eine Garantie dafür besteht.
- Laufender Abgleich von Zahlungen und Baufortschritt.

EXPERTEN BEZIEHEN

Sieht man sich doch mit einem Konkurs konfrontiert, hat Christopher Tillman zwei Tipps: «Einerseits abwarten, andererseits vorwärts machen.» Sind noch Rechnungen des Handwerkunternehmens für abgeschlossene Arbeiten offen, sollten diese vorerst nicht bezahlt werden, sagt der Experte. Besser man warte ab, bis das Konkursamt auf einen zukommt – wenn überhaupt. Treffen später noch Rechnungen für angefangene Arbeiten

ein, gelte dasselbe. Auf der anderen Seite sollte man möglichst sofort handeln: einen neuen, vertrauenswürdigeren Handwerker finden, der die Arbeit schnell zu Ende führen kann. «Jeder Baustopp kostet Geld – je länger er dauert, umso mehr», sagt Tillman.

Einfach ist es nicht, mit einer solchen Situation umzugehen: Es braucht einerseits rechtliches Wissen, weshalb es sich meist lohnt, einen entsprechenden Experten beizuziehen. Andererseits ist Bau-Know-how und genügend Kapazität notwendig, um alles weitere abzuwickeln. Hierbei kann ein unabhängiger Bauherrenberater wertvolle Hilfe leisten und dafür sorgen, dass der Bau zügig fertiggestellt wird. Je früher die neuen Küchen benutzt werden können, desto besser für die Mieter – genauso wie für den Vermieter oder die Verwaltung. ■

HIER FINDEN SIE BAUHERRENBERATER IN IHRER NÄHE: WWW.KUB.CH



***RETO WESTERMANN**

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

ANZEIGE

Aktion
gültig bis
28.02.2021

Bringen Sie einheitliche Ordnung
in Ihre Tiefgarage und dies nach
VKF Brandschutzrichtlinien!

Profitieren Sie bis zu 20% Rabatt
auf unsere Pneuschränke

Mail: info@almega.ch / Tel: 071 622 66 55

almega metalltechnik

Aufgeräumt. Einfach und clever. >>

SEMINARE UND FACHAUSWEISE DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- ENTWICKLUNG MÄRZ 21 - SEPTEMBER 22

AUSBILDUNGSZIEL

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

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

INHALTE DES LEHRGANGS

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

ZIELPUBLIKUM

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

ORT UND ZEIT

Zürich
Mittwoch, 13.30 bis 20.20 Uhr
Samstag, 08.30 bis 16.20 Uhr
Weitere Details unter www.svit-sres.ch

PREIS

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

ONLINE-SEMINAR ELEKTROMOBILITÄT 09.03.2021 (4. DURCHFÜHRUNG)

INHALT

Dieses Online-Seminar bietet eine Einführung in die Elektromobilität, zu Elektrofahrzeugen und die damit einhergehenden Anforderungen an die Infrastruktur in und an Immobilien aus der Sicht von Vermietenden.

Zwei Fachpersonen informieren unter anderem über Ladestationen und die dazugehörige Ladeinfrastruktur, Ladebetriebsarten sowie Besonderheiten bei Mehrfamilienhäusern, Stockwerkeigentum und Bürogebäuden.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter und weitere interessierte Personen

REFERENTEN

- Ilaria Besozzi, lic. oec. Bocconi, Co-Director, Protoscar SA
- Iwan Gehrig, Elektrotechniker HF, Protoscar SA

ZEIT

13.30 bis 16.30 Uhr

SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)

CHF 250.- (SVIT-Mitglieder)
CHF 300.- (übrige Teilnehmende)
Darin inbegriffen sind Seminarunterlagen in elektronischer Form.

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



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für Verteidigung, Bevölkerungsschutz und Sport VBS
armasuisse

Immobilientreuhänder/in im Facility Management

80 - 100% / Bern

Spannende Arbeit jeden Tag

Eines der grössten und vielseitigsten Immobilienportfolios der Schweiz bietet einzigartige berufliche Herausforderungen für ein nachhaltiges Immobilienmanagement.

Ihre Aufgaben

- Arbeitet in einer Querschnittsfunktion im Hauptthemengebiet der kaufmännischen Bewirtschaftung und erarbeitet schweizweite Vorlagen
- Bearbeitung von fachlich komplexen Themen in einem dynamischen Arbeitsgebiet des strategischen und operativen Facility Management
- Neu- und Weiterentwicklung von Strategien, Abläufen und Prozessen
- Leiten von Arbeitsgruppen sowie unterstützen der vorgesetzten Stellen im Bereiche Portfolio- und Baumanagement bei fachlichen Fragen
- Schulung und Einführung der Themen kaufmännische Bewirtschaftung in den Fachbereichen Facility Management

Ihr Profil

- Eidg. Dipl. Immobilientreuhänder/In (HF) oder Hoch-/Fachhochschulabschluss (BSc) in einem technischen, naturwissenschaftlichen oder betriebswirtschaftlichen Fach
- Weiterbildung im Immobilienmanagement (MSc in Facility Management oder in Business Administration, MAS Real Estate Management)
- Berufserfahrung im Abschluss von sachen- und obligationenrechtlichen Verträgen von Vorteil
- Fähigkeit und Interesse, sich in neuen und komplexen Themen zurechtzufinden, hohe Kommunikationsfähigkeit
- Sehr gute schriftliche und mündliche Kenntnisse einer Amtssprache sowie passive Kenntnisse einer zweiten Amtssprache

armasuisse ist das Kompetenzzentrum des Bundes für die Beschaffung von komplexen und sicherheitsrelevanten Systemen und Gütern sowie für das Technologie- und Immobilienmanagement.

armasuisse Immobilien ist als Eigentümervertreter für das Management eines breit gefächerten Portfolios von rund 24'000 Hektaren Land sowie 7'500 Gebäude und Anlagen zuständig und bietet nachhaltige Gesamtlösungen über den Lebensweg aus einer Hand an.

Die Bundesverwaltung achtet die unterschiedlichen Bedürfnisse und Lebenserfahrungen ihrer Mitarbeitenden und fördert deren Vielfalt. Gleichbehandlung geniesst höchste Priorität.

Frauen sind in unserer Verwaltungseinheit untervertreten. Ihre Bewerbungen sind deshalb besonders willkommen.

Onlinebewerbung unter www.stelle.admin.ch, Ref. Code 44216

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an
Herr Martin Schweizer
Leiter Fachbereich Facility Management Mitte
Tel: +41 58 464 12 61, +41 79 505 21 48

Anmeldeschluss: 31. Januar 2021

Weitere interessante Stellenangebote der Bundesverwaltung finden Sie unter www.stelle.admin.ch

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

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

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

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE

SACHBEARBEITER / IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

10.02.2021–02.02.2022
 Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

01.09.2021–21.09.2022
 Mittwoch, 16.15–20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

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 BEIDER BASEL

10.02.2021–08.09.2021
 Mittwoch, 08.15–11.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

26.04.2021–18.09.2021
 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 BEIDER BASEL

03.11.2021–24.11.2021
 Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

22.04.2021–24.06.2021
 Donnerstag, 18.00–20.30 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

Kurs 1: 19.01.2021–04.03.2021
 Kurs 2: 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: 02.06.2021–14.07.2021
 Fernunterricht via «Zoom»

SVIT ZÜRICH

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: 01.12.2021–15.12.2021
 Modul 2: 05.01.2022–26.01.2022
 Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

Modul 1: 12.01.2021–09.03.2021
 Modul 2: 16.03.2021–12.05.2021
 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 1: 18.08.2021–27.09.2021
 Modul 2: 25.11.2021–20.12.2021
 Montag und Mittwoch,
 18.30–21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

Modul 1: 27.04.2021–22.06.2021
 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

19.10.2021–09.12.2021
 Dienstag und Donnerstag,
 17.45–21.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

23.08.2021–06.12.2021
 Montag, 18.00–20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

10.02.2021–24.03.2021
 Examen: 21.04.2021
 Lausanne

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, Graubünden, Ostschweiz, Zentralschweiz, Zürich und der Romandie sowie alle zwei Jahre im 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 Lehrgangslösungen 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 Lehrgangslösungen:
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 Lehrgangslösungen/
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 Lehrgangslösungen:
Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1, 6000 Luzern 7, T 041 508 20 19
svit-zentralschweiz@svit.ch

REGION ZÜRICH

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

Aus KS Kaderschulen wird WISS Gleiches Team – neue Marke

Auf Anfang 2021 schliessen sich die KS Kaderschulen und die Stiftung WISS zu der WISS Schulen für Wirtschaft Informatik Immobilien AG zusammen. Als Teil der Kalaidos Bildungsgruppe war die Zusammenarbeit zwischen den beiden Weiterbildungsanbietern bereits sehr erfolgreich. Mit zusammen über 85 Jahren Erfahrung setzen sie ihren Erfolgskurs nun gemeinsam fort und agieren neu unter einer Marke: WISS.

Die KS Kaderschulen sind einer der wichtigsten Anbieter von Immobilienweiterbildungen. Das vielfältige Weiterbildungsprogramm wird unter der Marke WISS weitergeführt.

Mit dem Zusammenschluss stärken die Weiterbildungsanbieter ihre Position am Markt. Zusammen decken sie in

den Bereichen Wirtschaft, Informatik und Immobilien ein breites Gebiet an Bildungsangeboten auf allen Stufen ab – von der beruflichen Grundbildung bis zur höheren Berufsbildung. In gewohnter Qualität und mit einem bewussten Fokus auf die digitalen Herausforderungen der Zukunft.

WEITERE INFORMATIONEN:

WISS
Schulen für Wirtschaft
Informatik Immobilien
Hohlstrasse 535
8048 Zürich

WILLST AUCH DU DICH WEITERBILDEN?

- NDS HF: Dipl. Bauprojekt- und Immobilienmanager/-in
- eidg. Diplom: Immobilientreuhänder/in
- eidg. Fachausweise:
Immobilienbewerter/-in,
Immobilienbewirtschafter/in,
Immobilienvermarkter/in
- Sachbearbeiterkurse HEV:
Immobilienbewirtschaftung,
Immobilienvermarktung,
Immobilienbewertung,
Liegenschaftenbuchhaltung,
Liegenschaftenunterhalt,
Stockwerkeigentum

Alle Informationen und Angebote findest du unter www.wiss.ch.



KADERSCHULEN.CH/WIRTSCHAFT
Erfolgreich vernetzt /MARKETING
/IMMOBILIEN



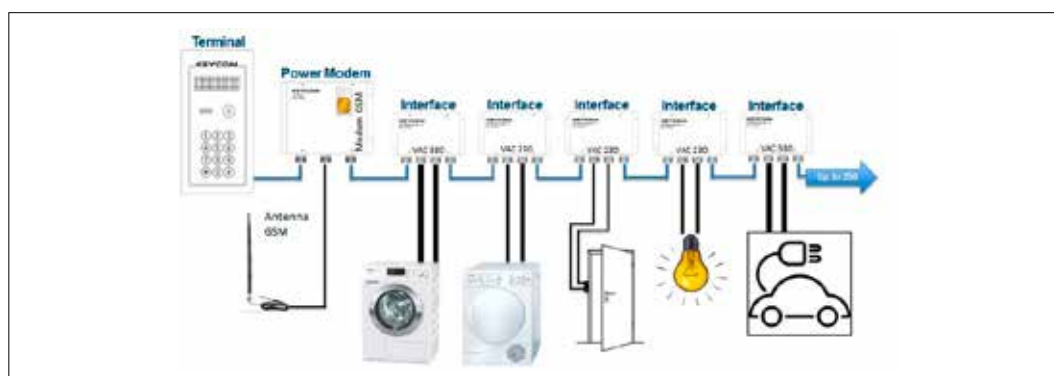
WISS Schulen für
Wirtschaft
Informatik
Immobilien

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

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

AUSKUNFT UND OFFERTANFRAGE:

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



Verwalter und Hauseigentümer stehen in der Pflicht – Handlauf nachrüsten

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

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

FLEXO KENNT SICH AUS

Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe - am besten solche, die handwarm und taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30 waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

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

RECHTLICHE ASPEKTE

Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauerlassen mit aufgenommen und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhaft Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN.

Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz, Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch richtig schön aus.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Endkunden, Verwaltungen und Hausgemeinschaften. In Bern, Basel, Luzern und St. Gallen ist Flexo mit einem aktiven Verkaufs - und Montageteam vertreten. Einfach Prospekte anfordern unter der Gratis-Nummer 0800-04 08 04 oder per mail. Wer will, lässt sich vor Ort durch einen Fachberater beraten, der die Vielzahl der Produkte zeigt und unverbindlich eine Offerte erstellt.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Handlauf in der Nacht, ca. 1 m Lichtabstand



Beidseitiger Handlauf aus einem Aluminiumrohr ummantelt mit einem Laminat und aufgeschraubten Chromstahlstützen

Dä E-Druck't für alli



Digital- & Offsetdruck für
Firmen, Vereine
und Privatpersonen



E-Druck AG

PrePress & Print

Lettenstrasse 21

9016 St. Gallen

+41 71 246 41 41

andreas.feurer@edruck.ch

www.edruck.ch

Die digitale Bewerbung mit aroov



Marco Hodel, Redinvest Immobilien AG

«Das kann es doch nicht sein!», dachte sich Marco Hodel, Bewirtschafter bei Redinvest Immobilien AG aus Sursee in der Zentralschweiz. Schon wieder fehlten auf dem Anmeldeformular für die 3,5-Zimmer-Wohnung die Kontaktangaben des Vorvermieters. Wie sollte er da prüfen, ob man mit der Zahlungsmoral und generell mit Bewerber Peter R. zufrieden war. Hodel entzifferte die schwer lesbare Handynummer von Herrn R. und tippte diese in sein iPhone. Der Anruf ging ins Leere. Also bat Hodel per Mail um die Angaben und erhielt diese schliesslich nach einigem Hin und Her am nächsten Tag, einem Freitag. Um jemanden bei der anderen Verwaltung zu erreichen, war es nun zu spät – er musste wohl oder übel bis Montag warten.

«Wir leben doch im 2019», sagte sich Hodel, der sich neben seinem operativen Alltag als Bewirtschafter bei Redinvest auch noch um die Digitalisierung kümmert. «Man muss sich das einmal vorstellen», so Hodel im September 2020, als wir gemeinsam ein Jahr zurückblättern. «Nicht nur hatte ich wegen den fehlenden Angaben eine halbe Stunde Arbeit – das Dossier blieb am Schluss drei Tage unnötig liegen.» Hodel hatte Glück: in diesem Fall führte die Verzögerung zu keinem Leerstand; es hätte aber auch ganz anders kommen können. Und wenn etwas teuer ist in dieser Branche, dann das: unnötige Leerstände.

WARUM AROOV

«Der Ansatz von aroov hat uns von Anfang an überzeugt», sagt Hodel im Rückblick. «aroov war der erste Partner, der einen integralen Ansatz über alle Phasen des Mieterzyklus und gleichzeitig eine tiefe Anbindung ans ERP versprach.» Bei anderen Projekten habe es immer wieder Probleme mit Schnittstellen gegeben. Da aroov mit ihrem ERP liiert ist, war sich Hodel

sicher, «dass dies sauber gelöst wird.» Und mit der Mobiliar im Hintergrund hatte Redinvest auch das Vertrauen, dass die Initiative genügend Power und Stehvermögen mitbringt. «Wir haben schon viele Mieteranliegen-Tools gesehen, die aus dem Boden schossen – und dann wieder versandeten.» Man zog darum einen mutmasslich verlässlichen Partner vor, auch wenn zu Beginn noch nicht alles stehen würde.

DER BEWIRTSCHAFTER-ALLTAG BEI REDINVEST VOR AROOV

So arbeitete Redinvest vor aroov: Bewirtschafter arbeiteten in Teams, ohne Aufsichtung etwa in Junior und Senior Bewirtschafter. Haupttools sind Outlook (Mail und Kalender), Excel für diverse Listen, die altbekannten Papierformulare will Redinvest möglichst schnell durch digitale Lösungen ersetzen. Redinvest will sich klar als innovative zukunftsorientierte Verwaltung positionieren. Und hier wollte Redinvest zusammen mit aroov als erstes ansetzen.

PAIN POINTS IN DER DIGITALEN BEWERBUNG BEI REDINVEST

Dabei nennt Hodel die Wartezeiten und die unvollständigen Bewerbungsdossiers als grösste Problembereiche. Bis Formulare zurückgeschickt werden oder der Bewerber auf offene Fragen reagiert, vergeht viel Zeit. Diese Problematik verschärft sich durch unvollständige Bewerbungsdossiers. Oft fehlen Angaben oder es müssen Referenzen, Dokumente und weitere Dinge nachgereicht werden.

KONKRETER NUTZEN FÜR REDINVEST

Was aber ist der konkrete Nutzen, den Redinvest aus dem Einsatz des digitalen Bewerbungsprozesses mit aroov zieht? Wir lassen hier Marco Hodel selber zu Wort kommen:

DER ARBEITSAUFWAND WURDE UM 30% REDUZIERT.

In einer gemeinsamen Prozessanalyse zwischen Redinvest und aroov konnten wir feststellen, dass der Arbeitsaufwand im Wiedervermietungsprozess von Eingang der Bewerbung bis zur Zusage und Vertragserstellung seit der Einführung von aroov um durchschnittlich 30% gesenkt werden konnte. «Das ist schon eine signifikante Verbesserung», sagt Hodel.



INTUITIV

«aroov ist sehr intuitiv in der Nutzung. Damit geht das Onboarding von zusätzlichen oder neuen Mitarbeitern sehr schnell, eine komplizierte Schulung erübrigt sich. Wir sind damit sehr schnell produktiv.»



AKZEPTANZ BEI DEN BEWERBERN

«Wir spüren eine hohe Akzeptanz bei den Bewerbern: wir bekommen eigentlich nur positives Feedback, weil der Prozess für Bewerber nicht nur schneller ist, sondern auch transparenter. Sie sehen jederzeit, was der aktuelle Status der Bewerbung ist und werden sofort informiert, wenn sich etwas tut. Wir sind darum überzeugt, dass Bewerber aroov auch nach dem Einzug weiter nutzen werden.»



QUALITÄT

«Die Qualität ist gestiegen, weil es während des Bewerbungsprozesses keine manuelle Arbeit mehr gibt – und dadurch auch keine Tippfehler.»



VERTRAUEN

«Das Vertrauen in den Prozess ist gestiegen, weil keine Unterlagen mehr verloren gehen können; früher konnte es passieren, dass Bewerbungen in einem falschen Briefkasten landeten oder intern nicht richtig weitergeleitet wurden.»



ZEIT

«Wir sparen dank der sehr guten Benutzerfreundlichkeit sehr viel Zeit – statt viel Tipparbeit können wir auf den Inhalt fokussieren und müssen am Schluss nur noch klicken.»



DIGITALISIERUNG

«Wir drucken viel weniger aus, legen also auch weniger in Ordnern ab – und damit entfällt auch die langwierige Suche nach Unterlagen.»

AUSBLICK

Der digitale Bewerbungsprozess ist erst der Anfang – das Ziel, das sowohl aroov wie Redinvest verfolgen, ist die Abdeckung des gesamten Mieterzyklus. «Jetzt freuen wir uns auf die nächsten Schritte im Mieteranliegenmanagement», sagt Hodel. Mit der Geschwindigkeit und der Qualität, mit der aroov unterwegs ist, sei er diesbezüglich sehr zuversichtlich. Immerhin: die Anbindung zu GARAI0 REM stehe ja und funktioniere einwandfrei – und das sei die Basis für alle weiteren Schritte und etwas, woran viele andere bisher gescheitert seien.

WEITERE INFORMATIONEN:

aroov AG
Laupenstrasse 45
3008 Bern
058 521 43 35
www.aroov.ch
hello@aroov.ch



ÜBER AROOV

Die aroov AG ist ein Schweizer PropTech-Startup, das Bewerber, Mieterinnen und Bewirtschafter über den gesamten Mietprozess verbindet – von der Bewerbung über den Einzug bis zur Kündigung der Mietwohnung.

Den Mieterinnen steht mit aroov eine digitale Plattform mit direktem Zugang zu ihrer Immobilienverwaltung zur Verfügung. Umgekehrt bietet aroov Bewirtschaftern einen transparenten und einfachen Kanal zu ihrer Mieterschaft.

Melden Sie sich für eine kostenlose Demo direkt bei uns: www.aroov.ch

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

ABLAUFENTSTOPFUNG



ROHRMAX
 Halte 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 Baummissionsüberwachung

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 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brugglingen AG, Frauenfeld, Frauenbach, Leuziting, Rheinfelden, Schöffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN



Hauswartungen
D. REICHMUTH GmbH

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

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

HAUSTECHNIK / SANITÄR

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

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch
 www.luebersystem.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT

Aandarta
 Digital Property Management

ABACUS
 Gold Partner

Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

Aandarta AG
 Alte Winterthurerstrasse 14
 CH-8304 Wallisellen
 T +41 43 205 13 13

Talgut-Zentrum 5
 CH-3063 Ittigen
 T +41 31 357 50 50

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch



AXimmo
 SOFTWARE FÜR SCHWEIZER IMMOBILIENUNTERNEHMEN

Axcept Business Software AG
 Kempthpark 12
 8310 Kempththal

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

AXEPT
ALTE FULL-BY-CONTRACT AUF HOHEM NEUWAU



ABACUS
 Gold Partner

Ihre Experten für Abalmmo:

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

Tel. 044 444 35 55
 abacus@bdo.ch

IMMOBILIENMARKT

**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

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

Erweitert Ihre Leistung.

extenso IT-Services AG

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

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

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

IMMOMIG

Software, Website & Portal

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

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

MOR Informatik AG
**MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
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

ÖLTANKANZEIGE
Marag Flow & Gastech AG

 Rauracherweg 3
 4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
 info@marag.ch

ROHRSANIERUNGEN

LT Experten AG

 Rohrrinnensanierung
 Firststrasse 25
 8835 Feusisberg
 info@LT-experten.ch
www.LT-experten.ch
 Tel. 044 787 51 51

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

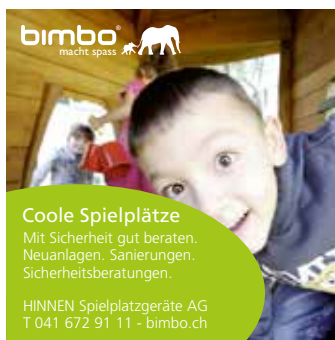
- Ameisen
- Silberfischchen
- Schaben
- Motten
- Nager
- Wespen
- Spinnen

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



Cooler 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

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: Siewerdtstrasse 8,
8050 Zürich, T 044 200 37 80,
svit-zuerich@svit.ch

Rechtsauskunft für Mitglieder:

rechtsauskunft-svitzuerich.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

SVIT SCHWEIZ

**SVIT DELEGIERTEN-
VERSAMMLUNG**
17.06.21 Luzern

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.**

SVIT AARGAU

25.02.21 Mitgliederanlass
22.04.21 Frühstück
26.05.21 Golfturnier
30.09.21 Generalversammlung
11.11.21 Frühstück

SVIT BASEL

17.05.21 Generalversammlung
03.12.21 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

08.09.21 Generalversammlung
13.10.21 Tagesseminar

SVIT GRAUBÜNDEN

17.05.21 Generalversammlung

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

07.05.21 Generalversammlung

SVIT ZÜRICH

04.02.21 Stehlunch
04.03.21 Stehlunch
26.–28.03.21 SVIT Immobilien-
Messe
22.04.21 Generalversammlung

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

16.03.21 Real Estate
Symposium
25.03.21 Generalversammlung
25.03.21 Fachseminar
18.06.21 Swiss Valuation
Congress
26.08.21 Fachseminar

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

16.03.21 Real Estate
Symposium
27.10.21 Herbstanlass

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

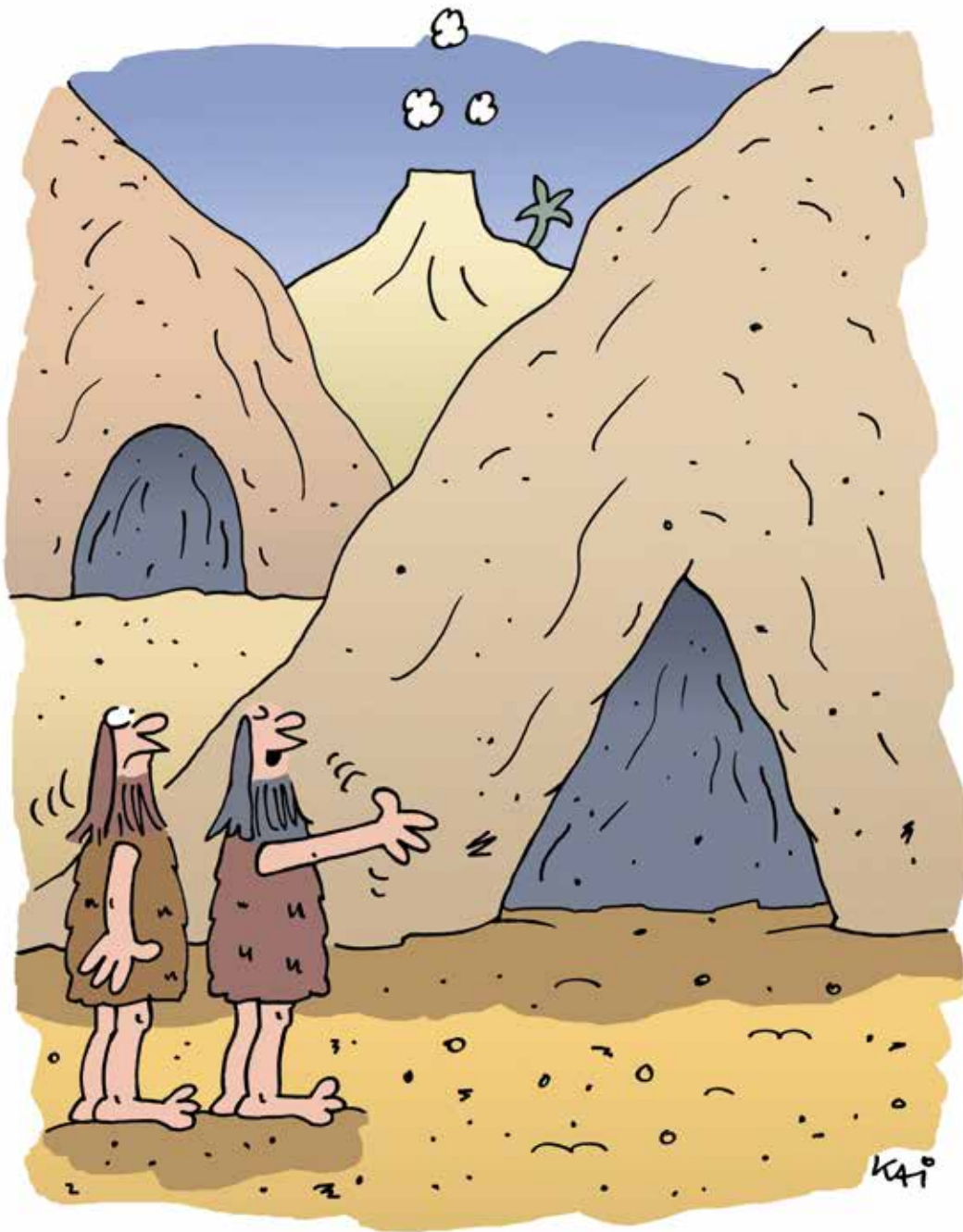
02.03.21 67. Lunchgespräch
16.03.21 Real Estate
Symposium
04.05.21 68. Lunchgespräch
20.05.21 Generalversammlung
06.07.21 69. Lunchgespräch
07.09.21 KUB Focus
09.11.21 70. Lunchgespräch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

16.03.21 Real Estate
Symposium

SVIT FM SCHWEIZ

16.03.21 Real Estate
Symposium
01.06.21 FM Day, Bocken



„Ich habe extra einen Architekten
beauftragt...“



***KAI FELMY**

Der Zeichner arbeitet seit vielen Jahren als freischaffender Cartoonist und zeichnet für zahlreiche Zeitschriften, Zeitungen und Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.



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.

Schreiner48 Academy: Eine geschlossene Mannschaft auch 2021!



Wir Lernende von Schreiner48 bedanken uns bei allen Kunden für die lehrreichen, fordernden und tollen Aufträge, die wir täglich bekommen. Sie ermöglichen uns damit die Chance zur besten Schreiner Ausbildung. Bleiben Sie gesund und «trotzdem positiv»!

New Member New Power New Leads

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