

IMMO'21

The Swiss Property Fair
20.–21.01.2021
Zürich

FOKUS
INNENARCHI-
TEKTIN SIBYLLA
AMSTUTZ

— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
AUSBLICK 2021
WIEDER ZURÜCK
AUFS LAND?

— 12

BAU & HAUS
INNENARCHI-
TEKTUR
RAUMBILDENDE
ELEMENTE MIT
PFLANZEN

— 40

INNENARCHITEKTUR AUF DEM PRÜFSTAND

SIND SIE SCHON «ZOOM FATIGUE»?

In der Schweiz wird wie anderswo jeweils zum Jahreswechsel das Wort des Jahres gekürt – natürlich nach wissenschaftlichen Methoden und in vier Landessprachen. Bezeichnend ist, dass es hierzulande seit 2016 kein Unwort des Jahres mehr gibt. Nun kann dies kaum daran liegen, dass wir in den letzten fünf Jahren in der Schweiz nur noch nett miteinander umgegangen wären und jedes Unwort aus unserem Wortschatz verbannt hätten. Vielmehr übernehmen wir einfach das Unwort unserer nördlichen Nachbarn. 2019 war es Klimahysterie.

Ich jedenfalls hätte einen Vorschlag für das Schweizer Unwort 2020: «Zoom fatigue». Ist zwar nicht deutsch, allenfalls eingedeutscht, greift aber derzeit in der Schweiz mit höheren Positivitätsraten um sich als die Covid-Pandemie. Ja, einverstanden, «you can't e-mail a handshake». Das informelle Treffen im Büro oder am Mittagstisch ist durch Zoom und Co. nicht zu ersetzen. Auch nervt zuweilen die schleppende Bild- und Tonqualität sowie die fehlende Online-Sitzungskultur. Und im Homeoffice fällt einem



langsam die Decke auf den Kopf. Aber stellen Sie sich vor, der Büro-Lockdown wäre vor zehn oder nur schon fünf Jahren eingetreten. Die meisten Dienstleistungsunternehmen und unsere Wirtschaft wären in kürzester Zeit zusammengebrochen. Die meisten Unternehmen hätten schlicht keine Alternative zum Präsenzbetrieb gehabt, geschweige denn unsere Bildungsinstitutionen.

Die angeblich grassierende «Zoom fatigue» zeigt doch vor allem eines: dass wir im Bürosektor unseren Betrieb am Laufen halten, unserer Arbeit nachgehen und vor allem unsere Arbeitsplätze erhalten können. Der Zusatzaufwand ist nicht unerheblich, und weit über den Sommer 2021 hinaus können wir nicht so weiterfahren. Aber Hand aufs Herz: Fragen Sie doch einfach mal einen Restaurantbetreiber, ob «Zoom fatigue» für ihn auch ein ernsthaftes Problem sei.

Schöne Weihnachtstage wünscht Ihnen
Andreas Ingold



LÜBER SYSTEM
Wasserbehandlungsanlagen

KORROSIONS- SCHUTZ für Trink- wassersysteme

Situation

Rostiges Wasser.

Analyse

Untersuchung der Trinkwasserleitungen vor Ort.

Lösung

Zuverlässiger Schutz durch Hydrocleaner® Plus.



IHR WASSER - IN GUTEN HÄNDEN

Lüber System GmbH

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



FOTO: IVO SCHOLZ / SWISS-IMAGE.CH

— 11

POLITIK

PRAXISÄNDERUNG BEI DER ZULÄSSIGEN RENDITE

ZUWEILEN HABEN URTEILE DES BUNDESGERICHTS EINE POLITISCHE DIMENSION – WIE ZULETZT DER ENTSCHEID ÜBER DIE BERECHNUNG DER ZULÄSSIGEN RENDITE EINER WOHNUNG IN DER WAADT.



— 12

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

WIEDER ZURÜCK AUFS LAND?

HOHE PREISE FÜHREN DAZU, DASS DIE BALLUNGSZENTREN BESTIMMTE SOZIALE SCHICHTEN AN LANDGEMEINDEN VERLIEREN. DIE PANDEMIE UND DIE VERUNSICHERUNG VIELER MENSCHEN SCHEINEN DIE STADTFLUCHT WEITER ZU VERSTÄRKEN.



— 40

BAU & HAUS

RAUMBILDENDE ELEMENTE MIT PFLANZEN

NOCH BEDIENST SICH DIE INNENARCHITEKTUR WENIG DER AUSSERORDENTLICHEN QUALITÄTEN VON PFLANZEN. DOCH DIE BEISPIELE FÜR GRÜNE RAUMLÖSUNGEN NEHMEN STÄNDIG ZU.

— **FOKUS**

04 «WIR SOLLTEN DIE NUTZENDEN EINBEZIEHEN»

Sibylla Amstutz, Professorin für Innenarchitektur an der HSLU, plädiert für weniger Flächenverbrauch und mehr Qualität von Innenräumen.

— **IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

16 «ERWERBSTÄTIGE SIND BEREIT, WEITER ZU PENDELN»

Die Pandemie wirft neue Fragen für den Immobilienmarkt auf – ziehen die Städter häufiger aufs Land? Diese Entscheidung hänge stark vom Alter ab, sagt Ursina Kubli, die bei der ZKB für den Research verantwortlich ist.

18 UMNUTZUNG VON GEWERBE- UND INDUSTRIEAREALEN

Die Transformation von Gewerbe- und Industriearealen gehört im aktuellen Marktumfeld zum Alltag. Dabei gibt es neben planungsrechtlichen Stolpersteinen auch diverse privatrechtliche Herausforderungen.

20 IMMO'21: DER IMMOBILIENKONGRESS GEHT ONLINE

Die wichtigste Schweizer Immobilienmesse für Investoren IMMO', findet am 20. und 21. Januar 2021 Corona-bedingt virtuell statt.

22 WER SIND DIE WOHNUNGSNACHFRAGER?

Mit den «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz», vom SVIT Schweiz und Acasa Immobilien-Marketing, können Wohnungsnachfrager ihre Zugehörigkeit zu den Sinus-Milieus analysieren.

24 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— **IMMOBILIENRECHT**

30 GEFAHR FÜR GRÜNDERSIEDLUNGEN

Am Beispiel der Gründersiedlungen am Friesenberg wird deutlich, was passiert, wenn der historische Wert den Wunsch nach Nachhaltigkeit und Moderne übersteigt.

32 VERSAMMLUNGEN IM ZEITALTER VON CORONA

Die Corona-Krise stellt Bewirtschafter von Stockwerkeigentum vor neue Fragestellungen und Probleme. Mittlerweile ist etwas Routine eingekehrt im Umgang mit der neuen Situation. Es ist Zeit für einen Überblick.

— **BAU & HAUS**

34 INNENAUSBAU FÜR DIE GANZE WELT

Hochwertiger Innenausbau aus Holz bringt sozusagen den Wald ins Haus. Eine Firma, die das weltweit mit ihren Ausbau- und Schreinerarbeiten macht, ist die Innerschweizer Traditionsfirma Karl Bucher AG aus Goldau.

38 «WIR GLAUBEN AN EINE ERFOLGREICHE ZUKUNFT»

Karl Bucher im Gespräch über seine Firma, seine Kundschaft, den Innenausbau und Zentralschweizer Tourismus in dieser Pandemiezeit.

— **IMMOBILIENBERUF**

45 DATEN VERSUS EXPERTEN

«Daten sind gut. Experten sind besser», lautet die These von Felix Thurnheer, der den ERFA-Experten als Gastreferent spannende Einblicke in die Welt der raumrelevanten Daten gewährte.

47 VIRTUELLER UNTERRICHT ALS GEBOT DER STUNDE

Mit dem zweiten Lockdown der Berufsbildung ist der Unterricht der SVIT Swiss Real Estate School wieder im virtuellen Klassenzimmer. Eine Umfrage zeigt, wie Teilnehmer und Dozenten den Online-Unterricht beurteilen.

48 CORONA-MASSNAHMEN AUF BAUSTELLEN

Liegenschaftsverwalter und Hausbesitzer sollten genau darauf achten, dass Handwerker bei Unterhaltsarbeiten und kleineren Baustellen die Corona-Schutzmassnahmen einhalten. Sonst droht notfalls ein Baustopp.

50 ELEKTROMOBILITÄT IN IMMOBILIEN

Der Elektromobilitätssektor wächst rasant: Laut Autoschweiz waren 10 von 100 verkauften Autos im Jahr 2020 rein elektrisch oder Plug-in-Hybride.

51 SEMINARE UND TAGUNGEN

52 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

«WIR SOLLTEN DIE
NUTZENDEN MEHR
IN DIE PLANUNG
EINBEZIEHEN»





Sibylla Amstutz, Professorin für Innenarchitektur an der HSLU, plädiert für weniger Flächenverbrauch und mehr Qualität von Innenräumen.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Welchen Einfluss hat die anhaltende Pandemie auf Ihre Arbeit und den Betrieb an der Hochschule Luzern?

Sibylla Amstutz: Wir befinden uns, wie viele andere auch, im zweiten Mini-Lockdown. Alle Studierenden sind angehalten, wieder im Homeoffice zu arbeiten. Insgesamt ist die Lage etwas weniger schlimm als im März, weil unsere Hochschule weiterhin offen ist und bestimmte Arbeiten in der Hochschule erledigt werden können. Dennoch fehlt uns die physische Nähe, unsere Studierenden vermissen den gegenseitigen Austausch.

Und wie läuft der Hochschulbetrieb bezüglich Semesteraufgaben und -prüfungen?

Da unsere Ateliers geöffnet sind, können die Studierenden ihre Modelle für die Semesteraufgaben wie gewohnt bauen. Und für die Semesterprüfungen eignen sich Online-Medien gut, in diesem Bereich funktioniert der Hochschulbetrieb fast ohne ▶

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



Einschränkungen. Allerdings gibt es einige Studierende, die allein weniger gut lernen können und deshalb gerne für Besprechungen zu uns kommen. Mein Forschungsteam und ich haben uns mit der Ausnahmesituation arrangiert, auch wenn wir insgesamt mehr Zeit für Abstimmungen und Telefonate brauchen.

Die Weltgesundheitsorganisation schätzt, dass wir rund 90 Prozent unserer Lebenszeit in Innenräumen verbringen. Müsste die Gestaltung unserer Räume angesichts dieser Zahl nicht höher gewichtet sein?

Diese Frage besteht für mich aus zwei Aspekten. Nach meiner Meinung ist die breite Masse wenig sensibilisiert für die Auswirkungen gestalterischer Aspekte auf die Lebensqualität. Dieses fehlende Wissen zeigt sich auch bei der Gestaltung unserer Innenräume. Eine Ausnahme davon sind Büros, in vielen Firmen wird mit sportlichem Ehrgeiz darum gerungen, wer die besten Büroräume anbieten kann. Im Wirtschaftsalltag ist die Innenraumgestaltung ein wichtiger Teil der Corporate Identity. Wo ich kaum gute neue Konzepte sehe, ist im Mietwohnungsbau. Deshalb ist es für mich umso wichtiger, dass wir weiterforschen und unseren Studierenden vermitteln, was gelungene Innenarchitektur ausmacht.

Auch gesellschaftliche Veränderungen, der Anteil von Familienhaushalten liegt heute bei rund 30 Prozent, führen dazu,

**BIOGRAPHIE
PROF. SIBYLLA
AMSTUTZ**

(*1965) Nach der ersten Ausbildung zur Primarlehrerin studierte sie Architektur am Technikum in Horw. Seit 2007 arbeitet sie an der Hochschule Luzern – Technik & Architektur. Sie ist stellvertretende Leiterin des Institutes für Innenarchitektur und leitet die Forschungsgruppe Innenarchitektur. Sie lehrt, forscht und publiziert in den Bereichen Wohn- und Arbeitswelten, Interaktion Mensch und gebaute Umwelt und bedürfnisgerechtes Planen und Bauen. Dabei geht sie der Frage nach, wie Räume konzipiert sein müssen, um neue Lebens- und Arbeitsformen zu ermöglichen sowie veränderten Nutzerbedürfnissen zu entsprechen.

dass monofunktionale Nutzungen von Räumen seltener werden. Was bedeutet das für Ihre Berufsgruppe?

Laut Bundesamt für Statistik repräsentiert die klassische Familie heute nicht mehr die Mehrheit der Haushalte. Darum ist für mich unbegreiflich, warum weiterhin fast alle Wohnungen in der klassischen Zimmerstruktur gebaut werden, obwohl wir für ein Abbild der pluralistischen Gesellschaft nutzungsneutrale und ähnlich grosse Räume bräuchten. Wir sollten es den Mieterinnen und Mietern überlassen, in welcher Form sie sich ihre Wohnungen aneignen wollen.

Wie sollte diese Neutralität der Räume baulich umgesetzt werden?

Die Erfahrungen zeigen, dass mobile Elemente, wie beispielsweise flexible Trennwände, von Eigentümern und Mieterinnen kaum genutzt werden. Deshalb scheint es mir richtiger zu sein, die Raumdefinitionen den Nutzenden zu überlassen. Dies erklärt auch, warum die Häuser aus der Gründerzeit weiterhin so beliebt sind: Die Zimmer in diesen Wohnungen sind alle ähnlich gross.

Eine zunehmende Multifunktionalität von Räumen kann zu einem Verlust ihrer Identität führen. Wie finden Innenarchitekten die richtige Balance zwischen Neutralität und vorgegebenen Raumdefinitionen?

Hier würde ich private Wohnräume und öffentliche Räume unterscheiden wollen. In privaten



HEUTE LIEGT
DER ANTEIL VON
FAMILIENHAUS-
HALTEN MIT KIN-
DERN NUR NOCH
BEI RUND 30%.



Räumen sorgen die Nutzenden mithilfe der Möblierung und anderen Gestaltungselementen, zum Beispiel mit farbigen Wänden oder Vorhängen, für ein individuelles Raumgefühl. Vorher müssen wir Planenden mit werthaltigen Materialien eine gute Atmosphäre ermöglichen. Ganz anders sieht es für mich in öffentlichen Räumen aus. Hier gilt es eine Atmosphäre zu schaffen, die nicht beliebig ist und auch nicht an den Charme von Mehrzweckhallen erinnert.

Sie sind studierte Primarlehrerin, Architektin FH und arbeiten seit 2018 als Professorin für Innenarchitektur an der HSLU. Warum wollten Sie Innenarchitektin werden?

Manchmal brauchen wir Umwege, um ans Ziel zu kommen. Wenngleich ich früh wusste, dass ich keine Kinder unterrichten möchte, habe ich das Primarlehrerstudium als Grundausbildung abge-

schlossen. Obwohl ich danach für verschiedene Innenarchitekten arbeitete, entschied ich mich damals bewusst für ein Architekturstudium, da ich möglichst viel über den Bauprozess lernen wollte. Nach einigen Jahren in der Praxis bin ich 2007 an die HSLU gekommen, wo ich mich in meinem ersten Forschungsprojekt mit Büroräumen beschäftigte. Von da an hat mich das Thema gepackt, denn ich begriff sofort, wie spannend Innenarchitektur ist, vor allem deshalb, weil man dabei sehr nah an den Menschen ist.

Sie sind Leiterin einer Forschungsgruppe. Welche Projekte bearbeiten Sie derzeit?

Wir forschen in drei Gebieten: zukunftsfähiges Wohnen, Innenräume für Spitäler und Pflegeeinrichtungen sowie die Entwicklung von Büroräumen. Zurzeit untersuchen wir zusammen mit unseren Partnern aus der Praxis, wie man ▶



Wohnungsgrundrisse kompakter entwerfen könnte. Dabei beschäftigen uns folgende Fragen: Wie können wir Quantität durch Qualität substituieren? Welche Eigenschaften müssen Wohnungen haben, damit Mieter und Eigentümerinnen bereit sind, auf Fläche zu verzichten? Zudem arbeiten wir an einer Deckenkonstruktion in Spitalzimmern, damit Patienten während ihres Aufenthalts weniger Stress empfinden und sich nach dem Aufwachen aus der Narkose schneller wieder orientieren können. Bei den Büroräumen sind wir mit dem Staatssekretariat für Wirtschaft an einem Forschungsprojekt, bei dem es darum geht, ein Planungsinstrument für die Praxis zu entwickeln, das aufzeigt, welche Arbeitssettings für welche Tätigkeitsmerkmale geeignet sind. Wir unterscheiden dabei, ob eine Tätigkeit eher Routine, neuartig, komplex oder kreativ ist. Entsprechend leiten sich daraus die Kriterien für die Räume ab, wie zum Beispiel der Grad der visuellen und akustischen Grenzen und die Raumgrösse.

Nochmals zurück zum Wohnflächenkonsum in der Schweiz. Was sind die wichtigsten Erkenntnisse dieser Studie?

Wir wissen, dass der Wohnflächenkonsum in der Schweiz über die letzten Jahrzehnte überproportional zum Bevölkerungswachstum angestiegen ist. Grund dafür ist einerseits die Zunahme von Singlehaushalten. Andererseits sind dafür auch Neubauten mit flächenmässig grösseren Mietwohnungen verantwortlich. So ist zum Beispiel die Fläche von 3- und 4-Zimmerwohnungen in Neubauten heute 13 Prozent grösser als der Durchschnitt des Wohnungsbestandes. In einem Forschungsprojekt haben wir über 500 Grundrisse untersucht und herausgefunden, dass unter anderem eine offene Küche ohne optische Abtrennung zum Wohnbereich mit einer grösseren Wohnungsfläche korreliert. Um einen Beitrag zum nachhaltigen Umgang mit unseren Landreserven zu leisten, möchten wir mit kompakten Grundrissen den Flächenverbrauch wieder



reduzieren. Dabei suchen wir in einem unserer Forschungsprojekte nach einer Antwort auf die Frage, welchen Mehrwert diese Wohnungen bieten müssen, damit sie von den Mietern und Eigentümerinnen trotz kleinerer Fläche nachgefragt werden.

Bei Neubauten stehen oft energetische und nachhaltige Aspekte im Vordergrund. Geht diese Entwicklung zu Lasten der Innenraumgestaltung?

Ich bin der Meinung, dass die von Ihnen genannten Aspekte im Vordergrund stehen müssen. Dennoch wäre es aus meiner Sicht ein Gewinn, wenn wir dies nicht ausschliesslich der Haustechnik überlassen, sondern nach anderen Lösungen suchen, die sowohl die Bedürfnisse der späteren Bewohner als auch innenarchitektonische Gestaltungsaspekte berücksichtigen würden. Allgemein gesprochen, würde ich einen weniger technischen Ansatz der Architektur begrüßen, sondern für Bauweisen plädieren, die eher einem Low-Tech-Ansatz folgen. Warum schaffen wir zum Beispiel keine Räume, die von der Haustechnik entkoppelt sind und im Sommer und Winter ein Zwischenklima bieten, wie dies früher gemacht wurde?

Unter welchen Voraussetzungen verläuft die Zusammenarbeit zwischen Architekten, Innenarchitekten und Fachplanern reibungslos?

Genau dieses interdisziplinäre Zusammenspiel versuchen wir unseren Studierenden beizubringen. Eine gute Zusammenarbeit zwischen verschiedenen

Fachdisziplinen kann nur gelingen, wenn jeder und jede grundsätzlich versteht, wovon der Andere spricht. Das bedeutet für uns, wir müssen unseren Studierenden auch Grundlagen der Gebäudetechnik und Architektur vermitteln. Ausserdem sollten die Fachbereiche gemeinsam nach Lösungen suchen, wie unser gebauter Lebensraum nachhaltig weiterentwickelt werden kann. Doch schlussendlich begegnen sich Menschen, und das verläuft nicht immer reibungslos. Deshalb halte ich BIM für eine gute Sache, weil diese Methode auf der Zusammenarbeit aller am Bauprozess beteiligter Planer basiert. Doch auch hier würde ich sagen, dass wir die Stimmen der Nutzenden wenigstens anhören und wenn möglich berücksichtigen sollten.

Welche Gestaltungstrends bezüglich Oberflächen, Farben und Materialien beobachten Sie in Ihrer Branche?

Im Moment sehe ich eine Rückbesinnung zur Natürlichkeit. Man rückt etwas weg von glänzenden kalten Materialien wie beispielsweise Chromstahl hin zu Messing oder Bronze. Also Materialien, die eine wärmere Ausstrahlung besitzen und im Laufe der Zeit eine Patina bilden. Die Farben sind eher gedämpft, die Oberflächen werden matter gehalten.

Wenn Sie einen Wunsch frei hätten, welchen Innenraum würden Sie gerne noch entwerfen?

Ich würde gerne einen Bahnhof gestalten. Die Herausforderung dabei ist der Umgang mit der Komplexität von Personenströmen, guter Orientierung und Aufenthaltsqualität.

MIGRANTEN-FAMILIEN LEBEN AUF DEUTLICH WENIGER FLÄCHE ALS SCHWEIZER FAMILIEN.



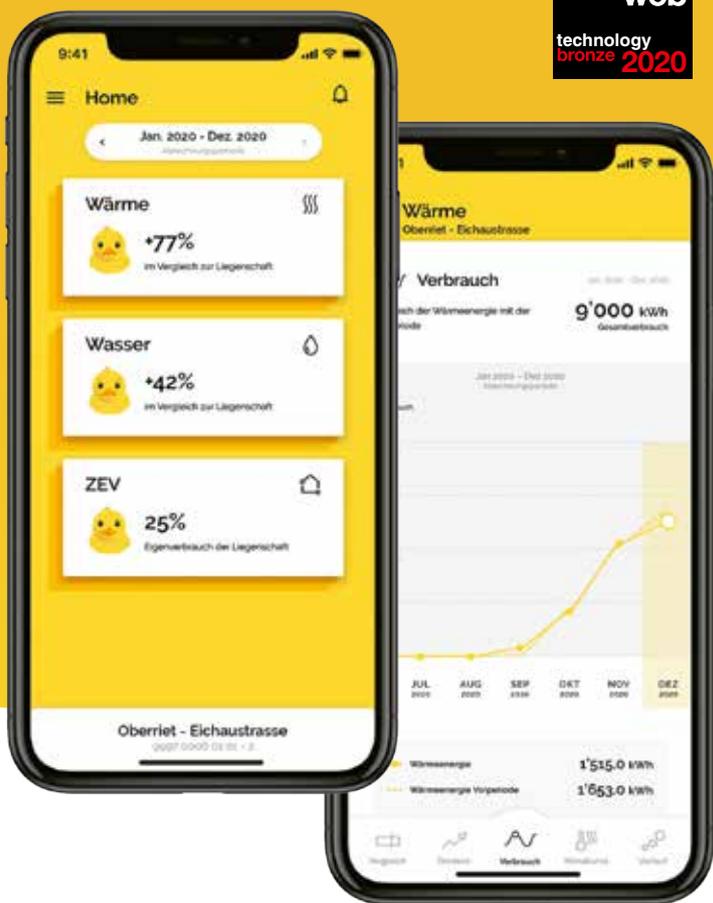
***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

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

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

best of
SWISS
web
technology
bronze 2020



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

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

neovac.ch/myenergy

HOME OF METERING

NeoVac

KURZMELDUNGEN

SCHWEIZ

KLARER AUFTRAG AN DIE VERMIETER

Der SVIT Schweiz sieht in der definitiven Ablehnung des Covid-19-Geschäftsmietgesetzes weniger einen Erfolg für die Vermieter als vielmehr einen klaren Auftrag an die Eigentümer, die bilateralen Verhandlungen über eine Mietzinsreduktion während der Schliessungsperiode im Frühjahr jetzt fortzusetzen. Dabei können sich die Parteien an die vom Nationalrat im Grundsatz beschlossene 50:50-Regelung halten. Der SVIT Schweiz hat bereits im Frühsommer einen Leitfaden und einen Kalkulator für die Mietzinsreduktion bereitgestellt.

SVIT BEGRÜSST REVISION DES MÄNGELRECHTS

Der SVIT Schweiz spricht sich im Vernehmlassungsverfahren für die vom Bundesrat vorgeschlagenen Änderungen von Obligationenrecht zur Revision des Baumängelrechts aus. Die Vorschläge der Regierung sind massvoll und notwendig. In der Praxis zeigen 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 für Käufer bzw. Bauherren nach sich ziehen können. Konkret schlägt der Bundesrat eine 60-tägige Mängelrügefrist vor, allerdings als dispositives Recht, was der SVIT bemängelt. Weiter will die Regierung die Freizeichnung des Unternehmers in Kombination mit der Abtretung der Mängelrechte unterbinden. Diese Praxis ist aus Sicht des SVIT Schweiz die

häufigste Ursache von Problemen mit Werkverträgen. Und schliesslich sollen die Möglichkeiten des Bauherrn zur Abwendung einer Eintragung des Handwerkerpfandrecht verbessert werden.

GEGENVORSCHLAG ZUR FAIR-PREIS-INITIATIVE

Der Ständerat hat in der ersten Sessionswoche die Fair-Preis-Initiative abgelehnt und dafür dem Gegenvorschlag des Bundesrats zugestimmt. Der von der kleinen Kammer mit 30 zu 13 Stimmen verabschiedete indirekte Gegenvorschlag beinhaltet Verschärfungen im Kartellrecht. Bei einigen Bestimmungen geht das Parlament weiter als der Bundesrat.

DIFFERENZEN IM ERBRECHT

Bei der Modernisierung des fast hundertjährigen Erbrechts verbleibt zwischen den Räten eine letzte Differenz. Diese betrifft die ehedogüterrechtliche Mehr- und Meistbegünstigung des überlebenden Ehegatten. Der Nationalrat möchte weiterhin, dass sich Ehegatten mittels Ehevertrag auf den Tod hin jeweils mehr als die gesetzlich vorgesehene Hälfte der Errungenschaft zuweisen können. Der Ständerat möchte die in der Rechtslehre umstrittene Frage zugunsten der Kinder klären. Konkret soll die ehedogüterrechtliche Begünstigung auch bei der Berechnung der Pflichtteile der gemeinsamen Kinder zur Pflichtteilsmasse hinzuzurechnen werden. Diesen Entscheidung fällt die kleine Kammer in der ersten Sessionswoche oppositionslos.

PRAXISÄNDERUNG BEI DER BERECHNUNG DER NETTORENDITE

Zuweilen haben Urteile des Bundesgerichts eine politische Dimension – wie zuletzt der Entscheid über die Berechnung der zulässigen Rendite im Mietwesen.

TEXT – IVO CATHOMEN*

KORREKTUR EINER WELTFREMDEN PRAXIS

Mieter können unter gewissen Voraussetzungen die Höhe des Anfangsmietzinses für Wohn- und Geschäftsräume als missbräuchlich anfechten und dessen Herabsetzung verlangen. Ob ein Mietzins missbräuchlich ist, bestimmt sich entweder danach, ob damit ein übersetzter Ertrag aus der Mietsache erzielt wird (Nettorendite, absolute Methode) oder ob sich der Mietzins im Rahmen des Orts- oder Quartierüblichen bewegt (relative Methode).

Im Urteil des Bundesgerichts 4A_554/2019 vom 26. Oktober 2020, das jetzt vorliegt, betrug der monatliche Anfangsmietzins für eine 4,5-Zimmer-Wohnung im Kanton Waadt 2190 CHF (exkl. Nebenkosten) und für die zwei Einstellhallenplätze je 130 CHF. Das zuständige Mietgericht senkte die Wohnungsmiete auf Klage der Neumieter aufgrund einer Berechnung der Nettorendite auf 900 CHF pro Monat, die Miete für die beiden Parkplätze auf je 50 CHF pro Monat. Das Waadtländer Kantonsgericht bestätigte diesen Entscheid.

Das Bundesgericht heisst die Beschwerde der Vermieterin – einer Pensionskasse – teilweise gut. Es legt den zulässigen monatlichen Mietzins für die Wohnung auf 1390 CHF fest und für die Parkplätze auf je 73 CHF. Bei seiner Entscheid ändert das Bundesgericht seine bisherige Rechtsprechung zur Berechnung der Nettorendite. Konkret geht es dabei um zwei Parameter: Erstens ist das investierte Eigenkapital neu zu 100 Prozent – und nicht wie bisher nur zu 40 Prozent – an die Teuerung anzupassen. Zweitens darf der Ertrag den Referenzzinssatz um 2 Prozent – und nicht wie bisher nur um 0,5 Prozent – übersteigen, wenn der Referenzzinssatz 2 Prozent oder weniger beträgt. Im Weiteren bestätigt das Gericht jedoch seine Praxis, etwa indem es die Hierarchie von absoluter und relativer Methode aufrechterhält.

ÜBERRASCHENDER ZEITPUNKT

Interessant ist, wie das Bundesgericht sein Urteil in einer eigens dazu publizierten Medienmitteilung begründet: Die Rechtsprechung zu den beiden nunmehr geänderten Parametern datiere aus den Jahren 1994 bzw. 1986. Massgebend für die aktuelle Praxisänderung seien die seither eingetretenen Veränderungen, insbesondere die

nachhaltig gesunkenen Zinssätze für Hypotheken bzw. des massgebenden Referenzzinssatzes. Diese Entwicklung habe dazu geführt, dass gemäss bisheriger Berechnungsmethode mittlerweile sehr niedrige Mieterträge resultierten. Diese stünden in keinem angemessenen Verhältnis zur Nutzung betreffender Wohnungen. Sie seien namentlich für Pensionskassen, die Renten an ihre Versicherten zahlten und dementsprechend einen hinreichenden Ertrag aus ihren eingeschränkten Anlagemöglichkeiten erwirtschaften müssten, nicht ausreichend. Das gelte aber auch für die übrigen Immobilieneigentümer, die ebenfalls Risiken eingehen würden (u. a. Mietzinsverluste, leerstehende Räumlichkeiten).

Diese wirtschaftliche Sichtweise ist für das Gericht beachtenswert. Die Festsetzung des zulässigen Mietzinses durch die Vorinstanz auf 900 CHF pro Monat bezeichnet das oberste Gericht denn auch als «schockierendes Ergebnis». Es muss den Richtern gedämmert haben, dass unter

nalrat Olivier Feller «Zeitgemässe Berechnung der zulässigen Rendite im Mietrecht» im Ständerat veröffentlicht. Dies kann als Signal an die Mietervertreter gedeutet werden, dass das Gericht künftig wirtschaftliche Gesichtspunkte berücksichtigt. Eine andere Lesart ist allerdings, dass nun ein nach links gerücktes Parlament (tiefe) fixe Aufschläge ins Gesetz schreiben könnte oder dass damit sogar eine Revision des Mietrechts Auftrieb erhält.

NEUE FRAGEN UND PROBLEME

Mit der Praxisänderung führt das Bundesgericht einen Schwellenwert des Referenzzinssatzes von 2 Prozent ein. Dies führt konsequenterweise dazu, dass der Aufschlag bei einem Referenzzinssatz von 2,25 Prozent oder mehr weiterhin nur 0,5 Prozentpunkte betragen darf. Bei einem Referenzzinssatz von 2,25 Prozent wäre die zulässige Rendite somit 2,75 Prozent bei einem Referenzzinssatz von 2 Prozent jedoch 4 Prozent. Hier urteilt das Bundesgericht erneut praxisfremd und nur auf den gerade vorliegenden Fall bezogen. In dieser Sache muss eine Nachbesserung des Bundesgerichts folgen, beispielsweise mit abgestuften oder gleitenden Aufschlägen.

In der dritten Woche der Wintersession wird sich der Ständerat mit verschiedenen Vorstössen zum Mietrecht beschäftigen. Aus der Sicht von Olivier Feller ist sein Vorstoss praktisch gegenstandslos geworden. Wesentliche Teile seines Anliegens seien nun im Bundesgerichtsurteil berücksichtigt worden. Zurückziehen lässt sich die parlamentarische Initiative allerdings nicht mehr. Der SVIT Schweiz hat darum den bürgerlichen Mitgliedern des Ständerats – in Absprache mit dem Initianten – ein Nein ans Herz gelegt. Ebenso lehnt der Verband zwei parlamentarische Initiativen von Nationalrat und Uspi-Präsident Philippe Nantermod sowie die Motion der Rechtskommission des Ständerats zur Totalrevision der Mietzinsgestaltung im Mietrecht ab.



IN SACHE MIETRECHT IST ES JETZT WICHTIG, DASS DAS PARLAMENT DIE REGELUNG ZUR ORTS- UND QUARTIERÜBLICHKEIT DER MIETZINSE MODERNISIERT. DAS IST DIE NEUE POLITISCHE PRIORITÄT.



NATIONALRAT OLIVIER FELLER

den aktuellen Umständen der von ihnen eingeschlagene und seit Jahren beschrittene Weg zu absurden Ergebnissen führt, gerade in der Westschweiz.

Dass hier eine Praxisänderung angezeigt ist, dürfte bereits bei der Besetzung des Gerichts berücksichtigt worden sein. Üblicherweise werden solche Verfahren in einer Dreier- und nicht wie nun in einer Fünferbesetzung geführt. Die Vorsitzende des Verfahrens und Präsidentin der Ersten zivilrechtlichen Abteilung, Christina Kiss, gilt ansonsten als mieterfreundlich. Die Gewichtung der Argumente dürfte auch politischen Niederschlag finden, wird das Urteil doch just vor der Behandlung der parlamentarischen Initiative von Natio-



*IVO CATHOMEN

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

WIEDER ZURÜCK AUFS LAND?

Knappheit und hohe Preise haben dazu geführt, dass die Ballungszentren bestimmte soziale Schichten an Landgemeinden verlieren. Die Pandemie und die Verunsicherung vieler Menschen scheinen die Stadtflucht weiter zu verstärken. Experten erwarten, dass sich dieser Trend 2021 fortsetzt.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*



Leben auf dem Land:
Der Suchradius bei der
Wohnungssuche ist
grösser geworden.

BILD: PIXABAY

▶ STÄDTE BLEIBEN ATTRAKTIV

Der Lockdown im letzten Frühling dürfte noch lange nachwirken. Plötzlich sehnten sich viele Leute nach Sicherheit, Distanz, Natur und Freiheit. Das beschauliche Leben auf dem Land und auf dem Dorferwies sich als verheissungsvoller Gegenentwurf zum stressigen Leben in den Wirtschafts- und Ballungszentren. Und die Pandemie- und Krisensituation ist noch nicht ausgestanden. Enge Platzverhältnisse in Büros, Gedränge beim Einkaufen oder schon morgens an der S-Bahn-Station machen viele Leute nervös.

Folgt jetzt eine neue Welle der Stadtflucht? Der renommierte Kulturgeograf und Alpenforscher Werner Bätzing hat die komplexe Beziehung zwischen Stadt und Land in seinem Buch «Landleben» detailliert aufgearbeitet. Über Jahrzehnte und sogar Jahrhunderte zeigen sich typische Wellenbewegungen. Einmal über-

wiegt die Anziehungskraft der Städte und Wirtschaftszentren, dann folgt wieder eine Phase der Stadtflucht. «Krisen wie Kriege oder die Pest fördern das Bild der ländlichen Idylle. Aber häufig nimmt diese Anziehungskraft mit dem Ende einer Krise auch schnell wieder ab», schreibt Bätzing. Für ihn liegt die These auf der Hand: «Nur wenn Corona noch zwei oder drei Jahre bleibt, wird das Gespür für die Anfälligkeit der globalisierten Welt ein nachhaltiges Umdenken bewirken. Dann wird das Land im Vergleich zu den Zentren an Bedeutung gewinnen.»

STÄDTE: NEGATIVE BINNENWANDERUNG

Aktuelle Auswertungen des Informations- und Ausbildungszentrums für Immobilien (IAZI) zeigen, dass schon vor der Pandemie eine Abkehr von den Städten einsetzte. Fast alle grösseren Schwei-

zer Städte sind demnach von einem negativen Saldo bei der Binnenwanderung betroffen; das gilt in sehr ähnlichem Mass für Zürich, Bern, Basel, St. Gallen, Genf, aber auch für den Raum Lausanne, Bellinzona, Chur, Biel und Neuchâtel. «Dieser Trend wird sich auch 2021 fortsetzen», so die Prognose von Donato Scognamiglio, CEO des IAZI. Einer der Hauptgründe liegt darin, dass Eigenheime für den Mittelstand kaum noch erschwinglich sind.

Negativer Saldo heisst konkret, dass die Bilanz der ständigen schweizerischen Wohnbevölkerung (Zuwanderung minus Abwanderung) negativ ausfällt. Eine solche klare Tendenz sei bereits seit fünf Jahren zu beobachten, erläutert Scognamiglio. Typisch sind auch hier die Wellenbewegungen – immerhin gab es Zeiten, als man zum Beispiel in Zürich über 400 000 Bewohnerinnen und Bewohner zählte. Scognamiglio ist überzeugt, dass es jetzt



AUSBLICK IMMOBILIENWIRTSCHAFT 2021

Wie wird sich dieses aussergewöhnliche Jahr auf die Immobilienwirtschaft auswirken? Der Artikel (Seite 12) unseres Autors Jürg Zulliger hat dazu verschiedene Stimmen gesammelt. Aktuelle Auswertungen des Informations- und Ausbildungszentrums für Immobilien (IAZI) zeigen, dass schon vor der Pandemie eine Abkehr von den Städten einsetzte. Fast alle grösseren Schweizer Städte sind demnach von einem negativen Saldo bei der Binnenwanderung betroffen; das gilt besonders für Zürich, Bern, Basel, St. Gallen, Genf, aber auch für den Raum Lausanne, Bellinzona, Chur, Biel und Neuchâtel. «Dieser Trend wird sich auch 2021 fortsetzen», so die Prognose von Donato Scognamiglio, CEO des IAZI. Einer der Hauptgründe liegt darin, dass Eigenheime für den Mittelstand kaum noch erschwinglich sind.

Ursina Kubli (Interview Seite 16), bei der ZKB für Research und Bewertungsmodelle von Immobilien verantwortlich, beurteilt die aktuelle Lage etwas anders: «Die Städte sind sehr begehrt und attraktiv. Es liegt auf der Hand, dass jüngere, gut qualifizierte Ausländer zuerst in eine Stadt ziehen. Wenn sie später ein Netzwerk aufgebaut haben, vielleicht eine Familie gründen und andere Wohnbedürfnisse haben, suchen sie etwas Passendes ausserhalb der Stadt. Es ist überhaupt nicht so, dass die Leute nicht gerne in der Stadt leben würden. Ich sehe das Problem eher darin, dass der Wohnungsmarkt in den Städten einfach nicht mehr hergibt. Umso mehr gilt dies für Eigenheime: Wer diesen Traum verwirklichen will, wird aufgrund der Preise und der Verfügbarkeit eher auf dem Land suchen.»

klar in die andere Richtung geht: «Im Zeichen der Pandemie scheint sich die Abkehr von den Städten zu verstärken – nach dem Motto hinaus aufs Land, hinaus in die Natur.»

Andere Experten gehen allerdings davon aus, dass noch weitere Faktoren den Wohnungsmarkt der Zukunft bestimmen



IM ZEICHEN DER PANDEMIE SCHEINT SICH DIE ABKEHR VON DEN STÄDTEN VORERST ZU VERSTÄRKEN.



DONATO SCOGNAMIGLIO, CEO IAZI

werden. «Die Städte werden weiterhin ihre Sogwirkung haben», betont der Zürcher Immobilienexperte Beny Ruhstaller, der sich seit vielen Jahren mit Gebiets- und Arealentwicklungen befasst. Die Nachfrage nach Wohnungen im Glattpark, im Norden direkt vor den Toren Zürichs, sei zum Beispiel ungebrochen. «Zu pauschal und falsch wäre auch die These, dass jetzt alle Leute mehr Wohnfläche nachfragen, um sich zuhause für das Homeoffice einzurichten», so Ruhstaller. Unter dem Eindruck der schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen in vielen Branchen rechnet er damit, dass die nächste Zeit von grosser Preissensitivität geprägt sein wird. Sowohl der Unter- als auch der Mittelstand werde sich in nächster Zeit kaum grössere Wohnungen leisten können.

FOLGEN FÜR TOURISMUSREGIONEN

Eine andere These lautet, dass die Menschen aus den Städten und aus dem Unterland ihren Lebensmittelpunkt nun sogar



ganz oder teilweise in die Berg- oder Tourismusregionen verlagern würden. Das mag in Einzelfällen wohl zutreffen, dürfte aber für die Gesamtbevölkerung kaum repräsentativ sein. Diesen Eindruck bestätigen mehrere Makler und Bewirtschaftler vor Ort: «Es wäre völlig falsch zu glauben, es käme im Zuge der Pandemie quasi zu einer Völkerwanderung von Zürich in Richtung Chur und Tourismusregionen», sagt zum Beispiel Alfred Conrad von der Immobilien-Treuhand-Firma Conrad + Magnin in Chur. Der erfahrene Treuhänder beobachtet eher eine Verlagerung von Chur weg in die umliegenden Gemeinden. Es zeichne sich zum Beispiel ein Trend in Richtung Ems, Domleschg, Zizers, Trimmis, Rhäzüns oder Bonaduz ab. Kaufobjekte und überhaupt Wohnraum seien aber auch in der anderen Richtung begehrt, etwa in Maienfeld.

Beim Wohnstandort suchen somit viele Leute nach einem Kompromiss zwischen Wohnstandorten, die etwas mehr Ruhe und Privatsphäre versprechen, und Lagen, die dennoch gut an die Verkehrsachsen und sonstige Infrastruktur angebunden sind.

KLEINE UND MITTLERE ZENTREN IM AUFSCWUNG

«Gesucht sind zum Beispiel vergleichsweise preiswerte Kaufangebote in den kleineren und mittleren Zentren oder teils sogar in Richtung Berge», stellt Hervé Froidveaux vom Beratungsunternehmen Wüest Partner in Genf fest. Da auch im Raum Genf und im ganzen Wirtschaftsraum rund um den Lac Léman das Leben und Arbeiten im Homeoffice stark an Bedeutung gewonnen hat, sind immer mehr Menschen bereit, in grösseren ▶

New Member New Power New Leads

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

Werden Sie Mitinhaber und profitieren Sie von:

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

Jetzt informieren:

welcome@newhome.ch oder 044 240 11 60

newhome
zuerst entdecken



Die begehrtesten Wohnlagen: ruhig, mit Aussicht, sonnig und doch gut erschlossen (im Bild: Zürichsee). BILD: ZÜRICH TOURISMUS

Entfernungen zu den Arbeits- und Wirtschaftszentren zu wohnen. Im Kanton Jura könnte dies zu einer zusätzlichen Nachfrage führen (Erreichbarkeit in Richtung Basel), dasselbe gilt für die Region rund um Murten und den Murtensee (gute Anbindung in Richtung Bern). Froidevaux geht davon aus, dass sich dieser Trend auch nächstes Jahr noch fortsetzen wird.

Daraus folgt, dass kleinere und mittelgrosse Städte mit neuen Impulsen rechnen können.

Vieles hängt zudem davon ab, ob und inwiefern die Pandemie das Angebot an Arbeitsplätzen verändern wird. Zahlen der ZKB zeigen zum Beispiel, dass typische lokale Versorger und Dienstleister tendenziell profitieren. Wenn der Bewegungs-

radius der Menschen enger wird und sie nicht mehr an fünf Tagen die Woche in die Zentren pendeln, verändert dies einiges. Plötzlich verzeichnen Take-aways im Dorf bzw. Wohnquartier, der lokale Coiffeur, Optiker, Bäcker oder Metzger steigende Umsätze. Die Passantenfrequenzen haben sich von der Stadt in die Wohnquartiere und sogar Dörfer verlagert. Die ZKB-Ökonomin Ursina Kubli hält dazu fest: «So stimmt die oft zitierte These, wonach Zentralität vor Krisen schützt, aktuell nicht. Solange die Leute mehr zuhause sind und der Bewegungsradius kleiner ist, profitiert das lokale Gewerbe.» (Siehe dazu separates Interview)



***JÜRIG ZULLIGER**

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

ANZEIGE

Modern, hochwertig – und rustikal

Die Kaspar Flütsch Vitalmöbel AG in Serneus setzt unter anderem mit ihrer bergchic®-Linie auf die Kombination von Rustikalem mit Modernem. Auch beim Mehrfamilienhaus «Casannablick», das dank einer unkomplizierten und flexiblen Finanzierung durch die WIR Bank realisiert wird.

Die Reise geht ins schöne Prättigau, genauer nach Serneus. Hier führt Kaspar Flütsch in zweiter Generation das Familienunternehmen Kaspar Flütsch Vitalmöbel AG, das als Möbelschreinerei und Möbel-Designer auf harmonische Wohn- und Schlafkonzepte aus Holz spezialisiert ist. Den Namen seiner Firma erklärt Flütsch so: «Holz ist für uns mehr als einfach Holz, es ist vital.»

Die Schreinerei ist unter anderem beim Ausbau von Wohnungen, Hotels, Restaurants oder Bars aktiv. Beim Projekt «Casannablick» setzte man auf einen langjährigen Partner. Flütsch beschreibt die Zusammenarbeit mit der WIR Bank bei der Finanzierung als unkompliziert und flexibel. «Es entstehen die schicksten Zweitwohnungen», schwärmt Flütsch, der beim Innenausbau auf die firmeneigene bergchic®-Linie setzt: stimmige Farb-

konzepte nach Wunsch, hochwertige Altholzmöbel, Betten mit ausgeklügeltem Schlafkonzept, natürliche und langlebige Parkettböden und ausgereifte Kücheneinrichtungen. Die zwölf hellen und unverwechselbaren Wohnungen erhalten dadurch grossen Charme.

«Zu den Wohnungen gehört nicht nur die individuelle und hochwertige Inneneinrichtung», sagt Flütsch, «sondern auch der wunderschöne Ausblick auf Gotschna und Casanna sowie auf die Sunnibergbrücke Richtung Klosters.» Dank der Lage auf der Sonnenseite von Serneus sind ausserdem viele Sonnenstunden inklusive. Die WIR Bank ist für die Kaspar Flütsch Vitalmöbel AG aber nicht nur Finanzierungspartner, sondern kommt auch beim Einsatz der weltgrössten Komplementärwährung WIR, ins Spiel. Erstmals in Kontakt damit kam Flütsch in der Unternehmerschule: «Das

hat mich von Anfang an fasziniert.» Heute setzt die Firma WIR vielfältig ein: Autokauf, neue Maschinen, Gastronomie, um nur einige Beispiele zu nennen. «Wir können nur profitieren.» Auch vom Umstand, dass WIR in seiner Gegend nicht zu stark verbreitet sei. «Ich bin einen Schritt voraus.»

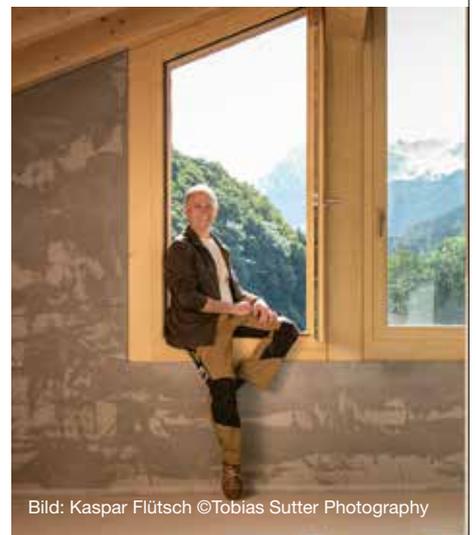


Bild: Kaspar Flütsch ©Tobias Sutter Photography



Gemeinschaft.
Mehrwert. Bank.

Die WIR Bank Genossenschaft

Aus der Schweiz. Für die Schweiz. Seit 1934.
Jetzt von WIR profitieren: wir.ch/paket
info@wir.ch | 0800 947 947

«ERWERBSTÄTIGE SIND BEREIT, WEI- TER ZU PENDELN»



Frau Kubli, werden sich gewisse Trends auch 2021 fortsetzen, insbesondere die häufigere Berufstätigkeit im Homeoffice?

Ursina Kubli: Vieles hängt vom weiteren Verlauf der Pandemie und der Verfügbarkeit eines Impfstoffes ab. Allein aus Gründen der Sicherheit vor Ansteckung wird das Homeoffice weiter seine Bedeutung haben. Darüber hinaus wird dies je nach Firma und deren Kultur unterschiedlich aussehen. Manche Unternehmen, die mit sehr sensiblen Daten arbeiten, werden die Mitarbeitenden lieber bei sich im Haus haben wollen. In anderen Firmen, die dezentral oder international organisiert sind, könnte sich das Homeoffice bis zu einem gewissen Grad durchsetzen.

Haben viele Menschen ohnehin schon ihre Wohnsituation verändert oder sind sie umgezogen?

Hier stellen wir grosse, altersbedingte Unterschiede fest. Ältere Menschen und auch betagte Personen haben ihre Umzugspläne oder den Wechsel in ein Altersheim eher aufgeschoben. Jüngere sind

BIOGRAPHIE URSINA KUBLI

(41) hat an der Universität Zürich Ökonomie studiert und war wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Konjunkturforschungsstelle KOF in Zürich. Anschliessend war sie in verschiedenen Funktionen bei Schweizer Banken tätig. Heute ist sie Leiterin Immobilien Analytics bei der ZKB.

Die Pandemie wirft neue Fragen für den Immobilienmarkt auf – ziehen die Städter häufiger aufs Land? Die künftige Präferenz für Wohnstandorte hänge stark vom Alter ab, sagt Ursina Kubli, die bei der ZKB für Research und Bewertungsmodelle von Immobilien verantwortlich ist. **TEXT – JÜRIG ZULLIGER***

nach dem Lockdown im Frühling häufiger umgezogen. Interessant ist das Verhalten der erwerbstätigen Bevölkerung: Sie zieht heute Wohnstandorte weiter weg vom Zentrum in Betracht. Das bedingt längere Pendlerzeiten. Das ist gut nachvollziehbar, wenn man nicht an fünf Werktagen im Büro präsent sein muss. Ausserdem sind die Lagen ausserhalb der Städte natürlich günstiger. Diese Neuorientierung beobachten wir vor allem bei Leuten, die zur Miete wohnen und flexibel bleiben wollen. Weniger eindeutig ist dies bei den Eigenheimen. Denn der Kauf eines Eigenheims ist ein Entscheid auf längere Sicht.

Was erwarten Sie für die nächsten Monate?

Jüngere Menschen werden weiterhin flexibel agieren und auch häufig umziehen. Ältere Menschen schieben Entscheidungen eher auf. Bei den Eigenheimen wird die aktuelle Lage eher dazu führen, dass 2021 weniger Angebote aus dem Bestand auf den Markt kommen.

Was sind die konkreten Motive oder Treiber der Umzüge?

Wir stellen fest, dass Umzüge in fast alle möglichen Richtungen stattfinden. Die These wäre sicher falsch, dass plötzlich ganz bestimmte Regionen klar im Fokus sind. Weder will eine grössere Gruppe von Zürich in den Kanton Aargau noch sehen wir einen allgemeinen Trend von den Städten weg in die Ferienwohnungen und Tourismusgebiete. Die eigene Herkunft, das soziale Netzwerk und die Familie sind meist wesentliche Motive. Glarner oder Inner-schweizer überdenken ihre Wohnsituation und ziehen in die Gemeinde zurück, aus der sie kommen.

Derzeit zeichnet es sich ab, dass die Schweizer Städte unter Ausklammerung der Zuwanderung aus dem Ausland netto an Einwohnern verlieren. Wird sich dieser Trend der Binnenwanderung weg von der Stadt fortsetzen?

Das müssen wir etwas anders interpretieren. Die Städte sind sehr begehrt und attraktiv. Es liegt auf der Hand, dass jüngere, gut qualifizierte Ausländer zuerst in eine Stadt ziehen. Wenn sie später ein Netzwerk aufgebaut haben, vielleicht eine Familie gründen und andere Wohnbedürfnisse haben, suchen sie etwas Passendes ausserhalb der Stadt. Es ist überhaupt nicht so, dass die Leute nicht gerne in der Stadt leben würden. Ich sehe das Problem eher darin, dass der Wohnungsmarkt in den Städten einfach nicht mehr hergibt. Umso mehr gilt dies für Eigenheime: Wer diesen Traum verwirklichen will, wird aufgrund der Preise und der Verfügbarkeit eher auf dem Land suchen.

Wie hoch ist aktuell der Stellenwert des Wohnens in der Schweiz?

Zunächst fällt die enorme Nachfrage nach Eigenheimen auf. Generell scheint es sich zu bestätigen, dass

Immobilien als Sachwerte in Krisenzeiten gefragt sind. Das Zuhause und das Wohnen haben natürlich einen hohen Stellenwert. Wenn die Leute länger und häufiger daheim sind, sehen sie den unmittelbaren Nutzen. Und es gibt sogar noch neue Käuferkreise: Leute, die sich zwar ein Eigenheim leisten könnten, aber aus Gründen der Flexibilität darauf verzichtet haben. Viele davon neigen jetzt dazu, die eigenen vier Wände zu kaufen. Diese Faktoren werden uns wohl noch eine Weile lang begleiten.

Der Gedanke, mit etwas mehr Abstand zu den Nachbarn und sehr individuell auf dem Land zu wohnen, ist für viele Leute reizvoll. Werden sich in Zukunft mehr Menschen gegen das verdichtete Wohnen in den Städten wenden?

Nein, in den Daten ist kein solcher Trend erkennbar. Wir sehen keine rückläufige Nachfrage in verdichteten Siedlungen der Städte. Auch Angebote in Hochhäusern laufen nach wie vor gut. Sind die Gebäude mit einem Lift ausgestattet, werten dies viele Leute als Qualitätsmerkmal.

Und was zeichnet die gute Wohnung aus?

Weil eben heute auch alle Nachbarn oft zuhause sind, legen die Menschen Wert auf Privatsphäre und Rückzugsmöglichkeiten. Wichtig sind die privaten Aussenräume, bei Häusern natürlich der eigene Garten. Nun sind Gartenwohnungen sehr beliebt, was früher nicht unbedingt der Fall war. Und generell die Grösse: Anhand der Zahlen zur Vermarktungsdauer sehen wir heute eine verstärkte Nachfrage nach 4- und 5-Zimmer-Wohnungen. Nicht zu vergessen sind die veränderten Anforderungen an Wohnungsgrundrisse. Ein grosser Wohn- / Essbereich, der direkt vom Wohnungseingang zugänglich ist, bewährt sich im aktuellen Umfeld weniger. Viele Leute wünschen sich jetzt einen flexibleren Grundriss. Wichtig ist vor allem eine klarere Trennung der Funktionen – zum einen Rückzugsmöglichkeiten zum Arbeiten oder Schlafen und zum anderen die Flächen, wo die Leute Besuch empfangen.



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

ANZEIGE

Wir verbinden Mieter und Bewirtschafter einfach. elegant. effizient

«Mit der Mieterplattform von aroov konnten wir den Arbeitsaufwand im Wiedervermietungsprozess um 30% senken – auch dank der nahtlosen Anbindung an unsere Immobiliensoftware.»

sagt Marco Hodel

Leiter Digitalisierung Redinvest Immobilien AG



UMNUTZUNG VON GEWERBE- UND INDUSTRIEAREALEN

Die Transformation von Gewerbe- und Industriearalen gehört im aktuellen Marktumfeld zum Alltag. Neben planungsrechtlichen Stolpersteinen stellen sich bei komplexer Eigentümerstruktur auch diverse privatrechtliche Herausforderungen.

TEXT – MARTIN BÜHLER & RAINER MARTI*

MODELL- RECHNUNG ZUM WERT- AUSGLEICH

Quelle: Modellierung durch FPRE

	Marktwert aktuell		Marktwert neu effektiv		Marktwert neu gemäss Coupon		Wertausgleich
	Wert	Coupon	Wert	Coupon	Wert	Coupon	
Grundstück A	5 000 000	25%	40 000 000	100%	10 000 000	25%	-30 000 000
Grundstück B	15 000 000	75%	0	0%	30 000 000	75%	30 000 000
Total	20 000 000	100%	40 000 000	100%	40 000 000	100%	0



▶ FORTLAUFENDER TRANSFORMATIONS- PROZESS

Das Bundesamt für Raumentwicklung (ARE) veröffentlichte im Jahr 2008 einen Bericht zum Stand der brachliegenden Areale in der Schweiz. Damals kam der Bund zum Schluss, dass auf solchen Arealen ein Verdichtungspotenzial von der Grösse der Stadt Genf bestehe. Seither wurden viele dieser Brachen, insbesondere an guten Lagen, umgenutzt. Bedeutet dies nun für die Zukunft, dass die Entwicklungspotenziale in der Schweiz langsam ausgeschöpft sind?

Fahrländer Partner identifizierte zuletzt schweizweit rund 1500 mögliche Transformationsareale. Dabei handelt es sich hauptsächlich um Industrie- und Gewerbeareale, welche zwar noch genutzt werden, jedoch über ein grosses Standort- bzw. Marktpotenzial verfügen. Mehr als die Hälfte dieser Areale befinden sich in den Regionen Mittelland und Zürich, jeweils rund 15% in den Regionen Genfersee und Ostschweiz. Durch den anhaltenden Strukturwandel dürften diese Areale auch künftig solchen Transformationsprozessen zugeführt werden. Im Gegensatz zu den Brachen einer «ersten Generation» weisen die heutigen Gewerbe- und Industriearale oftmals kleinteilige und sehr komplexe Eigentumsstrukturen auf.

Neben den mit der Arealentwicklung verbundenen planungsrechtlichen Stolpersteinen stellen sich bei komplexer Eigentümerstruktur fortwährend auch pri-

vatrechtliche Herausforderungen, welche Umnutzungsprozesse verhindern, oder zumindest verzögern können. Eine dieser Herausforderungen ist der Umgang mit planungsbedingten Mehr- und Minderwerten. Grundlegend, diesen Aspekt einmal genauer zu beleuchten.

Arealentwicklungen können unfair sein. Ein Grundstück verliert, ein anderes gewinnt an Wert, je nachdem, wie Nutzungsmass und -mix über einzelne Arealbereiche festgelegt werden. Ein Grundeigentümer darf auf seinem Grundstück nach erfolgter Transformation ein Hochhaus bauen, ein anderer soll einen Park anlegen. Hochhaus und Park bilden nach städtebaulicher Vorgabe jedoch eine Einheit. Da das Hochhaus somit nur gebaut werden darf, wenn auch ein Park angelegt wird, die beiden Grundeigentümer also aufeinander angewiesen sind, müssen sie sich auf einen Wertausgleich einigen.

“
**WERTAUS-
GLEICHE ALS
GEBOT DER
FAIRNESS -
UND DER ÖKO-
NOMISCHEN
VERNUNFT.**
”

MECHANIK DES WERTAUSGLEICHS

Grundlage für die Berechnung eines Wertausgleichs innerhalb einer Arealentwicklung sind die aktuellen Landwerte. Diese werden nach dem Prinzip einer bestmöglichen Nutzung der Grundstücke (highest and best use), also auch unter Berücksichtigung von Ausnutzungspotenzialen, ermittelt. Angenommen, in einem Areal mit einem aktuellen Gesamtwert von 20 Mio. CHF hat Grundstück A einen Wert von 5 Mio. CHF und Grundstück B einen Wert von 15 Mio. CHF. Grundstück A repräsentiert damit einen Wertanteil von 25%, Grund-

stück B einen Wertanteil von 75% des gesamten Areals. Diese Wertanteile können die Beteiligung der Grundeigentümer am neuen Areal definieren. Es sind Gutscheine oder «Coupons», mit denen im neuen Areal Liegenschaften oder Liegenschaftsanteile erworben oder aber Ansprüche auf finanzielle Entschädigung erhoben werden können. Nun werden die Landwerte der neuen Arealüberbauung eingeschätzt. Mit der Möglichkeit zur Erstellung eines Hochhauses hat Grundstück A einen Wert von 40 Mio. CHF, die Parkanlage auf Grundstück B ist – rein ökonomisch betrachtet – «wertlos». Der Gesamtwert des Areals beläuft sich auf 40 Mio. CHF.

Dieser kann nun entsprechend den «Coupons» zwischen Grundeigentümer A und B aufgeteilt werden. Der Wertausgleich entspricht damit der Differenz zwischen dem neuen effektiven Landwert und des neuen Landwerts gemäss «Coupon». Grundstück A mit einem «Coupon» von 25% kann 25% des Gesamtwerts, also 10 Mio. CHF beanspruchen, hat aber einen neuen effektiven Landwert von 40 Mio. CHF. Grundstück B mit einem «Coupon» von 75% kann 75% des Gesamtwerts, also 30 Mio. CHF beanspruchen, hat aber einen neuen effektiven Landwert von Null. Die Ausgleichszahlung von Grundeigentümer A an Grundeigentümer B beträgt somit 30 Mio. CHF.

Dies ist jedoch nicht die einzige Möglichkeit für einen Wertausgleich. Alternativ könnten die Grundeigentümer auch vereinbaren, den planungsbedingten Mehrwert gleichmässig – d. h. unabhängig von den «Coupons» auf die Grundstücke aufzuteilen. Damit würden die Grundstücke A und B am Wertzuwachs von 20 Mio. CHF zu je 10 Mio. CHF partizipieren. Unabhängig davon, nach welchem Prinzip die Wertunterschiede ausgeglichen werden, ist deren Bemessung und konkrete Umsetzung auf Transformationsarealen aber oft kompliziert. Der Teufel liegt auch hier im Detail. Das hat unter anderem mit folgenden Faktoren zu tun:

STOLPERSTEINE

Weil es sich bei Arealentwicklungen um die Transformation von teilweise noch genutzten und damit überbauten Gewerbe- und Industriearealen handelt, führt dies dazu, dass bei der Ermittlung von Wertausgleichen verschiedene Wertekategorien miteinander verglichen werden müssen. Ist beispielsweise Grundstück A mit einer Gewerbeimmobilie überbaut, wird ihr aktueller Marktwert als Fortführungswert ermittelt. Der Marktwert von Grundstück B als Grundstück mit Ausnutzungspotenzial wird dagegen als Residual- bzw. Landwert ermittelt. Das bedeutet, dass zur Bestimmung des

Wertausgleichs Fortführungswerte mit Landwerten verglichen werden. Es lässt sich daher nicht vermeiden, dass unterschiedliche Wertkategorien für die Bemessung der «Coupons» verwendet und miteinander verglichen werden, was in der Praxis oftmals zu Diskussionen führt.

Zur Reduktion von Absorptionsrisiken werden Arealentwicklungen in der Regel etappiert. Frühere Etappen haben dabei einen höheren Wert als spätere. Da aber nicht alle Grundeigentümer zur selben Zeit mit dem Bau beginnen können oder wollen (weil zum Beispiel das Grundstück noch gewerblich genutzt wird), spielt je nach Art der Etappierung auch der Zeitpunkt der Etappe für den Wertausgleich eine Rolle. Liegt keine fixe Etappierung vor, erfolgt die Wertermittlung für alle Eigentümer zum Zeitpunkt einer mittleren Etappe, wodurch dynamische Wertausgleiche entfallen. Liegt dagegen eine fixe Etappierung vor, werden sogenannte dynamische Wertausgleiche relevant. Das bedeutet zum Beispiel, dass Grundeigentümer A, der zu einem früheren Zeitpunkt bauen darf als Grundeigentümer B, diesem einen zusätzlichen Wertausgleich schuldet. Auch eine unterschiedliche Nutzungsverteilung und die unterschiedliche Verteilung von Miet- und Eigentumswohnungen führt zu Wertunterschieden auf den einzelnen Grundstücken, die entsprechend ausgeglichen werden müssen.

Bei städtebaulichen Planungen werden nicht nur Nutzungsmöglichkeiten ungleich verteilt, es kommt unter Umständen auch zu Veränderungen der Parzellen- und Eigentümerstrukturen. «Vergrössert» sich beispielsweise ein Grundstück, wird die Wertsteigerung nach dem Landwert der neuen Arealüberbauung berechnet. Steht im neuen Areal ein Gebäude auf zwei verschiedenen Grundstücken, ist der Wertanteil anteilmässig der Geschossflächenmenge zu berechnen.

Komplizierter kann es auch werden, wenn ein «Coupon» zu klein ist, um im geplanten Areal ein ganzes Gebäude zu «erwerben». In diesem Fall muss Miteigentum eingeräumt oder – in der Regel – eine entsprechende Zahlung geleistet werden. Damit absehbar ist, welche finanziellen Lasten auf die Grundeigentümer zukommen, muss die Mechanik des Wertausgleichs bereits im Vorfeld der Arealentwicklung festgelegt werden.

FAZIT

Die Transformation von Gewerbe- und Industriearealen ist komplex und verlangt von allen Beteiligten einen langen «Schnauf». Da nicht alle Grundstücke gleichermaßen von einer Arealbebauung profitieren, führt dies zu unterschiedlichen Wertentwicklungen der Grundstücke. Die Arealentwicklung braucht jedoch alle Grundeigentümer. Das Prinzip des Wertausgleichs verbindet sie in ihrem gemeinsamen Interesse, das Areal erfolgreich zu transformieren. Wertausgleiche sind deshalb nicht nur einfach ein Gebot der Fairness, sondern auch der ökonomischen Vernunft. ■



***MARTIN BÜHLER**

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



***RAINER MARTI**

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

ANZEIGE

www.dietrich-gegensprechanlagen.ch

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

DER IMMOBILIEN- KONGRESS GEHT ONLINE

Die wichtigste Schweizer Immobilienmesse für Investoren IMMO', findet am 20. und 21. Januar 2021 Corona-bedingt online statt. Der Erfolgsgeschichte tut dies keinen Abbruch. Auf die Zuschauer wartet wiederum ein vielfältiges und packendes Kongressprogramm. **TEXT – RED.**



Ob live (2020) oder online (2021): Das IMMO' Forum ist eine wichtige Informations- und Inspirationsquelle für die Immobilienwirtschaft.

BILD: GREGORY KOEFFER

▶ DIE STORY GEHT WEITER

Die Schweizer Immobilienmesse für Investoren findet im kommenden Januar bereits zum 9. Mal statt. In diesen Jahren ist die Messe kontinuierlich gewachsen und hat sich zum Fixpunkt in der Agenda der Immobilienwirtschaft entwickelt. Noch nie haben sich so viele Aussteller für den zweitägigen Event Anfang Januar angemeldet. Mit über 90 nationalen und internationalen Gesellschaften dürfen die Organisatoren MV Invest und Swiss Circle erneute Höchstmarken verzeichnen. Dr. Roman Bolliger, Geschäftsführer von Swiss Circle, sagt dazu: «Das Teilnehmerfeld zeichnet sich insbesondere durch ein in der Schweiz

einmaliges Zusammentreffen von Investoren und spezialisierten Dienstleistern aus.» Der aus der Romandie stammende Initiator Roland Vögele, CEO der MV Invest, ergänzt: «Bezeichnend bei diesem Format, sind sicher auch die geschaffenen Synergien zwischen der direkten und indirekten Immobilienbranche. Die IMMO' entwickelt sich mehr und mehr zu einem die gesamte Branche umfassenden Ökosystem.»

NOT MACHT ERFINDERISCH

Nun kommt allerdings alles etwas anders: Aufgrund der behördlichen Auflagen und trotz eines ausgefeilten Schutzkonzepts in Zusammenhang mit dem Corona-

virus, bleibt dem Veranstalter eine physische Durchführung «vor Ort», die Messe hätte erstmal in der neuen Halle 550 in Zürich-Oerlikon stattfinden sollen, verwehrt – jedenfalls im üblich vorgesehenen Rahmen. Am Begleitkongress, dem IMMO'Forum, hält man jedoch ebenso fest wie am IMMO'Magazin, der zweisprachigen, mittlerweile über 100 Seiten starken Messepublikation mit Programm, Ausstellerliste und zahlreichen Fachbeiträgen.

Man geht noch einen Schritt weiter und nutzt, ganz im Sinne des Trends, den digitalen Kanal als neue Bühne: So wird der komplette, zweitägige Kongress erstmals live über die Messewebsite ausgestrahlt. Speziell ist insbesondere auch, dass man hierbei auch der breiten Öffentlichkeit einen kostenlosen Zugang gewährt. Als eigentliches Kernstück der IMMO'21, umfasst das Forum 29 Gesprächsrunden zu ausgewählten Themen, begrüsst werden über 90 namhafte Referenten. Raphael Schuler, Leiter Verkauf und Vermarktung der Schweizer

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

Immobilienmesse für Investoren, sagt dazu: «Hierbei handelt es sich sicherlich nicht um einen vollwertigen Ersatz für den ordentlichen Messebetrieb, der persönlich Kontakt und die Pflege des Netzwerks sind weiterhin von immenser Bedeutung. Dennoch denke ich, haben wir eine sehr ansprechende Alternative auf die Beine gestellt, welche für uns als auch für unsere Aussteller und Partner, mitunter aufgrund des Einbezugs der Öffentlichkeit, eine nachhaltige Investition in die Zukunft darstellt.»

DER SVIT-SCHWEIZ-ANLASS

Der alljährliche B2B-Event bietet der Schweizer Immobilienbranche eine Plattform fürs Networking, für den effizienten Know-how-Austausch und nicht zuletzt zur Aus- und Weiterbildung. Seit einigen Jahren schon gilt der stets hochkarätig be-

setzte Begleitkongress auch als anerkannte Weiterbildungsveranstaltung der Schweizerischen Kammer der Pensionskassen-Experten SKPE. Mit ihrem etablierten, ganzheitlichen Konzept schafft die Messe folglich Synergien für alle Mitwirkenden und Teilnehmer.

Somit präsentiert sich auch der SVIT Schweiz in Form einer integrierten Veranstaltung im Rahmen des IMMO' Forums und stellt am Donnerstag, 21. Januar 2021 von 08.00 bis 08.30 Uhr das Kooperationswerk «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz», das Planungstool für Investoren, Projektentwickler und Immobilienvermarkter, vor. Beny Ruhstaller,

DAS FORUM DER IMMO'21 ALS ONLINE-KONGRESS

Liveübertragung am 20. und 21. Januar 2021 auf der Messeseite www.swisspropertyfair.ch

Kongressprogramm: Das offizielle Magazin mit ausführlichem Kongressprogramm und interessanten Reportagen, ist ab Mitte Dezember als Digitalversion auf der Messewebsite erhältlich und kann als Printversion bestellt werden. Die Teilnahme ist kostenlos und ohne vorgängige Registrierung möglich.

acasa Immobilien-Marketing, Dieter Marmet, Realmatch360, und Patrick Schnorf, Wüest Partner, zeigen anhand ihrer Anwendungen der Sinus-Milieus in Kurzreferaten, welche Rolle dieser Zielgruppensegmentierung in der Immobilienwirtschaft zukommt. ■

ANZEIGE



Die Zukunft kann kommen. Wir sind bereit.

Städte verdichten sich. Häuser werden intelligent. Dinge reden mit Dingen. Die Menschen arbeiten, wo sie gerade sind. Die neue Welt verändert alles. Je mehr wir davon verstehen, desto erfolgreicher können wir damit umgehen. Das gilt auch für das Real Estate Management. Deshalb haben wir uns auf das vorbereitet, was morgen wird. **Damit Immobilien für Eigentümer profitabel und für Mieter attraktiv bleiben.**

Livit Real Estate Management
Bewirtschaftung, Vermietungsmanagement, Baumanagement, Facility Management

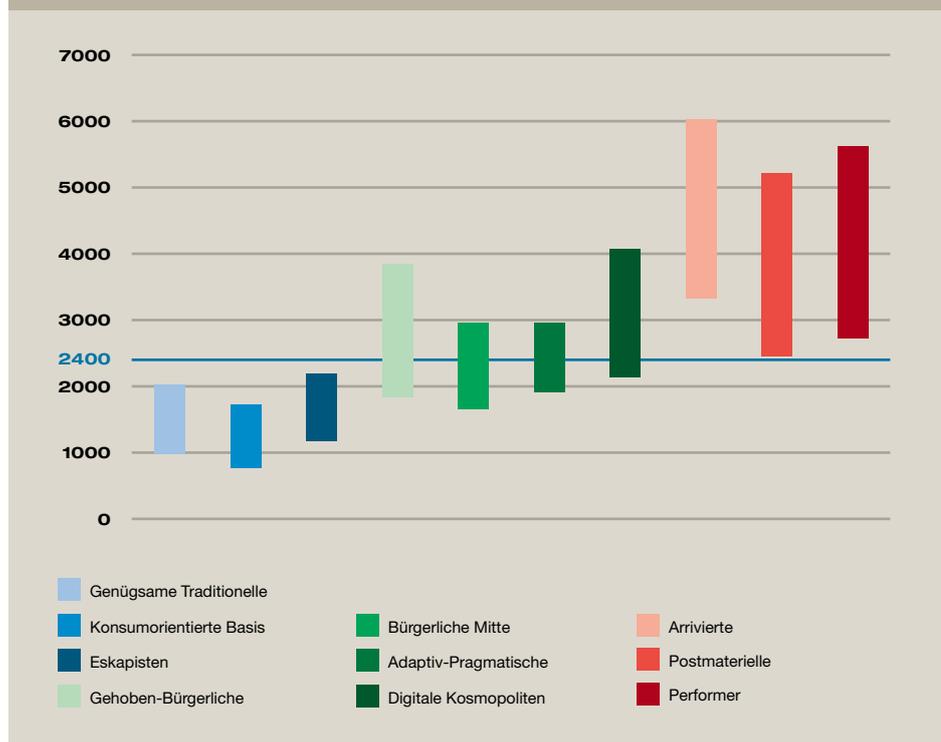
Livit

WER SIND DIE WOHNUNGS- NACHFRAGER?

Der SVIT Schweiz und acasa Immobilien-Marketing haben diesen Herbst die «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz» auf den Markt gebracht. In Kürze können auch die Wohnungsnachfrager auf ihre Zugehörigkeit zu den Sinus-Milieus analysiert werden. **TEXT – DIETER MARMET***

ABBILDUNG 1: TYPISCHE WOHNUNGSBUDGETS
VON PAAREN / FAMILIEN IN CHF PRO MONAT

Quelle: «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz»



wohnung beispielsweise 2400 CHF pro Monat, «passen» die Mittelschicht-Milieus («Digitale Kosmopoliten», «Adaptiv-Pragmatische», «Bürgerliche Mitte» und «Gehobene-Bürgerliche») weit besser zum Projekt als die anderen Milieus (Abbildung 1). Nachfrager, die in ihrem Suchabo eine 4-Zimmer-Wohnung suchen und eine Preisobergrenze von 2400 CHF angeben, gehören mit einiger Wahrscheinlichkeit zu ebendiesen Milieus. Vergleicht man nun alle Angaben aus den Suchabos (Ort, Nutzung, Zimmerzahl, Wohnflächen, Preis) mit den Charakteristika der einzelnen Milieus, erhält man eine gute Vorstellung davon, zu welchen Milieus die Wohnungsnachfrager tatsächlich gehören.

ÜBERRASCHENDE ERKENNTNISSE

Entsprechende Analysen wird Realmatch360 künftig seinen Kunden zusätzlich zu den bisherigen Angaben zu den Wohnungsnachfragern zur Verfügung stellen. Erste Auswertungen zeigen sowohl Resultate, die man erwarten würde, als auch eher Unerwartetes. So weist etwa der Vergleich der Nachfragergruppen in Schlieren mit den Wohnungsnachfragern in der gesamten Schweiz erwartungsgemäss eine Untervertretung der Milieus der «Arrivierten», «Postmateriel- len» und «Performern» sowie eine Übervertretung der Milieus der «Konsumorientierten Basis» und «Genügsamen Traditionellen» aus (Abbildung 2). Vergleicht man die Milieus der Nachfrager aber mit den Milieus der bereits ansässigen Bevölkerung, wird ersichtlich, dass die potenziellen Neuzuzüger typischerweise über eine höhere Ausbildung und höhere Einkommen verfügen als die ansässige Bevölkerung. So sind die Milieus der «Adaptiv-Pragmatischen» und der «Digitalen Kosmopoliten» bei den Wohnungsnachfragern deutlich übervertreten, die Milieus der «Konsumorientierten Basis» und der «Genügsamen Traditionellen» dagegen klar untervertreten.

► SINUS-MILIEUS

Das Sinus-Modell hat zum Ziel, Menschen mit ähnlichen Lebensauffassungen und Lebensweisen sowie einer ähnlichen sozialen Lage in Gruppen zusammenzufassen. Für die Schweiz identifiziert das Modell zehn Gruppen bzw. Milieus mit ähnlichen Befindlichkeiten, sowohl was ihre Werte und Einstellungen als auch ihre soziale Lage betrifft. Die Publikation «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz» basiert auf einer mehrjährigen intensiven Auseinandersetzung einer Expertengruppe aus der Immobilienwirtschaft mit diesen Milieus im Hinblick auf die Wohn- und Lebenswelt der Schweizer Bevölkerung. Das Werk gibt u. a. Auskunft zu Wohnsituation, Wohnstil, Wohnbedürfnissen und Immobilien-Suche und kann unter www.wohnlebenswelten.ch bestellt werden. Ergänzend zum gedruckten Werk erhalten die Besteller Zugang zum Online-Tool «Milieu Analyzer» für die Analyse von Personengruppen, Projekten oder Standorten.

ZIELGRUPPENANALYSE

Der «Milieu Analyzer» basiert auf einer Anwendung, die eine grosse Anzahl von Informationen zu Personengruppen, Projekten oder Standorten auf ihre Übereinstimmung mit den zehn Sinus-Milieus prüft und die passenden Milieus ermittelt. Der «Milieu Analyzer» erlaubt beispielsweise die Beantwortung folgender Fragen: «Welche Zielgruppen möchte ich ansprechen?», «Welche Milieus passen zu meinem Immobilienprojekt?» oder «Welche Milieus passen zur Lage meines Projekts?». Wie wichtig eine solche Zielgruppenanalyse heute ist, muss angesichts der weiter ansteigenden Wohnungsleerstände nicht weiter erläutert werden.

NACHFRAGER-MILIEUS

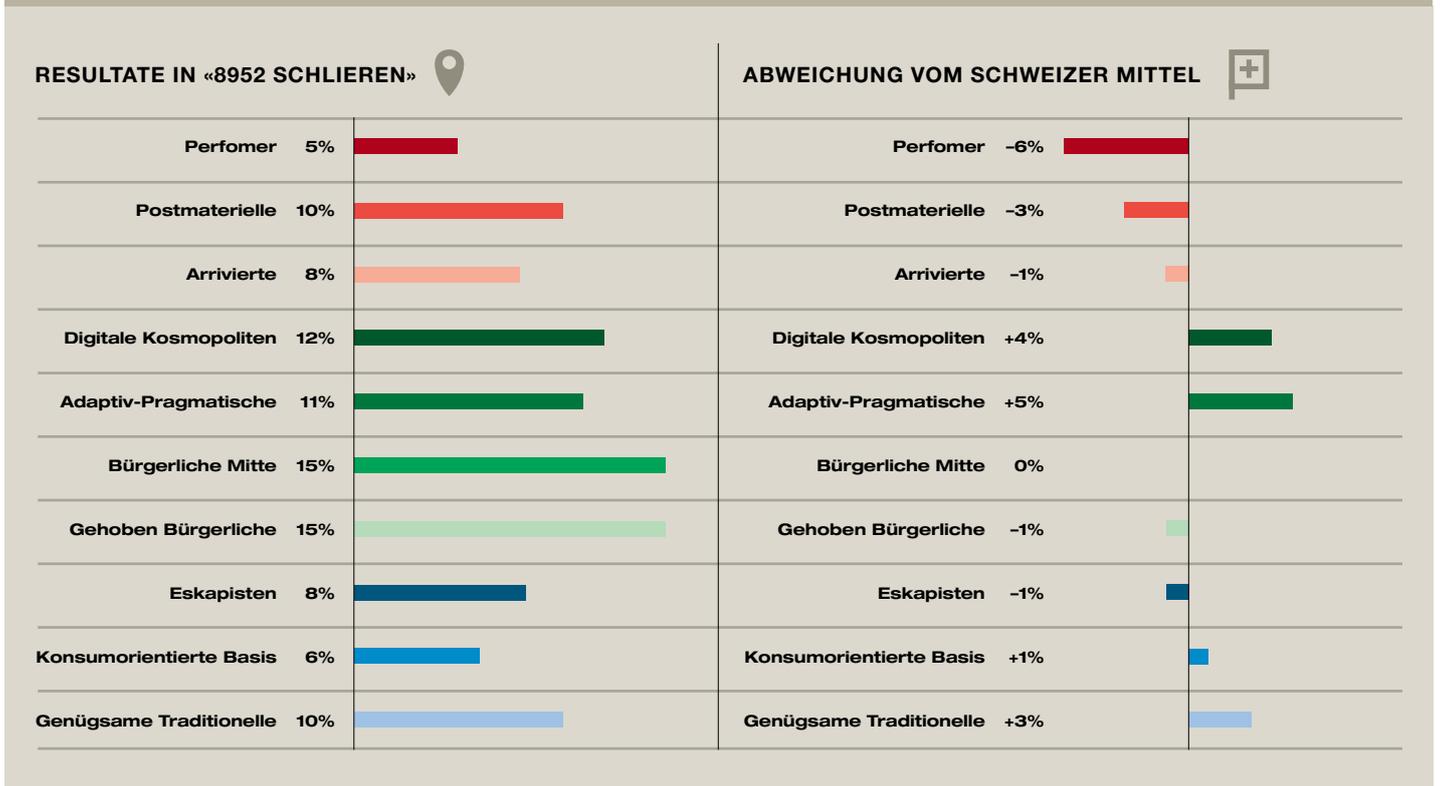
Technisch bedarf es dagegen einer gewissen Erläuterung, vor allem im Hinblick auf die Milieu-Ermittlung bei den Wohnungsnachfragern: Eines der wichtigen Kriterien eines Immobilienprojekts ist der Preis. Kostet eine 4-Zimmer-Miet-

AUSBLICK

Die Digitalisierung der Immobilienwelt schreitet voran – und damit auch die Möglichkeiten der Datenanalyse. Die «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz» sind ein weiteres wichtiges Element auf dem Weg, die Planung und

ABBILDUNG 2: SINUS-MILIEUS VON WOHNUNGSNACHFRAGERN IN SCHLIEREN

Quelle: Realmatch360



Entwicklung – und natürlich auch die Vermarktung und Bewirtschaftung – von Immobilienprojekten zu vereinfachen und zu verbessern. Eine genaue Zielgruppenanalyse wird künftig genauso zu einer professionellen Due Diligence gehören wie die

Analyse von Angebot und Nachfrage. Die Möglichkeit, die Wohnungsnachfrager den Sinus-Milieus zuzuordnen, bietet Realmatch360 seinen Kunden ab dem nächsten Release, der im 1. Quartal 2021 aufgeschaltet wird.

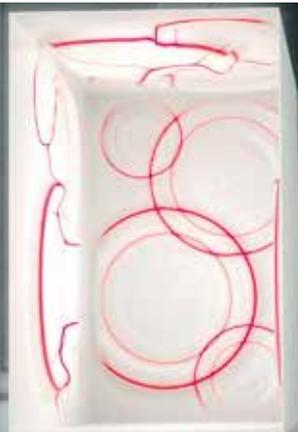


*DIETER MARMET

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

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

Besonders Stockwerkeigentum scheint derzeit bei Kaufinteressenten begehrt zu sein: Per Ende Oktober werden Eigentumswohnungen zu 0,8% höheren Preisen ausgeschrieben als im Vormonat.

(BILD: 123RF.COM)



SCHWEIZ

SMART-HOME-TECHNOLOGIEN BELIEBTER

62% der Schweizer interessieren sich für die Entwicklung von Smart-Home-Technologien. Deutsch- und Westschweizer können sich insbesondere die Nutzung neuer Systeme im Gesundheitsbereich gut vorstellen. Die Tessiner hingegen interessieren sich eher für smarte Geräte im Bereich Energie. Trotz Interesse hält sich die Nutzung von Smart-Home-Lösungen noch in Grenzen. Erst rund ein Sechstel nutzt beispielsweise Systeme oder Geräte im Bereich Energie. Dies zeigt eine aktuelle Umfrage von Homegate zum Thema Wohnen. 57% der Befragten haben nicht das Bedürfnis, zu Hause eine Smart-Home-Lösung zu installieren. Aspekte wie Angst vor unbefugten Zugriffen auf das Sys-

tem, Datenschutz, fehlendes Wissen und hohe Kosten stehen einer Nutzung zudem im Weg.



POSITIVE ERWARTUNGEN FÜR WOHNIMMOBILIEN

Wie die halbjährliche Immobilienumfrage zum Schweizer Immobilienmarkt von Fahrländer Partner zeigt, sind die Erwartungen in sämtlichen Segmenten der Wohnimmobilien optimistischer als noch vor einem halben Jahr. Doch sind klare Unterschiede erkennbar: Während die 847 Immo-

bilienmarkt-Experten in den nächsten 12 Monaten steigende Transaktionspreise erwarten, hinterlässt die Coronapandemie deutliche Spuren im Bereich der Geschäftsimmobilien. Der Preiserwartungsindex für Eigentumswohnungen befindet sich mit 25,2 Punkten wieder im positiven Bereich – im Frühling lag er bei –16,1 Punkten. Bei den Einfamilienhäusern liegt der Preiserwartungsindex mit 52,3 Punkten über seinem langjährigen Mittelwert (12,7 Punkte) sowie auf dem Höchststand seit dem Herbst 2000. Rund 54% der Experten erwarten steigende Preise bei Einfamilienhäusern, während 43% Preisstabilität und 4% sinkende Preise erwarten. In allen Landesregionen erwarten die Experten weiterhin sinkende Wohnungsmieten, der entsprechende Index ist mit –25,5 Punkten jedoch ebenfalls höher als vor einem halben Jahr (–48,2 Punkte). Gleichwohl erwarten die befragten Experten insgesamt weiter steigende Preise für Mehrfamilienhäuser (Preiserwartungsindex: 53,6 Punkte). Bei den Geschäftsflächen erwarten die Experten weiterhin sinkende Büromieten – der Preiserwartungsindex für Büroflächen bleibt mit –75,0 Punkten im klar negativen Bereich.

ber 2020 verharret. Dagegen weist privates Wohneigentum gemäss den IAZI-Preisindizes im Zeitraum von einem Jahr immer noch ein starkes Preiswachstum auf (+2,4% für Einfamilienhäuser; +3,2% für Eigentumswohnungen). IAZI erwartet, verursacht durch die landesweite Lockdown-Phase im März und weitere lokale Lockdowns, dass sich der Liegenschaftswert von kommerziellen Liegenschaften verringern wird. Besonders Betriebe im Gastronomiebereich, in der Hotellerie und im Tourismus sind durch die Einschränkungen sehr stark betroffen. Deshalb sei in diesem Umfeld mit Betriebschliessungen zu rechnen, da nun auch die einnahmeträchtige Wintersaison gefährdet ist.

WENIGER ARBEITSPLÄTZE IN GASTRONOMIE

Die Gastronomie ist eine der Branchen, die wegen der Coronapandemie besonders stark leidet. Einschränkungen bei den Öffnungszeiten, vermehrtes Homeoffice, ausbleibende Touristen, abgesagte Events und die Befürchtung vieler Personen, sich in Restaurants mit dem Virus anzustecken, haben die Nachfrage nach stationären gastronomischen Angeboten stark sinken lassen. In der Folge hat sich die Beschäftigtenzahl in der Gastronomiebranche bereits im 1. Halbjahr 2020 stark rückläufig entwickelt – gegenüber dem Jahresanfang ist die Zahl der Stellen um 25 000 zurückgegangen, meldet Wüest Partner in seinem aktuellen Newsletter.

IMMOBILIENMARKT IM CORONA-REGIME

Das Beratungsunternehmen IAZI meldet, dass die derzeitigen Einschränkungen durch die weltweite Pandemie bisher keine stärkeren Preiskorrekturen am Schweizer Immobilienmarkt verursacht haben. Die Preise für Mehrfamilienhäuser sind im Novem-

ANZEIGE

MACHEN SIE IHR FM SICHTBAR

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

www.campos.ch

CAMPOS

WOHNEIGENTUM WIRD ERNEUT TEURER

Der HEV Schweiz befragt jedes Jahr Immobilienexperten der ganzen Schweiz zur aktuellen Lage des Immobilienmarkts sowie über ihre Erwartungen für das kommende Jahr. An der diesjährigen Umfrage beteiligten sich über 300 Experten. Gemäss drei Viertel der Befragten wurden Einfamilienhäuser auch dieses Jahr wieder teurer. Der erneute Preisanstieg betrifft alle Regionen der Schweiz. Über 60% der Experten sind der Meinung, dass auch nächstes Jahr mit einem weiteren Anstieg zu rechnen ist. Die Preise für Stockwerkeigentum und Mehrfamilienhäuser werden gemäss den Experten ebenfalls steigen. Die Experten geben zu 52% steigende Baulandpreise als Grund an. 73% der Experten schliessen, dass in den kommenden 12 Monaten die Baulandpreise pro Quadratmeter weitersteigen. Bei den Geschäftsflächen erwarten 59% einen Rückgang und 18% sogar einen starken Rückgang der Preise pro Quadratmeter. 73% gehen von sinkenden Bruttorenditen und 80% von einer rückläufigen Neubautätigkeit für Büro- und Geschäftshäuser aus.

NEUE ZERTIFIZIERUNGSSTELLE FÜR SNBS HOCHBAU

Ab dem 1. Januar 2021 wird Minergie für die Zertifizierung nach dem Standard «Nachhaltiges Bauen Schweiz SNBS Hochbau» zuständig sein. Der Wechsel bei der Zertifizierungsstelle fällt zeitlich

mit der Veröffentlichung der neuen Version 2.1 des Standards im Lauf der ersten Januarwochen zusammen. Bereits laufende Zertifizierungen werden auf Basis des Standards 2.0 zu Ende geführt. Auf neue Projekte wird ab Anfang 2021 obligatorisch die Version 2.1 angewendet. Die Reorganisation der Zertifizierung wurde im Rahmen der Neuausrichtung der sogenannten Gebäudelabel-Familie Schweiz von den Partnern EnergieSchweiz des Bundesamts für Energie, Minergie und dem Netzwerk Nachhaltiges Bauen Schweiz NNBS beschlossen. Zur Gebäudelabel-Familie gehören neben Minergie und dem SNBS Hochbau auch der Gebäudeenergieausweis der Kantone (GEAK) und die 2000-Watt-Areale.



STAGNIERENDE ANGEBOTSMIETEN IM OKTOBER

Der Schweizer Mietwohnungsmarkt entwickelt sich weiterhin unauffällig. Der Index Schweiz steht bei 114,9 Punkten. Im Vergleich zum Vormonat stagnieren die Mietpreise. Im Vergleich zum Vorjahresmonat steigen die Mieten um 0,97%. Dies zeigen die aktuellen Zahlen des Homegate-Mietpreisindex. Die Angebotsmieten verzeichnen im Oktober insbesondere in den Kantonen

Uri (+0,60%), Basel-Stadt (+0,62%) und Appenzell Ausserrhoden und Appenzell Innerrhoden (+0,69%) einen Anstieg. In den Kantonen Zug (-0,48%), Wallis (-0,51%) und Tessin (-0,58%) sinken die Mieten hingegen. Der Kanton Genf verzeichnet mit einem Minus von 1,10% den stärksten Rückgang. Mit steigenden Mieten konfrontiert sind vor allem Wohnungssuchende in den Städten Bern (+0,39%), Lausanne (+0,40%) und Basel (+0,68%).

MARKT FÜR WOHNEIGENTUM PROFITIERT

Besonders Stockwerkeigentum scheint derzeit bei Kaufinteressenten begehrt zu sein: Per Ende Oktober werden Eigentumswohnungen zu 0,8% höheren Preisen ausgeschrieben als im Vormonat. Die Preisforderungen für Einfamilienhäuser sind mit 0,1% im Oktober praktisch unverändert. Mit Blick auf die vergangenen 12 Monate kann bei Häusern wie bei Wohnungen von einem Boom gesprochen werden. In diesem Zeitraum sind die inserierten Preise beider Kategorien um über 5% gestiegen, wie der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit der IAZI AG erhobene Swiss Real Estate Offer Index zeigt. Auch die inserierten Mieten sind im Oktober durchschnittlich um 0,7% gestiegen.

SINKENDE MARKTWERTE VON RENDITEIMMOBILIEN

Gemäss der Fahrländer Partner sinken die Marktwerte von gemischt genutzten Renditeimmobilien im 3. Quartal 2020 landesweit um -3,1% gegenüber dem Vorquartal und liegen insgesamt -3,3% tiefer als im Vorjahresquartal. Auffällige Unterschiede zeigen sich in den

Marktwertentwicklungen von Mehrfamilienhäusern und Büroimmobilien: Die Marktwerte von Mehrfamilienhäusern sinken zwar leicht um -1,4%, sind jedoch im Vergleich zum Vorjahresquartal praktisch unverändert (+0,8%). Bei den Büroimmobilien ist hingegen ein deutlicher Wertrückgang zu erkennen: Im Vergleich zum Vorquartal sinken die Marktwerte von Büroimmobilien im 3. Quartal 2020 um -5,5%, gegenüber dem Vorjahresquartal bedeutet dies einen markanten Rückgang von -9,3%.

UNTERNEHMEN

VEREINIGUNG DER FONDS RSP UND RDF

Die Fondsleitung Realstone SA plant, vorbehaltlich der Genehmigung durch die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht Finma, die Immobilienfonds Realstone Swiss Property und Realstone Development Fund per 31. März 2021 unter dem Namen «Realstone» zu vereinen. Diese Massnahme soll es dem Realstone Fonds ermöglichen, seine Position als führender Immobilienfonds im Bereich der Wohnimmobilienanlagen zu stärken. Mit dem Entscheid zur Fusion der Fondsleitungen Solvalor Fund Management SA und Realstone SA sollen die Verwaltungskosten optimiert werden.

ANDERMATT SWISS ALPS PLATZIERT ANLEIHE

Die Andermatt Swiss Alps AG hat erfolgreich eine weitere Anleihe mit einem Volumen von 60 Mio. CHF mit Kotierung an der SIX Swiss

Nach über fünfjähriger Bauzeit ist The Circle seit dem 5. November 2020 für die Öffentlichkeit zugänglich: Die Shops und Restaurants sowie der neue Flughafenpark sind eröffnet worden. (BILD: ZVG)



Exchange begeben. Die Anleihe wurde bei einer diversifizierten Gruppe von institutionellen Investoren, Retailinvestoren und Wealthmanagement-Kunden sowie Family-Offices platziert. Der Erlös der Anleihe mit einem jährlichen Coupon von 4,375% dient allgemeinen Unternehmenszwecken sowie der Erweiterung des Podiums (Tiefgarage) inklusive Neubau von weiteren Apartmenthäusern, um die starke Nachfrage nach Immobilien befriedigen zu können.

Aktuell sind in Andermatt Reuss vier Apartmenthäuser der Andermatt Swiss Alps im Bau, zwei weitere folgen im Frühling 2021. Zudem ist der Bau eines dritten Hotels in Vorbereitung.



HOMEGATE NEU MIT HYPOTHEKEN-PLATTFORM

Ab sofort bietet die Immobilienplattform homegate.ch eine zusätzliche Dienstleistung an, um Immobiliensuchende mit der passenden Finanzierung zu unterstützen. Dies wird ermöglicht durch die Partnerschaft mit der neuen Hypothekenplattform key4, die Ende Juni von UBS lanciert wurde. Immobiliensuchende mit Interesse an einer Finanzierung werden ab sofort von ihrem Wunschobjekt zu key4 geleitet, wo sie mit wenigen Klicks eine erste Offerte für die Finanzierung beantragen können. Auf key4 können Nutzer erstmals und einzigartig im Markt für jede Hypothekartranche das jeweils attraktivste Angebot von unterschiedlichen Schweizer Kreditgebern auswählen und ihre Immobilienfinanzierung zusammenstellen.

HIAG VERKAUFT AREAL IN ST. MARGRETHEN

Hiag verkauft das bisher im Baurecht an Stadler abgetretene Areal in St. Margrethen mit einer Grundstücksfläche von rund 66 000 m² an Stadler. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Das weitere Areal in St. Margrethen verbleibt im Hiag-Immobilienportfolio. Es wird wie bisher von einem Logistikunternehmen gemietet und auch als Parkplatz genutzt. Die Devestition in St. Margrethen erfolgt im Rahmen der kontinuierlichen Portfolio-Optimierung von Hiag.

FUNDAMENTA BAUT DRITTKUNDENGESCHÄFT AUS

Im Rahmen ihrer Strategie, das Real Estate Asset Management für private und institutionelle Immobilieneigentümer auszubauen, hat die Fundamenta Group eine Kooperation mit der Luzerner Kantonalbank LUKB vereinbart. Die Kunden der Bank erhalten dadurch einen einfacheren Zugang zur Immobilienkompetenz der Fundamenta Group. Im Rahmen der vereinbarten Kooperation beteiligt sich die LUKB mit 30% an der Fundamenta Group Holding AG. Es ist vorgesehen, den Verwaltungsrat durch einen Vertreter der LUKB zu ergänzen. Die Unabhängigkeit der beiden Gesellschaften bleibt in jeder Beziehung gewahrt.

CENTRAL REAL ESTATE HEISST NEU RHYSTADT

Die Central Real Estate Basel AG, Eigentümerin im Klybeck-Areal, tritt ab sofort unter dem neuen Namen Rhystadt AG auf. Mit dem neuen Firmennamen und dem Zusatz «Vielfalt für Klybeck» betont die Rhystadt AG ihre Nähe zu Basel und ihr Engagement für den Stadtteil. Der Namenswechsel erfolgt nur rund ein Jahr nach der Gründung des Unternehmens. Die Namen und Bezeichnungen für die einzelnen Entwicklungsfelder und Areale sind noch offen und werden parallel zur Realisierung des Entwicklungsplans entschieden.

ANZEIGE



Betriebswirtschaftliches
Institut & Seminar Basel AG

Intensivstudium IMMOBILIEN- ÖKONOMIE

Berufsbegleitendes Fernstudium
zum Dipl.-Immobilienökonom (BI)
in 9–12 Monaten

Wartenbergstrasse 9, 4052 Basel
Telefon 061 261 2000
info@bwl-institut.ch, www.bwl-institut.ch

NEUGRÜNDUNG DER IMMOLEU AG

Peter und Marc Leuzinger haben in St. Gallen die Immo-leu AG gegründet, in der sie gemeinsam auch die Geschäftsleitung bilden. Als regional verankertes Familienunternehmen wollen sie sich auf den Ostschweizer Immobilienmarkt fokussieren und ihre Kunden in der Bewirtschaftung und Vermarktung unterstützen. Dank ihrer Erfahrung bieten sie in Ergänzung zum Immobilien-treuhand auch die klassischen Treuhanddienstleistungen an. Peter Leuzinger ist seit über 30 Jahren in der Treuhand- und Immobilienbranche aktiv. Er war 25 Jahre lang Partner bei der Treviso Revisions AG. Marc Leuzinger ist derzeit noch in Weiterbildung zum Immobilienbewirtschaftler mit eidg. FA und war vor der Gründung ebenfalls für mehrere Immobilienunternehmen tätig.



PROJEKTE

THE CIRCLE HAT SEINE TORE GEÖFFNET

Nach über fünfjähriger Bauzeit ist The Circle seit dem 5. November 2020 für die Öffentlichkeit zugänglich: Die Shops und Restaurants

sowie der neue Flughafen-park sind eröffnet worden. Zwei Hyatt Hotels mit einem Kongresszentrum, zahlreiche Shops und Restaurants, Hauptsitze für internationale Firmen sowie medizinische Dienstleistungen lassen den Flughafen immer mehr zu einem städtischen Zentrum werden. Bereits seit Oktober empfängt das Universitäts-spital im neuen ambulanten Gesundheitszentrum, dem USZ Flughafen, seine Patienten. In den nächsten Monaten werden laufend neue Angebote dazukommen, und auch die Büromieter beziehen laufend ihre Flächen. Das Hyatt Regency Hotel und die Convention Hall, die Platz für 2500 Personen bietet, eröffnen im Dezember 2020. Im Frühjahr 2021 folgt das Hyatt Place Hotel.



ERÖFFNUNG DER WOHSIEDLUNG «GRAMMET»

Auf rund 17 000 m² Fläche ist zwischen der Grammet- und Heidenlochstrasse in Liestal die neue Wohnsiedlung «Grammet» mit 168 Mietwohnungen, einem Kindergarten und einer Untere-niveaugarage entstanden. Die Gesamtanlagekosten belaufen sich auf rund 76,4 Mio. CHF. Das Haus 1 wurde von der Bürgergemeinde Liestal, das Haus 2 von der Credit Suisse Funds AG in Auftrag gegeben. Eiffage Suisse AG realisierte

die Wohnsiedlung als Total-unternehmung. Im Mai 2018 erfolgte der Spatenstich. Nach zweieinhalb Jahren ist das Bauwerk nun bezugsbereit.



BAUSTART IN LANGNAU AM ALBIS

Am 9. November 2020 konnte Bonainvest AG in Langnau am Albis den offiziellen Baustart der Überbauung «Langmoos» feiern. An der Langmoosstrasse entsteht ein Gebäude mit 53 Mietwoh-nungen mit 1,5 bis 5,5 Zim-mern nach dem Smart-Li-ving-Konzept von Bonacasa, einem Mehrzweckraum mit Lounge, Dienstleistungsflä-chen für den Spitex-Stütz-punkt und das Tagaktiv Sonn-egg sowie einer Tiefgarage mit 67 Einstellplätzen. 2023 sollen die neuen Wohnungen bezugsbereit sein.



PERSONEN

WECHSEL BEI IMMOFONDS ASSET MANAGEMENT

Nach sieben Jahren im Verwaltungsrat der Immo-fonds Asset Management AG tritt Nicole A. Reinhard Stahel nicht mehr zur Wieder-wahl an. Für die Nachfolge wird Lukas Camenzind vor-geschlagen. Er verfügt über langjährige Führungserfah-rung in Versicherungen und Banken und ist seit 2010 bei der Schwyzer Kantonalbank tätig. Er ist Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Privat- und Firmenkunden.



PERSONALUNION BEI HELVETICA

Michael Müller, CEO der Helvetica Property Investors AG, übernimmt mit sofortiger Wirkung auch die Funktion des Chief Investment Officer. Frederic Königsegg tritt aus der Geschäftsleitung und dem Unternehmen aus.



NACHFOLGE IM LIGNUM-PRÄSIDIUM GEREGLT

Am 5. November 2020 wurde an der Herbstversammlung von Lignum der Thurgauer Ständerat Jakob Stark als Nachfolger von alt Nationalrätin Sylvia Flückiger ab Mai 2021 ins Lignum-Präsidium gewählt. Sylvia Flückiger bleibt bis zur nächsten Lignum-Delegiertenversammlung vom 19. Mai 2021 im Amt. Der promovierte Historiker Stark (*1958) vertritt seinen Heimatkanton nach Jahrzehnten als Thurgauer Exekutivpolitiker seit 2019 in der kleinen Kammer. Von 1987 bis 1995 war Stark Wirtschafts- und Inlandredaktor bei verschiedenen Schweizer Zeitungen.



NEUER CEO BEI VEBEGO

Ton Goedmakers (40) ist ab dem 1. Januar 2021 CEO des Familienunternehmens Vebego. Er übernimmt diese Rolle von Ronald Goedmakers (58), der 16 Jahre lang Vorstandsvorsitzender war. Ronald Goedmakers bleibt auch weiterhin Vorstandsmitglied. Ton Goedmakers ist seit 2018 Vorstandsmitglied bei Vebego. Davor war er unter anderem Divisionsleiter bei Vebego in der Schweiz und General Manager bei EMC Artsen en Verpleegkundigen. Er absolvierte seine Ausbildung an der Nyenrode Business-Universi-

tät und der London Business School. In seiner derzeitigen Position ist er für die Vebego-Divisionen in der Schweiz, in Deutschland und in Belgien sowie für die Bereiche Finanzwesen, Innovation und Impact verantwortlich.



NEUER CEO VON HAUSWARTPROFIS

Die Konzernleitung von Investis ernannt Michael Stucki per 15. Februar 2021 zum neuen CEO von Hauswartprofis. Walter Eberle, Head Real Estate Services, übernimmt bis zu diesem Zeitpunkt ad interim die Leitung des Unternehmens. Michèle Goepfert, bisherige CEO, hat die Investis-Gruppe verlassen, um eine neue berufliche Herausforderung anzunehmen. Dieter Sommer, CEO der Privera, übernimmt die direkte Leitung des operativen Geschäfts der Privera AG persönlich und wird die positive Entwicklung weiter vorantreiben. Michael Stucki ist derzeit COO und Mitglied der Geschäftsleitung von Privera AG.



NEUER VERWALTUNGSRAT DER HELVETICA PROPERTY

Helvetica Property Investors AG hat Theodor Härtsch in den Verwaltungsrat berufen. Er ist dem Verwaltungsrat mit sofortiger Wirkung beigetreten. Theodor Härtsch (*1970) ist Rechtsanwalt und Partner bei Walder Wyss Rechtsanwälte. Er leitet das «Banking & Finance»-Team von Walder Wyss in Zürich und berät Banken und Unternehmen in Finanzierungsfragen. Des Weiteren verfügt er über Erfahrungen in Kapitalmarkttransaktionen und auf dem Gebiet öffentlicher Übernahmen und ist auf Fragen der gesellschafts- und börsenrechtlichen Compliance sowie regulatorische Fragestellungen spezialisiert.



NEUER NETZWERKLEITER VON SWISSPROPTECH

Lars Sommerer (28) wird per Anfang 2021 der neue Kopf von SwissPropTech, dem Ende 2016 gegründeten Innovationsnetzwerk der Schweizer Immobilien- und Bauwirtschaft. Er folgt auf Mario Facchinetti (31), der das Netzwerk initiiert und in den vergangenen 4 Jahren auf- und ausgebaut hat. Lars

Sommerer ist Marketingprofi und kommt von einem grossen Schweizer Immobilienportal. Dort war er als B2B-Marketing-Manager tätig und konnte dabei die Immobilienbranche kennenlernen.



NEUER LEITER PROJEKTENTWICKLUNG BEI VON GRAFFENRIED

Ab 1. Januar 2021 ist Jon Peer Leiter Projektentwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung der Von Graffenried AG Liegenschaften sowie Mitarbeiter im Family-Office der Von Graffenried Gruppe. Seine Branchenkenntnisse im Immobilienbereich sowie im Ressort der koordinierten Vermögensverwaltung eignete sich der heute 53-jährige Betriebswirtschaftler und Immobilien-treuhänder von 1990 bis zum Jahr 2000 im Rahmen diverser selbst gegründeter und anschliessend erfolgreich verkaufter Gesellschaften an. Von 1996 bis 2000 baute er zudem als Kursleiter die Immobilienmanagement-Ausbildung an den Feusi-Bildungszentren aus, war Dozent und Prüfungsexperte. Nach seiner Tätigkeit als Leiter

Handel Schweiz bei der Livit AG in Zürich gründete Jon Peer 2003 die Realcon AG.



NEUER CEO BEI ALLIANZ SUISSE IMMOBILIEN

Hendrik David übernimmt ab 1. Februar 2021 als neuer CEO das Ruder bei der Allianz Suisse Immobilien AG. Er folgt auf Martin Kaleja, der als CEO zum Immobilienunternehmen Swiss Prime Site Immobilien wechselt. Der deutsch-schweizerische Doppelbürger Hendrik David (45) fungiert seit 2015 als Leiter Immobilien Schweiz der

AFIAA Real Estate Investment AG und ist zudem Mitglied der Geschäftsleitung. Von 2011 bis 2015 war er als stellvertretender Leiter Team Kauf/Verkauf der Swisscanto Asset Management AG Schweiz tätig. Zuvor war er unter anderem Leiter Projektentwicklung von «The Circle» bei der Flughafen Zürich AG und Associate Manager bei PricewaterhouseCoopers Corporate Finance Real Estate. David absolvierte ein Architekturstudium an der ETH

in Zürich und erwarb einen Master of Accounting & Finance an der Universität St. Gallen.



QUELLE: «OBS/ALLIANZ SUISSE»

ANZEIGE



GEFAHR FÜR GRÜNDER- SIEDLUNGEN

Wenn der historische Wert den Wunsch nach Nachhaltigkeit und Moderne übersteigt – Gründersiedlungen am Friesenberg. Trotz guter Argumente erhält der Denkmalschutz mehr Gewicht. Und die Genossenschaft wird zum Opfer ihres eigenen Erfolgs.

TEXT – SIMON SCHÄDLER*



Kolonie
Friesenberg,
Zürich.

QUELLE: WALTER MITTELHOLZER,
ETH-BIBLIOTHEK ZÜRICH, PUBLIC DOMAIN

▶ PERLEN UND IKONEN DES STÄDTEBAUS

Die Gründersiedlungen am Zürcher Friesenberg – architekturgeschichtliche Perlen und Stil-Ikonen der Landi sowie der Nachkriegsmoderne: So lautet eine euphorische Charakterisierung der beiden Siedlungen am Fusse des Üetlibergs. Sie sind sanierungsbedürftig, windschief und in die Jahre gekommen – durchaus. Gleichwohl sind sie Vertreterinnen der sogenannten Gartenstädte des jungen 20. Jahrhunderts. Städtebauer und Genossenschaftler reagierten mit dem neuen Modell der Gartenstädte auf die prekären Wohn- und Lebensverhältnisse. Sie boten Zuflucht für Arbeiter und widersetzten sich dem Druck kaum bezahlbarer Grundstückspreise in Industriestädten. Die sozia-

listisch geprägte Städtebau- und Lebensform aus England fand Anklang. Auch im deutschsprachigen Raum entstanden Gartenstädte.

Meist wurden sie für die Mitglieder von Genossenschaften gebaut und standen für eine Überzeugung: grüne Idyllen am Stadtrand für Arbeiter, Eindämmung von Spekulationsgewinnen und Bollwerk gegen städtische Slums. Zu ihnen zählt auch die Zürcher Familienheimgenossenschaft (FGZ), die ab 1925 rund 2274 Wohneinheiten für 5700 Menschen errichtete. Besonders wertvoll sind die Siedlungen Pappelstrasse (1924) und Schweighof Nord (1926) mit 144 Wohneinheiten, grosszügigen Gärten und einem festen Platz als Gründersiedlung im Zürcher Inventar schützenswerter Bauten.

SIND DIE TAGE DER GRÜNDER- SIEDLUNG GEZÄHLT?

Doch Zeiten ändern sich und die Tage der Gründersiedlung schienen gezählt. Ihnen drohte der Abriss. Zu deutlich nage der Zahn der Zeit an den Bauwerken. Eine ökologische und verdichtete Überbauung der FGZ mit 90 zusätzlichen Wohneinheiten solle ihren Platz einnehmen. Die Stadt erteilte grünes Licht und entliess die Gründersiedlung aus

dem Schutzinventar und der Denkmalpflege.

Ein gewagter Entscheid. Es erstaunt wenig, dass der Zürcher Heimatschutz (ZVH) den Abriss und die Umgestaltung – gerade – dieser ältesten Siedlungen nicht kampflos hinnahm. Der ZVH rekurrierte beim Baurekursgericht und zog mit Erfolg ans Verwaltungsgericht. Dieses bereitete dem neuen Projekt ein jähes Ende – zum Unmut der Stadt Zürich und der FGZ als Eigentümerin, die dagegen Beschwerde erhoben. Es liege eine grobe Verletzung der Gemeindeautonomie, Willkür sowie eine Verletzung des Zürcher Planungs- und Baugesetzes vor, so die Beschwerdeführerinnen. Ein komplexer Fall für die Bundesrichter. Im Sommer 2020 packte man in Lausanne die Koffer: Ein Augenschein am Friesenberg stand an.

WILLKÜR UND VERLETZUNG DER GEMEINDEAUTONOMIE?

Die Richterschaft prüfte – und verneinte – als Erstes, ob die Würdigung des Verwaltungsgerichts offensichtlich unrichtig und willkürlich war, wie von der Stadt Zürich und der FGZ vorgebracht worden war. Die Verwaltungsrichter stützten sich nämlich ausgerechnet auf jenes Gutachten, das die

ANZEIGE

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

Gründersiedlung – für ein technisches Gutachten untypisch – Herz und Perle des Friesenbergs und ein Muster historischer Wohnbaupolitik nannte. Gleichzeitig entkräftete das Bundesgericht den Vorwurf, das Verwaltungsgericht sei willkürlich vorgegangen, indem es die Bausubstanz der Siedlung nicht als derart miserabel taxierte wie das Baurekursgericht und beide Beschwerdeführerinnen. Dass ältere Gebäude sanierungsbedürftig seien, Installationen und Werkleitungen ersetzt werden müssten und Renovationen nichts Ungewöhnliches seien, liege in der Natur der Sache. Der Sanierungsbedarf aber beeinflusse die Schutzwürdigkeit einer Baute nicht direkt; ansonsten wäre die baugeschichtliche Bedeutung jedes Gebäudes fortschreitenden Alters hinfällig.

Doch wie verhält es sich mit der Rüge, wonach denkmalschutzrechtliche Einschätzungen in der Kompetenz der Stadt Zürich liegen? Tatsächlich legt Art. 78 Abs. 1 BV den Natur- und Heimatschutz sowie die Denkmalpflege in kantonale Hände. Kantone und Kommunen sind verpflichtet, gewissenhaft zu prüfen, ob ein Objekt Schutz verdient oder nicht. Verlangt wird eine wissenschaftliche Gesamtbeurteilung – inklusive kultureller, geschichtlicher, künstlerischer und städtebaulicher Aspekte. Damit ist die Stadt grundsätzlich autonom in ihrer Beurteilung, ob eine Baute als Zeugin einer Epoche erhaltenswürdig ist oder nicht (Urteile 1C_626/2017 vom 16. August 2018 E. 2.3; 1C_595/2013 vom 21. Februar 2014 E. 4.1.1). Übt die Stadt ihren Ermessensspielraum indes fehlerhaft aus – erhält also etwa die Friesenberger Gründersiedlung zu Unrecht keinen Schutz –, bedeutet es keine Autonomieverletzung, wenn ein Gericht diesen Fehler korrigiert. Genau dies habe das Verwaltungsgericht vorliegend machen müssen, so das Bundesgericht.

BAUGESCHICHTE VERSUS MODERNISIERUNG

Dass die Gründersiedlung eine wichtige baugeschichtliche Zeugin ist, wurde von keiner Seite bestritten. Auch die Stadt Zürich anerkannte ihre Stellung als hochrangiges Schutzobjekt in ihrem eigenen Gutachten. Die Schlussfolgerung des Verwaltungsgerichts war demnach nicht zu beanstanden. Fraglich sei nur – so das Lausanner Gericht –,

ob auch die entgegenstehenden, für Abbruch und Ersatz sprechenden Argumente ausreichend gewichtet wurden. Ein hoher Schutz allein verhindert schliesslich noch keinen Abbruch.

Die Beschwerdeführerinnen machen geltend, das raumplanungsrechtliche Bedürfnis nach innerer Verdichtung sei kaum berücksichtigt worden. Der Abbruch der maroden Häuschen und die Erstellung eines modernen Neubaus steigere die Ausnutzung. Zu wenig Gewicht habe auch das öffentliche Interesse an günstigem Wohnraum erhalten: Jenes entspreche dem wohnpolitischen Willen in Zürich und habe einen übergeordneten Wert. Schliesslich seien selbst zentrale ökologische Argumente für den Abbruch auf taube Ohren gestossen: Neue, energieeffiziente Bauten hätten eine weitaus bessere Energiebilanz als die alten Gründersiedlungen.

Es mag erstaunen, dass das Bundesgericht in Zeiten lauter Klimadebatten und politisch pointiert geäussert Forderungen nach Verdichtung, sozialer Städteplanung und gerechter Aufteilung urbanen Wohnraums, den Argumenten der Beschwerdeführerinnen weniger Gewicht beimass als dem Heimat- und Denkmalschutz und die Beschwerde abwies. Verdichtung, Ökologie und sozialer Wohnungsbau seien durchaus zentral, so das höchste Gericht. Sie stünden aber vorliegend in einem zu krassen Konflikt mit dem Denkmalschutz.

Die FGZ wird so gewissermassen zum Opfer ihres eigenen Erfolgs. Dass den genossenschaftlichen Errungenschaften und der historischen Pionierarbeit der FGZ in Zürich heute mehr Gewicht zukommt als ihren nachhaltigen, modernen Projekten, ehrt und hindert zugleich. Vielleicht wäre es aber auch erfolgsversprechender gewesen – dies als Randnotiz –, die Genossen hätten für ihre bauliche Neuausrichtung eine der restlichen 24 Siedlungen gewählt und die beiden bekannten Perlen aus der Gründerzeit in ihrem matten Glanz unversehrt gelassen. ■

(URTEILE DES BUNDESGERICHTS 1C_128/2019 UND 1C_134/2019 VOM 25. AUGUST 2020)



***DR. SIMON SCHÄDLER**

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



Clever sanieren – Rolladen erhalten

- geringere Investitionskosten
- geringere Unterhaltskosten
- + höhere Rendite



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

Telefon +41 34 447 55 55

rufalex@rufalex.ch
www.rufalex.ch

VERSAMMLUNGEN IM ZEITALTER VON CORONA



Versammlungen in Corona-Zeiten erfordern nebst viel Verantwortungsgefühl auch viel Wissen im Umgang mit den neuen Regeln.
(BILD: 123RF.COM)

► GESETZLICHE GRUNDLAGE

Auf der Basis des Covid-19-Gesetzes hat der Bundesrat unter anderem die Covid-19-Verordnung 3 erlassen. Diese wird nach wie vor laufend angepasst, soll jedoch – Stand heute – bis zum 31. Dezember 2021 gelten. Die Bewirtschafter interessierende Norm über Versammlungen findet sich aktuell in Art. 27. Zu diesem bestehen schon seit Frühling die FAQ zu Generalversammlungen. Gemäss diesen ist Art. 27 auch auf Stockwerkeigentümerversammlungen anwendbar, was zu Beginn der Corona-Krise noch umstritten war. Bewirtschafter stehen nun vor der Herausforderung, sich für die richtige Versammlungsform zu entscheiden. Deren Voraussetzungen sind nachstehend kurz zu skizzieren.

KLASSISCHE VERSAMMLUNGEN

Versammlungen mit physischer Präsenz können nach wie vor durchgeführt werden. Dies unter Vorbehalt von aktuellen Einschränkungen bezüglich Anzahl der Sammlungsteilnehmer und abhängig von genügend grossen Räumlichkeiten. Die Fachkammer Stockwerkeigentum (FKSTWE) hat für derartige Versammlungen gemeinsam mit dem SVIT Schweiz ein Schutzkonzept entworfen, welches auf den Websites der beiden Verbände abrufbar ist.

An physischen Versammlungen besteht die Möglichkeit, dass einzelne Stockwerkeigentümer sich durch jemanden vertreten lassen. Eigentümer können hierzu jedoch nicht gezwungen werden. Prüfwert kann auch die schlichte Verschiebung der Versammlung sein, wobei zu beachten ist, dass vie-

Die Corona-Krise stellte im Frühjahr viele Bewirtschafter von Stockwerkeigentum vor ungeahnte Fragestellungen und Probleme. Mittlerweile ist etwas Routine eingekehrt im Umgang mit der neuen Situation. Es ist an der Zeit, einen Überblick zu schaffen. TEXT – MICHEL DE ROCHE*

le Reglemente die Durchführung einer Versammlung innert einer bestimmten Frist verlangen. Zudem besteht von Gesetzes wegen eine Pflicht zur jährlichen Durchführung einer Versammlung. Wo sich jedoch keiner gegen eine Verschiebung oder gar eine Absage wehrt, wird niemand zur Durchführung einer Versammlung gezwungen.

ZIRKULARBESCHLÜSSE

Nebst den klassischen Versammlungen besteht seit jeher die Möglichkeit, Zirkularbeschlüsse zu fassen. Diese müssen jedoch einstimmig erfolgen. Festzuhalten ist, dass die Gültigkeit von Reglementsbestimmungen, welche Mehrheitsbeschlüsse in Zirkularform zulassen, höchst umstritten ist.

SCHRIFTLICHE ABSTIMMUNGEN

Wie gesehen besteht bis Ende 2021 die Möglichkeit, die schriftliche Abstimmung anzuordnen. Dafür gelten die Quoren gemäss Reglement. Schriftliche Abstimmung setzt «Schriftlichkeit» voraus. Zwingend erforderlich ist damit das Vorliegen einer Unterschrift, die aber auch eingescannt werden kann. Im Zweifelsfalle ist das Originaldokument einer E-Mail mit einem Scan der Unterschrift per Post nachzusenden. Möglich ist auch die qualifizierte elektronische Signatur. Um das Element der Unterschrift zu umgehen, kann der Stockwerkeigentümer jedoch – reglementarische Einschränkungen vorbehalten – eine Drittperson ohne Einhaltung der Schriftform bevollmächtigen, das Stimmrecht für ihn auszuüben. Bevollmächtigt also ein Stockwerkeigentümer per E-Mail zum Beispiel den Bewirtschafter, so kann dieser danach gültig das Stimmrecht für den Vollmachtgeber schriftlich ausüben. Die Auszählung der schriftlich abgegeben Stimmen erfolgt am Datum der Versammlungsansetzung. Verspätet eingetroffene Stimmen dürfen nicht berücksichtigt werden.

ELEKTRONISCHE VERSAMMLUNGEN

Bei der Durchführung von Telefon- oder Videokonferenzen bestehen verschiedene zwingende Voraussetzungen. Der Bewirtschafter muss sicherstellen, dass er jeden Teilnehmer identifizieren kann. Jeder muss die Möglichkeit haben, sich zu äussern und die Voten anderer Teilnehmer zu hören. Schliesslich muss jeder abstimmen können. Um dies nachvollziehbar zu machen, wird der Einzelaufruf bei Abstimmungen empfohlen.

Festzuhalten ist an dieser Stelle, dass der Bewirtschafter nicht dafür verantwortlich ist, dass jedermann technisch fähig ist, sich an einer elektronischen Versammlung zu beteiligen. Jeder muss selbst für eine stabile Internetleitung und funktionierende Technik sorgen. Fliegt also jemand während der Versammlung aus der Konferenz, weil zum Beispiel der Akku seines Computers leer ist, ist er selbst dafür verantwortlich und kann sein Stimmrecht nicht nachträglich ausüben oder den Beschluss deswegen gar erfolgreich anfechten.

**CORONA
BIETET DEM
VERWALTER
NEUE MÖG-
LICHKEITEN
DER VER-
SAMMLUNGS-
FÜHRUNG.**

GEMEINSAME REGELUNGEN

Bei der Anordnung einer der beiden ausserordentlichen Versammlungsformen sind formelle Regelungen zu beachten: Der Bewirtschafter muss die reglementarische Einladungsfrist einhalten. Nur die Anordnung der schriftlichen Abstimmung, bzw. elektronischen Versammlung kann bis zu vier Tage vor der Versammlung erfolgen. Für die Einhaltung dieser Frist ist das Datum der Absendung relevant. Im Nachgang zur Versammlung ist wie üblich ein Protokoll zu erstellen und an die Stockwerkeigentümer zu versenden.

Für die in einer ausserordentlichen Form zu fassenden Beschlüsse gelten dieselben Quorenbestimmungen wie bei normalen Versammlungen. Dies hat nach Auffassung des Autors auch für Anwesenheitsquoren zu gelten. «Nichtreaktionen» von Stockwerkeigentümern können demgemäss nicht als teilnehmende Stimm Enthaltungen gewertet werden. Wermelinger vertritt demgegenüber in einer noch nicht publizierten Lehrmeinung die Auffassung, dass die Beschlussfähigkeits-

bestimmungen gemäss Art. 712p ZGB im Rahmen von Abstimmungen gemäss Covid-19-Verordnung 3 eher nicht gelten, sodass auch Abstimmungen gültig zustande kämen, welche eine bei ordentlichen Versammlungen ungenügende Stimmbeteiligung gehabt hätten.

Selbstverständlich besteht auch die Möglichkeit, eine schriftliche Abstimmung mit einer vorgeschalteten Video-/Telefonkonferenz zu Informationszwecken zu kombinieren. Dies ermöglicht einerseits den Austausch von Informationen und Meinungen, stellt andererseits sicher, dass auch Teilnehmer ihre Stimmrechte ausüben können, welche weder über die Zeit noch die technischen Fähigkeiten verfügen, sich an der elektronischen Konferenz zu beteiligen.

Festzuhalten ist, dass die Anordnung der ausserordentlichen Versammlungsart im Ermessen des Bewirtschafter steht. Hat der Bewirtschafter eine Anordnung getroffen, so besteht gegen diese kein Rechtsmittel. Ein mit der Art der Versammlung unglücklicher Stockwerkeigentümer kann die dann gefassten Beschlüsse zwar anfechten, wird aber allein mit dem Argument, dass der Bewirtschafter eine bestimmte Art der Versammlung angeordnet hat, keinen Erfolg haben. ■



***MICHEL
DE ROCHE**

Der Autor ist Advokat bei Moser de Roche & Partner AG in Basel und betreut vornehmlich Immobilienkunden. Er ist zudem Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT.

ANZEIGE



Unsere Immobilien-Softwares sind IT-Solutions, die den Namen «Lösung» auch wirklich verdienen.

Deshalb engagieren wir uns tagtäglich dafür, dass Ihre Arbeit als Immobilienverwalter die hohen Ansprüche Ihrer Kunden nicht bloss erfüllt, sondern übersteigt. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwares «Hausdata» und «Rimo». Massgebend sind dabei Ihre heutigen aber auch künftigen Anforderungen. Unsere Lösungen wachsen mit Ihnen.

Angelo Breitschmid, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

INNENAUSBAU FÜR DIE GANZE WELT

Qualitativ hochwertiger Innenausbau aus Holz bringt sozusagen den Wald ins Haus. Eine Firma, die das erfolgreich auf der ganzen Welt mit ihren Ausbau- und Schreinerarbeiten macht, ist die Innerschweizer Traditionsfirma Karl Bucher AG aus Goldau.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



BILDER: KARL BUCHER AG

Ein Meilenstein in puncto Akustik und Klangerlebnis ist der neue Kammermusiksaal im Campus Südpol der Hochschule Musik Luzern.

► NATÜRLICHER BAUSTOFF OHNE GRENZEN

Holz ist mehr als ein traditioneller Bau- und Werkstoff: warme Wandgestaltungen, urige Fussböden, elegante Decken, kreative Einbaumöbel und vieles mehr. Besonders im Innenausbau sind Holzwerkstoffen fast keine Grenzen gesetzt. Der natürliche Baustoff bietet nicht nur elegante Gestaltungsmöglichkeiten, er überzeugt auch durch seine positiven Eigenschaften und erzeugt ein gesundes Raum- und Wohlfühlklima. Die zeitgenössische Architektur hat das faszinierende Baumaterial schon seit längerer Zeit wieder entdeckt. Klassische Designs oder moderne Kombinationen mit Glas, Kunststoff oder Metall prägen die Gestaltungsformen des Naturwerkstoffes. Wohnen und arbeiten mit Holz heisst auch, dabei zu sein bei den heutigen Trends Natürlichkeit, Gesundheit und Sicherheit.

Ob in der Innerschweiz oder in anderen Gebieten des Landes, ob in fernen Ländern oder in Städten wie Dubai oder New York, die Karl Bucher AG erstellte und belieferte schon alle Kontinente, ausser Südamerika, mit zum Teil sehr exklusiven Schreinerarbeiten und Innenausbauten. Für Alleininhaber Karl Bucher sei dies nur möglich, weil jeder seiner 60 Mitarbeitenden nebst hoher fachlicher Kompetenz auch ein besonderes Mass an Verantwortung für das zu Erarbeitende übernimmt. Karl Bucher ergänzt: «Wir sind ein Familienunternehmen, das mit kurzen Entscheidungswegen aufgeschlossen und loyal geführt wird. Unsere positive Haltung, die Nähe zu unseren Kunden und die Bereitschaft, zuzuhören und zu beobachten, sind ebenfalls eine unserer Stärken.» Und weiter: «Wir wissen, was wir können und wollen genau diese Stärken pflegen und weiterentwickeln.»

WEGWEISENDER NEUBAU

Der Neubau auf der geschichtsträchtigen Goldauer Bernerhöhe im Gewerbegebiet am östlichen Dorfrand soll gemäss dem Firmeninhaber die Absicht und den Willen widerspiegeln, auch die weitere Zukunft der Firma zu bewältigen. Das neue Produktions- und Bürogebäude ist ein ansprechender, schlichter Holzbau. Das Holzspänesilo für die moderne Schnitzelheizung trägt zum unverwechselbaren Erscheinungsbild bei. Die Schreinerei und Holzmanufaktur wurde nach den neuesten Erkenntnissen bezüglich Arbeitsabläufe, Betriebstechnik und Sicherheit gebaut. Eine angegliederte Antikschreinerei erweitert das Angebot und die Dienstleistungen. Ein einzigartiges Showroom-Konzept sowie grosszügige Planungsbüros und Besprechungsräume im Obergeschoss vervollständigen die elegante Betriebsanlage. Allerdings gesteht



INNENARCHITEKTUR UND INNENAUSBAU

Der erste Artikel zum Thema Innenausbau porträtiert die Karl Bucher AG, ein Familienunternehmen für die Gestaltung und Umsetzung von Innenräumen und Einrichtungen. Im anschliessenden Interview gibt der CEO Karl Bucher Einblicke in seine Firmenphilosophie (Seite 38). Besonders der neue Kammermusiksaal auf dem Campus Südpol der Hochschule Musik Luzern erfüllt höchste Ansprüche bezüglich Akustik und Konstruktion. Die Decken und Wandverkleidungen bestehen aus Buche (Furnierschichtholz aus Buchenholz), sind lasiert und lackiert. Zudem sind sämtliche Konstruktionen schallentkoppelt ausgeführt. Insgesamt kamen 80 Tonnen Holzwerkstoff zum Einsatz.

Unsere Autorin Nicola Schröder beleuchtet ein noch wenig beachtetes Thema der Innenarchitektur: die Begrünung von Innenräumen (Seite 40). Dabei fördern Pflanzen unsere Konzentration und Leistungsfähigkeit, produzieren Sauerstoff, reichern die Raumluft mit Sauerstoff an, und filtern Staub und Schadstoffe. Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.

Firmenchef Karl Bucher auch, dass er mit diesem Neubau ein Risiko eingegangen und an die Grenzen gestossen sei: «Ein Zurück gab es nicht mehr, nachdem wir uns noch vor der Finanz- und Eurokrise für den Neubau entschieden hatten.» Doch das Risiko mit den grossen Investitionen in die Zukunft mit optimierten Betriebsabläufen und modernster Betriebstechnik zahlt sich bis heute aus.

Doch wie fing alles an? 1960 gründete Karl Bucher senior eine Schreinerei und Möbelwerkstätte als Einzelfirma. Das Unternehmen entwickelte sich gut und wuchs stetig. 1988 übernahm Karl Bucher junior im Alter von 27 Jahren die elterliche Firma mit 16 Mitarbeitenden. Schon früh führte der neue Inhaber die in den 1990-Jahren aufkommende CAD/CNC-Technolo-



**ZUM DIESJÄHRIGEN
60-JÄHRIGEN JUBILÄUM
DER FIRMA KANN ICH
MIT FREUDE SAGEN:
ES HAT SICH GELOHNT.**



KARL BUCHER, CEO
DER KARL BUCHER AG

gie ein. Karl Bucher erkannte rasch: «Stillstand bedeutet Rückschritt.» Wie Recht der Firmenchef hatte: Die Zahl der Mitarbeitenden stieg auf 46 Personen und mit ab 2012 sieben Lehrlingen. Darunter erstmals auch eine Schreinerin und ein Industrielaackierer. Die Ausbildung von eigenem Nachwuchs ist für Karl Bucher ein zentrales Anliegen: «Es ist ein falsches Signal, in Zeiten von Fachkräftemangel keine Lehrlinge auszubilden.»

AUSSERGEWÖHNLICHE ARBEITEN

Die Firma Karl Bucher AG steht nicht nur für High-End-Produkte, sie überzeugt vor allem mit ihrem Komplettangebot im Innenausbau. Für den Inhaber gilt fast nie «Geht nicht». Man finde immer eine mach-



bare Lösung. Das hohe Potenzial an Wissen und Können findet Karl Bucher in seinem Team. Die Mischung von erfahrenen Fachleuten und innovativen Jungspunds, mit der modernen Technik bestens vertraut und aufgewachsen, bezeichnet der Firmenchef als Glücksfall. Und so gibt es fast nichts, was die traditionsreiche Firma in den letzten Jahren nicht schon aus Holz fertigte. Das Goldauer Unternehmer versteht es wie nur wenige, seine Kernkompetenz in der Holzverarbeitung in Kombination mit anderen Materialien des Innenausbaus wie Stein, Glas und Metall einzubringen und zu beweisen. Dazu zwei Beispiele.



Bild links: Harmonische Kombination von rohem Beton und warmen Altholz. Bild rechts: Die Deckenkonstruktion aus Holzlamellen in einem neuen Restaurant am Lauerzersee wirkt wie ein Wellenmeer.

NEUER INNENAUSBAU MIT ALTHOLZ UND KAMMER- MUSIKSAAL

Hinter Saanen im Oberen Simmental, im waadtländischen Rougemont, war ein Chalet mit Altholz auszuführen. In Kombination mit modernster Haustechnik überzeugt dieses Ferienhaus. Damit sich die Kundschaft die Wirkung von Altholz mit Raumhöhen von bis zu 3,30 Metern besser vorstellen konnte, bauten die Spezialisten der Karl Bucher AG im firmeneigenen Showroom einen Raum von gut 10 m² Fläche massstäblich auf.

So konnten Konstruktion und Material anschaulich definiert und bestimmt werden. Der gesamte Innenausbau samt den Wand- und Deckenverkleidungen besteht aus ausgesuchtem Altholz. Auch Möbel aus Altholz, also Massivholz, erfordern höchste Anforderungen. Weiter sticht die individuelle Detailfindung für die möglichst diskrete Installation modernster Haustechnik wie Lüftung, Licht und Lautsprecher hervor. Jedes Brett hat eine eigene ▶

Ihr exklusiver Innenausbauer in Deutschland und der Schweiz

Hochwertige Innenausbauten mit individuellen Elementen fordern höchstes Können im Handwerk und Präzision in der Ausführung. Kiess Innenausbau ist erfahrener Spezialist für individuellen und hochwertigen Ausbau von Gewerbeobjekten, Privatresidenzen, Yachten, Aufzügen und in der Anfertigung exklusiver Sonderobjekte.

Egal, ob Sie ein Einzelstück anfertigen lassen möchten oder einen Partner für den Gesamtbau suchen: Wir sind von der Planung über die Herstellung und Projektleitung bis hin zur schlüsselfertigen Lösung der erfahrene Partner für jede Projektgröße und -struktur.



KIESS

INNENAUSBAU

www.alfred-kiess.de

Alfred Kiess GmbH | Heigelinstraße 5 | D-70567 Stuttgart
info@alfred-kiess.de | 0049-711-90093-0

Jetzt anmelden und registrieren! www.svit-digital.ch
 Digital Kompass Schweiz 2021
 Digital Day Zürich 2021



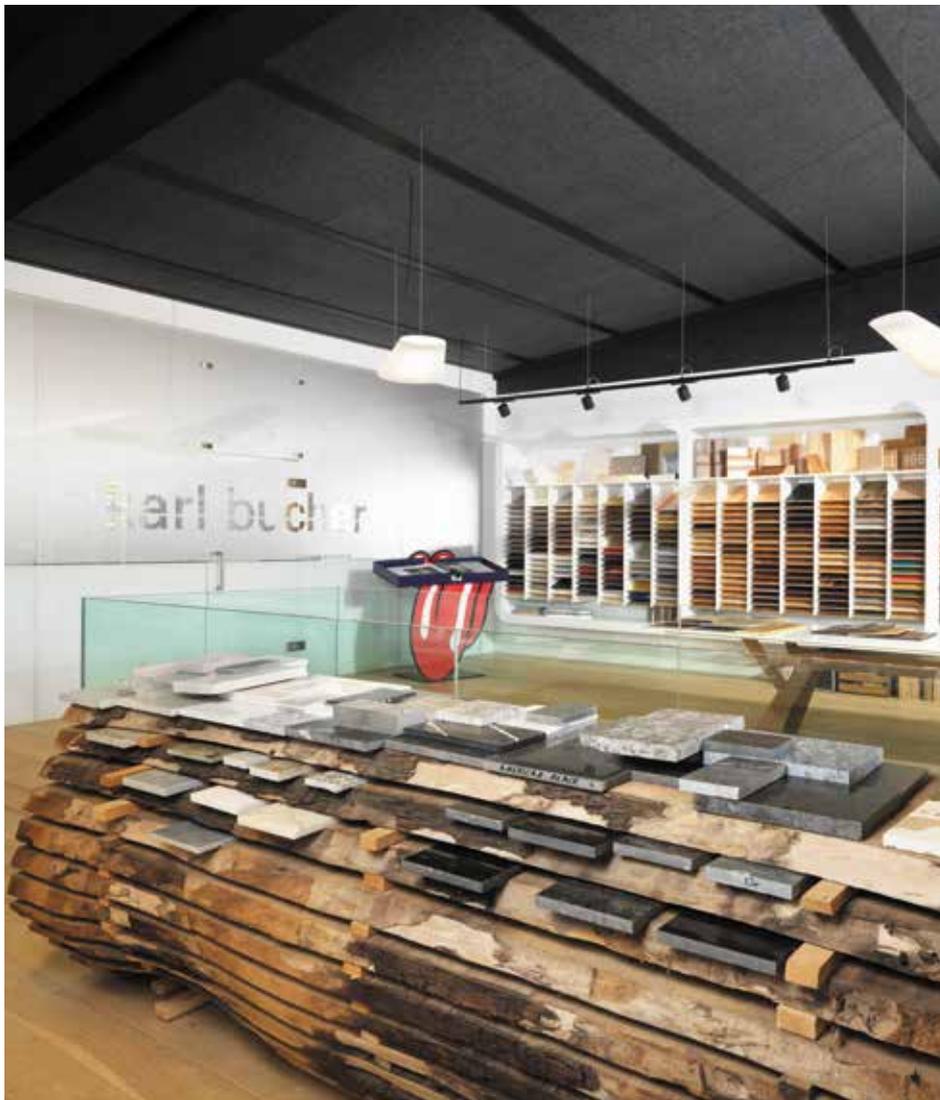
Videotrailer

Die digitale Effizienz im Immobilienunternehmen.

powered by



INTERVIEW
KARL BUCHER



Im Showroom der Karl Bucher AG befindet sich eine vielfältige Mustersammlung aus Holz für den hochwertigen Innenausbau.

möglichkeiten. Dazu gehört auch ein Kammermusiksaal, der in Sachen Akustik und Klangerlebnis neue Massstäbe setzen soll. Bereits vor über drei Jahren kontaktierten die Architekten die Karl Bucher AG, um für den Konzertsaal Muster der Wandverkleidungen im Massstab eins zu eins anzufertigen lassen. Dazu Inhaber Karl Bucher: «Wir freuten uns natürlich über die Auftragserteilung und dass wir so mit unserem Know-how einen Teil zur Umsetzung dieses besonderen Projektes beitragen konnten.» Ein Konzertsaal erfordert höchste Anforderungen an die Akustik und Konstruktion sowie an die Materialisierung und Einrichtung. Die Decken und Wandverkleidungen bestehen aus Buche (Furnierschichtholz aus Buchenholz), sind lasiert und lackiert. Akustik und Schalltechnik verlangten schweres Material: mindestens 32 kg/m². Zudem sind sämtliche Konstruktionen schallentkoppelt ausgeführt. Insgesamt kamen 80 Tonnen Holzwerkstoff zum Einsatz. ■

Struktur und Farbe. Nach der Materialanlieferung war die Herausforderung für jedes Bauelement oder Bauteil, Brett für Brett zu einem harmonischen und stimmigen Bild zusammenzustellen. Insgesamt erforderte

dieser anspruchsvolle und aufwändige Innenausbau rund 4 000 m² Altholz.

Die Hochschule Musik Luzern erhält mit dem Campus Südpol ein modernes Ausbildungsgebäude mit vielfältigen Nutzungs-



*ANGELO
ZOPPET-BETSCHART

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

«WIR GLAUBEN AN EINE ERFOLG- REICHE ZUKUNFT»



Was hat sich seit Ihrer Firmenübernahme vor über 30 Jahren im Betrieb und der Branche verändert?

Karl Bucher: Viel hat sich verändert, seit ich 1988 die Firma meiner Eltern käuflich übernehmen konnte. Das erste Natel C kostete noch über 8000 CHF. Der erste UNIX-Computer mit Floppy-Disk hatte «sagenhafte» 8 Megabyte RAM. Fast alle Transporte erfolgten teils abenteuerlich mit dem Anhänger – und ich konnte noch alle Maschinen selber bedienen. Seitdem hat sich im Schreinerhandwerk und Holzbau einiges verändert. Nicht nur in der Holz- und Materialbearbeitung, auch bezüglich Infrastruktur und Maschinen. Vor allem aber seit Beginn der Digitalisierung.

Als Komplettanbieter in den Bereichen Home, Shop, Office und Gastro decken Sie ein breites Spektrum ab – und sind nicht nur landesweit, sondern auch weltweit sehr erfolgreich. Was ist Ihr Erfolgskonzept?

Die Freude, über das Gewohnte hinauszugehen, technische Erneuerungen anzuwenden, eigene und neue Impulse und Methoden zu entwickeln sowie die Wünsche und Ideen der Kunden mit möglichst wenigen Einschränkungen umzusetzen, das motiviert uns. Dazu ist eine zeitgemässe Infrastruktur notwendig, die anregt und unserem Team von Fachkräften zusätzliche Möglichkeiten bietet, Neues zu lernen, sich einzubringen und kreativ zu sein. So gehen wir als Komplettanbieter mit viel Know-how die Projekte und Aufträge unserer Kunden an und lassen ihre Wünsche wahr werden.

Bestimmt ist Ihre über vierzigjährige Berufserfahrung, davon 32 Jahre als Inhaber und CEO der Karl Bucher AG, voll von interessanten Ereignissen. Können Sie uns eines nennen, das Sie bis heute bewegt?

An ein Erlebnis und Ereignis der besonderen Art erinnere ich mich noch genau – und sehr gerne. Es war

BIOGRAPHIE KARL BUCHER

(*1961) ist seit 32 Jahren Inhaber und CEO der weltweit tätigen, renommierten Schreinerei und Holzmanufaktur Karl Bucher AG in Goldau. Aufgewachsen und Grundschulen in Goldau. Nach einem Sprachaufenthalt im Welschland Handelsdiplom, danach Lehre als Möbelschreiner. Besuch der eidgenössischen Fachschule in Bern mit Meisterprüfung zum eidg. dipl. Schreinermeister 1987. Karl Bucher ist verheiratet, hat vier erwachsene Kinder und wohnt in Meggen.

Karl Bucher im Gespräch über seine Firma, seine Kundschaft, den Innenausbau und Zentralschweizer Tourismus in dieser Pandemiezeit.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

vor 30 Jahren, also kurz nach der Geschäftsübernahme. Da erhielten wir eine Anfrage aus Amerika, genauer aus Kalifornien. Dieser Auftrag war auf den ersten Blick wohl lukrativ, beinhaltete aber auch ein gewisses Risiko. Besonders hinsichtlich von Vorleistungen, Angebot und Präsentation vor Ort. Immerhin kostete damals der Flug fast 6000 CHF. Mit 25 Kilo Mustermaterialien im Gepäck machte ich mich auf nach Amerika. Mut und Risiko zahlten sich aus: Es wurde unser erster grosser Auslandsauftrag.

Was ist wichtig, um heute im hartumkämpften Markt bestehen zu können?

Um heute am Markt bestehen zu können, gilt es, die Arbeitsabläufe stetig zu vereinfachen, die Produktion möglichst effizient zu gestalten und zu verbessern. Dabei ist die Infrastruktur laufend den neuen Begebenheiten anzupassen. Es ist wichtig, Investitionen langfristig und sorgfältig zu planen. In den letzten vier Jahren haben wir verschiedene Erneuerungen und Erweiterungen in unserer Produktion vorgenommen. Etwa mit dem neuen Kantenteilmitteln mit automatischer Rückführung oder mit einer neuen Bürstmaschine und der Vacuumpresse oder mit dem soeben in Betrieb genommenen neuen 5 Achs CNC Bearbeitungszentrum.

Wie sind Sie bisher durch die Zeit der Pandemie, die ja längst die gesamte Welt umspannt, gekommen?

Eigentlich ganz gut. Aber auch wir sind da und dort von den Auswirkungen dieser weltweiten Pandemie betroffen. Wir haben uns bisher ganz gut auf die neuen, leider unerfreulichen Begebenheiten eingestellt. Zudem: Es gibt auch heute und in Zukunft immer anspruchsvolle Kunden, die ihr Zuhause, ihren Shop, ihr Restaurant, ihr Hotel oder ihren Geschäfts- und Konzertsitz nach ihren individuellen, anspruchsvollen Vorstellungen bauen lassen wollen. Das ist hauptsächlich unser Markt. Wir sind auch da optimistisch und blicken trotz allem zuversichtlich in die Zukunft.

Einer der verlässlichsten Kunden ist das von der Pandemie arg gebeutelte Touristikunternehmen TUI Suisse Ltd, das seit über 20 Jahren zu Ihrer treuen Kundschaft zählt.

TUI Suisse ist eine Tochter des weltweit grössten Tourismuskonzerns. Die Corona-Pandemie hat die Tourismusbranche besonders hart getroffen, das weiss ich als Präsident eines der grossen Zentralschweizer Bergbahnunternehmens nur zu gut. Trotzdem ergeben sich die meisten Unternehmen in der Reise- und Touristikbranche nicht alternativlos ihrem Schicksal. Es stimmt, dass wir seit über 20 Jahren mit TUI Suisse eine gute Zusammenarbeit pflegen. In dieser Zeit haben wir alle TUI-Reisebüros im Lande eingerichtet oder umgebaut. Mit einer schlichten, aber hochwertigen Materialisierung und mit dezenten Farben tritt der Innenausbau in den Hintergrund. So geben die Bilder von möglichen Ferien-

destinationen und den Reisedokumentationen den richtigen Rahmen, um bereits bei der Buchung Feriengefühle aufkommen zu lassen, was besonders in dieser unerfreulichen Zeit nicht ganz unwichtig ist.

Apropos Touristik und Tourismus. Sie waren bis letztes Jahr im Verwaltungsrat von Schwyz Tourismus AG und sind seit 2014 Verwaltungsratspräsident der Rigi Bahnen AG. Besonders Letzteres dürfte auch Ihnen einiges Kopfzerbrechen verursachen, oder?

Das trifft leider zu. Zuerst ein paar Worte zu Schwyz Tourismus. Ich war dort einige Jahre dabei und konnte meine Erfahrungen von der Rigi einbringen. Wir erarbeiteten neue, erfolgsversprechende Strukturen und erstellten einen Masterplan mit dem Strategieprogramm 2016 bis 2019 für den Kanton Schwyz. Nun zur derzeitigen, unerfreulichen Situation im Tourismus im Allgemeinen und zur Rigi. Das internationale Reiseverbot, das nun faktisch seit Mitte März besteht, traf uns hart, wie alle Destinationen, die einen hohen Anteil an ausländischen Gästen haben. Wir beförderten auf unseren weltberühmten Aussichtsberg bis anhin etwa 40 Prozent Gäste aus dem Ausland. Das Aufkommen von Tagesgästen aus dem Inland ist zudem stark wetterabhängig. Dass dieses Seuchenjahr auch für die Rigi Bahnen mit ihren weiteren touristischen Infrastrukturanlagen und Betrieben ein schlechtes wird, das wissen wir längst. Aber auch hier geben wir nicht auf und sind guten Mutes, dass es zumindest ab nächstem Sommer wieder aufwärts geht. Ich erinnere

zudem, dass wir im kommenden Jahr den 150. Geburtstag unserer Bahn ab Vitznau, der ersten Bergbahn Europas, feiern dürfen. Wir halten sowohl an unserer neuen Strategie mit dem Programm 2020 bis 2024 als auch an unserem Jahresprogramm 2021 mit vielen Jubiläumshöhepunkten fest. Dazu gehört die Einführung des neuen Rollmaterials im September 2021 oder dass unsere Gäste mit einer Jahreskarte oder mit einem Generalabonnement in der kommenden Wintersaison gratis Ski fahren können.

Sie arbeiten nicht nur in der Region Zentralschweiz und in den meisten Schweizer Kantonen, sondern auch international mit zum Teil sehr anspruchsvoller Kundschaft. Warum ist weltweit Swissness auch im Innenausbau so gefragt?

Dank unserem über die Landesgrenzen hinaus anerkannten beruflichen dualen Bildungssystem können wir mit sehr gut ausgebildeten Fachleuten neue, unbekannte Herausforderungen annehmen, erarbeiten und umsetzen. Wichtig dabei ist es, die Risiken frühzeitig zu erkennen und so Fehler zu vermeiden. Wir müssen auch komplizierte technische Details unter Berücksichtigung von ausländischen Vorgaben und Normen lösen. Manchmal sind Lösungen gefragt, die zudem ohne vorgängige Fertigung von Prototypen zum Ziel in der bestellten Perfektion führen müssen.



NEBEN MODERNER INFRASTRUKTUR UND HOHER QUALITÄT IST AUCH EINE GUTE KUNDENPFLEGE WICHTIG.



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

SIBIRGroup



Schonende Trocknung für die Lieblingsstücke

Für Wäsche, wie an der frischen Luft getrocknet.



RAUMBILDENDE ELEMENTE MIT PFLANZEN

Noch bedient sich die Innenarchitektur verhältnismässig wenig der ausserordentlichen Qualitäten von Pflanzen. Doch die Beispiele für unkonventionelle grüne Raumlösungen nehmen ständig zu. TEXT – NICOLA SCHRÖDER*

▶ RAUMZONEN SCHAFFEN

Saftig grün wachsen die Pflanzen an der Chromstahl-Laube in die Höhe: Fensterblatt, Efeutute und Baumfreund, dazu gesellen sich Drachenbaum, Einbaum und Bergpalme. Umgeben von dem kleinen Urwald schlürfen Sportler entspannt ihre Shakes oder geniessen eine ganze Mahlzeit: Um in einem neuen Athletikzentrum auch eine Zone für den Austausch und zum Auftanken zu bieten, wurde dessen Cafeteria eigens von Gastrodesignern mit einem wohnlichen Ambiente und unterschiedlichen Sitzangeboten ausgestattet. Die begrünte Chromstahl-Laube schliesslich gliedert die Cafeteria als «Raum-im-Raum-Konzept» in Essens- und Lounge-Bereich. Doch noch mehr sorgen die Pflanzen selbst für eine entspannte und regenerationsfördernde Atmosphäre.

EINRICHTUNGSELEMENTE MIT MEHRWERT

Oft werden Pflanzen nachträglich als mobile Dekoration in die Einrichtung integriert. Doch wie verschiedene Beispiele zeigen, macht es absolut Sinn, das Grün bereits bei der Raumplanung zu berücksichtigen. Einerseits können Pflanzen die Aufgabe von Raumteilern übernehmen, als Sichtschutz oder zum Gliedern von Räumen. Sie können als Pflanzenbilder unschöne Wände und Aussichten



PFLANZEN WIRKEN ALS SCHALLDÄMPFER UND SORGEN DAMIT FÜR RUHE UND KONZENTRATION.



kaschieren oder Ruheinseln schaffen. Andererseits beeinflussen sie nachweislich das Wohlbefinden, die Konzentration und die Leistungsfähigkeit der Raumnutzer. Denn Pflanzen wirken sich auch auf die übrigen Parameter des Raums aus: vom Klima über die Akustik bis hin zur Luftqualität. Schliesslich produzieren sie Sauerstoff, versetzen die Luft mit Feuchtigkeit und filtern sogar Staub und Schadstoffe. Gerade im Winter beugt eine gute Raumluft Infekten vor und mindert damit Krankheitsausfälle.



Für eine optimale Luftqualität in Räumen sollte es das Ziel sein, einen optimalen Mix aus Sauerstoff und Luftfeuchtigkeit zu erhalten. Dazu sind Pflanzen in der Lage. Wo eine bessere Luftqualität herrscht, muss weniger künstlich befeuchtet und weniger gelüftet werden. So ist weniger Energie für Heizung, Klimaanlage oder Luftbefeuchter aufzuwenden. Da Pflanzen zudem den Schall mindern, können sie auch künstliche Akustikelemente ersetzen. Pflanzen können die Innenarchitektur durch mehrere Faktoren aufwerten. Sie wirken zum Beispiel als Schalldämpfer und sorgen damit für mehr Ruhe und Konzentrationsfähigkeit. Oder sie dienen als Luftfilter bzw. Luftbefeuchter, das heisst, die Infektanfälligkeit sinkt,

weil die Luft weniger trocken ist. Ferner reduzieren Pflanzen Stress, da der Anblick von Grün unsere Gelassenheit und Inspiration fördert.

CORPORATE ARCHITECTURE

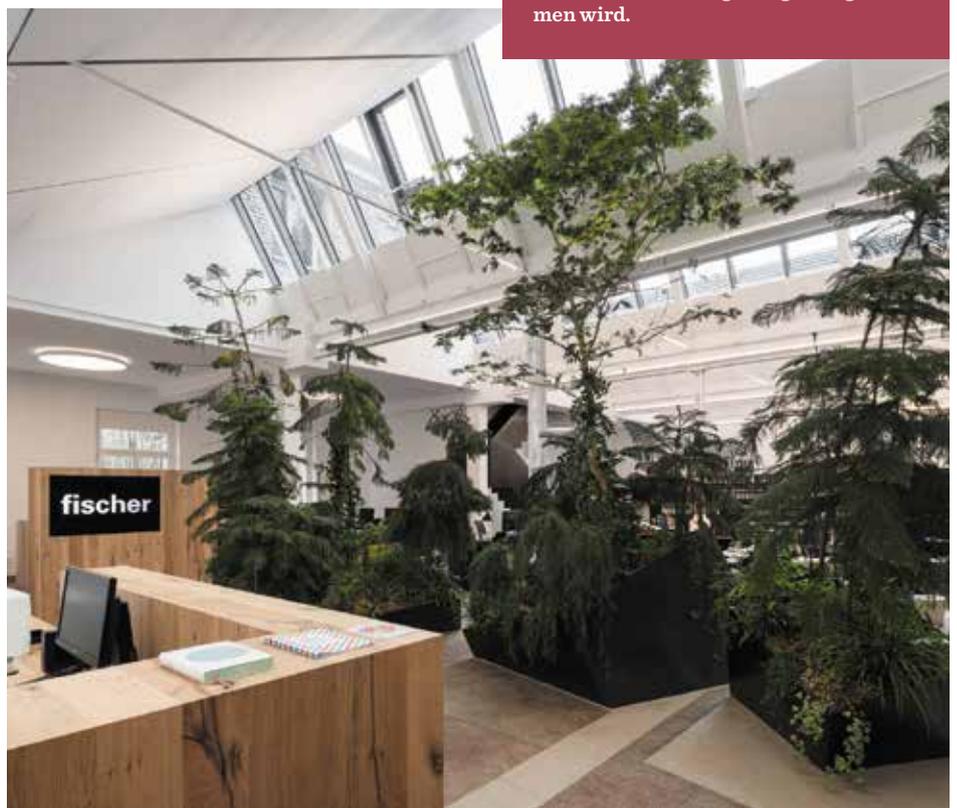
Wer in seinem Büro gleich einen ganzen Wald kultiviert, der will damit etwas vermitteln. Das Beispiel dafür stellt ein Büroloft in einer alten Fabrik in Zürich vor: In dem unkonventionellen Immobilienbüro entstand mithilfe der Begrünungsexperten von Hydroplant ein Abbild der grünen Firmenphilosophie – räumlich, atmosphärisch und materiell. Das Herzstück des Designs liegt im kleinen Büro-Wald beim Eingang. Wer eintritt, wird überrascht vor einer grünen Wand: Mitten auf der Bürofläche wachsen



In einem neuen Athletikzentrum gliedert eine begrünte Chromstahl-Laube die Cafeteria in Essens- und Lounge-Bereich. Hier sorgt die Begrünung für eine entspannte und regenerationsfördernde Atmosphäre.

(BILDER: HYDROPLANT AG)

Die Innenarchitekten übersetzten in einem Büroloft die Firmenwerte in ein einzigartiges Raumerlebnis, das dank «Büro-Wald» als eine gesunde wie stimulierende Arbeitsumgebung wahrgenommen wird.



in riesigen Stahltrögen über vier Meter hohe Zimmertannen und ein Laubbaum dem Licht entgegen. Den «Waldboden» bedecken eine grosse Vielfalt an Gräsern und Farnen. Die Inszenierung der Bergwald-Findlinge in dem Büro durch Fachplaner lässt ein echtes, authentisches Stück Natur erleben. Die Innenarchitekten übersetzten damit die Firmenwerte in ein einzigarti-

ges Raumerlebnis, das dank Pflanzen und natürlichen Oberflächen auch als eine gesunde wie stimulierende Arbeitsumgebung wahrgenommen wird. Die Pflanzen unterstützen hier nicht nur das Büroklima und fördern damit Gesundheit und Wohlbefinden von Mitarbeitern und Kunden, sondern unterstreichen auch noch die Identität des Unternehmens. ■



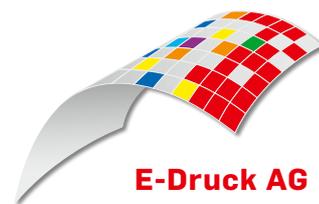
***NICOLA SCHRÖDER**

Die Autorin für Kunst, Architektur und Wohnen ist Mitarbeiterin des Redaktionsbüros Konzept-B.

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

GENIAL DIGITAL – DIE MIETKAUTIONSBÜRGSCHAFTEN VON GOCAUTION UND DAS ENDE DER PAPIERFLUT

Volle Regale, überquellende Ordner, eine kaum einzudämmende Papierflut. Welcher Liegenschaftsverwalter oder Vermieter kennt das nicht?

Mieter sorgfältig ausgewählt, Bonität geprüft, Mietvertrag unterzeichnet, Kautions im Trockenen, Schlüsselübergabe – nun kann sich der Vermieter wieder auf das Wesentliche konzentrieren und der Mieter sich in seinem neuen Zuhause einnisten. Theoretisch ja, doch in der Praxis beginnt hier oft der wahre Papierkrieg mit den gängigen Mietkautionen. Beantragung, Bürgschaftszertifikat, Geltendmachung von Ansprüchen, etwaige Abwicklung von Schadenfällen, Auflösung der Bürgschaft bei Mietende – die Ordner füllen sich, die Regale verbiegen. Doch goCaution ist nicht nur für Kunden digital, sondern geht auch vermietetseitig einen Schritt weiter und entwickelt auch hier laufend neue digitale Lösungen.

«Vermieter-Portal» von goCaution – multifunktionales Arbeitsinstrument für Vermieter

Die innovative Web-Applikation für Liegenschaftsverwalter, das «Vermieter-Portal» von goCaution, wurde eigens zur Vereinfachung der Kommunikation zwischen Vermieter und goCaution entwickelt. Ein komfortables, intuitiv bedienbares Highend-Tool mit dem Fokus der Zeit- und Ressourcenschonung. Für Vermieter und Liegenschaftsverwalter bietet die neuartige Web-Applikation ein Portfolio an Services über die gesamte Lebensdauer des Mietverhältnisses. Von der Eröffnung einer Police mit kostenlosen Bonitätsprüfungen über Mutationen, Bearbeitung von Schadenfällen, Mediation bei drohenden Streitfällen bis hin zur Auflösung bei Mietende, können die Immobilienbewirtschafter sämtliche Prozessschritte mit wenigen Klicks ganz autonom und abschliessend abwickeln. Darüber hinaus lanciert goCaution derzeit eine weitere Neuigkeit – die elektronische Bürgschaftsurkunde «eCertificate».

«eCertificate» von goCaution – die digitale Bürgschaftsurkunde

In einer Zeit, in der der kontaktlose Umgang bevorzugt wird, kommt diese Innovation wohl gerade richtig. Mit dem «eCertificate» entwickelte das Unternehmen eine digitale Urkunde, welche dem physischen Bürgschaftszertifikat ebenbürtig ist. Das «eCertificate» ist als PDF erhältlich und somit nicht nur für bereits digital-affine Vermieter interessant, sondern beispielsweise auch für Privatvermieter. Weil bei der Beendigung eines Mietverhältnisses die Urkunde seitens goCaution nicht benötigt wird, lädt goCaution



alle Vermieter dazu ein, auf das neue «eCertificate» zu setzen, um auf diese Weise wertvolle Ressourcen zu schonen.

Die 1-Million-Bäume-Challenge

Als Motivation für Verwaltungen, auf die Papierurkunde zu verzichten und auf das neue, elektronische Dokument umzuschwenken, erschliesst das Unternehmen den Verwaltungen die Möglichkeit, einen echten Beitrag zur Nachhaltigkeit zu leisten. Denn goCaution ist Partner von CARBONconnect, dem Anbieter von freiwilligen CO²-Kompensationsmassnahmen. Im Rahmen der 1-Million-Bäume-Challenge «Treillionnaire» pflanzt goCaution im Namen der Liegenschaftsverwaltungen, für jedes neu ausgestellte «eCertificate» einen Setzling zur Aufforstung unserer Regenwälder.

Weitere Informationen:

Entdecken Sie alle Funktionen des Vermieters-Portals: login.gocautation.ch

goCaution AG
Wangenstrasse 86a
3018 Bern

Verzichten Sie auf Papier und setzen Sie auf das neue «eCertificate»

1 eCertificate = 1 Baum

goCaution
Mieten ohne Depot!

CARBON-CONNECT.CH
1 MILLION-BÄUME CHALLENGE

ASSET MANAGER REAL ESTATE KLYBEQ (W/M), BASEL



Heute die Chancen von morgen erkennen. Ihre und unsere.

Bei Swiss Life Asset Managers bringen Sie Ihre individuellen Talente und Expertise in einem motivierten und flexiblen Arbeitsumfeld ein. Bei Swiss Life Asset Managers zu arbeiten, heisst Dynamik im stabilen Umfeld zu leben.

2019 hat Swiss Life in Basel das ehemalige Produktionswerk der BASF erworben und transformiert dieses in einen neuen Stadtteil. Mit KLYBEQ entsteht dereinst ein breiter Nutzungsmix aus Wohnen, Arbeiten und Freizeit.

Für das anspruchsvolle und dynamische Arbeitsumfeld von KLYBEQ suchen wir ab sofort einen erfahrenen Real Estate Asset Manager (w/m) mit folgenden Aufgaben:

- Optimierung der Performance mittels Erarbeitung von Objektstrategien
- Mitarbeit bei der Reaktivierung der bestehenden Mietflächen
- Mitarbeit bei der Konzeption von Renovations- und Umbauprojekten
- Durchsetzung der Eigentümerinteressen im Bereich Bewirtschaftung, Vermarktung und Abschluss relevanter Mietverträge

Ihre Stärken

- Sehr gute Branchenkenntnisse und mehrjähriger Berufserfahrung als Asset Manager Immobilien
- Erfahrung in der Anwendung von Bewertungsmethoden
- Unternehmerisch denkende, teamorientierte, kommunikative Persönlichkeit mit Verhandlungsgeschick
- Freude am Aufbau von Grundlagen und Strukturen für eine zielgerichtetes Monitoring
- Unternehmerisches Denken und Handeln in einem sehr dynamischen und anspruchsvollen Arbeitsumfeld.

Ihre Benefits

Wir unterstützen unsere Mitarbeitenden, ihre berufliche Entwicklung und Lebensgestaltung über alle Lebensphasen hinweg optimal zu gestalten. Unsere attraktiven Vorteile tragen einen Teil dazu bei.

Ihr Kontakt

Nicole Bienz

+41 43 284 67 57 / Nicole.Bienz@swisslife.ch

KLYBEQ

KLYBEQ ist eine Entwicklung von Swisslife innerhalb klybeckplus

DATEN VERSUS EXPERTEN

«Daten sind gut. Experten sind besser», lautet die These von Felix Thurnheer, der den ERFA-Experten als Gastreferent spannende Einblicke in die Welt der raumrelevanten Daten gewährte.

TEXT – STEPHAN WEGELIN*



Basisdaten sind heute in wenigen Klicks für jede spezifische Adresse verfügbar. (BILD: ISTOCK)

► ORIENTIERUNG SCHAFFEN ALS AUSGANGSPUNKT

Die Standortanalyse dient zunächst schlicht der Orientierung. Wo sind wir, was hat es hier, wie weit ist es zur nächstgrösseren Stadt, zum Bahnhof oder zur Schule? Klingt simpel, setzt aber eine wichtige gemeinsame Wissensbasis voraus. Die Marktanalyse bezieht sich dann ebenfalls auf diesen Standort. Wie viele Leute wohnen oder arbeiten hier und wer ist das genau? Wie strukturiert sich die Wirtschaft oder welche Infrastruktur befindet sich am Ort?

Einige Standorteigenschaften sind gut quantifizierbar, am besten in Form von Skalen,

wie zum Beispiel ÖV-Güte, Aussicht, Steuern oder das Preisniveau. Andere müssen in Relation zum Ort betrachtet werden. Bergsicht in Zürich oder in Glarus hat eine komplett unterschiedliche Bedeutung. Dasselbe gilt für Schulwege, Infrastrukturen oder etwa die Erschliessung von Ortschaften. Das Preisniveau eignet sich besonders gut, um die Qualität eines Standortes zu ermitteln. Der Preis (Quadratmeterpreise Kauf, Miete oder Bauland) ist am Ende das Resultat sämtlicher Standortüberlegungen und der damit verbundenen Standortgeschichte – quasi die Summe aller Einzelindikatoren auf den Punkt gebracht.

ABSTIMMUNG AUF DENKBARE ZIELGRUPPEN

Die Bedürfnisse und Anforderungen der Menschen und Firmen in Baden, Zürich, Chur oder St. Moritz sind sehr unterschiedlich. Senioren haben andere Bedürfnisse als junge Paare, Logistik-Unternehmungen andere als Detailhändler oder Dienstleister. Eine Abstimmung der Immobilie auf denkbare Zielgruppen bestimmt, welche Standortattribute wirklich relevant sind.

Zunächst muss die Immobilie nüchtern im Kontext der Zielgruppe und der Standortmerkmale betrachtet werden. Dann sollen die Ergebnisse – wo sinnvoll quantitativ bzw. qualitativ –, auf die regionalen Besonderheiten angepasst, ausgewertet werden. Ohne eine qualitative Beurteilung durch einen erfahrenen und vor allem ortskundigen Experten funktioniert das nicht. Daran werden alle digitalen Daten der Welt nichts ändern können.

Vorgefertigte Karten mit diversen Standortmerkmalen,

einem Gemeindesteckbrief, Lagetexten, detaillierten Betrachtungen von Einzelobjekten auf dem Markt, mit Baugesuchen, Preisdiagrammen, Insertionszeiten oder Preisindizes sind heute in wenigen Klicks für jede spezifische Adresse verfügbar. So geht die Bewertung deutlich schneller voran. Die Informationen sollten dabei so aufbereitet angeboten werden, dass diese vom Bewertungsexperten einfach übernommen, angepasst, ergänzt und beurteilt werden können. ■

UPDATE IMMODATACOCKPIT

Felix Thurnheer stellte anlässlich des Erfahrungsaustausches erstmals das neue Update von www.immodatacockpit.ch vor. Die Plattform bietet Markt- und Standortinformationen für den Wohnmarkt sowie für kommerzielle Immobilien. Illustrativ und praxisorientiert finden sich die Basisdaten in wenigen Klicks. Im Januar 2021 erfährt die Website ein Update und wird ergänzt mit Gemeindesteckbriefen, Lagetexten, Preisentwicklungen einzelner Inserate, umfangreicheren Objektbildern, integrierten Standortmerkmalen samt Baugesuchen, weiteren Diagrammen und Indizes.

DATEN ERFAHRUNGSAUSTAUSCH 2021

Mittwoch, 21. April und
20. Oktober 2021, 9.15 Uhr,
kv business school,
Sihlpostgasse 2, 8004 Zürich



*STEPHAN
WEGELIN

Der Autor ist Mitglied
BEK / SVIT und
Erfa-Organisator.

Die Zanella Partner Immobilien AG ist ein innovatives und erfolgreiches Immobilienunternehmen in Zollikon, am rechten Zürichsee. Wir sind ein motiviertes und kompetentes Team von 21 Mitarbeitenden. Mit Freude und Engagement bewirtschaften wir Mietliegenschaften sowie Stockwerkeigentum und sind im Bereich der Erst- und Wiedervermietung sowie im Verkauf aktiv.

Für den weiteren Ausbau unserer Firma suchen wir eine/n

Immobilienbewirtschafter/in mit eidg. FA, 80–100 % für ein Portefeuille bestehend aus Mietliegenschaften

Immobilienbewirtschafter/in mit eidg. FA, 80–100 % für ein gemischtes Portefeuille, STWEG/Mietliegenschaften

IHRE AUFGABEN

- Sie bewirtschaften ein eigenes Portefeuille bestehend aus Wohn- und Geschäftliegenschaften oder
- Sie bewirtschaften ein eigenes Portefeuille bestehend aus Stockwerkeigentum sowie Wohn- und Geschäftliegenschaften (Anteil je ca. 50/50)
- Sie führen periodische Reportings mit Eigentümern oder
- Sie organisieren und führen selbständig Stockwerkeigentümersammlungen
- Sie führen Vermietungsaufträge aus
- Sie haben schriftlichen und telefonischen Kontakt zu Mietern, Eigentümern, Hauswarten, Handwerkern und Behörden
- Sie stellen eine marktkonforme Vermietung des bestehenden Portefeuilles sicher
- Sie verantworten einen fachgerechten Liegenschaftenerhalt
- Sie betreuen das Portefeuille zusammen mit einer Assistenz und sind für die Führung verantwortlich

IHR PROFIL

- Eidg. Fachausweis Immobilienbewirtschafter/in
- Mehrjährige Erfahrung in der Immobilienbranche
- Initiative und innovative Persönlichkeit mit unternehmerischem Flair
- Sehr gute Deutschkenntnisse (stilsicher in Wort und Schrift)
- Selbständiges Arbeiten und kompetentes Auftreten
- Freude an abwechslungsreicher Arbeit in kleinem Team
- Führerschein Kat. B. und eigenes Fahrzeug

WARUM WIR

- Wir bieten eine interessante und abwechslungsreiche Arbeitsstelle in einem persönlichen und motivierten Umfeld
- Wir leben ab dem ersten Arbeitstag die Du-Kultur und haben einen guten Team-Geist
- Wir pflegen einen respektvollen und wertschätzenden Umgang zueinander
- Wir legen Wert auf kurze Entscheidungswege
- Wir haben strukturierte und organisierte Arbeitsabläufe, wir schätzen Ihre hohe Selbständigkeit
- Wir bieten Freiraum für persönliche Weiterentwicklung
- Wir bieten attraktive Arbeitsbedingungen mit Zusatzleistungen
- Wir bieten eine moderne Infrastruktur

Sind Sie eine Persönlichkeit, die gerne Verantwortung übernimmt und die Herausforderung sucht? Möchten Sie sich in einem motivierten, erfahrenen Team einbringen? Dann suchen wir genau Sie und freuen uns, Sie kennenzulernen. Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an:

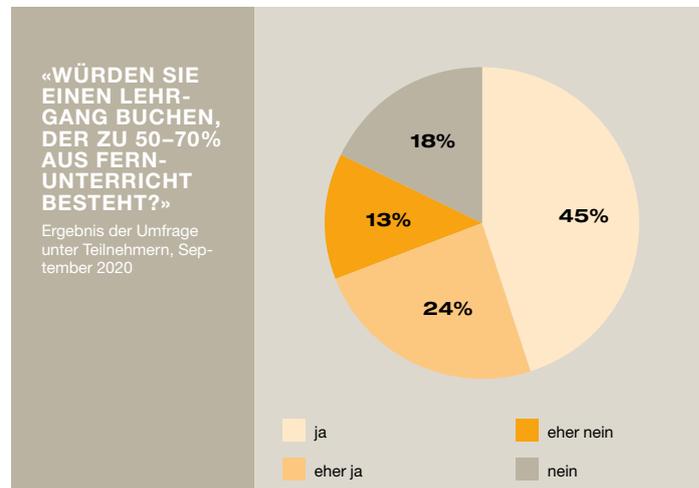
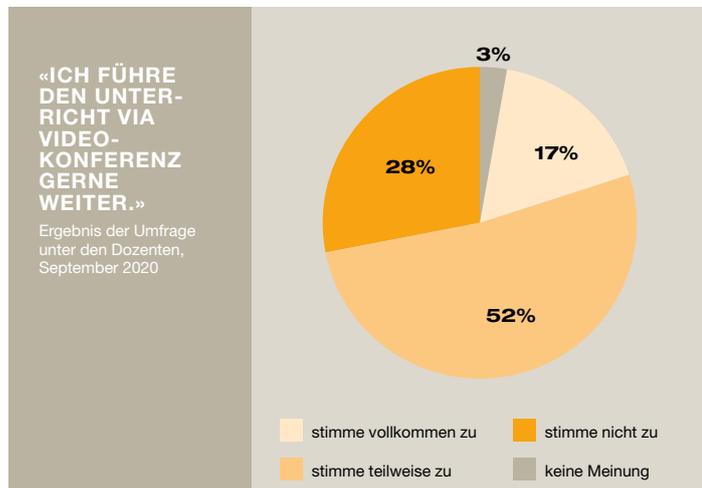


Zanella Partner Immobilien AG
Herr Oliver Zanella
Seestrasse 25, 8702 Zollikon
zanella@zanellaimmobilien.ch
www.zanellaimmobilien.ch

VIRTUELLER UNTERRICHT ALS GEBOT DER STUNDE

Mit dem zweiten Lockdown in der Berufsbildung ist der Unterricht der SVIT Swiss Real Estate School wieder zurück im virtuellen Klassenzimmer. Eine Umfrage zeigt, wie Teilnehmer und Dozenten den Online-Unterricht in der ersten Welle beurteilen.

TEXT – IVO CATHOMEN*



▶ POSITIVE BEURTEILUNG

Seit Anfang November findet der Unterricht der SVIT Swiss Real Estate School (SVIT School) in Übereinstimmung mit der Covid-19-Verordnung wieder im virtuellen Klassenzimmer statt. Davon betroffen sind alle Lehrgänge der Verbandsschule an den verschiedenen Standorten in der Schweiz. Für diesen zweiten Lockdown des Präsenzunterrichts in der Berufsbildung konnten die SVIT School und ihre Dozenten auf den Erfahrungen vom Frühjahr aufbauen.

In einer Umfrage vom September hat die SVIT School aufschlussreiche Erkenntnisse darüber gewonnen, wie Lehrgangsteilnehmer und Dozenten die bisherigen Erfahrungen mit dem virtuellen Unterricht einordnen. Teilgenommen haben 400 Studierende in den laufenden Ausbildungen, davon rund drei Viertel aus Lehrgängen zum eidgenössischen Fachausweis und ein Viertel aus Assistenz- oder Sachbearbeiterkursen in der Deutschschweiz.

Die Hälfte der Umfrageteilnehmer findet den virtuellen Unterricht in etwa gleich lehrreich wie den Präsenzunter-

richt (48%), zwei von fünf geben diesbezüglich dem Präsenzunterricht den Vorrang (41%). Allseits geschätzt wird der Wegfall der Reisezeit. Einige Teilnehmer beurteilen den virtuellen Unterricht sogar lehrreicher (11%) und können sich im Vergleich zum Präsenzunterricht besser oder gleich gut konzentrieren (52%). Vermisst wird jedoch der informelle Austausch in den Pausen, und einige Teilnehmenden finden es auch schwerer, Fragen zu stellen. In den Kommentaren wurde darauf hingewiesen, dass sich gewisse Fächer für virtuellen Unterricht besser eignen und dass es auch vom Dozenten abhängig ist, wie er oder sie den virtuellen Unterricht gestaltet. Die Teilnehmer waren auch im virtuellen Unterricht sehr gewissenhaft. 94% gaben an, dass sie an diesem gleich oft oder sogar häufiger teilgenommen haben wie am Präsenzunterricht.

DER ANTEIL DES VIRTUELLEN UN- TERRICHTS IST MASS- GEBEND

Ob die Teilnehmer einen Kurs buchen würden, der unabhängig der behördlichen Anordnungen zu 100% aus

virtuellem Unterricht besteht, ist nicht eindeutig. 46% antworten mit Ja oder eher Ja, gegenüber 54% mit Nein oder eher Nein. Ein Anteil von 50 bis 70% Fernunterricht ist in der Gunst der Teilnehmer ungleich höher – 70% ja oder eher ja, gegenüber 30% nein oder eher nein. Die Bedeutung des Präsenzunterrichts wird damit als Qualitätsmerkmal der Ausbildung unterstrichen, wobei der gezielte virtuelle Unterricht eine sinnvolle und gewünschte Ergänzung sein kann. Es ist davon auszugehen, dass die maximale Zustimmung zum Anteil des virtuellen Unterrichts wohl bei 30 bis 50% liegen dürfte.

DOZENTEN AM VIRTUELLEN UN- TERRICHT INTERESSIERT

Unter den Dozenten finden 39% den virtuellen Unterricht etwa gleich lehrreich, gegenüber 59%, die ihn für wenig lehrreich halten. Auch in der Einschätzung der Konzentration der Teilnehmer schneidet der Online-Unterricht weniger gut ab: 5% beurteilen die Teilnehmer als konzentrierter, 46% als gleich und 49% als weniger konzentriert.

69% antworten auf die Frage, ob sie den virtuellen

Unterricht gern weiterführen möchten, mit Ja oder eher Ja. In der ersten Welle fühlten sich 83% von der SVIT School gut oder eher gut vorbereitet. 42% wären bereit, Lernvideos als Podcasts zu erstellen, und 57% hätten auch keine Mühe damit, auf lange Sicht vollständig auf virtuellen Unterricht umzusteigen.

HYBRIDER UN- TERRICHT IN VORBEREITUNG

Derzeit ist die SVIT School mit Hochdruck an der Vorbereitung der Wiederaufnahme des Präsenzunterrichts in Kombination mit einem hybriden Angebot: Der Präsenzunterricht kann dabei von all jenen, die aus gesundheitlichen Überlegungen nicht physisch am Unterricht teilnehmen können, via Live-Streaming mit Interaktionsmöglichkeit verfolgt werden. ■



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

CORONA- MASSNAHMEN AUF BAUSTELLEN

Liegenschaftsverwalter und Hausbesitzer sollten genau darauf achten, dass Handwerker bei Unterhaltsarbeiten und kleineren Baustellen die Corona-Schutzmassnahmen einhalten. Sonst droht notfalls ein Baustopp.

TEXT – RETO WESTERMANN*

▶ BAUSTOPP IM WIEDERHOLUNGSFALL

Ende Oktober hat der Bundesrat die Massnahmen gegen das Coronavirus wieder verstärkt. Auf Baustellen hat die Verschärfung auf den ersten Blick keinen Einfluss. Doch wie andere Arbeitgeber auch, müssen Handwerksfirmen gemäss Arbeitsgesetz und Covid-Verordnung ihre Mitarbeitenden vor einer Ansteckung schützen. Auf grösseren Baustellen kümmert sich meist die Bauleitung darum und stellt die Infrastruktur dafür bereit. Tut sie es nicht, riskiert sie bei Kontrollen einen Verweis und im Wiederholungsfall gar die vorübergehende Schliessung der Baustelle. Bei kleineren Bauprojekten und bei Unterhaltsarbeiten an Liegenschaften ist die Lage unübersichtlicher. Oft existiert dort keine professionelle Bauleitung, die sich um Massnahmen kümmert. Manch ein Liegenschaftsverwalter oder privater Bauherr fragt sich deshalb, wie es bei Reparaturaufträgen oder einer kleinen Baustelle bezüglich Corona-Regeln aussieht, wer

Die Corona-Massnahmen von Bund und Kantonen gelten nicht nur für grosse Baustellen, sondern auch für kleine Projekte oder Unterhaltsarbeiten.

(BILD: RETO WESTERMANN)

die Einhaltung zu überwachen hat und welche Folgen Verstösse haben könnten.

SELBER HINSCHAUEN LOHNT SICH

«Grundsätzlich gelten die Vorgaben zum Schutz der Arbeiter für Baustellen aller Grössen», sagt Christopher Tillman, Baurechtsanwalt und Vorstandsmitglied der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB). Die Verantwortung für die Einhaltung liege auf jeden Fall beim jeweiligen Firmenchef. Kommt es zu einer Kontrolle und werden Verstösse festgestellt, ist das Vorgehen dasselbe wie bei grossen Baustellen: Im schlimmsten Fall ruhen dann die Arbeiten während einiger Tage. Als Verstösse gelten etwa das Fehlen von Handwaschmöglichkeiten



oder das Nichteinhalten von Abständen. Und auch ohne Kontrolle kann es Probleme geben: Kommt es zu einem Corona-Fall auf einer Baustelle und wurden keine Masken getragen, müssen unter Umständen alle betroffenen Handwerker in Quarantäne. Ein Stopp der Arbeiten aufgrund von Kontrollen oder einer Quarantäne ist auch für den Auftraggeber ärgerlich, da es zu Verzögerungen kommen kann. «Deshalb macht es Sinn, als Bauherr bei kleineren Vorhaben genau hinzuschauen und die Einhaltung der Regeln einzufordern», rät Tillman vom KUB-Vorstand. Ein besonderes Augenmerk gilt dabei Umbauten in Liegenschaften, die während der Bauzeit weiter genutzt wer-

den. Denn dort geht es nicht nur um den Schutz der Arbeiter, sondern auch um denjenigen der Nutzer – etwa wenn Handwerker in einer Wohnung arbeiten, während deren Mieter oder Besitzer anwesend sind. Letzteres ist vor allem auch für Liegenschaftsverwalter, die Unterhaltsarbeiten in Auftrag geben, wichtig zu wissen.

ABSTAND ODER MASKE

Doch wie sehen die aktuellen Regeln für Baustellen aus? Details dazu haben das Staatssekretariat für Wirtschaft und Arbeit (Seco) sowie die Suva in einem Merkblatt für Handwerksfirmen festgehalten (siehe Link). Die wichtigsten Vorgaben sind – Abstand halten: Auch auf

ANZEIGE

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

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG



Baustellen oder bei Unterhaltsarbeiten müssen Handwerker mindestens 1,5 Meter Abstand zueinander einhalten. Ausgenommen sind kurze Begegnungen im Freien – etwa auf einem Gerüst. Maskenpflicht: In Innenräumen ist das Tragen von Masken obligatorisch – ausser die Arbeiter sind in voneinander getrennten Räumen tätig. Hygiene: Alle Handwerker müssen Zugang zu einem Handwaschbecken mit fliessend Wasser und Seife haben. Ebenso sind Einwegtücher aus Papier oder ein Handtrockner vorgeschrieben. Existiert keine Handwaschmöglichkeit, muss Desinfektionsgel bereitgestellt werden. Personentransport: Bei der gemeinsamen Fahrt zur Baustelle müssen die Mitarbeitenden eine Maske tragen. Pausenbereich: Auch hier gelten die Abstandsregeln. ■

WEITERE INFORMATIONEN UNTER
WWW.SUVA.CH/DE-CH/MATERIAL/FACTSHEETS/
CORONA-BAU

LUNCHGESPRÄCHE NEU ALS LIVESTREAM

Aufgrund des Coronavirus können die Lunchgespräche der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) derzeit nicht live durchgeführt werden. Die KUB bietet die Veranstaltung deshalb neu online an. Den Anfang macht am 12. Januar das Referat von Stefan Bergamin von Expertconsult zum Thema «Rissprotokolle – rechtliche Pflichten, korrekte Erfassung, Merkpunkte für den Bauherren». Start ist um 12.15 Uhr, die Übertragung dauert rund 45 Minuten. Anmelden kann man sich bis zum 6. Januar direkt im Veranstaltungsbereich auf der Website www.kub.ch. Die weiteren Lunchgespräche im 2021 finden am 2. März, 4. Mai, 6. Juli und 9. November statt – so bald als möglich wieder live.



*RETO WESTERMANN

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

ANZEIGE

SIV

Finden Sie
den passenden Schätzer
für Ihr Objekt:

www | siv.ch



Nutzen Sie zudem:

Sensor
Service für aktuelle
Immobilienvergleichswerte

Marktreport
2x jährlich gegenwärtige
Marktdaten

Zoom
Fachmagazin für Schweizer
Immobilienbewerter

Stellenportal
Mitarbeitende via
SIV-Plattform finden

Profitieren Sie online von
unserer Schätzersuche

SIV
Schweizer Immobilienschätzer-Verband
Kompetenzpartner in Immobilienbewertungsfragen

Wenn's um Werte geht.

www.siv.ch

ELEKTROMOBILITÄT BEWEGT IMMOBILIEN

Die Elektromobilität wächst rasant: Laut Autoschweiz waren 10 von 100 verkauften Autos im Jahr 2020 rein elektrisch oder Plug-in-Hybride. Damit stellen sich im Bereich von Mietwohnungen und Wohneigentum neue Fragen. **TEXT – ILARIA BESOZZI***

BILD: ENERGIE 360°

Flexible Lösung für das Laden von Elektroautos in einer Tiefgarage. Die Systemwahl vereinfacht die Verwaltung.



► DAS E-FAHRZEUG ZU HAUSE ODER IM BÜRO AUFLADEN?

Diese Frage wird immer häufiger gestellt, und wir sind nicht überrascht: Schätzungen zufolge finden mehr als 80 Prozent der Ladungen zu Hause oder im Büro statt. Für diejenigen, die den Wert ihrer Immobilien steigern wollen, stellt die Elektromobilität eine grosse Chance dar. Die Verfügbarkeit einer Ladesäule wird zunehmend ein entscheidender Faktor bei der Wahl einer Wohnung oder eines Büros sein. Beginnen wir mit einem wichtigen Punkt in Bezug auf die Sicherheit: Normale Haushaltssteckdosen sind nicht dafür ausgelegt, so hohen Belastungen über einen so langen Zeitraum standzuhalten. Die Folge ist eine Überhitzung des elektrischen Systems, die zusammen mit dem Phänomen der Kontaktosion, welche durch den Anschluss des Ladekabels unter Last verursacht wird, eine Brandursache sein kann. Um dieses Risiko zu vermeiden, ist es notwendig, sich mit einer sogenannten Wallbox auszustatten, einem Elektrogerät, das in der Nähe Ihres

Parkplatzes installiert wird, normalerweise an der Wand hängt und mit dem Sie Ihr Auto in Sicherheit aufladen können.

DIE WAHL DES RICHTIGEN SYSTEMS

Ein weiterer, sehr wichtiger Punkt ist die Notwendigkeit, die vom Stromnetz aufgenommene Leistung zu begrenzen, falls sich mehrere E-Fahrzeuge im selben Gebäude befinden. Der gleichzeitige Ladeprozess könnte zu einer Überlastung des Stromnetzes sowie zu hohen Kosten für die Mieter führen. Aus diesem Grund ist ab zwei Ladesäulen, die an den gleichen Punkt des Verteilungsnetzes angeschlossen sind, ein Lastmanagement-System gemäss VSE-Werkvorschriften zwingend erforderlich. Auf diese Weise ist es möglich, die Leistung zu modulieren und Netzüberlastungen zu vermeiden. Dies ist jedoch nur möglich, wenn die Ladesäulen «miteinander reden» können. Aus diesem Grund empfiehlt es sich, die sogenannte Systemwahl relativ früh durchzuführen, um zu verhindern, dass

jeder Mieter mit einer eigenen Ladesäule anreist und diese dann nicht mit den übrigen vernetzen kann. Aus der Sicht derjenigen, die in die Elektrizitätsinfrastruktur investieren müssen, ist klar, dass das Ziel darin besteht, die Kosten so weit wie möglich zu minimieren.

Wir raten darum, eine klare Strategie zu definieren, d. h. zu überlegen, wie viele Parkplätze auf welchem Infrastrukturniveau ausstatten werden sollen und wie das Angebot zu einem späteren Zeitpunkt möglicherweise erweitern werden kann. In dieser Hinsicht ist es interessant zu sehen, was in anderen europäischen Ländern getan wurde: Schon seit einigen Jahren haben benachbarte Länder (wie Frankreich, Italien und Deutschland) die Vorbereitungen für die Installation von Ladeinfrastruktur in neuen Gebäuden als Pflicht gesetzlich festgehalten.

In der Schweiz wurde das Merkblatt SIA 2060 mit dem Titel «Infrastruktur für Elektrofahrzeuge in Gebäuden» herausgegeben, obwohl zurzeit keine gesetzliche Verpflichtung besteht. Die im Merkblatt

vorgeschlagenen Lösungen unterscheiden sich je nach Kategorie der Parkplatzbenutzer (Anwenderklassen genannt), seien es Mieter, Besucher, Mitarbeiter oder E-Bike-Benutzer, und je nach den möglichen Ausbaustufen der Infrastruktur, d. h. von der einfachen Bereitstellung eines Leerrohrs für Stromkabel (Ausbaustufe A – Pipe for Power) bis hin zur kompletten Installation einschliesslich der Ladesäule (Ausbaustufe D – Ready to charge).

INDIVIDUELLES VERBRAUCHSMANAGEMENT IST MÖGLICH

Für die Verteilung der Stromkosten zwischen den Eigentumswohnungen können unterschiedliche Lösungen gewählt werden. Am einfachsten ist es, die Kosten durch eine monatliche Pauschale zu teilen. Alternativ stehen Zugangs- und Zahlungssysteme zur Verfügung, die eine individuelle Überwachung des Stromverbrauchs ermöglichen. Der Mieter kann mit seiner eigenen dedizierten RFID-Karte auf die eigene Ladesäule zugreifen. Auf diese Weise erkennt die Station die Daten des Benutzers, der dann regelmässig eine Rechnung erhält. ■

SEMINAR ELEKTROMOBILITÄT

Das nächste Online-Seminar «Elektromobilität» findet am 23. Februar 2021 statt.

Weitere Informationen finden Sie in der Ausschreibung auf Seite 51.



*ILARIA BESOZZI

Die Autorin ist Co-Direktorin der Protoscar SA.

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 23.02.2021 (2. WIEDERHOLUNG)

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

- Milton Barella, dipl. Ing. ETHZ, MBA, Co-Director, Protoscar SA
- Ilaria Besozzi, lic. oec. Bocconi, Co-Director, 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

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: 04.05.2021–22.06.2021
 Dienstag, 18.00–20.45 Uhr
 Modul 2: 26.08.2021–28.10.2021
 Donnerstag, 18.00–20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

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

SVIT ZÜRICH

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

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

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

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION

ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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



Bestellformular für ein Jahresabonnement der «immobilia»

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

- | | | |
|---|-----------|-----------------|
| <input type="checkbox"/> Einzelabonnement | CHF 78.00 | |
| <input type="checkbox"/> 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

Weiterbildung im Homeoffice

Berufsbegleitend und zeitlich flexibel das eigene Lerntempo gestalten / Corona-Pandemie beschleunigt Trend zum digitalen und mobilen Lernen

BASEL (10.11.2020) – In unsicheren Zeiten ist eine fundierte Ausbildung das beste Fundament, um sich selbst beruflich zu positionieren und gegebenenfalls neu auszurichten. Wer auf solides fachliches Know-how zurückgreifen kann, kommt besser durch Krisenzeiten. Wer aktiv macht, gestaltet den Wandel und wird nicht überrollt. Hierzu gehört, sich stetig weiterzubilden und sein berufliches Wissen konstant auszubauen – auch von Zuhause aus. «Das Homeoffice stellt uns nicht nur vor neue, teilweise unbekannte Herausforderungen. Es bietet für die eigene Weiterbildung neue Chancen», betont Dr. Ralf Andreas Thoma, Studienleiter des Betriebswirtschaftlichen Instituts & Seminar Basel.

Nach einer Studie des deutschen Digitalverbandes bitkom hat Mitte März 2020 infolge der Corona-Pandemie jeder zweite Berufstätige (49 Prozent) ganz oder zumindest teilweise im Homeoffice gearbeitet. Nach einer im zweiten Quartal 2020 vom ifo-Institut durchgeführten Personalleiterbefragung haben laut Statista vor der Corona-Krise rund 40 Prozent der Belegschaften in Unternehmen von Zuhause aus gearbeitet. Während der Pandemie habe sich dieser Anteil um etwa 20 Prozentpunkte auf rund 60 Prozent gesteigert. Arbeitgeber rechnen laut einer aktuellen Studie der Unternehmensberatung PwC mit einem Anstieg der Home-Office-Tage gegenüber dem Vorkrisen-Niveau um 2,0 auf 3,3 Tage pro Woche (65 Prozent Steigerung). Sieben von zehn Arbeitnehmern wünschen sich das regelmäßige Arbeiten im Homeoffice. Vor der Krise waren dies nur 22 Prozent. Das Potenzial für den Arbeitsplatz zu Hause ist noch nicht ausgeschöpft. Theoretisch können laut einer Studie von Randstad 80 Prozent der Belegschaften im Homeoffice arbeiten.

Die Zeit im Homeoffice bringt eine ganze Reihe von Herausforderungen mit sich, z.B. die Arbeit, die Familie und sich selbst zu organisieren, die Zeit einzuteilen, sich immer wieder zu motivieren. Wieviel Zeit bleibt da in der knappen Zeit noch für Weiterbildung? Oder sollte man sich nicht besser auf die Arbeit und die neuen Herausforderungen konzentrieren?

Betriebliche Weiterbildung gehört zum Instrumentenkasten im Bereich der Personalentwicklung. Wenn es darum geht, Mitarbeiter langfristig an das eigene Unternehmen zu binden, zählt die Analyse, welche Seminarprogramme wichtig sind, längst zum strategischen HR-Management. Besser aus- und weitergebildete Mitarbeiter senken die Fluktuationsrate und gehen zufriedener der gestellten Aufgabe nach. 70 Prozent der Unternehmen investieren 2020 laut einer LinkedIn-Studie gezielt in die digitale Fort- und Weiterbildung ihres Personals. In Zeiten der Corona-Pandemie ist es wichtiger geworden, digitale Lernkonzepte zu nutzen. 60 Prozent der Personalentwicklungsexperten rechnen mit höheren Investitionen in E-Learning als 2019. 66 Prozent haben vor, mehr Geld für Webinare und virtuelle Live-Schulungen auszugeben.

Fundierte Weiterbildungsprogramme sind in der Regel berufsbegleitend organisiert und dauern oft mehrere Monate. Im normalen Arbeitsumfeld ist die Gestaltung der eigenen Lernsituation sehr wichtig, um solche Lehrgänge erfolgreich zu meistern, dabei geht es insbesondere um Umgang mit der Zeit, Stressbewältigung und Motivation. Hier bietet das Homeoffice eine Reihe von Chancen, um die Lernsituation so zu gestalten, alle diese Anforderungen gut zu bewältigen. «Ein Fernlehrgang bietet hierbei die beste Ausgangslage», betont Dr. Ralf Andreas Thoma.

BERUFSBEGLEITEND UND ZEITLICH FLEXIBEL

Vorträge und Seminare sind von gestern: Rund ein Drittel der deutschen

Unternehmen setzten im Nachgang der Corona-Pandemie geplante Präsenzveranstaltungen teilweise oder sogar vollständig digital um. Die Nutzung digitaler Lernmethoden ist laut einer Studie des Kompetenzzentrums Fachkräftesicherung (KOFA) am Institut der Wirtschaft (IW) in 36 Prozent aller Unternehmen gestiegen. Trotz Krise hätten zwölf Prozent der befragten Unternehmen ihr Angebot ausgebaut.

Der Trend ging schon vor der Corona-Pandemie zu digitalen und mobilen Formen des E-Distance-Learnings. Mit Corona kam die Beschleunigung des Trends. «Fernlehrgänge waren schon immer berufsbegleitend und in der Regel zeitlich flexibel möglich. Es gibt keine starren Zeitfenster. Man kann sich die Zeit einteilen und die Lehrgangunterlagen zur Hand nehmen, wenn es zeitlich am besten passt», bestätigt Dr. Ralf Andreas Thoma. Sehr wichtig für den Lernerfolg sei dabei eine seriöse Zeitplanung und regelmäßiges Lernen. «Es ist nicht so wichtig, wie viele Stunden man für den Lehrgang pro Tag und Woche aufwendet. Eine gewisse Routine und Regelmäßigkeit ist dennoch für den Lernerfolg wichtig», rät der Studienleiter.

KOMPAKT UND AUF DAS WESENTLICHE KONZENTRIERT

Fernlehrgänge fassen die wichtigsten Themen eines Fachs zusammen und konzentrieren sich auf das Wesentliche. «Darum ist kein zusätzliches, umfassendes Studium der Fachliteratur notwendig», ordnet der Studienleiter ein. Die Skripten eines Fernlehrgangs seien meist didaktisch sehr gut aufbereitet und inhaltlich fundiert. Noch ein wesentlicher Vorteil von Fernlehrgängen: In Seminaren muss sich der Dozent immer an der Gruppe orientieren. «Für einzelne Seminarteilnehmer geht es zu schnell, anderen ist das Tempo zu langsam. In einem Fernlehrgang bestimmt der Teilnehmende Lerntempo und auch Lerntiefe selbst», so Dr. Ralf Andreas Thoma.

Moderne Fernlehrgänge wie das Angebot am Betriebswirtschaftlichen



Dr. Ralf Andreas Thoma

Institut & Seminar Basel nutzen auch die digitalen Möglichkeiten. Neben den klassischen Lernheften auf Papier werden die Lehrgangunterlagen auch digital als eBook oder als PDF-Datei bereitgestellt. Online-Veranstaltungen wie Webinare oder Lernvideos begleiten die Lehrgänge und vertiefen die Lerninhalte (www.bwl-institut.ch).

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHES INSTITUT & SEMINAR BASEL AG

Das Betriebswirtschaftliche Institut & Seminar Basel AG bietet seit 1999 als privates Weiterbildungsinstitut ein praxisorientiertes effizientes Studienangebot. Das Institut hat im März 2007 das eduQua-Zertifikat erhalten. Das Schweizerische Qualitätszertifikat für Weiterbildungsinstitutionen wurde im März 2020 erneut bestätigt. Außerdem ist das Institut Mitglied im Schweizerischen Verband für Erwachsenenbildung (SVEB) und der European Association of Distance Learning (EADL). Weitere Infos unter www.bwl-institut.ch.

Die Atlas Business Language ABL GmbH als Schwesterunternehmen der Betriebswirtschaftlichen Institut & Seminar Basel AG hat sich seit 2001 auf Sprachkurse, insbesondere für Firmenkunden, in allen Geschäftssprachen spezialisiert. Zu den Kunden zählen internationale Konzerne wie Bisnode, EIFFAGE, MAN oder Mercedes Benz. Alle ABL-Trainer sind diplomierte Sprachlehrer mit mindestens drei Jahren Berufserfahrung. Dies garantiert einen lebendig gestalteten, auf die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmer zugeschnittenen Unterricht. Weitere Infos unter www.atlas-business-language.ch.

WEITERE INFORMATIONEN:

Betriebswirtschaftliches
Institut und Seminar Basel AG
Wartenbergstrasse 9
CH-4052 Basel
+41 (0)61 261 2000
info@bwl-institut.ch
www.bwl-institut.ch



Wir unterstützen Sie auch in der kalten Winterzeit.



Silberfischchen: Für den Menschen ein Lästling für Bücher eine erstzunehmende Bedrohung

WIE LEBEN DIE SILBERFISCHCHEN?

Obwohl Silberfischchen nicht fliegen können, verbreiten sie sich sehr schnell und kommen praktisch überall vor. In Privatwohnungen, in Lebensmittelbetrieben und in Bibliotheken fühlen sie sich am wohlsten. Die Tiere sind nachtaktiv, leben sehr versteckt und werden kaum wahrgenommen. Erst wenn nachts im Badezimmer das Licht eingeschaltet wird, bemerkt man die Insekten, die schnell das Weite suchen und sich unter Schränken oder hinter Fussleisten verstecken.

Die Urinsekten benötigen ein feucht-warmes Klima, um überleben zu können. Temperaturen von 25 bis 30 Grad, sowie eine Luftfeuchtigkeit von 80 bis 90% sind optimale Lebensbedingungen für Silberfischchen.

SCHÄDEN DURCH DIE HAUSMAUS

Bei einem Befall von Hausmäusen sollte sofort gehandelt werden. Hausmäuse sind sehr neugierige Nagetiere und fressen mit ihren Zähnen alles an. So sind Getreidelager, Lebensmittelmärkte, Gaststätten und Produktionshallen bevorzugte Wohnräume

der Hausmaus. Durch Frass- und Kotspuren machen die Tiere auf sich aufmerksam. Durch beschädigte Kabelverbindungen kann es zu Ausfällen bis hin zu gefährlichen Kabelbränden kommen.

Die Hausmaus richtet aber nicht nur wirtschaftlichen Schaden an, sondern kann auch für den Menschen gefährliche Krankheiten übertragen. Die wichtigsten bakteriellen Infektionskrankheiten, die regelmässig bei der Hausmaus gefunden werden, sind Leptospiren, Salmonellen und Pasteurellen. Übertragen werden Bakterien und Viren durch den Mäusekot.

Wir von Plagex wünschen Ihnen und Ihren Liebsten eine besinnliche Weihnachtszeit und einen gesunden Rutsch in das neue Jahr.

WEITERE INFORMATIONEN:

Plagex GmbH
Floraweg 6, 8810 Horgen
www.plagex.ch, info@plagex.ch
044 725 36 36



Mit einem Lichtschachtgitter nach Mass könne Sie das Eindringen der Schädlinge verhindern.



Mäuse / Ratten: verunreinigen Lebensmittel und Räume mit Urin und Kot



Wanderratten

Plagex
professionelle Schädlingsbekämpfung

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

Das Statussymbol aus Stahl



Servicetechniker von Forster kümmern sich um Geräte sämtlicher Marken und Hersteller.

Genau wie Autos sind Forster Küchen aus Stahl. Sie machen viel Spass und vereinfachen das Leben. Nur in den Service müssen die formschönen Küchenklassiker nie, denn einmal hergestellt und montiert, halten sie für die Ewigkeit. Damit zeigt sich: Die Investition in eine zeitlose Stahlküche von Forster ist nachhaltig – im mehrfachen Sinn.

Die Langlebigkeit der Forster Küchen kombiniert mit ihrem klaren Design überzeugt Investoren, Architekten und Genossenschaften. Der Erfolg von Forster lässt sich aus unterschiedlichen Blickwinkeln erklären. Einerseits liegt Kochen im Trend – und viele Menschen geniessen ihre Zeit in der Küche gerne als wertvolles Hobby, als geselliges Erlebnis oder als Investment in die eigene Gesundheit. Diese Entwicklung geht Hand in Hand mit dem momentanen Mangel an gewinnbringenden Anlageoptionen sowie der Aufwertung des eigenen Zuhauses bedingt durch die Coronakrise. «Auf diese gesellschaftliche Entwicklung hat Forster bereits seit 1953 eine klare Antwort», ist Silvio Marti, Chief Operation Officer von Forster, überzeugt. «Forster baut seit über 60 Jahren hochwertige, pflegeleichte und nachhaltige Küchen, die eine Anlage von bleibendem Wert darstellen.»

ELEFANTENSTARKE STAHLKÜCHEN

Pro Jahr verarbeitet Forster in ihrer hellen Produktionshalle in Arbon über 2.500 Tonnen Stahl, was etwa dem Gewicht von 500 Elefanten entspricht. Die 110 gestanzten, abgekanteten und an den Ecken verschweissten Blechteile, aus denen eine Küche durchschnittlich besteht, werden dann auftragsbasiert mit umweltverträglichem Pulverlack gebrannt. In ihrem Innern werden recycelte Kartonwaben mit biologisch abbaubarem Klebstoff verleimt. Durch diesen Vorgang – die sogenannte Sandwich-Konstruktion – werden die grossflächigen Stahlteile geräuscharm und äusserst formstabil: Sie halten bis zu 1.000 kg Zugkraft aus. Vor Ort montieren und verpacken die Mitarbeitenden von Forster die robusten Küchen, wobei

eine Küche ungefähr fünf bis sechs Europaletten benötigt. Fein säuberlich aufgereiht warten pro Tag etwa 12 bis 14 Küchen auf ihren Verlad – und ihre Reise in ein neues Daheim. In Überbauungen und Schulküchen findet letztlich die abschliessende Montage statt: «Wir verkaufen momentan fast ausschliesslich innerhalb der Schweiz», weiss Silvio Marti. «Entscheidungs-träger bei Genossenschaften und Verwaltungen sowie Architektinnen und Architekten schätzen die servicearme Dauerhaftigkeit und schlichte Ästhetik der Forster Küchen.»

RUNDUM-SORGLOS-SERVICE VON FORSTER

Und was, wenn die Waschmaschine nicht mehr abpumpt oder der Backofen nicht mehr heizt? Für viele Verwaltungen kann die Koordination zwischen verschiedenen Marken bei meist dringenden Problemen in Küchen oder Waschküchen aufwändig sein. Forster bietet hierfür eine einfache

Lösung: kompetenten Allround-Service aus einer Hand. Als Ansprechpartnerin für Haushaltsgeräte, Küchen und Waschküchen sämtlicher Hersteller beschleunigt und vereinfacht Forster so Reparatur- und Austauschprozesse. «Egal, welches Problem Sie in der Waschküche, Küche oder mit ihren Geräten haben: Forster kümmert sich schnell und unkompliziert darum», fasst Rodolfo Cavallini, Key Account Manager Service, die Serviceleistungen von Forster zusammen.

QUALITATIV HOCHWERTIGER SERVICE

Das erfahrene Team an Servicetechnikern legt besonders grossen Wert auf die richtige Diagnose und transparente Kommunikation mit den Kunden. Es kümmert sich um mögliche Garantien sowie Kontakte zu Herstellern, repariert Haushaltsgeräte vor Ort oder tauscht diese auf Wunsch aus – aktuell unter Einhaltung erhöhter Hygienemassnahmen. Auch dieser Vollservice wird momentan schweizweit kontinuierlich ausgebaut, das umfassende Angebot ist attraktiv. «Wir liefern unseren Kundinnen und Kunden ausschliesslich Produkte von höchster Qualität», verspricht Silvio Marti, der Chief Operation Officer, «sowohl, was unsere Serviceleistungen anbelangt, als auch in der Produktion unserer beliebten Stahlküchen.»

TESTRUNDE IN DER FORSTER KÜCHE

Beurteilen kann das am besten, wer schon einmal selber gekocht und gewirkt hat in einer Forster Küche: Die pulverlackierten Oberflächen sind griffig und äusserst hygienisch, die patentierten Scharniere wartungsfrei und unauffällig, die klaren Formen der Stahlküchen ein Genuss für designaffine Augen. «Dazu kommt dann natürlich die kulinarische Verarbeitung in der Küche», ergänzt Marti, «Kochen ist und bleibt ein Erlebnis für alle Sinne.» Schweizweit laden daher sieben Küchenstudios

dazu ein, die einmaligen Forster Küchen zu entdecken. Ab kommendem Jahr 2021 macht es eine Genussmanufaktur in Arbon zusätzlich möglich, mit regionalen Köchen in einer neuen Forster Küche zu kochen und die produktiven Statussymbole aus Stahl hautnah zu erleben. Wer weiss: Vielleicht könnten Sie ja bei einem Besuch diskutieren, zu welcher Automarke die überzeugend langlebige und formschöne Küchenmarke aus Stahl am besten passt.

WOLLEN SIE FORSTER KÜCHEN ENTDECKEN UND BESICHTIGEN?

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

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

SIND SIE INTERESSIERT AN UNSEREN SERVICELEISTUNGEN?

Unser Team freut sich auf Ihre Kontaktaufnahme:

Service-Telefonnummer: 0848 447 100
Service-Mail: service@forster-home.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

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

forster



Die Stahlküchen von Forster sind langlebig, wartungsfrei und zeitlos schön.

Ermensee, Courgevax und Bülach gewinnen Minergie-Rating 2020



Basel, 18. November 2020. Die Gemeinden Ermensee (LU), Courgevax (FR) und Bülach (ZH) stehen 2020 zuoberst auf dem Podest des zweiten nationalen Minergie-Ratings. Minergie zeichnet erneut die Gemeinden aus, welche seit 1998 und speziell in den vergangenen zwei Jahren am meisten nach Minergie gebaut und zertifiziert haben und so einen beachtlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Die nationalen Gewinnergemeinden dürfen sich über ein Sponsoring des E-cargobike-Sharings carvelo2go oder einen Beitrag an ein Elektrovelo für die Gemeinde freuen.

Am 01.01.2020 zählte die Schweiz 2 202 Gemeinden. In 1955 Schweizer und Lichtensteiner Gemeinden steht mindestens

ein zertifiziertes Minergie-Gebäude. Alle diese Gemeinden machen beim Minergie-Rating für Gemeinden mit. Dieses Jahr hat in der Kategorie «kleine Gemeinden» die Luzerner Gemeinde Ermensee, in der Kategorie «mittlere Gemeinden» die Fribourger Gemeinde Courgevax und in der Kategorie «grosse Gemeinden» die Zürcher Stadt Bülach gewonnen. Das Minergie-Rating wird alle zwei Jahre wiederholt.

Damit möchte Minergie die Bedeutung der Gemeinden im Kampf gegen den Klimawandel unterstreichen und sich bei ihnen für Ihr Engagement bedanken. «Gemeinden sind wichtige Akteure in der Förderung von energieeffizienten Bauweisen und erneuerbaren Energien. Sie können

durch die Schaffung attraktiver Rahmenbedingungen und ihre Vorbildrolle als öffentlicher Bauherr eine grosse Wirkung erzielen. Zudem sind sie für die Bevölkerung eine wichtige Anlaufstelle in Fragen zum Bauen», betont Andreas Meyer Primavesi, Geschäftsleiter Minergie. «Besonders in der Modernisierung des bestehenden Gebäudeparks liegt noch in allen Gemeinden viel Potenzial. Wir bedanken uns bei den Siegergemeinden für ihr aussergewöhnliches Engagement.»

In drei Grössen kategorien hat Minergie in fünf Kriterien Punkte vergeben. So entsteht ein nationaler Vergleich aller Gemeinden in Bezug auf das energieeffiziente Bauen. Neben den Kriterien Anzahl Zertifikate

Neubau, Modernisierung und die schwieriger zu erreichenden Spezialzertifikate (Minergie-A, Minergie-P und Minergie-ECO), sowie der total zertifizierten Fläche, jeweils pro Einwohner gerechnet, wird auch das Engagement der Gemeinden mit Punkten belohnt. In diesem Jahr besonders gewichtet wird das in den vergangenen zwei Jahren Erreichte. Alle Podestplatzierten des nationalen Minergie-Ratings 2020 sind nach Kategorie in der Tabelle aufgelistet.

WEITERE INFORMATIONEN:

Minergie
www.minergie.ch

Rang	Kategorie Kleine Gemeinden (< 1000 Einwohner)	Mittlere Gemeinden (1001 - 10'000 Einwohner)	Grosse Gemeinden (> 10'000 Einwohner)
1. Rang	Ermensee (LU)	Courgevax (FR)	Bülach (ZH)
2. Rang	Baldingen (AG)	Tramelan (BE)	Weinfelden (TG)
3. Rang	Bure (JU)	Andermatt (UR)	Zollikofen (BE)

Die Podestplatzierten des nationalen Minergie-Ratings 2020 nach Kategorie.

Rang	Kategorie Kleine Gemeinden (< 1000 Einwohner)	Mittlere Gemeinden (1001 - 10'000 Einwohner)	Grosse Gemeinden (> 10'000 Einwohner)
1. Rang	Oberwil bei Büren	Tramelan	Zollikofen
2. Rang	Niederhünigen	Uttigen	Münsingen
3. Rang	Gurbrü	Kaufdorf	Burgdorf

Auch im Kanton Bern werden die besten Gemeinden ausgezeichnet. Auf dem Podest des Berner Ratings stehen die Gemeinden Oberwil bei Büren (kleine Gemeinden), Tramelan (mittlere Gemeinden) und Zollikofen (grosse Gemeinden).

Minergie ist seit 1998 der Schweizer Standard für Komfort, Effizienz und Werterhalt. Mehr als eine Million Menschen nutzen Minergie in ihrem Alltag; bereits sind etwa 50 000 Gebäude zertifiziert. Im Zentrum stehen der Wohn- und Arbeitskomfort für die Gebäudenutzenden in Neubauten und bei Modernisierungen. Die drei bekannten Baustandards Minergie, Minergie-P und Minergie-A können mit den drei frei kombinierbaren Zusatzprodukten ECO, MQS Bau und MQS Betrieb/PERFORMANCE ergänzt werden. Mit der Systemerneuerung ermöglicht Minergie einen vereinfachten Weg 3 für die energetische Erneuerung von Wohngebäuden. Minergie sorgt somit für eine Qualitätssicherung in der Planungs-, Bau- und in der Betriebsphase.

MINERGIE®

Handlauf im Freien auch für wenige Stufen

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

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

FLEXO KENNT SICH AUS

Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe

soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe – am besten solche, die handwarm und taktile 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 0.30m 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 fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf Art. 58 OR.

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 schön aus. Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter www.flexo-handlauf.ch oder Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

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

WEITERE INFORMATIONEN:

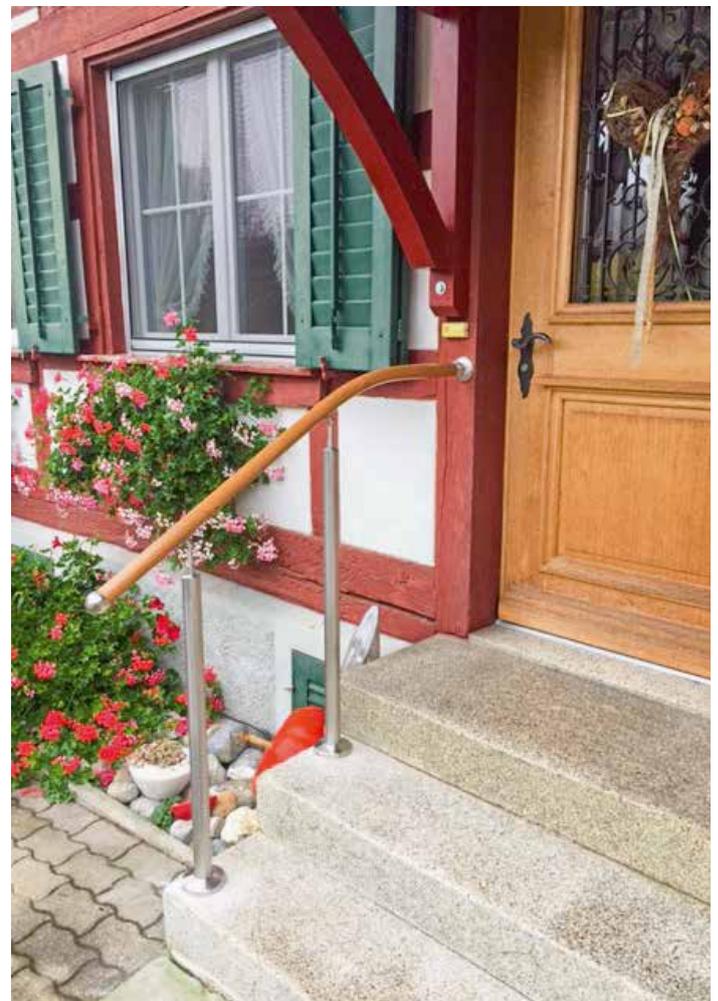
Flexo-Handlauf GmbH
Seenerstrasse 201
8405 Winterthur
Tel. 052 534 41 31
www.flexo-handlauf.ch



Beidseitige Handläufe



2-3 Stufen, unterschiedliche Stufenbreite



Handlauf optisch passend zur Haustüre

«Wenn Sie durch diese Türe treten, verlassen Sie Hamburg» Ein Schweizer Start-up eröffnet mitten in Hamburg einen Virtual Reality Pop-up Store



Pop-up Store Hamburg 2020

Gerade jetzt in Zeiten von Corona würden sich die meisten Menschen gerne irgendwo anders hin-beamen. Wie wäre es in die Zukunft, mit einem realen 360°-Blick ins geplante Eigenheim? Das Schweizer Start-up HEGIAS machte im November 2020 mitten im Zentrum von Hamburg in ihrem Virtual Reality Pop-Up-Store genau das möglich. Passanten, aber vor allem auch Akteure der Bau- und Immobilienbranche können die revolutionäre Lösung ab sofort erleben.

Im Virtual Reality Pop-Up-Store an der Altstädter Strasse 13 in Hamburg traten die Besucher ein, um möglichst schnell den Raum wieder zu verlassen. Mit der Virtual Reality (VR)-Brille verabschieden sich die Besucher in eine andere Welt. Die Echtheit der Visualisierung verblüfft und lässt schnell vergessen, dass das Gebäude, welches man 1:1 begeht, gar noch nicht steht.



Area Sales Manager Florian Schröder

KOMMUNIKATION UND VISUALISIERUNG IN CORONA-ZEITEN

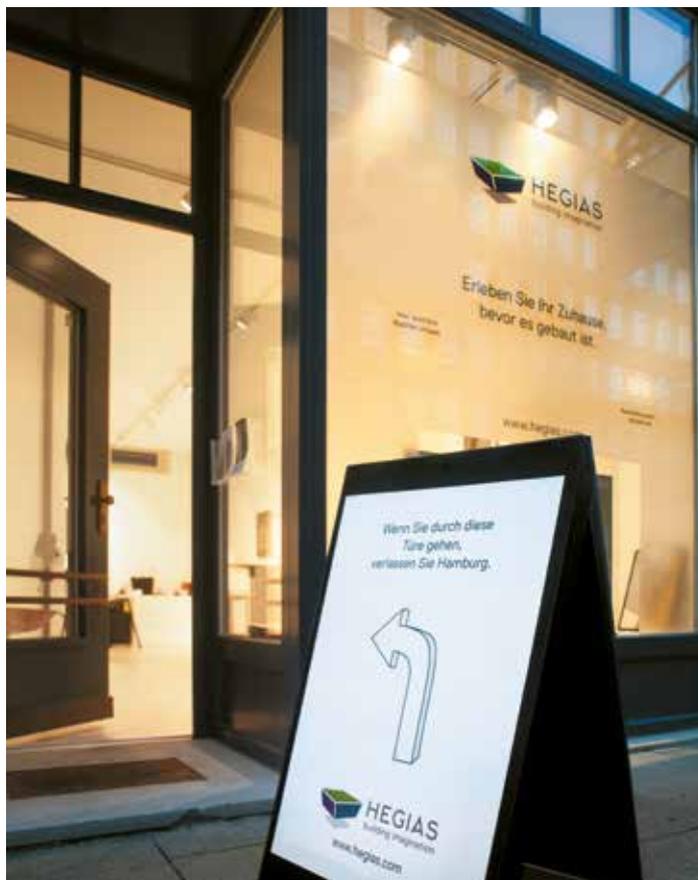
Auch wird schnell vergessen, dass man sich eigentlich in der Realität immer noch in Hamburg befindet; vor allem dann, wenn plötzlich ein «Grüezi» ertönt. Mit der Multiuser-Funktion können sich die 867 Kilometer entfernten Kollegen aus Zürich direkt ins Geschehen reinbeamen. Fast wie in Echt steht man sich mit einem Avatar gegenüber und kann so gemeinsam – ortsunabhängig – die Bauobjekte virtuell begehen und besprechen. Gerade in Zeiten von Social Distancing bietet HEGIAS VR einen enormen Mehrwert für jegliche Projekte, bei denen der Kontakt Vertrauen schafft und die Kommunikation mit verschiedenen Akteuren wichtig fürs Weiterkommen und das Erreichen der Ziele ist.

EIN VIELSEITIGES WERKZEUG FÜR DIE ARCHITEKTUR, DEN BAU UND DEN VERKAUF

Spannend ist die innovative Lösung für alle, die in der Bau- und Immobilienbranche tätig sind oder selber als Bauherr ein Eigenheim planen. HEGIAS VR ist jedoch nicht bloss eine weitere Visualisierungsmöglichkeit. Architekten, Fachplaner oder auch Interior Designer können im Browser oder direkt in der Virtual Reality ihre Pläne während jeder Phase gemeinsam begehen, besprechen und Änderungen markieren, verschiedene Farb- und Materialvarianten ausprobieren sowie Räume möblieren. Indem HEGIAS VR cloudbasiert ist und über jeden beliebigen Browser funktioniert, benötigt HEGIAS VR keinerlei Installationen und das Projekt für alle immer auf dem aktuellen Stand verfügbar.

HEGIAS VR ROADSHOW ALS MESSE-ERSATZ

Obwohl HEGIAS VR auch im Browser betrachtet werden kann und sogenannte Live-Demos damit für Interessierte von überall her möglich sind; das perfekte Erlebnis erhält man mit einer VR-Brille. Da derzeit sämtliche Messen und Veranstaltungen coronabedingt abgesagt



werden, hat HEGIAS kurzerhand das Pop-up-Store-Konzept entwickelt, so dass sie Interessierten rund um Hamburg und bald in weiteren Deutschen Ballungszentren das Equipment zur Verfügung stellen können, ihre Pläne mit ihren Kunden zu begehen. Passanten und Interessierte haben die Möglichkeit, die Innovation je nach Verfügbarkeit live zu erleben. Fachleute wie Architekten, Ingenieure, Arealentwickler, Makler, Ladenbauer oder Interior Designer können sich einen Termin reservieren.



HEGIAS IN KÜRZE

Das Schweizer PropTech-Start-up HEGIAS AG hat die weltweit erste, automatisierte, browserbasierte Virtual Reality Lösung für die Planungs-, Bau- und Immobilienbranche entwickelt. Das PropTech-Unternehmen mit Sitz in Zürich, Lugano und bei München wurde 2017 gegründet und beschäftigt heute 30 Mitarbeitende. Regelmässig taucht der Firmennamen in den Top-Ten-Listen der europaweit vielversprechendsten Start-ups auf. Die zukunftsweisende Technologie HEGIAS VR ermöglicht es, Planungsdaten innert Minuten in der virtuellen Welt von mehreren Personen gleichzeitig und ortsunabhängig zu begehen, betrachten, besprechen und verändern. In Echtzeit.

www.hegias.com

WEITERE INFORMATIONEN:

HEGIAS AG

Neugasse 6, CH-8005 Zürich
+41 43 501 17 70
www.hegias.com, contact@hegias.com



Schulthess: Vorreiter in digitalen Lösungen



Roman Köppel, Leiter Vertrieb Homecare bei Schulthess

Roman Köppel ist Leiter Vertrieb Homecare bei Schulthess. Im grossen Interview verrät er die grössten Vorteile des digitalen Zahlungssystems washMaster und wie Liegenschaftsverwaltungen, Eigentümer und Mieter davon profitieren. Aber nicht nur: Das System bietet auch einiges für Stockwerkeigentümergeinschaften.

WELCHE IDEE STECKT HINTER DEM DIGITALEN ZAHLUNGSSYSTEM SCHULTHESS-WASHMASTER?

Gleich mehrere! Zum einen legen wir als Schweizer Traditionsunternehmen sehr grossen Wert darauf, Vorreiter im Bereich Digitalisierung zu sein. Zum andern suchen wir für unsere Kundinnen und Kunden Lösungen, die einen Mehrwert bieten. Wir wissen, dass gerade die Verwaltung von Gemeinschaftswaschküchen sehr aufwändig ist, und wir suchten nach einer digitalen Lösung, um die Prozesse zu vereinfachen.

WAS BIETET DER WASHMASTER DEN LIEGENSCHAFTSVERWALTUNGEN?

Der washMaster funktioniert bargeldlos. Es muss keine Kasse mehr geleert werden, also kann auch nichts mehr gestohlen werden. Ging in der Vergangenheit eine Washkarte verloren, musste man mühsam eruieren, wie viel Geld auf der Karte war. Das führte immer zu Diskussionen, einem grossen Zeit- und finanziellen Aufwand. Das fällt mit dem washMaster alles weg, weil die ganze Arbeit im Hintergrund über das System erledigt wird. Eine Verwaltung kann diesen Aufwand quasi an Schulthess outsourcen.

WELCHE VORTEILE HAT DER WASHMASTER FÜR EIGENTÜMER?

Für den Eigentümer hat der washMaster den Vorteil, dass er pro Gerät, pro Liegenschaft und pro Programm einen anderen Preis definieren kann, der genau auf die einzelne

Liegenschaft zugeschnitten ist. Er hat den absoluten Überblick über die Auslastung der Maschinen und kann so entscheiden, ob er zusätzliche braucht oder auch Geräte umplazieren kann. Der washMaster bietet ihm also den absoluten Überblick über die Kapazitäten und Ressourcen. Der ganze Betrieb einer Waschküche wird wesentlich günstiger, da die Kosten fürs Cash-Handling, für den Ersatz der Karten und für das ganze Betreiben der Maschinen wegfallen. Da auch die manuelle Arbeit wegfällt, spart er ausserdem viel Zeit. Ein weiterer Vorteil ist, dass über den digitalen Waschkalender genau definiert werden kann, von wann bis wann gewaschen werden darf und wie viel oder wie lange eine Person maximal waschen kann. Dementsprechend verhindert das System sogar Konflikte, die in Waschküchen schnell einmal entstehen. Und noch etwas: Wenn eine Maschine defekt ist, kann man nachschauen, wer zuletzt gewaschen hat und warum sie kaputtging. Das erspart Diskussionen mit den Mietern.

WIE PROFITIEREN MIETERINNEN UND MIETER?

Beim Schulthess-washMaster kann sich der Mieter, die Mieterin selbst registrieren und mittels unterschiedlichen Zahlungsmöglichkeiten Guthaben auf den persönlichen Account laden. Das ist ein virtuelles Guthaben, das in unserer Cloud und nicht auf einer Karte abgespeichert ist. Mit diesem Guthaben kann an den Maschinen bezahlt werden. Dabei decken wir alle in der Schweiz gängigen

SO FUNKTIONIERT DER SCHULTHESS-WASHMASTER

Jede Maschine – neue Schulthess-Maschinen, Schulthess-Maschinen von älterem Baujahr, aber auch Fremdmaschinen – kann mit dem washMaster-Terminal vernetzt werden. Jedes Terminal benötigt eine Internetverbindung, weil alle Zahlungs- und Informationsströme über den digitalen Weg laufen. Der Schulthess-washMaster bündelt alle Zahlungen, die Verwaltung erhält Ende Monat eine übersichtliche Abrechnung. Die ganzen Micropayments, die im Hintergrund laufen, werden über Schulthess abgewickelt.

Zahlungsmöglichkeiten ab: Kreditkartenformate, Twint oder Überweisung per Einzahlungsschein. Gerade Letzteres ist für ältere Menschen gedacht, die sich oft noch gewohnt sind, auf der Post ihre Einzahlungen zu erledigen. Damit sind wir sehr breit aufgestellt und zudem generationenneutral – wir haben für jede Generation und jedes Bedürfnis das entsprechende Zahlungssystem. Für den Mieter hat das System zudem den Vorteil, dass er über einen Online-Waschkalender genau sieht, wann die Maschine besetzt und wann sie frei ist. Ausserdem erhält er eine Meldung auf sein Smartphone, wenn die Maschine fertig ist. Das macht das Wäschewaschen sehr effizient. Auch hier haben wir an die ältere Generation gedacht: Diese Mieterinnen und Mieter können weiterhin fix für den gewohnten Waschtage eingetragen werden. Alle anderen haben daneben trotzdem die Möglichkeit, die Maschinen spontan nach Verfügbarkeit zu nutzen.

WER PROFITIERT SONST NOCH?

Erwähnen möchte ich hier den besonderen Vorteil für Stockwerkeigentümerinnen und -eigentümer. Wenn eine neue Maschine angeschafft werden soll, stellt sich immer die Frage, wer wie viel an die Maschine zahlt, weil ja nicht alle die Maschinen gleich oft nutzen. Der washMaster ermöglicht eine verursachergerechte Finanzierung der Maschinen. Dabei kommen ganz neue Finanzierungsmodelle infrage: Man kann Maschinen auch mieten oder sie über Pay-per-Wash, also pro Waschzyklus, bezahlen.



ÜBER SCHULTHESS

Schulthess ist seit 1845 die führende Schweizer Unternehmensgruppe in der Wäschetechnik und steht für Innovation in der Wäschepflege. Als Pionier geht Schulthess neue Wege mit dem Ziel, das Leben im Alltag zu vereinfachen.

Das Schweizer Traditionsunternehmen entwickelt und produziert hochwertige Maschinen, Anlagen und Systemlösungen für private, gewerbliche und industrielle Kundschaft. Der nationale und internationale Verkauf wird durch professionelle Serviceleistungen ergänzt. Schulthess-Geräte heben sich durch hohe Funktionalität, Leistung und Langlebigkeit ab und stehen für Schweizer Premiumqualität.

WEITERE INFORMATIONEN:

Schulthess Maschinen AG
Landstrasse 37
8633 Wolfhausen
T 055 253 51 11



Schulthess-Maschinen fürs Mehrfamilienhaus mit washMaster

Hochwertig, langlebig, sicher – das zahlt sich aus

Seit 1982 ist die Armaturenlinie KWC DOMO auf dem Markt, hat sich millionenfach bewährt und gehört zu den beliebtesten der Schweiz: Weil sie einfach rundum gut ist, zuverlässig funktioniert und dank ihrer Perfektion insbesondere für Profis und Investoren einen absolut sicheren Wert verkörpert. Damit das so bleibt, wurde die Armaturenlinie über die Jahrzehnte immer wieder dem neusten Stand der Technik angepasst und im Design jeweils sanft aktualisiert. Die neueste Generation, KWC DOMO I 6.0, ist die beste aller Zeiten.

KWC DOMO I 6.0 – ZUVERLÄSSIG, ZUKUNFTSSICHER

Die neue Generation ist technisch und ästhetisch auf Zukunft programmiert. So übertrifft die neue innovative Plattform TREPLUS die nationalen und internationalen Standards bezüglich Sicherheit, Trinkwasser-Hygiene und Gesundheit. Es werden moderne Keramikscheiben-Kartuschen eingesetzt. Dank des raffinierten technischen Aufbaus der neuen Plattform kann die Kartusche mit wenigen Handgriffen demontiert und anschliessend schnell

und einfach wieder eingesetzt werden. Das Gesamtsortiment für Bad und Küche bietet für Neubau und Renovationen clevere Lösungen in einem klaren, konsequenten Styling. Eine Armaturenlinie für alle Anwendungen im Haus.

NEUES DESIGN / NEUE TECHNIK

- Feine, schlanke Silhouette mit geringem Gesamtdurchmesser und perfekten Proportionen.
- Hebel und Kappe formen eine Einheit – ohne Schlitz. Das sorgt für noch mehr Hygiene.
- Langer Hebel – wie das Vorbild – in neuer Formgebung. Besonders angenehme Haptik, intuitive, leichte Bedienung und Ergonomie.
- Lift für Ablaufventil platzsparend und diskret in der Hinterseite der Armatur integriert; einfache, logische Bedienung.
- Neoperl Strahlregler sorgt für einen weichen, spritzfreien Strahl und reduziert dabei Wasser- und Energiekosten. Erfüllt und übertrifft alle nationalen Normen und Gesetze.
- Die technische Plattform TREPLUS gewährleistet Zuverlässigkeit,

Servicesicherheit und reibungsloses Funktionieren.

- KWC Steuerpatrone M 35 OP – das Herzstück.
- Keramikscheiben-Technologie.
- Kartusche für äusserst präzise Einstellung der Wassermenge und -temperatur.
- Service-Sicherheit.

DAS SORTIMENT

KWC DOMO I 6.0 umfasst ein Vollsortiment an Armaturen für die verschiedenen Anwendungen im Bad und in der Küche. Made in Switzerland.

WEITERE INFORMATIONEN:

Franke Water Systems AG KWC

KWC-Gasse 1
P.O. Box 179
5726 Unterkulm
SWITZERLAND
+41 62 768 68 68
info@kwc.ch
www.kwc.ch



Funktioniert völlig autonom, ohne Betreuung vor Ort Online-Abrechnung für Gemeinschafts-Waschküchen und Elektro-Ladestationen

HOTLINE IN VIER SPRACHEN

BENÜTZUNGS-MONITORING

- Vollständige Verwaltung von der Schlüsselübergabe bis zur 100% Einnahmenüberweisung an die Verwaltung oder direktes Aufgebot der Techniker bei Störungen!

PLANNING

- Erlaubt die Nutzungsplanung und Sperrzeiten

BARGELDLOS

- Erlaubt alle gewohnten Zahlungsarten der Mieter
- Keine Überweisungs-Kosten
- Verrechnet alle anfallenden Kosten, die Verwaltung fixiert den Preis (Wasser, Abwasser, Strom, Maschinenservice, usw.)

KOMPATIBEL

- mit allen Maschinen-Marken und Elektro-Geräten

UNLIMITIERT

- Steuert und kontrolliert bis zu 250 Geräte aller Marken pro Terminal

DIVERSE EINSATZMÖGLICHKEITEN

- Zutrittskontrolle zu Waschküchen, Garagen, Sport, Wellness, usw.
- Autonome Abrechnung der Elektro-Ladestationen



Funktioniert völlig autonom, ohne Betreuung vor Ort



MONTAGE

- Einfach und schnell einsetzbar

GSM

- Inklusive sichere Datenübertragung und Abonnement Mobilnetz-Verbindung

AUSKUNFT UND OFFERTANFRAGE:

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



«Kompromisslos verbindend»

Der legendäre Musiker und Fotograf Bryan Adams inszeniert Kaldewei Waschtisch-Schalen aus Stahl-Emaile

Bryan Adams setzt mit seinen Bildern ein Zeichen für Verbundenheit und Hygienebewusstsein in kontroversen Zeiten. Mit viel Liebe zum Detail eröffnet Adams für Kaldewei einen intimen Blick auf das Zusammensein: Durch einfache Hygienemassnahmen reichen wir uns die Hände – unserer Familie, unseren Freunden und Partnern.

«Wir sind alle auf eine natürliche Art und Weise miteinander verbunden und haben eine Verantwortung, aufeinander und auf unsere Umwelt Rücksicht zu nehmen – alltägliche Gesten, wie eben sich die Hände zu waschen, werden wichtiger als je zuvor», sagt der Fotograf zur Idee hinter der Kampagne.

DIE KALDEWEI SCHALEN MING UND MIENA AUS STAHL-EMAILLE

Ming ist ein Ausdruck subtiler Raffinesse. Die konvex geschwungenen Linien bilden eine sinnliche Silhouette, Ob für ein klassisch schlichtes Bad oder experimentelle Orte – die klassische Eleganz der neuen Ming-Schale lässt Raum für Visionen, die das Bad zu einem Rückzugsort machen, der nachhaltig Vergnügen bereitet.

Das zurückgenommene Design der Mienna Schale lässt Platz für das Spiel mit Farben und macht das Badezimmer als Rückzugsort zu einem wohnlichen Raum. Die Stahl-Emaile Oberfläche macht auch die farblich experimentellen Waschschaalen zu einem pflegeleichten, beständigen Schmuckstück, dem auch die durchgängige Nutzung nichts anhaben kann. Erhältlich in «Soft Touch» Mint, «Sweet Love» Pink, «Deep Dream» Petrol, «Navy-blue» Matt und weiteren 13 Farben.



Die konvex geschwungenen Linien der Ming Waschtisch-Schale von Kaldewei bilden eine sinnliche Silhouette, während die neutralen Farben (hier: alpinweiss) zurückgenommen bleiben und vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten bieten.

Foto: © Bryan Adams



Mienna bringt mit seinen neuen Farb-Editionen aus kräftigen Violett- und Blautönen (hier: «Deep Dream» Petrol) als verspielter, farblicher Kontrastpunkt Leben ins Bad.

Fotos: © Bryan Adams

WEITERE INFORMATIONEN:

Kaldewei Schweiz GmbH
Rohrerstrasse 100
CH-5000 Aarau
Tel. 062 205 21 00
Fax 062 212 16 54
info.schweiz@kaldewei.com
www.kaldewei.ch

KALDEWEI

Kiess Innenausbau – Einzigartige Orte schaffen ...

Stellen Sie sich vor, Sie betreten einen Raum, der ganz so ist, wie Sie ihn sich wünschen. Sie atmen den Duft der Materialien und streichen mit der Hand über die Oberflächen – und Sie wissen, Sie sind an einem einzigartigen Ort.

Beim individuellen und wertigen Interieur ist der hohe Anspruch an Design und Material für Kiess Innenausbau selbstverständliche Ausgangsbasis. Der Zauber des Raumes entfaltet jedoch erst dann seine volle Wirkung, wenn auch die Ausführung makellos ist, luxuriöse Werkstoffe wie Edelhölzer, Naturstein und Gold perfekt verarbeitet wurden und die Funktionalität in bester Weise den Bedürfnissen des Nutzers entspricht.

Hochwertige Innenausbauten mit individuellen Elementen fordern höchstes Können im Handwerk und Präzision in der Ausführung. Kiess Innenausbau ist ein deutsches Handwerksunternehmen mit langer Tradition und herausragenden Mitarbeitern, die jeden Kundenwunsch in die Realität umsetzen können.

Egal, ob ein Estisch gebaut werden soll oder ein zuverlässiger Partner für den Gesamtausbau eines Gewerbeobjektes oder einer Privatresidenz am anderen Ende der Welt gesucht wird: Die versierten Projektplaner und Kundenbetreuer bei Kiess Innenausbau beraten Sie individuell und kompetent im Vorfeld und auch während Ihres Projektes. Sie besprechen mit Ihnen Lösungsmöglichkeiten, Materialvarianten, detaillierte Gestaltungsarbeiten und Umsetzungswege.

INNENAUSBAU VON PRIVATRESIDENZEN – ERFAHRUNG IN ALLEN PROJEKTGRÖSSEN UND VIELEN LÄNDERN DER WELT ...

In einem besonderen Zuhause wohnen heisst, dass das Domizil den Charakter und das Lebensverständnis seines Eigners widerspiegelt. Kiess Innenausbau hilft Ihnen dabei, Ihren Traum vom ganz persönlichen Lebensraum zu erfüllen.

Ob die Neugestaltung des Wohn-, Ess- oder Schlafbereiches inklusive Möbel gewünscht



Unternehmensausstellung Lapp Group

ist, der individuelle Ausbau der Küche oder der Bäder mit allen nötigen Komponenten, Einbaumöbel nach Mass, Wandvertäfelungen, der individuelle Weinkeller oder gleich der hochwertige Innenausbau eines Spabereiches – Kiess Innenausbau beherrscht sämtliche Stilrichtungen, ist erfahren in der Verarbeitung anspruchsvollster Materialien und steht Ihnen von der ersten Idee bis zur abgeschlossenen Neueinrichtung als zuverlässiger Partner zur Seite.

INNENAUSBAU VON GEWERBEOBJEKTEN – MIT VERSTÄNDNIS FÜR DESIGN UND SINN FÜR FUNKTIONALITÄT ...

Der Ausbau von Gewerbeobjekten stellt immer eine besondere Herausforderung in der Verbindung von Design, Funktionalität und Effektivität dar. Ob Empfang, Büro, Laden, Cafeteria, Besprechungsbereich oder

Showroom – die speziellen Anforderungen müssen genau durchdacht und in der Projektierung berücksichtigt werden.

Kiess Innenausbau hat zahlreiche Projekte, vom einzelnen Empfangstresen oder Rednerpult bis hin zum Gesamtausbau ganzer Gebäudekomplexe umgesetzt. Kiess Innenausbau kennt die Anforderungen sowie die gesetzlichen Bestimmungen und setzt auch Ihr Projekt mit sicherer Hand und Verständnis für Design um.

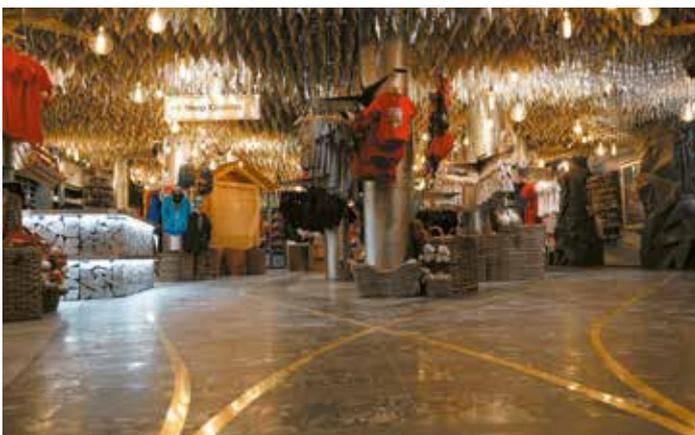
So ist Kiess Innenausbau vom individuellen Einzelstück bis zur schlüsselfertigen Lösung der erfahrene Partner für jede Projektgröße und -struktur.

Lassen Sie uns gemeinsam einzigartige Orte schaffen!

WEITERE INFORMATIONEN:

Alfred Kiess GmbH
Heigelinstrasse 5
D-70567 Stuttgart
info@alfred-kiess.de
0049-711-90093-0

KIESS
INNENAUSBAU



Top of Europe Flagship Store Interlaken



Mit Rollläden die Rendite steigern



RUFALEX-Rollläden sind renditeoptimiert: sie sind langlebig, von hoher Qualität und daher nachhaltig. Geld, das nicht für teure Reparaturen ausgegeben wird, ist eingespartes Geld.

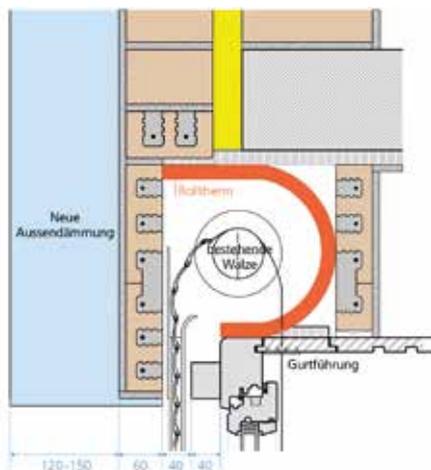
An erster Stelle der Gebäudekosten stehen die Nutzungskosten. Verwaltung und Unterhalt machen ein Mehrfaches der Investitionen aus. Eine falsche Planung vernichtet daher die Rendite. Hier hilft der Einsatz von RUFALEX Rollläden-Systemen. Sie sind langlebig, von hoher Qualität und äusserst nachhaltig. Daher senken Rollläden die Kosten merklich. Und dies beim Neubau und bei einer Sanierung.

KAUM UNTERHALTSKOSTEN UND ERHÖHTER WOHN-UND SCHLAFKOMFORT

Insbesondere bei einer Sanierung kann viel Geld eingespart werden. Häufig wird der Einbau eines Sturzes für Raffstoren in die Aussenisolation bevorzugt, weil der Blick zunächst nur den vermeintlich tiefen Anschaffungskosten gilt. Dabei wird nicht bedacht, dass bereits bei der Erstellung höhere Kosten als beim Einbau von Rollläden entstehen. Weiterhin fallen hohe Unterhaltskosten an. Rollläden dagegen verursachen kaum Unterhaltskosten. Hinzu kommt, dass der Rolllädenkasten isoliert werden kann, wodurch die Energiekosten gesenkt werden.

KÄLTEBRÜCKE VERMEIDEN

Bei der Sanierung mit Rollläden ist ein bewährter, sauberer, ästhetischer, hochwertiger Einbau mit Isolation möglich.



Die Sanierungsvariante mit Rollläden:

- besitzt dank niedriger Unterhaltskosten eine äusserst hohe Nachhaltigkeit
- bringt die beste Steigerung der Rendite und
- bietet für Architekten 100% Planungssicherheit.

Die Vorteile kommen besonders zum Tragen, wenn die Fenster bereits mit Rollläden ausgestattet sind. Beachten muss man dabei, dass vorhandene Rollläden-Kästen, die nicht saniert werden, wegen der mangelnden Isolierung Kältebrücken bilden und zu hohem Energieverlust führen.

DER PREISWERTESTE SONNENSCHUTZ

Somit sind Rollläden unter Berücksichtigung der Unterhaltskosten das preiswerteste Sonnenschutz-Produkt. Die Produkte von RUFALEX sind zudem aus recyceltem Aluminium hergestellt. Für dessen Gewinnung bedarf es nur gerade zwei Prozent des Energieeinsatzes verglichen mit der Herstellung von nicht recyceltem Aluminium. Aluminiumrollläden sind also nachhaltig, schonen die Umwelt und erst noch den Geldbeutel.

Für den Austausch der Rollläden bietet sich als beste Lösung das speziell für die Schweiz entwickelte Einbausystem ECOMONT von RUFALEX an. Die Rollläden sind automatisch gegen Hochschieben gesichert, ohne dabei das Wickelverhalten zu vergrössern. Geschlossen wird die Kältebrücke mit dem ROLLTHERM II Dämmsystem. RUFALEX hat mit MONTFIX noch eine Kassettenlösung zu bieten. Das Kassettenelement eignet sich vor allem als Vorbauvariante ohne bauseitigen Schutz und kann ohne zusätzliche Voraussetzungen in die Laibung oder auf die Fassade vor jedes Fenster montiert werden.

HITZESCHUTZ UND KÄLTEBLOCKER

Ein zusätzlicher Pluspunkt ist, dass auch bei grösster Hitze, die Räume mit herabgelassenen RUFALEX-Rollläden angenehm kühl bleiben. Zusätzliche Klimageräte sind für die optimale Raumtemperatur nicht nötig. Dies bewirken Prisma Reflect Plättchen, die 95% der direkt einfallenden, wärmetragenden UV-Strahlung reflektieren. Gleichzeitig gelangt das Global- oder Diffuslicht zu 92% in den Raum und erzeugt kühles Licht ohne direkte Blendung. Die ausgestanzten Sichtfenster mit Prisma-Einlagen bieten also Beschattung

und optimale Tageslichtnutzung in einem. Im Winter wirken die Rollläden als Kälteblocker und helfen somit Heizenergie zu sparen. Zudem lassen sich die Schlafräume zu 100% verdunkeln und sorgen so für einen besseren Schlaf.

Lesen Sie die gesamte Studie zum cleveren Sanieren:

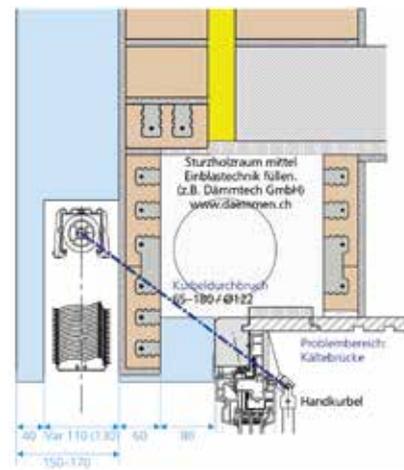


WEITERE INFORMATIONEN:

RUFALEX Rollläden-Systeme AG
Industrie Neuhof 11
3422 Kirchberg, Switzerland
Telefon +41 34 447 55 55
rufalex@rufalex.ch. www.rufalex.ch



Bei der Sanierung mit Raffstoren tritt das Problem der Kältebrücke vor allem beim Kurbel-durchbruch auf.



Zwei Mal eine sanfte Sanierung, links mit Rollläden, rechts mit Raffstoren.

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

ABLAUFENTSTOPFUNG

**Ablauf
 verstopft?
 24h Service
 0800 678 800**

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



ROHRMAX
 Halbe dein Rohr sauber
 24h 0848 852 856

...ich komme immer!

Rohrreinigung
 Kanal-TV
 Wartungsverträge
 Inliner-Rohrsanierung
 Lüftungsreinigung rohrmax.ch

Kostenlose Kontrolle
 Abwasser + Lüftung

ABRECHNUNGSSYSTEME



KeyCom AG
 Neuenburgstrasse 7
 CH-3238 Gals

Otto Mueller
 Key Account Management
 079 326 19 04
 otto.mueller@keycom.ch
 info@keycom.ch
 www.keycom.ch

BEWEISSICHERUNG

**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
 Postfach 7856

Nivellements 6000 Luzern 7

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

**Erschütterungs-
 messungen** Mitglied SIA / USIC

ELEKTROKONTROLLEN

Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 57 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brugglingen AG, Frauenfeld, Frauenbach, Leuziting, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN



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

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

HAUSTECHNIK / SANITÄR

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

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch
 www.luebersystem.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT

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

SOFTWARE FÜR SCHWEIZER IMMOBILIENUNTERNEHMEN

Axcept Business Software AG
 Kempthpark 12
 8310 Kempththal

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



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

Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate
www.dealestate.ch

IMMO
SCOUT 24

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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

IMMOBILIENSFTWARE

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



Canon (Schweiz) AG
Richtstrasse 9
8304 Wallisellen
076 313 41 64
im@canon.ch
www.canon.ch/immo

Canon

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

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

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**

www.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

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



RATEX AG

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



professionelle Schädlingsbekämpfung

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

Und vieles mehr ...

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

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

SPIELPLATZGERÄTE



Schöne Spielplätze

Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen. Sanierungen.
Sicherheitsberatungen.

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

GTSM_Maggingen AG

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

Magie des Spielens ...



bürli

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

Ressort Finanzen:

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

CEO SVIT Schweiz:

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

Stv. CEO SVIT Schweiz:

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Tanja Molinari, Aeschenvor-
stadt 55, 4051 Basel,
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Sekretariat: SVIT Bern,
Murtenstrasse 18, Postfach,
3203 Mühleberg-Bern
T 031 378 55 00, svit-bern@svit.ch

SVIT GRAUBÜNDEN

Sekretariat: Hans-Jörg Berger,
Berger Immobilien Treuhand AG,
Bahnhofstrasse 8, Postfach 100,
7001 Chur, T 081 257 00 05,
svit-graubuenden@svit.ch

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart,
Haldenstrasse 6, 9200 Gossau
T 071 380 02 20, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Urs Kramer,
Kramer Immobilien Management GmbH
T 071 677 95 45, info@kramer-immo.ch

SVIT ROMANDIE

Sekretariat: Avenue Rumine 13,
1005 Lausanne, T 021 331 20 95
info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Sekretariat: Nicole Lerch, Olcona Verwal-
tungs AG, Ringstrasse 30, 4600 Olten,
T 062 205 20 70, kontakt@olcona.ch

SVIT TICINO

Sekretariat: Laura Panzeri Cometta,
Corso San Gottardo 89, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Geschäftsstelle & Schulwesen:
Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1,
6000 Luzern 7, T 041 508 20 18/19,
daniel.elmiger@svit.ch

Rechtsauskunft für Mitglieder:

Kummer Engelberger, Luzern
T 041 229 30 30,
info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:
rechtsauskunft-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 2021

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.**

**FACHKAMMER
STOCKWERKEIGENTUM**
16.03.21 Real Estate
Symposium
27.10.21 Herbstanlass

SVIT BERN
08.09.21 Generalversammlung
13.10.21 Tagesseminar

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

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

SVIT GRAUBÜNDEN
17.05.21 Generalversammlung

SVIT ZENTRALSCHWEIZ
07.05.21 Generalversammlung

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

16.03.21 Real Estate
Symposium

SVIT FM SCHWEIZ

16.03.21 Real Estate
Symposium
01.06.21 FM Day, Bocken



***BIRGIT TANCK**

Die Zeichnerin
und Illustratorin
lebt und arbeitet in
Hamburg.



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR
NICHTMITGLIEDER**
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3411
(WEMF 2019)
Gedruckte Auflage: 4000

VERLAG
SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Herausgeber)
Dietmar Knopf (Chefredaktion)
Mirjam Michel Dreier (Korrektorat)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

DRUCK UND VERTRIEB
E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
www.edruck.ch, info@edruck.ch

SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
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 Korrespon-
denz geführt werden. Inserate, PR
und Produkte-News dienen lediglich
der Information unserer Mitglieder
und Leser über Produkte und
Dienstleistungen.



Wir sagen DANKE! Für die tolle Zusammenarbeit im 2020 und all die lässigen Begegnungen.

Ihre 48er-Führungscrew und alle anderen aus dem Team, welche leider aus dem «Corona-Rahmen» gefallen sind.

DER NEUE OPEL VIVARO-e

ELEKTRISIERT MACHER. UND FINANZER.



- ✓ **0% EMISSIONEN**
- ✓ **BIS ZU 330 KM REICHWEITE**
- ✓ **IN 30 MINUTEN 80% AUFGELADEN**
- ✓ **BIS ZU 1275 KG NUTZLAST UND 1000 KG ANHÄNGELAST**
- ✓ **6,6 M³ MAXIMALES LADEVOLUMEN UND 3,93 M LADELÄNGE**

MEHR AUF VIVARO-E.OPEL.CH

Der neue Opel Vivaro-e wird mit einer 50-kWh-Batterie für eine Reichweite von bis zu 230 km oder mit einer 75-kWh-Batterie für eine Reichweite von bis zu 330 km (WLTP) angeboten. Die 50-kWh/18-Modul- und 75-kWh/27-Modul-Batterien mit hoher Energiedichte können an jeder öffentlichen 100-kW-Ladestation in nur jeweils 30 resp. 45 Minuten vom leeren Zustand auf 80% der optimalen Reichweite aufgeladen werden. Energieverbrauch (kombiniert) 23,3–29,5 kWh/100 km; CO₂-Emissionen 0 g/km; Reichweite (kombiniert) 230–330 km (je nach Ausstattungsoptionen). Die genannte Reichweite und die elektrischen Verbrauchswerte sind vorläufig und konform mit dem WLTP-Prüfverfahren. Die Abbildung zeigt eine Sonderfarbe. Verfügbarkeit je nach Ausführung, Ausstattung und Auftragsvolumen.

