



FOKUS  
INTERVIEW MIT  
PROF. ALEXANDER  
ERATH



— 04

IMMOBILIEN-  
WIRTSCHAFT  
VERMARKTUNG  
NEUE TECHNO-  
LOGIEN AUF DEM  
VORMARSCH

— 16

BAU & HAUS  
MOBILITÄT  
IMMOBILIEN  
AUF E-AUTOS  
VORBEREITEN

— 36

## MOBILITÄT VON MORGEN

## HALB VOLL ODER HALB LEER?

Der Bundesrat will im Sommer mit einem runden Tisch die Revision des Mietrechts anstossen. Meine Begeisterung über dieses Ansinnen hält sich in Grenzen, sind doch solche Initiativen in der Vergangenheit samt und sonders gescheitert. Es stimmt zwar, dass das heutige Mietrecht seit rund 30 Jahren ohne massgebliche Veränderung in Kraft ist. Auch wahr ist, dass es verschiedene Kritikpunkte an den geltenden Bestimmungen gibt. Und ebenso trifft es zu, dass sich die (Immobilien-)Welt weiterentwickelt hat. Aber all dies macht noch keine Totalrevision notwendig.

Das stolze Alter des Mietrechts ist für mich ein Beweis dafür, dass sich das Mietrecht grosso modo bewährt hat und auch heute noch einen tauglichen Rahmen für die Bekämpfung von Missbräuchen im Mietwesen bietet. Das zeigen doch auch die wenigen Streitfälle im Verhältnis zur grossen Zahl der Mietverhältnisse. Die neusten Statistiken zeigen gleichzeitig, dass die Mietzinse schweizweit seit Jahren einen immer glei-



chen Anteil am Budget der Schweizer Haushalte beanspruchen. Private und institutionelle Vermieter sind auf dem Markt aktiv, weil sie in den Schranken des Gesetzes Entfaltungsmöglichkeiten haben. Was passiert, wenn diese eingeschränkt werden, erlebt derzeit Deutschland.

Ohne Private und Institutionelle mit ihrem Anteil von 81% am Wohnungsbestand geht am Schweizer Mietwohnungsmarkt gar nichts. Der Gesetzgeber tut also gut daran, ihre Interessen ebenso zu berücksichtigen wie jene der Mieter. Genau dies tut das geltende Mietrecht.

Klar, wir haben selbst in den vergangenen Jahren kein gutes Haar an zahlreichen Gerichtsurteilen gelassen. Aber diese Kritik zielt auf ganz wenige Bereiche des Mietrechts. Mit punktuellen Anpassungen und einer Rückbesinnung auf den Willen des Gesetzgebers von Ende der 1980er-Jahre wäre dieser Kritik Genüge getan.

Aus der Sicht unseres Verbands ist das Glas in der Frage des Mietrechts darum halb voll.



## KORROSIONSSCHUTZ für Trinkwassersysteme

### Situation

Rostiges Wasser.

### Analyse

Situationsanalyse der Trinkwasserleitungen vor Ort.

### Lösung

Zuverlässiger Schutz durch Hydrocleaner® Plus.



## IHR WASSER - IN GUTEN HÄNDEN

### Lüber System GmbH

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

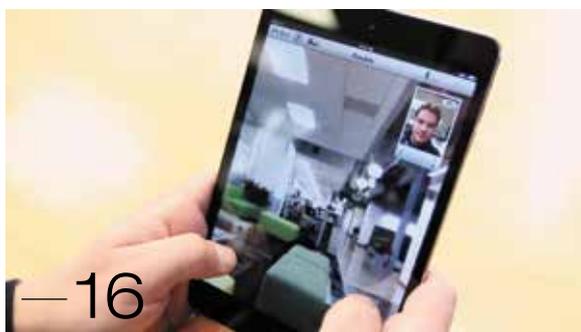


— 10

## POLITIK

### ALTERNATIVE WAHRHEITEN ÜBER MIETZINSE

«DIE MIETEN STEIGEN UNAUFHÖRLICH!» – WIRKLICH? ES LOHNT SICH, GENAUER HINZUSCHAUEN.



— 16

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### NEUE TECHNOLOGIEN IN DER VERMARKTUNG

INNOVATIVE AKTEURE SIND ZU DEN ETABLIERTEN IMMOBILIENVERMARKTERN GESTOSSEN UND HABEN NEUE IDEEN UND TECHNOLOGIEN MITGEBRACHT. WER WEITERHIN ERFOLGREICH SEIN WILL, SOLLTE SICH WENIGER MIT DEN RISIKEN ALS VIELMEHR MIT DEN CHANCEN DIESER ENTWICKLUNG BEFASSEN.



— 36

## BAU & HAUS

### INFRASTRUKTUR VORBEREITEN FÜR ELEKTROAUTOS

DIE ELEKTROMOBILITÄT BOOMTE AUCH IM VERGANGENEN JAHR, DOCH OFT MANGELT ES NOCH AN DER PASSENDE LADINFRASTRUKTUR. EIN SIA-MERKBLATT SOWIE DAS BEISPIEL EINER SIEDLUNG IN ZÜRICH-AFFOLTERN ZEIGEN, WIE IMMOBILIENBESITZER DAS THEMA ANGEHEN KÖNNEN.

## — FOKUS

### 04 «KÜRZERE WEGE BEDEUTEN MEHR VERKEHRSMITTEL»

Alexander Erath, Professor für Verkehr an der Fachhochschule Nordwestschweiz, spricht im Interview über die Zukunft der E-Mobilität.

## — IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### 12 QUALIFIZIERTE MAKLER GARANTIEREN QUALITÄT

Die Digitalisierung macht die Immobilienvermarktung schneller. Doch die entscheidenden Faktoren bleiben Vertrauen und Qualität. Qualifizierte Makler schaffen das nötige Vertrauen und stellen die Qualität sicher.

### 14 MIT «SAM» DURCH IMMOBILIEN GEHEN

Mit der webbasierten Software «Remotely360», einer Mischung aus Video-Call und 360°-Tour, können sich Interessenten und Makler zuerst digital in einer Immobilie treffen.

### 18 IMMOBILIENVERMARKTUNG IM WANDEL

Die klassische Immobilienvermarktung hat sich verändert. Als ihr grösster Treiber gilt die Digitalisierung, die kontinuierlich an Fahrt gewinnt und die Branche immer wieder vor neue Herausforderungen stellt.

### 20 COVID-19-KRISE BESCHLEUNIGT STRUKTURWANDEL

Obwohl die Pandemie auch die europäischen Investitionsmärkte hart getroffen hat, gelten vier deutsche Grossstädte weiterhin als attraktive Perspektiven.

### 22 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

## — IMMOBILIENRECHT

### 28 VERTRAUENSPRINZIP UND BAURECHT

Staatliche Zusicherungen können als Vertrauensgrundlage für Bauherren dienen. Doch die Gerichte setzen hohe Anforderungen an das Vertrauensprinzip. Die Konsequenzen illegal erstellter Bauten sind gravierend.

## — BAU & HAUS

### 30 ARTH-GOLDAU WIRD NEUER KNOTENPUNKT

Schneller und direkter in die Welt hinaus reisen, ist das Motto für den neuen ÖV-Knotenpunkt in Goldau. Der neu umgebaute Bahnhof Arth-Goldau mit Busbahnhof und Tiefgarage ging Mitte Dezember 2020 in Betrieb.

### 34 «WIR MÜSSEN ALLE AN DER MOBILITÄT ARBEITEN»

Der Infrastrukturfachmann und Mobilitätsexperte Franz Gallati im Gespräch über die Mobilität der Zukunft, das neue Velogesetz und Mobility-Pricing.

## — IMMOBILIENBERUF

### 41 VERUNSICHERUNG IM HOMEOFFICE

Die Corona-Pandemie hat viele Beschäftigte ins Homeoffice katapultiert. Nicht nur für die Arbeitnehmer, auch für viele Arbeitgeber bedeutet dies Neuland. Doch wie steht es dabei um die Rechte und Pflichten beider Seiten?

### 42 SEMINARE UND FACHAUSWEISE

### 43 LEHRSTELLE SUCHE IN ZEITEN VON CORONA

Was ohnehin schon schwierig ist, nämlich eine Lehrstelle zu finden, ist in Pandemiezeiten noch anspruchsvoller. Eric Stöckli gibt Tipps und Einblick in seine Lehrzeit beim SVIT Schweiz.

### 44 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

## — VERBAND

### 46 DIGITALISIERUNG IN DER PRAXIS

Die Immobilienwirtschaft steckt mitten in der Digitalisierung. Im Interview erläutern der Vizepräsident Michel Molinari, Ressort Entwicklung, und Marcel Hug, CEO SVIT Schweiz, was dies für den Branchenverband bedeutet.

### 48 DAS BUSINESS ECOSYSTEM DES SVIT

Längst etabliert ist das Business Ecosystem der fünf SVIT-Fachkammern, die zusammen auch ein Kompetenz- und Wissensnetzwerk bilden. Zum Beispiel mit der jährlichen Organisation des Real Estate Symposium.



# «JE KÜRZER DIE WEGE, DESTO MEHR VERKEHRS- MITTEL KOMMEN INS SPIEL»

Alexander Erath, Professor für Verkehr an der Fachhochschule Nordwestschweiz, spricht über die Zukunft der E-Mobilität.

INTERVIEW – DIETMAR KNOFF\*

## Neben der Bevölkerungsdichte in den Ballungszentren wächst das Bewusstsein für den Klimaschutz. Welche Folgen hat das für unsere Mobilität?

Alexander Erath: Wir werden in den nächsten Jahren zunehmend auf Elektro-Mobilität setzen. Dieser Schritt bedeutet für uns kein allzu grosses Umdenken, ausser, wir müssen unsere Fahrzeuge an einer Steckdose anstatt einer Zapfsäule aufladen. Personen, die in einem Einfamilienhaus im Grünen wohnen, werden höchstwahrscheinlich auch in 15 oder 20 Jahren häufig mit dem Auto unterwegs sein. Aber dann hoffentlich mit einem E-Auto, das mit Wasser oder Solarstrom angetrieben wird. ▶

ANZEIGE



**TROCKAG**  
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

**WASSERSCHADENSANIERUNGEN  
BAUAUSTROCKNUNGEN  
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG**

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

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

Dietikon      Lenzburg      Chur  
Horw          Muttenz        Zofingen



**Unsere veränderten Mobilitätsbedürfnisse erfordern ein enges Zusammenspiel zwischen Stadtplanung, Verkehrsmanagement und Wohnungsbau. Wie gut funktioniert dieses Zusammenspiel in der Schweiz?**

In den Städten funktioniert dieses Zusammenspiel sehr gut, weil dort die Verantwortlichen in den verschiedenen Ämtern professionell miteinander arbeiten. Etwas anders sieht es meiner Meinung nach in kleineren Gemeinden aus. Auch dort arbeiten sehr gute Mitarbeiter, doch auf der institutionellen Ebene kommt es manchmal zu Problemen, weil benachbarte Gemeinden zueinander in Konkurrenz stehen. Zudem treten dort gelegentlich Interessenskonflikte auf, denn der Bauverwalter ist sowohl für die Mobilität als auch für die bauliche Entwicklung zuständig.

**Welchen Einfluss haben unsere Wohnformen, wie zum Beispiel «Micro Living» oder ein Haus im Grünen, auf unsere Mobilität?**

Der Einfluss ist riesig, denn, wo wir wohnen, bestimmt, wie wir unterwegs sind. Dabei ist ent-

“  
**WIR MÜSSEN UNSERE STADTRÄUME SO PLANEN, DASS WIR WENIGER AUF AUTOS ANGEWIESEN SIND.**  
”



scheidend, welche Distanzen wir für unsere täglichen Aktivitäten (im Durchschnitt ist das der Weg zur Arbeit oder Ausbildung, für kleinere Besorgungen und wieder nach Hause) zurücklegen müssen, deren Häufigkeit übrigens unabhängig von unseren Wohnorten sind. Die entscheidende Grösse sind die Wegstrecken. Je kürzer die Wege sind, vor allem in der Stadt, desto mehr Verkehrsmittel kommen ins Spiel. Generell verhalten sich Stadtbewohner ökologischer als Pendler, da sie insgesamt weniger CO<sub>2</sub>-Emissionen verursachen.

**Vor dem Ausbruch der Pandemie zog es viele Menschen in die Städte. Sehen Sie in Zeiten des Social Distancing einen gegenläufigen Trend?**

Kurzfristig mag das so sein. Doch eigentlich kaufen sich Haushalte, die diesem Trend nachgehen, ein zusätzliches Büro auf dem Land, in dem die meisten langfristig ein oder zwei Mal pro Woche arbeiten werden. Das ist reine Flächenverschwendung. Viel sinnvoller wären flexible Coworking-Spaces, unabhängig von der gegenwärtigen Pandemie, die entweder in Innenstädten oder zentral in ländlichen Gebieten sein können. Doch mittel- bis langfristig betrachtet, bleibt es dabei, dass viele Menschen mehr Vorteile in den Städten sehen.

**Das Bremer Energie Institut prognostiziert, dass bis 2030 für alle Gebäude mit zwölf oder mehr Wohneinheiten mindestens ein Ladepunkt für Elektroautos benötigt wird. Teilen**



BIOGRAPHIE

**PROF. ALEXANDER ERATH**

(\*1980) an der FHNW den Fachbereich Verkehr und Mobilität. Das Hauptinteresse seiner Forschungstätigkeit liegt auf der Erhebung und Modellierung des Verkehrsverhaltens sowie der Entwicklung und Anwendung neuer digitaler Planungswerkzeuge. Zuvor war er am Future Cities Laboratory der ETH Zürich in Singapur tätig. Er ist verheiratet und Vater von drei Kindern mit denen er bevorzugt mit dem Lastenvelo unterwegs ist.

**Sie diese Einschätzung oder sind Sie zu anderen Forschungsergebnissen gekommen?**

Ich teile diese Einschätzung, obwohl wir in diesem Bereich nicht selbst forschen. Es könnten sogar mehr Ladepunkte sein, dies ist abhängig von der Marktdurchdringung der E-Autos. Grundsätzlich sollten wir uns vom Gedanken verabschieden, dass jeder einen eigenen Parkplatz hat, das bietet bei Gebäuden mit Mischnutzung auch das Potenzial, dass einzelne Parkplätze über den Tagesverlauf mehrfach genutzt werden können, was den Flächenbedarf reduziert. Wir sollten uns daran gewöhnen, dass es pro Garage mehrere Ladestationen gibt, die für alle Bewohner da sind. In diesem Zusammenhang müssen wir die Fragen beantworten, wer für die Installation und Wartung der Ladestationen verantwortlich ist und wie die jeweiligen Verbraucher ihre Kosten bezahlen.

**Der Bundesrat hat eine Vernehmlassung über das Veloweggesetz durchgeführt.**

**Wie schätzen Sie die Entwicklung der Velo- und E-Bike-Nutzung im Vergleich zum motorisierten Individualverkehr ein?**

Im Jahr 2019 sind zum Beispiel in Deutschland vier Mal mehr E-Bikes als E-Autos verkauft worden. Dieser Trend hat sich durch die Corona-Pandemie wahrscheinlich noch verstärkt. Studien zeigen, dass E-Bike-Fahrer rund 15 Kilometer pro Tag zurücklegen, für grössere Entfernungen benutzen sie das Auto oder den Nahverkehr.

**Durch Car-Sharing-Modelle könnte das vorhandene Verkehrsaufkommen mit rund einem Drittel der Fahrzeugflotte bewältigt werden. Glauben Sie, dass dieses Konzept mehrheitsfähig wird?**

Es scheint mir aus heutiger Sicht undenkbar, dass eine Mehrheit auf das eigene Auto verzichten wird. Andererseits gibt es Personengruppen, vor allem Bewohner der Kernstädte, für die sich ein eigenes Auto immer weniger rentiert. Für diese Gruppen sind Car-Sharing-Modelle bequemer und vor allem günstiger. Wir wissen mittlerweile, dass ein Mobility-Fahrzeug zwischen sechs bis zehn Privatwagen ersetzt. Das sind dann meist Zweitwagen oder Autos, die eher selten benutzt werden. Da der Erfolg von Car-Sharing von einer bequemen Zugänglichkeit abhängt, fangen immer mehr Immobilienunternehmen an, sich eine Car-Sharing-Flotte in die Tiefgaragen ihrer Liegenschaften zu stellen. Beim «Free-Floating-Carsharing», ein Modell ohne feste Abstellplätze, mangelt es noch an reservierbaren Flächen.

**Stichwort autonomes Fahren. Wie weit sind wir noch von der Markteinführung entfernt?**

Die Markteinführung hat bereits stattgefunden, allerdings nicht in der Schweiz, sondern in den USA, genauer gesagt in Phoenix. Dort fahren autonome Autos vom amerikanischen Unternehmen Waymo für einen eingeschränkten Nutzerkreis durch dafür geeignete Stadtgebiete. Aber auch in Shenzhen gibt es ähnliche Pilotprojekte. Aktuelle Forschungsdaten zeigen, dass diese Autos erst nach 10 000 Kilometern wieder einen menschlichen Eingriff brauchen. Man kann sich fragen, wie viel sicherer autonome Autos noch sein müssen, damit sie von der Gesellschaft akzeptiert werden. Da die Entwicklung der Technologie zum autonomen Fahren extrem forschungs- und kapitalintensiv ist, glaube ich, dass sich nur sehr wenige Anbieter am Markt durchsetzen werden.

**In absehbarer Zeit werden autonome Fahrzeuge sowie der Individual- und der öffentliche Verkehr miteinander verschmelzen. Welche Szenarien sind denkbar?**

Der entscheidende Faktor ist die Verkehrsdichte. Je dichter unsere Siedlungen, desto konkurrenzfähiger sind Alternativen zum Auto. Ich glaube, dass die Eisenbahn auch in Zukunft ihre Berechtigung hat, weil sie es schafft, mit hoher Geschwindigkeit auf wenig Raum viele Menschen zu transportieren. Spannend bleibt die Frage, welche Verkehrsmittel Menschen für die Kurz- bzw. Mitteldistanzen benutzen werden. Selbst wenn wir alle autonome Autos hätten, würden diese auch wieder im Stau stehen. Ich würde mir ein Szenario wünschen, in dem wir uns Autos teilen und möglichst wenig ▶



Leerfahrten verursachen. Für dieses Umdenken kann staatlicher Druck helfen. Wie zum Beispiel in Singapur, wo darüber nachdacht wird, ob in Zukunft gewisse Stadtteile nur mit Gemeinschaftsfahrzeugen erreichbar sein sollen.

**Heute sind Sie Professor für Verkehr an der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW. Wie verlief Ihr beruflicher Weg dorthin?**

Ich habe an der ETH Zürich einen Bachelor und Masterabschluss in Bauingenieurwesen mit dem Schwerpunkt Verkehr gemacht. Nach meinem Doktorat habe ich die Chance bekommen, für die ETH in Singapur zu arbeiten, wo eine Forschungsausstellung eröffnet werden sollte. Also bin ich mit meiner Familie für sechs Jahre dorthin gezogen. Als unsere älteste Tochter ins schulpflichtige Alter kam, wollten wir in die Schweiz zurückkehren, wo ich dann mit einem Kollegen ein Beratungsunternehmen für angewandte Mobilitäts- und Verkehrsforschung gegründet habe. Zwei

Jahre später war an der Fachhochschule Nordwestschweiz eine Stelle als Professor für Verkehr ausgeschrieben. Und nun sitze ich hier.

**An welchen Projekten forschen Sie derzeit an der FHNW?**

An zu vielen Projekten gleichzeitig. Wir bauen beispielsweise mithilfe von Virtual Reality einen Velo-Simulator. Dabei nehmen wir Strassenräume auf, ähnlich wie bei Google Maps, aber mit dem Unterschied, dass wir diese Räume in 3D-Modellen frei gestalten können. Ein anderes Thema ist die Verkehrsmodellierung. Hier entwickeln wir Simulationsmodelle, welche die Aktivitäten und die Verkehrswege von ausgewählten Testpersonen über einen ganzen Tag hinweg aufzeichnen. Derzeit sind wir daran zu untersuchen, wie uns solche Modelle helfen können die Ausbreitung des Covid-19-Virus besser zu verstehen, um damit die Effizienz verschiedener Massnahmen zur Eindämmung abschätzen zu können.



**\*DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.

**ONLINESEMINARE «ELEKTROMOBILITÄT»**

Die SVIT School führt eine Reihe Onlineseminare zum Thema «Elektromobilität und die damit einhergehenden Anforderungen an die Infrastruktur in Gebäuden» durch. Die Seminare finden am Dienstag, 25. Mai 2021, Dienstag, 08. Juni 2021 und Montag, 28. Juni 2021 statt. Ausführliche Informationen und Anmelde-möglichkeit finden Sie unter [www.svit.ch/de/sres/onlineseminar-elektromobilitaet-2021](http://www.svit.ch/de/sres/onlineseminar-elektromobilitaet-2021).

# 24/7

Zuverlässig rund um die Uhr –  
Waschmaschinen und Trockner im Mehrfamilienhaus



Getestet auf bis 30'000 Betriebsstunden überzeugen die Miele Waschmaschinen und Trockner durch Zuverlässigkeit und viele weitere Highlights:

- Hochwertige Materialien für eine lange Lebensdauer
- Kurze Wasch- und Trocknungszeiten unter einer Stunde
- Intuitive Bedienung mit Touch-Steuerung in 29 Sprachen
- Hohe Ressourceneffizienz bei sehr niedrigen Betriebskosten

# ALTERNATIVE WAHRHEITEN ÜBER MIETZINSE

Mieter zahlten 2019 in der Schweiz im Durchschnitt kaum mehr Mietzins als vor sieben Jahren – schon gar nicht in Relation zum verfügbaren Einkommen. Gleichzeitig stieg der Flächenverbrauch pro Person und die Grösse der Wohnungen. **TEXT – IVO CATHOMEN\***

## WOHNVERHÄLTNISSE IN DER SCHWEIZ

Quelle: BFS

Schweiz (Durchschnittswerte)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Veränderung 2012–2019 (bzw. 2018)
Wohnfläche / Bewohner in m <sup>2</sup>	45,0	45,0	45,1	45,2	45,4	45,5	45,7	46,0	2,2%
Wohnungsfläche / Wohnung in m <sup>2</sup>	98,7	98,7	98,9	99,0	99,1	99,0	99,1	99,1	0,4%
Mietpreis in CHF (netto)	1318	1332	1348	1306	1322	1329	1347	1362	3,3%
Mietpreis pro m <sup>2</sup> (Mietwohnung)	16,0	16,1	16,2	15,8	15,9	16,0	16,4	16,5	3,1%
Mietpreis pro m <sup>2</sup> (Genossenschaftswohnung)	14,0	14,7	15,0	14,1	14,3	14,4	14,7	15,0	7,1%
Verfügbares Haushaltseinkommen in CHF	7112	7130	7176	6957	7124	6984	7069	k.A.	-0,6%
Mietpreis / Haushaltseinkommen	18,5%	18,7%	18,8%	18,8%	18,6%	19,0%	19,1%	k.A.	
Mietpreisindex (Dezember, Dezember 2010 = 100)	101,1	102,5	103,6	103,7	104,8	105,7	106,3	107,3	

### FLACHE MIETZINSKURVE

Schweizer Haushalte gaben 2019 im Durchschnitt 1362 CHF netto pro Monat für ihre Mietwohnung aus. Das sind 44 CHF oder 3,3% mehr als 2012. Gleichzeitig nahm der Flächenverbrauch pro Bewohner im gleichen Zeitraum um 2,2% auf 46,0 m<sup>2</sup> und die Grösse der Wohnungen um 0,4% auf 99,1 m<sup>2</sup> zu. Zu diesen Ergebnissen kommt das Bundesamt für Statistik, das Ende Februar die alljährlichen Ergebnisse seiner Erhebung der Wohnverhältnisse vorgelegt hat.

Demnach sind die Mietzinse pro Quadratmeter Wohnfläche am freien Mietwohnungsmarkt von 2012 bis 2019 um 3,1% auf 16,50 CHF und für Genossenschaftswohnungen um 7,1% auf 15,00 CHF gestiegen. Angesichts der Kostenentwicklung und der Entwicklung des baulichen Standards sind diese Entwicklungen wenig überraschend.

Die jüngsten Zahlen stehen aber in Kontrast zum Mietpreisindex, der im Zeitraum von Ende 2012 bis Ende 2019 von einem Indexstand von 101,1 auf 107,3 (Basis Dezember 2010 = 100), also um 6,2 Punkte gestiegen ist. Die Entwicklung des Mietpreisindex wird angesichts der Entwicklung auch gern von Mietervertretern für die «enorme Preissteigerung» im Mietwohnungswesen herangezogen. Es stellt sich aber die Frage, wie der Anstieg des Mietpreisindex und die Erhebung der Wohnverhältnisse mit markant tieferen Zahlen zueinander passen, bzw. was den Unterschied ausmacht. Jedenfalls lohnt sich eine differenzierte Betrachtung statt platter Behauptungen, zumal die kantonalen Unterschiede der Mietzinse gemäss der jüngsten Resultate fast 100% vom

tiefsten (JU: 939 CHF) zum höchsten (ZG: 1818 CHF) Durchschnittswert ausmachen. Auffallend ist auch, dass die durchschnittlichen Mietzinse von Wohnungen mit Baujahr ab 2001 markant teurer sind (Baujahr 2001–2010: 1761 CHF, Baujahr 2011–2019: 1735 CHF). Einer der Gründe liegt in der grösseren Fläche dieser Alterskategorien. Gleichzeitig haben sich höhere Boden- und Baupreise in den Mietzinzen niedergeschlagen.

### MIETERANTEIL STEIGT

Von 2010 bis 2019 ist der Anteil der Mieterhaushalte gemäss der Erhebung der Wohnverhältnisse von 56,9 auf derzeit 57,4% und jener der Stockwerkeigentümer von 10,9 auf 11,7% gestiegen. Dieser Anstieg ging zulasten der Hausbesitzer. Deren Anteil an allen Haushalten sank – wohl auch bedingt durch den Preisanstieg – von 25,9 auf 24,6%. Die Genossenschaftler verharrten auf 2,9%.

Der Trend zur Verbreitung des Wohneigentums ist damit gebrochen, und die in der Verfassung verankerte Wohneigentumsförderung bleibt nicht viel mehr als ein hehres Ziel. Der Anteil der Wohneigentümer ging zwischen 2010 und 2019 von 36,8 auf 36,3% an allen Wohnungen zurück. Kontinuierlich steigende Immobilienpreise machen die Hürde des Eigenkapitalanteils für viele unüberwindbar. Gleichzeitig gehen die Kreditgeber weiterhin von einem Tragbarkeitszinssatz von 5% aus. Die derzeit tiefen Zinsen helfen Kaufinteressenten bei der Kreditwürdigkeitsprüfung also nicht. Der wohl einzige Weg zu einer echten Wohneigentumsförderung führte über steuerliche Vergünstigungen für das Wohnsparen. Doch dagegen regt sich

Widerstand mit dem Argument der Reichen-Privilegien.

### WEM GEHÖRT DIE MIETWOHNUNG?

Interessant ist auch die Entwicklung der Besitzverhältnisse der Mietwohnungen. Rund die Hälfte (47,2%) der Mietwohnungen befand sich 2020 im Besitz von Privatpersonen. Deren Anteil hat in den vier Jahren von 2017 (frühere Zahlen sind nicht verfügbar) von 49,0 auf 47,2% abgenommen. Demgegenüber bauten institutionelle Eigentümer wie Versicherungen, Pensionskassen, Stiftungen, Banken und Anlagefonds ihren Anteil von 32,4 auf 33,8% aus, bleiben aber noch weit hinter den privaten Eigentümern. Wohnbaugenossenschaften machen mit 7,5 (7,0)%, Baufirmen und Immobiliengesellschaften 6,8 (7,0)% sowie die öffentliche Hand 4,6 (4,3)% verschwindend kleine Anteile aus. Der Privatanteil ist schweizweit sehr unterschiedlich. Im Tessin entfallen 73,6% auf Private, in der Nordwestschweiz dagegen lediglich 39,8%. Private besitzen zudem vor allem Mietwohnungen in älteren Liegenschaften. Ihr Anteil an Mietwohnungen in Gebäuden mit Baujahr vor 1946 beträgt 65,0%, mit Baujahr nach 2000 jedoch nur noch 36,7%. Damit dürfte der Anteil der privaten Eigentümer über die Jahre weiter sinken und sich der Mietwohnungsmarkt zunehmend institutionalisieren. ■



\*IVO CATHOMEN

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

## SCHWEIZ

### MARKANT MEHR PARLAMENTS-VORSTÖSSE

Die Zahl der im Parlament eingereichten Vorstösse ist 2020 gegenüber dem Vorjahr markant gestiegen. Insgesamt wurden in beiden Kammern 601 Motionen (+9%), 259 Postulate (+10%) und 878 Interpellationen (+3%) eingereicht. Der Bundesrat musste 1113 Fragen in der Fragestunde beantworten (+58%). Zudem wurden 86 Geschäfte des Bundesrats (+13%), 107 parlamentarische Initiativen (-4%) und 40 Standesinitiativen (+82%) eingereicht.

### BWO LANCIERT MIETRECHTS-DISKUSSION

Das Bundesamt für Wohnungswesen hat mit einer Online-Umfrage unter Beteiligten am Mietwohnungs- und Geschäftsflächenmarkt die Diskussion über eine generelle Revision des Mietrechts lanciert. Die Ergebnisse der Umfrage bilden die Grundlage für einen runden Tisch, der im Sommer stattfinden soll. Der SVIT Schweiz stellt sich auf den Standpunkt, dass es keinen generellen, sondern allenfalls einen punktuellen Anpassungsbedarf im Mietrecht gibt. Namentlich die vom Gesetzgeber ursprünglich neben der absoluten Methode (Nettorendite) gleichgewichtig vorgesehene Orts- und Quartierüblichkeit zur Überprüfung der Missbräuchlichkeit soll wieder mehr Bedeutung und Praxisnähe erlangen.

### ABLEHNUNG EINER AUSWEITUNG DER LEX KOLLER

Die von der Rechtskommission des Nationalrats ins Spiel gebrachte Ausweitung der Lex Koller auf Betriebsstätten-Grundstücke während und im Nachgang zur Covid-Pande-

mie findet in der Schwesterkommission der kleinen Kammer keinen Rückhalt. Ende Februar gab sie der parlamentarischen Initiative keine Zustimmung. Der SVIT Schweiz hatte sich im Vorfeld gemeinsam mit den massgeblichen Wirtschafts- und Immobilienverbänden gegen den Vorstoss stark gemacht.

### RAHMENKREDIT FÜR WOHNRAUM-FÖRDERUNG

Nach dem Nationalrat in der Wintersession hat in der Frühjahrsession nun auch der Ständerat Ja zum Rahmenkredit in der Höhe von 1,7 Mrd. CHF für Eventualverpflichtungen zugunsten des gemeinnützigen Wohnungsbaus gesagt.

### BUNDES RAT LEHNT FRISTVERLÄNGERUNG AB

Der Bundesrat hat in seiner Botschaft zum Covid-19-Gesetz dem Wunsch der nationalrätlichen Wirtschaftskommission eine Absage erteilt, den Rechtsstillstand im Sinne von Art. 62 SchKG ins Gesetz aufzunehmen. Ebenso lehnt es die Regierung ab, die Frist, welche Vermieter den Mietern zur Zahlung ausstehender Mietzinse und Nebenkosten setzt, von 30 auf mindestens 90 Tage zu verlängern sowie Kündigungen von Geschäftsmiet- oder -pachtverträgen, die während des Lockdown und in den sechs Monaten nach dem Lockdown ausgesprochen werden, nichtig zu erklären, wenn es sich um Miet- oder Pachtbetriebe handelt, die von behördlichen Schliessungsanordnungen betroffen sind. ■

**Quorum Digital**

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

**QUORUMSOFTWARE.CH**

**Quorum** Software

# QUALIFIZIERTE MAKLER GARANTIEREN QUALITÄT

Die Digitalisierung macht die Immobilienvermarktung schneller. Doch die entscheidenden Faktoren bleiben Vertrauen und Qualität. Qualifizierte Makler schaffen das nötige Vertrauen und stellen die Qualität sicher. TEXT – Ruedi Tanner\*

## ▶ VERTRAUEN UND QUALITÄT BLEIBEN ZENTRAL

Geschäfte werden da abgeschlossen, wo sich die Zielgruppen aufhalten. Das gilt auch in der Immobilienwirtschaft. Darum haben das Internet und die Digitalisierung in der Vermarktung von Immobilien kontinuierlich an Bedeutung gewonnen. Die Digitalisierung der Medienwelt, die den Austausch von Informationen, Unterhaltung und Werbung grenzenlos wachsen lässt, nimmt ihren Einfluss auch auf den Immobilienmarkt.

Das Internet ist gerade für die potenzielle Käuferschaft zu relevant, um in der Immobilienvermarktung von heute unbeachtet zu bleiben. Allerdings lassen sich Immobilien nicht ganz so einfach direkt online verkaufen, wie es bei Konsumgütern der Fall ist. Dazu ist das Produkt Immobilie zu komplex, die Investitionssumme zu hoch und die Gesetzeslage zu regulativ. Eine reine Vermarktung über einschlägige Online-Plattformen reicht nicht oder führt in vielen Fällen bei Verkäufern und Käufern zu unbefriedigenden Resultaten. Darum: An den Grundsätzen der Vermarktung von Immobilien ändert die Digitalisierung wenig. Noch immer steht am Anfang und am Ende der Mensch – nämlich der Verkäufer und der Käufer. Deswegen bleiben auch diese zwei Faktoren in der Immobilienvermarktung zentral: Vertrauen und Qualität.

Gerade, weil es um Vertrauen und Qualität geht, ist die Übergabe der Vermarktungsaktivitäten an qualifizierte Immobilienmaklerinnen und -makler sinnvoll. Schliesslich gehört der Immobilienverkauf zu den risikoreichsten Privatverkäufen, da es beim Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung um sehr hohe Beträge geht – und Eigentümer nur sehr selten über ausreichende Verkaufserfahrungen verfügen. Die Vermarktung und die Abwicklung in professionelle Hände zu geben, ist vor diesem Hintergrund zielführend.

## HOHE DYNAMIK IM MARKT UND IN DER VERMARKTUNG

Der Immobilienmarkt unterliegt einer hohen Dynamik. Neue Wettbewerber wie Banken, Versicherungen und Immobilienplattformen sowie Fixpreis- oder Gratismakler, die mit verlockenden Versprechungen um die Gunst Verkaufswilliger buhlen, drängen in den Markt. In diesem kompetitiven Umfeld ist es entscheidend, Vertrauen zu bilden und nachhaltige Qualitätsstandards zu etablieren. Qualifizierte Makler können das nötige Vertrauen schaffen und die zwingende Qua-



Vertrauen und Qualität: Qualifizierte Immobilienmaklerinnen und -makler setzen sich für die Interessen ihrer Kunden ein.

BILD: ZVG

lität sicherstellen. Denn ihr Qualitätsmanagement ist zertifiziert. Die Schweizerische Maklerkammer SMK, das grösste unabhängige Netzwerk von professionellen Immobilienmaklern der Schweiz, hat strenge Qualitätskriterien definiert. Nur wer über ein konsequentes Qualitätsmanagement verfügt und dieses wiederkehrend bestätigt, erhält das Gütesiegel.

Das Qualitätskonzept der SMK garantiert überdurchschnittliche Qualität in allen Bereichen der Immobilienvermarktung. Dazu gehört die Kompetenz, eine Vielzahl von Verkaufskanälen geschickt zu nutzen und ineinander zu verzahnen. Qualifizierte Immobilienmakler verfügen über Erfahrung, Professionalität und Kompetenz. Sie beherrschen das Einmaleins der Vermarktung. Darüber hinaus bringen sie ein grosses

IMMOBILIENVERMARKTUNG

Obschon die Digitalisierung auch in der Immobilienvermarktung voranschreitet, steht der Mensch weiterhin im Mittelpunkt – nämlich als Käufer und Verkäufer (Artikel S. 12). Ein Beispiel für technische Innovationen ist Sam 2.0. Mit dem Roboter lassen sich Immobilien in Echtzeit

aus der Ferne besichtigen (Artikel S.14). Die fortschreitende Digitalisierung führt zu mehr Effizienz an der Schnittstelle zwischen Vermarktern und Kunden, dazu gehören beispielsweise Ausschreibungen, Bonitätsprüfungen und Preisverhandlungen (Artikel S. 16). Ein weiterer

Vorteil der digitalen Prozesse ist eine grössere Preistransparenz für die Kunden. Diese wird durch einfach bedienbare, kostenlose Bewertungs- und Finanzierungstools erreicht, die online zugänglich sind (Artikel S. 18). Wir wünschen viel Vergnügen beim Lesen.

Netzwerk an Kaufinteressenten und genaueste Marktkenntnisse mit. Mit fundierten Fachkenntnissen, mit transparenten, fairen Leistungen und ausgeprägtem Realitätssinn setzen sie sich für die Interessen ihrer Kunden ein. Sie kombinieren Fingerspitzengefühl im Umgang mit potenziellen Käufern mit Stilbewusstsein bei der Inszenierung einer Immobilie.

#### VON DER WERTERMITTLUNG ...

Die Basis der Immobilienvermarktung bildet die realistische Wertermittlung. Reine Onlinerechner liefern nur grobe Einschätzungen, da sie zu viele Faktoren nicht berücksichtigen. Qualifizierte Makler verfügen über das Know-how und das Instrumentarium, um sämtliche Parameter präzise zu erheben und den marktgerechten Wert zu eruieren. Denn liegt der angesetzte Wert zu hoch, kann das Käufer abschrecken und dadurch den Verkauf verzögern. Ebenso wirkt sich eine nachträgliche Reduzierung eher negativ auf den Verkaufserfolg aus. Auch ein von vornherein zu niedrig angesetzter Preis kann negative Folgen haben, vermuten in diesem Fall Interessenten doch sofort, dass die Immobilie Mängel aufweist.

Der Wertermittlung folgt die professionelle Aufbereitung der Dokumente und Inserate für die analoge und digitale Präsentation des Objektes. In welcher Region eine Immobilie liegt, spielt eine entscheidende Rolle in

der Vermarktung und damit im Hinblick auf ihre Verkaufsdauer. Neben der eigentlichen Region kommt es auch auf die Mikrolage an, auf das direkte Umfeld einer Immobilie und das damit verbundene Angebot. Faktoren wie eine günstige Verkehrsanbindung oder eine gut ausgebaute Infrastruktur mit Kindergärten, Schulen, Einkaufsmöglichkeiten oder Ärzten in der Nähe wirken sich positiv auf die Vermarktung aus. In der Regel ist es letztlich die Begehung vor Ort, nach der Interessenten die finale Entscheidung über den Kauf einer Immobilie treffen.

#### ... BIS ZUR TRANSAKTION

Zu beachten ist, dass es dem Makler gelingen muss, das Objekt innert nützlicher und vor allem angestrebter Frist zu vermarkten. Denn erst der erfolgreiche Abschluss stärkt die Zufriedenheit von Verkäufers und Käufer – und bringt ein Honorar. In der Verantwortung eines qualifizierten Maklers steht sodann die Sicherstellung einer «sauberen» Transaktion mit Kaufvertragsentwurf und Zahlungsablauf. Das Einhalten der Qualitätsstandards bringt ein seriöses, integriertes Arbeiten mit sich. Was wiederum zu guten Referenzen und entsprechenden Referenzobjekten führt.



**\*RUEDI TANNER**

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.

ANZEIGE

# New Immobilie New Inserieren New Käufer

Jetzt inserieren!

- 📌 Kostengünstig Inserieren ab CHF 0.50 pro Tag und Objekt
- 📌 Automatische Inserate-Erfassung via Schnittstelle
- 📌 Vergünstigte Inserate-Promotionen für mehr Aufmerksamkeit und Reichweite
- 📌 Erleichterte Inserate-Archivierung

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

newhome

zuerst entdecken

# MIT «SAM» DURCH IMMOBILIEN GEHEN

## ► KRISE ALS CHANCE

Schon vor der aktuellen Covid-Krise lancierte das Zürcher Start-up den weltweit ersten Immobilienbesichtigungsroboter. Mit «Sam» wurde die Immobilienwelt um eine weitere Dimension der Besichtigungen erweitert. Digital, aber doch persönlich und in Echtzeit, können seither Interessenten allein oder gemeinsam mit dem Makler durch das Objekt ihrer Wahl fahren und einen authentischen Einblick in die Immobilie erhalten. Voraussetzung dafür ist lediglich ein Smart Device, also ein Laptop, Tablet oder Smartphone mit Internet, und schon kann die «Remote-Besichtigung» beginnen.

Der Nutzen liegt auf der Hand: Interessenten können auf Knopfdruck zur Besichtigung kommen und sehen die Realität vor sich. Gleichzeitig ist es möglich, die Beratung und zwischenmenschliche Kommunikation zu erhalten, indem sich die Berater live zuschalten können und die digitale Besichtigung mit Kontext zum Gesehenen anreichern können. Wo anfangs noch Skepsis herrschte, hat die aktuelle Krise die Notwendigkeit innovativer Lösungen unterstrichen und auch bisherige «Traditionalisten» dazu bewegt, Neues zu versuchen. «Während der Covid-Krise haben wir vermehrt Anfragen für Sam 1.0 erhalten, mehrheitlich aus dem deutschen Raum und das auch von Unternehmen, die bisher wenig mit technischen Innovationen am Hut hatten», meint Alexandros Tyropolis, einer der Co-Founder der Coding Mind AG.

## NEUES MODELL AUF DEM MARKT

2021, also nur eineinhalb Jahre nach der Lancierung von Sam 1.0, rollt nun Sam 2.0 der Coding Mind AG auf den Markt. Er ist leichter, verfügt über verbesserte Kameras, mit eindrücklicher Zoomfunktion und lässt sich einfacher steuern, wodurch sich das Nutzererlebnis erheblich verbessert: Musste früher noch mit der Tastatur gesteuert werden – ähnlich einem Videospiel aus den späten 90er-Jahren, navigiert Sam 2.0 neu mit einem Klick auf den Bild-

schirm selbstständig zum Zielpunkt der Wahl und umfährt dabei elegant jegliche Hindernisse. «Eine Herausforderung von Tech-Innovationen ist es, stets die Balance zwischen Nutzererlebnis und technischen Möglichkeiten im Auge zu behalten und sicherzustellen, dass die Nutzung so einfach wie möglich bleibt, auch wenn die Komplexität am Produkt steigt» meint Tyropolis im Hinblick auf die Verbesserungen. Der Roboter selbst wird jedoch nicht von der Coding Mind AG hergestellt – er stammt von einem Robotik-Start-up aus den USA, welchem durch die Software der Coding Mind AG sozusagen das «Hirn» gegeben wird, um in der Immobilienbranche überhaupt

Mit der webbasierten Software «Remotely360°», einer Mischung aus Video-Call und 360°-Tour, können sich Interessenten und Makler zuerst digital in einer Immobilie treffen.

TEXT – ALEXANDROS TYROPOLIS\*

Sam 2.0 ist ein sogenannter Telepräsenzroboter, mit dem es möglich ist, Immobilien in Echtzeit aus der Ferne zu besichtigen und bei Bedarf gleichzeitig professionell beraten zu werden.

BILD: DOUBLEROBOTICS INC.



erst eingesetzt werden zu können. So kann sich das junge Start-up vollkommen auf die Verbesserung des Produkts bzw. der Software konzentrieren.

## ZWEI VARIANTEN ERHÄLTlich

Nebst Sam für die Besichtigung von Immobilien hat die aktuelle Krise jedoch auch einen neuen Markt aufgezeigt: Serviced-Offices, Hotels, Flughäfen und Coworking-Spaces. Für diesen Markt arbeitet die Coding Mind AG bereits an einem «Help-Point-Sam», mit dem es Besuchern möglich sein soll, menschliche Hilfe auf Knopfdruck zu erhalten: Checkt beispielsweise jemand in einen Coworking-Space ein, ohne zu wissen, wo der richtige Arbeitsplatz ist, kann sich ein Teammitglied, auch ohne physische Anwesenheit, mit dem «Help-Point-Sam» verbinden und den Besucher aus der Ferne zum Platz weisen – digital und persönlich. Die Leidenschaft für das Produkt wird bei Tyropolis' Ausführungen klar, wenn er sagt: «Mit Sam als «Help-

ANZEIGE

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

Point-Roboter» kann Personal in Zukunft an mehreren Orten gleichzeitig anwesend sein, was völlig neue Möglichkeiten schafft.»

Und doch stellt sich die Frage, ob denn ein fahrender Roboter vor Ort nicht etwas zu viel des Guten ist, denn Sam 2.0 kostet immerhin 9990 CHF pro Stück. «So ist es», pflichtet Tyropolis bei und ergänzt, «hierzu haben wir ein weiteres Produkt mit dem Namen «Remotely360» lanciert. Es verbindet das Beste aus der Welt der 360°-Aufnahmen, die man seit einigen Jahren bereits auf dem Markt antrifft, mit den Vorzügen und der ursprünglichen Idee von Sam.»

#### MENSCH BLEIBT IM MITTELPUNKT

2021 hat die Coding Mind AG die Produktpalette um «Remotely360» erweitert. Diese webbasierte Software ist eine Mischung aus Video-Call und 360°-Tour zur Besichtigung von Immobilien. 360°-Touren haben in der Immobilienbranche ein grosses Potenzial, den Verkaufs- oder Vermietungsprozess zu verkürzen. Mit dem



neuen System können sich Interessenten und Makler zuerst digital in einer Immobilie umsehen und sie dann gemeinsam besichtigen. Leider werden 360°-Touren oft als Marketing Gadget genutzt und dabei wird ihr Potenzial zu wenig ausgeschöpft. Zudem fehlt es aktuellen 360°-Tools auch an Funktionalitäten, die Remotely360° nun neu auf den Markt bringt. Remotely360° ist angereichert mit Funktionen, die es einem Makler erlauben, eine digitale Besichtigung durchzuführen, ohne den Redefluss

durch technische Probleme unterbrechen zu müssen. Das System bietet nämlich alle nötigen Infos an einem Ort: Es kann gepochatet werden, Dokumente können verschickt werden, es kann von einem Objekt nahtlos ins nächste gesprungen werden und auch die Umgebung kann via integriertem Google-Maps und Streetview zusammen erkundet werden.

Verbannt nun die Coding Mind AG mit ihren Innovationen den Makler aus dem Immobilienmarkt? Tyropolis dazu: «Nein. Wir setzen mit unseren Produkten auf den zwischenmenschlichen Kontakt und fördern gleichzeitig die Effizienz.» Am Ende einer Vermietung oder eines Verkaufs stehen immer noch eine physische Übergabe und – irgendwann in der Zukunft – auch wieder ein Händeschütteln im Vordergrund. ■



#### \*ALEXANDROS TYROPOLIS

Der Autor ist Mitgründer und CEO der Coding Mind AG.

ANZEIGE

Wir gestalten  
Zukunft aktiv

Wer Zukunft aktiv mitgestaltet, hat die beste Ausgangslage, in dieser Zukunft nachhaltig erfolgreich zu sein. Livit setzt deshalb auf Innovationen mit dem Ziel, Mehrwert zu schaffen - für Eigentümer und für Mieter.

Denn: Ihr Erfolg bedingt unseren Erfolg.

Livit Real Estate Management

Bewirtschaftung | Vermietungsmanagement | Baumanagement | Facility Management

Livit

# NEUE TECHNOLOGIEN IN DER VERMARKTUNG

Innovative Akteure sind zu den etablierten Immobilienvermarktern gestossen und haben neue Ideen und Technologien mitgebracht. Wer weiterhin erfolgreich sein will, sollte sich weniger mit den Risiken als vielmehr mit den Chancen dieser Entwicklung befassen. **TEXT – ROMAN BOLLIGER\***



## ► NEUES MOBILIAR AUF DER BÜHNE

In der Vermarktung von Immobilien hat sich lange Zeit nicht viel verändert. Makler blieben mehr oder weniger unter sich. Mit Ausnahme der internationalen Maklernetzwerke, die um die Jahrtausendwende in die Schweiz kamen, traten kaum neue Anbieter in Erscheinung. Das Pauschalhonorar – und in der Deutschschweiz auch das Exklusivmandat – waren die Regel. Sogar die Höhe des Honorars war lange Zeit in Honorarempfehlungen des Verbands festgehalten. Als Folge daraus gestaltete sich der Preiswettbewerb harmlos. Dem Kunden wurde in einem Rundum-sorglos-Paket die immer gleichen Dienstleistungen verkauft. Papier beherrschte die Welt: Zeitung, Dokumentation, Visitenkarte und Kaufvertrag bildeten die Bühne der Immobilienvermarktung. Die einzige einschneidende Veränderung war der Vormarsch der Online-Marktplätze und damit einhergehend der Bedeutungsverlust der Printinserate. Als Folge daraus fiel auch das (für Vermarkter) kostenlose Beschaffungsmarketing in Form von Verkaufsinseraten weg.

**Papier ist in der Immobilienvermarktung immer seltener anzutreffen.**

(BILD: 123RF.COM).

## DIE NEUE WELT DER IMMOBILIENVERMARKTUNG

Das Tempo der Veränderung hat in der Immobilienwelt markant zugenommen. Zudem ist Hightech auch in unserer Branche angekommen. Wer's nicht glaubt, dem empfehle ich einen Blick auf die PropTech-Map-Schweiz<sup>1</sup> oder in das Netzwerk SwissPropTech<sup>2</sup>. Mittlerweile finden sich hier über 250 Firmen, die mit innovativen Ideen und neuen Technologien in den Schweizer Immobilienmarkt nicht nur eingetreten sind, sondern auch fest

entschlossen sind, hier zu bleiben. Die Reaktion (allzu) vieler Immobilienvermarkter erscheint vor diesem Hintergrund mehr als antiquiert: Sie reden die neuen Mitbewerber schlecht, wollen möglichst wenig mit ihnen zu tun haben und stecken den Kopf in den Sand in der Hoffnung, den Innovationssturm möglichst unbeschadet überleben zu können. Umso erfreulicher erscheinen deshalb die immer zahlreicher werdenden Branchenakteure (meist jüngeren Jahrgangs), die sich der Herausforderung stellen und mit Neugier anstatt Ablehnung auf Innovationen reagieren. Die Immobilienvermarktung scheint sich nämlich gerade unter dem Einfluss neuer Technologien in verschiedener Hinsicht neu zu erfinden.

## HONORARE SINKEN

Die fortschreitende Digitalisierung führt einerseits dazu, dass herkömmliche Prozesse effizienter werden und – was noch folgenreicher ist – teilweise neu gedacht werden. Das gilt einerseits für die Schnittstelle zwischen Vermarkter und Kunde, die Teilprozesse wie Ausschreibung, Erstkontakt, Bonitätsprüfung, Besichtigung und Preisverhandlung umfasst. Andererseits werden auch interne Prozesse wie das Customer Relationship oder das Document Management neu definiert. Schlussendlich wird die Immobilienbranche wohl dasselbe Schicksal wie andere erleiden: Sie wird sinkende Margen mit tieferen Kosten auffangen müssen. Hinweise für sinkende Preise in der Immobilienvermarktung sind etwa Discountbroker, Pauschalpreisangebote oder Dienstleistungsoptionsmodelle.

Neue Technologien machen den Weg frei für neue Dienstleistungen. Dank künstlicher Intelligenz wird das Suchen der passenden Immobilie einfacher und treffsicherer. Virtuelle Berater ermöglichen einen 24/7-Kundenkontakt. Virtual Reality ermöglicht Kaufentscheide lange vor Bezugsbereitschaft. Virtuelle Besichtigungen, mittlerweile bereits durch Roboter unterstützt, überwinden Distanzen und gestalten dadurch die Suche zeiteffizienter. Dank Drohnenbilder kann die Qualität einer Immobilie und ihrer Umgebung umfassender beurteilt werden.

werden: Je professioneller der Bewerter desto zuverlässiger der Schätzwert. Dass private Eigentümer diesbezüglich nicht immer derselben Meinung sind, zeigt ihre zum Teil unkritische Haltung gegenüber Resultaten von Expressbewertungen, die sich auf nur wenige Informationen stützen. Als weitere Folge der Digitalisierung kann das Revival von Bieterverfahren bezeichnet werden. Die Automatisierung hat offensichtlich zu einer höheren Akzeptanz dieser Art der Preisfindung geführt und ist gerade bei speziellen Objekten eine ernstzunehmende Konkurrenz zur klassischen Bewertung geworden.

### **BESCHAFFUNGSMARKETING IST ENDLICH AKZEPTIERT**

Früher haben Immobilienvermarkter ihre Verkaufsobjekte intensiv mit Printinseraten beworben und dabei ihr eigenes Logo grosszügig abgebildet. Durch die Digitalisierung des Vermarktungsprozesses sind die Zeiten, wo sich Immobilienvermarkter auf Kosten ihrer Auftraggeber selbst bewerben konnten, endgültig vorbei. Heute muss das Beschaffungsmarketing der Vermarkter selber tragen. Dazu stehen ihm Online-Tools wie Google-Adwords, Search-Engine-Marketing oder Content-Marketing auf Social-Media-Kanälen zur Verfügung. Interessanterweise erhält hier das Printinserat eine neue Berechtigung, denn Inserate eignen sich ausgezeichnet fürs Firmenbranding, da Corporate Identity und Corporate Design anschaulicher als in digitalen Kanälen kommuniziert werden können. Auch die Immobilienbewertung hat sich mittlerweile einen festen Platz im Marketingmix gesichert. Da sich Eigentümer sehr für den Wert ihrer Immobilie interessieren<sup>3</sup>, eignen sich kostenlose Expressbewertungen sehr gut zur Generation neuer Leads.

### **ES GIBT VIEL ZU TUN**

Die Dynamik in der Immobilienvermarktung hat aufgrund neuer Technologien zweifelsfrei zugenommen. Wer den Anschluss nicht verpassen will, muss die Entwicklung mit offenen Augen verfolgen und darf der Versuchung, den Kopf in den (in der Immobilienbranche noch immer gemütlichen) Sand zu stecken, auf keinen Fall erliegen. Informieren Sie sich über PropTech-Unternehmen und intensivieren Sie Ihr Networking, um nicht von rasanten Marktentwicklungen überrascht zu werden. Tun Sie das, was in anderen Branchen selbstverständlich ist und äufnen Sie ein Budget für Forschung und Entwicklung. Investieren Sie in neue Technologien und denken Sie an die Möglichkeit, dies zusammen mit Branchenkollegen zu tun, denn Kooperationen sind vielversprechender als der Rückzug in den eigenen Garten! Investieren Sie in Beschaffungsmarketing und fokussieren Sie sich auf die Probleme Ihrer Kunden anstatt auf die Probleme Ihrer Branche.

Die Immobilienvermarktung hat sich stark verändert und wird sich in Zukunft schnell weiterentwickeln. Gerade deswegen brauchen wir Experten, die den Überblick behalten sowie Erfahrungsträger, die zur Stelle sind, wenn standardisierte Prozesse und Instrumente versagen. Und es gibt noch einen weiteren Grund, weshalb Immobilienpersönlichkeiten auch in Zukunft gefragt sein werden: Das notwendige Vertrauen zwischen Immobilieneigentümer und -vermarkter kann nicht ohne menschliche Kontakte geschaffen werden. ■



**\*DR. ROMAN H. BOLLIGER**

Der Autor betreibt die Plattformen Swiss Circle, Alacasa.ch und SwissPropTech und gibt seine Erfahrung auch als Buchautor, Dozent und Verwaltungsrat weiter.



**IMMOBILIENVERMARKTER SIND SICH NICHT GEWOHNT, IN FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG ZU INVESTIEREN.**



### **ABSATZMARKETING GEHT ONLINE**

Nach dem Siegeszug der Onlinemarktplätze gab es eine Innovationspause, bevor das Onlinemarketing mit Wucht in die Immobilienbranche drängte. Search Engines, allen voran Google, haben sich zu beliebten Tools von Immobiliennachfragern entwickelt. Folgerichtig erleben Search Engine Marketing (SEM) und Search Engine Optimization (SEO) einen Boom und haben sich mittlerweile als feste Grössen im Marketingmix etabliert. Im B-2-C-Bereich wechseln sich die relevanten Tools wie etwa Facebook, Instagram, Twitter oder Tiktok immer mal wieder ab. Im B-2-B-Marketing hat sich das Gleichgewicht zwischen Xing und LinkedIn in letzter Zeit hin zum zweiten Tool verschoben. Vorteile wie gezielteres Targeting und geringere Streuverluste werden die Bedeutung dieser Instrumente noch weiter steigen lassen.

### **BEWERTUNG ERFINDET SICH NEU**

Bis vor wenigen Jahren war die Bewertung von Immobilien wenigen Spezialisten vorbehalten, da nur sie über die relevanten Daten verfügten und die Schätzungsmodelle beherrschten. Dank Digitalisierung können heute viel mehr Daten viel einfacher gesammelt und kombiniert werden. Künstliche Intelligenz sorgt zudem dafür, dass die Aussagen immer zuverlässiger werden. Als Folge dieser Entwicklung sind die Kosten stark gefallen, und Bewertungen können (zumindest für unproblematische Objekte) von praktisch jedermann gemacht werden. Selbstverständlich muss hier auf den Zusammenhang zwischen der Kompetenz eines Bewerter und der Qualität des Bewertungsergebnisses hingewiesen

<sup>1</sup> WWW.PROPTechNEWS.CH

<sup>2</sup> WWW.SWISSPROPTech.CH

<sup>3</sup> GEMÄSS DER WOHNTRAUMLSTUDIE 2021, DIE IN KÜRZE PUBLIZIERT WIRD, INTERESSIEREN SICH WOHNHEIGENTÜMER SEHR FÜR DEN WERT IHRER EIGENEN IMMOBILIE.

# IMMOBILIEN- VERMARKTUNG IM WANDEL

Die klassische Immobilienvermarktung hat sich verändert. Als ihr grösster Treiber gilt die Digitalisierung, die kontinuierlich an Fahrt gewinnt und die Branche immer wieder vor neue Herausforderungen stellt. TEXT – MATTEO SCHMID\*

Digitaler oder analoger Hausverkauf? Innovative Onlineportale vereinen das jeweils Beste aus beiden Welten.

BILD: KMP



## ► WETTBEWERBSVORTEILE SICHERN

Die Digitalisierung hat die Art und Weise, wie wir leben, wirtschaften und kommunizieren, verändert. Das Internet ist in allen Branchen zum wichtigsten Bestandteil des Marketings geworden. Ein ansprechender Webauftritt, Search-Engine-Optimization-Massnahmen, Online-Kampagnen und Social-Media-Präsenz bestimmen je länger je mehr den Makleralltag. Dementsprechend hat sich die klassische Immobilienvermarktung professionalisiert – insbesondere im Bereich der Objektpräsentation, die dank verbesserter Kamertechniken,

Videos, Drohnenaufnahmen, 360°-Rundgängen oder 3D-Darstellungen an Qualität gewann.

Die modernen Visualisierungen dienen zunehmend als Wettbewerbsvorteil und finden bislang vorrangig bei der Vermarktung

“  
**DIE PERSÖNLICHE  
BEZIEHUNG WIRD  
TROTZ DIGITALISIE-  
RUNG AUCH IN ZU-  
KUNFT EINEN SEHR  
HOHEN STELLEN-  
WERT EINNEHMEN.**  
”

von Neubauwohnungen Anwendung. Auf Plattformen wie Homegate oder Newhome, die sich aufgrund ihrer grossen Reichweite zum unverzichtbaren Distributionskanal entwickelt haben, überwiegen zwar

nach wie vor hochwertige Fotodarstellungen. Aber das Blatt dürfte sich zunehmend wenden. Denn während der Pandemie haben viele Makler die Notwendigkeit innovativer Visualisierungsmethoden erkannt. Dazu zählen unter anderem Besichtigungsroboter, die sich via Login aus der Ferne steuern lassen. Für Kundinnen und Kunden sind sie ein hilfreiches Mittel, die Immobilie möglichst realitätsnah zu erleben. Ob sie künftig als grundsätzlicher Ersatz für eine Besichtigung vor Ort dienen, sei dahingestellt, aber sie helfen durchaus, Leerläufe zu reduzieren und den Vermarktungsprozess zu optimieren.

## MEHRWERT DANK DIGITALEM WORKFLOW

Prozessoptimierungen sind daher vor allem dort sinnvoll, wo sie den Kundinnen und Kunden einen Mehrwert versprechen. Herr und Frau Schweizer sind es gewohnt, Reisen auf Knopfdruck zu buchen oder Autos im Internet zu bestellen und eine zeitnahe Rückmeldung zu erhalten. Um dieser Erwartungshaltung gerecht zu werden, hat die Immobilienbranche in den vergangenen Jahren viel Geld in entsprechende IT-Infrastrukturen investiert, welche eine individualisierte, zielgerichtete Kundenbetreuung ermöglichte und dazu beitrug, interne Prozesse effizienter zu gestalten. Profitiert haben davon bislang vorrangig die institutionellen Anleger, aber der Trend zeigt sich zunehmend auch im privaten Wohnungsmarkt – durch Player wie Maklando oder Neho.

Die neuen Marktteilnehmer basieren auf dem Prinzip der Standardisierung. Sie haben es sich zur Aufgabe gemacht, sämtliche, sich repetierende Aufgaben innerhalb der Vermarktung zu digitalisieren. Das Resultat ist zum einen eine höhere interne Effizienz. Zum anderen gewährleistet es den Kundinnen und Kunden die gewünschte Preistransparenz. Diese wird unter anderem mittels einfach bedienbarer, kostenloser Online-Services wie dem Bewertungs- oder Finanzierungstool erzielt. Potenzielle Verkäufer oder interessierte Käufer sind somit auch ohne eine Beratung vor Ort fähig, den ersten Schritt im Verkauf oder Kauf zu tätigen. Zudem erhalten sie sämtliche Dienstleistungen zu einem Fixpreis. Der Kampf um potenzielle Kunden wird da-

ANZEIGE

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

mit zunehmend enger. Dennoch verharren viele etablierte Makler weiterhin auf dem klassischen Businesskonzept – zum Teil zu Recht.

### GENERATIONSBEDINGTE ENTHALTSAMKEIT

Die Vermarktung von Wohneigentum ist stark emotional geprägt. Hausbesitzer tun sich oftmals schwer mit dem Entscheid, ihre Liegenschaft zu veräußern. Hier ist viel Fingerspitzengefühl und Einfühlungsvermögen gefragt, das nur durch den Aufbau einer vertrauensvollen persönlichen Beziehung erzielt wird. Eine digitale Instanz nützt in diesem Fall wenig. Gleiches gilt für die Tatsache, dass sich ein grosser Prozentsatz an Einfamilienhäusern vermehrt im Besitz älterer Generationen befindet, welche die neuen Technologien nicht zwingend beherrschen oder sich bewusst gegen sie entscheiden. Diese Zielgruppe ist auf eine persönliche Beratung angewiesen – insbesondere dann, wenn es sich um aussergewöhnliche Liegenschaf-

ten oder Eigentumsverhältnisse handelt. Denn: Der Verkauf von Immobilien lässt sich nicht zwingend nach dem Schema F standardisieren. Jedes Objekt ist einzigartig und wirft jeweils unterschiedliche Fragen auf, die es gilt, mit den diversen Parteien oder Institutionen individuell abzuklären, unter anderem bei Nachlassliegenschaften oder BVG-Finanzierungen. Daher setzen auch die digitalen Portale auf eine persönliche Interaktion mit dem Kunden, wenn gleich diese in der Regel in geringerem Umfang erfolgt.

### IMMOBILIENVERMARKTUNG ALS BEZIEHUNGSGESCHÄFT

Das hybride System der neuen Marktplayer zeigt somit deutlich, dass sich Standardisierungen und Kundennähe nicht ausschliessen. Im Gegenteil, die klassischen Makler können von der Digitalisierung pro-

fitieren, indem sie sich die eine oder andere technische Errungenschaft ebenfalls zu-nutze machen. So könnten beispielsweise Tools zum Einsatz kommen, die nicht nur den eigenen administrativen Aufwand reduzieren, sondern vor allem solche, die die Qualität der Dienstleistung steigern und langfristig für mehr Kundenzufriedenheit sorgen. Denn eines ist sicher: Die innovationsgetriebenen Unternehmen haben noch lange nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft. Sie werden die Entwicklungen weiter vorantreiben, zusätzliche Services anbieten, allenfalls entsprechende Kooperationspartner suchen, Prozesse ausbauen und optimieren. Die persönliche Beziehung innerhalb der Vermarktung wird aber auch in Zukunft einen sehr hohen Stellenwert einnehmen. ■



#### \*MATTEO SCHMID

Der Autor ist Geschäftsführer der Maklando AG, einer Tochtergesellschaft der Kuoni Mueller & Partner Holding.

ANZEIGE

**SECOMAT®**  
**Das Original von Krüger.**

Einfache Bedienung, umfangreiches Zubehör und in jeder passenden Leistungsstufe erhältlich.

**KRÜGER**

Schnell, effizient und schonend

SECOMAT 150

A

# COVID-19-KRISE BESCHLEUNIGT STRUKTURWANDEL

Obwohl die Pandemie auch die europäischen Investitionsmärkte hart getroffen hat, gelten vier deutsche Grossstädte weiterhin als attraktive Perspektiven. TEXT – MIRIAM GELLERT\*



Die Mehrzahl der befragten Branchenexperten werteten die Lockdown-Massnahmen der Bundesregierung als effektiv, was die deutschen Grossstädte, allen voran Berlin, auch während der Corona-Pandemie zu einem sicheren Hafen für Schweizer und andere europäische Immobilieninvestoren machte.

BILD: 123RF.COM

## ► IMMOBILIENBRANCHE NIMMT IHRE ROLLE ERNST

«Emerging Trends in Real Estate – Europe» zeigt, dass die Branche beginnt, ihre Rolle in der Gesellschaft ernster zu nehmen – vom Umgang mit Vielfalt und Integration am Arbeitsplatz bis hin zu einer viel stärkeren Betonung der Environmental–Social–Governance-Agenda (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung). Bereits zum 18. Mal haben PwC und das Urban Land Institute (ULI) Ende November 2020 ihre Studie «Emerging Trends in Real Estate» lanciert, in welcher sie durch eine jährliche Befragung von rund 1000 Vertretern von Immobilienfirmen, Investmentmanagern, Immobilienentwicklern, institutionellen Investoren, Kreditgebern, börsengehandelten Immobilienfonds und Bauträgern in Europa die Trends und Entwicklungen der europäischen Immobilienbranche evaluieren.

## TRANSAKTIONSMARKT 2020 IST EINGEBROCHEN

2020 war aufgrund der Pandemie für alle ein herausforderndes Jahr und hat selbstverständlich auch vor der Immobilienbranche nicht Halt gemacht. Dies

zeigte sich unmittelbar dadurch, dass sich grenzübergreifende Investitionen und Due-Diligence-Prozesse schwierig gestalteten und viele Investoren diese im Jahr 2020 gemieden haben. Die Transaktionsvolumina sind in vielen von internationalen Investoren dominierten Märkten deutlich gesunken. Man spricht in den grössten europäischen Investitionsmärkten von einem Rückgang von durchschnittlich knapp 50%. Der Fokus auf lokale Märkte nahm daher in der Krise zu und wurde auch in der Schweiz beobachtet.

Unter den weiterhin interessanten und aktiven ausländischen Märkten stand Deutschland jedoch stets an erster Stelle. Die Mehrzahl der befragten Branchenexperten werteten die Lockdown-Massnahmen der Bundesregierung als effektiv, was die deutschen Grossstädte, allen voran Berlin, auch während der Corona-Pandemie zu einem sicheren Hafen für Schweizer und andere europäische Immobilieninvestoren machte. So überrascht es dann auch nicht, dass vier (Berlin, Frankfurt, Hamburg und München) der Top-Ten-Städte für die attraktivsten Investmentperspektiven im Jahr 2020 auf deutschem Boden lagen. Der Studie zufolge verfügen sie langfristig über eine ähnlich hohe Li-

quidität und Stabilität wie London und Paris, welche es letztes Jahr ebenfalls auf das Podest geschafft haben.

Logistik-Immobilien als Investorenklasse weckten bei den Investoren bereits in den letzten Jahren immer mehr Interesse. Nun aber entwickelten sie sich aufgrund der Pandemie und dem damit verbundenen hohen Anstieg im Onlinehandel mit zu den begehrtesten Liegenschaften. Das gleiche gilt für Datenzentren sowie Objekte der Bereiche Biotechnologie und Gesundheitswesen. Nach Einschätzung der Befragten profitieren diese Anlageziele von der fortschreitenden Digitalisierung, deren Tempo durch die Corona-Krise noch beschleunigt wurde.

#### **INVESTOREN HABEN SOZIALE VERANTWORTUNG ERKANNT**

Gemäss den Studienergebnissen aus dem Jahr 2019 wollten sich viele Marktteilnehmer im Jahr 2020 in erster Linie um ihre Nachhaltigkeitsstrategie kümmern. Mit dem Ausbruch der Pandemie wurde angenommen, dass dieses äusserst wichtige Thema vorerst zwangsläufig aufgeschoben wird. Dies konnte die Studie allerdings nicht belegen. Bei der Suche nach langfristigen Erträgen wächst auch die Bedeutung von ESG-Kriterien (Environment/Social/Governance) für Investitionsentscheidungen. Während Umwelt- und Nachhaltigkeitsaspekte in den Anlagestrategien bereits häufig berücksichtigt werden, rücken nun zunehmend auch soziale Aspekte in den Vordergrund. Die gegenwärtige Pandemie hat die Art und Weise verändert, wie wir leben und arbeiten. Somit sind alle Aspekte der Immobilienbranche durch die Pandemie und die daraus resultierende Umwälzung der Wirtschaft betroffen, nichtsdestotrotz ist «Impact Investing» in der Welt der Immobilien immer noch eine Randspartart. Sein Einfluss nimmt jedoch zu, denn die Öffentlichkeit achtet nun viel genauer darauf, wie Unternehmen die Welt

beeinflussen. Der soziale Umbruch, der durch Covid-19 ausgelöst wird, hat Potenziale und auch Wachstum in der bebauten Umgebung aufgezeigt.

Immobilien spielten schon immer eine übergeordnete Rolle in der Gesellschaft. Während die Welt darum kämpft, sich von den gesundheitlichen, sozialen und wirtschaftlichen Schäden der Pandemie zu erholen, werden daher Immobilien eine wichtige Rolle bei der Wiederbelebung spielen. Die Teilnehmer der Umfrage glauben somit auch, dass das Bewusstsein für die sozialen Auswirkungen von Immobilien in den nächsten Jahren grosse Chancen bieten wird. 20% der Befragten sind überzeugt, dass die Nachfrage nach Impact-Investitionen in den nächsten drei bis fünf Jahren steigen wird.

#### **ÖFFENTLICHE HAND BIETET OPPORTUNITÄTEN**

Die Pandemie hat die Notwendigkeit an grösseren Investitionen in die soziale Infrastruktur wie Gesundheitseinrichtungen, Pflegeheime oder auch erschweringliche Wohnungen aufgezeigt. Die staatlichen Mittel werden aber nun zur Unterstützung von Arbeitsplätzen und Volkswirtschaften benötigt, sodass noch weniger für Dienstleistungen wie Altenpflege oder soziales Engagement zur Verfügung stehen wird. Privates Kapital muss daher dabei helfen, dies zu beheben. «Investoren müssen erkennen, dass sie einen Beitrag zum Abbau der Ungleichheit leisten können», so ein PK-Verantwortlicher. Es gibt bereits einige Beispiele dafür. In Italien hat der Franklin Templeton Social Infrastructure Fund in zwei Krankenhäuser in der Region Venetien, einem Epizentrum des ersten Covid-19-Ausbruchs in Europa, investiert. In Grossbritannien lanciert Patron Capital den Women in Safe Homes Fund, der mit Wohltätigkeitsorganisationen und lokalen Behörden zusammenarbeitet. Ziel ist es, für Frauen, die aufgrund von häuslichem Missbrauch von Obdachlosigkeit betroffen sind, Wohnraum anzubieten. Gemäss einem institutionellen Investor bieten sich somit für jene Organisationen, die finanziell gesund sind und einen sozialen Kern verfolgen, grosse Chancen. ■



**DIE PANDEMIE HAT DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT AUF IHRE SOZIALE VERANTWORTUNG AUFMERKSAM GEMACHT.**



**\*MIRIAM GELLERT**

Die Autotin ist Head Real Estate Consulting bei PwC.

ANZEIGE

# Rechnungswesen für Immobilien

[www.huwiler.swiss](http://www.huwiler.swiss)

# Huwiler

Die Schweizerische Maklerkammer SMK hat ihr Gütesiegel überarbeitet. Dieses darf tragen, wer als Immobilienmakler die strengen Qualitätskriterien der SMK erfüllt und dafür zertifiziert wird. (BILD: ZVG)



## SCHWEIZ

### GÜTESIEGEL FÜR IMMOBILIENMAKLER

Die Schweizerische Maklerkammer SMK hat ihr Gütesiegel überarbeitet und geschärft. Dieses darf tragen, wer als Immobilienmakler die strengen Qualitätskriterien der SMK erfüllt und dafür zertifiziert wird. Die Kriterien werden alle vier Jahre in einem Audit überprüft. Das Gütesiegel unterstreicht den hohen Qualitätsanspruch, den die SMK im Immobilienmarkt vertritt. «Wir sind überzeugt, mit dem erneuerten Gütesiegel der

Qualität unserer Mitglieder im hart umkämpften Immobilienmarkt noch mehr Sichtbarkeit und Gewicht verleihen zu können», erklärt Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer. SMK-Mitglieder können das Gütesiegel auf allen Kanälen für ihre Marketing- und Kommunikationsaktivitäten einsetzen (siehe Beitrag auf Seite 12).

### ERHOLUNG DER BAUTÄTIGKEIT

Nach einem schwierigen Jahr 2020, in dem ein Umsatzrückgang von 5,8% zu verzeichnen war, setzt der Bauindex von Baumeisterverband und Credit Suisse seine Er-

holungstendenz im 1. Quartal 2021 fort. Die saisonbereinigten Umsätze des Bauhauptgewerbes dürften 2,7% höher als im Vorquartal ausfallen. Trotz eines Rückgangs der Auftragseingänge lagen die Arbeitsvorräte per Jahresende im Hochbau 2,5% über dem Vorjahresniveau. Insgesamt dürften sich die Umsätze des Bauhauptgewerbes 2021 zwar um 1,5% erholen, wohl aber dennoch unter der Schwelle von 20 Mrd. CHF bleiben.

### ZÜRICH AN DER MIETZINSSPITZE

Der Kanton Zürich ist mit 70% Mietanteil eine Miethochburg. Dabei liegen die Nettomieten über dem nationalen Durchschnitt. Dies gilt nicht nur für neu ausgeschriebene Wohnungen, sondern auch für die bestehenden Mietverhältnisse (Bestandsmieten). Die höchsten Durchschnittsmieten bezahlt man in der Stadt Zürich, in den wohlhabenden stadtnahen Seegemeinden wie Zollikon oder Kilchberg, aber auch in Uitikon – also dort, wo auch die Landpreise hoch sind. In der Stadt Zürich reicht zum Beispiel die mittlere Bandbreite der Bestandsmieten für 4-Zimmer-Wohnungen von 1335 bis 2270 CHF. Dies und mehr zeigt eine Analyse des Statistischen Amtes des Kantons Zürich zu den Bestandsmieten.

### WOHNUNGSBAU IN ZÜRICH RÜCKLÄUFIG

Die Zahl der fertiggestellten Wohnungen ist gemäss Statistik Stadt Zürich im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr

um 200 Einheiten auf 1772 zurückgegangen – die tiefste Zahl seit zehn Jahren. Der Wohnungsbestand nahm im letzten Jahr gesamthaft um 1681 Wohnungen zu. Die Bautätigkeit wird in Zürich weiterhin vom Ersatzbau dominiert. Auf unbebautem Land wurden 2020 nur 66 Wohnungen fertiggestellt. Hingegen entstanden je etwa 850 Wohnungen durch Wohnersatzbau und durch die Neuüberbauung von vorher anders genutzten Arealen. Der Wohnersatzbau lag damit absolut und relativ gesehen tiefer als in den Vorjahren. Dies hängt auch damit zusammen, dass Genossenschaften nur 200 Wohnungen gegenüber rund je 900 in den drei Vorjahren als Wohnersatz erstellten. Für die nächsten Jahre sind wieder mehr Neubauwohnungen zu erwarten, denn sowohl die Zahl der bewilligten als auch jene der sich im Bau befindenden Wohnungen nahmen im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 1000 Einheiten zu.

### HOHE JAHRES-TEUERUNG FÜR WOHNHEIGENTUM

Der Schweizerische Wohnimmobilienpreisindex (IMPI) stieg im 4. Quartal 2020 im Vergleich zum Vorquartal um 2,3% und erreichte den Stand von 103,1 Punkten (4. Quartal 2019 = 100). Gegenüber dem gleichen Quartal im Vorjahr betrug die Teuerung 3,1%. Die Preise zogen im Quartalsvergleich sowohl bei den Einfamilienhäusern (+1,5%) wie auch bei den Eigentumswohnungen (+3,1%) an. Beide Marktsegmente weisen in sämtlichen Gemeindetypen höhere Preise als im Vorquartal auf. Der Anstieg der Einfamilienhauspreise war in den intermediären

ANZEIGE



## Dipl. Leiter/-innen in Facility Management und Maintenance

Neuer berufsbegleitender Vorbereitungslehrgang auf die Höhere Fachprüfung mit eidgenössischem Diplom.

Für Fachspezialist/-innen aus einer Sparte des Facility Managements (FM) oder der Maintenance, die ihre berufliche Qualifikation über weitere Fachgebiete ausweiten, Prozesse gesamthaft überblicken und eine zentrale Führungsfunktion einnehmen wollen.

Infoanlässe: Donnerstag, 18. März, 10. Juni, 9. September und 9. Dezember 2021, jeweils ab 18.00 Uhr in Zürich

Anmeldung und Information: 058 105 94 50 oder [fmweiterbildung@strickhof.ch](mailto:fmweiterbildung@strickhof.ch)

Neues  
Ausbildungs-  
konzept



Strickhof, Weiterbildung Facility Management, Technoparkstrasse 1, 8005 Zürich  
[www.fmweiterbildung.strickhof.ch](http://www.fmweiterbildung.strickhof.ch)

Gemeinden (Gemeinden von mittlerer und hoher Dichte im periurbanen Raum) besonders ausgeprägt (+2,4%). Die Preise für Eigentumswohnungen stiegen in den ruralen Gemeinden am stärksten (+5,2%). Die durchschnittliche Jahresteu-erung für Wohneigentum be-lief sich im Jahr 2020 auf 2,5%. Dies geht aus den Zahlen des Bundesamtes für Statistik her-vor. Die Preise von Einfam-ilienhäusern sind letztes Jahr durchschnittlich um 2,8% und die Preise von Eigentumswoh-nungen um durchschnittlich 2,2% gestiegen.

## EIGENHEIM-BOOM TROTZ CORONA

In den vier liquidesten Marktregionen der Schweiz (Zürich, Nordwestschweiz, Bern, Genfersee) erhöhten sich im Corona-Jahr 2020 die Preise von Einfamilienhäu- sern (EFH) im Mittel um 3,7% gegenüber dem Vorjahr auf 1,3 Mio. CHF. Das Ergebnis be- ruht auf den effektiven Ver-kaufspreisen des Swiss Real Estate Data Pools (SRED). Er- fasst wurden 2020 rund 8300 Verkaufstransaktionen von Eigenheimen in den unter- suchten Regionen. Im Vorjahr wurden 2,5% weniger Tran- saktionen registriert. Die Prei- se von Eigentumswohnungen (ETW) sind im Durchschnitt um 0,5% auf 0,85 Mio. CHF an- gestiegen. Die mittleren Preis- niveaus der vier untersuch- ten Regionen unterschieden sich weiterhin deutlich: Wäh- rend in der teuersten Region Genfersee ein EFH im Durch- schnitt 1,54 Mio. CHF kostete, musste in der preiswertesten Region Bern im Durchschnitt gut 40% weniger bezahlt wer- den. Zu diesen Ergebnissen kommt die Home Market Pri- ce Analysis, die von Home- gate in Zusammenarbeit mit dem Swiss Real Estate Ins- titute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich jährlich publiziert werden.

## 70 PROZENT MEHR GASTROIMMOBILIEN ZU VERMIETEN

Bei den Gastroobjekten wird die Krise immer deut- licher. Im Januar 2021 stieg die Anzahl der ausgeschrie- benen Gastroimmobilien auf der Plattform ImmoScout24 gegenüber Januar 2020 um fast 70% und erreicht damit ein Allzeithoch. Es handelt sich dabei hauptsächlich um Mietobjekte. Martin Waeber, Managing Director von Im- moScout24, spricht von ei- ner Trendwende: «Während bisher im Gastrosegment et- wa 70% der Inserate auf Kauf- immobilien entfielen, machen diese nun nicht mal mehr 40% der Anzeigen aus.» Die Nach- frage nach Mietobjekten konn- te mit dem Anstieg der Inserate nicht mithalten und ist mit dem erneuten Shutdown ein- gebrochen. Zwar werden auf ImmoScout24 seit Novem- ber 2020 deutlich mehr Such- anfragen für Gastroimmobili- en festgestellt – im November und Dezember fast doppelt so viele wie im gleichen Zeit- raum des Vorjahres –, doch der Schein trügt. «Die extreme Zunahme der Suchanfragen ist in erster Linie auf ein erhöh- tes Interesse am Kauf von Im- mobilien zurückzuführen», relativiert Waeber. «Potenziel- le Käufer spekulieren offenbar darauf, ein Schnäppchen zu machen.»

## AUSLANDSINVESTITIONEN AM SCHWEIZER IMMOBILIENMARKT

Das in der Schweiz für Käu- fe von Geschäftsgrundstücken aufgewendete Kapital ausländischer professioneller Inves- toren machte Berechnungen von CBRE zufolge von 2011 bis 2020 rund 11% des jähr- lichen durchschnittlichen Gesamtinvestitionsvolumens in der Höhe von ca. 6,8 Mrd. CHF aus. Dies entspricht in et- wa 750 Mio. CHF pro Jahr. Es wurden dabei deutlich mehr Verkäufe als Käufe getätigt,

was für die Schweiz einen jähr- lichen Nettodesinvestitions- effekt von rund 290 Mio. CHF zur Folge hatte. Die auslän- dischen Investitionen unter- scheiden sich von den Schwei- zer Anlagen vor allem dadurch, dass deutlich mehr ausländi- sches Kapital in Hotelliegen- schaften fliesst. Ausländische Marktakteure investieren zu- dem oft in Objekte mit einem erhöhten Rendite-Risiko-Pro- fil, die von traditionellen ins- titutionellen Schweizer Inves- toren eher gemieden werden, respektive für einige Akteure aus regulatorischen Gründen nicht zulässig sind.

## DATENCENTER EROBERN DIE SCHWEIZ

Die Schweiz verfügt be- reits heute, gemessen an ihrer Bevölkerungszahl, über eine äusserst hohe Dichte an Da- tencentern, nach den Nieder- landen sogar die zweithöchste in Europa. Die in einer aktuel- len Studie von CBRE Schweiz identifizierten 93 sogenannten Colocation-Datencenter verfü- gen über eine Fläche von min- destens 154 000 m<sup>2</sup>, was rund 22 Fussballfeldern entspricht. Die Region Zürich liegt mit 68 Megawatt (MW) nach London (711 MW), Frank- furt (510 MW), Amsterdam (365 MW), Paris (204 MW) und Dublin (94 MW) an sechs- ter Stelle in Europa, was die Rechenzentrums-Kapazitätä-

ten anbelangt. Eine Leistungs- steigerung um weitere 50 MW bis 2022 ist bereits gesichert, wie es verschiedene Baupro- jekte in Glattbrugg (Interxion), Winterthur (Vantage Data Centers) oder Dielsdorf (Green Datacenter) veranschaulichen. Weitere Datencenter sind bereits geplant. Damit wird sich die Kapazität in wenigen Jahren verdoppeln.

## MARKTWERTE VON RENDITEIMMOBILIEN STEIGEN

Gemischt genutzte Rendite- immobilien konnten im 4. Quartal 2020 zum Vorquar- tal schweizweit ihren Markt- wert um 1,9% erhöhen, wie Auswertungen von Fahrländer Partner zeigen. Im Vergleich zum Vorjahresquartal büssten diese allerdings 3,2% an Wert ein. Dabei haben sich die bei- den Teilssegmente unterschied- lich entwickelt: Zwar legten im letzten Quartal 2020 sowohl die Marktwerte von Mehrfam- ilienhäusern (+1,0%) als auch von Büroimmobilien (+3,2%) im landesweiten Mittel zu. Zum Vorjahresquartal konn- ten Wohnliegenschaften ihren Marktwert halten (+0,0%), während es im Bürobereich zu einer deutlichen Wertkorrek-

ANZEIGE

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

**HIC**  
HECHT IMMO CONSULT AG

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

tur kam (-7,9%). Mit Blick auf die Grossregionen der Schweiz fällt auf, dass die Marktwerte von Mehrfamilienhäusern in den letzten vier Quartalen nur in Zürich gestiegen sind (+2,7%), während sie überall sonst leicht sanken. Am deutlichsten war der Rückgang in den Regionen Südschweiz (-4,1%), Alpenraum (-3,0%) und Jura (-2,5%). Bemerkenswert sind auch die starken Preisrückgänge von Büroimmobilien über die gleiche Zeitperiode in den Regionen Genfersee (-12,9%), Ostschweiz (-12,3%) und Mittelland (-11,6%).

### GEWINNER DER DIGITAL-TOP-10 STEHEN FEST

Zum 5. Mal wurden Ende Januar aus den «Digital Top 10»-Kandidaten die vier innovativsten digitalen Projekte

der Bau- und Immobilienwirtschaft in einem Publikumsvoting selektioniert. Die vier Gewinner wurden Anfang März an einer virtuellen Veranstaltung der interessierten Öffentlichkeit präsentiert: Die Gewinner für die Schweiz sind aroov AG mit ihrer Plattform für digitale Vermarktung, Wüest Partner und QualiCasa AG mit «Visits: digitale Gebäudeerfassung» sowie WinCasa mit «E-Rent – Mieten in Minuten». Für Deutschland wurde das Projekt Südkreuz des Immobilienunternehmens Hines ausgezeichnet.

Nach Angaben des deutschen Maklernetzwerkes McMakler interessieren sich 48% der Paare unter 50 Jahren für ein Zuhause im Grünen.

(BILD: 123RF.COM)



### DEUTSCHLAND

#### CORONA TREIBT IMMOBILIENKÄUFER AUFS LAND

Das deutsche Maklernetzwerk McMakler ist der Frage nachgegangen, ob die Corona-Pandemie die Käufer auf dem Land beflügelt. In einer Online-Umfrage meldete eine knappe Mehrheit von 52% der befragten Makler keine erhöhte Nachfrage seitens der Interessenten nach Immobilien in Randgebieten oder auf dem Land. Mit 48% interessieren sich vor allem jüngere Paare unter 50 Jahren für ein Zuhause im Grünen, dicht gefolgt

von Familien mit Kindern mit 43%. Als Hauptgrund für einen Umzug in ländlichere Gefilde gaben knapp drei Viertel der befragten Immobilienmakler die günstigeren Quadratmeterpreise für Wohneigentum in den Randgebieten der Städte an.

### UNTERNEHMEN

#### ÜBERBLICK IM INNOVATIONSDSCHUNDEL

Mario Facchinetti, Initiator und bis 2020 Leiter des Schweizer Innovationsnetzwerks SwissPropTech, bleibt der Immobilien- und Baubran-

ANZEIGE

Unsere Immobilien-Softwarelösungen sind immer genau so gross wie Sie.

Wir bieten Ihnen Immobilien-Software für die Verwaltung und Bewirtschaftung von Mietliegenschaften, Gewerbeobjekten und Stockwerkeigentum. Unsere Software-Lösungen haben wir modular aufgebaut. Dies, damit Sie erst dann in Leistungen investieren, wenn Sie diese auch wirklich brauchen. Denn das bedeutet für uns Fairness: aktuelle Bedürfnisse, Betriebsgrösse und Wachstum unserer Kunden zu berücksichtigen.

Kurt Hanselmann, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

che treu und hat die Unternehmung PropTechMarket gegründet. «Unser Anliegen ist es, kleine und mittelständige Unternehmen im Innovationsmanagement zu unterstützen», erklärt Facchinetti.



## PLAZZA KAUFT LIEGENSCHAFTEN IN ZÜRICH

Das Immobilienunternehmen Piazza mit Sitz in Zürich besitzt bereits vier Wohnliegenschaften der Überbauung «Im Tiergarten» in Zürich. Für weitere Liegenschaften auf dem Areal ist Piazza Baurechtsgeber – u. a. an die Pensionskassen des Holdingunternehmens Conzzeta. Weil dieses ihre «Tiergarten»-Immobilien veräussern wollte, machte Piazza vom Vorkaufsrecht Gebrauch und erwarb die beiden Wohnimmobilien der Vorsorgeeinrichtung zum Preis von 61,1 Mio. CHF. Die Objekte umfassen insgesamt 80 Mietwohnungen mit einem Sollmietertrag von gegenwärtig 2,1 Mio. CHF/Jahr.



## BEWILLIGUNG FÜR SWISS FINANCE & PROPERTY

Die Finma hat im Februar 2021 der Swiss Finance & Property AG (SFP), Zürich, die Bewilligung als Wertpapierhaus ausgestellt. Neu wird das Dienstleistungsspektrum um die Emissionstätigkeit und das

Market-Making ergänzt. So kann SFP schweizerische Immobilienfonds, Immobilienaktiengesellschaften und ausgewählte, im Immobilienbereich tätige Aktiengesellschaften bei Emissionen und Kapitalerhöhungen neu als bankenunabhängiger Lead- bzw. Co-Leadmanager unterstützen. Adrian Murer (CEO der SFP Group) und Nicolas Di Maggio haben per 1. März 2021 als Co-CEO die Leitung der SFP übernommen. Nicolas Di Maggio wird zudem nebst Adrian Murer (CEO) und Patrick Dobler (CFO/CRO) neu in der Konzernleitung der SFP Group Einsitz nehmen.

## FLOWFACT SCHWEIZ NEU IN ZÜRICH

Die deutsche Flowfact GmbH, eine Tochtergesellschaft der deutschen Scout24-Gruppe, hat den Schweizer Markt viele Jahre aus Deutschland heraus bearbeitet. Nun soll dieser noch mehr Aufmerksamkeit erhalten. Dazu wurde ein Schweizer Team zusammengestellt. Als Verwaltungsratspräsident wurde Michel de Roche gewonnen, der neben seiner Tätigkeit als Advokat seit 2011 Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT ist. Weiter im Verwaltungsrat sowie als Senior Consultant fungiert Tayfun Celiker, der 16 Jahre Direktor des SVIT Schweiz war. Dem Verwaltungsrat gehören weiter Gesa Crockford, ImmoScout24, an. Geschäftsführerin ist Ina Hartwig (Bild).



### PROJEKTE

## NEUES QUARTIER IN NIEDERUZWIL

Auf der rund 36 000 m<sup>2</sup> grossen Hirzenwiese in Niederuzwil SG entsteht mit dem Hirzenpark ein neues

ANZEIGE

# FP RE

Fahrländer Partner  
Raumentwicklung

Tools und Daten für den professionellen  
Immobilienbewerter

Als Mitglieder der Bewertungsexperten-Kammer  
SVIT profitieren Sie von 30% Rabatt.



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

ANZEIGE

# GESUCHT Immobilien an urbaner Lage

Anlageprofil:  
[www.hig.ch/gesucht](http://www.hig.ch/gesucht)

**HIG** Immobilien  
Anlage  
Stiftung

**Die Wohnüberbauung Grünmatt in Emmen realisiert das Luzerner Unternehmen Schmid Immobilien. Bis 2023 entstehen in der ersten Etappe 71 Eigentumswohnungen in zwei fünfstöckigen Häusern.**

(BILD: ZVG)



Quartier. In der ersten Baue-  
tappe werden vier Gebäude  
mit unterschiedlichen Grund-  
rissen hufeisenförmig um eine  
weitläufige Parkanlage mit  
Spielwiese, Spielplatz und öf-  
fentlich begehbaren Wegen  
gebaut. Ab Ende 2023 sollen  
die 136 Mietwohnungen ge-  
stapelt bezugsbereit sein. Die  
erste Baue-  
tappe startet,  
sobald es die Wetterbedin-  
gungen zulassen.



## BAUBEWILLIGUNG FÜR GRÜN- MATT IN EMMEN

Die Baubewilligung für die  
erste Etappe der Siedlung  
Grünmatt in Emmen ist er-  
teilt. Verkaufsstart für die  
Eigentumswohnungen ist an  
Ostern 2021. Die Grünmatt  
liegt zwischen Reussufer bei  
der Rathausenbrücke und dem  
Dorfkern von Emmen. Im Ge-  
biet realisiert das Luzerner  
Unternehmen Schmid Immo-  
bilien in drei Etappen eine  
Wohnüberbauung mit total  
170 Wohnungen. Bis 2023 ent-  
stehen in der ersten Etappe  
71 Wohnungen in zwei fünf-

stöckigen Häusern. Auf dem  
38 000 m<sup>2</sup> grossen Grundstück  
wird dank kompakter Archi-  
tektur lediglich eine Fläche  
von 11 000 m<sup>2</sup> bebaut. Somit  
bleiben gut zwei Drittel Grün-  
fläche. Der Baustart ist auf  
Herbst 2021 geplant.



## PERSONEN

### NEUER HEAD REAL ESTATE ADVISORY BEI PWC

Sebastian Zollinger über-  
nimmt per 1. Juni 2021 die  
Position des Head Real Estate  
Advisory. Die Nachfolge von  
Marie Seiler, die Übernahme  
des Immobilienberatungs-  
teams und der zahlreichen  
Kundenmandate wird somit  
nahtlos sichergestellt. Vor  
seiner neuen Funktion hat  
Zollinger den Aufbau des Real  
Estate Valuation Centers bei  
UBS vorangetrieben und war  
als Bewerter und Berater bei  
Wüest Partner AG tätig.



## NEUES WOHN- QUARTIER IN KÜTTIGEN

In unmittelbarer Nähe von  
Aarau, auf dem ehemaligen  
Areal der Hauenstein Baum-  
schule in Küttigen AG, ent-  
steht die Wohnüberbauung  
«Baumgarten» mit 143 Miet-  
und Eigentumswohnungen  
sowie 20 Reihenhäusern. Die  
Markstein AG wurde von der  
Bauherrschaft Rombach Im-  
mobilien AG mit dem Bau-  
treuhandmandat und der Ver-  
marktung des Neubauprojekts  
beauftragt. Sobald die Bewil-  
ligungen vorliegen, kann mit  
den Bauarbeiten begonnen  
werden. Als Projektleiter  
Bautreuhand wird Markstein  
den Neubau bis zur Inbetrieb-  
nahme Anfang 2023 begleiten  
und gleichzeitig mit der  
Marktlancierung der  
Eigentums- und Mietobjekte  
beginnen.



## SFP FUNDS ERWEI- TERT FÜHRUNG

Bruno Kurz wird im April  
2021 als «Head of Direct Real  
Estate Services & Mandates»  
und Mitglied der Geschäftslei-  
tung zu Swiss Finance & Pro-  
perty Funds AG stossen. Damit  
übernimmt er die Leitung der  
2020 geschaffenen vier Kom-  
petenzzentren Transaction,  
Development, Construction  
und Real Estate Marketing wie  
auch die Verantwortung für die  
weitere Entwicklung der  
direkten Immobilienmandate.  
Kurz war unter anderem als  
Senior Transaction Manager  
bei UBS und als Managing Di-  
rector im Bereich Letting &  
Investment Advisory bei  
Wincasa tätig. Zuletzt war er  
Geschäftsführer der Immo-

ANZEIGE



Oxifina / more than finance



## SARON Kredit, Festhypothek, Zins- oder Währungsswaps?

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



oxifina.ch

veris AG, einer Tochtergesellschaft der Swiss Prime Site Group.



Benjamin Stamm

## WALDE VERSTÄRKT MANAGEMENTTEAM

Mit Benjamin Stamm und Claudio F. Walde beruft die Walde Immobilien AG zwei neue Mitglieder in das Managementteam. Benjamin Stamm ist neuer Leiter der Geschäftsstelle Zollikon. Als eidg. dipl. Immobilienreuhänder mit einem Masterabschluss in Real Estate Management blickt er auf eine langjährige Laufbahn in der Vermarktung von Immobilien zurück. In den letzten Jahren war er Geschäftsführer der Immobilienfirma Omit Vermarktung in Dietikon ZH. Claudio F. Walde ist neuer Leiter des Geschäftsbereichs Anlageimmobilien. Mit ihm ist erstmals die zweite Generation Walde in einer Führungsfunktion des Famil-



Claudio F. Walde

## RUDOLF NEUER HEAD REM BEI IMPLLENIA

Die Division Real Estate von Implenia erweitert ihr Angebot im Real Estate Management mit Schwerpunkt aktives Portfolio- und Assetmanagement und macht es Drittkunden zugänglich. Claudio Rudolf wird per 1. April 2021 die Leitung des Bereichs und das Führungsteam der Division übernehmen.

ienunternehmens vertreten. Seit vergangem Herbst ist er bei Walde Immobilienberater Anlageimmobilien. Zuvor war er bei Ernst & Young als Consultant im Bereich Financial Services tätig.

Seine Erfahrung im Immobilienmanagement eignete er sich als Head Acquisition & Sales im Real Estate Asset Management bei Credit Suisse sowie zuletzt als Partner und Head Real Estate Switzerland bei Ernst & Young an.



QUELLE: EY SCHWEIZ

## DÖBELIN WIRD VEBEGO-CEO

Per 1. März 2021 hat Patrick Döbelin (41) den bisherigen CEO Giuseppe Santagada an der Spitze des FM-Dienstleisters Vebege mit mehr als 6000 Mitarbeitenden abgelöst. Santagada bleibt CEO der Vebege Schweiz Holding AG und steigt zugleich als Group COO in die Konzernleitung der Vebege International B.V. auf. Patrick Döbelin ist Wirtschaftsingenieur mit Schwerpunkt FM, startete seine Karriere in der FM-Bran-

che 2006 und war seit 2018 Country President bei Sodexo in der Schweiz. Davor war er über zehn Jahre in verschiedenen leitenden Funktionen bei der ISS Schweiz AG tätig.



## NEUE NIEDERLASSUNGSLEITERIN BEI PRIVERA

Die Privera-Niederlassung in Basel-Oberwil ist Anfang März von Miriam Tomas übernommen worden. Sie ist eidg. dipl. Immobilienreuhänderin und absolviert zurzeit ein Masterstudium in Real Estate Management. Bis zu ihrem Stellenantritt bei Privera war Miriam Tomas als Teamleiterin bei einem regionalen Immobiliendienstleister tätig.



ANZEIGE

### ID-Cloud - Systeme

Effizienz durch Digitalisierung · Cockpit Technologie · Dashboard System-Oberfläche



**Service Desk**  
als digitale Kommunikations-  
Plattform im Internet



**ID-CloudRE**  
das umfassende Bewirtschaftungs-System für  
Industrie-/ Shopping Center-/ Büro-/ Wohnflächen



**FM Portal**  
die Dokumenten - Management  
Plattform im Internet

mit der App ID-Cloud sind alle wichtigen Daten auch lokal auf Ihrem Mobile phone verfügbar



Oetlisbergstrasse 43  
8053 Zürich

Email: info@interdialog.ch  
Tel. +41 44 586 67 94  
8055 Zürich interdialog.ch

# VERTRAUENS- PRINZIP UND BAURECHT

Staatliche Zusicherungen können als Vertrauensgrundlage dienen und den Bauherren in seiner Gutgläubigkeit schützen. Aber Achtung: Gerichte setzen hohe rechtliche Anforderungen ans Vertrauensprinzip. Die Konsequenzen illegal erstellter Bauten sind gravierend.

TEXT – SIMON SCHÄDLER\*

Wunderbares kühles Nass – solange alle notwendigen Baubewilligungen eingeholt sind.  
BILD: 123RF.COM



## ► ILLEGALER SWIMMINGPOOL, DACH UND BIOTOP

Egli (Name geändert) ist Eigentümer eines Grundstücks in der Kern- und der Landwirtschaftszone im Zürcher Weiler Gündlikon. Er plante den Ausbau seiner Immobilie. Die Baubehörde der Gemeinde bewilligte den Bau eines Swimmingpools. Der Haken: Das Amt ging irrtümlicherweise davon aus, der Pool werde in der Kernzone liegen. Um die nötige kantonale Ausnahmegewilligung bemühte sie sich nicht. Egli errichtete sein Schwimmbecken – allerdings zwei Meter weiter südlich als geplant. Somit lag das kühle Nass nun vollständig in der Landwirtschaftszone.

Kurze Zeit später erkundigte sich Egli beim kommunalen Bauvorstand, ob er zusätzlich ein Biotop errichten könne. Sofern sich kein Nachbar wehre, Egli keine grossen Bauten erstelle und das Terrain «so wie jetzt» belasse, sei ein Biotop unproblematisch, so die Antwort. Mit einem dritten Wunsch gelangte Egli per E-Mail an die Gemeindeschreiberin: «Aufgrund der Verschmutzung (Laub, Frösche etc.)

und zum Schutz (Haftung) für die Kinder im Dorf möchten wir unseren Pool mit einer Poolabdeckung schützen. Material ähnlich wie ein Treibhäuschen. Die ganze begehbare Überdachung ist nicht festmontiert, sondern die Elemente sind auf Rollen, damit man die einzelnen Elemente (...) wie ein Teleskop verschieben kann. (...) Müssen wir ein Baugesuch für die Poolüberdachung einreichen?» Die Antwort: «Eine mobile Überdachung des Pools ohne feste Wände braucht kein Baugesuch. (...) Wir erteilen Ihnen die Bewilligung zur Erstellung einer mobilen Poolüberdachung ohne feste Wände.» Egli errichtete also eine Poolüberdachung aus neun befensterten, mobilen Elementen.

Im Sommer folgte die Katastrophe: Baustopp und sofortige Einstellung aller Arbeiten am Biotop. Für das Dach des Pools und das Biotop fehlten die Baubewilligungen. Wohl mit Erstaunen stellte Egli nachträglich die Baugesuche – und biss bei der kantonalen Baudirektion auf Granit. Keine Chance für raumplanungsrechtliche Ausnahmegewilligungen für einen

Swimmingpool mit Überdachung und ein Biotop in der Landwirtschaftszone! Die Baudirektion wies die Gemeinde gar an, die Wiederherstellung des rechtmässigen Zustands – im Klartext: den Abbruch des Swimmingpools – zu prüfen. Aus Gründen der Verhältnismässigkeit verzichtete der Gemeinderat auf die Beseitigung des Pools, verfügte aber den Rückbau des Dachs und beschied Egli, ohne Einzonung müsse auch das Biotop weichen. Dieser zog vor Bundesgericht.

## OPFER STAATLICHER WILLKÜR?

Wurde Egli zum Opfer staatlicher Willkür? Art. 9 BV garantiert jeder Person, von staatlichen Organen nach Treu und Glauben behandelt zu werden. Dies betrifft auch behördliche Zusicherungen: Bürger können verlangen, dass sich der Staat an Auskünfte hält und widersprüchliche Anordnungen unterlässt. Voraussetzung ist, dass die fragliche Zusicherung von der zuständigen Behörde ausging, ohne Vorbehalte erteilt wurde und sich auf eine konkrete Angelegenheit bezieht. Der

Rechtssuchende darf die Unrichtigkeit der Zusicherung nicht erkennen können und muss im Vertrauen Dispositionen treffen, die er nicht ohne Nachteil rückgängig machen kann. Schliesslich muss der Vertrauensschutz das Interesse an der korrekten Rechtsdurchsetzung überwiegen (BGE 137 II 182; 143 V 341; 121 II 214; 119 Ib 397; 117 Ia 285). Kann sich Egli also auf seinen guten Glauben berufen, weil er der E-Mail-Korrespondenz vertrauen durfte, die Bauausführung sei legal?

### HEIKLE FRAGE DER VERTRAUENSGRUNDLAGE

Das Verwaltungsgericht hatte die Gutgläubigkeit des Beschwerdeführers verneint: Der E-Mail-Kontakt mit der Gemeindeschreiberin reiche als Vertrauensgrundlage nicht aus. Die Angestellte habe keine Zusicherung zu einer konkreten Frage erteilt. Im Gegenteil: Der Bauherr habe unpräzise und irreführende Angaben zur Poolüberdachung gemacht. Die durchschnittliche E-Mail-Leserschaft gehe von einer bodennahen, begehbaren Pool-Abdeckung aus und keineswegs von einer Gartenüberdachung, inklusive Ausenbereich mit Liegenstühlen. Wortklaubereich, spitzfindig und voreingenommen sei die Vorinstanz, so der Beschwerdeführer. Sie verfolge einzig das Ziel, ihm seinen guten Glauben abzusprechen. Er habe sein Bauprojekt klar umschrieben. Jede neutrale Person hätte sich ein Bild über die gewünschte Poolüberdachung machen können – auch die Gemeindeschreiberin.

Es sei durchaus sinnvoll, sich beim kommunalen Bauamt zu erkundigen, ob eine gewünschte Änderung an einer Baute formell zu bewilligen sei, so das Bundesgericht. Hierfür seien aber wahrheitsgemässe und vollständige Angaben unerlässlich, was betreffend das Pool-Dach nicht der Fall sei. Wer von einer Überdachung zur Vermeidung von Schmutz und Unfällen spreche, meine keinen überdachten Raum mit Sitz- und Liegeplätzen.

Kein Vertrauensschutz für den Bauherrn also. Egli durfte nach Treu und Glauben nicht davon ausgehen, dass die Gemeindeschreiberin ihm eine verbindliche Auskunft zur gewünschten Poolüberdachung erteilt hatte. Umso weniger noch zum Biotop: Die Gemeinde habe den Teichbau ohne Bewilligung nicht vorbehaltlos bejaht, sondern von der Nachbarschaft abhängig gemacht. Damit wurde keine Vertrauensgrundlage geschaffen – ungeachtet dessen, dass für das Biotop sowieso eine Ausnahmegewilligung nötig gewesen wäre.

### GEPLATZTE TRÄUME – ABRUCH ZULÄSSIG?

Was wird nun aus Dach und Teich? Eine Beseitigungsanordnung ist als massive Eigentumsbeschränkung nur zulässig mit einer gesetzlichen Grundlage und wenn der Abbruch im öffentlichen Interesse liegt und verhältnismässig ist. Selbst Bösgläubige schützt der Verhältnismässigkeitsgrundsatz. Unverhältnismässig ist der Abbau, wenn die Abweichung vom Erlaubten nur unbedeutend ist oder Privatinteressen überwiegen. Laut Vorinstanz sei der Rückbau von Poolüberdachung und Teich angemessen. Schliesslich seien die Interessen an der Beseitigung äusserst gewichtig, so das Verwaltungsgericht. Die Überdachung sei von solcher Grösse und Höhe und erweitere die Nutzung. Die Privatinteressen Eglis und dessen Kosten von 130 000 CHF wögen die öffentlichen Interessen nicht auf.

### SCHLEICHENDE AUSDEHNUNG INS KULTURLAND VERHINDERN

Das Bundesgericht stützte die Ansicht der Vorinstanz. Die Wiederherstellung des rechtmässigen Zustandes sei für das Funktionieren des Raumplanungsrechts zentral: «Werden illegal errichtete, dem Raumplanungsrecht widersprechende Bauten nicht beseitigt, sondern auf unabsehbare Zeit geduldet, so wird der Grundsatz der Trennung von Bau- und Nichtbaugebiet in Frage gestellt und rechtswidriges Verhalten belohnt.» Keine schleichende Ausdehnung der Bauzone ins Kulturland – ob illegale Bauten verhältnismässig klein seien oder ob ein Teich gar der Biodiversität diene, spiele keine Rolle.

Ein strenges Verdikt. Man merke sich, dass die Rechtsprechung wenig Toleranz für Bauten ohne Bewilligung in der Nichtbauzone aufbringt. Und: Vorsicht vor niederschweligen Rechtsauskünften per E-Mail. ■

(URTEIL DES BUNDESGERICHTS VOM 27. NOVEMBER 2020, 1C\_168/2020)



\*SIMON SCHÄDLER

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

**VGQ** SCHWEIZERISCHER VERBAND FÜR GEPRÜFTE QUALITÄTSHÄUSER

Von der Beratung bis zur Ausführung werden Sie von Top-Fachleuten begleitet.

Ihre Gestaltungswünsche werden professionell und termingerecht umgesetzt

Holzbau-Unternehmen des VGQ führen für Ihre Kunden den höchsten Qualitäts-Standard

Eine exakte Dokumentation sowie Kostentransparenz sind garantiert.

**Holz** ist der Baustoff der Zukunft

Bei uns finden Sie den richtigen Partner für Ihr Bauvorhaben.

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

# ARTH-GOLDAU WIRD NEUER KNOTENPUNKT

Schneller und direkter in die Welt hinaus reisen, das ist das Motto für den neuen ÖV-Knotenpunkt in Goldau. Nach zwei Jahren Bauzeit ging der neu umgebaute Bahnhof Arth-Goldau mit Busbahnhof und Tiefgarage Mitte Dezember 2020 in Betrieb.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*

Der wichtigste Verkehrsknotenpunkt der Innerschweiz mit dem neuen Busbahnhof.

BILD: ERHARD GICK



## ► BEDEUTENDER BAHNKNOTENPUNKT

Nach der Eröffnung des Ceneri-Basistunnels und der Doppelspur im Raum Walchwil der Strecke Arth-Goldau-Zug am rechten Zugerseeufer nahm, pünktlich zum Fahrplanwechsel am 13. Dezember 2020, die NEAT Gotthard ihren Vollbetrieb auf. Damit wird der Bahnknotenpunkt Arth-Goldau zum wichtigsten ÖV-Knotenpunkt an der NEAT-Achse im Raum Innerschweiz. Vom neu gestalteten Bahnhof kann man nun im Halbstundentakt Richtung Zürich als auch in den Süden fahren. Die bisherigen Takte (mindestens jede Stunde) nach Luzern, nach Rotkreuz und Aarau, nach Ausserschwyz und St. Gallen (SOB) bleiben bestehen. Der Bahnhof Arth-Goldau als Umsteigeort für den Regionalverkehr mit der Zusammenführung der Buslinien im Talkessel Schwyz erhält zusätzlich eine noch grössere Bedeutung. Die

Dorfschaften Arth, Oberarth und Goldau profitieren so von zusätzlichen Busverbindungen.

Die SBB investierten für den Infrastrukturausbau im unmittelbaren Bereich des Bahnhofs Arth-Goldau rund 60 Mio. CHF. Damit auf der Strecke Zürich-Tessin-Mailand die gewünschte Kapazität für Fernverkehrszüge möglich wird, ohne den Regionalverkehr einzuschränken, erstellten die SBB bei Walchwil eine 1,7 Kilometer lange Doppelspur. Gleichzeitig sanierte die Bahn auf der Strecke Zug-Arth-Goldau sieben Tunnel und 50 weitere Infrastrukturbauten wie Unterführungen, Durchlässe und Brücken. Für diese Sanierungsarbeiten war eine anderthalb Jahre andauernde Streckensperrung notwendig. Während dieser Zeit erfolgte eine Umleitung aller Züge zwischen Zug und Arth-Goldau über Rotkreuz und die Strecke am linken Zugerseeufer.

## MOBILITÄT

Die Mobilität in unserem Leben gewinnt zunehmend an Bedeutung. Dies zeigt sich zum Beispiel am Bahnknotenpunkt Arth-Goldau, in den die SBB rund 60 Mio. CHF investiert hat. Damit auf der Strecke Zürich-Tessin-Mailand die gewünschte Kapazität für Fernverkehrszüge möglich wird, baute die SBB eine 1,7 km

lange Doppelspur (Artikel S. 30) Der Mobilitätsexperte Franz Gallati beschreibt im Interview, wie die Zukunft unseres Verkehrs aussehen könnte. Seiner Meinung nach werden sich Trends wie Sharing-Economy, Multimodalität (Nutzung verschiedener Verkehrsmittel innerhalb einer bestimmten Zeit) und Elektromobilität

durchsetzen (Interview S. 34). Für den Ausbau der Elektromobilität ist die Installation von Ladestationen notwendig. «Es macht Sinn, den Ausbau solcher Ladestationen in Etappen anzugehen», sagt der Energieplaner Giordano Pauli (Artikel S. 36). Wir wünschen viel Freude beim Lesen.



Der neue moderne Busbahnhof auf dem umgestalteten Bahnhofplatz in Goldau.

BILD: ANGELO ZOPPET



## AUSBAU FÜR AUFWERTUNG DES ÖV-BAHNHOFS

Gleichzeitig mit dem Ausbau der Strecke Zug–Arth-Goldau sanierten die SBB im Bahnhof Arth-Goldau die Gleis- und Perronanlagen. Die Perrons wurden erhöht und erlauben nun ein bequemes Ein- und Aussteigen. Für die Beschleunigung der Fahrten auf eine Durchschnittsgeschwindigkeit von 90 km/h waren 18 Weichen umzubauen und zu ersetzen sowie 2,3 km Gleisanlage zu erneuern. Dank der nun angepassten Gleisanlage mit den schnelleren Weichen ist eine höhere Pünktlichkeit gewährleistet. Für den Vier-Meter-Korridor auf der Gotthard-Achse mussten auch die Perronanlagen im Bahnhof erneuert und angepasst werden – samt Perrondachsanieierung und neuer Beleuchtung. Alle Perrondächer wurden in beide Richtungen verlängert, sodass nun auch bei langen Zügen ein Aus- und Einsteigen unter Dach möglich ist. Die Personenunterführung, auch eine wichtige Verbindung der durch die Bahnanlagen getrennten Dorfteile, wurde neu gebaut und verbreitert sowie mit einem zusätzlichen Treppenaufgang bestückt. Mit dem Ausbau und der Sanierung der Strecke Zug–Arth-Goldau und dem Bahnhof Arth-Goldau können nun auch auf dieser Strecke Doppelstockzüge verkehren.

**“ WIR WOLLEN DAS EINWEIHUNGSFEST DIESER WUNDERBAREN ANLAGE IM SOMMER NACHHOLEN. ”**

**RUEDI BEELER,  
GEMEINDEPRÄSIDENT**

Die neuen Fahrpläne der Schnell-, Regional- und S-Bahnverbindungen ab diesem Jahr bedingten eine grundlegende Überarbeitung und Neugestaltung des Grundangebots des öffentlichen regionalen Verkehrs. Für ein attraktives ÖV-Angebot waren zusätzliche Buslinien an den Bahnhof zu führen. Der Kanton Schwyz meldete den Bedarf von mindestens vier unabhängig befahrbaren und behindertentauglichen Gelenkbus-Haltestellen auf dem gemeindeeigenen Bahnhofplatz Goldau an. Der bis anhin wenig übersichtliche, kaum attraktive Platz mit Kurz- und Langzeitparkplätzen war keine Augenweide und die Gemeinde Arth bemühte sich seit über 20 Jahren um eine neue Lösung. Bis 2017 leider vergeblich. Kommt hinzu, dass der unübersichtliche Platz in Stosszeiten vom Bus-, Auto- und Fussgängerverkehr regelrecht überflutet und gefährlich war.

## TIEFGARAGE FÜR EINE INTEGRALE NUTZUNG

Erst mit dem Projekt «Zukunft Arth-Goldau – Chance Neat 2020», quasi mit dem Messer am Hals, hatte der Gemeinderat mit seiner neuen Strategie Erfolg. Die Bevölkerung wurde aktiv in die Entwicklungsstrategie von Goldau und seinem neuen ÖV-Knotenpunkt miteinbezogen. Die oft sehr kritischen Bewohner von Arth, Oberarth und Goldau konnten von der Notwendigkeit einer Neugestaltung des Bahnhofplatzes mit einem Busbahnhof, der den Abbruch des bestehenden Postgebäudes bedingte und den Bau einer Tiefgarage für den individuellen Verkehr, überzeugt werden. Der neue Bahnhofplatz wertet nicht nur den gesamten Verkehr auf, sondern verbessert die Aufenthaltsqualität und Übersichtlichkeit markant. Der neue, überdachte Busbahnhof hat ▶



# Entkalkungsanlage 12 Monate günstig testen

- Seriöse, unverbindliche Beratung
- Top-Enthärtungsanlage und Top-Qualität
- Rasche Lieferung, professionelle Montage
- Flexible Entscheidung nach dem Probejahr (Abo, Kauf, Rückgabe)
- Über 7'500 Kunden in der ganzen Schweiz

[www.kalkmaster.ch](http://www.kalkmaster.ch) • [info@kalkmaster.ch](mailto:info@kalkmaster.ch)



Enthärtungsanlage KM2 für herrlich weiches Wasser und sparsamen Salzverbrauch

Kostenlose  
Info-Hotline



0800 62 82 82



 **KalkMaster**

*Das Abo für weiches Wasser*

**Atlis AG**  
Schlössliweg 4  
4500 Solothurn  
Tel. 032 628 28 00

**Atlis AG**  
Althardstrasse 70  
8105 Regensdorf  
Tel. 043 388 85 41

fünf Gelenkbus-Haltekannten. Der regionale Busverkehr benötigt vier davon. Der fünfte Perron dient vorerst für Bahnersatzbusse und ist mittelfristig als Reserve für weitere Regionalbusse vorgesehen.

Im neuen Konzept hatten die Überterrain-Parkplätze keinen Platz mehr. Sie wurden unter den Boden verbannt. Die eingeschossige Tiefgarage mit knapp 50 öffentlich zugänglichen Parkplätzen, zwei Behinderten-, sechs Kiss-&-Ride- und drei Mobility-Parkplätzen ist über zwei Treppen zum neuen Bahnhofplatz und Bahnhof verbunden. Der Hauptzugang ist zudem mit einem Lift ausgestattet. Über den Nebenzugang gelangt man zu den Gleisen auf der Luzerner Seite und zum Hochperron der Rigi Bahn. Die gut beleuchtete Tiefgarage ist 24 Stunden geöffnet. Die Parkplätze sollen primär Geschäftskunden und damit der Kurzzeitparkierung dienen.

### NEUES POSTGEBÄUDE UND NEUER KIOSK

Die Realisierung des neuen Busbahnhofes und der Tiefgarage bedingten, dass der bislang bedeutendste Kiosk der Gemeinde ebenfalls abgebrochen und an einen neuen Standort verlegt werden musste. Das neue, elegant gerundete Kioskgebäude beim Tiefgaragen-Hauptzugang bekam seinen neuen Standort an den Gleisen der Zug-Zürich-Linien. Sein Erscheinungsbild gleicht bezüglich Konstruktion und Materialisierung den fünf



Die neue Tiefgarage zeigt sich übersichtlich, grosszügig und hell und hat eine vielfältige Funktion.

BILD: ANGELO ZOPPET

Busperronanlagen. Ebenfalls auf der Zug-Zürich-Seite entsteht das neue, dreigeschossige Postgebäude. Es ist als Mehrzweckbaute konzipiert, mit Poststelle im Erdgeschoss und für Büros in den Obergeschossen. Die Neugestaltung des Bahnhofplatzes Arth-Goldau zur wichtigsten ÖV-Drehscheibe des Kantons Schwyz kostete 18 Mio. CHF. Gemeindepräsident Ruedi Beeler stellte an der Eröffnung zufrieden und glücklich fest: «Die pünktliche Fertigstellung dieser nicht nur für die Gemeinde Arth sehr wichtigen Verkehrsinfrastruktur-Anlagen ist eine gute Investition für die Zukunft.»



### \*ANGELO ZOPPET-BETSCHART

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

**Carlo Staub** – Geschäftsleitung  
STAUB Immobilien Treuhand AG, Frauenfeld:

« Die Mobile Apps von **W&W** steigern die Effizienz unserer Immobilienbewirtschafter. »

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

# «WIR MÜSSEN ALLE AN DER MOBILITÄT ARBEITEN»

Der Infrastrukturfachmann und Mobilitätsexperte Franz Gallati im Gespräch über die Mobilität der Zukunft, das neue Velogesetz und Mobility-Pricing.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*



“  
DER LEICHTE ZWEIRAD-  
VERKEHR ZEIGT EIN  
IDEALES KOSTEN-NUT-  
ZEN-VERHÄLTNIS.  
”

**Herr Gallati, wir alle haben ein ungewöhnliches und sehr eingeschränktes Jahr hinter uns. Bislang kam die Immobilien- und Baubranche noch relativ gut über die Zeit.**

**Daher zuerst die Frage: Wie geht es Ihnen?**

Franz Gallati: Persönlich und beruflich geht es mir sehr gut – auch körperlich. Nach über 35 Jahren im Planungs- und Bauwesen kann ich es nun etwas gemächlicher angehen. Nicht zuletzt auch deswegen, weil der vor einigen Jahren eingeleitete Übergang als leitender Angestellter in der Privatwirtschaft und in öffentlichen Bau- und Planungsfunktionen in die selbstständige Tätigkeit seit Januar vollständig vollzogen und geglückt ist. Ich kann und darf nun die Bauwelt aus einer anderen und eben auch kritischeren Sicht betrachten. Zudem habe ich mehr Zeit für meine zweite grosse Leidenschaft: das Velofahren samt dessen Förderung als Mitglied des erfolgreichen Sportverbandes Swiss Cycling (Verband Schweizer Radsport).

**Sie hatten in Ihrem Berufsleben immer auch stark mit dem Thema Mobilität zu tun. Was bedeutet Ihnen dieser Begriff und was ist für eine gute Mobilität der Zukunft zu tun?**

Alle Szenarien der Fachleute und des Bundes zeigen, dass das Wachstum der Bevölkerung und der Wirtschaft auch in Zukunft mehr oder weniger stark zunehmen wird. Und damit auch der Verkehr. Mobilität erlebt einen tiefgreifenden Wandel, der nun offensichtlich in dieser Pandemiezeit zusätzlich befeuert und verstärkt wird. Dazu veränderte individuelle und gesellschaftliche Bedürfnisse, erhöhte Anforderungen, umwälzende technische Möglichkeiten wie die Digitalisierung, neue Mobi-

## BIOGRAPHIE FRANZ GALLATI

(\*1960) wuchs in Näfels auf, studierte nach einer Tiefbauzeichnerlehre zuerst an der Ingenieurschule Rapperswil, danach an der ETH in Zürich und erwarb an beiden Hochschulen das Diplom als Bauingenieur. 1999 promovierte er an der ETH zum Doktor der technischen Wissenschaften. Der sportbegeisterte Glarner führte von 1985 bis 1990 ein Ingenieurbüro in Davos und war danach sechs Jahre Sektionschef bei den Rhätischen Bahnen. Franz Gallati wurde 1999 Leiter des technischen Stabes beim Tiefbauamt des Kantons Schwyz und war von 2001 bis 2011 Schwyzer Kantonsingenieur. Danach arbeitete er in Geschäftsleitungen von zwei der grössten Planungs- und Ingenieurbetrieben des Landes und ist seit diesem Jahr selbstständig als Experte für Infrastrukturanlagen und Mobilität. Gallati ist verheiratet und wohnt in Contra ob Tenero im Tessin.

litätsanbieter und regulatorische Entwicklungen verändern Märkte und Geschäftsmodelle. Um die damit verbundenen Herausforderungen vorausschauend und ämterübergreifend anzugehen, hat der Bund mit dem UVEK ein Strategiepapier zur Zukunft der Mobilität erarbeitet. Das darin formulierte Hauptziel lautet: «Das Gesamtverkehrssystem der Schweiz ist bis 2040 in allen Aspekten effizient.» Gemäss meinen Erfahrungen habe ich allerdings schon einige Zweifel, ob das gelingen kann. Denn Effizienz bedeutet, die verfügbare Technik optimal einzusetzen, weniger finanzielle Mittel und natürliche Ressourcen zu verbrauchen und dadurch für die Gesellschaft einen maximalen Nutzen zu erzielen. Mobilität der Zukunft bedeutet auch, auf folgende Fragen gute und nachvollziehbare Antworten zu erhalten, etwa: Wie viele Pendler sind in Zukunft unterwegs? Fahren diese künftig auch mit selbstfahrenden Autos zur Arbeit? Gibt es ein interessantes und effizientes Mobility-Pricing? Oder, wie entwickelt sich der öffentliche Verkehr und die Bahnhöfe? Um diese Veränderungen und Innovationen in für uns Menschen dienliche Mobilitätslösungen umzusetzen, braucht es die Zusammenarbeit aller.

**Wie könnten Zukunftsformen einer integrierten privaten und öffentlichen Mobilität aussehen?**

Gesellschaftliche und technische Trends wie Sharing-Economy (Teilen von materiellen Ressourcen et alii), Multimodalität (Nutzung verschiedener Verkehrsmittel innerhalb einer bestimmten Zeit), digitale Buchungsplattformen, Elektromobilität und Versuche zum automatisierten Fahren verän-

den Mobilitätsmarkt bereits heute. Die Mobilität der Zukunft hat viele Facetten. Ich teile die Ansicht vieler Fachleute und Forscher, dass es in Zukunft ebenso wichtig ist, wie man unterwegs ist, als womit. Das Zusammenspiel der Verkehrsmittel wird die intelligente Mobilität der Zukunft prägen.

### Können Sie uns dazu ein praktisches Beispiel von neuen, möglichen Anwendungen skizzieren?

Eine der wichtigsten Anwendungsmöglichkeiten ist zweifellos die Digitalisierung. Sie ermöglicht es, den gesamten Verkehr so zu steuern, dass er einwandfrei und flüssig läuft und dass alle vorhandenen Verkehrsmittel optimal genutzt werden. Das Rezept zu solchen Lösungen heisst, wie bereits erwähnt, Multimodalität. Konkret bedeutet dies, dass alle Verkehrsteilnehmer und die gesamte Verkehrsinfrastruktur, vom Privatverkehr über den ÖV, untereinander und mit einem zentralen Leit-system vernetzt sind. Über eine App hat man Zugang zum System und kann mit einem Klick die beste Route und das passendste Mobilitätsangebot finden, kombinieren, buchen und bezahlen. Jeder Mobilitätsmix ist theoretisch denkbar. Also zuerst ein Stück zu Fuss, dann eine Strecke im Car-Pool mitfahren und dann die S-Bahn nehmen? Oder besser gleich mit dem City-Bike an den Bahnhof oder an den Arbeitsplatz? Gibt es Stau oder Verspätungen, berechnet ein digitaler Reiseassistent fortlaufend Alternativen. So viel zur Theorie – aber solche Systeme müssen ihre Praxistauglichkeit erst noch beweisen. Besonders in unserem föderativ aus-gelegten Land.

### Nicht nur als Co-Präsident des Radsportverbandes Swiss Cycling beschäftigen Sie sich seit vielen Jahren mit der Förderung des Veloverkehrs. Zurzeit ist der Entwurf eines Veloweg-Gesetzes in der Vernehmlassung. Ihre Meinung dazu?

Es freut mich, dass der Bund nach vielen Jahren der Bemühungen endlich die Notwendigkeit zur Förderung des Veloverkehrs eingesehen hat. Ja, der Veloverkehr ist ein wichtiger, nicht zu unterschät-

zender Faktor zur Verbesserung und Diversität des Verkehrs und der Mobilität. Meine Vision ist, dass bis 2040 ein verträgliches Mobility-Pricing eingeführt ist, plus ein höherer Anteil der sogenannten sanften Mobilität. Der Veloanteil kann von heute 7% auf über 20% des Verkehrs gesteigert werden, so wie es bereits heute in Ländern wie Holland, Belgien oder Dänemark der Fall ist. Der Ursprung des nun vorliegenden Entwurfes liegt in der Veloinitiative. Mit dem vorliegenden Gesetz will der Bund den Ausbau der Velowegnetze in der Schweiz vorantreiben. Ich meine, dass der Bundesrat in Sachen sanfter Mobilität eine aktivere Rolle spielen könnte. Bei der Vernehmlassung wurden wir praktisch von allen Seiten unterstützt. Einzig der TCS bildete, einmal mehr, die Ausnahme. Das Astra hat angekündigt, bis zum Frühsommer die Botschaft an das Parlament auszuarbeiten. Ein Inkrafttreten des längst überfälligen Gesetzes ist also nicht vor Ende des nächsten Jahres zu erwarten.

### Schliesslich noch ein weiteres Anliegen von Ihnen, das für eine erfolgreiche, zukünftige Mobilität eine grössere Bedeutung haben sollte: Mobility-Pricing. Was ist dies eigentlich und was ermöglicht es für unsere Mobilität?

Mobility-Pricing hat zum Ziel, Verkehrsspitzen zu brechen und eine gleichmässige Auslastung der Verkehrsinfrastrukturen zu erreichen. Mit dem Bahnfonds (FABI) und dem für die Strasse vorgesehenen Agglomerationsverkehrsfonds (NAF) fliesen auch mehr Mittel in die Beseitigung von Engpässen. Da Ausbauten in dicht besiedelten Gebieten nicht einfach zu realisieren und zudem sehr teuer sind, prüft nun der Bund, welche Möglichkeiten mit Mobility-Pricing machbar sind. Damit Mobility-Pricing in der Praxis getestet und Pilotprojekte finanziell unterstützt werden können, braucht es dazu eine rechtliche Grundlage, die in diesen Tagen in die Vernehmlassung geht. Es freut mich, dass mit der neuen Departementsleitung der Bundesrat nun gewillt ist, dieses seit über einem Jahrzehnt in den Schubladen schlummernde Projekt endlich aufzugleisen. Ich hatte dieses Projekt bereits vor 15 Jahren, damals als Präsident der Schweizer Kantonsingenieure, mitinitiiert und eingebracht. ■



**\*ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE



Als schweizweit erster Gesamtsanierer aller Rohrleitungen im überbauten Raum empfehlen wir uns für die Rohrinnensanierung Ihrer Trinkwasser-, Bodenheizung-, Abwasser- und Gasleitung.



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

# INFRASTRUKTUR VORBEREITEN FÜR ELEKTROAUTOS

Die Elektromobilität boomte auch im vergangenen Jahr, doch oft mangelt es noch an der passenden Ladeinfrastruktur. Ein SIA-Merkblatt sowie das Beispiel einer Siedlung in Zürich-Affoltern zeigen, wie Immobilienbesitzer das Thema angehen können.

TEXT – REMO BÜRGI\*

## ▶ ANTEIL DER E-AUTOS STEIGT

Fast 20 000 Elektroautos sind hierzulande 2020 immatrikuliert worden, was gemäss «Auto-Schweiz» einem Anteil von 14,3% an den Neuzulassungen entspricht. Trotz der Corona-Pandemie, welche die Autobranche stark getroffen und zu einem massiven Verkaufsrückgang geführt hat, setzen also immer mehr Schweizer auf Elektrofahrzeuge. Sie profitieren auch davon, dass neben Tesla zuletzt auch die deutschen Autobauer wie VW, Audi oder BMW attraktive Elektromodelle auf den Markt gebracht haben. Das bedeutet eine grössere Auswahl und wohl auch sinkende Preise, weil die Konkurrenz zunimmt. Die steigende Nachfrage und die Neulancierungen zeigen deutlich: Die Zukunft gehört der Elektromobilität.

stallieren», erklärt GBMZ-Geschäftsführer Matthias Lüthi. «So sind wir für die Zukunft gerüstet, in der Elektroautos und daher auch die Ladeinfrastruktur eine wichtige Rolle spielen werden.»

Wer wie die GBMZ eine Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge aufbauen will, sollte keineswegs blindwütig komplette Tiefgaragen mit Ladestationen versehen. «Es ergibt mehr Sinn, den Ausbau in Etappen anzugehen und auf den tatsächlichen Bedarf abzustimmen», bestätigt der Energieplaner Giordano Pauli, der das GBMZ-Projekt als Experte begleitet hat. «So bleiben die Investitionskosten im Rahmen und die installierte Infrastruktur wird auch tatsächlich genutzt.»

Tiefgaragen von Siedlungen ebenso wie für Mehr- und Einfamilienhäuser und sollten bei Neubauten und umfassenden Sanierungen berücksichtigt werden.

Eine der drei Tiefgaragen, welche die GBMZ im Rahmen ihrer Elektromobilitäts-Strategie mit einer Ladeinfrastruktur versah, befindet sich in der Siedlung Klee in Zürich-Affoltern. Die Garage mit einer Fläche von 6000 Quadratmetern verfügt über knapp 300 Auto- und rund 40 Motorrad-Parkplätze. Sie wird von zwei Genossenschaften gemeinschaftlich genutzt, denn auch die Baugenossenschaft Hagenbrünneli (BGH) verfügt über Wohnungen in der Siedlung. «Die beiden Genossenschaften konnten sich rasch auf ein gemeinsames Vorgehen einigen», erklärt Pauli. «Daher verwenden sie nun beide denselben Typ Ladestation und dasselbe Abrechnungssystem.» In einer ersten Etappe liessen beide Genossenschaften zwölf ihrer Parkplätze für das Aufladen von Elektroautos vorbereiten. Je drei Parkplätze wurden fertig mit einer Ladestation ausgerüstet, die anderen neun mit einer Stromzuleitung erschlossen. So muss nur noch die Ladestation installiert werden, wenn weitere Mieterinnen oder Mieter ein Elektroauto anschaffen und entsprechenden Bedarf an einer Lademöglichkeit melden.



Aussenansicht der Siedlung Klee in Zürich-Affoltern mit mehr als 300 Wohnungen. In der grossen Tiefgarage stehen seit Frühling 2020 die ersten Ladestationen für Elektroautos zur Verfügung.  
BILD: SAVENERGY CONSULTING / GEORG HOLUBEC

## UMFRAGE ZEIGT BEDARF

Diesen Trend spürte auch die Gemeinnützige Bau- und Mietergenossenschaft Zürich (GBMZ), als sie im Herbst 2018 rund 240 Haushalte in vier ihrer Siedlungen zum Thema Elektromobilität befragte. Das Resultat: Etwa 60 Haushalte gaben damals an, dass sie den Kauf eines Elektroautos in den nächsten drei Jahren in Betracht ziehen würden. «Wir entschieden deshalb, in vorerst drei Siedlungen die Ladeinfrastruktur für Elektroautos vorzubereiten und zu in-

## SIA-MERKBLATT GIBT EMPFEHLUNGEN

Wie ein etappiertes Vorgehen aussehen kann, lässt sich im Merkblatt 2060 des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins SIA nachlesen. Es bietet Immobilienbesitzern und Verwaltungen anhand von konkreten Empfehlungen eine Orientierungshilfe für den Aufbau einer Ladeinfrastruktur. Dazu unterscheidet das Merkblatt vier Ausbaustufen (siehe Grafik). Die Empfehlungen gelten für grosse

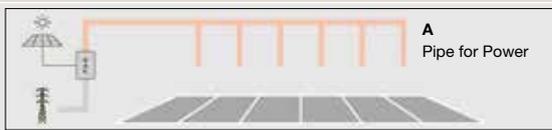
## KOSTEN UND FÖRDERGELDER

Was kostet eine solche Infrastruktur? «Für den Einbau der drei Ladestationen und die Vorbereitung von neun weiteren haben wir rund 35 000 Franken bezahlt», sagt Geschäftsführer Lüthi. «Wir erhielten aber auch Förderbeiträge durch den Stromsparfonds vom EWZ: pro realisierter Ladestation 3300 Franken oder maximal 60% der Investitionskosten.» Neben den Energieversorgern bieten auch Kantone und Gemeinden Fördergelder für den Einbau von Ladeinfrastruktur. Auskunft zu möglichen Angeboten geben Fachleute oder die Plattform [www.energiefranken.ch](http://www.energiefranken.ch). Wichtig: Förderanträge müssen zwingend vor Beginn der Projektumsetzung eingereicht werden.

Das Beispiel der Siedlung Klee zeigt, dass es sich lohnt, wenn sich Immobilienbesitzer rechtzeitig mit dem Thema Ladeinfrastruktur auseinandersetzen. Mit dem Merkblatt SIA 2060 haben sie ein Hilfsmittel zur Hand, das ihnen bei der Entwicklung einer Strategie hilft. Wer Ladeinfrastruktur vorbe-

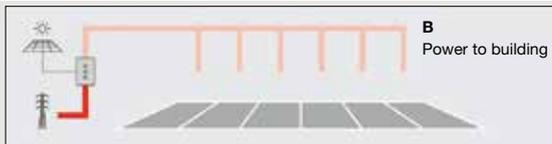
## AUSBAUSTUFEN FÜR DIE INSTALLATION VON LADESTATIONEN NACH MERKBLATT SIA 2060

Quelle: Faktor Verlag, Quelle: SIA



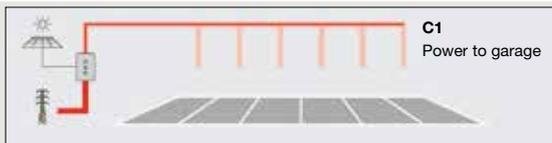
### Ausbaustufe A: Einrichtung von Ausbaureserven

Diese Stufe entspricht dem Minimalausbau und ist in Neubauten für jeden Parkplatz zu realisieren. Dabei dienen Leerrohre, Kabeltragsysteme und Platzreserven für elektrische Schutzeinrichtungen als Grundinstallation für eine zukünftige Ladeinfrastruktur.



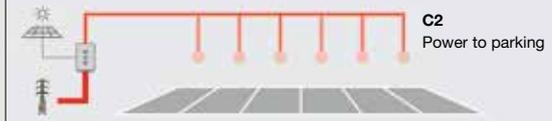
### Ausbaustufe B: Einrichtung der Gebäudezuleitung

Die Anschlussleitung für Neubauten sollte so dimensioniert sein, dass mindestens 60% der Parkplätze für den Betrieb einer Ladestation elektrifiziert werden können. Bei Sanierungen ist zu prüfen, ob die bestehende Anschlussleistung stark genug ist, um die zusätzliche Ladeleistung für Elektrofahrzeuge zu decken und gegebenenfalls auszubauen.



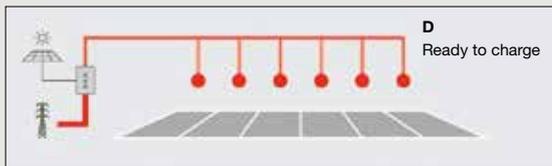
### Ausbaustufe C: Stromleitung zur Ladestation

Der spätere Einbau einer Ladestation wird bei Neubauten erheblich erleichtert, wenn neben der Stromleitung bereits elektrische Schutzeinrichtungen und eine allenfalls erforderliche Kommunikationsverkabelung eingebaut sind. Dieser Ausbau kann entweder bis mindestens drei Meter an den Standort der künftigen Ladestation herangeführt werden (C1) oder direkt bis zur Position der künftigen Ladestation (C2). Wenn zu erwarten ist, dass innerhalb der nächsten zehn Jahre eine Ladestation installiert wird, ist Stufe C2 empfohlen.



### Ausbaustufe D: Installation von betriebsbereiten Ladestationen

Die vierte Ausbaustufe+ entspricht der Installation einer Ladestation. Das Merkblatt SIA 2060 empfiehlt für Neubauten, dass bei Einfamilienhäusern ein Parkplatz mit einer Ladestation ausgerüstet wird, bei Mehrfamilienhäusern mindestens zwei Parkplätze und bei grösseren Immobilien 20% der Parkplätze. Dies gilt sowohl für Wohnhäuser als auch für Firmen, die ihren Arbeitnehmenden das Laden während der Arbeitszeit ermöglichen wollen. Vor der Installation der ersten Ladestation und der Produktwahl gilt es, grundsätzliche Fragen beispielsweise zur Unterstützung des Lastmanagements, zur Abrechnungslösung und zur Ladeleistung zu klären.



Die Stufen A und B sollten bei jedem Neubau und jeder umfassenden Sanierung umgesetzt werden, die Stufen C und D je nach tatsächlichem Bedarf.

reitet und installiert, erhöht die Attraktivität seiner Immobilie und erarbeitet sich einen Wettbewerbsvorteil. Die aktuellsten Marktkennzahlen zeigen deutlich, dass immer mehr Menschen auf ein Elektroauto umsteigen.

Dementsprechend wird auch die Nachfrage nach Wohnungen steigen, die eine Möglichkeit zum Aufladen dieser Elektroautos bieten. Gut beraten also, wer sich frühzeitig positioniert und das Thema aktiv angeht.



### \*REMO BÜRGI

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

ANZEIGE

### Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

- Gesamtkonzeptionen
- Individuallösungen
- Brandschutztore
- Entwicklung von Torantrieben
- Planung und Produktion in Fehraltorf
- Reparaturen und Service

**DARO TOR**

**Dahinden + Rohner Industrie Tor AG**  
 CH-8320 Fehraltorf → Tel. +41 44 955 00 22  
 info@darotor.ch → www.darotor.ch



# BEREIT FÜR NEUE WEGE IN DER IMMOBILIENFINANZIERUNG?

Die Immobilienfinanzierung über traditionelle Hypotheken wird immer anspruchsvoller. Was viele nicht wissen: Mit nachrangigen Krediten lassen sich Finanzierungslücken einfach schliessen.

## PROPERTY ONE INVESTORS AG EXPERTIN FÜR PRIVATE REAL ESTATE DEBT

Die 2013 gegründete Property One Investors AG (POI) ist spezialisiert auf Dienstleistungen im Bereich von Immobilien als Investment. Der Fokus liegt dabei auf den Assetklassen Real Estate und Private Real Estate Debt. Seit Dezember 2020 verfügt die POI über die Genehmigung zur Verwaltung von Kollektivvermögen und untersteht der Aufsicht der Schweizerischen Finanzmarktaufsicht (FINMA). Die POI ist Teil der Property One Gruppe mit Sitz in Zug.

### FÜR WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN: finance.propertyone.ch

Property One Investors AG  
Chamerstrasse 18  
CH-6300 Zug

PROPERTY ONE  
Finance

Die klassischen Kreditgeber bei Immobilienfinanzierungen sind seit jeher die Banken. Weil diese aufgrund strengerer Regularien bei der Vergabe von Krediten aber immer öfter eingeschränkt sind, wächst der Bedarf an alternativen Finanzierungsformen seit Jahren. Hier kommen nachrangige Kredite ins Spiel, die sich auch in der Schweiz immer grösserer Beliebtheit erfreuen.

### Kredite zwischen 1 und 30 Millionen

Eine aufstrebende Dienstleisterin in diesem Bereich ist Property One, die mit ihrem ONE Real Estate Debt Fund Investoren und Kreditnehmern Zugang zu nachrangigen Finanzierungen bietet. Anleger können sich auf diesem Weg an einem diversifizierten Immobilienkredit-Portfolio beteiligen, und Kreditnehmer

erhalten die Möglichkeit, temporäre Finanzierungslücken zu schliessen. Zudem können nachrangige Kredite zur Optimierung der Kapitalstruktur oder zur Freisetzung von zusätzlichem Eigenkapital für weitere Marktopportunitäten dienen. Der Fonds vergibt Kredite zwischen 1 und 30 Millionen Franken mit einer Laufzeit von maximal 36 Monaten. Das Angebot richtet sich an professionelle Akteure am Schweizer Immobilienmarkt wie Immobilieneigentümer, Architekten, Projektentwickler oder Bauträger und dient zur Ergänzung der klassischen Immobilienfinanzierung.

### In zwei Welten zu Hause

Zu betonen ist, dass Property One als alternative Kreditgeberin keineswegs über ein höheres Risikoprofil verfügt als die Banken. Vielmehr wird ein Marktbereich bedient, der aufgrund der strukturellen Veränderungen von den Banken nicht mehr abgedeckt wird. Dank der «Immobilien-DNA» des Unternehmens kann sich Property One auf eine tiefgreifende Marktkenntnis stützen und die Immobilienexpertise zum Vorteil der Investoren und Kreditnehmer mit Finanzmarkt-Know-how kombinieren. Umso mehr, als die Property One Investors AG im Dezember 2020 von der FINMA als Verwalterin von Kollektivvermögen zugelassen wurde.

Der ONE Real Estate Debt Fund offeriert Finanzierungslösungen für:



PROPERTY ONE  
Finance

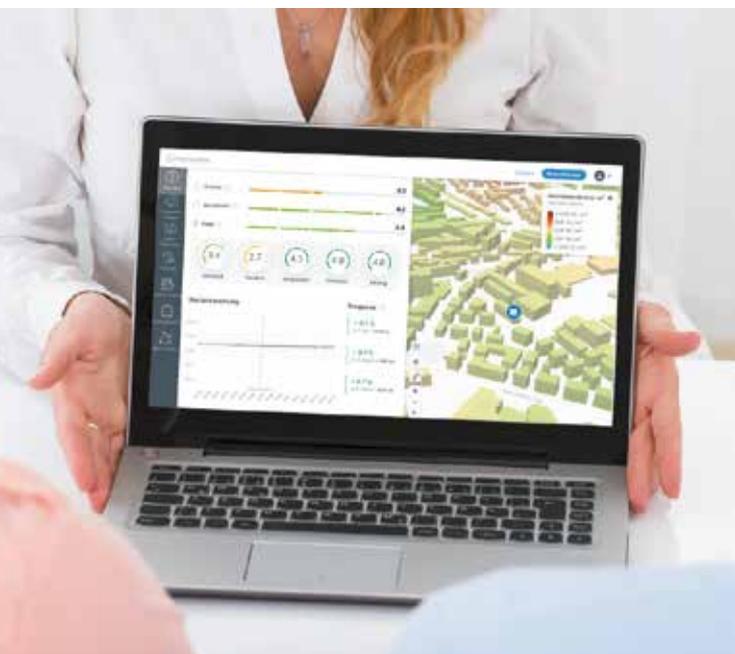
## Auf unsere Kredite können Sie bauen.

Mit Property One unkompliziert zum nachrangigen Immobilien-Kredit.

Die Kreditvergabe setzt eine vertiefte und positive Prüfung der Gegenpartei, der Sicherheit(en) und der Transaktion als Ganzes voraus.

# MEHR MIETERTRAG DANK MACHINE LEARNING UND BIG DATA

**Auch im Corona-Jahr hat das Bundesamt für Statistik einen Anstieg der Leerwohnungsziffer gemeldet. Die Immobiliendienstleisterin PRIVERA stellt sich dem mit der Zusammenarbeit mit PriceHubble aktiv entgegen. Aus isolierten Daten werden exakte Analysen erstellt und die Kundenportfolios optimiert.**



Die neuste Leerwohnungszählung des Bundesamts für Statistik Mitte letzten Jahres hat erneut gezeigt: In der Schweiz gibt es Wohnungen im Überfluss. Wenig überraschend sind die Leerstände von Wohnungen erneut gestiegen. Am 1. Juni 2020 standen fast 79 000 Wohnungen leer.

«Das stellt uns als Immobiliendienstleister auf die Probe», konstatiert Patrick Rohner, Leiter Business Development bei der PRIVERA. Als eine der führenden Schweizer Immobiliendienstleistungsunternehmen sucht die PRIVERA neue Wege, um den Leerstand der von ihr bewirtschafteten Wohnungen zu reduzieren oder gar zu verhindern. Auch die Dauer der Leerstände ist eine kritische Grösse.

## Präzise, schnelle Bewertung

«Ein wichtiges Instrument hierzu ist der Mietpreis. Dieser basiert leider oft noch auf Schätzungen, welche oft ein Jahr oder mehr alt sind, und lässt viele verfügbare Daten oder zukunftsgerichtete Betrachtungen ausser Acht», erklärt Rohner.

Genau hier setzt PriceHubble an. Das Start-up ermöglicht umfassende, präzise und einzigartige Immobilieneinblicke und automatisierte Bewertungen und Analysen in Sekunden-schnelle. Anstelle manueller Aufbereitungsprozesse historischer Daten bietet die PriceHubble-Lösung stets aktuelle, präzise und prädiktive Immobilien-Wertangaben auf Knopfdruck.

Durch den Einsatz von Live-Marktmietpreis-Modellen können Mietpreise basierend auf aktuellen und vielfältigen Daten effizient ermittelt, automatisch verglichen und bei Bedarf justiert werden. Julien Schillewaert, CEO bei PriceHubble, erläutert: «Basierend auf Machine Learning und Big Data Analytics verwendet PriceHubble statistische Verfahren, die nichtlineare Zusammenhänge z.B. zwischen Marktdynamik, Lage und Objekt abbilden können. Das System lernt aus jeder registrierten Veränderung.»

## Trends erkennen

Die Zusammenarbeit zwischen der PRIVERA und PriceHubble steigert die Stosskraft auf dem Wohnungsmarkt. «Den Kunden, die wir in den Leerstandssituationen beraten, müssen wir stichhaltige Argumente für optimierte Wohnungsmieten liefern. Analysen zeigen, dass teilweise auch Mietzinse zu tief angesetzt wurden. Das Instrument ermöglicht uns zudem, frühzeitig auf mögliche Downsize-Risiken in Liegenschaften zu reagieren», legt Rohner dar. PriceHubble bietet damit verlässliche und objektive Grundlagen für ein proaktives Leerstandsmanagement und eine bessere Wiedervermietung.

Dazu ist eine hohe Nachvollziehbarkeit sowohl bei den Nutzern als auch bei den Kunden unentbehrlich. Die auf aktuellen Daten basierenden Objekteinsichten können in der PriceHubble-Lösung auf einen Klick abgerufen werden. Die Aufbereitung resp. Visualisierung ist attraktiv und die Bewertungen stets nachvollziehbar.

Für die Dienstleister schafft dies die Basis für verringerte Leerstände in den Kundenportfolios, erhöhte Mieteinnahmen und reduzierten Mietausfall. «So können wir Trends erkennen und optimieren die Rendite für unsere Kunden», präzisiert Rohner von der PRIVERA.

## FÜR WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:

PriceHubble AG  
David Spiess  
Head of Sales  
david.spiess@pricehubble.com  
www.pricehubble.com



PriceHubble

ANZEIGE

Zürcher Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften



Architektur, Gestaltung  
und Bauingenieurwesen

## CAS Bestellerkompetenz Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Zertifikatslehrgang | 23. Kurs  
für ProjektleiterInnen im Planungs-, Bau- und Immo-  
bilienbereich, für private und öffentliche BauherrInnen  
und ihre VertreterInnen.

Zielorientierte Prozessführung, professionelle Leitung  
von Teams, vertieftes Grundwissen der Projektsteue-  
rung, Selbstreflexion im Bereich Sozialkompetenz.

23 Kurstage, berufsbegleitend, rund 30 ReferentInnen  
aus der Praxis für die Praxis, Kursort Winterthur.  
Start 24. September 2021 bis 1. Juli 2022.  
Anmeldeschluss 20.8.2021.

Weitere Informationen:  
[www.zhaw.ch/archbau/weiterbildung](http://www.zhaw.ch/archbau/weiterbildung)  
Eric Labhard | 044 790 33 11 | [eric.labhard@bluewin.ch](mailto:eric.labhard@bluewin.ch)

ANZEIGE

# Wohlen

Planung, Bau und Umwelt

Wohlen ist die grösste Gemeinde im Freiamt und die viertgrösste im Kanton Aargau. Mit beinahe 17 000 Einwohnerinnen und Einwohnern und rund 6000 Arbeitsplätzen ist Wohlen der wichtigste Wohn- und Wirtschaftsstandort im Freiamt und übernimmt wesentliche Zentrumsfunktionen. Der Bereich Planung, Bau und Umwelt ist zuständig für die zukunftsgerichtete Siedlungs-, Raum- und Verkehrsplanung sowie die Freiraumentwicklung. Er kümmert sich um die kommunalen Baurechtsfragen und die Umsetzung der Hoch- und Tiefbauprojekte der Gemeinde.

Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir per 1. April 2021  
oder nach Vereinbarung eine/n

## Mitarbeitende / Mitarbeitenden Liegenschaftsverwaltung und Sekretariat (60%)

Zu Ihren Aufgaben in der Liegenschaftsverwaltung gehören Grundstücke und Gebäude der Einwohner- und Ortsbürgergemeinde wirtschaftlich betreuen. Im Sekretariat leisten Sie Support für die Abteilungen und erledigen administrative Aufgaben.

Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische Grundausbildung und eine Weiterbildung in der Liegenschaftsverwaltung. Sie haben Erfahrung im Vertragswesen und ausgezeichnete IT-Anwenderkenntnisse. Sie sind eine kommunikative und verantwortungsbewusste Person mit exakter Arbeitsweise und vernetztem Denken.

Mehr zu dieser Stelle erfahren Sie unter:  
[www.wohlen.ch/Stellenangebote/Verwaltung](http://www.wohlen.ch/Stellenangebote/Verwaltung)

ANZEIGE



## SIND SIE STARK IN IMMOBILIEN?

Wir suchen zur Ergänzung unseres Teams eine engagierte, kompetente und motivierte Persönlichkeit (Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung) mit **einem Faible für die Immobilien-Finanzbuchhaltung und die Immobilienbewirtschaftung**

Sie pendeln zwischen den zwei Welten hin und her so umfasst das Aufgabengebiet neben der Bewirtschaftung einer Immobilie auch das Führen von Firmen-Buchhaltungen und die Erstellung von Jahresabschlüssen.

Sie verfügen über einige Jahre Berufserfahrung und überzeugen durch Ihren grossen Erfahrungsschatz in der Immobilienbranche vielleicht rundet sogar eine Weiterbildung (Immobilientreuhänder, Fachausweis Treuhänder) ihr Profil ab.

Wir bieten Ihnen eine vielseitige, selbständige und anspruchsvolle Tätigkeit in einem dynamischen Team sowie vorteilhafte Anstellungsbedingungen.

Husmatt 2, 5405 Baden-Dättwil  
Frau Petra Tschumi  
Tel. 056 470 28 90  
[p.tschumi@iver.ch](mailto:p.tschumi@iver.ch)



# VERUNSICHERUNG IM HOMEOFFICE

Die Corona-Pandemie hat viele Beschäftigte ins Homeoffice katapultiert. Nicht nur für die Arbeitnehmer, auch für viele Arbeitgeber bedeutet dies Neuland. Doch wie steht es dabei um die Rechte und Pflichten beider Seiten? **TEXT – ÜSÉ MEYER\***



Homeoffice wird zu einer neuen Realität – es lohnt sich deshalb, die wichtigsten Punkte schriftlich zu regeln.

(BILD: 123RF.COM)

## ► EINE KLEINE REVOLUTION

2005 berichtete die «Basler Zeitung» von einem Pilotprojekt des Pharmaunternehmens Novartis: Die britische Innenarchitektin Sevil Peach sei beauftragt worden, im Basler Campus ein «Home-Office» einzurichten – ein Grossraumbüro «mit der Gemütlichkeit des eigenen Heims». Was wir heute unter Homeoffice verstehen, kannte man damals kaum. Selbst noch vor zwei Jahren sei Homeoffice hierzulande selten ein Thema gewesen, sagt Marco Taddei, Geschäftsleitungsmitglied beim Schweizerischen Arbeitgeberverband (SAV). Seit der Corona-Pandemie hat sich das drastisch geändert. «Wir haben eine kleine Revolution im Arbeitsmarkt erlebt», bestätigt Taddei.

Eine Revolution verursacht naturgemäss auch eine gewisse Verunsicherung: Die Arbeitgeber müssen sich erst einmal mit rechtlichen Fragen auseinandersetzen oder mit den Ansprüchen ihrer Beschäftigten. Und schnell kommt immer auch das Thema Finanzen auf: Wer zahlt für die Auslagen im Homeoffice? Eine eindeutige Antwort gibt es für die im Januar 2021 von den Behörden verordnete Homeoffice-Pflicht aufgrund der Corona-Pandemie: Dazu

hat der Bund klar festgehalten, dass die Arbeitgeber ihren Angestellten keine Auslagenerschuldung für Homeoffice schulden, da die Anordnung nur vorübergehend ist.

## KOSTENÜBERNAHME IM NORMALFALL

Weniger klar verhält es sich dafür im Normalfall. Zwar sagt das OR im Artikel 327a, dass der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer alle durch die Arbeit notwendig entstehenden Auslagen zu ersetzen hat – bei auswärtigen Arbeitsorten auch die für den Unterhalt notwendigen Aufwendungen. Ein Bundesgerichtsentscheid von 2019 hat dies zudem bestätigt. Aber eben nur unter der Voraussetzung, dass der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer keinen Arbeitsplatz im Unternehmen anbietet.

Steht dem Arbeitnehmer ein vollständig eingerichteter Arbeitsplatz im Betrieb zur Verfügung, gilt seine Wahl zu Homeoffice als freiwillig. Folglich ist der Arbeitgeber zu einer Kostenbeteiligung an der Arbeitsinfrastruktur wie Computer, Drucker oder Möbel nicht verpflichtet – hingegen an Verbrauchsmaterial wie Papier oder Drucker-Toner schon. Selbstverständlich steht es dem Arbeitgeber frei, sich trotzdem an Infrastrukturkosten zu beteiligen oder

den Beschäftigten Geräte wie Laptop oder Mobiltelefon für das Heimbüro leihweise zur Verfügung zu stellen.

Basierend auf dem «freiwilligen Charakter von Homeoffice» hat der Arbeitgeberverband den «Leitfaden für Homeoffice» erarbeitet, der als schriftliche Vereinbarung zwischen Arbeitgebern und -nehmern individuell angepasst werden kann. Geregelt wird dort nicht nur das Finanzielle, sondern alle relevanten Punkte. Zum Leitfaden gehört ausserdem ein Dokument mit Erläuterungen für die Arbeitgeber. Beides kann im Internet kostenlos heruntergeladen werden (siehe Link).

## RECHTE UND PFLICHTEN

Weil Homeoffice gesetzlich nicht explizit geregelt ist, gelten dieselben Bestimmungen wie auch für die Arbeit im Unternehmen. Das bedeutet, Arbeitgeber sind beispielsweise auch dafür verantwortlich, dass die gesetzlichen Ruhezeiten und das Verbot von Nacht- und Sonntagsarbeit eingehalten werden oder die Arbeitsplätze ergonomisch eingerichtet sind. Natürlich ist dies alles nicht leicht zu kontrollieren. Apropos: Die Überwachung des Arbeitsverhaltens der Arbeitnehmer, etwa mithilfe von Software, ist gesetzlich verboten. Nötig

scheint dies auch nicht zu sein. «Die meisten Arbeitgeber haben in den letzten zwölf Monaten positive Erfahrungen mit Homeoffice gemacht», sagt Taddei vom SAV. Die grössere Autonomie, Verantwortung und Flexibilität der Arbeitnehmer haben zur Steigerung der Produktivität und mehr Zufriedenheit beigetragen.

Aber auch die Beschäftigten haben Pflichten: Der Arbeitgeber kann verlangen, dass die Angestellten während definierten Zeiten im Homeoffice arbeiten und erreichbar sind. Und auch dort müssen die Arbeitszeit sowie längere Pausen erfasst werden, und Bestimmungen zu Datenschutz oder Geheimhaltung gelten ebenfalls. Sich mit dem Thema Homeoffice weiterhin auseinanderzusetzen, macht als Arbeitgeber Sinn: Gemäss einer Untersuchung des Schweizer Beratungsunternehmens Deloitte möchte nämlich die Mehrzahl der Beschäftigten auch nach Corona im Homeoffice arbeiten. Das sieht Taddei vom SAV ebenso: «Homeoffice wird eine neue Realität im Arbeitsmarkt sein.» ■

## LEITFADEN

Sie finden den Leitfaden Homeoffice des Arbeitgeberverbandes unter [www.arbeitgeber.ch](http://www.arbeitgeber.ch) (in Suchfunktion «Homeoffice» eingeben).

Siehe im Weiteren auch: «**EMPFEHLUNGEN FÜR DAS HOMEOFFICE IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**» Herausgeber: SVIT Zürich. Abzurufen unter [www.svit.ch](http://www.svit.ch) (Stichwort «Homeoffice») oder [www.svit.ch/svit-zuerich](http://www.svit.ch/svit-zuerich).



## \*ÜSÉ MEYER

Der Autor ist Journalist und Mitinhaber der Alpha Media AG in Winterthur.

# SEMINARE UND FACHAUSWEISE DER SVIT SCHOOL

**25.05.2021**

Elektromobilität (Online-Seminar)

**08.06.2021**

Elektromobilität (Online-Seminar)

**28.06.2021**

Elektromobilität (Online-Seminar)

## FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- VERMARKTUNG AUGUST 21 – OKTOBER 22

### AUSBILDUNGSZIEL

Experten im Bereich Immobilienvermarktung handeln die ihnen anvertrauten Objekte professionell und erfolgreich – sie kennen die wichtigen Tendenzen des Marktes und verfügen über ein etabliertes Netzwerk.

Ob Erst- oder Wiedervermietung: Immobilienvermarkter handeln mit Immobilien und betreiben das dazu nötige Marketing. Sie beschäftigen sich auch aber auch mit Marktanalysen auf Makro- und Mikroebene. So generieren diese Fachspezialisten im Bereich Immobilienvermarktung für sich oder ihre Firma Mandate und erstellen für ihre Kunden erfolgreiche Vermarktungskonzepte. Als Fachperson ist der Vermarkter auch in der Lage, rechtliche und steuerliche Aspekte in Zusammenhang mit dem Immobilienhandel zu berücksichtigen und sie seinen Kunden zu erklären. Zudem kennt er sich in immobilienrelevanten Finanzierungsfragen aus. In Bereich der Immobilienvermarktung ist nicht nur ein gutes lokales Netzwerk hilfreich, vor allem auch Kontakte zu Berufskollegen zählen. So liefert die verbandsnaher Ausbildung bei der SVIT School nicht nur alle relevanten Inhalte und das entsprechende Marketingwissen, sie ermöglicht gleichzeitig, das eigene Netzwerk auf- und auszubauen.

### INHALTE DES LEHRGANGS

Der Lehrgang vermittelt Fachwissen im Bereich Immobilienvermarktung, fördert vernetztes und analytisches Denken sowie eine selbstständige Arbeitsweise.

- Recht
- Bauliche Kenntnisse
- Immobilienmarketing
- Präsentations- und Kommunikationstechnik
- Verkaufstechniken
- Liegenschaftsverkauf: Immobilienbewertung und -finanzierung, Grundstücksverkauf, Liegenschaftshandel

### ZIELPUBLIKUM

Der Lehrgang richtet sich an Personen, die bereits in der Immobilienvermarktung tätig sind oder ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen möchten.

### ORT UND ZEIT

Details unter [www.svit-school.ch](http://www.svit-school.ch)

### PREIS

CHF 10 600.– (SVIT-Mitglieder)  
CHF 11 400.– (übrige Teilnehmende)  
inkl. MWST

## ONLINE-SEMINAR ELEKTROMOBILITÄT

### INHALT

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

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

### ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter und weitere interessierte Personen

### REFERENTEN

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

### DURCHFÜHRUNGSTERMINE

Dienstag, 25. Mai, 13.30 bis 16.30 Uhr  
Dienstag, 08. Juni, 13.30 bis 16.30 Uhr  
Montag, 28. Juni, 13.30 bis 16.30 Uhr

Bitte wählen Sie bei der Anmeldung ein Datum. Da die Teilnehmerzahl beschränkt ist, werden Anmeldungen chronologisch aufgenommen.

### SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)

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

Anmeldung über  
[www.svit-school.ch](http://www.svit-school.ch) oder  
per E-Mail an [school@svit.ch](mailto:school@svit.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 School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99

# LEHRSTELLENSUCHE IN ZEITEN VON CORONA

## ► BEWERBUNGSSCHREIBEN IN CORONA-ZEITEN

Im Interview gibt der ehemalige KV-Lernende beim SVIT Schweiz, Eric Stöckli, Einblick und Tipps rund um die Lehrstellensuche.

### Hattest du Hilfe beim Erstellen des Bewerbungsschreibens und dem Lebenslauf?

Ja, ich war beim «Job shop info shop». Das ist ein offenes Büro, in dem man Bewerbungen erstellen darf. Es hat Berufsberater und Mitarbeiter, die den Bewerbern helfen, dass sie die Dokumente korrekt zusammenstellen. Das ganze Team hat mich sehr gut betreut. Eine gute Option ist auch ein Motivationssemester (RAV-Angebot) für alle, die noch keine Lehrstelle gefunden haben oder eine Lehre abbrechen mussten.

### Auf welchem Portal hast du die offene Lehrstelle des SVIT Schweiz gefunden?

Ich habe auf «Len» nach einer Lehrstelle gesucht. Das ist meines Wissens auch die beliebteste Website für Lehrstellen. Ich habe die offenen Lehrstellen durchgeschaut, geprüft, was die Anforderungen sind, und mich dann beworben.

### Wie bist du danach vorgegangen?

Ich habe mein Bewerbungsdossier zusammengestellt, inkl. Bewerbungsschreiben, Lebenslauf, aller Zeugnisse, Referenzen von Schnuppertagen im Bereich KV.

### Was kannst du einem Bewerber, der eine Lehrstelle sucht, empfehlen?

Wenn möglich ein bis zwei Schnuppertage in verschiedenen Branchen machen und auf Stellensuche zu gehen, um sich einen Überblick

zu verschaffen, welche Branche einem zusagen könnte. Da es in der heutigen Zeit aber schwierig ist mit den Schnuppertagen, empfehle ich, so viel wie möglich am Bewerbungsgespräch zu fragen.

### Wie lief der Bewerbungsprozess ab?

#### Hast du Schnuppertage absolviert?

Das Bewerbungsgespräch war sehr gut, ich hatte insgesamt zwei Gespräche vor Ort. Nach meinen Bewerbungsgesprächen bekam ich eine positive Rückmeldung und durfte einen Schnuppertag absolvieren, während dem ich jede Abteilung kennenlernen konnte. Meine Zusage bekam ich dann per Telefon.

### Was hältst du von einem digitalen Vorstellungsgespräch?

Das finde ich nicht sehr gut. Ich würde es bei einem physischen Gespräch belassen, denn bei einem persönlichen Gespräch kannst du dir viel besser eine Meinung bilden: Wie verhält sich die andere Person? Wie wirkt sie auf einem, wenn sie vor einem steht? Wie sieht es an der Arbeitsstelle aus? Ich finde auch, dass man sich anders verhält, wenn man vor Ort an einem Gespräch ist, als wenn man im Zimmer zu Hause ein Vorstellungsgespräch hat.

### Wie hast du die Zeit während des ersten Lockdown empfunden? Konntest du arbeiten und wurdest du gut betreut?

Während dem ersten Lockdown im Frühling wurde ich sehr gut betreut, aber ich konnte nicht sehr viel arbeiten. Es war im Frühling jedoch noch eine sehr neue und aussergewöhnliche Situation, in welcher

Covid-19 hat unser Leben auf einen Schlag verändert. Davon sind wir alle betroffen, besonders schwierig ist es jedoch für Jugendliche, die sich noch auf Lehrstellensuche befinden. Was sonst schon eine grosse Herausforderung ist, ist unter diesen Umständen sehr belastbar und noch anspruchsvoller. Eric Stöckli gibt Tipps und Einblick in seine Lehrzeit beim SVIT Schweiz.

INTERVIEW – JENNY SCHWALLER\*



der Betrieb sehr schnell reagieren musste, weil diese überraschend kam und niemand eine solche Situation vorher gekannt hatte.

### Welche Tipps gibst du den Jugendlichen mit, die eine Lehrstelle suchen?

Es ist sehr wichtig, sich damit auseinanderzusetzen, was man wirklich machen möchte. Die zukünftigen Lernenden sollen sich ruhig beim Bewerbungsschreiben Hilfe holen wie beim «Job Shop Info Shop» oder beim BIZ und somit ein optimales Bewerbungsschreiben erstellen, das auch immer von einem Berufsberater und noch einem Bekannten oder Familienmitglied auf Schreibfehler überprüft werden sollte. ■



**DIE ZUKÜNFTIGEN LERNENDEN SOLLEN SICH RUHIG HILFE HOLEN BEIM BEWERBUNGSSCHREIBEN.**



ERIC STÖCKLI, LEHRABSOLVENT BEIM SVIT SCHWEIZ

### «JOB SHOP INFO SHOP»

Der «Job Shop Info Shop» unterstützt dich bei der Lehrstellensuche und deinem Bewerbungsdossier und bereitet dich auf dein Vorstellungsgespräch vor. Es stehen Computerarbeitsplätze, Drucker und Scanner zur Verfügung. Das Angebot ist kostenlos und gilt für Jugendliche aus der Stadt Zürich.



### \*JENNY SCHWALLER

Die Autorin ist Assistentin Marketing beim SVIT Schweiz.

# 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

–

##### SVIT BEIDER BASEL

–

##### SVIT BERN

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

##### SVIT OSTSCHWEIZ

23.08.2021–24.03.2022  
Montag und Donnerstag,  
18.15–21.30 Uhr  
bzb Weiterbildung, Buchs SG

##### SVIT ZÜRICH

20.08.2021–08.04.2022  
Freitag, 09.00–15.30 Uhr  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00–20.45 Uhr  
SVIT Zürich, 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

–

##### 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

–

##### SVIT SOLOTHURN

–

##### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

#### 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

–

##### SVIT OSTSCHWEIZ

–

##### SVIT ZÜRICH

16.08.2021–13.12.2021  
Montag, 18.00–20.45 Uhr  
Samstag, 09.00–15.30 Uhr  
SVIT Zürich, 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 2: 03.06.2021–08.07.2021  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00–20.30 Uhr  
KBZ, St. Gallen

##### SVIT SOLOTHURN

17.08.2021–30.09.2021  
Dienstag, 18.00–21.15 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

##### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Montag und Mittwoch,  
18.30–21.00 Uhr  
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  
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

#### ASSISTENT / IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

##### SVIT AARGAU

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 2: 16.03.2021–12.05.2021  
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT OSTSCHWEIZ

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

##### SVIT SOLOTHURN

26.10.2021–03.02.2022  
Dienstag, 18.00–21.15 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

##### 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: 20.04.2021–08.06.2021  
Dienstag, 18.00–20.45 Uhr  
Modul 2: 26.08.2021–28.10.2021  
Donnerstag, 18.00–20.45 Uhr  
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

#### ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

##### SVIT BERN

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

##### SVIT ZÜRICH

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

#### COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

**01.09.2021–06.10.2021**

**EXAMEN:** 03.11.2021  
Lausanne

**03.11.2021–08.12.2021**

**EXAMEN:** 22.12.2021  
Genève

#### SPÉCIALISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

**27.08.2021–10.12.2021**

**EXAMEN:** 21.–22.12.2021  
Lausanne

#### GESTION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

**06.09.2021–20.12.2021**

**EXAMEN:** 10.01.2022  
Lausanne

Informationen zu  
allen Angeboten:  
[www.svit-school.ch](http://www.svit-school.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 Bern, Zürich und in der Regel auch in der Romandie.  
Dauer: 18 Monate

### LEHRGANG VERMARKTUNG FA

Jährlicher Start im August in Bern, Luzern und Zürich  
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 Bern, Luzern und Zürich und in der Regel auch in der Romandie  
Dauer: 18–19 Monate

### MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich ([www.fh-hwz.ch](http://www.fh-hwz.ch)).

## BILDUNGSINSTITUTIONEN

### SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

Die SVIT School koordiniert alle Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Assistenzkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand. Weitere Informationen: [www.svit-school.ch](http://www.svit-school.ch)

#### DEUTSCHSCHWEIZ

SVIT School,  
Puls 5, Giessereistrasse 18,  
8005 Zürich T: 044 434 78 98,  
school@svit.ch

#### WESTSCHWEIZ

(Cours et examens en français)  
SVIT 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 ImmobilienTreuhand für KV-Lernende  
**GESCHÄFTSSTELLE**  
Josefstrasse 53, 8005 Zürich  
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67  
info@okgt.ch, [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

## REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-GLIEDER-ORGANISATIONEN

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

#### REGION AARGAU

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

#### REGION BASEL

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen BS, BL, dem nach Basel orientierten Teil des Kantons SO, Fricktal: SVIT 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 School  
c/o Claudia Strässle  
Strässle Immobilien-Treuhand GmbH  
Wilerstrasse 3, 9545 Wängi  
T 052 378 14 02; F 052 378 14 04  
c.straessle@straessle-immo.ch

#### REGION GRAUBÜNDEN

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

#### REGION ROMANDIE

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

#### REGION SOLOTHURN

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

#### REGIONE TICINO

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

#### REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

#### REGION ZÜRICH

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

# DIGITALISIERUNG IN DER PRAXIS

Die Immobilienwirtschaft steckt mitten in der Digitalisierung. Durch die Pandemie hat der Megatrend zusätzlichen Schub erhalten. Dies gilt auch für den Verband. Im Interview erläutern der Vizepräsident Michel Molinari, zuständig für das Ressort Entwicklung, und Marcel Hug, CEO des SVIT Schweiz, was dies für den Branchenverband bedeutet. **TEXT – RED.**



**DIE DIGITALISIERUNG BIETET GLEICHERMASSEN CHANCEN UND RISIKEN FÜR DIE BRANCHE UND DEN SVIT.**



MICHEL MOLINARI

## Welche Bedeutung messen Sie der Digitalisierung in der Immobilienbranche zu?

Michel Molinari (MM): Die Digitalisierung krepelt die Immobilienwirtschaft ähnlich um, wie dies im Finanzsektor schon seit einigen Jahren der Fall ist. Der Druck auf die Margen wird dadurch weiter zunehmen, und Dienstleistungen werden vermehrt online – zum Teil sogar kostenlos – angeboten werden. Dies hat unser Verband schon seit längerem erkannt. Die Digitalisierung bietet gleichermassen Chancen und Risiken für die Branche und den SVIT. Covid-19 führt uns zudem vor Augen, wie wichtig ein angemessener Digitalisierungsgrad im Unternehmen ist. Ich denke hier beispielsweise an die Voraussetzungen für ortsunabhängiges Lernen und Arbeiten.

Marcel Hug (MH): Insbe-

sondere bei der Bewirtschaftung sehe ich eine Divergenz. Institutionelle Investoren fordern in Sachen Digitalisierung viel von ihren Dienstleistern. Dies löst bei den Anbietern erhebliche Investitionen aus. Diese Anforderungen können oftmals nur grössere Unternehmen erfüllen. Privaten Hauseigentümern ist die persönliche Betreuung durch den Bewirtschafter demgegenüber wichtiger als der Digitalisierungsgrad des Dienstleisters. Dies schafft lokale Nischen.

## Der SVIT Schweiz verfolgt seit 2019 eine Digitalisierungsstrategie. Aus welchem Grund?

MM: Die wichtigste Aufgabe eines Verbandes ist die Unterstützung seiner Mitglieder. Daraus ergibt sich auch, dass wir eine Vorbildfunktion für unsere vielen KMU-Mitglieder wahrnehmen. Dazu kommt, dass ein

moderner Verband auf der Höhe der aktuellen Möglichkeiten in der Digitalisierung sein muss, um seinen Mitgliedern zeitgemässe Dienstleistungen anbieten zu können.

MH: Auch als Verband sind wir mit unserer Schule, dem Verlag oder den Events dem Markt und seinen Anforderungen ausgesetzt. Nichtstun ist somit keine Option! Wir müssen unsere Dienstleistungen den digitalen Entwicklungen anpassen, und das tun wir auch mit voller Energie.

## Wo sehen Sie beim SVIT Schweiz den grössten Digitalisierungsbedarf?

MM: Durch die Pandemie ist deutlich geworden, dass in der SVIT School viel Potenzial in Sachen Digitalisierung steckt. Erste Schritte in Richtung «Blended Learning» wurden schon vor Jahren unternommen. Wir haben die Anstrengungen jüngst massiv verstärkt.

Dank der konsequenten Umsetzung ist es nun zuerst an den Ausbildungsstandorten Bern, Lausanne und Zürich möglich, den Unterricht in hybrider Form abzuhalten. Die Studierenden können somit selbst entscheiden, ob sie dem Unterricht vor Ort oder alternativ von zu Hause aus folgen wollen. Wir sind davon überzeugt, dass sich der hybride Unterricht über die Corona-Zeit hinaus als Standard in der Berufsbildung etablieren wird. Wenn wir unsere Marktposition in der Aus- und Weiterbildung langfristig erhalten möchten, müssen wir unsere Formate darum konsequent an den Kundenbedürfnissen von morgen ausrichten. Die Investitionen in diese Weiterentwicklung sind also nachhaltig.

MH: 2020 hat uns aufgezeigt, dass wir uns hinsichtlich Kommunikationskanäle, Inhalte und Zielgruppen umorientieren müssen.

Darum schafft die SVIT School zum Beispiel die neue Stelle eines «Digitalmanagers» bzw. einer «Digitalmanagerin». Es ist uns wichtig, für alle Themen, die unsere Mitglieder beschäftigen, auch Kompetenzen an der Geschäftsstelle zu haben.

## Welche Projekte aus der Digitalisierungsstrategie konnten schon umgesetzt werden?

MM: Die Schwerpunkte in der Umsetzung liegen in den Bereichen Aus- und Weiterbildung, Mitgliederservice und soziale Medien. Neben der SVITpedia, einer für alle Mitglieder kostenlosen Plattform mit dem gesammelten Immobilienwissen des SVIT, wurde auch



“  
**WIR MÜSSEN  
UNSERE KOM-  
PETENZEN  
AUF DER  
GESCHÄFTS-  
STELLE NEU  
AUSRICHTEN.**



MARCEL HUG

MySvit implementiert, die jedem Mitglied die Möglichkeit gibt, individuell auf seine Dienstleistungen zuzugreifen. Auf den sozialen Netzwerken (LinkedIn, Facebook, Instagram) konnten wir die Followerzahlen im letzten Jahr

praktisch verdoppeln. Auch die Newsletter-Abonnenten nahmen 2020 um rund 80% zu. Das ermutigt uns und zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. MH: Auch bewährte Produkte und Dienstleistungen sind von der zunehmenden

Digitalisierung erfasst. Ich nenne zum Beispiel die Online-Archive unserer Printprodukte Immobilien und «MietRecht Aktuell», die Ablösung unserer gedruckten Schriftenreihe «Immobilienwirtschaft kompakt» durch E-Books in der Cloud. Hier nutzen wir in erster Linie digitale «White Label»-Lösungen und bauen damit eine personalisierte MySvit-Welt.

#### **Was ist in den nächsten Jahren in Sachen Digitalisierung vom SVIT Schweiz zu erwarten?**

MM: Der Masterplan für die Umsetzung der Digitalisierungsstrategie erstreckt sich über mehrere Jahre. Auf der weiteren Agenda stehen beispielsweise die Durchführung von digitalen

Anlässen mittels Livestreaming und die Implementierung einer digitalen Plattform für die Unterstützung des Unterrichts in der SVIT School. Daneben möchten wir unseren Mitgliedern in der Romandie und im Tessin mittels Nutzung von automatisierten Übersetzungsdienstleistungen zukünftig möglichst viele Verbandsinformationen auf Französisch und Italienisch zur Verfügung stellen. MH: Am neuen Standort der Geschäftsstelle werden wir ein Filmstudio einrichten, das uns die professionelle Aufnahme von Podcasts und Livestreamings erlaubt. Daneben steht auch die Digitalisierung verschiedener Abläufe an der Geschäftsstelle an. Darin sehen wir grosses Potenzial, um von unseren Mitgliedern als professioneller Verband und Dienstleister wahrgenommen zu werden. ■

ANZEIGE

CREDIWEB

**VERLUSTE  
VERMEIDET  
MAN ONLINE**

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

**Basel**

[info@basel.creditreform.ch](mailto:info@basel.creditreform.ch)

**Bern**

[info@bern.creditreform.ch](mailto:info@bern.creditreform.ch)

**St.Gallen**

[info@st.gallen.creditreform.ch](mailto:info@st.gallen.creditreform.ch)

**Zürich**

[info@zuerich.creditreform.ch](mailto:info@zuerich.creditreform.ch)

DACHCOM

**Creditreform**

# DAS BUSINESS ECOSYSTEM DES SVIT

Längst etabliert ist das Business Ecosystem der fünf Fachkammern vom SVIT, die zusammen auch ein Kompetenz- und Wissensvermittlungsnetzwerk bilden. Zum Beispiel mit der jährlichen Organisation des Real Estate Symposium. TEXT – STEPHANIE TRACHSEL\*

## ▶ LANGE TRADITION

Business Ecosysteme liegen im Trend. Banken und Versicherungen drängen sich vor, verbinden in den unterschiedlichsten Partnerschaften die unterschiedlichsten branchenübergreifenden Angebote von der Hypothek bis zum Umzug in «Business Ecosysteme». Kooperation statt Konkurrenz heisst die Losung. Und scheint eine Antwort auf den raschen Wandel in der Immobilienwirtschaft. «In keiner anderen Branche verändern die neuen technologischen Möglichkeiten das bisherige Zusammenspiel von Unternehmen, Konsumenten und Institutionen so stark und rasant. Gleichzeitig ist keine andere Branche so zeitübergreifend definiert, bewirtschaftet ihre Fundamente seit langer Zeit, erneuert sie in der Gegenwart oder baut komplett neue für die Zukunft», hat die NZZ geschrieben.

Von der Grossbank bis zum Genossenschaftsversicherer springt die Schweizer Finanzbranche auf das neue Modell «Business Ecosystem» an und redet jeweils vom Immobilien-Business Ecosystem. Branchenübergreifende Allianzen werden geschmiedet, exklusive Partnerschaften eingegangen, Start-ups gekauft.

Alles aus einer Hand, weitestgehend digital, bequem auf einer Plattform einloggen und los: Das tönt für Immobiliensuchende und Immobilienverkaufende easy, das tönt, als könne sich jedermann mit ein paar wenigen Klicks durch die Immobilienwirtschaft pilotieren. Es tönt, als lege man einfach eine Immobilienbewertung, die Hypothek, die Reinigungsfachkraft und die Gebäudeversicherung in den Online-Warenkorb, später dann auch die Zügelmäner, das neue Sofa, die gewünschte Nachttischlampe, den



Sanitärinstallateur und den Heizungstechniker. Schon ist die Wohnung gekauft, das Haus verkauft. Wie uns damals die Werbung eines schwedischen Möbelhauses versprochen hat: «Wohnst Du noch oder lebst Du schon?»

Kundenorientiert sollen diese Business Ecosysteme sein, weil sie die Bedürfnisse der «User» an eine «Customer Journey» abdecken und eine «Customer Experience» bieten. Kennzahlen darüber, wie gut diese Business Ecosysteme funktionieren und welche Angebote wie genutzt werden, gibt es noch wenige.

## LEISTUNGSSPEKTRUM DER SVIT-FACHKAMMERN

Derweil «Business Ecosystem» zu einem unternehmensstrategisch bedeutenden Modewort in der Finanzindustrie geworden ist, funktioniert der SVIT mit seinen fünf schweizweit agierenden Fachkammern



**DIE FÜNF FACHKAMMERN DES SVIT SCHWEIZ GARANTIEREN IN IHREN JEWEILIGEN FACHBEREICHEN DIE HÖCHSTEN QUALITÄTS- UND LEISTUNGSSTANDARDS.**



schon länger als ein eigentliches Business Ecosystem. Dabei handelt es sich allerdings nicht um ein mögliches Cross-Selling-Modell über mehrere Kanäle, dass die Kunden in erster Linie als Produkteabnehmer behandelt, sondern um ein umfassendes Leistungsspektrum, dass den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie zu begleiten vermag.

Die fünf Fachkammern des SVIT Schweiz – die Bewertungsexperten-Kammer, die Facility Management Kammer, die Fachkammer Stockwerkeigentum, die Kammer unabhängiger Bauherrenbera-

ter und die Schweizerische Maklerkammer – finden gemeinsam Antworten auf alle Herausforderungen von Eigentümern und Investoren, Projektentwicklern, Architekten und Planern, Nutzern, Betreibern und Immobiliendienstleistern. Sie verfügen über ein schweizweit ausgezeichnetes Renommee und garantieren in ihren jeweiligen Fachbereichen die höchsten Qualitäts- und Leistungsstandards.

So verfügen die Spezialisten der Bewertungsexperten-Kammer über vertiefte Kenntnisse in der Immobilienbewertung ebenso wie in den wichtigs-

Die fünf Fachkammern des SVIT Schweiz – die Bewertungsexperten-Kammer, die Facility Management Kammer, die Fachkammer Stockwerkeigentum, die Kammer unabhängiger Bauherrenberater und die Schweizerische Maklerkammer – finden gemeinsam Antworten auf alle Herausforderungen von Eigentümern und Investoren, Projektentwicklern, Architekten und Planern, Nutzern, Betreibern und Immobilien-dienstleistern.

BILD: ZVG

ten Vorschriften der nationalen und internationalen Rechnungslegung. Wer mit einem SVIT-Bewerter arbeitet, pro-

fitiert von einer unabhängigen Expertenschätzung nach anerkannten Bewertungsmethoden, vertieften Marktkenntnissen und einer qualifizierten Bewertung bei Ankäufen, Finanzierungen, Bilanzierungen oder Projektentwicklungen. Die Facility Management Kammer führt als Betreiber von Immobilien die Eigentümer, Investoren, Nutzer und Dienstleister von institutionellen wie auch betrieblich genutzten Immobilien zusammen. So entstehen zukunftsweisende Lösungen mit Wertsteigerung für Eigentümer und neue Chancen für die ganze Immobilienwirtschaft. Die Fachkammer Stockwerkeigentum bietet Fachwissen in den Bereichen Betrieb, Werterhalt und Erneuerung von Stockwerkeigentum. Und weil in derselben Liegenschaft unterschiedliche Eigentümer aufeinandertreffen, versteht diese auch gruppendynamische Prozesse oder sogar die Mediation.

Bauprojekte bedeuten für den Laien oftmals unbekann-

tes Terrain. Es gilt, die Kosten zu überwachen, Termine einzuhalten und die geleistete Arbeit im Sinne der Bestellung zu überprüfen. Bauherrenberater bieten neutralen fachlichen Rat und helfen, Stolpersteine zu vermeiden. Die Kammer unabhängiger Bauherrenberater bürgt mit ihrem Qualitätssiegel für eine umfassende Bauherrenvertretung, garantiert profundes treuhänderisches Expertenwissen sowie fachliche Kompetenz und die konsequente Einhaltung von Standesregeln. Dabei ist vor allem die Unabhängigkeit zur Vermeidung von Interessenskonflikten als wichtigste Regel zu nehmen. Die Fachleute der Maklerkammer schliesslich wissen, worauf es beim Verkauf und beim Kauf von Immobilien ankommt. Das Dienstleistungsspektrum der qualifizierten Makler reicht vom Vermitteln von Stockwerkeigentum, Einfamilien- und Mehrfamilienhäusern sowie Gewerbeliegenschaften bis zu Nutzungskonzepten für Grossprojekte. Die Mitglieder der Maklerkammer verpflichten sich mit ihrem SMK-Label und den wiederkehrenden Überprüfungen zu höchster Qualität mit grosser Markt-

kenntnis und realistischen Preiskalkulationen. Fach- und Marktkenntnisse zeichnen die fünf Fachkammern des SVIT gleichermassen aus. Die Mitglieder nutzen ein breites Weiterbildungsangebot und den intensiven Fachaustausch untereinander. ■

#### SVIT FIVE – REAL ESTATE SYMPOSIUM 2021

Gemeinsam verfügen die fünf Fachkammern des SVIT über ein ausgewiesenes Know-how rund um die Immobilie. Und gemeinsam organisieren sie jährlich das Real Estate Symposium. Dieses findet in diesem Jahr am 16. März 2021 als virtueller Live-Anlass statt. Die Videokonferenz beginnt um 8.30 Uhr und dauert bis 11.00 Uhr. Die Teilnahme am SVIT Five – Real Estate Symposium 2021 ist kostenlos. Für alle Informationen und Anmeldung: realestatesymposium.ch.



\*STEPHANIE TRACHSEL

Die Autorin leitet die Geschäftsstelle der Fachkammern des SVIT.

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

SIV  
Schweizer Immobilienschätzer-Verband  
Kompetenzpartner in Immobilienbewertungsfragen

Wenn's um Werte geht.

Profitieren Sie online von  
unserer Schätzersuche

**www.siv.ch**

## SECOMAT®: Wäsche trocknen mit dem Original von Krüger



Für jede Waschküche ist der Secomat® die perfekte Lösung. Er trocknet die Wäsche schnell, schonend und energieeffizient. Zusätzlich schützt er als Raumentfeuchter das Gebäude vor Schäden wie Rost, Fäulnis und Schimmel.

Egal ob für Sportwäsche des letzten Fussballtrainings im Einfamilienhaus, Kleider der fünfköpfigen Familie im Wohnblock

oder grosse Wäschemengen in Heimen oder Spitälern, den Raumluftwäschetrockner Secomat gibt es in jeder passenden Leistungsstufe. Der Secomat funktioniert nach dem Prinzip der Kondensation, er entzieht der Raumluft die Feuchtigkeit und bläst die trockene und erwärmte Luft in die Wäsche. So trocknet die Wäsche rasch und schonend wie draussen an der Sonne mit einer leichten Brise.

### HÖCHSTE ENERGIEEFFIZIENZKLASSE

Die in der Schweiz entwickelten Secomat-Modelle verfügen über die höchste Energieeffizienzklasse A. Der eingebaute Hygrostat schaltet den Secomat aus, sobald der gewünschte Trocknungsgrad erreicht ist. Weiter besitzt er eine Timerfunktion, mit der er manuell für 30, 60 oder 90 Minuten läuft. Für unbeheizte Waschküchen und Trocknungsräume gibt es die Secomat-H-Linie mit Abtauheizung, sodass auch bei kalten Temperaturen die optimale Trocknungsleistung erzielt wird. Mit der Raumtrocknungsfunktion bietet der Secomat Schutz vor Feuchtigkeitsschäden wie Rost und Schimmel im Gebäude.

attraktiven Garantieleistungen ist er auch heute noch der führende Raumluftwäschetrockner.

Die Krüger-Entfeuchtungs-Profis beraten, installieren die Geräte und übernehmen die Wartung. Zudem bietet die Krüger + Co. AG umfangreiches Zubehör und Ausstattung für die Waschküche – passende Wäschehängen, Trocknungstisch, Fahrgestell für einen mobilen Einsatz des Wäschetrockners und noch vieles mehr. Wer noch nicht überzeugt ist, kann den Secomat 30 Tage bei sich zu Hause testen.

Weitere Informationen unter [krueger.ch/secomat](http://krueger.ch/secomat)

### QUALITÄTSPRODUKT UND UMFANGREICHES ZUBEHÖR

Der Secomat wurde in den 70er-Jahren von Krüger entwickelt und inzwischen laufend mit der neusten Technik ausgestattet sowie den zeitgemässen Bedürfnissen der Kunden angepasst. Aufgrund der hohen Qualität, der langen Lebensdauer und den

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Krüger + Co. AG**  
Winterhaldenstrasse 11  
9113 Degersheim  
Tel. 071 3772 82 82  
[info@krueger.ch](mailto:info@krueger.ch), [krueger.ch](http://krueger.ch)



Klappbarer Trocknungstisch



Waschtag-Planer «Secoplaner»



Wäscheleine «Junior Line» und «Sun Line»



Der Wäschetrockner Secomat passt in jede Waschküche.

## Die neue W&W Abnahme App für effiziente Objektübergaben

Abnahmen von Wohnungen, Büros und weiteren Objekttypen gehören zum Tagesgeschäft einer Immobilienverwaltung. Die neu entwickelte App von W&W Immo Informatik AG macht die Prozesse effizienter und unterstützt Immobilienbewirtschafterinnen und -bewirtschafter bei ihrer Arbeit. Die App führt Sie Schritt für Schritt auf dem Weg zum digitalen Protokoll. Durch die intuitive Bedienung, reduzierte Tipparbeit und automatische Archivierung der Protokolle ins ImmoTop2 oder Rimo R5 sparen Sie Kosten und Zeit.

Mit der W&W Abnahme App, die im Google Play Store oder im App Store von Apple heruntergeladen und auf dem Tablet genutzt werden kann, steht eine effiziente und benutzerfreundliche App zur Verfügung. Ist die App installiert, müssen lediglich die Daten aus der Immobiliensoftware ImmoTop2 oder Rimo R5 mit der App synchronisiert werden. Während der Wohnungsabnahme führt die App durch die zu prüfenden Räume und Bauteile. Liegt eine übermässige Abnutzung vor, kann der Sachverhalt mit Bild und dem für den Mieter fälligen Kostenanteil erfasst werden. Dank der Integration der Lebensdauertabelle kann mittels Kostenrechner der Anteil automatisch berechnet werden. Nach Abschluss der Abnahme unterschreiben alle Parteien auf dem Tablet und das

Protokoll kann als PDF direkt versendet werden. Im Anschluss wird das PDF automatisch im E-Dossier von ImmoTop2 oder Rimo R5 hinterlegt.

### MEHR QUALITÄT UND HÖHERE EFFIZIENZ

Bei der digitalen Abnahme sticht der Effizienzgewinn besonders ins Auge. Er kommt bei jeder weiteren Abnahme des gleichen Objekts noch stärker zum Tragen, indem das alte Protokoll gleichsam als Vorlage wiederverwendet werden kann. Überzeugende Vorteile sind zudem die Möglichkeiten Schäden im Protokoll zu markieren oder eine Erinnerung für die Aufgabenverwaltung von Rimo R5 zu erfassen. Die App prüft automatisch, ob alle Bauteile abgenommen wurden. Sobald alle Angaben vollständig sind, ist das Protokoll zum Abschluss bereit. Die Schadensaufnahme bis und mit Unterschrift funktioniert ohne Internetverbindung.

### FAZIT

Die von der W&W Immo Informatik AG neu entwickelte Abnahme App macht den ganzen Abnahmeprozess noch einfacher. Die App integriert sich nahtlos in Ihre Prozesse und kommuniziert direkt mit Rimo R5 oder ImmoTop2. Effiziente Abnahmen von Wohnungen, Büros und weiteren Objekttypen mittels Tablet sind sichergestellt. Zudem kann die App auf iOS, Android und später auch auf Windows betrieben werden.

Hier geht's zum Video und weiteren Informationen:



Oder [www.wwimmo.ch](http://www.wwimmo.ch)

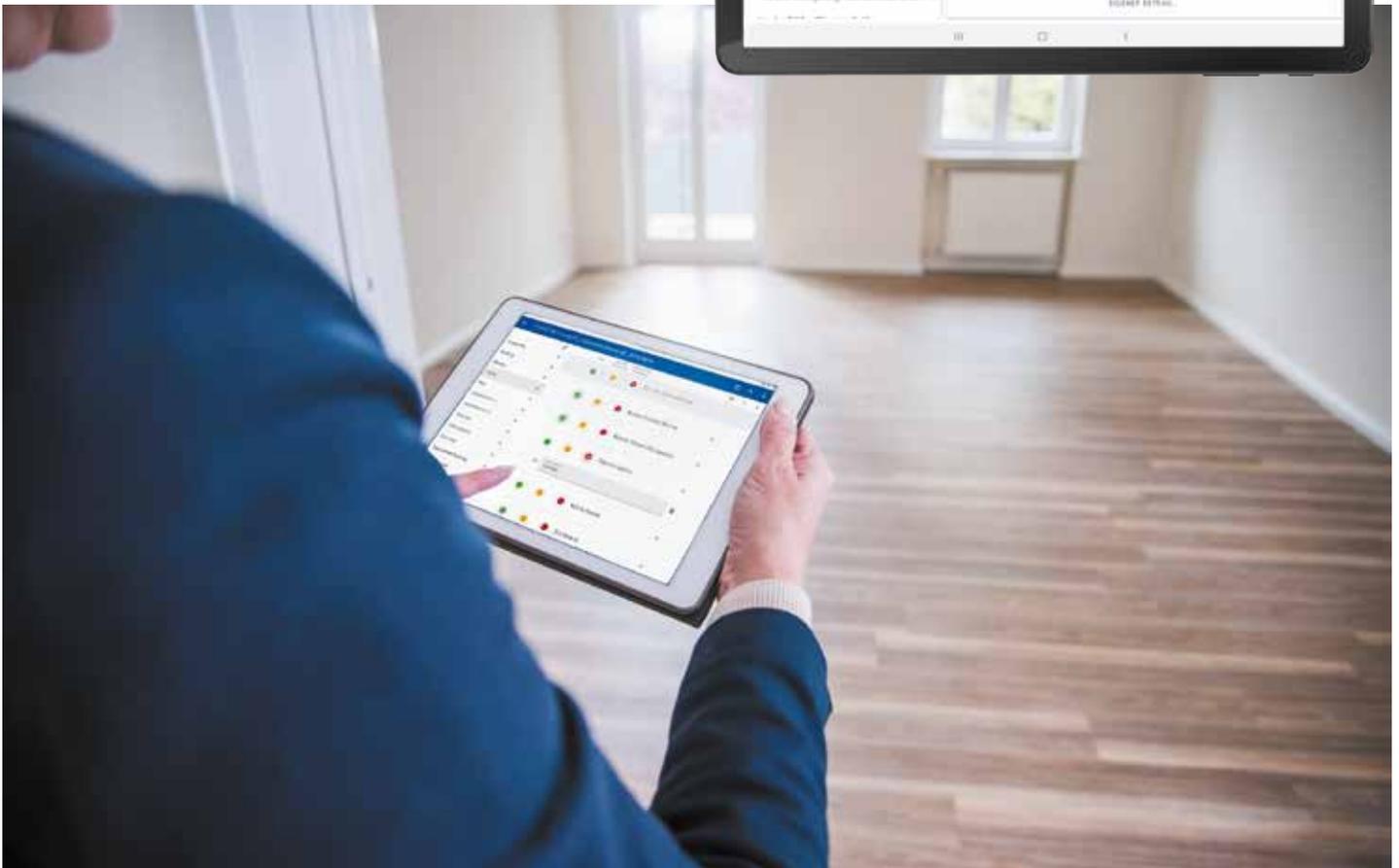
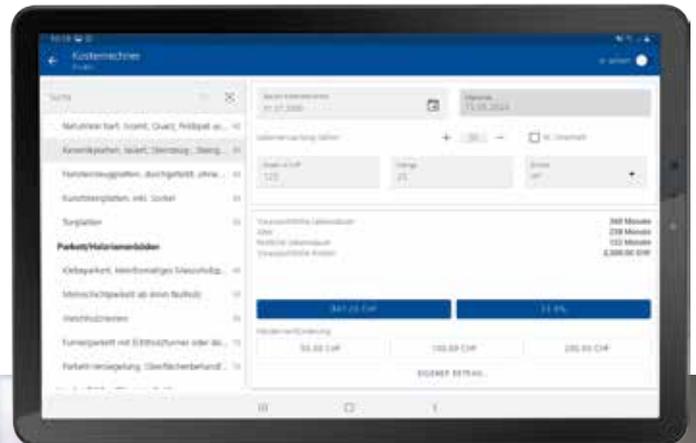
### DIGITALE ARBEITSPROZESSE OPTIMIEREN

Die Nachfrage nach digitalen Prozessen nimmt in der Immobilienbewirtschaftung weiter zu. Damit steigen auch die Ansprüche an die Immobiliensoftware. Die W&W Immo Informatik AG stellt als Software- und Technologieunternehmen

geeignete Werkzeuge zur Verfügung. Interessiert? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf und erhalten Sie weitere Informationen zu unseren Softwarelösungen. Verkauf@wwimmo.ch oder 044 762 23 23

### WEITERE INFORMATIONEN:

**W&W IMMO Informatik AG**  
Oberfelderstrasse 39  
8910 Affoltern a/Albis  
[www.wwimmo.ch](http://www.wwimmo.ch)



## Designpreise für Stahlküchen



Das Zusammenspiel zwischen der klassisch weissen Forster Küche und den rustikalen Holzbalken wirkt zeitlos und gemütlich.

**Gutes Design vereint praktische Funktionen mit formal-ästhetischen Anforderungen. Das ist in einer Küche besonders zentral, denn hier ist man mit allen Sinnen am Werk. Den Stahlküchen des Schweizer Herstellers Forster Swiss Home AG gelingt diese Verbindung besonders überzeugend.**

Gleich mehrere Preise krönen die langlebigen Schweizer Küchen aus Arbon. Es ist dabei nicht nur die harmonische Ästhetik, welche seit Jahrzehnten überzeugt. «Auch die Benutzung der Küche über viele Jahre hinweg muss bei jedem Handgriff einfach stimmen», erklärt Silvio Marti, COO bei Forster Swiss Home AG. Das tut sie offenbar, denn sowohl die grazielen Scharniere wie auch die patentierten Griffe der Forster Küchen sind mit Designpreisen ausgezeichnet. Viele Investoren, Architekten, Privatvermieter und Verwaltungen setzen daher seit Jahren – oder gar Jahrzehnten – auf die starken Küchen aus Stahl.

### WANDLUNGSFÄHIGE IKONE

Fotos von diversen Forster Küchen im Einsatz beweisen ihre Vielseitigkeit anschaulich: Das zurückhaltende Küchenprogramm mit seinen satten, pulverbeschichteten Stahloberflächen entfaltet seine Präsenz in sämtlichen Räumen. Die Korpusse und Küchenelemente wirken sowohl im Kontrast zu traditionellen wie auch in Abstimmung zu modernen Räumen. Sie funktionieren neben Holz, Stein, Sichtbeton oder Gips und ermöglichen dementsprechend vielseitige Raumplanungen. Als gestaltendes Element schaffen sie in einer offenen Raumgestaltung die Verbindung zwischen Küche und Wohnbereich. Und wenn nötig, dann schmiegen sie sich auch gerne an eine einzige Wand.

### DESIGN FÜR DIE EWIGKEIT

Diese puristische und anpassungsfähige Formensprache der Forster Küchen ist dabei alles andere als ein Zufall. «Unsere Küchen halten im Durchschnitt 30 Jahre», holt Marti

aus. «Bei dieser hohen Lebensdauer ist eine zeitlose Schönheit natürlich zentral.» Dank der robusten Materialität aus Stahl sind auch nach vielen Jahren die Gebrauchsspuren minimal. So bereiten Forster Küchen nachhaltige Freude – sowohl als Designobjekte wie auch als Gebrauchsgegenstand.

### VIelfÄLTIGE AUSGESTALTUNGSMÖGLICHKEITEN

Bei Forster haben erfahrene Profis zum Glück gründliche Vorarbeit in Sachen Design sowie Funktionalität geleistet. Doch frei positionierbare magnetische Küchenhelfer runden das Sortiment ab und ermöglichen die individuelle Ausgestaltung von ebenso dekorativen wie handlichen Accessoires. Die ausgereifte Farbpalette ermöglicht Ausführungen von majestätisch über auffällig bis zurückhaltend schlicht, ganz wie es zu den Gegebenheiten vor Ort am besten passt. Optimal erleben lassen sich diese mannigfaltigen Ausgestaltungsmöglichkeiten in einem der neun schweizweiten Showrooms. Hier zeigt Forster eindrücklich, dass eine Küche für Immobilienbesitzer weit mehr sein kann als «nur» eine Küche: auch Herzstück des Haushalts sowie lohnenswertes Investitionsobjekt.

### SHOWROOMS BESUCHEN UND ENTDECKEN IN

- Arbon
- Basel
- Bern
- NEU: Biel
- Chur
- Carouge GE
- NEU: Luzern (ab 1. April 2021)
- Winterthur
- Zürich

Die Öffnungszeiten der einzelnen Showrooms und weitere Impressionen zu Forster Küchen finden Sie unter [forster-home.ch](http://forster-home.ch)

### INTERVIEW MIT SILVIO MARTI, COO BEI FORSTER SWISS HOME AG

**HERR MARTI, SIE ARBEITEN SEIT MEHREREN JAHREN ALS CHIEF OPERATING OFFICER (COO) BEI FORSTER. WELCHE TRENDS KÖNNEN SIE BEOBACHTEN – ODER FRAGT MAN BEI FORSTER BESSER NACH KONSTANTEN?**

*(lacht)* Ja, die Qualität der Forster Küchen ist konstant und unsere Formensprache zeitlos. In den letzten Jahren haben wir die Dicke einzelner Elemente reduzieren können – und unsere Modelle damit noch leichter gestaltet. Bei gleichbleibender Stabilität, versteht sich.

### UND ZU DEN TRENDS?

Natürlich beobachten wir auch architektonische Trends, denen wir mit unseren Stahlküchen bestens Hand bieten. Der Küchenbau beispielsweise wird farblich wieder kontrastreicher und mit einem stärkeren Materialmix realisiert. Die Stahlküche wirkt hier harmonisierend und ausgleichend. Und während in den vergangenen Jahrzehnten die Wohnküche den Wohnungs- und Hausbau stark dominiert hat, gibt es heute auch wieder Stimmen, welche die beiden Bereiche Kochen/Wirken sowie Wohnen/Entspannen klar getrennt sehen wollen.

### WOHIN GEHT DIE ENTWICKLUNG BEI FORSTER?

Oh, wir haben hier im Haus viele gute Ideen! Wir fokussieren nachhaltige Themen, die unserem hohen Standard und Stil entsprechen. Kurzfristige Trends, wie sie im herkömmlichen Küchenbau häufig zu sehen sind, werden bei uns kritisch betrachtet. Schliesslich wollen wir unseren Kunden einen Mehrwert bieten, der auch in vielen Jahren noch überzeugt, der also zeitlos und vor allem qualitativ hochwertig ist. Unter anderem treiben wir momentan auch die Umweltfreundlichkeit unserer Produktionen voran, indem wir zukünftig Bodensee- wasser zum Kühlen und Heizen verwenden werden. Zudem wollen wir die Showrooms vermehrt auch mit allen Sinnen erlebbar machen und bauen daher unsere Genussmanufaktur in Arbon aus. Sie dürfen gespannt sein!

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Forster Swiss Home AG**  
Egnacherstrasse 37  
9320 Arbon  
[www.forster-home.ch](http://www.forster-home.ch)

**forster**



Die 50-jährige Forster Küche wirkt heute noch zeitlos, ist praktikabel und sieht fast aus wie am ersten Tag.

## Nicht nur ältere Menschen stürzen

**Auf Treppen stürzen nicht nur – wie man annehmen könnte – meist ältere Menschen. Laut bfu (Beratungsstelle für Unfallverhütung) fallen von 24 950 Treppenstürzen pro Jahr lediglich 6 750 in den Altersbereich 65+. Der Grossteil der Stürze auf Treppen fällt mit 13 390 in den Altersbereich 17–64. Somit ist Treppensicherheit ein Thema für Jung und Alt.**

Die Gründe für einen Sturz sind natürlich vielfältig. Unachtsamkeit, Ablenkung, Verlust des Gleichgewichts, Alterserscheinungen oder eine körperliche Beeinträchtigung.

Grund genug, sich auch im eigenen Heim eingehend mit der Sicherheit auf Treppen auseinanderzusetzen. Wer mehrgeschossig baut, kommt nicht ohne sie aus. Sie gehören fast immer zu den einmaligen Anschaffungen. Folglich ist bei Planung und Auswahl Sorgfalt geboten. Seit 2005 hat die Anzahl an Treppenstürzen um mehr als 10% zugenommen. Ein alarmierender Wert, wenn man bedenkt, dass Sicherheit auf Treppen keine Hexerei darstellt.

Einerseits die korrekte Treppenform, eine rutschhemmende Oberfläche, die richtige Reinigung und Pflege und natürlich die Freihaltung der Treppenstufen. Gerade bei Privateigentum werden Treppen oft zu Dekorationszwecken missbraucht. Accessoires, Blumenständer oder auf die Schnelle abgestellte Einkäufe oder Bücher werden so zum vermeidbaren Unfallrisiko.

Besonders durch die Montage eines Handlaufs kann die Sicherheit auf Treppen zusätzlich erhöht werden. Doch immer noch findet sich sowohl in privaten wie öffentlichen Gebäuden oftmals kein zweiter, wandseitiger Handlauf, obwohl sowohl die SUVA, die bfu und auch die Planungsrichtlinien für «Altersgerechte Wohnbauten» einen beidseitigen Handlauf empfehlen.

### STÜRZE KÖNNEN GROSSE, FINANZIELLE FOLGEN HABEN

Für die Folgen eines Treppensturzes muss oft tief ins Portemonnaie gegriffen werden, denn nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen. Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufs ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer (gestützt auf Art. 58 Obligationenrecht). Doch nicht nur die finanziellen Folgen sind zu berücksichtigen, sind es doch die gesundheitlichen Folgen, die einen noch lange Zeit begleiten. Pro Jahr gibt es in der Schweiz über 285 000 Sturzunfälle – viele mit schwerwiegenden Folgen – über 1 600 enden tödlich.

Auch in der Schweiz existieren Fachbetriebe, die sich auf die normgerechte Nachrüstung von Handläufen im Gebäudebestand spezialisiert haben. So zum Beispiel die Firma Flexo-Handlauf, die auf eine langjährige Erfahrung in diesem Bereich zurückblicken



Handlauf an einer Mehreck-Treppe

kann und bereits tausende von privaten und öffentlichen Gebäuden durch eine normgerechte Handlauf-Montage sicherer gestaltet haben.

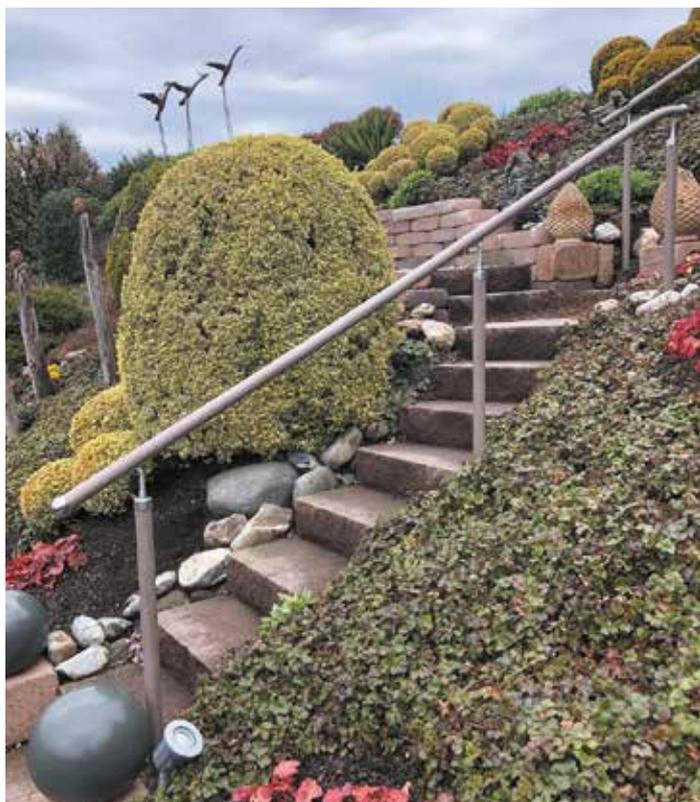
### SICHERHEIT UND OPTIK HAND IN HAND

Auch wenn die eigene Sicherheit und die der Mieter an oberster Stelle steht, sollte ein Handlauf auch optisch zum Gesamtbild des Hauses passen. Hier bietet die Firma Flexo Handläufe in unzähligen Dekoren und Materialien, sodass sich diese perfekt ins Gesamtbild einfügen. Egal ob Holz-Optik, Plexiglas oder z.B. Anthrazit mit Silberstreifen – die Auswahl ist riesig – wahlweise sogar mit LED-Beleuchtung! So ist ein Handlauf in der heutigen Zeit nicht nur sicher, sondern auch schön. Jeder Sturz ist

einer zuviel – und kann oftmals das ganze Leben verändern, darum: Sorgen Sie vor – sorgen Sie für Ihre Gesundheit und die Ihrer Kinder, Eltern und Mitmenschen! Die Profis von Flexo-Handlauf beraten sie gerne rund ums Thema Handlauf unter der Gratis-Nummer 0800 0408040 oder besuchen Sie uns auf [www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Flexo-Handlauf GmbH**  
Hauptstrasse 70, 8546 Islikon  
Tel. 052 534 41 31  
[kontakt@flexo-handlauf.ch](mailto:kontakt@flexo-handlauf.ch)  
[www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)



Sicherheit und Optik – Hand in Hand



Sicherheit an Treppen betrifft nicht nur die Älteren

## Der Umwelt zuliebe: auch im Bad auf Plastik verzichten Kaldewei setzt auf 100 Prozent kreislauffähiges Material: edle Stahl-Emaille

Die Erde hat ein Problem mit Plastikmüll: In den 1950er-Jahren haben die Menschen weltweit etwa 1,5 Millionen Tonnen Plastik pro Jahr produziert. Heute sind es schon unglaubliche 400 Millionen Tonnen. Einen grossen Anteil haben Plastikprodukte, die täglich im Bad verwendet werden, wie Zahnpastatuben oder Shampooflaschen. Es schlummern aber ganz unbeachtet weitere grosse Mengen künstlicher Werkstoffe im Bad – in Form von Badewannen, Duschen und Waschtischen. Dabei gibt es mit dem Werkstoff Stahl-Emaille eine umweltfreundliche Alternative. Denn Stahl-Emaille ist glasierter Stahl, aus natürlichen Rohstoffen gefertigt und zu 100 Prozent kreislauffähig.

### KALDEWEI STAHL-EMAILLE: NACHHALTIG UND MIT EDLER GLASUR

Damit bei der Badausstattung für die Badewannen, Duschen und Waschtische erst gar keine künstlichen Werkstoffe zum Einsatz kommen, setzt Kaldewei bei der Herstellung seiner hochwertigen Sanitärprodukte auf ein umweltfreundliches und zu 100 Prozent kreislauffähiges Material: Kaldewei Stahl-Emaille. Die einzigartig

Verbindung von Stahl und Glas wird aus natürlichen Rohstoffen gefertigt und kann später vollständig dem Wertstoffkreislauf wieder zugeführt werden. Schon der verwendete Stahl besteht zu 20 Prozent aus wiederverwertetem Stahl – vielleicht aus alten Badewannen. So werden wertvolle Ressourcen geschont und die Umwelt geschützt. Eine 30-jährige Werksgarantie unterstreicht die lange Haltbarkeit der Kaldewei Produkte und ihre hohe Wertbeständigkeit.

### GUT FÜR MICH UND GUT FÜR DIE UMWELT

Noch nie war das Bewusstsein für umweltgerechtes Bauen und Renovieren so gross wie heute. Gerade im Badezimmer, dem wohl intimsten Raum des Hauses, möchten die Menschen lieber mit natürlichen Materialien in Berührung kommen als mit Plastik oder anderen umweltbelastenden Kunststoffen. Glas, Holz, Naturstein – das sind die Materialien in modernen, nachhaltigen Bädern. Dazu lassen sich perfekt Badewannen, Duschflächen und Waschtische von Kaldewei mit einem edlen Glasüberzug aus Emaille ergänzen.

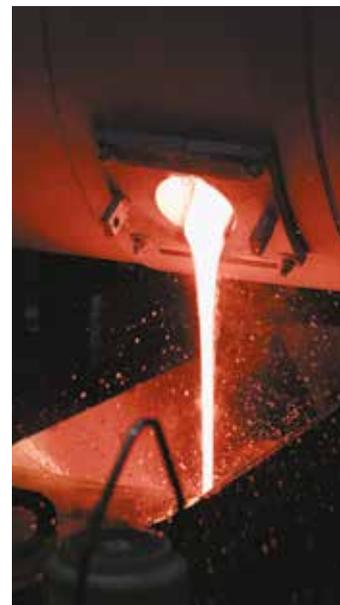
### UMWELTBEWUSSTSEIN ALS TEIL DER KALDEWEI DNA

Der Umweltgedanke ist bei Kaldewei fest in der DNA des Unternehmens verankert. «Unser Unternehmen besteht bereits seit über 100 Jahren. Wir möchten, dass auch nachfolgende Generationen auf einer sauberen Erde leben können», sagt Franz Kaldewei, geschäftsführender Gesellschafter. Deshalb setzt Kaldewei nicht nur auf den Einsatz nachhaltiger Rohstoffe, sondern arbeitet darüber hinaus auch mit dem World Wide Fund For Nature (WWF) zusammen und unterstützt als Sponsor das WWF-Meeresschutzprogramm zur Verringerung des Plastikeintrags in die Weltmeere.

### 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



Als einziger Badhersteller produziert Kaldewei die nachhaltige Emaille in der werkseigenen Schmelze.



Stahl-Emaille ist nicht nur besonders nachhaltig, sondern überzeugt auch durch ihre edle Optik und überlegene Funktionalität.

## 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**  
Luca.Zucchetto@keycom.ch  
Tel. 079 796 85 97  
info@keycom.ch, www.keycom.ch



## Neu in matt schwarz und brushed steel: KWC BEVO

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

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

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

### ACCESSOIRES ERGÄNZEN DAS PROGRAMM

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

### SPARSAM MIT COOLFIX

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

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

### WEITERE INFORMATIONEN

**Franke Water Systems AG KWC**  
KWC Gasse 1  
5726 Unterkulm  
Telefon 062 768 68 68  
info@kwc.ch  
www.kwc.ch



## SUISSEDIGITAL verbindet die Schweiz

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

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

### LOKALE VERANKERUNG ALS TRUMPF

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

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

### HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN

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

### WEITERE INFORMATIONEN:

#### SUISSEDIGITAL – Verband für Kommunikationsnetze

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



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



... ebenso wie in ländlichen Regionen der Schweiz.

## CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Ein erfolgreiches berufsbegleitendes Weiterbildungsangebot auf Fachhochschulniveau der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW)

### ZERTIFIKATSLEHRGANG FÜR DIE PROJEKTSTEUERUNG IM BAU- UND IMMOBILIENBEREICH AN DER ZHAW

Die im Bau- und Immobilienbereich zunehmend gefragten gesamtheitlichen und nachhaltigen Lösungen stellen hohe Ansprüche an das Projektmanagement und die Projektsteuerung. Dies gilt sowohl für die Anbieterseite (Immobilienfachleute, Planer und Unternehmer), wie auch für die Auftraggeberseite, die privaten und

öffentlichen Bauherren sowie Immobilienbesitzer und -bewirtschaftler. Um das entsprechende Wissen der Bau- und Immobilienfachleute zu verbessern, bietet die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur den berufsbegleitenden Zertifikatslehrgang CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess an. Der praxisorientierte Weiterbildungskurs basiert auf aktuellsten Methoden und Erfahrungen und setzt die Teilnehmenden in die Lage die Prozesse von anspruchsvollen Planungs- und Bewirtschaftungsprojekten gesamtheitlich und ziel führend zu gestalten und zu leiten. Gleichzeitig werden sie sensibilisiert für Fragen

der Sozialkompetenz, der Betriebswirtschaft, des projektbegleitenden Facilitymanagements sowie der Markt- und Kundenorientierung.

Der Zertifikatslehrgang wird bereits seit zweiundzwanzig Jahren mit grossem Erfolg durchgeführt. Rund 30 kompetente Fachleute als ReferentInnen stellen den aktuellen Bezug zur Praxis und zum neusten Stand des Wissens sicher. Aufgrund der interdisziplinären Herkunft und breit gefächerten Kompetenz der Kursteilnehmenden ist der Erfahrungsaustausch eine zusätzliche Bereicherung und wichtiger Faktor für den persönlichen Lernerfolg.

Der Weiterbildungskurs mit 23 Kurstagen findet vom 24. September 2021 bis am 1. Juli 2022 jeden zweiten Freitag in Winterthur statt. Anmeldeschluss ist der 20. August 2021.

#### WEITERE INFORMATIONEN:

[www.zhaw.ch/archbau/weiterbildung](http://www.zhaw.ch/archbau/weiterbildung)  
oder Eric Labhard | 044 790 33 11 | [eric.labhard@bluewin.ch](mailto:eric.labhard@bluewin.ch)

## Ein Gebäude für die kommenden Generationen



Bild: arento.ch

Was verstehen wir unter einem Gebäude für die kommende Generation? Gute Frage, denn ein Wohnhaus muss heute schon vieles können und in Zukunft sogar noch mehr: So werden ökologische Kennzahlen wie die Graue Energie (Energie zur Herstellung und Verarbeitung von Baustoffen), CO<sub>2</sub>-Speicher, Treibhausgasemissionen von Baustoffen, Rückbau und Entsorgung immer wichtiger werden. Das Mehrfamilienhaus in Wetzikon ZH zeigt beispielhaft, wie man auch künftigen Anforderungen gerecht werden kann.

### ARCHITEKTUR UND SONNE

Mit einer modernen und grosszügigen Gestaltung gliedert sich das Mehrfamilienhaus optimal in die Umgebung ein. Schaut man etwas genauer hin, findet sich ein autarkes Meisterstück: Holz und Lehm bilden die ökologische Baugrundlage – die

Solarstromanlage auf dem Dach und in der Fassade produziert innerhalb eines Jahres mehr Energie als im Alltag benötigt wird. Die gespeicherte Sonnenenergie reicht aus, um zu heizen, das Warmwasser zu produzieren und deckt sogar den Haushaltsstrom ab.

Das Mehrfamilienhaus bildet einen kompakten eleganten Körper, südseitig mit Photovoltaik-Elementen, nordseitig mit einer vorvergrauten Holzschalung. Grosse Fensteröffnungen schaffen die Verbindung zwischen Innen- und Aussenraum. Die Balkone erstrecken sich über die gesamte Länge des Hauses. Sie beschatten im Sommer, während die Sonne hoch steht die grossen Fenster und schützen das Haus so vor Überhitzung. Im Winter und der Übergangszeit, wenn die Sonne flacher einfällt, kann deren Energie nicht nur technisch, sondern ganz direkt genutzt werden.



### GESUNDES RAUMKLIMA DANK HOLZ UND LEHM

Die ausgewählten Baustoffe sorgen für ein gesundes Wohnklima. Die Gebäudehülle besteht hauptsächlich aus Holz und Recyclingdämmstoff (Zeitungspapier). Für die Ausgestaltung im Innenbereich wurden rund 25 Tonnen Lehm aufgezogen. Dank der Verwendung dieser Baustoffe kann der Feuchtigkeitshaushalt ideal reguliert werden – was insbesondere in den trockenen Wintermonaten im Zusammenspiel mit der CO<sub>2</sub>-gesteuerten Lüftung den Wohnkomfort deutlich verbessert. Neben dem Energiemanagement ist auch die Regenwasseranlage zukunftsweisend. Zur Spülung der WCs und für alle Aussenwasseranschlüsse wird Regenwasser verwendet, so dass wertvolles Frischwasser eingespart werden kann.

### UNABHÄNGIGKEIT DANK EIGENSTROM

Bisher konnte in diesem Mehrfamilienhaus mehrheitlich auf gekauften Strom verzichtet werden. Durch einen Eigenverbrauchsmanager können Geräte wie Waschmaschine, Tumbler oder Abwaschmaschine dann betrieben werden, wenn genügend Sonnenenergie zur Verfügung steht. Die Energie kann so besonders effizient und sparsam eingesetzt werden. Das Plusenergiehaus erzeugt im ersten Jahr

66 000 Kilowattstunden Strom, während von den Bewohnern 46 000 Kilowattstunden verbraucht wurden.

### WOHNHAUS FÜR DIE NÄCHSTE GENERATION

Dieses Wohnhaus wurde bewusst für die nächste Generation gebaut. Im Vergleich zu konventionellen Bauten überzeugt diese Bauweise langfristig – vor allem in ökonomischer Hinsicht: Tiefe Betriebskosten dank der nachhaltigen Bauweise überzeugen ebenso wie die hohe Werterhaltung aufgrund der zukunftsorientierten Bauweise. Ein Konzept, welches die Eigentümer entspannt in die Zukunft blicken lässt.

Die geprüften Unternehmen des VGQ – dem Schweizerischen Verband für geprüfte Qualitätshäuser aus Biel/Bienne – realisieren Holzbau mit System in bester Qualität. Sie setzen Ihre Überzeugung und Werte täglich von neuem für Ihre Kunden ein.  
[www.vgq.ch](http://www.vgq.ch)

#### WEITERE INFORMATIONEN

**VGQ**  
Schweizerischer Verband für geprüfte Qualitätshäuser  
Bahnhofplatz 1  
CH-2502 Biel  
Tel. +41 (0)32 327 20 07  
Fax +41 (0)32 327 20 09  
[info@vgq.ch](mailto:info@vgq.ch)

**VGQ** SCHWEIZERISCHER VERBAND FÜR GEPRÜFTE QUALITÄTSHÄUSER

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

ABLAUFENTSTOPFUNG



**ROHRMAX**  
 Halte dein Rohr sauber  
 24h 0848 852 856

**...ich komme immer!**

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

**Kostenlose Kontrolle**  
 Abwasser + Lüftung

ABRECHNUNGSSYSTEME



**KeyCom AG**  
 Neuenburgstrasse 7  
 CH-3238 Gals

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

BEWEISSICHERUNG



**STEIGER BAUCONTROL AG**  
 Schadenmanagement Baummissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12  
 Postfach 7856  
 Nivellements 6000 Luzern 7  
 Kostenanalysen Tel.041 249 93 93  
 mail@baucontrol.ch  
 www.baucontrol.ch  
 Erschütterungs-  
 messungen Mitglied SIA / USIC

ELEKTROKONTROLLEN



**Sicherheit.**

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

**certum**  
 Elektrokontrolle und Beratung

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

HAUSWARTUNGEN



**D. REICHMUTH GmbH**  
 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



**AXimmo**  
 SOFTWARE FÜR SCHWEIZER IMMOBILIENUNTERNEHMEN

Axcept Business Software AG  
 Kempthpark 12  
 8310 Kempththal

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

**AXEPT**  
ALF HOHEN NEULAU



**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

IMMOBILIENSOFTWARE

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



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



**GARAIO REM  
NÄHER AN DER  
IMMOBILIE**

[www.garaio-rem.ch](http://www.garaio-rem.ch)



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



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

IMMOBILIENMARKT

**IMMO  
SCOUT24**

**Ihre erste Adresse für eine  
langfristige Partnerschaft**

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



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



Software, Website & Portal

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

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



ÖLTANKANZEIGE

**Marag Flow & Gastech AG**  
Rauchacherweg 3  
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch  
info@marag.ch



Oetlisbergstrasse 43 · 8053 Zürich

Tel +41 44 5866794  
www.interdialog.ch  
Email: [info@interdialog.ch](mailto:info@interdialog.ch)



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

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

ROHRSANIERUNGEN



**LT Experten AG**  
Rohrinnensanierung  
Firststrasse 25  
8835 Feusisberg  
info@LT-experten.ch  
www.LT-experten.ch  
Tel. 044 787 51 51

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



**RATEX AG**

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



professionelle Schädlingsbekämpfung

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

Und vieles mehr ...

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

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

SPIELPLATZGERÄTE



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  
Grossäckerstrasse 27  
8105 Regensdorf  
Tel. 044 461 11 30  
Fax. 044 461 12 48  
info@gtsm.ch  
www.gtsm.ch

WASSERSCHADENSANIERUNG  
BAUTROCKNUNG



**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

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

**24H-Notservice 0848 76 25 24**

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

## PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

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

**Ressort Recht & Politik:**

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

**Ressort Finanzen:**

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

**CEO SVIT Schweiz:**

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

**Stv. CEO SVIT Schweiz:**

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

## SVIT-STANDESGERICHT

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

## REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

### SVIT AARGAU

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

### SVIT BEIDER BASEL

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

### SVIT BERN

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

### SVIT GRAUBÜNDEN

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

### SVIT OSTSCHWEIZ

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

### SVIT ROMANDIE

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

### SVIT SOLOTHURN

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

### SVIT TICINO

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

### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

**Geschäftsstelle:**  
Nicole Kirch, Kasernenplatz 1,  
6003 Luzern, T 041 508 20 18,  
nicole.kirch@svit.ch

**Rechtsauskunft für Mitglieder:**

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

### SVIT ZÜRICH

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

**Rechtsauskunft für Mitglieder:**

rechtsauskunft-svit-zuerich.ch

## SVIT-FACHKAMMERN

### BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

**Sekretariat:**  
Brunaustasse 39, 8002 Zürich  
T 044 521 02 06, info@bek.ch  
www.bewertungsexperte.ch

### FACHKAMMER STWE SVIT

**Sekretariat:**  
Brunaustasse 39, 8002 Zürich  
T 044 521 02 05, info@fkstwe.ch  
www.fkstwe.ch

### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

**Sekretariat:**  
Brunaustasse 39, 8002 Zürich  
T 044 521 02 07, info@kub.ch  
www.kub.ch

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

**Sekretariat:**  
Brunaustasse 39, 8002 Zürich,  
T 044 521 02 08, welcome@smk.ch  
www.smk.ch

### SVIT FM SCHWEIZ

**Sekretariat:**  
Brunaustasse 39, 8002 Zürich  
T 044 521 02 04, info@kammer-fm.ch  
www.kammer-fm.ch

## TERMINE

### SVIT SCHWEIZ

**SVIT DELEGIERTEN-  
VERSAMMLUNG**  
17.06.21 Luzern

**SVIT CAMPUS**  
13./14.09.21 Flüeli-Ranft

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

### SVIT AARGAU

22.04.21 Frühstück  
26.05.21 Golfturnier  
30.09.21 Generalversammlung  
11.11.21 Frühstück

### SVIT BASEL

17.05.21 Generalversammlung  
03.12.21 SVIT Niggi Näggi

### SVIT BERN

25.08.21 UBS ImmoAusblick  
08.09.21 Generalversammlung  
13.10.21 Tagesseminar

### SVIT GRAUBÜNDEN

17.05.21 Generalversammlung

### SVIT ROMANDIE

06.05.21 Assemblée générale

### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

07.05.21 Generalversammlung

### SVIT ZÜRICH

22.04.21 Generalversammlung  
– schriftliche Durch-  
führung

### BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

16.03.21 Real Estate  
Symposium  
21.04.21 Fachseminar  
18.06.21 Swiss Valuation  
Congress  
26.08.21 Fachseminar  
14.09.21 Fachseminar

### FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

16.03.21 Real Estate  
Symposium  
22.04.21 Generalversammlung  
27.10.21 Herbstanlass

### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

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

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

16.03.21 Real Estate  
Symposium  
19.10.21 Generalversammlung  
19.10.21 Maklerconvention

### SVIT FM SCHWEIZ

16.03.21 Real Estate  
Symposium  
01.06.21 FM Day, Bocken



**\*KAI FELMY**

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



ISSN 2297-2374

**ERSCHEINUNGSWEISE**  
monatlich, 12x pro Jahr

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

**EINZELPREIS**  
7 CHF (inkl. MWST)

**AUFLAGEZAHL**  
Beglaubigte Auflage: 3313 (WEMF 2020)  
Gedruckte Auflage: 4000

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

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

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

**SATZ UND LAYOUT**  
E-Druck AG, PrePress & Print  
Rita Kurmann  
Andreas Feurer

**INSERATEVERWALTUNG UND -VERKAUF**  
Wincons AG  
Margit Pfändler  
Mario Lenz  
Fischingerstrasse 66  
Postfach, 8370 Sirmach  
Telefon 071 969 60 30  
info@wincons.ch  
www.wincons.ch

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.

# Ihr Immobilienraum?



3 ½ - 4 ½ Zi. Terrassenwohnungen  
8955 **Oetwil a.d.L.**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42  
Preis ab CHF 1'351'000.-, Bezug ab Herbst 2022  
[www.erlenkoenig.ch](http://www.erlenkoenig.ch)



3 ½ und 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8309 **Birchwil**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.soley-birchwil.ch](http://www.soley-birchwil.ch)



1 ½ Zimmer Mietwohnung  
8708 **Männedorf**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09  
Miete 1'400.- p/Mt., NK 140.-, Bezug nach Vereinb.  
[www.loft-neugut.ch](http://www.loft-neugut.ch)



3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8152 **Glattbrugg**, Aline Zorrilla Tel. 044 316 13 21  
Preis ab CHF 1'341'000.-, Bezug ab Herbst 2022  
[www.glattwies.ch](http://www.glattwies.ch)



3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8457 **Humlikon**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/](http://www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/)



5 ½ Zi. Eigentumswohnung  
8111 **Pfaffhausen**, Paul Späni Tel. 052 338 07 09  
Preis 1'933'000.-, Bezug ab Frühling 2021  
[www.luckenholz.ch](http://www.luckenholz.ch)



5 ½ Zi. Eigentumswohnung  
8332 **Rumlikon**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42  
Preis CHF 996'000.-, Bezug ab Winter 2021/22  
[www.grueens-doerfli.ch](http://www.grueens-doerfli.ch)



3 ½ und 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8308 **Illnau**, Paul Späni Tel. 052 338 07 09  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/](http://www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/)



5 ½ Zi. Doppel-Einfamilienhaus  
8332 **Rumlikon**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42  
Preis CHF 1'291'000.-, Bezug ab Winter 2021/22  
[www.grueens-doerfli.ch](http://www.grueens-doerfli.ch)



3 ½ Zi. Eigentumswohnung  
8472 **Seuzach**, Paul Späni Tel. 052 338 07 09  
Preis ab CHF 891'000.-, Bezug auf Anfrage  
[www.birch-seuzach.ch](http://www.birch-seuzach.ch)



7 ½ Zi. Doppel-Einfamilienhäuser  
8913 **Ottenbach**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42  
Preis ab CHF 1'521'000.-, Bezug ab Winter 2021/22  
[www.nidolino-ottenbach.ch](http://www.nidolino-ottenbach.ch)



3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8545 **Rickenbach/ZH**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/](http://www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/)



3 ½ und 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8136 **Thalwil-Gattikon**, Aline Zorrilla Tel. 044 316 13 21  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/](http://www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/)



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



5 ½ Zi. Eigentumswohnung  
8484 **Weisslingen**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42  
Preis ab CHF 1'377'000.-, Bezug ab Frühling 2021  
[www.paradislig.ch](http://www.paradislig.ch)



4 ½ Zi. Terrassenwohnung  
8103 **Unterengstringen**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42  
Preis CHF 1'859'000.-, Bezug ab Frühling 2021  
[www.sparrenberg.ch](http://www.sparrenberg.ch)



3 ½ - 5 ½ Zi. Wohnungen, 4 ½ - 6 ½ Zi. DEFH  
8127 **Aesch-Maur**, Aline Zorrilla Tel. 044 316 13 21  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.chridlerpark.ch](http://www.chridlerpark.ch)



4 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8493 **Saland**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09  
Preis ab CHF 673'400.-, Bezug nach Vereinbarung  
[www.ammuelibach.ch](http://www.ammuelibach.ch)



7 ½ Zi. Einfamilienhäuser inkl. Parkierung  
8461 **Muri-Halen**, Rolf Flacher Tel. 052 338 07 09  
Preis ab CHF 1'090'000.- zzgl. Parkierung, Bezug auf Anfrage  
[www.calmacasa.ch](http://www.calmacasa.ch)



2 ½ - 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8615 **Wermatswil**, Aline Zorrilla Tel. 044 316 13 21  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.solevista.ch](http://www.solevista.ch)



3 ½ Zi. Terrassenwohnung  
8615 **Wermatswil**, Aline Zorrilla Tel. 044 316 13 21  
Preis CHF 1'101'000.-, Bezug Frühling 2022  
[www.leuberg.ch](http://www.leuberg.ch)



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



2 ½ - 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen  
8610 **Uster**, L. Garcia Navarro Tel. 044 316 13 42  
Preis auf Anfrage, Bezug auf Anfrage  
[www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/](http://www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/)

Alle Objekte im Überblick:  
[www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/](http://www.lerchpartner.ch/Immobilienraum/)

**Lerch & Partner**  
GENERALUNTERNEHMUNG AG  
**LerchPartner**

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

Wir nehmen an den folgenden  
Immobilienmessen teil:

**EIGENHEIM MESSE SCHWEIZ**  
Eigenheimmesse Schweiz in Zürich  
9. - 12. Sept. 2021, Messe Zürich, Halle 5

**SVIT Immobilien-Messe in Zürich**  
1. - 3. Oktober 2021, Lake Side Zürich



# Der digitale Partner für **Vermarktungsstärke**

- ✓ Bekanntheit steigern
- ✓ Reichweite erhöhen
- ✓ Leads generieren
- ✓ Effizienz steigern

Wo können wir Sie unterstützen?

Melden Sie sich jetzt, gerne beraten  
wir Sie individuell



IMMO

SCOUT 24