

SVIT
CAMPUS

13. & 14.09.2021
svit.ch/campus

FOKUS
INTERVIEW MIT
ANDREAS DÜRR →

— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
PERSONAL-
BINDUNG BLEIBT
KERNAUFGABE

— 18

BAU & HAUS
HOMEOFFICE
IN DER BAUWIRT-
SCHAFT

— 38

KEIN AKUTER
HANDLUNGSBEDARF
IM MIETRECHT

DIE FLUT IST EIN WÄSSERCHEN

Ende März hat das Bundesamt für Wohnungswesen die Zahlen zu den Schlichtungsverfahren im zweiten Halbjahr 2020 veröffentlicht. Fazit: Die Neueingänge gingen im Vergleich zum Vorsemester leicht von 13 750 auf 13 419 zurück. Dabei hätte man das Gegenteil erwarten können – besonders mit Blick auf die Fälle zu Mängeln an der Mietsache, zu den Forderungen auf Zahlung oder den Vertragskündigungen. Denn hier hätte die angekündigte Flut der Verfahren über die umstrittenen Geschäftsmieten an Land treffen



müssen. Was jedenfalls die erledigten Fälle im zweiten Halbjahr betrifft, so ist diese Flut bis jetzt ausgeblieben.

Das lässt aus meiner Sicht alternative Interpretationen zu: Entweder hat die beachtliche Zahl der Verhandlungsergebnisse über Mietzinsenkungen in der ersten Welle einerseits und die angekündigte Härtefallhilfe andererseits ihre Wirkung gezeigt. Oder die Schlichtungsverfahren gehen erst im ersten Halbjahr 2021 ein, weil die Vertragsparteien die Erledigung auf nach dem Lockdown aufgeschoben haben. Rückforderungen sind noch über längere Zeit möglich, und man wird die weitere Entwicklung im Auge behalten müssen.

Das Bild, das sich bis jetzt präsentiert, passt so gar nicht zur Rhetorik der Mieterverbände. Sie hatten den Vermietern mit eben dieser Flut von Verfahren gedroht. Ich warte gespannt auf die erstinstanzlichen und höchstrichterlichen Urteile in dieser Frage. Dann werden wir Klarheit haben.



Axialventilator einer Weishaupt Luft-Wasser-Wärmepumpe mit strömungsoptimierter Kontur („Eulenflügel“)

Die Kunst der leisen Kraft.

Die zuverlässigen Hocheffizienz-Wärmepumpen von Weishaupt holen die Wärme aus der Luft. Sie tun das nicht nur ausdauernd und kraftvoll, sondern auch extrem leise. Dafür sorgen unter anderem die speziell geformten Ventilatoren, die den lautlosen Eulenflug zum Vorbild haben.

Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH
Tel.: 044 749 29 29, Fax: 044 749 29 30,
24-h-Service: 0848 830 870, www.weishaupt-ag.ch

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –





— 10

POLITIK

GESCHÄFTSMIETE: DIE ANDERE SICHT DER DINGE



— 18

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

«DAS KARUSSELL DREHT IMMER SCHNELLER»

QUALIFIZIERTES PERSONAL ZU REKRUTIEREN GILT ALS Kernaufgabe jeder HR-Abteilung. Michael Friedli, Leiter Bewirtschaftung bei der von Graffenried AG Liegenschaften, äussert sich über Lohn, Motivation und Wertschätzung.



— 38

BAU & HAUS

«ALLE WOLLEN RASCH WIEDER INS BÜRO»

Der Architekt und Dozent Sacha Fahrni im Gespräch über Homeoffice in der Architektur und in der Pandemie. Für den Luzerner ist dauerhaftes Arbeiten von zu Hause aus nicht erstrebenswert.

— FOKUS

04 «DAS MIETRECHT IST EINE VIA DOLOROSA»

Der SVIT sieht keine Notwendigkeit, das Mietrecht grundlegend zu revidieren, sagt Präsidiumsmitglied Andreas Dürr. Solche Ansinnen haben ohnehin einen schweren Stand, wie die Geschichte des 30-jährigen Gesetzes zeigt.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 «DER PERSÖNLICHE KONTAKT IST WICHTIG»

Über die Einflüsse und Herausforderungen, welche die Pandemie im Bereich der Immobilienbewirtschaftung mit sich bringt, spricht Matthias Bigler, Leiter Operation Bewirtschaftung Wincasa.

16 DIGITALE TRANSFORMATION IN DER BEWIRTSCHAFTUNG

Die Digitalisierung ist auch in der Immobilienwelt angekommen. Richtig umgesetzt, bietet sie enorme Chancen für Kunden und Mitarbeitende.

20 OPTIMIERTE MARKTMieten

Ein optimales Leerstandsmanagement ist für Immobiliendienstleistungsunternehmen zentral. Dabei sollen digitale Lösungen helfen, die Leerstände zu reduzieren.

22 EMPFEHLUNGEN FÜR DAS HOMEoffice

Mit den «Empfehlungen zu Homeoffice in der Immobilienwirtschaft» möchte der SVIT Zürich die Verbandsmitglieder dabei unterstützen, ihren Weg aus dem Lockdown in die neue Normalität zu definieren.

24 SICH ÖFFNENDE SCHEREN

Die Eigenheimpreise steigen. Kein Wunder, denn das Angebot sinkt und die Nachfrage steigt. Bei den Mietwohnungen verhält es sich genau umgekehrt. Doch wie lange noch?

26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

32 NEUE ENTSCHEIDE IM MIETRECHT

In zwei weiteren Entscheidungen hat sich das Gericht vertieft mit dem Anspruch auf Entschädigung im Zusammenhang mit Mieterausbauten auseinandergesetzt.

— BAU & HAUS

36 VERORDNETES HOMEoffice SEIT EINEM JAHR

Die schnelle Ausbreitung von Covid-19 vor gut einem Jahr stellte unser Gesundheitssystem, unsere Wirtschaft und Gesellschaft auf den Prüfstand. Die Pandemie zwang viele ins Homeoffice – mit allen Vor- und Nachteilen.

40 WIE WEITER IM BÜROMARKT?

Trotz Homeoffice ist eine Zusatznachfrage nach Büroflächen möglich. Zusammen mit regionalen Überangeboten dürften die Veränderungen der Arbeitsorganisation aber bei den Bürohäusern die Spreu vom Weizen trennen.

— IMMOBILIENBERUF

46 KONFLIKTLÖSUNG AM BILDSCHIRM

Zukünftig werden unterschiedliche Denk- und Lösungsansätze, Iterationen und Kollaborationen benötigt, um Konflikte wie Baumängel und Mieterstreitigkeiten kostengünstig zu beseitigen. Die Online-Lösung ist die günstigste.

50 «DIE QUALITÄT DER PAPIERDRUCKE BLEIBT WICHTIG»

Im Fokus des 67. Lunchgesprächs der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) standen Programme für die Erfassung von Baumängeln mit dem Tablet oder dem Handy.

51 SEMINARE UND FACHAUSWEISE

54 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

— VERBAND

56 VIRTUELL IN DIE NEUE NORMALITÄT

Das diesjährige SVIT Real Estate Symposium hat als virtueller Live-Anlass stattgefunden. 450 Teilnehmende folgten der Einladung und loggten sich ein.

59 «WIR MÜSSEN ZWEITWOHNUNGEN BESSER AUSLASTEN»

Der SVIT Schweiz vergibt zum ersten Mal den Award «Innovation in Real Estate» als Sonderkategorie des Real Estate Award 2021. Dabei stehen innovative Konzepte mit einer Affinität zur Immobilienbranche im Fokus.

61 NACHRUF URS GEORG GRIBI: SCHON IMMER – FÜR IMMER

«DAS MIET-
RECHT IST
EINE VIA
DOLOROSA»





Ungeachtet der vielen gescheiterten Versuche, das Mietrecht von 1990 grundlegend zu revidieren, will der Bundesrat einen neuen Anlauf nehmen. Der SVIT sieht dazu keinen Bedarf und setzt vielmehr auf punktuelle Anpassungen, wie Andreas Dürr, Mitglied des Präsidiums und Ressortverantwortlicher Politik und Recht, gegenüber der Immobiliena verrät.

INTERVIEW – IVO CATHOMEN*
FOTOS – URS BIGLER

Die Covid-19-Pandemie hat das Mietrecht in den Fokus der politischen Diskussion gerückt. Zu Recht?

Die finanzielle Not vieler Geschäftsmieter, die von den behördlichen Schliessungen betroffen waren, war und ist tatsächlich gross. Die Geschäftsmieten belaufen sich im Schnitt auf rund 8% des Umsatzes. Je nach Kostenstruktur kann es aber auch deutlich mehr sein. Darum fiel der Blick rasch auf diesen Kostenblock. Diese Sichtweise ist aber einseitig. Es gäbe gute Gründe, auch andere Leistungserbringer einzubinden. Verursacher ist immerhin der Staat mit der behördlichen Schliessungsanordnung. ▶

ANZEIGE

TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

| | | |
|----------|----------|----------|
| Dietikon | Lenzburg | Chur |
| Horw | MuttENZ | Zofingen |



**MIETVERTRÄGE
SIND PRIVAT UND
NICHT SACHE
DES STAATS.**



Ist es Aufgabe des Gesetzgebers, hier in Vertragsverhältnisse einzugreifen?

Ganz klar nicht. Zu dieser Überzeugung kam schliesslich auch die Mehrheit des Parlaments. Ein solcher Eingriff wäre ein Sündenfall mit schwerwiegenden Folgen.

Inwiefern?

Es würde das Vertrauen von privaten Vertragsparteien erschüttern, da sie nicht mehr sicher sein können, ob nicht der Staat nachträglich diese Verträge einseitig abändert oder aufhebt. Mit Blick auf die Rechtssicherheit der Schweiz wäre das verheerend. Kommt hinzu, dass solche Eingriffe nicht mit unserer Verfassung vereinbar sind.

Und wie sieht es mit der Mängelfrage aus?

Das wird das höchste Gericht abschliessend entscheiden müssen. Allerdings dürfen wir nicht der Hoffnung verfallen, dass das Bundesgericht allgemeingültige Richtlinien festlegen dürfte. Es kommt vielmehr immer auf den Einzelfall an. Die neuesten Zahlen zu den Schlichtungsfällen zeigen übrigens, dass keine auffallend grosse Zahl von Verfahren angestrengt wurde.

Also alles gut für die Vermieter?

Nein, keinesfalls. Wir als Verband raten unseren Mitgliedern und ihren Kunden sehr dazu, betroffene Mietverhältnisse einer wirtschaftlichen und juristischen Prüfung zu unterziehen und gegebenenfalls einvernehmliche Lösungen zu suchen – allerdings

BIOGRAPHIE ANDREAS DÜRR

(*1962), lic. iur. ist Rechtsanwalt und Notar in der Kanzlei Bategay Dürr in Basel und u. a. spezialisiert auf Immobilien- und Baurechtsfragen. Er ist Mitglied des Präsidiums des SVIT Schweiz und zuständig für den Bereich Politik. Er vertritt den Verband in der Eidgenössischen Kommission für Wohnungsfragen. Als Landrat steht er der FDP-Fraktion im Kantonsparlament Basel-Landschaft vor.

nicht flächendeckend und automatisch. Leerstände bringen auch den Vermietern nichts.

Ist es Zufall, dass gerade jetzt während der Pandemie eine erneute Diskussion über das Mietrecht entfacht?

Grundsätzlich stehen die Vermieter seit Einführung des heutigen Mietrechts unter Druck. Dabei soll die ursprüngliche Missbrauchsgesetzgebung nach den Vorstellungen der Mietervertreter hin zu einem Marktlenkungsgesetz entwickelt werden. Die Folgen wären fatal. Man braucht nur den Blick nach Deutschland zu richten. Zur Frage: Nein, es ist kein Zufall. ESTATISTEN wittern in allen Bereichen der Gesetzgebung Morgenluft.

Hat Corona an unserem Staatsverständnis etwas geändert?

Auf jeden Fall. Eingriffe sind heute mehrheitsfähig, die vorher unvorstellbar gewesen wären. Wir müssen alles daran setzen, dass wir wieder auf den Pfad der Tugend zurückkehren. Der Erfolg des Modells Schweiz beruht auf einer freiheitlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung. Das geht bei den Linken immer wieder vergessen – oder sie blend es geflissentlich aus.

Zurück zum Mietrecht: Ist das Glas im Schweizer Mietrecht halb voll oder halb leer?

Halb voll. Die Immobilienwirtschaft hat gelernt, damit zu leben. Und die Zahl der Schlichtungs- und



Gerichtsfälle im Verhältnis zur Gesamtzahl der Mietverträge ist verschwindend klein. Unter den Vertragsparteien herrscht offensichtlich eine grosse Zufriedenheit.

Von Mieterseite werden ständig steigende Mietzinse ins Feld geführt ...

Es ist ein Grundsatzirrtum zu glauben, dass man eine Preisentwicklung per Gesetz beeinflussen kann. Die Wirtschaftsgeschichte ist voll von Beispielen des Scheiterns solcher Ansinnen. Es gibt gute Gründe, warum die Mietzinse steigen – höherer Flächenverbrauch, steigende Nachfrage, höherer Standard, strengere Baugesetze usw. Gleichzeitig bleibt der Anteil der Wohnkosten am Haushaltsbudget immer gleich, und die Mieten steigen in den Ballungszentren, während sie in den ländlichen Gebieten verharren. Und übrigens sind auch die Renditen im Immobilienbereich massiv unter Druck geraten.

Wird also von den Ballungszentren auf den gesamten Schweizer Mietwohnungsmarkt geschlossen?

Wohnraum in den Städten ist notorisch knapp. Das war schon im letzten Jahrhundert so und hat schliesslich zu den ersten staatlichen Eingriffen und zur Entstehung der Wohnbaugenossenschaften geführt. Mit ihrer Bauordnung tragen die Städte wesentlich dazu bei, dass dieser Nachfrageüberhang

bestehen bleibt. Die Förderung des subventionierten Wohnungsbaus ist ein Tropfen auf den heissen Stein und kann den privaten Wohnungsbau, der über 80% am Bestand ausmacht, niemals ersetzen. Die Politik täte also gut daran, die Interessen der privaten Investoren angemessen zu berücksichtigen.

Aber die Vermieter- wie auch die Mieterseite wurde in den vergangenen 30 Jahren nicht müde, Änderungen im Mietrecht zu fordern ...

Man muss unterscheiden zwischen punktuellen Anpassungen an einem an sich funktionierenden Gesetz und einer Totalrevision. Ausserdem hat das Bundesgericht das Gesetz teilweise weit vom Willen des Gesetzgebers in den ausgehenden 1980er Jahren weggetragen. Hier gilt es Gegensteuer zu geben.

Inwiefern?

Zwei Beispiele: Die Herabstufung der Orts- und Quartierüblichkeit mit der Umkehr der Beweislast einerseits und die Berechnung der nicht missbräuchlichen Rendite andererseits. Zu letzterem hatte das Gericht aber jüngst ein Einsehen.

Kann es in einer Gesetzesrevision darum gehen, Richter zu korrigieren?

Viele Gesetze bilden gezwungenermassen einen Rahmen, in dem Richter allgemeingültige Regeln konkretisieren können. Wenn nun der Gesetzgeber ▶



feststellt, dass die Urteile nicht mehr seinem ursprünglichen Willen entsprechen, muss er justieren. Es gibt aber auch schlicht untaugliche Gesetze.

Zu welchen gehört das Mietrecht?

Eindeutig zu ersteren. 30 Jahre Geschichte zeigen, dass das Mietrecht mit der Entwicklung der Wirtschaft mithalten kann und im Kern eine sinnvolle und taugliche Missbrauchsgesetzgebung ist.

30 Jahre sind aber eine lange Zeit. Damals kannte man weder Web noch E-Mail ...

Die Digitalisierung ist wohl diejenige Entwicklung, der im Mietrecht am wenigsten Rechnung getragen wird. Ich nenne hier als Beispiel die Faksimilie-Unterschrift. Deren Anerkennung ist seit Jahren ein Anliegen der Immobilienwirtschaft – ohne dass sich etwas bewegt hätte. Ich stelle mir die Frage, ob wir das ganze Gesetz auf den Kopf stellen wollen, wenn es uns nicht einmal gelingt, an sich unbestrittene Ergänzungen vorzunehmen.

Gerade die Faksimilie-Unterschrift war schon beim Revisionsversuch von 2007 bis 2010 Teil der Gesamtrevision, die bereits im Parlament scheiterte ...

Die Geschichte des Mietrechts ist eine Geschichte gescheiterter Revisionsanläufe. Sie alle scheiterten am Volk oder bereits in der parlamentarischen Beratung. Ich gebe auch diesem neuerlichen Versuch wenig Chancen, wenn man sich darauf versteift, alles auf den Kopf stellen zu wollen.

Wo gibt es Möglichkeiten?

Eher in Teilaspekten wie der Orts- und Quartierüblichkeit, der Eigenbedarfskündigung oder eben bei der Faksimilie-Unterschrift.

Ist das so zu interpretieren, dass der SVIT sich der Diskussion verschliesst?

Keinesfalls. Wir bieten immer Hand zu einem konstruktiven Gespräch. Schliesslich haben wir als

Praktiker auch viel in diese Diskussion einzubringen. Niemand kennt das Mietwesen besser als unsere Mitglieder.

Aber Begeisterung tönt anders ...

Mit Blick auf die Geschichte kann man es nicht verübeln, wenn wir die Erwartungen nicht sehr hochstecken. Ich gehe auch davon aus, dass die Mietervertreter die Gunst der Stunde nutzen und eine starke Ausweitung des Mieterschutzes anstreben. Das hat aus meiner Sicht nur den einen Zweck: Das Wohnungswesen zu «verstaatlichen». Das widerstrebt mir persönlich in jeder Hinsicht.

Ein Kritikpunkt am Mietrecht ist, dass es zu kompliziert sei und nur noch von Fachleuten verstanden werde. Stimmt das?

Die Komplexität liegt in der Natur der Sache. Die Vielfalt der Vertragsverhältnisse lässt sich nicht in einem einfachen Gesetz abbilden, ohne den Parteien jeden Spielraum zu nehmen. Wer glaubt, dies sei möglich, ist ein Phantast.

Ist die allfällige Mietrechtsrevision das Haupttraktandum auf der Agenda des SVIT?

Ja und Nein. Es ist zwar das Kernstück in der Rechtsordnung für die Immobilienwirtschaft und genießt darum immer unsere vollste Aufmerksamkeit. Aber andere Themen sind ungleich drängender – etwa der Umgang mit der 11-Millionen-Schweiz in der Raumordnung, die Energie- und Klimapolitik im Gebäudesektor und die wachsenden Begehrlichkeiten von Staat und Politik gegenüber dem Grundeigentum.



**WIR MÜSSEN
UNS WIEDER
VON EINER
ANSPRUCHS-
HIN ZU EINER
LEISTUNGS-
GESELLSCHAFT
ENTWICKELN.**



***IVO CATHOMEN**

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

WELCHE VORTEILE BRINGT ÖKOHEIZÖL SCHWEFELARM?

Fragen Sie uns.
Wir haben die Fakten.



Kostenlose Beratung:

0800 84 80 84

HEIZEN MIT ÖL

Die raffinierte Energie

DIE ANDERE SICHT DER DINGE



Das Parlament hat die Härtefallhilfe in der Frühjahrssession nochmals aufgestockt und die Hürde gesenkt. Kommt die Hilfe bei Ihren Mitgliedern an?

Die Mehrzahl der Geschäftsmieter unseres Verbandes hat noch keine Härtefallgelder erhalten.

Wo klemmt es aus Ihrer Sicht?

Die Härtefallhilfe ist ein Bürokratiemonster und überfordert viele Gewerbetreibende. Ohne Buchhalter und Treuhänder geht es kaum. Gesuche müssen bei den Kantonen eingegeben werden, und der kantonale Flickenteppich verursacht Uneinheitlichkeit und Verzögerungen. Für Unternehmen mit Filialen sind die Kriterien immer noch nicht festgelegt.

Insgesamt soll sich die Härtefallhilfe auf den gesamten Umsatzrückgang über die ganze Pandemie hinweg beziehen und die Fixkosten decken. Das tönt doch nach einer weitreichenden Deckung der «Pandemieschäden»?

Die Härtefallhilfe bemisst sich grundsätzlich am Umsatz. Damit ist noch nichts über die fixen und variablen Kosten des jeweiligen Betriebs gesagt. Für Branchen mit typischerweise hohem Fixkostenanteil und solche mit kleiner Gewinnspanne wird die Härtefallhilfe nicht ausreichen.

Gemäss Bundesrat machen die Mieten aber im Schnitt nur 7% des Umsatzes der

ÜBER DEN VERBAND DER GESCHÄFTSMIETER

Der Verband der Geschäftsmieter besteht seit 1993 und zählt heute über fünfhundert Mitglieder, darunter internationale Retailketten ebenso wie Schweizer Detailhändler und Gastrobetriebe. Kleinunternehmen mit bis zu 10 Mitarbeitenden machen einen Anteil von rund 30% der Mitglieder aus. Dr. iur. Armin Zucker ist Rechtsanwalt und Spezialist für Geschäftsmietrecht.

Der Verband der Geschäftsmieter ist mit dem Stand der Verhandlungen zwischen Vermietern und Mietern über Mietzinsreduktionen in der zweiten Schliessungsperiode unzufrieden. Vizepräsident Armin Zucker sagt gegenüber der Immobilien wieso.

INTERVIEW UND KOMMENTAR – IVO CATHOMEN*

Gewerbetreibenden aus. Machen Sie mit Extrembeispielen Stimmung gegen die Vermieter?

Wir kennen keine aktuelle Statistik mit dieser Zahl. Für mittlere und gute Standorte des von der Pandemie betroffenen Gewerbes liegen die Mieten einiges über 7% des Umsatzes. Die Senkung der Miete ist übrigens kein Geschenk des Vermieters, sondern stützt sich auf geltendes Mängelrecht. Ob das auch beim Lockdown gilt, ist umstritten. Das Bundesgericht wird dazu das letzte Wort sprechen.

Wie nehmen Sie die wirtschaftliche Not bei den Unternehmen konkret wahr?

Reserven, die für Modernisierungen und Investitionen vorgesehen waren, werden nun für laufende Kosten verbrannt. Der Fokus ist aufs Überleben gerichtet.

Bei wem drückt der Schuh am häufigsten?

Stark betroffen sind Unternehmen, die für ihren Betrieb hohe Investitionen tätigen mussten, beispielsweise in den Gerätepark oder den Mieterausbau, oder solche mit teuren Leasingverträgen.

Haben Sie bereits Geschäftsaufgaben registriert?

Restaurants, Hotels und Läden stehen an der Spitze – keine Sturzflut, sondern ein stetiger Anstieg an Geschäftsaufgaben. Darunter Traditionsbetriebe. Der Schweizer scheut die Publizität. Er schliesst still seine Tore.

In der ersten Welle haben viel weniger Unternehmen die Drittelslösungen (Kanton, Vermieter, Mieter) in Anspruch genommen als erwartet. Warum?

Die Drittelslösungen in der ersten Welle gab es nur in einzelnen Kantonen, v. a. in der Westschweiz. Sie waren auf Kleinmieter zugeschnitten. Nur Basel-Stadt bot eine echte Drittelslösung.

Sie argumentieren mit dem Mangel an der Mietsache. Hier steht Aussage gegen Aussage. Gibt es bereits Urteile oder Entscheidungen von Schlichtungsbehörden, die Ihre These stützen?

Ein Schiedsgericht in Luzern bejahte den Anspruch auf Mietzinsenkung gestützt auf Mietrecht. Das Urteil gewährt für den geschlossenen Restaurantbetrieb 80% Reduktion. In Zürich und Bern laufen Pilotprozesse vor erster Instanz. Die Mühlen der Justiz mahlen (zu) langsam. Mit Klagen konfrontiert gaben einige Vermieter auf und schlossen Verträge. Diese werden aber nicht publiziert. ▶

Natürlich können Sie auch in Gold investieren.



Aber Stahl ist viel robuster.

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

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

forster

www.forster-home.ch

*Ireen und Daniel Enz – Inhaber
Zoller Partner AG, Wil / Wattwil:*

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



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

w w i m m o . c h

New Objekt New Inserieren New Mieter

- ▲ 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
inserieren!

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

newhome
zuerst entdecken

Bei der Beurteilung kommt es immer auf den Einzelfall an. Lassen sich aus Ihrer Sicht allgemeingültige Richtlinien ableiten?

Das Mängelrecht richtet sich nach dem Ausmass der Einschränkung im Gebrauch. Beim Lockdown ist das Mietobjekt zu 100% geschlossen, von wenigen Ausnahmen wie Take-away und Pick-up-Service abgesehen. Der Einzelfall steht deshalb nicht im Vordergrund. Vielmehr geht es um die rechtliche Grundsatzfrage, ob die Zwangsschliessung einen Mangel darstellt oder nicht. Aufgrund der bisherigen Bundesgerichtspraxis müsste dies aus unserer Sicht so sein.

Ist es nicht verständlich, dass Vermieter das Ende der Schliessungsperiode abwarten und dann eine summarische Lösung treffen wollen?

Das ist ein guter Ansatz, dem beide Seiten zustimmen sollten. Voraussichtlich werden wir erst diesen Sommer die Dauer der Lockdowns und Konkretes zur Härtefallhilfe kennen. Das bedingt jedoch aus unserer Sicht, dass man in dieser Zeit auf Kündigungsandrohungen verzichtet und nicht auf eine Schuldanererkennung besteht.

Die Entwicklung der Zahl der Schlichtungsfälle deutet nicht darauf hin, dass es eine Flut von Schlichtungsverfahren zur Mietzinsherabsetzung gibt. Wie erklären Sie sich das?

Im letzten Jahr ruhten die Hoffnungen auf dem Geschäftsmietegesetz. Als das Parlament diesem Projekt im Sommer 2020 zustimmte, stellten wir einen Ruck fest. Fast 30% Einigungen kamen damals zustande. Nach dem Scheitern erstarrten die Fronten wieder. Und seit der Härtefallhilfe nahm die Zahl der Vergleiche nochmals ab. Die Asymmetrie der Kräfte lässt Geschäftsmieter mit Prozessen zuwarten. Auch die Eigentümer wissen um den unsicheren Ausgang des Gerichtsprozesses und zögern ebenfalls.

Zu Streit führt auch die Frage, ob der Vermieter für Verhandlungen Unterlagen des Mieters einfordern darf, beispielsweise Umsatzzahlen oder den Bescheid über die Höhe der Notfallhilfe. Wie stehen Sie dazu?

Rechtlich sind für den Reduktionsanspruch des Mieters dessen Finanzzahlen irrelevant. Vieles davon gehört zum Geschäftsgeheimnis. Hingegen können Auskünfte zum Umsatz und zur Härtefallhilfe die einvernehmliche Lösungsfindung erleichtern. ■

“
**MIETZINSEN-
KUNGEN SIND
KEIN GE-
SCHENK DES
VERMIETERS.**
“

ARMIN ZUCKER



*IVO CATHOMEN

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

KOMMENTAR

GEBOT DER WIRTSCHAFT- LICHEN VERNUNFT

Der SVIT Schweiz ruft die Vermieter seit Beginn der Pandemie dazu auf, aus eigenen unternehmerischen Interessen mit den von der behördlichen Schliessung betroffenen Mietern Verhandlungen über Stundungen und temporäre Mietzinssenkungen zu führen. In der zweiten Welle stellen sich nun viele Eigentümer auf den Standpunkt, dass die Härtefallhilfe von Bund und Kantonen die betroffenen Unternehmen hinreichend unterstützt. Auch Finanzminister Ueli Maurer sagt, dass die Hilfe dazu da sei, die Fixkosten der Betriebe zu decken und die vertraglichen Verpflichtungen zu erfüllen. Dazu gehören auch jene aus den Mietverträgen. Wer also behauptet, Vermieter würden sich auf Kosten der Mieter oder des Staates bereichern, handelt wider besseren Wissens.

Es gibt für die Vermieter aber durchaus Unwägbarkeiten: erstens juristische. Es ist umstritten, ob ein Mangel an der Mietsache vorliegt, die sich der Vermieter anrechnen lassen muss. Zweitens wirtschaftliche. Eine temporäre Mietzinssenkung oder auch eine Neuverhandlung der Mietverträge können den Eigentümer günstiger zu stehen kommen als Kündigungsverfahren, vorzeitiger Vertragsausstieg, Leerstände, Räumungen und aufwendige Wiedervermietung.

Letztlich müssen die Vermieter Einzelfallbeurteilungen vornehmen und selber entscheiden, welchen Weg sie wählen – immerhin handelt es sich um privatrechtliche Vertragsverhältnisse. Das Interview mit Armin Zucker kann dazu dienen, Vermietern aufzuzeigen, wo es angebracht ist, genauer hinzuschauen.

Aber eines ist für uns als Verband klar: Pauschale, hoheitliche Regelungen hat das Parlament nun mehrfach abgelehnt. Damit gibt es weder eine flächendeckende Mietzinssenkung noch weitere allgemeingültige Stundungen oder einen Kündigungsschutz.

Ivo Cathomen

«DER PERSÖNLICHE KONTAKT IST WICHTIG»

Die Coronakrise hält die Welt seit über einem Jahr in Atem. Über die Einflüsse und Herausforderungen, welche die Pandemie im Bereich der Immobilienbewirtschaftung mit sich bringt, spricht Matthias Bigler, Leiter Operation Bewirtschaftung Wincasa. TEXT – JANOS KICK*

BILD: CLARA TUMA



BIOGRAPHIE MATTHIAS BIGLER

(*1972) verantwortet seit 2019 zusammen mit Philipp Schoch und Jörg Engeler im Dreiergespann den Bereich Bewirtschaftung bei Wincasa mit drei Regionen, 18 Filialen und 525 Mitarbeitenden. Als gelernter Hochbauzeichner hat er das Thema Immobilien seit jeher im Blut. Nach 13-jähriger Tätigkeit in diversen Architekturbüros und Weiterbildungen in Informatik, Betriebswirtschaft, Facility-Management und Immobilienbewirtschaftung wechselte er 2007 zum grössten integralen Immobiliendienstleister. Er ist verheiratet und lebt in der Ostschweiz.

Die Pandemie beeinflusst und diktiert unser aller Leben teils massiv. Wie geht es Ihnen persönlich dabei?

Matthias Bigler: Es sind in der Tat ausserordentliche Zeiten. Mittlerweile habe ich mich gezwungenermassen daran gewöhnt und es geht mir gut. Ich bin gesund und auch in meinem engsten privaten und beruflichen Umfeld gab es glücklicherweise keine schweren Corona-Fälle.

Inwiefern hat die Pandemie Ihre tägliche Arbeit im Bereich der Immobilienbewirtschaftung beeinträchtigt?

Die Immobilienbewirtschaftung ist ein «people's business» und der persönliche Kontakt ein wichtiges Element unserer täglichen Arbeit. Dieser wurde natürlich massiv reduziert, wo möglich verlegt auf digitale Kanäle ohne physischen Kontakt. Einen positiven Effekt hatte die Situation auf den Austausch mit der Eigentümerschaft der Immobilien, der intensiviert wurde, um sich in den neuen Fragestellungen abzustimmen und gemeinsam Lösungen zu suchen, und uns damit näher zusammenbrachte.

Haben sich die Bedürfnisse und Ansprüche von Mietern an Sie als Immobiliendienstleister im Zuge der Pandemie gewandelt?

Ich denke, es wäre verfrüht, diese Frage abschliessend zu beantworten. Wir haben aber grundsätz-

lich immer viel Wohlwollen seitens der Mieterschaft gespürt. Allerdings muss hier zwischen Wohnungs- und Gewerbemietern unterschieden werden. Bei den Wohnungsmietern ging es bei Wohnungswechseln oder aufgegebenen Handwerkern mehr um Fragen der Handhabung bezüglich BAG-Schutzkonzept. Bei Letzteren, die wirtschaftlich direkt von der Pandemie betroffen sind, waren und sind wir nach wie vor in regem Austausch.

Stichwort Gewerbemietern. Haben Sie viele Mieterbegehren erhalten?

Es sind gut 3000 Mieterbegehren bei uns eingegangen, die wir in engem Kontakt mit der Eigentümerschaft der Immobilien bearbeitet haben. Wir waren stets bemüht, für beide Seiten zufriedenstellende Lösungen zu suchen und anzubieten.

Seit rund einem Jahr halten sich die Menschen viel öfter zu Hause auf.

Veränderte sich die Häufigkeit bzw. Zahl von Reklamationen seitens der Mieter?

Wir konnten bisher keine wesentliche Veränderung feststellen. In gewissen Liegenschaften gab es eine Zunahme von Lärmreklamationen; meist Mieter, die sich bei der Arbeit im Homeoffice von den Lärmemissionen der Nachbarn gestört fühlten. Aber auch dies hält sich bisher im Rahmen.

IMMOBILIEN-
BEWIRTSCHAFTUNG

Matthias Bigler, Co-Leiter Bewirtschaftung bei Wincasa, beschreibt seine Erfahrungen während der Pandemie: «Einen positiven Effekt hatte die Situation auf den Austausch mit der Eigentümerschaft, der intensiviert wurde und uns damit näher zusammenbrachte.» (Interview S. 14)

Martin Frei (Leiter Digitalisierung Verit Immobilien AG) und Michael Wyss (Abteilungsleiter Bewirtschaftung Verit Immobilien AG) berichten von der Digitalisierung ihres Unternehmens und dem Aufbau einer neuen Bewirtschaftungsplattform (Artikel Seite 16). Einen anderen

Aspekt beleuchtet Michael Friedli (Leiter Bewirtschaftung bei der Von Graffenried AG): «Von den Bewirtschaftern wird heute sehr viel gefordert. Nicht alle Menschen eignen sich für eine solche Aufgabe. Daher sind geeignete Fachkräfte immer knapp.» (Interview S. 18)

Gerade weil sich das Leben vermehrt in den eigenen vier Wänden abspielt, wird mehr Platz zu Hause benötigt. Schlug sich dies auch in der Vermietungsquote nieder?

Diese These habe ich auch öfters gelesen. Auch wenn der Wunsch nach mehr Platz vielleicht schon da ist, sucht doch die Mehrheit in Zeiten von Unsicherheit nicht primär ein neues Zuhause, wenn man sich wohlfühlt. Man muss auch bedenken, dass sich die überwiegende Mehrheit der über 71 000 Wohnungen, die wir bewirtschaften, in Bestandesliegenschaften befinden. Hier ändert sich das Angebot von grösseren gegenüber kleineren Wohnungen in diesem Sinne nicht unmittelbar. Es ist auch nicht so, dass die Leerstandsquote nun bei grösseren Wohnungen im gesamten Portfolio merklich kleiner geworden wäre, oder umgekehrt. Was man allerdings beobachten kann, ist, dass bei Neubausprojekten oder Gesamtanierungen aufgrund der Situation Überlegungen gemacht werden, Überbauungen mit mehr grösseren Einheiten zu planen wie vielleicht bisher.

Und wie sieht es im Unterschied dazu bei den Geschäftsimmobilien aus?

Bei Geschäftsimmobilien hat man grundsätzlich längerfristige Verträge. Daher können innerhalb eines Jahres keine einschneidenden Veränderungen ausgemacht werden. Allerdings spüren wir gerade bei Verhandlungen von neuen Mietverhältnissen oder Vertragsverlängerungen, dass mehr Flexibilität gewünscht wird, was die Laufzeit der Verträge oder auch den Flächenbedarf betrifft. Auch das ist jedoch ein Trend, der lange vor Corona begann und sich durch die Pandemie noch akzentuiert hat.

Wurden bei Wohnungsbesichtigungen auch virtuelle 360°-Besichtigungen angeboten?

Virtuelle Wohnungsbesichtigungen, verbunden mit der Vermarktung, werden bei immer mehr Wohnungen, die sich im Leerstand oder in der Erstvermietung befinden, durchgeführt und eingesetzt. Bei konkretem Interesse an einem Objekt finden jedoch immer auch physische Besichtigungen auf der Liegenschaft statt.

Während der Pandemie wurde auch das Thema Digitalisierung gezwungenermassen rasant vorangetrieben. Gibt es bei Wincasa konkrete Neuerungen in diesem Bereich?

Die ganze Digitalisierung wurde bei Wincasa vor Jahren angestossen und viele Projekte, um die dafür nötige Infrastruktur zu schaffen, sind inzwischen umgesetzt und abgeschlossen. Seit Anfang 2020 sind alle Mitarbeitenden mit einem persönlichen Laptop ausgestattet. Hier waren wir im Vorteil. Das ermöglichte uns, bei Ausbruch der Pandemie in einem maximalen Homeoffice-Betrieb orts- und arbeitsplatzunabhängig weiterzuarbeiten. Begünstigt hat Corona sicherlich das Tempo be-

züglich der Einführung von Projekten, wie dem digitalen Posteingang sowie der konsequenten Digitalisierung aller Mieter- und Liegenschaftsdossiers, die wir dieses Jahr umsetzen. Auch andere Tools wie der digitale Vermietungsprozess, die digitale Signatur oder Mieter- und Eigentümerplattformen verändern und beschleunigen unsere Prozesse und bringen für Mieter und Eigentümer mehr Transparenz. Unsere neue Mieterplattform Wincasahome wird in den nächsten Monaten breitgefächert ausgerollt und dient als wichtiges neues Interaktionsfenster.

Denken Sie, dass die Coronakrise nachhaltigen Einfluss auf die Immobilienbewirtschaftung haben wird?

Ich denke, dass diese Krise mit Sicherheit einen Einfluss auf die Wirtschaft und die Arbeitswelt generell haben wird. Für uns als Immobilienbewirtschaftler wird sich aber, abgesehen von den digitalen Tools, die noch ausgereifter und in den Prozessen weitgreifender werden, an der Dienstleistung per se nicht grundlegend etwas ändern. Die persönlichen Kontakte sind und bleiben, wie bereits gesagt, nach wie vor eminent wichtig, weil diese ein natürliches Bedürfnis sind und viele Interaktionen vereinfachen und bereichern.

Wo liegen die künftigen Herausforderungen?

Auch wenn in der Branche zurzeit noch ein Wettbewerb besteht, was Digitalisierung, Plattformen und Tools betrifft, so gleicht sich das an und gehört bald zum Standard. Die Herausforderung besteht darin, dort den Unterschied zu machen, wo die persönlichen Kontakte zählen, wo neue Konzepte bei Retail, Büro und Wohnen gefragt sind, um Mieter und Eigentümer mit der Dienstleistung und dem richtigen Betriebsmodell zu überzeugen. Generell kann man festhalten, dass zum einen die Komplexität von Immobilien wie auch die Themenvielfalt rund um Immobilienbewirtschaftung mit Nachhaltigkeitsthemen wie Photovoltaik, ZEV, E-Mobilität, Energiecontrolling und Betriebsoptimierung, um nur ein paar zu nennen, aber auch die Ansprüche der verschiedenen Stakeholder zugenommen haben. Hier sind wir gefordert. Hinzu kommen Dauerthemen wie Leerstandsabbau, Veränderung des Retailgeschäfts und der Wandel der Gesellschaft, worauf Corona sicher auch seinen Einfluss hat, auch wenn die Auswirkungen heute noch nicht absehbar sind.

Können Sie der Corona-Situation rückblickend auch Positives abgewinnen?

Durchaus positiv war die Erfahrung, wie schnell und flexibel sich Führung und Mitarbeiter auf die veränderten Arbeitsbedingungen umstellten, wie kreativ man wurde und wie gross das Mass an Hilfsbereitschaft und Verständnis von allen Seiten war. Auch wenn viele bilaterale Gespräche bei einem Kaffee oder in der Mittagspause fast komplett weggefallen sind, ist der Informationsfluss und der Zusammenhalt in den Teams nicht abgerissen. Trotz der langen Zeit der Krise konnten wir über alles gesehen keinen Abfall der Motivation oder Qualität bei unseren Mitarbeitenden feststellen. Das freut mich. Schlussendlich stimmt mich dies für weitere Veränderungsprozesse sehr positiv. ■



***JANOS KICK**

Der Autor ist Projektleiter PR und Mediensprecher bei Wincasa.

DIGITALE TRANSFORMATION IN DER BEWIRTSCHAFTUNG

Die Digitalisierung ist auch in der Immobilienwelt angekommen. Richtig umgesetzt, bietet sie enorme Chancen für die Kunden und die Mitarbeitenden. TEXT – MARTIN FREI & MICHAEL WYSS*



Eine grosse Herausforderung für Immobilienbewirtschafter besteht darin, dass kein direkter technischer Zugriff auf die Stammdaten möglich ist und der Daten- und Dokumentenaustausch zwischen den Systemen mittels zusätzlicher Schnittstellen sichergestellt werden muss.

BILD: NAME

► SCHNITTSTELLEN VEREINFACHEN

Eigentümer- und Mieterportale, digitale Abnahmeprotokolle oder elektronische Mietverträge sind in der Immobilienbewirtschaftung längst keine Fremdwörter mehr. Auch Akten werden digital archiviert; das Papier verschwindet zunehmend aus unserem Alltag. Die Verit Immobilien AG eröffnete beispielsweise bereits im Jahr 2018 den ersten komplett digital arbeitenden Standort in Basel. Bewirtschaftungsunternehmen setzen immer mehr solche Instrumente ein. Diese sind jedoch oft Teil einer sehr heterogenen IT-Systemlandschaft. Es existieren viele unterschiedliche Standards, Tools und Plattformen, die Prozesse sind nicht standardisiert und Schnittstellen müssen gebaut werden. Auch der Trend bei den Immobilienbesitzern, eine eigene Bewirtschaftungssoftware zu betreiben, beeinflusst die digitalen Prozesse der Bewirtschaftungsunternehmen massgebend. Die grösste Herausforderung besteht darin, dass kein direkter technischer Zugriff auf die Stammdaten möglich ist und der Daten- und Dokumentenaustausch zwischen den Systemen mittels zusätzlicher Schnittstellen sichergestellt werden muss.

DIGITALE ABLÄUFE EFFEKTIVER GESTALTEN

Aber auch gesetzliche oder andere regulatorische Vorgaben können den Digitalisierungsprozess beeinflussen und Medienbrüche bewirken. Beispielsweise muss das Anfangsmietzinsformular weiterhin handschriftlich unterzeichnet und auf dem Postweg versendet werden. Deshalb sind die folgenden Fragen für uns von grosser Bedeutung: Wie können wir Abläufe ef-

“
EINE WICHTIGE FRAGE IST, WIE WIR MEHR ZEIT FÜR EINE OPTIMALE BEWIRTSCHAFTUNG DER PORTFOLIOS UND DIE BETREUUNG UNSERER KUNDEN AUFBRINGEN KÖNNEN.
”

fektiv orchestrieren und sicherstellen, dass Daten und Dokumente immer und überall verfügbar sind, um ein Nachbearbeiten und somit Doppelspurigkeiten zu vermeiden? Und wie können Immobilienbewirtschafter mehr Zeit für die optimale Bewirtschaftung ihrer Liegenschaften-Portfolios und für die Betreuung ihrer Kunden aufwenden?

Eines der Kernziele der Digitalisierung ist es, dass Prozesse standardisiert, automatisiert und effizient abgearbeitet werden können, damit Mitarbeitende von repetitiven und administrativen Arbeiten entlastet werden und sich so auf anspruchsvollere, abwechslungsreichere und kundenzentrierte Aufgaben konzentrieren können. Dies erhöht die Mitarbeiterzufriedenheit und führt zu einer Qualitätssteigerung.

ZENTRALE BEWIRTSCHAFTUNGS-PLATTFORM UND DATA-WAREHOUSE

Im Zentrum der Digitalisierung steht die Kundenzufriedenheit. Um dieses Ziel zu erreichen, verfolgt Verit einen ganzheitlichen Ansatz in der digitalen Transformation. Alle relevanten Umsysteme (so bezeichnet man einen Bereich, der ausserhalb der Systemgrenzen liegt, zu dem das System aber Beziehungen aufweisen kann) werden an eine Business-Prozess-Management-Software angeschlossen, sodass für den Mitarbeitenden ein umfassendes To-do-Management zur Verfügung steht. Diese digitalen Pendenzen sind das Herzstück der neuen Bewirtschaftungsplattform. Somit ist es möglich, an einem Ort die elektronischen Rechnungen oder die elektronische Post abzurufen, Aufgaben aus dem Bewirtschaftungsprogramm (aus-

laufende Vertragslaufzeiten, offene Posten, Mietzinsanpassungen) einzusehen oder die neuesten Chats von Mietinteressenten auf externen Plattformen zu beantworten und so stets die Übersicht zu behalten. Die einfache und intuitive Handhabung für die Mitarbeitenden steht dabei im Fokus.

Neben der Bewirtschaftungsplattform soll ein neues Data-Warehouse internen wie auch externen Interessenten ermöglichen, die benötigten Kennzahlen zu einer Liegenschaft, zu einem Portfolio oder zur Unternehmung in einem Dashboard in Echtzeit abzurufen. Dank eines solchen Self-Service-Portals entfallen statische und manuell aufbereitete Reports. Zeitintensive Excel-Auswertungen werden bald der Vergangenheit angehören. Diese neu gewonnene Zeit kann für die Verhandlungen des Geschäftsmietvertrages oder für den aktiven Leerstandsabbau, sprich für das Kerngeschäft der Immobilienbewirtschaftung, genutzt werden. Gleichzeitig wird Transparenz geschaffen, Qualität gemessen und das interne Prozessmanagement vereinheitlicht, sodass auch der Wissenstransfer bei Mitarbeiterwechseln besser aufgefangen werden kann.

MIETER- UND MITARBEITERFREUNDLICHER WIEDERVERMIETUNGSPROZESS

Nachdem Verit Ende letzten Jahres die digitale Vertragsunterzeichnung erfolgreich an ausgewählten Standorten in einem Pilotprojekt eingeführt hat,

will das Unternehmen nun auch die Abwicklung eines Mietkautionsdepots (Bank) oder einer Kautionsversicherung digital und ohne Medienbrüche in den Wiedervermietungsprozess integrieren. Um dies zu erreichen, arbeitet Verit mit ausgewählten Partnern zusammen, welche ebenfalls eine digitale End-to-End Lösung anstreben und ein ähnliches digitales Mindset haben.

Damit wird ein weiterer Medienbruch beseitigt, mehr Effizienz geschaffen und somit der komplette Wiedervermietungsprozess digital umgesetzt. Nur der Schlüssel wird (noch) physisch übergeben. Das Beispiel zeigt, dass es sinnvoll ist, die digitalen Lösungen nicht im Alleingang, sondern zusammen mit Partnern zu entwickeln (Business Ecosystem). Die einzelnen Unternehmen können und sollen sich weiterhin auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Durch den Zusammenschluss der Avobis Group AG mit der Verit Immobilien AG eröffnen sich zusätzliche Wege in der Digitalisierung und im Reporting. Gemeinsam mit der Avobis Group, die eine führende Rolle bei der Innovation und Digitalisierung in der Immobilienbranche spielt, wird Verit die Umsetzung der Digitalisierung konsequent weiterentwickeln, um kontinuierlichen Mehrwert für Kunden und Mitarbeitende zu schaffen. ■



***MARTIN FREI**
Der Autor ist Leiter Digitalisierung, Verit Immobilien AG (Teil der Avobis Group AG).



***MICHAEL WYSS**
Der Autor ist Abteilungsleiter Bewirtschaftung, Verit Immobilien AG (Teil der Avobis Group AG).

ANZEIGE



Ihr Partner mit Zukunftsdenken

Quelle: Andrea Helbling, Arazebra, Zürich

Als schweizweiter, integraler Lösungsanbieter für Facility Management verstehen wir es, Immobilien entlang des gesamten Lebenszyklus nachhaltig zu betreuen.

Wir machen Ihre Immobilie profitabler. Überzeugen Sie sich selbst.

«PERSONALKARUSSELL DREHT IMMER SCHNELLER»

Qualifiziertes Personal zu rekrutieren und zu motivieren, gilt als Kernaufgabe jeder HR-Abteilung. Michael Friedli, Leiter Bewirtschaftung bei der Von Graffenried AG Liegenschaften, äussert sich über Lohn, Motivation und Wertschätzung. **TEXT – JÜRIG ZULLIGER***

Herr Friedli, kommt es oft vor, dass Sie neue Mitarbeiter rekrutieren?

Michael Friedli: Aufgrund unseres Wachstums in den letzten Jahren und einer gewissen Personalfluktuationsrate ist dies phasenweise immer wieder ein Thema. Manchmal ist es auch ein halbes Jahr oder länger sehr ruhig. Wir sind sehr stolz darauf, dass viele unserer Mitarbeitenden sehr lange im Betrieb bleiben.

Bewirtschaftungsabteilungen verzeichnen teils hohe Fluktuationsraten.

Wie sieht dieser Indikator bei Ihnen aus?

Die meisten Mitbewerber machen dazu keine Zahlen publik. Aufgrund des Austausches innerhalb der Branche wissen wir aber, dass unsere Fluktuationsrate über die letzten Jahre deutlich unter dem Branchendurchschnitt liegt.

Oft ist zu hören, dass Bewirtschafter mit dem Argument eines etwas höheren Lohns abgeworben werden. Sind häufige Wechsel nicht doch ein Problem?

Uns wurden über die letzten Jahre glücklicherweise kaum Bewirtschaftende abgeworben, da wir im Branchenvergleich ein sehr gutes Gesamtpaket anbieten können. Das Thema ist uns aber bekannt und wir halten den Trend für problematisch. Es ist gefährlich für die einzelnen Unternehmen als auch für die Branche als solches.

Weshalb?

Von einer professionellen Bewirtschafterin bzw. einem professionellen Bewirtschafter wird heute sehr viel gefordert. Sie müssen mit vielfältigen Beziehungen umgehen können und in einem hohen Rhythmus arbeiten. Zugleich ist man immer etwas im Sandwich zwischen Eigentümern und Mietern. Nicht alle Menschen sind vom Typ her für eine solche Aufgabe prädestiniert. Geeignete Fachkräfte sind daher immer knapp.

Welche Rolle spielt der Lohn?

Der Lohn ist nicht unwesentlich und trägt dazu bei, dass sich jemand in einem Unternehmen wertgeschätzt und fair behandelt fühlt. Aber es ist ganz bestimmt nicht das einzige Kriterium. Als Teil der Von Graffenried Gruppe bieten wir den Bewirtschaftenden ein professionelles Umfeld, um Eigentümer und Mieter optimal betreuen zu können.

Wie schreiben Sie freie Stellen aus?

In aller Regel nutzen wir dazu die grossen Online-Portale. Manchmal genügt es bereits, dass wir Vakanzen auf unserer eigenen Website ausschreiben. Die Branche ist überschaubar, gerade im Raum Bern. Für uns ist auch Mund-zu-Mund-Propaganda sehr wichtig. Für Schlüsselpositionen oder wenn ganz bestimmte Spezialkenntnisse gefordert sind, nutzen wir noch weitere Kanäle oder Posts auf sozialen Medien und Berufsnetzwerken. Seit ich in dieser Position tätig bin, haben wir erst ein einziges Mal einen externen «Recruiter» beigezogen.



BIOGRAPHIE MICHAEL FRIEDLI

absolvierte selbst eine Berufslehre beim Berner Traditionsunternehmen Von Graffenried. Er durchlief die Ausbildung zum eidg. dipl. Immobilienreuhänder. Heute ist er Leiter der Bewirtschaftung und Mitglied der Geschäftsleitung. Von Graffenried AG Liegenschaften ist Teil der Von Graffenried Gruppe – ein Familienunternehmen mit den vier Standbeinen Privatbank, Liegenschaften, Treuhand und Recht. Die Von Graffenried Gruppe beschäftigt rund 200 Mitarbeitende.

Worum ging es?

Die Leitung der Abteilung Geschäftshäuserbewirtschaftung war neu zu besetzen. Aus heutiger Sicht hat es sich sehr gelohnt, sich im Auswahlverfahren wirklich Zeit zu lassen. Es hat vielleicht auch damit zu tun, dass wir bei dieser Besetzung oder ganz generell sehr hohe Erwartungen haben.

«Employer Branding» ist zu einem grossen Trend geworden. Müssen auch Sie sich damit auseinandersetzen?

Es führt heute kein Weg daran vorbei, dass wir als Unternehmen und Arbeitgeber auf unsere Aussen-darstellung in den neuen Medien achten und diese auch pflegen. Das ist natürlich mit Aufwand verbunden. Aber uns ist es wichtig, dass der Auftritt in jeder Hinsicht gepflegt und sorgfältig ist. Schliesslich wird dies auch von unseren Partnern und Kunden wahrgenommen.

Welche Werte tragen zur Bindung bei?

Wir setzen hauptsächlich auf spannende Arbeitsinhalte und Gestaltungsspielräume. Das hat zunächst mit unserer Struktur innerhalb des Unternehmens zu tun. Die Bewirtschaftung gliedert sich in drei Abteilungen (Wohnliegenschaften, Stockwerkeigentum und Geschäftshäuser). Dabei agieren die Teams sehr selbstständig, sie stellen quasi ein eigenes Unternehmen innerhalb des Unternehmens dar. Das Team kennt die Liegenschaften in- und auswendig, natürlich auch die Mietenden. Und sie sind im direkten Kontakt mit den Eigentümern, ihren Auftraggebern. Die Führung ist ganz bewusst so gestaltet, dass die Leitplanken

Synergien im Unternehmen schaffen ein optimales Arbeitsumfeld – mit Standbeinen wie Bewirtschaftung, Vermittlung, Entwicklung und Architektur.



relativ breit gesetzt sind. Das schafft Spielraum, sich selbst zu organisieren und sich ein Stück weit selbst zu verwirklichen. In diesem Kontext haben die Mitarbeitenden auch ungefilterte Feedbacks von den Auftraggebern. Ihr Einsatz wird gewürdigt und sie erfahren Wertschätzung. Das spornt sehr viele dazu an, die Extrameile zu gehen, um Aufgaben zu meistern und hohe Erwartungen zu erfüllen.

Wie ist die Führungsorganisation?

Da sind zum einem die Gruppenleitenden für die einzelnen Abteilungen und die vorgesetzte Stelle Leitung Bewirtschaftung. Wir stehen für fachliche Fragen und Anliegen immer zur Verfügung. Die Türen der HR-Abteilung stehen offen für eher sensible, vertrauliche Themen. Mit unserer Firmenkultur ist es uns ein grosses Anliegen, dass wir gegenüber jedem einzelnen Mitarbeiter Wertschätzung ausdrücken. Es ist kurz zusammengefasst eine andere Unternehmenskultur als in einem Betrieb, in dem die Unternehmens-eigner letztlich anonym bleiben.

Was bieten Sie an fachlichem Support intern?

Die lange Verweildauer im Unternehmen bringt es mit sich, dass sich die Mitarbeitenden sehr gut kennen und die Wege kurz sind. Bewirtschaftende haben jederzeit die Möglichkeit, unseren eigenen Rechtskonsultanten zu kontaktieren. Wir haben eine geballte Ladung an Fachwissen innerhalb des Unternehmens und der Gruppenstruktur bei Von Graffenried. Dies wiederum verleiht den Bewirtschaftenden sehr viel Sicherheit in ihrem Berufsalltag.

Wie gehen Sie damit um, dass sich die Branche rasch verändert?

Wir sind mitten in einem Change-Management-Prozess, wir haben die Einführung des papierlosen Büros in Angriff genommen. Die Branche hat die Digitalisierung lange verschlafen, weil man sehr verwöhnt war. Wir sehen darin grosse Chancen. Derzeit unternehmen wir sehr viel, damit unsere Teams ortsunabhängig und dynamisch agieren können. Es geht dabei nicht um fixe Homeoffice-Tage, sondern darum, flexibel und ortsunabhängig arbeiten zu können.



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

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
8053 Zürich interdialog.ch

OPTIMIERTE MARKTMIETEN

Ein optimales Leerstandsmanagement ist für Immobiliendienstleistungsunternehmen zentral. Digitale Lösungen helfen, die Leerstände zu reduzieren.

TEXT – ROSWITHA BRUNNER*

Beispiel einer
Visualisierung
des Marktmiet-
preis-Modells.

BILD: ZVG



► DAUER DER LEERSTÄNDE SOLLTE KÜRZER WERDEN

Die Leerwohnungsziffer stellt Immobiliendienstleister auf die Probe. Die neuste Zahl vom Juni 2020 des Bundesamtes für Statistik zeigt wiederum einen Anstieg auf 79 000 Leerwohnungen an. Neue Wege sind gefragt, um den Leerstand von bewirtschafteten Wohnungen zu reduzieren oder zu verhindern. Und auch die Dauer der Leerstände muss verkürzt werden. Massgeschneiderte und aussagekräftige Analysen zur Bekämpfung von Leerständen sollen Optimierungspotenziale identifizieren und die volle Wertschöpfung von Portfolios erreichen.

Die Immobiliendienstleisterin Privera bekämpft die Leerstandsproblematik seit 2019 mit einer digitalen Lösung. «Dafür haben wir eine digitale Strategie und Vision entwickelt», erläutert Patrick Rohner, Leiter Business Development Privera. Nur naheliegend darum, dass die Immobiliendienstleisterin auch im Portfoliomanagement auf eine digitale Lösung setzt. Aus isolierten Daten werden basierend auf Machine Learning und Big-Data-Analytics exakte Analysen erstellt und die Kundenportfolios optimiert. Dabei setzt Privera auf die digitale Lösung von Pricehubble.

ANALYSE, GESTÜTZT AUF WEIT MEHR ALS NUR TRANSAKTIONSDATEN

«Ein wichtiges Instrument zur Bekämpfung der Leerstandsziffer ist der Mietpreis. Dieser basiert leider oft noch auf Schätzungen, welche teilweise ein Jahr oder älter sind. Zudem lassen diese Schätzungen viele verfügbare Daten oder die zukunftsgerichteten Betrachtungen ausser Acht», erklärt Rohner. Gezielt wollte Privera im Bereich der Marktmietzinsen ein schärferes Bild der potenziellen Mietzinse erhalten, um Leerstände minimieren und Leerstandsauern optimieren zu können. Und da Privera gern neue Wege beschreitet und neue Technologien nutzt, kam die Zusammenarbeit mit Pricehubble zustande. «Wir arbeiten seit 2019 sehr eng zusammen. Wir haben die Lösung im Bereich der Marktmietzinsanalyse (Portfolio Manager) mit unseren Kunden erfolgreich getestet und pilotiert», führt Rohner aus.

Im Bereich der Marktmiete hatte Privera in der Vergangenheit auf klassische Anbieter zurückgegriffen. «Der Hauptgrund für den Wechsel ist, dass sich unsere neue Analyse nicht nur auf Transaktionsdaten stützt, sondern auch aktuelle und bevorstehende Faktoren wie Bautätigkeiten oder Quartierentwicklungen

“
DANK DIGITALEN TOOLS KANN DIE RENDITE GESTEIGERT, DAS KUNDENERLEBNIS VERBESSERT UND LEERSTÄNDE REDUZIERT WERDEN.
”

gen in die Preiskalkulation einfließen. Zudem zeichnet sich die hochwertige Benutzeroberfläche durch die vielseitigen und aktuellen Inhalte sowie deren Benutzerfreundlichkeit aus», meint Rohner zum Wechsel zur digitalen Lösung. Die Analyse von Pricehubble ermöglicht exakte Immobilieneinblicke, automatisierte Bewertungen und bietet anstelle manueller Aufbereitungsprozesse historischer Daten stets aktuelle, präzise und prädiktive Immobilienwertangaben. Durch den Einsatz von Live-Marktmietpreis-Modellen können Mietpreise, basierend auf aktuellen und vielfältigen Daten, effizient ermittelt, automatisch verglichen und bei Bedarf justiert werden.

STEIGERUNG KUNDENERLEBNIS

«Nach erfolgreicher Pilotierung greifen bereits diverse Kunden im Zuge des Marktmietzinsenerhebungsprozesses auf unsere Analyse zurück,» erklärt Rohner die Einführung des neuen Tools, «und die Leerstandsdauer hat sich bei den Pilotkunden bereits verringert.»

Es konnte nicht nur das Leerstandsmanagement verbessert werden. Ein weiterer Vorteil der Nutzung der digitalen Lösung hat sich im Bereich der Kunden-

beratung erwiesen. Rohner führt aus: «Die attraktive Benutzeroberfläche steigert die Beratungskompetenz der Bewirtschafter und zeigt überdies Potenziale bei zu niedrig angesetzten Mietzinsen auf. Das digitale Dossier für jede einzelne Wohnung wurde hervorragend aufgebaut. Diese Lösung besticht zudem durch ihre Vielseitigkeit und Benutzerfreundlichkeit.»

AUF RISIKEN FRÜHZEITIG REAGIEREN, RENDITE STEIGERN

Die Zusammenarbeit zwischen der Privera und Pricehubble steigert die Stosskraft auf dem Wohnungsmarkt. «Für die Beratung von Kunden mit Leerstandssituationen benötigen wir stichhaltige Argumente für optimierte Wohnungsmieten. Analysen zeigen, dass teilweise auch Mietzinse zu tief angesetzt wurden. Das neue Instrument ermöglicht uns zudem, frühzeitig auf mögliche Downsize-Risiken in Liegenschaften zu reagieren», legt Rohner dar. Für die Dienstleister schafft dies die Basis für verringerte Leerstände in den Kundenportfolios, erhöhte Mieteinnahmen und reduzierten Mietausfall. «So erkennen wir Trends und optimieren die Rendite für unsere Kunden», präzisiert Rohner.



***ROSWITHA BRUNNER**

Die Autorin ist Head of Corporate Communication bei der Pricehubble AG.

ANZEIGE

Natürliche Wasseraufbereitung mit effektivem Kalkschutz und optimaler Wasservitalisierung. So einfach geht richtig gutes Wasser!



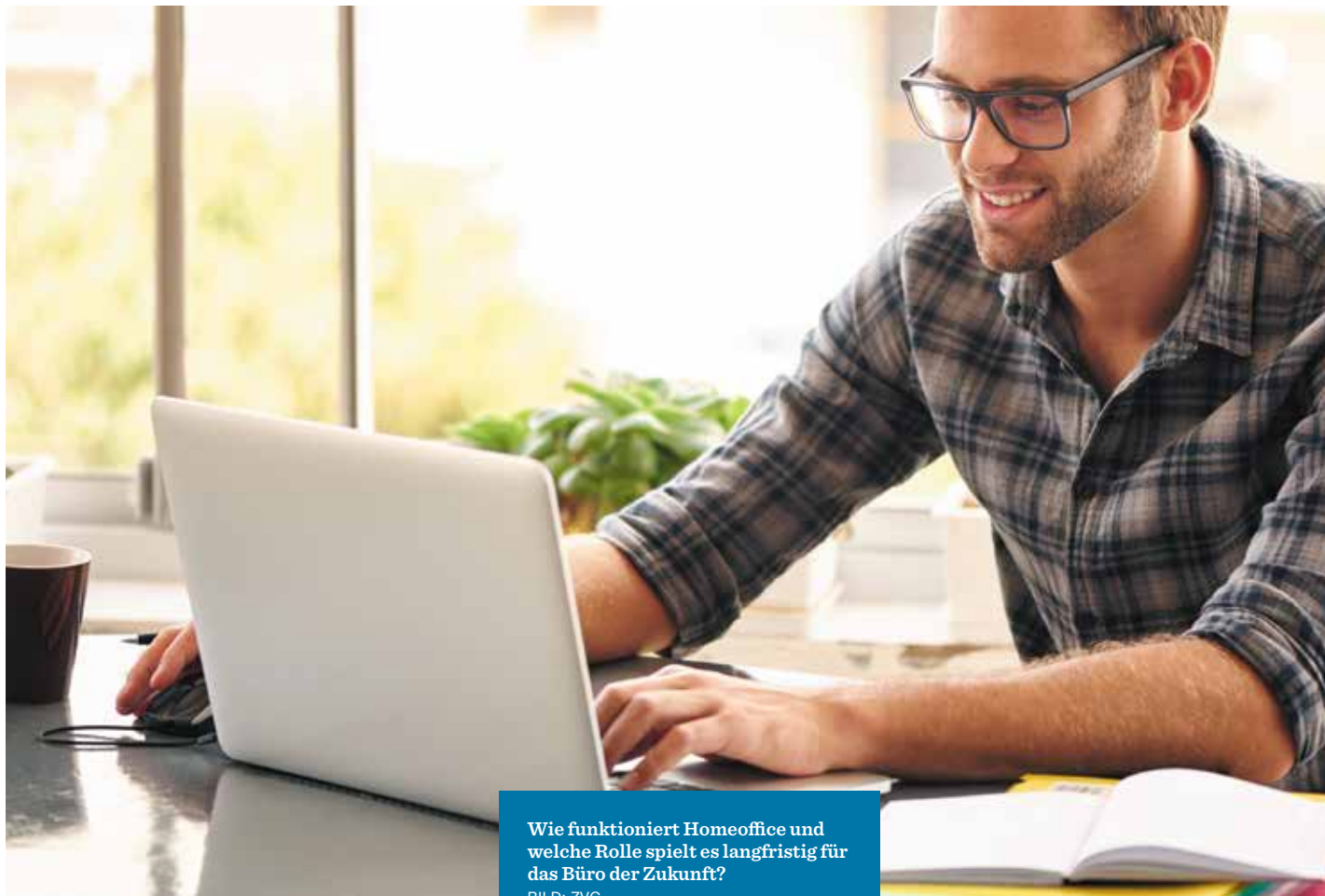
Testen Sie AQUELLIO unverbindlich. Mehr Informationen unter www.aquellio.ch.



EMPFEHLUNGEN FÜR DAS HOMEOFFICE

Homeoffice ist während der Pandemie ein fester Bestandteil des Geschäftsalltags geworden. Mit den «Empfehlungen zu Homeoffice in der Immobilienwirtschaft» möchte der SVIT Zürich die Verbandsmitglieder dabei unterstützen, ihren Weg aus dem Lockdown in die neue Normalität zu definieren.

TEXT – PASCAL STUTZ*



Wie funktioniert Homeoffice und welche Rolle spielt es langfristig für das Büro der Zukunft?

BILD: ZVG

► ZWEI FORMEN VON REMOTE WORKING

Während der Pandemie haben viele Unternehmen Erfahrungen mit Remote Working gesammelt. Welche Lehren daraus gezogen werden können, ist heute noch unklar. Klar ist, dass der weitere Umgang mit flexiblen Arbeitsmodellen Entscheidungsträger mit ähnlichen Fragen konfrontieren wie bei der Digitalisierung: Wollen wir Entwicklungen abwarten oder gestalten? Wie viel wollen wir in Flexibi-

lität investieren? Müssen wir unser Geschäftsmodell überdenken?

Es gibt zwei Formen von Remote Working: Beim Homeoffice arbeiten Mitarbeitende an bestimmten Tagen oder in bestimmten Situationen von zu Hause. Sie sparen sich den Pendelweg, können den Arbeitstag flexibler gestalten und neben der Arbeit auch Haushalts- und Betreuungsaufgaben nachgehen. Zu den grössten Herausforderungen gehört das Einrichten eines richtigen (ergonomischen) Arbeitsplatzes und die Abgrenzung zwischen Beruflichem und Privatem. Beim mobilen Arbeiten erledigen Mitarbeitende ihren Job an unterschiedlichen Stand-

orten oder unterwegs, z. B. im Homeoffice, in einem Co-Working-Space, in einem Café oder im Zug. Zu den grössten Herausforderungen gehört hier, Arbeitsabläufe und -prozesse konsequent auf die standortunabhängige Zusammenarbeit auszurichten.

ERWARTUNGEN AN FLEXIBLE ARBEITSMODELLE

Wie gut Remote-Working-Strategien funktionieren, hängt auch davon ab, wie sie die Erwartungen von Mitarbeitenden reflektieren. Unsere Befragung von knapp 1000 Arbeitstätigen in der Immobilienwirtschaft bestätigt, dass Homeoffice beliebt ist. Sie zeigt aber auch, dass es der grossen Mehrheit um Flexibilität geht und fast niemand ganz aufs Büro verzichten möchte: Rund 10% können oder wollen nicht ins Homeoffice, 40% wollen nur sporadisch zu Hause arbeiten, etwa ein Drittel möchte rund zwei Tage pro Woche

ANZEIGE

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

nicht im Büro sein. Eine Auswertung nach Standortgrösse zeigt, dass in kleineren Unternehmen eine klare Mehrheit nur sporadisch oder gar nicht zu Hause arbeiten möchte. Der Wunsch nach Flexibilität hängt auch mit den Arbeitsbedingungen zusammen: Wer im Grossraumbüro oder ohne festen Arbeitsplatz arbeitet, möchte eher tageweise ins Homeoffice, wer in kleineren Büros arbeitet, sucht eher Flexibilität. Schliesslich zeigt die Befragung, dass die grosse Mehrheit der Befragten mit der Umsetzung flexibler Arbeitsmodelle während des (ersten) Lockdown eher oder sehr zufrieden war. Trotzdem haben vor allem Führungskräfte und Entscheidungsträger Bedenken zu Organisationsthemen wie z. B. der Kommunikation im Team, insbesondere in kleinen bis mittelgrossen Unternehmen bzw. an Standorten mit weniger als zehn Mitarbeitenden.

UMSETZUNG

Inhalt, Umfang und Detaillierungsgrad der Remote-Working-Regeln sollte sich an der Firmenkultur orientieren und zu mehr Eigenverantwortung motivieren. Weiter sollten die Regeln die vielen offenen Fragen zu den Langzeitfolgen flexibler Arbeitsformen thematisieren und den Rahmen für zukünftige Anpassungen abstecken. Firmen, die viel informell regeln, sollten klare Grundsätze formulieren, die Mitarbeitende einfach anwenden können. Firmen mit umfangreichen Mitarbeiterhandbüchern sollten auf allgemein formulierte Grundsätze verweisen, die aufzeigen, wie Remote-Working-Regeln zusammenspielen. In der Regel lohnt es sich, Mitarbeitende bei der Formulierung der Grundsätze zu konsultieren. Weil unklar ist, wie gut sich flexible Arbeitsformen im «normalen» Alltag nach der Pandemie bewähren, sollten Remote-Working-Regeln auch dem Erwartungsmanagement dienen. Damit Mitarbeitende antizipieren können, weshalb Flexibilität ausgebaut oder eingeschränkt wird, sollte sie an messbare Erfolgskriterien wie Kundenzufriedenheit und Unternehmenserfolg geknüpft werden.

KOMMUNIKATION

Regeln werden internalisiert, wenn sie richtig kommuniziert und in passende Anreizstrukturen integriert werden. Deshalb sollten wir Regeln so formulie-

ren, dass Homeoffice und mobiles Arbeiten nicht als Privilegien, sondern als Funktionen von Geschäftsabläufen definiert werden. Performance-Metriken müssen darauf ausgerichtet sein, dass sie den Einfluss von Homeoffice und mobilem Arbeiten auf die Kundenzufriedenheit und die Produktivität messen. Zudem geht es darum, verständlich aufzuzeigen, wie sich Büroarbeit, Homeoffice und mobiles Arbeiten ergänzen und wie die Zusammenarbeit funktioniert, wenn nicht alles nach Plan läuft. Mitarbeitende brauchen transparente Informationen, wie die Einhaltung der Anforderungen und Auflagen geprüft und welche Verhaltensmuster sanktioniert werden.

WO FINDET HOMEOFFICE STATT?

Arbeitnehmer, die im Homeoffice tätig werden, verlagern ihren Arbeitsplatz regelmässig von den Räumlichkeiten des Arbeitgebers an einen anderen Ort. Weder das Obligationenrecht noch das Arbeitsgesetz erwähnen die Arbeitsform des Homeoffice ausdrücklich. Deshalb werden die geltenden Bestimmungen dieser beiden Gesetze in Analogie für die Homeoffice-Arbeit beigezogen. Höchstrichterliche Rechtsprechung zum Thema ist noch wenig ergangen. Deshalb sollte definiert werden, was Homeoffice bzw. Arbeit von Zuhause bedeutet, und ob damit auch mobile Arbeit gemeint ist (z. B. in einem Café, im Ferienhaus, im Hotel, im Ausland usw.). Will der Arbeitgeber (z. B. aus Diskretions- und Regulierungsgründen) verbieten, dass der Arbeitnehmer ausserhalb seines Zuhauses arbeitet, hält er dies idealerweise in einer schriftlichen Weisung fest.

HOMEOFFICE ALS RECHT DES ARBEITNEHMERS?

Der Arbeitnehmer hat grundsätzlich keinen Anspruch, im Homeoffice zu arbeiten (vorbehalten bleiben anderslautende arbeitsvertragliche Abmachungen). Umgekehrt kann der Arbeitgeber vom Arbeit-

nehmer nicht grundlos verlangen, dass dieser im Homeoffice arbeiten und dafür seine Arbeitsmittel und Räumlichkeiten verwenden muss. Eine Ausnahme von dieser Regel können die Verordnungen im Zusammenhang mit den Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus darstellen (z. B. bei besonders gefährdeten Personen). Will ein Arbeitgeber bestimmen, unter welchen Bedingungen Homeoffice erlaubt ist und welche Regeln im Homeoffice speziell einzuhalten sind, kann er dies im Arbeitsvertrag regeln oder dafür ein schriftliches Reglement oder eine Weisung erlassen. Aufgrund der aktuell gültigen Covid-19-Verordnung 3 sind Arbeitgeber gut beraten, pro Arbeitnehmer schriftlich festzuhalten, dass dem Arbeitnehmer Homeoffice-Arbeit angeboten wurde, bzw. aus welchen konkreten Gründen keine Homeoffice-Arbeit möglich ist.

DATENZUGRIFF MIT HILFE VON CLOUD-DIENSTEN

Verschiedene Anwendungen ermöglichen einen einheitlichen Zugriff auf gemeinsam genutzte und bearbeitete Daten für das ganze Unternehmen. Auch hier gibt es mehrere Anbieter, zwei davon sind Microsoft Office 365 oder Google Workspace. Alle gängigen Office-Anwendungen wie Dokumenten-, Tabellenbearbeitung, Präsentationen und E-Mails sowie die dafür benötigten administrativen Funktionen sind vorhanden. Wir als IT-Firma verwenden Google Workspace seit über sechs Jahren und sind höchst zufrieden damit. Wir haben uns für die «radikale» Art entschieden, alle Anwendungen inkl. Office nur aus der Cloud resp. als Cloud-Dienste zu nutzen. Das heisst konkret: Wir benötigen keine Netzwerkinfrastruktur (ausser Wi-Fi), wir benötigen keine eigene Serverinfrastruktur, alle Unternehmensdaten sind in der Cloud. Wir wählen die Anwendungen auch genau nach diesem Kriterium aus. Lokale Installationen beschränken sich auf Werkzeuge, die nicht unternehmenskritisch sind oder die nur einzelne Personen benötigen. ■

DER ARTIKEL IST EINE ZUSAMMENFASSUNG DER «EMPFEHLUNGEN ZU HOMEOFFICE IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT» VOM SVIT ZÜRICH.



*PASCAL STUTZ

Der Autor ist CEO des SVIT Zürich.

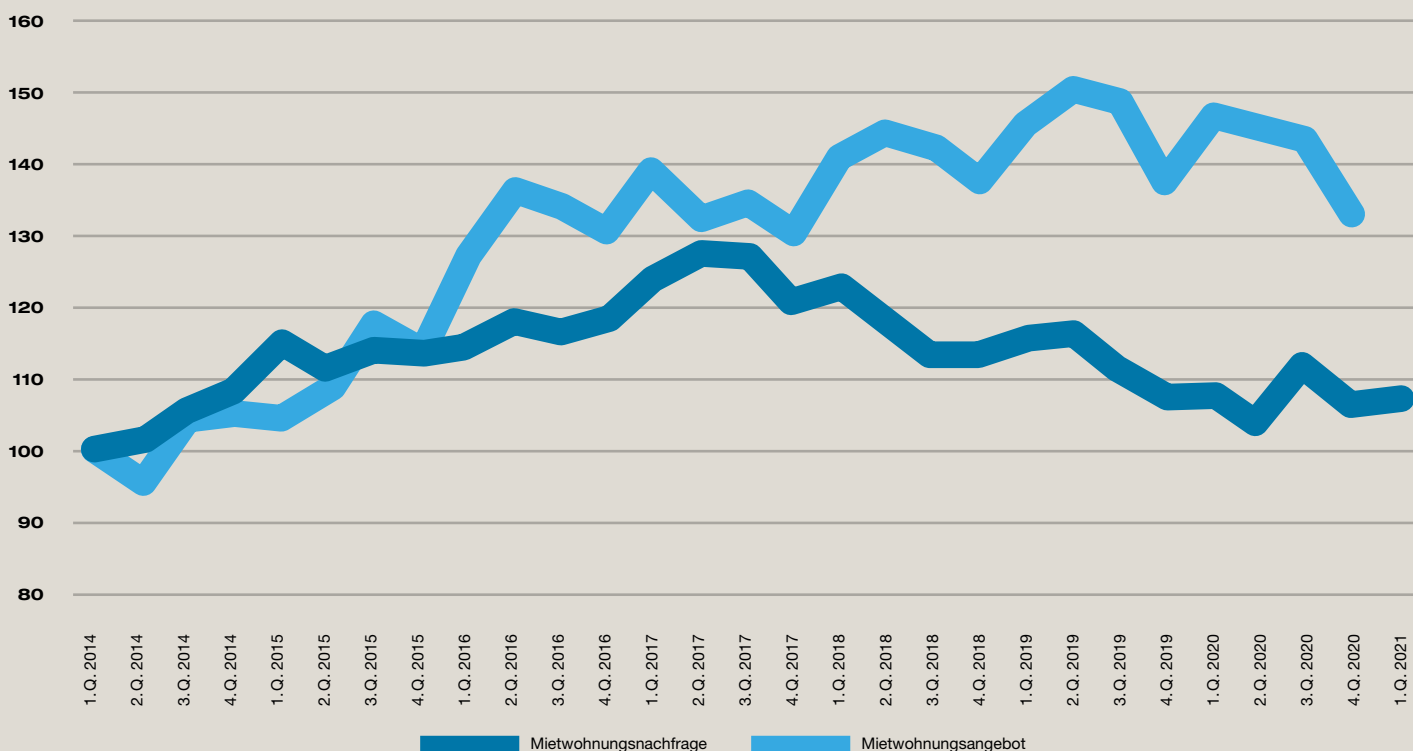
SICH ÖFFNENDE SCHEREN

Die Eigenheimpreise steigen. Kein Wunder, denn das Angebot sinkt und die Nachfrage steigt. Bei den Mietwohnungen verhält es sich genau umgekehrt. Doch wie lange noch?

TEXT – DIETER MARMET*

ANGEBOT UND NACHFRAGE NACH MIETWOHNUNGEN (INDIZES, 1. Q. 2014 = 100)

Quelle: Wüest Partner, Realmatch360



PREISENTWICKLUNG

Was sich bei den Angebotspreisen schon länger abgezeichnet hatte, ist inzwischen auch bei den Transaktionspreisen für Mietwohnungen zu beobachten: ein Rückgang der Mieten. Zwar gilt dies nicht für die gesamte Schweiz – gerade in den Grosszentren steigen die Abschlussmieten weiter –, doch der gesamtschweizerische Trend ist eindeutig. Anders sieht es bei den Eigentumswohnungen aus: Dort bewegen sich die Transaktionspreise landesweit schon seit längerer Zeit nach oben, und die Coronapandemie scheint dem Preisanstieg noch zusätzlichen Schub verliehen zu haben.

KORRESPONDIERENDE LEERSTÄNDE

Da die Preisentwicklung auf dem Wohnungsmarkt eine Folge von Angebot und Nachfrage ist, erstaunt es nicht, dass sich die entsprechenden Muster auch bei der Entwicklung der Leerstände beobachten lassen. Während sich die Zahl der leerstehenden Wohnungen zur Vermietung seit 2014 von 35 000 auf knapp 70 000 praktisch verdoppelt hat, hat die Zahl der leerstehen-

den Wohnungen zum Verkauf nur um rund ein Viertel zugenommen (von 10 000 auf 12 500). Dabei stellt sich natürlich die Frage, woher diese Unterschiede rühren.

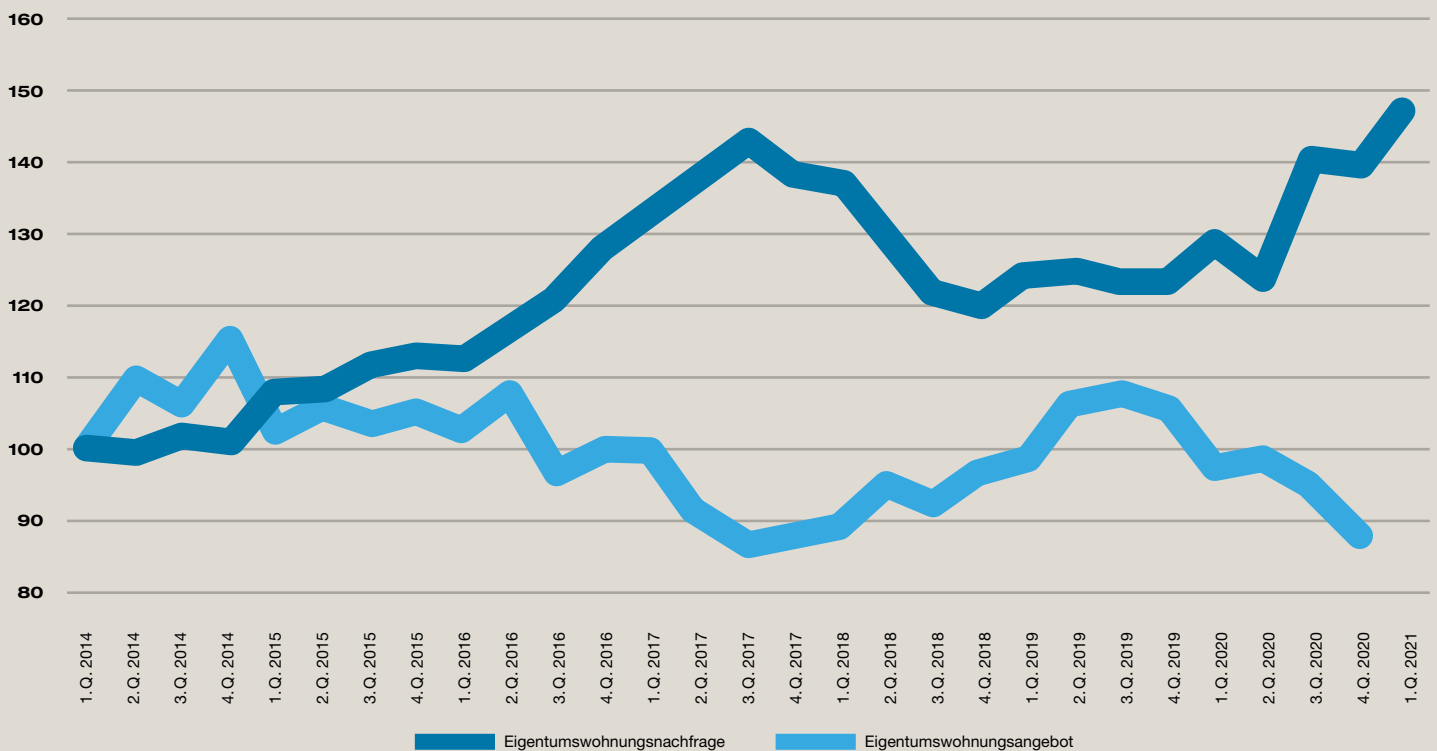
ANGEBOTSSEITE

Ein Grund für die geschilderten Entwicklungen ist auf der Angebotsseite zu suchen: Das Angebot an Mietwohnungen hat seit 2014 um über ein Drittel zugenommen – von 120 000 auf über 160 000 ausgeschriebene Wohnungen pro Quartal. Zurückzuführen ist dieser Anstieg nicht zuletzt auf eine hohe Neubautätigkeit, die in den vergangenen Jahren regelmässig zwischen 25 000 und 30 000 Mietwohnungen pro Jahr betragen hat. Ganz anders stellt sich die Situation beim Wohneigentum dar: Dort ist die Zahl der neu erstellten Wohnungen seit Jahren rückläufig und liegt heute nur noch knapp über 10 000 pro Jahr. Entsprechend präsentiert sich die Angebotsentwicklung: Wurden 2014 pro Quartal noch zwischen 35 000 und 40 000 Eigentumswohnungen auf dem Markt angeboten, sind es heute nur noch knapp 30 000.

“
SICH ÖFFNENDE SCHEREN ZWISCHEN ANGEBOT UND NACHFRAGE HABEN DIE TENDENZ, SICH WIEDER ZU SCHLIESSEN.
”

ANGEBOT UND NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN (INDIZES, 1. Q. 2014 = 100)

Quelle: Wüest Partner, Realmatch360



NACHFRAGESEITE

Doch die Angebotsseite ist nicht allein verantwortlich für die wachsenden Ungleichgewichte auf dem Wohnungsmarkt. Denn auch die Nachfrage hat sich in den vergangenen Jahren verändert – nur dumme Weise in die entgegengesetzte Richtung des Angebots. Seit dem Höhepunkt 2017 hat sich die Zahl der Suchabos für Mietwohnungen kontinuierlich zurückentwickelt – im Einklang mit den sich verschlechternden Wirtschaftsaussichten. Zwar hat die Neubewertung des Wohnens in Folge der Lockdowns jüngst zu einer Stabilisierung der Mietwohnungsnachfrage beigetragen, aber von einem starken Anstieg der Nachfrage, wie er gegenwärtig bei den Eigentumswohnungen zu beobachten ist, sind wir weit entfernt.

AUSBLICK

Zusammengenommen führen die divergierenden Entwicklungen bei Angebot und Nachfrage in den einzelnen Segmenten des Wohnungsmarkts zu den beschriebenen Entwicklungen bei Preisen und Leerständen. Doch öffnen sich solche Scheren zwischen

Angebot und Nachfrage typischerweise nicht unendlich. Sie haben im Gegenteil die Tendenz, sich wieder zu schliessen. Bereits zu beobachten ist dies bei den Baugesuchen, deren Zahl im Mietwohnungssegment inzwischen einen klar rückläufigen Trend zeigt, während der Anteil der eingereichten Baugesuche für Eigentumswohnungen am Total der Baugesuche tendenziell zunimmt. Auf der Nachfrageseite gilt es zu berücksichtigen, dass ein Teil der Eigentumsuchenden schliesslich gezwungenermassen auf der Nachfrageseite des Mietwohnungsmarktes landet, da sich die kalkulatorische Tragbarkeit für viele Eigenheimnachfrager immer häufiger als eine zu hohe Hürde erweist. Dass sich die Scheren zwischen Angebot und Nachfrage überhaupt so weit öffnen können, hat u. a. mit der Tatsache zu tun, dass das Angebot von Immobilien nicht von heute auf morgen an die Nachfrage angepasst werden kann. Und ob die mittelfristig zu erwartenden Schliessbewegung der Scheren auf einem Abwärts- oder Aufwärtspfad erfolgt, hängt in erster Linie davon ab, wie gut und wie nachhaltig sich die Wirtschaft vom Corona-Schock zu erholen vermag. ■



***DIETER MARMET**

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

2020 hat der Einbau von Photovoltaikanlagen gegenüber dem Vorjahr um rund 30% zugenommen, meldet Swissolar, der Schweizerische Fachverband für Sonnenenergie. (BILD: 123RF.COM)



SCHWEIZ

KEIN DIGITALISIERUNGSSCHUB DURCH CORONA

Die Bau- und Immobilienwirtschaft hinkt der digitalen Transformation nach wie vor hinterher. Das zeigen die Ergebnisse der diesjährigen «Digital Real Estate»-Umfrage von pom+ und «Bauen digital Schweiz/buildingSMART Switzerland». Auf einer Skala von 1 bis 10 wird die aktuelle Digitalisierungsreife über den gesamten Markt mit 4,2 beurteilt, was einer Zunahme von 0,3 Punkten entspricht. «Im letzten Jahr haben insbesondere die Bewirtschafter und FM-Dienstleister punkto Digitalisierung zugelegt. Lösungen wie Mieterportale, die Einführung von digitalen Mieterakten, die Automatisierung des Vermietungsprozesses, aber auch neue Möglichkeiten im Gebäudebetrieb haben sicherlich zu dieser Verbesserung beigetragen. Am wenigsten weit in der Digitalisierung fortgeschritten sind die Eigentümer und Investoren», sagt Joachim Baldegger, Studienleiter bei pom+.

RENDITELIEGENSCHAFTEN IMMUN GEGEN CORONA

Die Kennzahlen und Fakten aus dem aktualisierten IAZI Swiss Property Benchmark zeigen erstmals den Einfluss von Corona auf die Geschäftsabschlüsse der Schweizer Immobilieneigentümer. Für Schweizer Immobiliendirektanlagen ist die Performance per Ende 2020 weniger hoch ausgefallen als im Vorjahr. Sie beträgt per Ende 2020 5,8% (Vorjahr: 6,2%). Bei Geschäftsliegenschaften ist dieser Effekt mit 4,5% (5,2%) am deutlichsten ausgefallen, während die Performance bei Wohnliegenschaften 6,7% (7,1%) und bei gemischt genutzten Liegenschaften 6,0% (6,2%) beträgt. Viele Eigentümer holen nun die Investitionen nach, die sie im letzten Jahr aufgeschoben hatten. Insgesamt wurden 2020 25% mehr Renditeliegenschaften saniert als im Vorjahr. Besonders bei Geschäftsliegenschaften sind die Investitionen stark angestiegen.

VERLEIHUNG DER IAZI-AWARDS

Dieses Jahr verleiht IAZI zum siebten Mal die IAZI Real Estate Investment Awards. Das beste Immobilienportfoliomanagement wird anhand von acht Kennzahlen aus dem IAZI Swiss Property Benchmark mit einer Auszeichnung gewürdigt. Die Awards werden in neun verschiedenen Kategorien verliehen. Teilnahmeberichtet sind alle Investoren, die über ein Immobilienportfolio von mehr als 20 Liegenschaften und einem Marktwert von über 100 Mio. CHF verfügen. Die Preisträger sind: Best Swiss German Properties: Zurich Invest; Best Latin Switzerland Properties: Vaudoise Assurances; Best Investment Manager Romandie: La Foncière; Best Residential Properties: BVK; Best Commercial Properties: Swiss Life Asset Managers TPAM; Best Insurance Company Portfolio: Zurich Invest; Best Pension Fund Portfolio: PK GR; Best Investment Fund: UBS Anfos; Best Newcomer: Implenia.

kehrt. Gleichwohl dürfte sich die Auftragslage im Hochbau allmählich verschlechtern, nahmen doch die geplanten Bauausgaben gemäss Baubewilligungen 2020 um 5,6% ab. Gleichzeitig drohen Projektstwierungen aufgrund finanzieller Engpässe bei Bauherren (z. B. SBB) oder wegen des sich abzeichnenden Nachfragerückgangs bei Büro- und Verkaufsflächen. Insgesamt dürften sich die Umsätze des Bauhauptgewerbes 2021 zwar um 1,5% erholen, aber wohl dennoch unter der Schwelle von 20 Mrd. CHF bleiben.

HYPOTHEKAR-KOSTEN SINKEN WEITER

Nach Angaben des aktuellen Immobilienmarktberichts der Credit Suisse sind die durchschnittlichen Kosten laufender Hypotheken für Wohneigentümer 2020 nochmals um 238 CHF pro Jahr gesunken und liegen gegenwärtig auf einem Tiefststand von 4684 CHF. Im Vergleich zu 2008 fallen die Hypothekarzinskosten mittlerweile um jährlich 5279 CHF tiefer aus (-53%). Die tiefen Zinskosten äussern sich in sehr niedrigen effektiven Tragbarkeitskosten für Neuerwerber. Diese entsprechen beim Erwerb einer neuen Eigentumswohnung 15,1% und beim Erwerb eines neuen Einfamilienhauses 21,8% eines mittleren Haushaltseinkommens (bei 80% Fremdfinanzierung).

BAU MIT UMSATZPLUS ERWARTET

Nach einem schwierigen Jahr 2020, in dem ein Umsatzrückgang von 5,8% verzeichnet worden ist, setzt der Bauindex im 1. Quartal 2021 seine Erholungstendenz fort. Die saisonbereinigten Umsätze des Bauhauptgewerbes dürften 2,7% höher als im Vorquartal ausfallen. Trotz einem Rückgang der Auftragseingänge lagen die Arbeitsvorräte per Jahresende im Hochbau 2,5% über dem Vorjahresniveau. In Erwartung einer wirtschaftlichen Erholung im weiteren Jahresverlauf ist seitens der Bauherren eine gewisse Zuversicht zurückge-

ANZEIGE

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

BIRSIGSTRASSE 2
CH-4054 BASEL
+41 (0)61-336-3060
WWW.HIC-BASEL.CH
INFO@HIC-BASEL.CH

REKORDZUBAU BEI PHOTOVOLTAIK

Swissolar, der Schweizerische Fachverband für Sonnenenergie, geht für das Jahr 2020 von einem Rekordzubau bei Photovoltaikanlagen aus. Gegenüber dem Vorjahr lag das Wachstum bei mindestens 30%. Doch zur Erreichung der klima- und energiepolitischen Ziele der Schweiz muss der Zubau in den nächsten Jahren um den Faktor 4 gesteigert werden. Um dies zu erreichen, braucht es Anpassungen bei der Förderung, die Pflicht zur Eigenstromnutzung bei Neubauten und raumplanerische Vereinfachungen für Freiflächenanlagen, insbesondere auf Infrastrukturen.

UNTERNEHMEN

CS UND CSL SCHLIESSEN PARTNERSCHAFT

CSL Immobilien geht mit Credit Suisse Asset Management eine Partnerschaft ein und übernimmt per 1. Januar 2022 die Bewirtschaftung eines grösseren Immobilienportfolios in der Stadt Zürich. In den Jahren 2023 und 2024 ist die Übernahme weiterer Portfolios in anderen Regionen der Schweiz beabsichtigt. CSL Immobilien übernimmt bei diesen Portfolios ein umfassendes Aufgabenspektrum, das von der Mieterbetreuung und der Vermarktung bis zur Überwachung der Bausubstanz, zur Budgetierung auf Stufe Liegenschaften, zur Planung und Steuerung von Sanierungsprojekten sowie zur Führung des Facility-Managements reicht. CSL Immobilien wird für das Mandat eine massgeschneiderte Organisation aufbauen. Im Rahmen des erfreulichen strategischen Wachstumschritts wird sich die Mitarbeiterzahl auf rund 100 Personen verdoppeln.

AVOBIS KAUFT VERIT

Die Avobis Group AG wird Eigentümerin der Verit Immobilien AG. Sie übernimmt deren Standorte und die Mitarbeitenden und wird das Unternehmen mit dem bestehenden Namen weiterführen. Die operative Leitung der Verit Immobilien wird durch Michel Hafner wahrgenommen, weiterhin Mitglied der Geschäftsleitung der Verit Immobilien, Leiter des Bereichs Bewirtschaftung sowie neu zusätzlich des Bereichs Immobilien-Rechnungswesen. Er wird an die beiden Co-CEO der Avobis Group, Sandro Sulcis und Patrick Schmid, rapportieren. Das Mandat von Richard Hunziker, seit Februar 2020 CEO a. i. der Verit Immobilien, war von Anfang an zeitlich begrenzt. Er gibt diese Aufgabe ab, um sich wieder vermehrt seinen Verwaltungsratsmandaten zu widmen. Während einer Übergangsfrist bleibt er der Verit Immobilien als Integrationsmanager und Verwaltungsrat verbunden.

SOLIDES ERGEBNIS DER ZUG ESTATES

Im Geschäftsjahr 2020 resultierte bei Zug Estates ein Konzernergebnis von 32,3 Mio. CHF. Dieses lag 43,7 Mio. CHF unter dem Vorjahresergebnis von 76,0 Mio. CHF, das neben deutlichen positiven Neubewertungseffekten auch diverse Sondereffekte im Umfang von

QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum Software

Die Sammelstiftung Vita investiert 100 Mio. CHF in drei weitere Projekte für altersgerechten und bezahlbaren Wohnraum in Wetzikon, St. Gallen und Winterthur. (BILD: ZVG)



21,3 Mio. CHF enthalten hatte. Trotz der weiteren Stärkung des Segments Immobilien resultierte – bedingt durch die negative Ergebnisentwicklung im Segment Hotel & Gastronomie – ein gegenüber dem Vorjahr tieferes Konzernergebnis ohne Neubewertung und Sondereffekte von 25,9 Mio. CHF (Vorjahr: 31,4 Mio. CHF). Die volle Periodenwirksamkeit von Mietverträgen sowie einzelne Erstvermietungen erhöhten den Liegenschaftenertrag um 6,1% von 54,5 Mio. CHF auf 57,8 Mio. CHF. Darin enthalten sind Mietzinsverluste von 0,7 Mio. CHF, die im Zusammenhang mit dem behördlich verordneten Lockdown zur Eindämmung der Covid-19-Pandemie stehen. Der Marktwert des Portfolios erhöhte sich um 1,5% von 1,63 auf 1,65 Mrd. CHF.

INVESTIS ERWIRBT SEA LAB

Die Investis Holding SA baut ihr Segment Real Estate Services weiter aus und erwirbt per 18. März 2021 die SEA Lab – Safety and Environmental Analysis SA. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Biel und einer Zweigniederlassung in Zürich wurde 2019 gegründet und beschäftigt 13 Mitarbeitende. Die Firma erwirtschaftete 2020 einen Jahresumsatz von 2 Mio. CHF. Über die Höhe des Kaufpreises wurde Stillschweigen vereinbart. SEA Lab SA ist spezialisiert im Nachweis von Asbest und wird weiterhin an den bisherigen Standorten und unter ihrem angestammten Namen tätig sein. Alle Mitarbeitenden werden übernommen.

REBRANDING VON HOMEGATE

Homegate feiert das 20-jährige Jubiläum und bekommt ein Rebranding. Ab sofort erscheint Homegate in komplett neuem Look. Mit einem modernen und dynamischen Auftritt sollen auch optisch die Innovationen der letzten Jahre auf der Plattform widerspiegelt werden. Gleichzeitig wird eine neue Branding-Kampagne unter dem Titel «Lass dich finden» lanciert.



SALE-AND-LEASE-BACK BEI PICTET

Die Banque Pictet & Cie hat ihren prestigeträchtigen globalen Hauptsitz im Genfer Stadtteil Acacias an Deka Immobilien Fonds verkauft und gleichzeitig langfristig zurückgemietet. Das Gebäude umfasst rund 38 000 m², hauptsächlich Bürofläche. JLL agierte als Finanz- und Transaktionsberater der Verkäuferin Banque Pictet & Cie.

SIEMENS-CAMPUS WIRD 2023 KLIMANEUTRAL

Bereits im Jahr 2023 wird der Siemens-Campus in Zug, der grösste Schweizer Standort des Unternehmens, die Klimaneutralität erreichen. Im Mai 2021 startet die umfassende Sanierung des Bestandsgebäudes Theilerstrasse 1c, welche rund zwei Jahre dauert. Das Investitionsvolumen beträgt rund 70 Mio. CHF.

HIAG ERWEITERT PORTFOLIO

Hiag hat im Rahmen einer Sale-and-lease-back-Transaktion vier Gewerbeliegenschaften an den drei Standorten Winterthur, Solothurn (Bild) und Reinach BL von der

BR Bauhandel AG erworben. Die BR Bauhandel AG bleibt mit ihren Marken Richner und Baubedarf an allen drei Standorten langfristige Mieterin. Mit der Akquisition vergrössert Hiag die Entwicklungspipeline um rund 40 000 m² Nutzfläche. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.



GUTES JAHR FÜR FORTIMO

Die Fortimo Group AG erwirtschaftete 2020 einen Umsatz von 191 (2019: 167) Mio. CHF. Das Eigenkapital erhöhte sich per Ende 2020 auf 410 (344) Mio. CHF und die im Bestand der Fortimo gehaltenen Liegenschaften überschritten per Ende 2020 mit 1083 (851) Mio. CHF erstmals die Milliardengrenze. Ende März hat Fortimo mit 90 Mitarbeitenden neue Büroräumlichkeiten im firmeneigenen Neudorf-Center (Bild) im Osten von St. Gallen bezogen.



EWZ SETZT SICH KLIMAZIELE

Bis 2030 will der Energiedienstleister EWZ innovative Energielösungen für schweizweit 100 Immobilienprojekte realisiert und 100% klimaneutral betreiben. Nun sind erste Vorzeigeprojekte da. In Burgdorf BE wird derzeit das neue Quartier Fischermätteli (Bild) gebaut. EWZ realisiert für das Quartier ein integrales Konzept, das neben einer Wärme- und Stromversorgung aus erneuerbaren Energien wie der Areal-eigenen Photovoltaikanlage auch E-Mobilitäts-Ladestationen enthält. Bis heute hat EWZ in der Schweiz Energielösungen für komplexe Areal- und Grossprojekte sowie Energieverbunde für Quartiere und Gemeinden realisiert, die den CO₂-Ausstoss um jährlich rund 57 000 Tonnen vermindern. Hierzu gehören unter anderem das nachhaltige Stadtquartier Greencity in Zürich und die verschiedenen See-wasserverbunde rund um das Zürichsee-Becken.



PROJEKTE

HIAG STELLT PLÄNE FÜR ROHNER-FABRIK VOR

Die Hiag AG hat ihre Pläne für das Areal der ehemaligen Rohner-Fabrik in Pratteln vorgestellt. Die Basler Büros Buchner Bründler Architekten sind zusammen mit Berchtold Lenzin Landschaftsarchitekten siegreich aus einem Studienauftrag hervorgegangen.

Geplant ist ein gemischt genutzter Ortsteil mit bis zu 400 Wohnungen sowie Gewerbe- und Bürobauten für rund 500 Arbeitsplätze. Dazu sagt Marco Feusi, CEO der Hiag Immobilien Holding AG: «Seit November 2020 ist das Areal chemiefrei, der Rückbau wird im September abgeschlossen sein. Wir wollen hier eine vielseitige, nachhaltige Entwicklung initiieren und das Areal neu positionieren.»



VITA INVESTIERT IN WOHNEN IM ALTER

Die Sammelstiftung Vita investiert 100 Mio. CHF in drei weitere Projekte für altersgerechten und bezahlbaren Wohnraum in Wetzikon, St. Gallen und Winterthur. In Zusammenarbeit mit der gemeinnützigen Domum-Wohnbau-Genossenschaft entstehen neun Mehrfamilienhäuser mit 121 Wohnungen und zusätzlichen Unterstützungsleistungen. Das Wohn- und Betriebskonzept fokussiert auf die Zielgruppe der jüngeren Senioren und Seniorinnen ab 60 Jahren im Mieter-Mix mit jüngeren Single- und Familienhaushalten. Die Mehrfamilienhäuser in Wetzikon sind voraussichtlich ab Oktober 2021 bezugsbereit, jene in St. Gallen ab September 2022 und jene in Winterthur ab Dezember 2023.



PERSONEN

VERÄNDERUNG IM VERWALTUNGSRAT VON HIAG

Der Verwaltungsrat der Hiag Immobilien Holding AG wird der ordentlichen Generalversammlung vom 22. April 2021 die Zuwahl von Christian Wiesendanger in den Verwaltungsrat vorschlagen. Walter Jakob, Vizepräsident des Verwaltungsrats und Lead Director, steht nach Erreichen der Altersgrenze an der kommenden Generalversammlung nicht mehr für eine Wiederwahl zur Verfügung. Christian Wiesendanger (*1964) ist ein erfahrener Finanzspezialist. Als Mitglied der Divisionsleitung von UBS Wealth Management hat er lange Jahre das Schweizer Geschäft und den globalen Finanzproduktebereich geleitet.

NEUE GESCHÄFTSLEITUNG DES CUREM

Im vergangenen Herbst wurde das CUREM mit der Anbindung an das Team von Dr. Benjamin Wilding, Geschäftsleiter des Instituts für Banking und Finance für den Bereich «Lehre und Weiterbildung» noch besser in die Universität Zürich integriert. In der Zwischenzeit konnte auch die neue Geschäftsführung des CUREM aufgestellt werden. Neu werden Leta Bolli, Studiengangleiterin des MAS Real Estate, und Alice Holenstein, bisherige stellvertretende Geschäftsführerin, die Co-Leitung übernehmen.

Zeit für's Wesentliche – Ihre Kunden.

Klare und effiziente Immobilien-Reportings - Kundenbindung durch Vertrauen und Transparenz.



Wir verwandeln die Rohdaten aus Ihrer Immobilienbuchhaltung in klare, einfache Immobilien- und Portfolio-Auswertungen. Entwerfen Sie massgeschneiderte Berichte ganz nach Ihren Bedürfnissen und informieren Sie Ihre Kunden regelmässig mit automatischen Reports.

Wir freuen uns mit Ihnen Erfolgsgeschichten zu schreiben - nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

info@reamis.ch | 052 620 12 20 | www.reamis.ch

reamis
Zeit für's Wesentliche



Neben der Studiengangsleitung für den MAS in Real Estate wird Leta Bolli (links oben) zusätzlich den Bereich Finanzen übernehmen. Alice Hollenstein (links) wird nebst der Studiengangsleitung des CAS in Urban Management und den Kompaktkursen für die Bereiche Marketing und Business Development zuständig sein.

VERSTÄRKUNG FÜR STIFTUNG BAUKULTUR SCHWEIZ

Die im Frühjahr 2020 gegründete Stiftung Baukultur Schweiz baut ihr Angebot aus und geht neue Kooperationen ein. Im Fokus steht dabei das Ziel der Stiftung, eine Plattform für Akteure im Bereich Baukultur zu schaffen. Aita Flury übernimmt per Anfang Juni 2021 die fachliche Betreuung der Projekte der Stiftung. Dies hat der Stiftungsrat am 11. März 2021 einstimmig beschlossen. Aita Flury ist Architektin ETH SIA BSA und leitet ein eigenes Architekturbüro in Zürich.

FÜHRUNGSWECHSEL BEI REGIMO ST. GALLEN

Während 30 Jahren hat Richard Sutter die Regimo St. Gallen AG als Geschäftsführer geleitet. Nun übergibt er seine Aufgaben in jüngere Hände. Per 1. April 2021 übernimmt Silvan Wick die Leitung. Er kennt die Regimo St. Gallen bestens, arbeitete er doch schon von 2005 bis 2011 für sie und vor seinem Wechsel war er bei einem Schwes-

ANZEIGE



**«Meine Box erbringt
Höchstleistungen.»**

Tom Lüthi, Motorradrennfahrer

Sind Sie bereit für die Mobilität von morgen? NeoVac E-Mobility ist die neue intelligente Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge. Sie garantiert maximale Leistung auf allen Ladestationen, ohne den Hausanschluss zu überlasten.

www.neovac.ch/e-mobility

HOME OF METERING **NeoVac**

terunternehmen, der Regimo Zürich AG als Teamleiter Wohnliegenschaften tätig. Seit April 2020 ist er zurück in St. Gallen, wo er Immobilienportefolios bewirtschaftet und sich bei der Einführung eines neuen Informatiksystems engagierte.



MV INVEST ERWEITERT VERWALTUNGSRAT

Infolge des weiter fortschreitenden organischen Wachstums der Gesellschaft erweitert MV Invest den Verwaltungsrat mit Erhard Lee und Stephan Keller. Durch die Zugänge erhofft sich die Gesellschaft, ihre Position als innovative und dynamische Beratungsgesellschaft für direkte und indirekte Schweizer Immobilienanlagen weiter zu festigen. Erhard Lee (rechts oben) gründete 2001 als Alleininhaber

die AMG Analysen & Anlagen AG und ist seit 2013 zudem Verwaltungsratspräsident der AMG Fondsverwaltung AG. Stephan Keller (rechts unten) berät und vertritt seit über 18 Jahren Unternehmen in gesellschaftsrechtlichen sowie baurechtlichen Bereichen. Als Rechtsanwalt leitet er die eigene Anwaltskanzlei Keller Rechtsanwälte in Zürich. Zusammen mit seinem Zwillingbruder ist er zudem Inhaber eines in der 5. Generation tätigen Familienkonzerns der Bauindustrie.



ANZEIGE



Der Bildungsanlass für Profis
der Immobilien-Bewirtschaftung

13. & 14.9.2021
Hotel Paxmontana
Flüeli-Ranft OW



Praxis der Immobilien-Bewirtschaftung

Referate & Workshops: Trends am Mietwohnungsmarkt / Erkenntnisse aus den Marktplatzdaten / Leerstandsdiagnose / «Big Data»: Fakten statt Bauchgefühl / Mietrecht / ZPO / Werkeigentümer- und Bauherrenhaftung

Preis Mitglieder/Nichtmitglieder: CHF 990.- / 1 100.-

Mit freundlicher Unterstützung:  homegate.ch

Jetzt mehr erfahren & anmelden: www.svit.ch/campus

NEUE ENTSCHEIDE IM MIETRECHT

Das Bundesgericht hat eine offene Frage hinsichtlich eines Mietzinsherabsetzungsbegehrens bei indexierten Mietzinsen geklärt. In zwei weiteren Entscheiden hat sich das Gericht vertieft mit dem Anspruch auf Entschädigung im Zusammenhang mit Mieterausbauten auseinandergesetzt.

TEXT – CHARLES GSCHWIND*



Wenn der Mieter bei Mietende eigenhändig Mieterausbauten entfernt, bedarf es vorher genauer Abklärungen.

BILD: 123RF.COM

I. ENTSCHEID SOLL DER GESENKTE MIETZINS NOCHMALS SINKEN?

Die Mieter B. und C. (Beklagte) mieteten ab Dezember 2013 eine 4-Zimmer-Wohnung im Kanton Waadt für eine anfängliche fixe Laufzeit von fünf Jahren. Der Mietvertrag mit dem Vermieter A. (Kläger) sah eine stillschweigende Verlängerung der Mietdauer um jeweils weitere fünf Jahre unter Vorbehalt einer Kündigung des Mietvertrages mit einer dreimonatigen Frist auf den nächstmöglichen Kündigungstermin vor.

Die vereinbarte monatliche Nettomiete betrug 2550 CHF. Im Mietvertrag wurden die Kriterien für die Anpassung des Mietzinses ausführlich geregelt. Dabei wurde ausschliesslich auf den Landesindex der Konsumentenpreise (LIK) ver-

wiesen; der Referenzzinssatz wurde demgegenüber nicht berücksichtigt. Mithin handelt es sich um einen sogenannten indexierten Mietzins. In den ergänzenden Bestimmungen war vorgesehen, dass der Mietzins mit einer einmonatigen Kündigungsfrist im Verhältnis zur Veränderung des LIK geändert werden kann, wobei eine solche Änderung einmal im Jahr zulässig ist. Aufgrund der deflationären Phase der letzten Jahre wurde den Mietern sodann bereits eine geringfügige Mietzinsreduktion gewährt.

Kurz vor Ablauf der fünfjährigen Mietdauer stellten die Mieter ein Mietzinsherabsetzungsbegehren im Hinblick auf eine Verlängerung des bestehenden Mietvertrages. Die Vorinstanzen des Kantons Waadt hatten die Mieter in ihrem Begehren noch geschützt. Die Herabsetzung habe unabhängig des LIK zu erfolgen und sei auf Grundlage der Nettorendite des Vermieters zu berechnen. Damit wendeten die Vorinstanzen die absolute Methode zur Festlegung des Mietzinses an. Die Gerichte führten an, dass nur bei fixen Mietzinsen eine Anpassung anhand der relativen Methode vorgeschrieben sei, woraufhin der Vermieter die Angelegenheit an das Bundesgericht weiterzog.

ANPASSUNGSMETHODEN BEI MIETVERTRÄGEN

Das Bundesgericht folgte der Argumentation der kantonalen Vorinstanzen nicht. Es sah sich mit einer bisher ungeklärten Rechtsfrage konfrontiert: Kann bei einem indexierten Mietvertrag für den folgenden Zeitraum eine Herabsetzung verlangt werden, basierend auf der Begründung, dass der ursprünglich vereinbarte Mietzins im Verhältnis zum Nettoertrag übersetzt sei? Eine solche Herabsetzung müsste entsprechend aufgrund Berechnungen der absoluten Methode erfolgen.

Die absolute Methode besagt, dass ein Anfangsmietzins unabhängig von der Höhe des vom Vormieter bezahlten Zinses festgelegt wird. Absolute Anpassungskriterien bilden dabei die Nettorendite und die ortsübliche Vergleichsmiete. Die Berechnung der Nettorendite wurde, wie bereits erwähnt, erst kürzlich zugunsten der Vermieter an den neuen wirtschaftlichen Realitäten im Niedrigzinsumfeld angepasst.

Die relative Methode geht hingegen von der letzten Mietzinsfestsetzung aus und untersucht, wie sich die Einflussfaktoren seither verändert haben. Die wichtigsten relativen Kriterien sind dabei

wertvermehrnde Investitionen und die Anpassung an der Kostenstruktur (Hypothekarzins, Unterhaltskosten und Gebühren) sowie den Teuerungsausgleich auf dem investierten Kapital.

NUR NOCH ANPASSUNG AUFGRUND DER RELATIVEN METHODE

Weder der Vermieter noch der Mieter können sich indessen auf die absolute Methode berufen, um die Erhöhung respektive Herabsetzung des Mietzinses zu begründen. Das Gericht verwies dabei auch auf einen früheren Leitentscheid, in welchem es die absolute Vergleichsmethode zugelassen hatte. Dies betraf aber hauptsächlich neue, hochpreisige Wohnungen, bei denen der Vermieter aufgrund der Marktlage die zulässige Bruttorendite nicht erwirtschaften konnte. Aufgrund

dessen sei es in einer solchen Konstellation gerechtfertigt, die Anwendung der absoluten Methode zuzulassen, um die Bruttorendite zu decken.

Bei indexierten Mietzinsen trifft dies aber nicht zu, da der Zweck und die Ausgestaltung der Indexierungsklausel anders sei als bei gestaffelten Mietzinsen. Da der Mieter zu Beginn eines indexierten Mietverhältnisses den Anfangsmietzins unter Berufung auf die absolute Methode und die übermässige Nettoendite anfechten kann, käme es einer Umgehung der Frist und den Voraussetzungen für die Anfechtung des Anfangsmietzinses nach Art. 270 OR gleich, wenn man ihm die Möglichkeit einräumt, dies nach Ablauf der anfänglichen Mindestmietdauer von fünf Jahren oder sogar bei jeder neuen stillschweigenden Verlängerung erneut zu tun. Eine solche Anfechtung würde dann nicht nur mehrere Jahre nach Abschluss des Mietvertrages erfolgen, sondern unterläge auch nicht den sonstigen Anforderungen einer solchen Anfechtung.

Aus diesem Grund müsse es dem Mieter verwehrt sein, sich auf die absolute Me-

thode zur Begründung einer Mietzinsherabsetzung nach Ablauf der ursprünglichen Laufzeit zu berufen. Wenn der Mieter die vereinbarte Anfangsmiete anfechten wolle, könne er dies innerhalb von 30 Tagen nach Erhalt des Mietobjekts tun.

BGER 4A_86/2020 VOM 5. JANUAR 2021, ZUR PUBLIKATION VORGESEHEN.

II. ENTSCHEID MEINS WIRD DEINS?

Die weiteren Entscheide betreffen Entschädigungen bei Mieterausbauten. Vorliegend zog der Mieter im Dezember 2009 aus der Wohnung, welche er zuvor im Rohbauzustand übernommen hatte. Infolgedessen führte er einige Renovationsarbeiten durch. Beim Auszug baute er dabei die Möbel und ▶

ANZEIGE

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

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

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

The logo for eXtenso features the word "eXtenso" in a white, lowercase, sans-serif font. A prominent, thick, magenta-colored swoosh underline starts under the 'e' and curves upwards and to the right, ending under the 'o'.

eXtenso IT-Services AG

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



PEUGEOT
PROFESSIONAL

DER NEUE e-EXPERT

Full electric

bis zu 330 km Reichweite (WLTP)*
in 30 Minuten zu 80% aufladen** - Nutzlastgewicht: bis zu 1199 kg

* WLTP-Zyklus, Standard 2019, entspricht 300 km WLTP. ** An öffentlichen 100-kW-Ladestationen.



INTERNATIONAL VAN OF THE YEAR 2021

den grössten Teil der Einrichtung ab und nahm sie mit. Er beschädigte auch einige der Einrichtungsgegenstände. Der Vermieter erstattete Strafanzeige gegen den Mieter, woraufhin dieser wegen Sachbeschädigung verurteilt wurde. Zivilrechtlich klagte der Vermieter namentlich auf Schadensersatz und Mietzinsausfall. Der Mieter erhob Widerklage und verlangte eine Entschädigung aufgrund der von ihm getätigten Renovationsarbeiten.

TROTZ SACHBESCHÄDIGUNG EINE ENTSCHÄDIGUNG GESCHULDET

Gemäss Art. 260a Abs. 3 OR hat der Mieter Anspruch auf Entschädigung für Mieterausbauten, sofern diese zu einem «erheblichen Mehrwert» des Mietobjekts führen. Da sich die Räumlichkeiten im Rohzustand befanden, setzte die Entschädigung des Mieters voraus, dass er nicht bereits in den Genuss einer anderen Form der Entschädigung, wie z. B. einer Mietzinsreduktion, gekommen war. Da dies nicht der Fall war, konnte der Mieter berechtigterweise Schadensersatz verlangen oder bei Nichtzahlung die Einbauten zurücknehmen, sofern er die Mietsache nicht beschädigt.

Der Mieter argumentierte vergebens, dass er als gutgläubiger Besitzer ein Wegnahmerecht habe, um die Mieterausbauten zu entfernen. Solange er aber mit dem Vermieter in einem besonderen Rechtsverhältnis steht, kann sich der Mieter nicht auf den Besitzschutz berufen. Das Gericht hielt zudem fest, dass die vom Mieter vorgenommenen Verbesserungen und Bauten gemäss dem sachenrechtlichen Akzessionsprinzip zu einem integralen Bestandteil des Mietobjekts geworden seien. Es sei unstrittig, dass der Mieter die vorgenommenen Mieterausbauten an Ort und Stelle hätte belassen müssen; im Gegenzug hätte ihm der Vermieter jedoch eine Entschädigung für den Mehrwert entrichten müssen.

Die Vorinstanzen waren noch zum Schluss gekommen, dass auf eine solche Entschädigung gänzlich verzichtet werden könne. Bei der Festlegung der Entschädigung haben die Richter einen grossen Ermessensspielraum und orientieren sich nicht nur an der verbleibenden Wertsteigerung. Sie kann sich auch nach Kriterien richten wie dem reduzierten Mietzins, von

welcher der Mieter im Gegenzug für die Arbeiten profitiert hat oder der (ersparten) Mietzinserhöhung, welche er hätte zahlen müssen, wenn die Arbeiten vom Vermieter durchgeführt worden wären.

Schliesslich wurde aber auch die Verpflichtung des Mieters zur Zahlung des Mietausfalls durch das Bundesgericht bestätigt. Durch die unsachgemässe Entfernung verschiedener Einrichtungsgegenstände und die Beschädigung anderer zurückgelassener Gegenstände war die Wohnung für eine gewisse Zeit nicht mehr vermietbar.

AUCH KOSTSPIELIGE BAUTEN UNTERLIEGEN DER WIEDERHERSTELLUNGSPFLICHT

Die Gerichte aus dem Kanton Zürich mussten sich wiederum mit einer Vertragsauslegung befassen. Das Bundesgericht bestätigte dabei die Auffassungen der Vorinstanzen über Bestimmungen in einem Mietvertrag und deren Zusatzvereinbarung. Konkret konnte der Vermieter dadurch nach Ende des Mietverhältnisses die Beseitigung der Mieterbauten verlangen oder ansonsten diese bei Verzicht auf die Beseitigung entschädigungslos in das Eigentum des Vermieters übergangen. Die Mieter verlangten vergebens einen Anspruch auf Entschädigung aufgrund der Mieterausbauten.

Die Regelung in Art. 260a Abs. 3 OR ist dispositiver Natur, sodass der Mieter auch auf eine Entschädigung verzichten kann. Der Mieter kann auch gültig im Voraus auf eine Entschädigung verzichten. Fraglich war, ob die schriftlich vereinbarte und damit formgültig stipulierte Pflicht zur Wiederherstellung auch die streitgegenständliche Baute umfasse. Vorliegend betraf es die Einrichtung für den Betrieb eines Schnellimbisstandes. Zwar war im Mietvertrag nur von «Veränderungen am Bodenbelag» und dem «Fahrnisbau» die



FÜR DIE BESEITUNGSPFLICHT DER MIETERAUSBAUTEN SPIELT DIE HÖHE DER VOM MIETER GETÄTIGTEN INVESTITIONEN KEINE ROLLE.

Rede. Der Mieter führte dann an, erfasst seien nur die im Vertrag erwähnten, kleineren Bauten (Fahrnisbauten), was die in der Zusatzvereinbarung genannten Beispiele verdeutlichten. In einer Regelung in dieser Zusatzvereinbarung hiess es aber ausdrücklich, die «Bauten und Installationen» des Mieters seien auf Verlangen des Vermieters zu beseitigen. Diese Formulierung könne vernünftigerweise nicht anders verstanden werden, als dass die Wiederherstellungspflicht des Mieters alle Mieterbauten betreffe. Warum sodann auch erst nachträglich erstellte Bauten davon ausgenommen sein sollten, sei nicht nachvollziehbar. Es habe also dem mutmasslichen Willen der Parteien entsprochen, dass der Mieter bei Mietende alle – somit auch nachträgliche – Bauten entfernen müsse bzw. dass diese ansonsten entschädigungslos in das Eigentum des Vermieters übergangen. Mit Unterschreiben des Mietvertrages hatte der Mieter dieser Klausel formgültig zugestimmt.

Die Vorinstanz lehnte es zurecht ab, allein aufgrund der hohen Investitionssumme (konkret ging es um rund eine halbe Million Franken) darauf zu schliessen, der Mietvertrag sei nachträglich in dem Sinn angepasst worden, dass die streitgegenständliche Baute von der Wiederherstellungspflicht ausgenommen sei. Daher bestätigte das Bundesgericht den entschädigungslosen Übergang der Mieterausbauten als rechters. ■

BGER 4A_305/2020 VOM 11. FEBRUAR 2021 UND BGER 4A_524/2020 VOM 19. JANUAR 2021

DER AUTOR BEDANKT SICH BEI PASCAL DORIER, PRAKTIKANT BEI BAKER MCKENZIE ZÜRICH, FÜR SEINE MITARBEIT.



*CHARLES GSCHWIND

Der Autor ist Rechtsanwalt bei Baker McKenzie in Zürich und auf Immobilientransaktionen und Gesellschaftsrecht spezialisiert.

VERORDNETES HOMEOFFICE SEIT EINEM JAHR

Die schnelle Ausbreitung von Covid-19 vor gut einem Jahr stellte unser Gesundheitssystem, unsere Wirtschaft und Gesellschaft auf den Prüfstand. Die Pandemie zwang viele ins Homeoffice – mit allen Vor- und Nachteilen.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

BILD: OLIA DANILEVICH

Der neue Arbeitsplatz in der Zeit von Homeoffice bringt bei vielen auch Verunsicherung.



HOMEOFFICE IST FÜR VIELE NEU

In den meisten Architekturbüros war bis zur Pandemie Homeoffice kein Standard. Für viele war also diese Arbeitsweise neu. Architekten, Bauplaner und Ingenieure leben vom kreativen Austausch. Alle mittleren und grösseren Projekte sind teambasiert angelegt und aufgebaut.

Dadurch ist die physische Präsenz für den Innovationsprozess in hohem Masse förderlich. Gute Konzepte forcieren ein physisches Miteinander, denn unser Verhalten basiert auf einem umfassenden inneren Erleben wie Wahrnehmen, Fühlen und Denken. Erst über den körperlichen Ausdruck synchronisieren sich Menschen und reagieren auf Änderungen. Das führt zu unbewussten Resonanzen, zu einem sich auch emotionalen Sicherfühlen. Die Gestaltung von Räumen und Bauten löst fast immer Handlungen und Emotionen aus. Für alle guten Architekten und Bauplaner bedeutet dies, aus einem soziokulturellen Zusammenhang zu entwerfen.

Eine Innenarchitekturstudentin im 4. Semester an der Hochschule für Technik & Architektur Luzern hat ihre ersten Erfahrungen aus dem Homeoffice im Mai 2020, also während des ersten Lockdown, wie folgt umschrieben: «Das Coronavirus hat eine enorme Auswirkung auf die Art, wie wir uns begegnen und wie wir das tägliche Leben meistern. Es stellt uns alle auf die Probe. Der Gedanke daran, dass mein Zuhause nun Ersatz für unser Atelier an der Fachhochschule sein soll, irritierte mich zu Beginn des Lockdown. Die Sehnsucht nach Gruppendiskussionen vor unseren Panels, nach Farbenmischen im Farbraum und das Anstossen nach einem langen Tag in der Campusbar wächst von Tag zu Tag.»

► EIN JAHR COVID-19-PANDEMIE

Es sind herausfordernde Zeiten für uns alle. Die Pandemie traf ab Ende Februar 2020 unsere Gesellschaft weitgehend unvorbereitet. Sie zwang uns, langjährig gewachsene Strukturen total neu zu überdenken und in kürzester Zeit andere und ungewohnte Wege zu gehen. Die Bewohner unseres Landes, die sich demokratische und stabile Verhältnisse gewohnt sind, verloren quasi über Nacht grundlegende Grund- und viele Freiheitsrechte.

Lockdown-Massnahmen und Kontaktbeschränkungen verunmöglichten vielen, nicht mehr wie gewohnt im Büro oder überhaupt zu arbeiten. Bundesbern verordnete beinahe schon totalitär: «Haltet euch voneinander fern!» Und: «Bleibt zu Hause!»

Viele haben in dieser nun bereits über ein Jahr andauernden, wenig erfreulichen Zeit erste oder ausgedehntere Erfahrungen mit dem Arbeiten aus dem Homeoffice gesammelt. Knapp vier Wochen nach dem zweiten, etwas sanfteren Lockdown in der Schweiz, am 18. Januar 2021, verordnete der Bundesrat die Homeoffice-Pflicht. Dies betraf in weiten Teilen auch Baudienstleister wie Architekten und Ingenieure sowie die Immobilienbranche. Selbst Betriebe und Unternehmen, denen bis Ende 2019 der Begriff «Homeoffice» ein Fremdwort war, mussten sich nun mit diesem Thema auseinandersetzen. Man kann es auch so interpretieren: die Umdeutung des Büros vom rein sachbezogenen Arbeitsort hin zu einem Ort sozialer Interaktion.

Seit rund einem Jahr ist Homeoffice ein fester Bestandteil unseres Geschäftsalltags geworden. In unseren drei Schwerpunkttiteln zum Thema Homeoffice zeigt sich, wie unterschiedlich die Meinungen dazu sind. Der SVIT Zürich möchte mit den «Empfehlungen zu Homeoffice in der Immobilienwirtschaft» die Verbandsmitglieder dabei unterstützen, ihre Wege aus dem Lockdown in die neue Realität zu definieren (Artikel S. 22). Der Architekt Christoph Ingenhoven sagt: «Homeoffice wird das Mittelmass

der Arbeit befördern. Das Aussergewöhnliche wird verunmöglicht, denn erst unser Austausch mit anderen schafft Raum für echte Kreativität.» (Artikel S. 36). Da viele Unternehmen aufgrund der Pandemie 2020 weniger Büroflächen nachgefragt haben, sind die Neuabschlüsse am Schweizer Büromarkt um 5,1% zurückgegangen, wie aus dem Marktindex der Fahrländer Partner AG hervorgeht (Seite 40). Wir wünschen Ihnen gute Unterhaltung beim Lesen.

HOME-
OFFICE

STARARCHITEKT: HOMEOFFICE BEFÖRDERT DAS MITTELMASS

Seit rund drei Jahren gehören die Büros des bekannten und berühmten deutschen Architekten Christoph Ingenhoven zu BKW Engineering, also zur Gruppe der Bernischen Kraftwerke BKW. Er ist das Gesicht des bei vielen bis heute umstrittenen neuen Bahnhofs Stuttgart 21 und der Letzte, der von Anfang an dabei war. Immerhin gewann das Team um den Düsseldorfer Architekten 1997 den Wettbewerb für den neuen Stuttgarter Hauptbahnhof. Ingenhoven hat weltweit viele Bauten realisiert und wurde oft ausgezeichnet. Er ist aber auch ein Vorreiter des nachhaltigen Bauens. Die Coronakrise bewegt den 60-Jährigen als inhaltliche und strukturelle Herausforderung. «Wir Architekten müssen über vieles neu nachdenken», sagt Ingenhoven. Der Rückzug ins Homeoffice ist seines Erachtens keine Lösung. «Homeoffice wird das Mittelmaß der Arbeit befördern. Nur für wenige arbeiten – ist es eine Dauer- oder Alleinlösung? Das Aussergewöhnliche wird vielmehr verunmöglicht, denn erst unser Austausch mit anderen schafft Raum für echte Kreativität.»

Nicht wenige fragen sich bereits seit einiger Zeit: Was geschieht nun nach der Krise? Oder: Muss man noch in der Stadt

wohnen, wenn man von Zuhause aus arbeitet? Verändert Covid-19 unser Arbeitsleben dauerhaft? Und schliesslich: Welchen Einfluss hat die Coronapandemie auf den Immobilienmarkt? Die Pandemie und deren Verlauf haben bislang gezeigt: Niemand kann auch bloss eine der vorgenannten Fragen ansatzweise zuverlässig beantworten. Für die NZZ stand vor einem halben Jahr fest, dass die Coronakrise den Büromarkt gleich doppelt getroffen habe: «Sie hat eine Rezession ausgelöst und der Arbeit von zu Hause aus Schub verliehen.»

BLICK IN DIE ZUKUNFT IST WIE KAFFEESEITZLESEN

Interessant ist nun eine Studie der Raiffeisen Bank vom Februar dieses Jahres. Sie kommt zum überraschenden Schluss, dass

die Verbannung ins Homeoffice und die Absichten von Firmen, ihre Büroflächen zu reduzieren, habe am Immobilienmarkt kaum Spuren hinterlassen. Das könne sich allerdings noch ändern, so die Studie. Damit habe der Immobilienmarkt atypisch auf die Entwicklungen im Dienstleistungssektor reagiert. Denn der langfristige Trend zum Homeoffice entwickelte sich vergangenes Jahr zu einer verordneten Flucht. Den Analysten falle es schwer, genaue Voraussagen darüber zu treffen, wie gross der Anteil der Beschäftigten im Homeoffice künftig sein werde, da die Firmen erst noch entsprechende Konzepte erstellen müssten. Trotzdem sei schon heute ziemlich klar, dass ein signifikanter Teil der Büroflächen nicht mehr benötigt werde. ■



***ANGELO
ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

Schmelzpunkt
> 1000 °C

Steinwolle von Flumroc.
**Brandschutz schafft
Sicherheit.**

www.flumroc.ch/1000grad

«ALLE WOLLEN RASCH WIEDER INS BÜRO»



Eigentlich wollten wir uns anfangs März für das Interview an einem Aussichtspunkt zwischen Luzern und Goldau treffen. Die Hoffnung auf Lockerungen der Einschränkungen machte dies zunichte. Wie gehen Sie mit der Pandemie und all seinen Zwangsrestriktionen um?

Sacha Fahrni: Es sind herausfordernde Zeiten für uns alle. Seit einem Jahr sind wir im Homeoffice mit der Folge, dass unsere beiden Büros nur minimal besetzt sind. Quasi über Nacht mussten wir vor 13 Monaten ein erstes Mal umstellen, was sehr gut gelang. Während der Lockerungsphase konnten wir zeitweise fast auf Normalbetrieb umstellen, bevor anfangs Jahr der Bundesrat wieder Homeoffice-Pflicht verordnete. Stabilität der einzelnen Persönlichkeit unserer Mitarbeitenden ist in solchen Ausnahmelagen enorm wichtig. Dazu gehört auch eine entsprechend sensible und starke Führung mit persönlicher Begleitung. Wichtig ist dabei, dass Positives und Zuversicht vermittelt wird. Die Leute müssen eine Perspektive haben. Man muss als Verantwortlicher dies auch vorleben. Und: Eine gewisse Gelassenheit in dieser Pandemiezeit hilft auch über vieles hinweg.

BIOGRAPHIE SACHA FAHRNI

(*1972) wuchs in Baden auf, studierte nach einer Hochbauzeichnerlehre zuerst an der HTL Brugg-Windisch danach an der ETH Zürich. Er erwarb an beiden Hochschulen das Diplom als Architekt HTL und Architekt ETH. Sacha Fahrni war in verschiedenen Büros tätig, unter anderem beim berühmten Engadiner Architekten Hans-Jörg Ruch. Seit 2006 hat er ein eigenes Büro in Luzern. Weiter ist Sacha Fahrni Dozent an der Bauschule Aarau und Mitglied in Baufachgremien.

Der Architekt und Dozent Sacha Fahrni im Gespräch über Homeoffice in der Architektur und in der Pandemie. Für den Luzerner ist dauerhaftes Arbeiten von zu Hause aus nicht erstrebenswert. TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Gerade in der Architektur, einem Beruf der viel Kreativität erfordert, ist das einsame Arbeiten im Homeoffice schwierig. Wie organisieren Sie Ihre Büros?

Wie schon erwähnt, mussten wir unsere Betriebe vor gut einem Jahr sehr rasch auf Homeoffice umstellen. Wir organisierten uns neu – über die zur Verfügung stehenden technischen Mittel. Im Bereich IT wurde massiv aufgerüstet, auch in Bezug auf Sicherheit. Wir haben für die Architektur geeignete Homeoffice-Plätze eingerichtet und über entsprechende Netze verbunden. Einige Mitarbeitende erhielten zu Hause einen optimierten oder neuen Homeoffice-Platz. Zudem haben wir frühzeitig auf offene Information, Transparenz und Kommunikation gesetzt. Dazu gehört, dass wir uns periodisch und gestaffelt, also physisch, in den Büros treffen und sehen. Dies ist besonders wichtig bei komplexen und grösseren Projekten, die durch Projektteams zu bearbeiten sind. Für den Fortbestand eines guten Büro- und Teamgeistes haben wir täglich eine virtuelle Kaffeezeit per Video mit der gesamten Belegschaft. Der direkte Sozialaustausch ist unerlässlich und bei allen ein grosses Bedürfnis. Denn es besteht die Gefahr der Isolation, wenn Mitarbeitende zu wenig betreut und allein über längere Zeiten zu Hause bleiben müssen.

Welche Massnahmen sind nötig, damit ein Homeoffice-Betrieb einwandfrei funktioniert?

Technisch: Zeitgerechte Grundausstattung mit einwandfreier und sicherer Vernetzung sowie neueste Sicherheitsvorkehrungen. Neue Laptops für unsere Angestellten waren erforderlich. Dies alles verursachte erhebliche Kosten. Zudem haben wir einen internen Chat eingerichtet, um eine gute Kommunikation zu erleichtern und zu fördern. Dann finden monatliche Teamgespräche statt, in denen auch nicht nur berufliche und geschäftliche Sachthemen zur Sprache kommen. Persönliche Ängste, Auftragsbestand und Zukunftsaussichten werden offen und ehrlich besprochen, was auch zur Jobsicherheit beiträgt.

Ist Homeoffice über längere Zeiten für kreative Dienstleistungsbetriebe wie Architekturbüros oder Designateliers erträglich?

Dass Homeoffice mit Einschränkungen bei uns in den zwei Architekturbüros möglich ist, das haben die vergangenen 13 Monate gezeigt. Es ist allerdings nicht die beste Form der Zusammenarbeit, weil Planungen und Entwicklungen disziplinenübergreifend ablaufen. Homeoffice ist besonders in kreativen

Phasen schwierig und daher wenig empfehlenswert: Architektur ist Teamarbeit! Der virtuellen Welt fehlt einfach das Zwischenmenschliche. Für gewisse Bereiche und Aufgaben können wir uns aber durchaus nach der Covid-19-Krise Homeoffice vorstellen. Die gleichen Erfahrungen und Erkenntnisse mache ich übrigens auch als Dozent an der Bauschule in Aarau. Sogar das Besprechen via Bildschirm auch klappt, es ist trotzdem eine andere Diskussion, wenn man sich physisch und direkt gegenüber sitzt.

In zwei Bereichen von Architektur und Immobilienbewirtschaftung ist Homeoffice kaum möglich: in der Bauleitung und bei der Lehrlingsausbildung. Wie gehen Sie damit um?

Richtig, für unsere Bauleiter ist Homeoffice nur zum Teil möglich. Wir spüren die Auswirkungen der Pandemie auf fast allen Baustellen. Die Bauleiter sind in dieser Zeit besonders gefordert und müssen flexibel sein. Die Auswirkungen der Pandemie auf die Bau- und Immobilienbranche spürt man in vielen Bereichen schon jetzt. Auch auf der Auftraggeberseite verlangsamen sich Prozesse, Abteilungen sind nicht besetzt, Entscheidungswege werden länger und komplizierter. Zum Thema Lehrlinge und Lehrlingsausbildung: Natürlich geht da Homeoffice gar nicht. Eine gute Vollbetreuung ist Pflicht und Voraussetzung für eine gute Ausbildung. Wir hatten Glück, dass wir im vergangenen Jahr keine Lehrtochter beziehungsweise keinen Lehrling hatten. Erst ab diesem Sommer erwarten wir wieder eine junge Person, der wir die Schönheiten dieses Bauberufes vermitteln dürfen. Bis dann hoffen wir alle, dass ein fast vollständiger Bürobetrieb möglich ist. Nach über einem Jahr ist unbestritten: Wir alle wollen wieder ins Büro zurück!

Welche Auswirkungen hat die Pandemie auf Ihre Projekte?

Zum Teil erhebliche Auswirkungen, die wir direkt zu spüren bekamen. Projekte der öffentlichen Hand

wurden verschoben oder sistiert. Ebenso wie einige Bauvorhaben von Privaten. Wir haben aber auch Gegenteiliges erlebt: Da wurden Projekte gerade wegen der jetzigen, angespannten Situation vorgezogen und realisiert, weil in vielen Bereichen der härtere Konkurrenzkampf zu besseren Konditionen führt. Je nach Situation müssen und mussten wir nach guten und pragmatischen Lösungen suchen. Das erfordert natürlich mehr und zusätzlichen Aufwand. Ich möchte noch auf einen wichtigen Umstand hinweisen, dessen Folgen erst langsam und später sichtbar werden. Die Akquisition neuer Aufträge ist faktisch zum Erliegen gekommen. Man kann fast niemand mehr treffen, keine Restaurants und Treffpunkte besuchen. Auch sämtliche Fachveranstaltungen und Kongresse finden nicht mehr statt. Auch diese Einschränkungen werden mittelfristig für einige Betriebe gravierende Folgen haben.

Wie beurteilen Sie die unmittelbare Zukunft und die Zeit nach der Pandemie?

Einen wichtigen Teilaspekt habe ich bereits am Ende der vorherigen Frage beantwortet. Ich bin trotzdem verhalten optimistisch. Die Baubranche und wir Architekten werden auch diese Krise bestehen. Die Pandemie zwang viele, die Idee von Homeoffice quasi über Nacht anzuwenden und umzusetzen. Dies hat der Digitalisierung nochmals einen grossen Schub gegeben und hat Prozesse beschleunigt. Die Coronakrise ist für uns aber auch ein Marschhalt – grundsätzlicher Art. Wir überdachten unsere Firmenstrategie: Wie können wir unsere Überzeugung für nachhaltiges Bauen noch besser vermitteln und umsetzen? Wie können wir das Kreislaufdenken im Bauwesen vorantreiben und die Planungs- und Realisierungsprozesse verbessern? Eine weitere interdisziplinäre Aufgabe, die wir nun ebenfalls konsequenter verfolgen, ist das integrale und gesamtheitliche Projektentwickeln. Dies wird angesichts der begrenzten Ressourcen und Flächen immer wichtiger.

“ ICH HOFFE NICHT, DASS COVID-19 UNSER ARBEITSLEBEN GRUNDSÄTZLICH STARK VERÄNDERT. “



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

DAS RUNDUM-PAKET FÜR EINE ERFOLGREICHE IMMOBILIENVERMARKTUNG

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

SWISS INTERACTIVE
the visual company

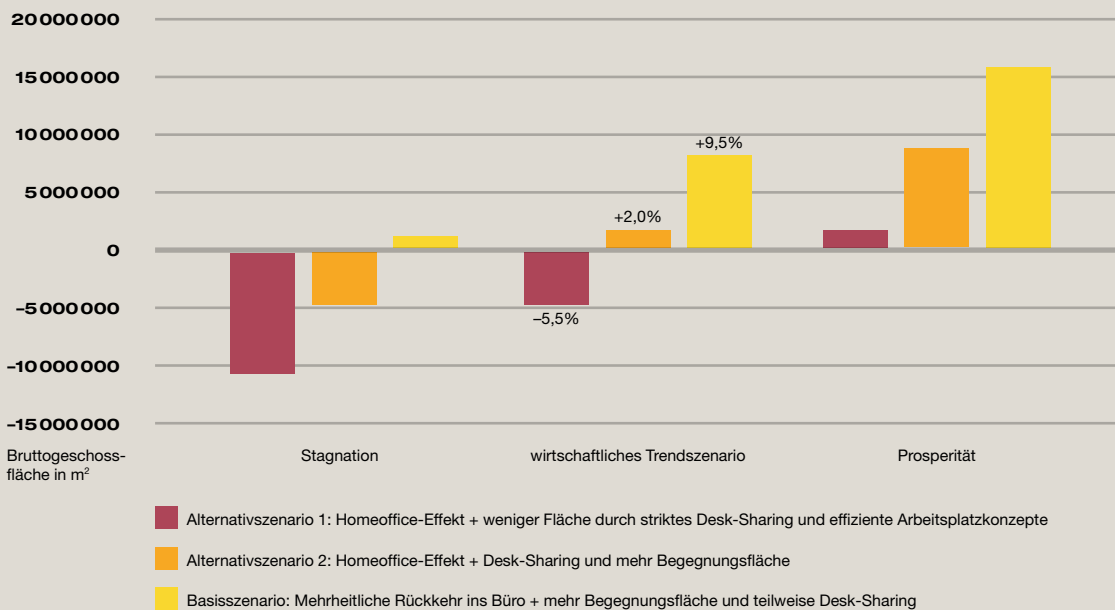
20 YEARS
2000 – 2020

WIE WEITER IM BÜROMARKT?

Trotz Homeoffice ist eine Zusatznachfrage nach Büroflächen langfristig möglich. Zusammen mit regionalen Überangeboten dürften die Veränderungen der Arbeitsorganisation aber bei den Bürohäusern die Spreu vom Weizen weiter trennen. **TEXT – PASCAL ZÜGER***

HOMEOFFICE-SZENARIEN: PROSPEKTIVE NACHFRAGE-ENTWICKLUNG NACH BÜROFLÄCHEN (2018–2035)

Quelle: Prospektivmodell FPRE



IN DEN LEERGANG GESCHALTET

Vornweg: Die Coronakrise hat sich im letzten Jahr noch nicht in steigenden Leerständen oder einer sinkenden Bürobeschäftigung bemerkbar gemacht. Ende 2020 lag die Beschäftigung der klassischen Büromarktbranchen dank der IT- und Immobilienbranche sogar 0,8% höher als vor Jahresfrist. Die Unterstützungsmassnahmen der öffentlichen Hand helfen hier natürlich. Die rezessionsverbundenen Unsicherheiten und die Prüfung einer möglichen Umstellung von Arbeitsmodellen führte dennoch dazu, dass viele Unternehmen bei der Flächenplanung und -expansion in den «Leergang» geschaltet haben.

In dieser gegenwärtigen Situation mit immer noch regional vorhandenem Überangebot erstaunt es kaum, dass die Vertragsmieten bei Neuabschlüssen im Schweizer Büromarkt im vergangenen Jahr um deutliche 5,1% zurückgingen, wie

der Marktmietenindex von FPRE zeigt. Am ausgeprägtesten war der Mietpreissrückgang in den Regionen Genfersee (-8,7%) und Zürich (-5,8%). Auch für 2021 rechnet FPRE mit weiter sinkenden Mieten im Büromarkt. Die fehlende Zusatznachfrage dürfte zusammen mit den auf den Markt kommenden Flächen dafür sorgen, dass sich der Rückgang fortsetzen und der Leerstand etwas zunehmen wird.

Doch wie wird es längerfristig weitergehen? Mit der fortschreitenden Durchimpfung der Bevölkerung und der damit verbundenen Rückkehr zur Normalität kann auf eine deutliche wirtschaftliche Erholung gehofft werden. Das dürfte dazu führen, dass der Büromarkt zumindest in der kurzen Frist mit einer Schramme davorkommt. Bedeutend schwieriger hingegen ist eine Vorhersage über das künftige Ausmass des Homeoffice und des damit einhergehenden Minderbedarfs an Büroflächen. Stichworte sind hier räumlich-zeitliche

Flexibilisierung der Arbeit und Desk-Sharing. Die entscheidende Frage wird sein, ob das zu erwartende langfristige Beschäftigungswachstum und die positiv wirkende Tertiärisierung solche negativen Effekte auf den Flächenbedarf zu kompensieren vermögen oder nicht.

BÜRO ALS ARBEITS- UND IDENTIFIKATIONSMITTELPUNKT

Während des Lockdown im Frühling 2020 hat schätzungsweise die Hälfte aller Schweizer Beschäftigten ganz oder teilweise im Homeoffice gearbeitet. Ein Jahr später dürfte die Zahl zwar etwas geringer sein, da eine gewisse Homeoffice-Müdigkeit eingesetzt hat, aber noch immer deutlich höher als vor Corona. Zum Vergleich: Im Jahr 2019 arbeitete in der Schweiz nur jeder vierte Beschäftigte teilweise und lediglich zwei Prozent der Beschäftigten überwiegend von zu Hause aus.

Es gibt gute Gründe zu erwarten, dass auch nach der Pandemie das Büro der Arbeits- und Identifikationsmittelpunkt der Firmen bleiben wird – auch wenn die Homeoffice-Pensen im Vergleich zur Vor-Corona-Zeit leicht ansteigen sollten. Bürofläche ist nicht nur eine – notabene eher kleinere – Kostenposition für Unternehmen, sondern ein Ort des Kundenkontakts.

ANZEIGE



Für die Mitarbeiter ist sie auch ein strukturierendes Element des Tagesablaufs und Ort der gelebten Firmenkultur. Die Spezialisierung der Schweizer Volkswirtschaft auf wissensintensive Tätigkeiten und die so wichtige Innovationstätigkeit ist auf einen regen, direkten, spontanen Austausch der Mitarbeiter angewiesen. Digitale Kommunikationsmittel können dies nicht vollständig ersetzen.

MEHR FLÄCHE FÜR INTERNEN AUSTAUSCH UND KUNDEN-KONTAKT

All dies benötigt genügend Begegnungsraum, welcher Identifikation stiften soll und sowohl kreatives als auch konzentriertes Schaffen ermöglicht. Dadurch entsteht Flächennachfrage, die zumindest für einen Teil der durch einen wachsenden Homeoffice-Anteil steigenden Anreize zur besseren Auslastung der Büroquadratmeter kompensieren dürfte.

Eine von FPRE im Herbst 2020 durchgeführte Umfrage zur zukünftigen Nutzung von Büroflächen zeigt, dass im Vergleich zur Vor-Corona-Zeit mehrheitlich eine leichte Erhöhung des Pensums in den eigenen vier Wänden zu erwarten ist, wobei das Ausmass von der Unternehmensgrösse und der Branche abhängig ist. Die Umfrageteilnehmer erwarten ebenfalls, dass ein erheblicher Teil der Firmen als Reaktion auf mehr Desk-Sharing ihre Flächen für den internen Austausch und den Kontakt mit Kunden vergrössern werden. Eine Reduktion des Flächenbedarfs ist somit nicht zwingend gegeben.

DREI SZENARIEN FÜR DIE LANGFRISTIGE BÜROFLÄCHEN-NACHFRAGE

FPRE hat in einem Szenario berechnet, wie stark eine Verbreitung von Home-

office die Zusatznachfrage nach Büroflächen bis ins Jahr 2035 verändern könnte (siehe Abbildung). Aufgrund der Vor- und Nachteile von höheren Homeoffice-Pensen dürfte – sofern das aktuelle Experiment abschliessend positiv bewertet wird – sich eine Mischform von Arbeiten im Büro und von unterwegs, zu Hause oder in Co-Working-Flächen ergeben. Im Basisszenario etabliert sich Homeoffice nicht in grossem Umfang, gleichzeitig verzichten viele Unternehmen auf ein umfassendes Desk-Sharing und stellen mehr Begegnungsflächen bereit, um die Mitarbeiter für das Büro zu motivieren. In diesem Fall würde der Büroflächenmarkt in der Schweiz bis ins Jahr 2035, unter Annahme des wirtschaftlichen Trendszenarios, um deutliche 9,5% wachsen (+8,1 Mio. m² Geschossfläche).

Anders sieht es im Alternativszenario 1 aus, in dem sich Homeoffice deutlich durchsetzt (Pensumerhöhung +15%) und die damit sinkende Präsenz im Büro vollständig durch Desk-Sharing und andere effiziente Arbeitsplatzkonzepte in Flächeneinsparungen umgemünzt werden. In diesem Fall würde im wirtschaftlichen Trendszenario der landesweite Flächenbedarf bis ins Jahr 2035 um 5,5% (-4,7 Mio. m² Geschossfläche) sinken. Lediglich bei einer prosperierenden Wirtschaftsentwicklung bestünde noch eine leichte Zusatznachfrage. FPRES geht jedoch davon aus, dass viele Betriebe, je nach Funktionalität ihrer Tätigkeit, zum einen kein – oder höchstens ein teilweises – Desk-Sharing umsetzen werden und zum anderen mehr Flächen für Austausch, Meetings und Kunden bie-

ten werden. Wenn diese weniger effizienten Arbeitsplatzkonzepte auf eine deutliche Steigerung des Homeoffice-Pensums treffen (Alternativszenario 2), wächst die Zusatznachfrage bis ins Jahr 2035 um 2,0% (+1,7 Mio. m² Geschossfläche). Dies wäre zwar ein positives Wachstum, aber deutlich weniger als im weiter oben erwähnten Basisszenario, wo sich Homeoffice nicht in grossem Umfang etablieren kann.

WACHSTUM IM BÜROMARKT WEITER MÖGLICH

Unter der Annahme, dass das Homeoffice-Pensum nur begrenzt ansteigt und viele Unternehmen auf ein umfassendes Desk-Sharing verzichten und genügend Begegnungsflächen bereitstellen, um die Mitarbeiter für das Büro zu motivieren, wird der Büroflächenmarkt weiterhin wachsen. Hinter diesen Schweizer Zahlen werden regional jedoch sehr unterschiedliche Entwicklungen zu erwarten sein. So ist etwa für die Stadt Zürich mit ihren wachstumsstarken Branchen und den vielen Unternehmensstandorten, welche auf einen regen Kundenaustausch und somit auf mehr Büropräsenz ausgerichtet sind, eine höhere Zusatznachfrage zu erwarten. Generell werden es insbesondere veraltete Bürogebäude an peripheren Lagen noch schwieriger haben. Aber auch in Zentren steigt bei zweitklassigen Lagen wie in Quartieren ausserhalb der zentralen Geschäftsgebiete der Anreiz für Umnutzungen. ■



*PASCAL ZÜGER

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

ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ



FH Zentralschweiz

Master of Advanced Studies

MAS Immobilienmanagement

Start 17. Lehrgang: 25. August 2021

Info-Anlässe: 11. Mai und 8. Juni 2021

IFZ Konferenz

**Real Estate Investment und
Asset Management**

Mittwoch, 5. Mai 2021

www.hslu.ch/immobilien, T +41 41 757 67 67, ifz@hslu.ch

«DIGITAL UND ANALOG SIND BEI UNS KEINE GEGENSÄTZE»

Das sagt Stefan Kästli, CEO von Huperty. Die Software-Firma bietet digitale Lösungen für Immobilienverwaltungen an – setzt dabei aber trotzdem auf persönlichen Kontakt und unterstützt auch bei analogen Abläufen. Gerade beim Thema Stockwerkeigentümer-Versammlungen sei dies essenziell. Wie er und sein Team digital und analog verbinden, erklärt Stefan Kästli im Interview.



Stefan Kästli

Stefan Kästli, Huperty steht für digitale Lösungen, und trotzdem betont Ihre Firma immer wieder den persönlichen Kontakt und analoge Durchführungen. Wieso?

Nun, das mag auf den ersten Blick etwas widersprüchlich klingen, aber: Wir bieten zwar ein digitales Tool, ermöglichen den Verwaltungen aber eine flexible Handhabung. Gerade Stockwerkeigentümer-Versammlungen werden gerne physisch durchgeführt. Und das soll auch so bleiben. Huperty unterstützt digital – zwingt aber nicht zu einer digitalen Durchführung. Uns ist es wichtig, dass sowohl Stockwerkeigentümer als auch Verwaltungen einen echten Mehrwert mit Huperty erhalten.

Bleiben wir beim Thema Stockwerkeigentümer-Versammlungen. Was unterscheidet Huperty von anderen digitalen Versammlungstools?

Einerseits unterstützen wir digitale und analoge Durchführungsarten. Andererseits arbeiten wir mit automatisierten Prozessen, welche die Effizienz massiv steigern und Fehlerquoten minimieren. Als Beispiel: Rund um eine Versammlung fallen unzählige mühsame Arbeiten an: das Erfassen von Traktanden, das Vorbereiten von Abstimmungen anhand der Reglemente, die Überprüfung der Beschlussfähigkeit etc. Mit Huperty werden solche Abläufe automatisch erledigt. Die Einstellungen für Quoren und Stimmen können hinterlegt und für alle zukünftigen Versammlungen übernommen werden. Die Traktanden werden automatisch zusammengeführt und die Beschlussfähigkeit stets aktuell ausgerechnet. Da die Eigentümer mit Huperty auch vorab abstimmen können, werden auch diese Stimmen direkt mit eingerechnet. Mit wenigen Klicks kann man eine Versammlung mit Huperty vollständig vorbereiten, durchführen und nachbereiten.

Und wie geht das Tool mit Personen um, welche nicht digital unterwegs sind?

Auch in diesem Bereich kann trotzdem analog gearbeitet werden. Zum Beispiel: Unsere Software erstellt automatisch Einladungen für die Versammlungen. Für alle Eigentümer, welche bei Huperty nicht registriert sind, werden die Einladungen

druckbereit erstellt. So können diese Personen auch via Post erreicht werden. Die registrierten Nutzer hingegen bekommen die Einladung via E-Mail. Aber auch briefliche Abstimmungen oder Vollmachten-Unterlagen können bei Huperty hinterlegt und so in die Ergebnisse der Versammlung eingerechnet werden.



Und was, wenn die Versammlung vorbei ist? Wird Huperty dann auf die Seite gelegt?

Hoffentlich nicht. Nein, wir bieten eine Rundum-Lösung, welche ständig wächst. Das STWEG-Modul ist nur ein Teil davon. Huperty unterstützt in der täglichen Arbeit – also unter anderem auch mit Mietern, Hausabwarten oder Handwerkern. Wir kümmern uns um alle Aspekte und Stakeholder der Bewirtschaftung.

WEITERE INFORMATIONEN:

Huperty AG
Seebacherstrasse 4
8052 Zürich
www.huperty.ch



DAS DIGITALISIEREN VON VERTRÄGEN UND URKUNDEN

Wie der Berner Mietkautionsanbieter goCaution seine Bürgschaftsurkunden absichert.



Von der Pandemie beflügelt, entfernen wir uns in allen Bereichen des Lebens, unumkehrlich vom analogen Dasein. Obwohl es manchmal gelingt, alte Gewohnheiten zugunsten spannender Neuerungen abzulegen und neues Verhalten zu etablieren, steht der Einzelne unter stetem Druck, sich unaufhörlich anpassen zu müssen. Doch nicht nur das Individuum muss sich dem rasanten Wandel beugen, auch Unternehmen sind bemüht, dieser Extreme mit mehr Agilität zu begegnen, um stets State-of-the-Art zu sein.

Diesem Zeitgeist Rechnung tragend, entwickelte goCaution das vollständig digital abzuschliessende Mietkautionsangebot, bei dem der Kunde keinerlei Papierunterlagen mehr einreichen muss. Zur vollumfänglichen Digitalisierung fehlte dem Berner Unternehmen allerdings noch der wesentliche Schritt: die Digitalisierung des Hauptdokumentes selbst. Es fehlte also eine «elektronische Bürgschaftsurkunde» – das digitale Original, welches fälschungssicher und direkt in die Systeme von goCaution integriert ist.

Schnell war den Verantwortlichen von goCaution klar, dass es nicht genügt, die klassische Urkunde lediglich in ein PDF umzuwandeln. Nicht zuletzt deshalb, weil man beim Suchen nach einer sicheren Lösung auf eine Studie der Universität Bochum stiess. Das Team hatte es dort tatsächlich geschafft, PDF-Dokumente so zu manipulieren und auszutauschen, dass 21 der 22 gängigsten PDF-Reader am Ende immer noch ein gültiges Zertifikat vorwiesen. Eine reine PDF-Lösung konnte also keine Option sein.

Certifaction – der Partner mit der treffenden Lösung

Nach umfassender Recherche fand goCaution schliesslich in Certifaction den idealen Partner für das Vorhaben, seine Urkunden zu digitalisieren. Der Kontakt zum Schweizer

Blockchain-Spezialisten für das Signieren, Zertifizieren und Verifizieren von Dokumenten wurde hergestellt. Das Unternehmen konzentrierte sich schon seit geraumer Zeit auf Immobilienverwaltungen (u.a. mit CreditTrust) und verstand es daher rasch, die Bedürfnisse von goCaution richtig zu erkennen. Die Spezialisten von Certifaction empfahlen, einen zukunftsfähigen Weg zu gehen und die Bürgschaftsurkunden auf der Blockchain zu sichern.

Certifactions Vorschlag zur Sicherung des elektronischen Original-Dokuments:

- Die Urkunden werden fälschungssicher über den digitalen Fingerabdruck, einem sogenannten «Hash-Wert» von dem keine Rückschlüsse auf den Inhalt generiert werden können, auf der Ethereum Blockchain signiert.
- Eine digitale Kopie wird lokal Ende-zu-Ende verschlüsselt und auf einem Schweizer ISO 27001 zertifizierten Server gespeichert.
- In die Fusszeile der elektronischen Urkunde wird ein QR-Code eingebettet, der einen Entschlüsselungs-Key enthält und den Link zum digitalen Original herstellt.

Eine Umsetzung dieser Schritte bot die erforderliche Sicherheit, so dass einem fälschungssicheren eCertificate nichts mehr im Wege stand. Unter der Berücksichtigung, dass auch seitens der Urkunden-Empfänger, das Handling zur Verifizierung des Dokuments praktikabel ausfällt, konnte mit der Umsetzung begonnen werden.

Die Verifizierung einer erhaltenen Bürgschaftsurkunde sollte also möglichst einfach und über beide Formate – digital und gedruckt – vonstattengehen:

- Digitale Dokumente können zwecks Überprüfung direkt und intuitiv über das Verifizierungstool – eingebettet auf der eigenen Homepage – verifiziert werden.
- Gedruckte Dokumente können über einen einfachen Scan des QR-Codes von jedem Smartphone aus verifiziert werden.

Zusammen mit den Spezialisten von Certifaction hat goCaution seine Bürgschaftsurkunden digitalisiert und Anfang 2021 das eCertificate lanciert. Bei der Bekanntmachung fand die elektronische Variante so positiven Zuspruch seitens der Liegenschaftsverwaltungen, dass diese inzwischen grossmehrheitlich auf die neuen, papier- und kontaktlosen Urkunden setzen und diese in der Regel auch gleich im Vermieter-Portal von goCaution bewirtschaften.

WEITERE INFORMATIONEN:

www.gocaution.ch
www.certifaction.com





Wir verbinden Mieter und Bewirtschafter einfach. elegant. effizient

aroov wurde von einer Fachjury für die Digital Top 10 (by pom+) der neusten digitalen Tools nominiert, welche die Schweizer Bau- und Immobilienbranche voranbringen. Im anschliessenden Voting hat uns das Publikum in die Top 3 gewählt.

Wir sagen merci und treiben die elegante Digitalisierung der Immobilienbranche mit noch mehr Enthusiasmus voran.



Marco Hodel

Leiter Digitalisierung Redinvest Immobilien AG

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



www.aroov.ch
Jetzt informieren!





NACHHER



VORHER

DER TRUMPF, DER BEI SANIERUNGEN STICHT – NEOCOM DESIGN+

Aus der Mode geratene Bäder können in bestehenden Mietwohnungen trotz attraktiven Mietkosten ein «Nein» der Interessierten auslösen. Das muss nicht sein! Mit den ausdrucksstarken Wandverkleidungen NEOCOM DESIGN+ von Neomat, wird die Attraktivität bestehender Räume massiv aufgewertet.

NEOCOM DESIGN+ Aluwandplatten – damit wieder Schönes entsteht!

NEOCOM DESIGN+ steht für ausdrucksstarke Wandverkleidungen aus Aluverbundplatten. Zahlreiche trendige Motive überraschen mit täuschend echter Stein- Metall- oder Holzoptik. Die naturnahen Druckmotive begeistern dank ihrer einzigartigen Oberflächenstruktur und fühlen sich auch so an. Im Nu schaffen Sie mit wenig Aufwand ein komplett neues Raumgefühl.

Altbausanierung: Ein neues Bad im Handumdrehen!

Die leicht bearbeitbaren Verbundplatten sind Garant für extrem kurze Montagezeiten. Bestehende altmodische Fliesenwände können nach der Reinigung direkt, grossflächig und fugenlos überklebt werden. Dies bietet den Vorteil, dass eine Sanierung ganz ohne Staub, Schmutz und Lärm realisiert werden kann. Die hygienischen und einfach zu reinigenden Oberflächen sind ein echter Gewinn in Neubauten und bei der Sanierung von Nasszellen, Wänden, Decken und Küchenrückwänden.

Überraschungen vermeiden dank digitaler Visualisierungshilfe:

Alle Oberflächen stehen Ihnen kostenlos unter www.mtextur.ch zum Download bereit. Dort können sie einfach für Visualisierungen genutzt werden. So können Bauherrschaft, Architekten und Handwerker Unsicherheiten und unterschiedliche Interpretationen von Anfang an vermeiden.

Die Vorteile für die Bauherrschaft

- Kurze Umbauzeit
- Keine Abbrucharbeiten
- Kein Lärm, Staub und Schmutz
- Aufwertung Ihrer Immobilie
- Grosse Auswahl an Oberflächen
- Täuschend echte Haptik
- Fugenlose Oberflächen
- Modernes Design
- Visualisierung mit mtextur
- Ideal für Feuchträume

Die Vorteile für den Handwerker

- Enorm kurze Montagezeit
- Montage ohne Schmutz und Lärm
- Einfache Bearbeitung
- Montage mit herkömmlichen Werkzeugen
- Altfliesen können direkt beklebt werden
- Fugenlose Montage
- Hygienische Oberfläche



NACHHER



VORHER

Die vielfältigen Anwendungen

- Bad, Küche, Wohnraum und Büro
- Sanierung und Neubau
- Wand- und Deckenverkleidungen im Innenausbau
- Küchenrückwände
- Laden- und Messebau, Displays
- Restaurant- und Hotelausbau

Weitere Infos und Anwendungsvideos:
neomat.ch/deu/neocom-design

Neomat AG
6215 Beromünster
Tel. 041 932 41 41, www.neomat.ch, info@neomat.ch

KONFLIKTLÖSUNG AM BILDSCHIRM

Aktuell und künftig werden unterschiedliche Denk- und Lösungsansätze, Iterationen und Kollaborationen benötigt, um Konflikte wie Baumängel und Mieterstreitigkeiten kostengünstig zu beseitigen. Die Online-Lösung ist die günstigste. TEXT – WALTER A. SPEIDEL*



Konflikte lassen sich trotz Kontaktbeschränkungen ganz einfach lösen. Dank moderner Kommunikationsmöglichkeiten können Mediatoren online bei der Lösung bestehender Krisen und in schwierigen Situationen helfen. (BILDER: 123RF.COM)

► AUSGANGSLAGE

Die Arbeitswelt wird immer dynamischer, verursacht durch den strukturellen Wandel aufgrund von Covid-19, Globalisierung, digitaler Revolution und ökologischer Transformation der Gesellschaft. Um weiter Schritt halten zu können, sind neue Instrumente im Umgang von Unternehmen mit Kunden sowie in der Bildung notwendig. Covid-19 hat die Online-Mediation als Instrument der Konfliktkommunikation entscheidend vorangetrieben.



Bereits in den ersten sechs Monaten des Jahres 2020 wurde ein sprunghafter Anstieg von Online-Meetings verzeichnet. Für viele sind sie heute eine Selbstverständlichkeit. Die Online-Schulung oder -Mediation ist inzwischen keine Notlösung mehr, sondern Realität – mit steigender Nachfrage. Ob Schulung zum Konfliktmanagement oder für eine Mediation: Auch für die Bau- und Immobilienwirtschaft sind Online-Mediationen und -Schulungen rasch einsetzbar.

Doch was ist mit den Menschen, die kaum etwas im Alltag damit zu tun haben? Sie haben in Zeiten wie diesen, wenn persönliche Kontakte nur eingeschränkt oder gar nicht möglich sind, kaum eine Möglichkeit, Konflikte zu lösen. Vieles bleibt ungesagt und es kommt vermehrt zu Missverständnissen, sowohl im privaten als auch im beruflichen Umfeld – und damit zu Konflikten. Eine Online-Mediation kann auch diesen Menschen helfen, Lösungen in Konfliktsituationen zu finden.

VORTEILE EINER ONLINE-MEDIATION

Moderne Kommunikationsmöglichkeiten, wie Zoom oder Go-To-Meeting, haben sich als probates Hilfsmittel für eine solche Krisenbewältigung herausgestellt. Über diese Medien kann eine Online-Mediation jederzeit und überall kostengünstig sowie zeitsparend durchgeführt werden. Auch ist erfahrungsgemäß die Hemmschwelle hierbei nicht ganz so hoch wie bei einem Gespräch, in dem der Konfliktpartner direkt gegenüber sitzt. Ein weite-




**FÜR DIE MIETER-
BETREUUNG IST DIE
ONLINE-MEDIATION
EIN GEEIGNETES UND
KOSTENGÜNSTIGES
WERKZEUG.**


rer Vorteil ist, dass das Gespräch jederzeit beendet werden kann. So sind die Beteiligten freier und ungehemmter in ihrer Spontanität.

Darüber hinaus sind das Gesicht und die Mimik der Gesprächspartner gut erkennbar, weil bei einer Online-Mediation das Tragen einer Maske nicht notwendig ist. Dies ist gerade bei emotional aufgeladenen Situationen wichtig. Es werden unbewusst Signale aus der Mimik des anderen wahrgenommen – und darauf reagiert. Trotzdem kommt es

nicht zur körperlichen Nähe. Gerade in Konfliktgesprächen empfinden viele Menschen diese als eher unangenehm, beengend oder sogar bedrohlich.

Eine geführte Online-Konfliktbewältigung bietet den Beteiligten also eine Möglichkeit, sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich Spannungen und zwischenmenschliche Probleme schnell und effektiv zu lösen. Ein weiterer Vorteil ist die erleichterte terminliche Absprache, bei der räumliche Entfernungen keine Rolle spielen. Im Gegenteil: Eine Online-

Mediation kann ganz unabhängig von Raum und Zeit stattfinden. So sind Mediator und die Konfliktparteien wesentlich flexibler als bei einem persönlichen Gesprächstermin.

UNGELOSTE KONFLIKTE KOSTEN GELD UND ENERGIE

Ob im Homeoffice oder Büro, als Mitarbeiter oder Führungskraft: Ungelöste Konflikte mit Kollegen und Kunden rauben Energie, erschweren die Arbeit und wirken sich negativ auf Kreativität, Motivation und

Effektivität aus. Allein das Verdrängen eines Konfliktes kostet Energie, die den Menschen dann für wichtige Dinge nicht mehr zur Verfügung steht. In einer Online-Mediation können ungelöste Konflikte bereinigt werden, was dazu führt, den Arbeitsalltag wieder mit neuer Energie zu bewältigen.

Am Beispiel der Bau- und Immobilienwirtschaft zeigen sich Konflikte wie Uneinigkeit bereits in der Projektphase – Uneinigkeit zwischen Projektleitung und Investor, Uneinigkeit zum Thema der Baumängel

Dä E-Druck't für alli



E-Druck AG
 PrePress & Print
 Lettenstrasse 21
 9016 St. Gallen
 +41 71 246 41 41
 andreas.feurer@edruck.ch
 www.edruck.ch

Digital- & Offsetdruck für **Firmen, Vereine und Privatpersonen**

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



SEIT 1963

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

WWW.DIPAN.CH • INFO@DIPAN.CH



EIN MEDIATOR FUNGIERT IM RAHMEN EINER ONLINE-MEDIATION ALS KATALYSATOR UND FÄNGT DIE EMOTIONEN DER KONFLIKTPARTEIEN AUF.



bei Fertigstellung, Uneinigkeit zwischen verschiedenen involvierten Geschäftspartnern, Uneinigkeit zwischen Nachbarn, Uneinigkeit zwischen Mieter und Vermieter und Uneinigkeit zwischen Mietern, sodass der Vermieter einschreiten muss –, was kostenintensiv ist.

SCHNELLE LÖSUNG BEI GEBÄUDE- UND STRANGSANIERUNGEN

Besonders schwierig sind Konflikte im Zusammenhang mit Gebäude- und Strangsanierungen. Sehr schnell gelangen die Mieter an die Schlichtungsstelle und im schlechtesten Fall müssen Bauarbeiten sofort eingestellt werden. Für die Mieterbetreuung ist die Online-Mediation ein geeignetes und kostengünstiges Werkzeug. Im Rahmen dieser löst ein Mediator bereits viele Konflikte, indem er Fragen und Sorgen der Mieter zur Sanierungssituation

beantwortet, bei der Mieterinformation zur Sanierung unterstützt, den Umgang mit unterschiedlichen Kulturen und Generationen regelt, Fragen zur Inkonvenienzentschädigung beantwortet und, wo nötig, Ersatzwohnungen und Umzüge organisiert.

Mit der Beseitigung von Ängsten bezüglich der Sicherheit wie Einbruch über das Gerüst und Diebstahl, dem richtigen Umgang mit Handwerkern in der Wohnung, der Regelung von Verschmutzung und Sachbeschädigungen sowie der Beantwortung von Mieterfragen zu Inklusionsfällen löst der Mediator ebenfalls Konflikte. Eine Online-Mediation ist eine schnelle und flexible Lösung zur Beseitigung von Problemen.

FAZIT

In jeder schwierigen Situation und in jedem Konflikt müssen viele Dinge möglichst sach-

lich geklärt werden, auch wenn die Emotionen auf beiden Seiten hochgehen. Ein Mediator fungiert im Rahmen einer Online-Mediation als Katalysator und fängt die Emotionen der Konfliktparteien auf. Gleichzeitig ist er vermittelndes Bindeglied zwischen den unterschiedlichen Parteien, ohne selbst als Partei eingreifen zu müssen. So hilft er den Teilnehmenden, die Situation auch einmal aus dem Blickwinkel des jeweils anderen zu betrachten, und führt diese diskret weg von unsachlichen, gegenseitigen Schuldzuweisungen hin zum Thema, um das es ihnen eigentlich geht. Mediation heisst hier auch, wieder zurück zur Mitte zu finden, nachdem diese im Eifer des Gefechts verloren gegangen ist. Die Konfliktparteien können so ihrem angestrebten Ziel einer Lösung und Regelung näherkommen.

Mit einem ersten Schritt in

Richtung Dialog, weg von der Diskussion, und mithilfe der Online-Mediation kann diesem zermürbenden Krieg entgegen gewirkt werden. Vorrangiges Ziel der Online-Mediation ist daher, alle beteiligten Parteien mit einem zufriedenen und befreiten Gefühl zu entlassen. So wird aus jeder Krise eine Chance. Nehmen wir also Krisen und Konflikte als Chancen zur Veränderung wahr und profitieren von den Errungenschaften der heutigen Zeit, die uns bei der Konfliktbewältigung helfen. ■

***WALTER A. SPEIDEL**



Der Autor ist Bauexperte / Mediator SDM / SKWM und Dozent. www.kreuzplatz-mediation.ch

«DIE QUALITÄT DER PAPIERDRUCKE BLEIBT WICHTIG»



Gesamtprojektleiter Georgios Chaitidis stellte am Lunchgespräch der KUB Softwareprodukte für die Bauabnahme vor.

BILD: ZVG

DETAILLIERTE PROTOKOLLIERUNG UND VERORTUNG

Schwarze Ledermappe mit Reissverschluss, darin einen karierten Block A4, einen Doppelpen und Schreibstifte – so sah lange die klassische Ausrüstung des Projektleiters bei der Bauabnahme aus. Die schwarze Ledermappe ist geliebt, darin steckt aber immer häufiger ein Tabletcomputer zur digitalen Erfassung der Mängel bei der Abnahme. Diese Variante löst vermehrt das Notieren auf dem Papier und die anschliessende Übertragung in ein Excel-File ab.

Programme dafür gibt es auf dem Markt diverse, doch was macht ein gutes digitales Bauabnahmetool aus und worauf sollte man bei der Auswahl achten? Einen Überblick und hilfreiche Tipps zur Evaluation lieferte das Referat von Georgios Chaitidis anlässlich des 67. Lunchgesprächs der KUB. Dieses fand wiederum in digitaler Form statt und wurde von mehr als dreissig Interes-

sierten verfolgt. Chaitidis ist erfahrener Gesamtprojektleiter und arbeitet seit 2014 mit unterschiedlichen Softwares zur Bauabnahme. Für ihn macht deren Einsatz Sinn: Er spare nicht nur massiv Zeit – gemäss Chaitidis verkürzt sich die Dauer für die Abnahme auf ein Viertel –, sondern ein solches Tool ermögliche unter anderem auch eine detaillierte Protokollierung der Mängel samt Fotos und Verortung in einem Plan. «Das hilft dem Bauherrn, um bei der Abnahme nicht über den Tisch gezogen zu werden, denn jeder Mangel ist vermerkt und mit Bildern belegt», sagte Chaitidis.

MÄNGELBEARBEITUNG AUF PAPIER

Bei der Evaluation verschiedener Softwares hat Chaitidis aber ein Grundproblem festgestellt: «Auf dem Markt gibt es viele digitale Tools, die oft jeweils nur einen Prozess im Bauablauf abdecken und nicht mit anderen Produkten kompatibel sind.» Er rät deshalb zu-

erst festzulegen, was ein Tool über den ganzen Bauprozess hinweg an Funktionen erfüllen muss, und dann eines auszuwählen, dass alle gewünschten Möglichkeiten bietet. Für ihn gehören dazu etwa das Baujournal, der Austausch von Daten mit weiteren Beteiligten in und ausserhalb der Firma, die Planablage sowie eben die Mängelerfassung und die damit verbundenen Aufgaben.

INTERVIEW – RETO WESTERMANN*

erst festzulegen, was ein Tool über den ganzen Bauprozess hinweg an Funktionen erfüllen muss, und dann eines auszuwählen, dass alle gewünschten Möglichkeiten bietet. Für ihn gehören dazu etwa das Baujournal, der Austausch von Daten mit weiteren Beteiligten in und ausserhalb der Firma, die Planablage sowie eben die Mängelerfassung und die damit verbundenen Aufgaben.

QUALITÄT DER PAPIERAUSDRUCKE IST EIN WICHTIGES AUSWAHLKRITERIUM

Aktuell, so Georgios Chaitidis Beobachtung, würden auf dem hiesigen Markt die Programme Conject, Smino und Planradar alle diese Kriterien erfüllen. Seine Praxistests zeigen aber, dass jedes der Programme gewisse Vor- und Nachteile hat, die bei der Anschaffung abgewogen werden müssen. Wichtige Prüfkriterien sind für ihn etwa die Zeitdauer für die Erfassung eines Mangels, die Möglichkeit zur Anpassung der Eingabemaske sowie die Qualität der Papierausdrucke der einzelnen Mängel. Letzteres ist gemäss Chaitidis auch heute noch wichtig: «Bei den Handwerkern hat maximal noch der Polier Zugang zu digitalen Tools.» Dessen Leute wiederum erhielten in der Regel Papierausdrucke für die Abarbeitung der Mängel. Und wenn diese nicht gut seien, erschwere das die Arbeit.

SOFTWARE IST NUR EIN HILFSMITTEL

Im zweiten Teil seines Referats zeigte Georgios Chaitidis, weshalb die Frage der Bauabnahmesoftware auch für Bauherrenberater durchaus relevant ist. «Wenn der Projektleiter oder Architekt damit Zeit spart, arbeitet er besser – das trägt mit zur Qualität des Pro-

jekts und damit zur Zufriedenheit der Bauherrschaft bei.» Damit das gelinge, müsse die Nutzung einer Software und die Festlegung des Tools früh im Bauprozess passieren. Ganz einfach ist das nach Chaitidis Erfahrung aber nicht: «Die Digitalisierung muss von den Projektverantwortlichen vorgelebt werden, nur dann ziehen auch die unteren Ebenen mit.»

Im Klartext: Wenn der Bauherrenvertreter nicht damit arbeitet, dann macht es auch der Architekt nicht. Und wenn es der Architekt nicht tut, dann die restlichen Planer und die Unternehmer ebenso wenig. Und eines, so Chaitidis Rat zum Schluss der kompakten und informativen Präsentation, sollte man nicht vergessen: «Die Software ist nur ein Hilfsmittel zur Vereinfachung der Arbeit – wenn der Mensch auf der Baustelle den Mangel nicht sieht, landet er auch nicht im System und wird nicht behoben.» ■

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit elf Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater fünf Mal jährlich zum Lunchgespräch in Zürich ein. Dabei berichten Referentinnen und Referenten aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion und einem Lunch mit Gelegenheit zum Gedankenaustausch. Aufgrund der Covid-Vorgaben finden die Gespräche derzeit online statt. Sobald es die Situation zulässt, erfolgt die Durchführung wieder im gewohnten Rahmen. Nächste Termine: 4. Mai, 6. Juli, 9. November. Weitere Infos und Anmeldung: www.kub.ch



*RETO WESTERMANN

Der Autor ist Journalist BR, dipl. Arch. ETH, Mitinhaber der Alpha Media AG und Kommunikationsbeauftragter der KUB.

SEMINARE UND FACHAUSWEISE DER SVIT SCHOOL

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 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 verbandnahe 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
- Bautliche Kenntnisse
- Immobilienmarketing
- Präsentations- und Kommunikationstechnik
- Verkaufstechniken
- Liegenschaftsverkauf:
Immobilienbewertung und -finanzierung,
Grundstücksverkauf,
Liegenschaftshandel

25.05.2021

Elektromobilität (Online-Seminar)

08.06.2021

Elektromobilität (Online-Seminar)

28.06.2021

Elektromobilität (Online-Seminar)

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

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, Ladetriebsarten 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.

ONLINE-SEMINAR NEUES DATEN- SCHUTZGESETZ

15.06.2021

INHALT

Unternehmen und Fachleute aus der Immobilienbranche sollten sich rechtzeitig auf die Anforderungen des revidierten Schweizerischen Datenschutzgesetzes vorbereiten, welches voraussichtlich im Laufe des Jahres 2022 in Kraft tritt.

ZIELPUBLIKUM

Praktiker und Studenten aus der Immobilienbranche (wie Bauunternehmer, Architekten, Immobilienverwalter, Makler), die sich zur bevorstehenden neuen Datenschutzgesetzgebung praxisorientiert ausbilden wollen, um die Erfordernisse rechtzeitig in der Unternehmung umsetzen zu können.

REFERENTEN

- Hansjörg Hofmann, Hofmann Law, M.A.
HSG, Rechtsanwalt und Dozent SVIT
Real Estate School AG
- Sophie Dorschner, Keller
Rechtsanwältin, Rechtsanwältin und
Mediatorin, Dozentin am Campus
Sursee Bildungszentrum Bau AG

DURCHFÜHRUNGSTERMIN

Dienstag, 15. Juni, 13.30 bis 17.00 Uhr
Online via Zoom

SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)

CHF 200.– (SVIT-Mitglieder)

CHF 250.– (übrige Teilnehmende)

Darin inbegriffen sind Seminarunterlagen.

Anmeldung über
www.svit-school.ch oder
per E-Mail an 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

Schlieren ist eine dynamische, wachsende Stadt im Limmattal mit über 19 000 Einwohnerinnen und Einwohnern. Als zuverlässige Arbeitgeberin bietet die Stadt Schlieren ein professionelles Umfeld, um sehr gute Leistungen zu erbringen.



**Stadt
Schlieren**

Für den Bereich Liegenschaften, der für die Bewirtschaftung des städtischen Immobilienportfolios verantwortlich ist, suchen wir auf den 1. Mai 2021 oder nach Vereinbarung eine / n leistungs- sowie kundenorientierte / n

Immobilienbewirtschafter / in 100 %

Ihre Hauptaufgaben

- Selbständige Führung und Bewirtschaftung des Immobilienportfolios Finanzvermögen
- Suche nach geeigneten Mietobjekten für die Verwaltungsabteilungen, Bewirtschaftung der Mietverträge
- Vermarktung der Kultur- und Gesellschaftsräume, Betreuung der Kunden, Eventagenturen und Firmen bei der Suche nach Eventstandorten etc.
- Vorbereiten und Abwickeln von Notariats- und Grundbuchgeschäften
- Zusammenarbeit mit dem internen Facility- und Baumanagement und der Bereichsleitung bei der Bewirtschaftung und Entwicklung der stadteigenen und angemieteten Liegenschaften gemäss verschiedener Richtlinien und Vorgaben
- Anlauf- und Kontaktstelle des Bereiches Liegenschaften
- Erledigen von diversen administrativen Arbeiten

Ihr Profil

- Mehrjährige Berufserfahrung in der Immobilienbewirtschaftung, von Vorteil FA Immobilienbewirtschafter / in
- Kaufmännische Grundbildung
- Gute Kenntnisse der öffentlichen Verwaltung sind von Vorteil
- Hohe Dienstleistungsbereitschaft
- Ausgeprägte Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeit sowie Durchsetzungsvermögen
- Sicherheit im mündlichen und schriftlichen Ausdruck
- Belastbarkeit und Flexibilität für ausserordentliche Einsätze
- Hohe IT-Affinität und Sicherheit im Umgang mit verschiedenen IT-Applikationen insbesondere Bewirtschaftungsapplikationen wie z.B. RIMO

Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle, abwechslungsreiche sowie interessante Stelle in einem dynamischen Team. Es erwarten Sie viele interne und externe Kontakte. Ihr Arbeitsplatz befindet sich an zentraler und gut erreichbarer Lage im Stadthaus von Schlieren.

Wir freuen uns auf Ihre vollständige Bewerbung. Auskünfte erteilt Ihnen gerne Albert Schweizer, Bereichsleiter Liegenschaften, Tel. 044 738 15 06.

Bitte beachten Sie, dass wir ausschliesslich Online-Bewerbungen über unser Bewerbungstool berücksichtigen. Den Zugang dazu finden Sie über unsere Homepage www.schlieren.ch/stellen.

Schlieren – wo Zürich Zukunft hat



Ausschreibung/ Inserat

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2021

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

Daten: 16. – 17. November 2021 (schriftlicher Teil)
18. – 19. November 2021 (mündlicher Teil)

Prüfungsort: Hotel SEEDAMM PLAZA – Pfäffikon SZ

Prüfungsgebühr: CHF 2'700.–

Anmeldeschluss: 21. Mai 2021 (Poststempel)

Die Zulassungsbedingungen, Formulare und Wegleitungen können auf der Homepage eingesehen werden.

Sie können sich unter folgendem Link für die Prüfung anmelden:
<http://www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html>

Sekretariat SFPKIW
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
Tel. 044 434 78 94
E-Mail info@sfpk.ch

Publication/ Annonce

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2021

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de courtière / courtier en immeubles aura lieu en novembre 2021. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 27 mars 2017 et aux directives du 7 avril 2016.

Dates de l'examen: 16 – 17 novembre 2021 (partie écrite)
18 – 19 novembre 2021 (partie orale)

Lieu de l'examen: St. Léger / La-Chiésaz

Taxe d'examen: CHF 2'700. –

Clôture des inscriptions: 21 mai 2021 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet. Inscription en ligne sous: <http://www.sfpk.ch/fr/examens/courtage.html>

Secrétariat CSEEI
Rue du Midi 2, 1003 Lausanne
Tel. 021 601 24 80 81
E-Mail info@cseei.ch

Pubblicazione/ Avviso

Esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare 2021

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

Date dell'esame: 16 – 17 novembre 2021 (scritto)
18 – 19 novembre 2021 (orale)

Luogo dell'esame: Ticino

Tassa d'esame: CHF 2'700.–

Termine d'iscrizione: 21 maggio 2021 (timbro postale)

La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame ed il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito: <http://www.sfpk.ch/it/esami/commercializzazione.html>

Segreteria CEPSEI
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zurigo
Tel. 044 434 78 94
E-Mail info@cepsei.ch

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

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

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

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER / IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT AARGAU

–

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
 17.08.2021–30.06.2022
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00–20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZÜRICH

20.08.2021–08.04.2022
 Freitag, 09.00–15.30 Uhr
 12.10.2021–02.06.2022
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00–20.45 Uhr
 SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG 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

17.08.2021–20.01.2022
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00–20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

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

07.03.2022–11.06.2022
 Montag, 17.45–21.00 Uhr
 Samstag, 08.30–12.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, 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

Kurs 2: 02.06.2021–14.07.2021
 Montag und Mittwoch,
 18.30–21.00 Uhr
 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 1: 17.08.2021–26.10.2021
 Modul 2: 02.11.2021–15.12.2021
 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 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
 Samstag, 3x, 09.00–15.30 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

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHAL- TUNGSSPEZIALIST 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, Luzern, 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)

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

Die SVIT School koordiniert alle
Ausbildungen für den Verband. Da-
zu gehören die Assistenzkurse, der
Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für
Fachausweise und in Immobilien-
treuhand. Weitere Informationen:
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 Im-
mobilienu treuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

Josefstrasse 53, 8005 Zürich
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67
info@okgt.ch, www.okgt.ch

REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-GLIEDER- ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen
beantworten gerne Ihre Anfragen zu
Assistenzkursen, zum Sachbearbei-
terkurs und dem Lehrgang Immo-
bilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu
den Lehrgängen in Immobilien-Be-
wertung, -Entwicklung, -Vermark-
tung 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 Ge-
bieten 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

VIRTUELL IN DIE NEUE NORMALITÄT

Aufgrund der gesundheitlichen Schutzvorgaben fand das diesjährige SVIT Real Estate Symposium als virtueller Live-Anlass statt. 450 Teilnehmende aus der gesamten Immobilienwirtschaft folgten der Einladung und loggten sich zur Videokonferenz ein. **TEXT – STEPHANIE TRACHSEL**



► BLICK IN DIE ZUKUNFT

Was bedeutet das «New Normal» für die Immobilienbranche? Die renommierten Referenten Pascal Gantenbein, Professor für Finanzmanagement an der Universität Basel, und Niklas Maak, Autor und Architekturkritiker, wagten aus verschiedenen Perspektiven und mit verschiedenen Denkansätzen einen Blick in die Zukunft. Sie sorgten mit ihren Analysen für punktgenaue Einschätzungen und profilierte Ausblicke und zeigten interessante Wege in die Zukunft auf. Zusammen mit Tagungsleiter Marc Capeder waren sich die beiden Referenten einig: Unsicherheit ist die neue Sicherheit.

PASCAL GANTENBEIN: «SPEZIELLER COCKTAIL»

Pascal Gantenbein zeigte sich überzeugt davon, dass

wirtschaftliche Rahmenbedingungen, politische Entscheidungen sowie gesellschaftliche Veränderungen durch Corona eine Beschleunigung erfahren. Er sprach von einem «speziellen Cocktail», der von der Immobilienwirtschaft neue Konzepte und Flexibilität verlangt. Gerade auch im Hinblick auf die Immobiliennutzung. In einer Publikumsumfrage zeigte sich dann auch, dass Dreiviertel der Teilnehmenden von einem Rückgang der Preise für Büroflächen ausgehen.

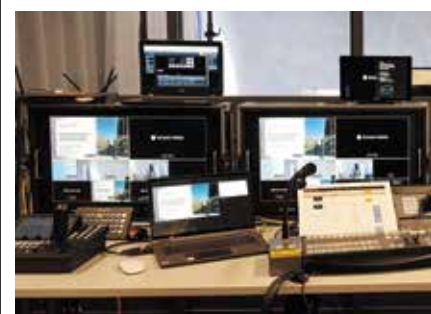
NIKLAS MAAK: «HYBRIDE ARCHITEKTUR»

Niklas Maak erkannte einen dramatischen historischen Moment: Die Digitalisierung und neue Kommunikations-, Arbeits- und Konsumformen verändern unsere Städte und unser Leben radikaler als alles, was seit dem Beginn der Industrialisierung geschah. Er

skizzierte eine Zukunft der hybriden Architektur, die Privates und Arbeit weniger trennt, in der Büro- und Wohnlandschaften sich in neuen Lebensräumen vereinen. Das Büro wird zum «Second-Home-Komplex». Gleichzeitig plädierte er für Qualität in Architektur und Städtebau und appellierte an die ästhetische und soziale Verantwortung. Und er fragte zum Abschluss: «Neue Normalität? Wollen wir wirklich zurück zur Normalität? Es sind auch gute Zeiten, um sich als Utopiker zu profilieren.»

EINZIGARTIGE PLATTFORM

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

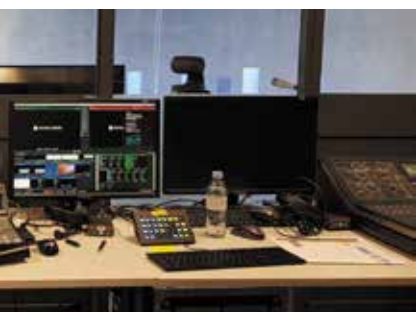




Das SVIT Real Estate Symposium fand in diesem Jahr als Livestream aus dem Studio statt - mit den Referenten Pascal Gantenbein (oben rechts) und Niklas Maak (unten links), mit Gesprächsleiterin Monika Bürgi Geng (ganz rechts) und Tagungsleiter Marc Capeder (unten Mitte).



BILDER: GALLUS MEDIA / STEPHANIE TRACHSEL



berater und die Schweizerische Maklerkammer – haben mit der gemeinsamen Organisation des Real Estate Symposiums erfolgreich eine einzigartige Plattform etabliert, die es erlaubt, den Austausch unter allen Akteuren der Immobilienwirtschaft zu intensivieren. Die grosse Bedeutung des Symposiums für die gesamte Branche hat sich gerade

in diesem Jahr gezeigt: Den erschwerten Bedingungen zum Trotz stiess auch die virtuelle Durchführung auf eine durchschlagende Resonanz. ■



***STEPHANIE TRACHSEL**

Die Autorin leitet die Geschäftsstelle der Fachkammern des SVIT.

CREDIWEB

VERLUSTE VERMEIDET MAN ONLINE



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

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

St.Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

DACHCOM

Creditreform 

WENIGER

ist mehr für die Umwelt: Unsere innovativen Systeme vermeiden jedes Jahr mehr als 8.5 Mio. Tonnen CO₂.



Mit hocheffizienten Systemen treiben wir die Energiewende in Immobilien aktiv voran. So fördern wir klimaneutrales Wohnen, helfen die Energiekosten für die Bewohner zu senken und sorgen für mehr Rechtssicherheit und vereinfachte Prozesse bei den Vermietern.

Techem (Schweiz) AG · Steinackerstr. 55 · 8902 Urdorf · Tel. +41 43 4556520 · www.techem.ch

«WIR MÜSSEN ZWEITWOHNUNGEN BESSER AUSLASTEN»

Der SVIT Schweiz vergibt 2021 zum ersten Mal den Award «Innovation in Real Estate» als Sonderkategorie des Real Estate Awards 2021. Im Fokus stehen innovative Konzepte, Projekte und Modelle mit einer hohen Affinität zur Immobilienbranche.

TEXT – JOËLLE ZIMMERLI*



BIOGRAPHIE PROF. NORBERT HÖRBURGER

ist stellvertretender Leiter Forschung und Dienstleistung am ITF und beschäftigt sich mit der Entwicklung und dem Management von Immobilien und Infrastrukturen im Tourismus.

► «RENORENT» – STRUKTURWANDEL IM TOURISMUS

Die Mitglieder der deutschsprachigen SVIT-Mitgliedsorganisationen erhalten im Juli 2021 die Möglichkeit, den Sieger in einem Publikums-voting zu bestimmen. Damit sie sich eine Meinung bilden können, werden in den Immobilien-Ausgaben April, Mai und Juni 2021 die nominierten Anwärter auf den Award porträtiert. Weitere Informa-

tionen zum Voting und zu den nominierten Projekten sind auf der Website www.realestateinnovation.ch publiziert.

Das erste nominierte Projekt «Renorent» widmet sich dem Strukturwandel im Tourismus. Renorent AG bietet Zweitwohnungsbesitzern an, die ungenutzte Wohnung zu renovieren und an Touristen zu vermieten. Unsere Fragen beantwortet Prof. Norbert Hörburger von der Fachhochschule Graubünden.

Was war Ihre Motivation, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen?

Das Institut beschäftigt sich seit Langem mit dem Strukturwandel im Tourismus. Die Herausforderung besteht darin, wenig genutzte Zweitwohnungen besser auszulasten.

Was unterscheidet Ihr Vorgehen von bisher bekannten Vorgehensweisen?

Wir positionieren uns mit der Zielgruppe: Zweitwohnungsbesitzer, die ihr Interesse am Objekt verloren haben, aber nicht verkaufen wollen. Sei es wegen einer vorübergehenden beruflichen Mobilität, oder weil ein Objekt in der Familie gehalten werden soll.

Was ist nachhaltig am Modell?

Renorent AG trägt zur stärkeren Auslastung von Zweitwohnungen und zur Erneuerung des Zweit-

wohnungsbestands bei. Die Firma erwirtschaftet mit der Vermietung Erträge, mit der sie die Renovation finanzieren kann. Das Modell funktioniert, weil es einen wirtschaftlichen Treiber hat.

Gibt es wirtschaftliche Hürden für das Modell?

Renorent trägt das Risiko der Vermietbarkeit. Wichtig sind deshalb sehr gute Kenntnisse des Ferienwohnungsmarktes. Ausserdem erfordert der Portfolioaufbau viel Arbeit.

Welche Akteure stehen in welcher Rolle hinter dem Modell?

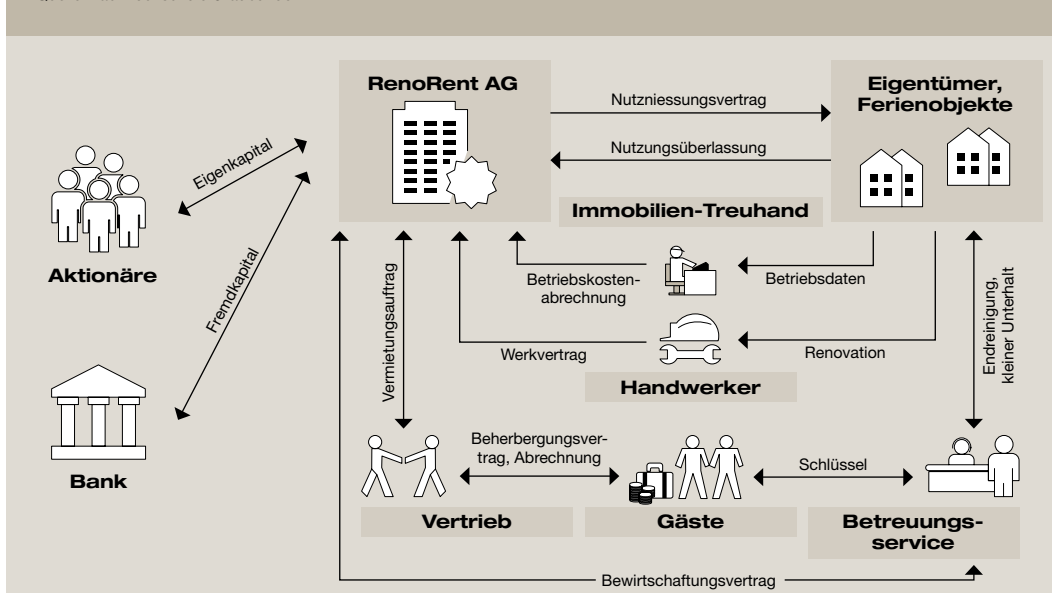
Der Businesscase wurde von der Fachhochschule Graubünden mit einem öffentlich geförderten Forschungsprojekt entwickelt. Drei junge Unternehmer haben den Case aufgenommen und Renorent AG gegründet. Wir möchten, dass sich in Zukunft weitere Feriendestinationen anschliessen.

Wo sehen Sie den grössten Nutzen für Kunden und Endnutzer?

Hinter dem Modell steht der Convenience-Gedanke: Der Besitzer muss, einfach gesagt, nur einen Nutzniessungsvertrag abschliessen, den Schlüssel übergeben und sein Bankkonto angeben. Der Endnutzer profitiert von einer modernen Wohnung. ■

GESCHÄFTSKONZEPT: GESCHÄFTSAKTIVITÄTEN, VERTRÄGE UND BETEILIGTE

Quelle: Fachhochschule Graubünden



*JOËLLE ZIMMERLI

Die Autorin ist Geschäftsführerin der Zimraum GmbH.



Bestellformular für ein Jahresabonnement der «immobilia»

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

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

Adressangaben

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

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
- weitere Adressen CHF 39.00

| | | |
|---------------|---------------|---------------|
| Name _____ | Name _____ | Name _____ |
| Vorname _____ | Vorname _____ | Vorname _____ |
| Adresse _____ | Adresse _____ | Adresse _____ |
| Ort _____ | Ort _____ | Ort _____ |

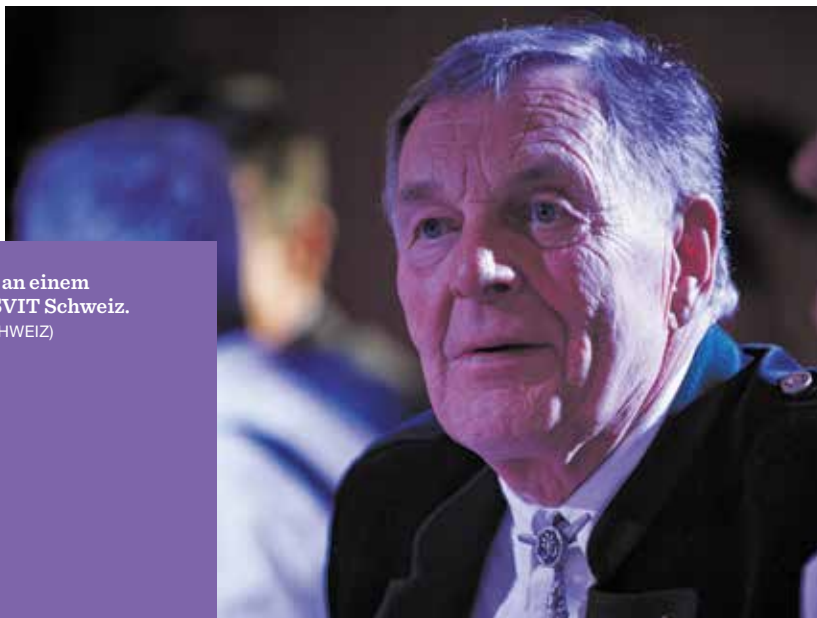
* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben. Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an info@edruck.ch mitgeteilt werden. E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen, Preise inkl. 2,5% MWST

SCHON IMMER – FÜR IMMER

Mit Urs G. Gribi verliert die Immobilienwirtschaft eine grosse Persönlichkeit.

TEXT – MARCEL HUG*

Urs G. Gribi an einem Anlass des SVIT Schweiz.
(BILD: SVIT SCHWEIZ)



► WIR HABEN EINEN FREUND VERLOREN

Am 14. März 2021 ist Urs Georg Gribi, Ehrenmitglied des SVIT Schweiz, nach langer Krankheit verstorben.

Als der Schreibende sich bei verschiedenen Personen im Verband kundig gemacht hat, seit wann Urs Gribi Mitglied der SVIT-Familie sei, so erhielt er immer die gleiche Antwort: «Eigentlich schon immer.» Als junger Immobili-

lienunternehmer war er schon früh überzeugt davon, dass der Verband der Immobilientreuhänder, wie er damals noch hiess, es verdiente, sich darin zu engagieren. Zuerst auf der Ebene des SVIT beider Basel und später auf der Ebene des SVIT Schweiz zeigte er immer vollen Einsatz für die Anliegen der Immobilienwirtschaft.

In den Archiven des Dachverbandes findet sich bereits im Jahresbericht 1978 / 79 der

Vermerk, dass Urs Gribi am damaligen Weiterbildungsseminar in Engelberg ein Referat zum Thema «Nachweis über die Zusammensetzung des Verkaufspreises» gehalten hat. Der Ausbildung und dem lebenslangen Lernen blieb Urs in seiner Verbandstätigkeit stets verpflichtet. Viele Jahre war er verantwortlich für die eidgenössischen Prüfungen, engagierte sich in der Branchenkunde der Lernenden

und machte sich immer für die Jungen im Verband stark.

Neben diesem sehr grossen Engagement in der Berufsbildung amtierte er in den 80er Jahren auch während dreier Jahre als Zentralsekretär unseres Berufsverbandes. Urs war über Jahre, zusammen mit anderen grossen Persönlichkeiten der Immobilienwirtschaft, die graue Eminenz unseres Verbandes. Seine ruhige, ausgeglichene und sachliche Art, sein Sinn für Humor, seine scharfen Analysen des Geschehens in der Immobilienwirtschaft – all das zeichneten ihn bis zuletzt aus! Wir haben mit Urs Gribi einen Freund des Verbandes verloren. Freunde halten für immer zusammen. In diesem Sinne werden wir ihm im SVIT Schweiz jederzeit ein ehrendes Andenken bewahren. ■



*MARCEL HUG

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

ANZEIGE

ZUSAMMEN mehr Wow.

Alle Informationen zum Kabelanschluss erhalten Sie auf:

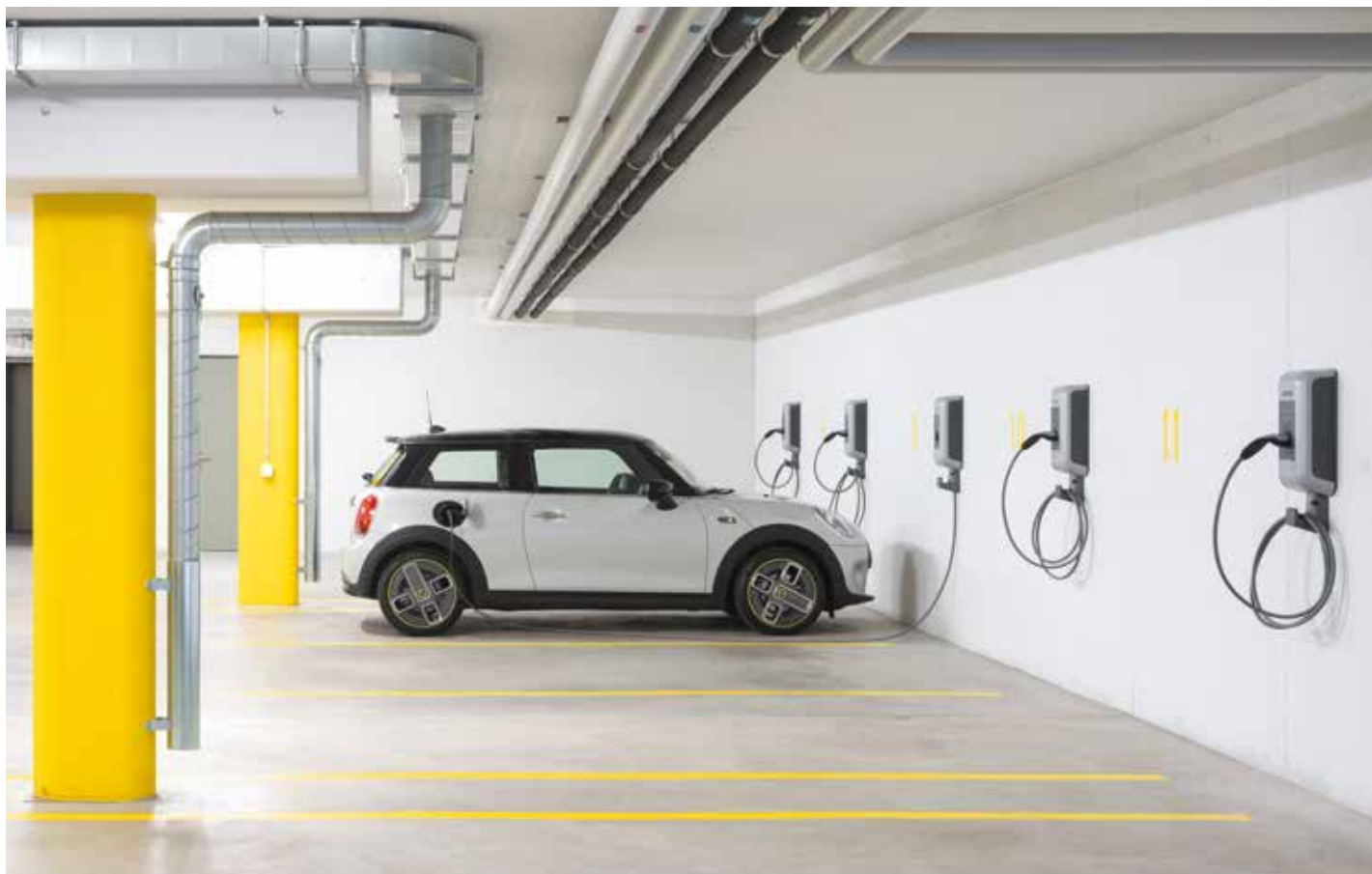
upc.ch/kabelanschluss

058 388 79 05



Sunrise

Dank NeoVac bleiben Elektrofahrzeuge jederzeit mobil



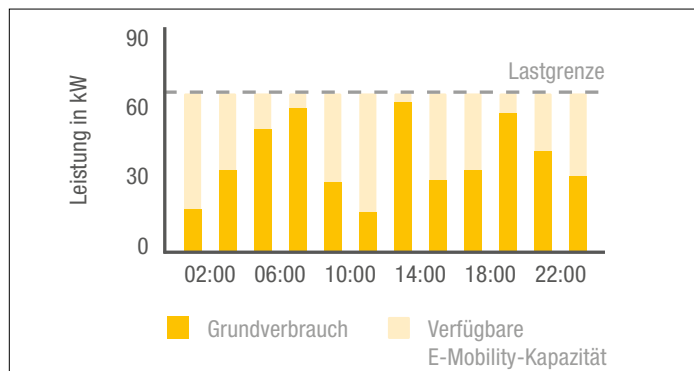
«NeoVac E-Mobility»: Die intelligente Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge garantiert maximale Leistung auf allen Ladestationen und ist jederzeit skalierbar.

«NeoVac E-Mobility» ist die neue, intelligente Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge. Sie überzeugt mit einem integrierten, dynamischen Lastmanagement, ist jederzeit skalierbar und garantiert eine maximale Leistung auf allen Ladestationen. Mit ihrer verbrauchsabhängigen Abrechnung ist «NeoVac E-Mobility» wie gemacht für Mehrfamilienhäuser und Areale im halböffentlichen Bereich.

Der Wunsch, umweltbewusst in die Zukunft zu fahren, hat den Elektrofahrzeugen in der Schweiz einen gewaltigen Schub verliehen. Eine erfreuliche Entwicklung, die jedoch Verwaltungen und Immobilieneigentümer vor neue Herausforderungen stellt. Gerade weil die Zahl der batteriebetriebenen Fahrzeuge inzwischen stark an Fahrt aufgenommen hat, rückt die Frage nach Lademöglichkeiten bei Mietern und Stockwerkeigentümern immer stärker in den Fokus. Da jedoch der Hausanschluss eines Mehrfamilienhauses beschränkt ist, können in der Regel nur wenige Ladestationen für einzelne Nutzer installiert werden. Folglich sind die anderen Mietparteien frustriert.

SO FINDEN IMMOBILIEN ANSCHLUSS AN DIE E-MOBILITÄT

Mit «NeoVac E-Mobility» sind Mehrfamilienhäuser an ein hochmodernes System angeschlossen. Es lässt sich einfach und ohne viel Aufwand ausbauen, berücksichtigt den Lastgang des Gebäudes und beinhaltet ein verbrauchsabhängiges Abrechnungssystem. Die Komplettlösung für E-Mobility-Infrastrukturprojekte von NeoVac bietet alles aus einer Hand: Beratung, Planung, Ausführung, Betrieb und Verrechnung. Zudem ist NeoVac mit seinem schweizweiten Vertriebs- und Servicenetz im Bedarfsfall schnell vor Ort.



Das dynamische Lastmanagement ermöglicht effizientes Laden ohne Überlastung des Hausanschlusses. Die verfügbare Energie verteilt sich situativ auf die verschiedenen Ladestationen, Leistungsspitzen werden abgebaut und der Verlauf des Strombezugs wird geglättet.

«NEOVAC-E-MOBILITY» IST SKALIERBAR, DYNAMISCH UND CLEVER

«NeoVac E-Mobility» punktet mit seiner hohen Flexibilität. So können Eigentümer oder Verwaltungen mit ein oder zwei Ladestationen beginnen und je nach Bedarf die Infrastruktur zu einem späteren Zeitpunkt ergänzen. Eine nachträgliche Erweiterung erfolgt modular und ohne teuren Ausbau. Clever: Das integrierte dynamische Lastmanagement nutzt

die bestehende Netzkapazität in optimaler Weise und verhindert eine Überlastung des Hausanschlusses. Die maximal benötigte Leistung wird dabei situativ auf die verschiedenen Ladestationen verteilt. Das verhindert teure Lastspitzen oder ein kostenintensiver Netzausbau.

«NeoVac E-Mobility» ist so ausgelegt, dass den Ladestationen jederzeit die maximale Leistung zur Verfügung steht. Zudem sind





Die App «NeoVac myCharge» ermöglicht einfaches und komfortables Laden via Smartphone. Informationen zu aktuellen Ladevorgängen werden dem Nutzer in Echtzeit dargestellt.



Ebenfalls möglich: Identifikation mittels RFID-Karte. Die Abrechnung der Energiebezüge erfolgt automatisch über die verbrauchsabhängige Energie- und Wasserkostenabrechnung.

direkt laden und bezahlen. In privaten oder halböffentlichen Netzen kann die bezogene Energie direkt über die verbrauchsabhängige Energie- und Wasserkostenabrechnung (VEWA) von NeoVac abgerechnet werden.

Für reine E-Mobility-Bezüge erhalten Kunden einen übersichtlichen Verteilschlüssel mit den Ladestromkosten. Wer bei NeoVac die Messung und Abrechnung von Energie und Wasser kombiniert, reduziert den Verwaltungsaufwand zusätzlich.

DIE ENERGIEEFFIZIENZ OPTIMIEREN

Mit den vielfältigen Kommunikationsmöglichkeiten und der Kopplung mit PV-Anlagen ist «NeoVac E-Mobility» bereits in der Zukunft angekommen. Das Zauberwort heisst Eigenverbrauchsoptimierung. Mit diesem System lässt sich der Strombezug der Ladestationen in Abhängigkeit zur Solarstromproduktion, zum Batteriespeicher, zur Wärmepumpe oder zu anderen Verbrauchern steuern. Dieses kluge Energiemanagement erlaubt eine optimierte Energieeffizienz, was den Eigenverbrauch und somit die Wirtschaftlichkeit der Anlage merklich steigert.

Immobilienbesitzer und Verwaltungen bieten ihren Nutzern mit der zusätzlichen App «NeoVac myEnergy» weiter einen smarten Helfer, der transparent den persönlichen Verbrauch ausweist und über den sie ihre Energiekostenrechnung direkt abrufen können. Mit Trends und Vergleichen wissen sie jederzeit, wie hoch ihr Verbrauch zum Beispiel im Vergleich zu anderen Mietparteien ist und erkennen auf einfache Weise ihr persönliches Sparpotenzial.

Nehmen Sie mit «NeoVac E-Mobility» das Steuer in die Hand. Als kompetenter Komplettanbieter sind wir Ihr Partner für individuelle E-Mobility-Infrastrukturprojekte. Gern geben wir Ihnen näher Auskunft. Schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an. Wir freuen uns, gemeinsam mit Ihnen neue Wege der Mobilität zu eröffnen.

WEITERE INFORMATIONEN:

NeoVac ATA AG
www.neovac.ch/e-mobility

NeoVac

die Stationen untereinander vernetzt. Das Resultat sind schnellstmögliche Ladezyklen für alle handelsüblichen Elektrofahrzeuge.

EBENSO EINFACH WIE DAS LADEN DES ELEKTROMOBILS: DIE ABRECHNUNG

Ladebezüge werden automatisch über RFID-Karten oder die Smartphone-App «NeoVac myCharge» erfasst. Die App bietet Informationen über die einzelnen Ladestationen wie Ladetarif, Verfügbarkeit, die vorhandenen Steckertypen und die Ladegeschwindigkeit. Informationen zu aktuellen Ladungen werden dem Nutzer in Echtzeit dargestellt, wie bereits geladene Energie, aktuelle Ladeleistung, verbleibende Ladedauer und Kosten. Nach einmaliger Registrierung können Nutzer mit den gespeicherten Bezahlmöglichkeiten an öffentlichen Stationen im Partnernetz von NeoVac

NEOVAC ATA AG – HOME OF METERING

Aus der Fusion der grössten Schweizer Wärmemessunternehmen ist 1999 die NeoVac ATA AG hervorgegangen. Heute ist das Unternehmen mit seinem schweizweiten Servicenetz Marktleader und erstellt jährlich für über 400 000 Wohnungen die verbrauchsabhängigen Energie- und Wasserkostenabrechnungen. NeoVac ATA verfügt über ein Vollsortiment an Messgeräten für die Erfassung des Energie- und Wasserverbrauchs in Gebäuden. Die NeoVac Gruppe ist zudem im Tank-/Behälterschutz und im Anlagenbau tätig und beschäftigt rund 400 Mitarbeitende.

Schulthess expandiert in Grossbritannien weiter

Schulthess expandiert weiter und übernimmt zusammen mit der Tochtergesellschaft Wolf Laundry Ltd. in South Yorkshire, UK, den Wäscherei-Experten Brewer & Bunney Ltd. in Cornwall, UK. Damit verstärkt Schulthess seine Präsenz im englischen Markt signifikant. Insgesamt sind nun 70 Mitarbeitende in UK für den Schweizer Branchenleader tätig.

Wolfhausen, 5. März 2021 – Die englische Tochtergesellschaft von Schulthess Maschinen AG, Wolf Laundry Ltd., übernimmt per 5. März 2021 Brewer & Bunney Ltd. Das Unternehmen ist einer der grössten Anbieter von Wäschereilösungen Südenglands. Der seit 50 Jahren etablierte Wäschereitechnik-Experte ist auf den Gastronomie- und Hotellerie-Sektor spezialisiert und beschäftigt 25 Mitarbeitende.

Brewer & Bunney ergänzt Wolf Laundry, der auf den Gesundheitssektor wie Pflegeheime und Spitäler spezialisiert ist, perfekt. Zusammen bieten die beiden Unternehmen dem britischen Markt ein einzigartiges, breites Leistungs- und Serviceangebot an wie Verkauf und Miete von Wäschereimaschinen, Service,

automatische Dosieranlagen, Waschchemikalien sowie Zahlungssysteme.

Schulthess setzt mit dieser Übernahme sein starkes Wachstum der vergangenen Jahre erfolgreich fort und verstärkt weiter die Präsenz in Europa. Das Unternehmen verfolgt konsequent die Strategie, nachhaltige, innovative Wäschereilösungen

einem breiten Markt zugänglich zu machen. Britische Kundinnen und Kunden profitieren vom Zugang zu Schweizer Qualitätsprodukten zum besten Preis-Leistungs-Verhältnis, einem zuverlässigen, schnell verfügbaren Kundenservice sowie einer langjährigen, gebündelten Expertise in der Wäschereitechnik.

WEITERE INFORMATIONEN:

Schulthess Maschinen AG

Landstrasse 37
8633 Wolfhausen
T +41 55 253 52 61



Digitaler Wandel in der Immobilienwirtschaft

Der Digitale Wandel (auch Digitale Transformation genannt) beherrscht in Zukunft immer stärker die Arbeiten an und mit Immobilien, in der Bewirtschaftung, im Bau und in der Kommunikation mit den Nutzern. Seit Beginn der Corona Pandemie arbeiten Mitarbeiter aller Branchen vermehrt im Home Office, Sitzungen finden im Internet statt und Reisen für gemeinsame Zusammenkünfte werden vom Gesetzgeber oft verunmöglicht. Selbst Mieter und Stockwerkeigentümer, Investoren und Eigentümer sowie Service Dienstleister verlangen nach Internet basierter Kommunikation. Informationen auf Papier, zentrale Arbeitsplätze sowie ausschliesslich zentral nutzbare Software Systeme sind in Zukunft keine Basis für effizientes Arbeiten und der persönlichen Situation angemessen. Für alle beteiligten Personen müssen deshalb Informationen und IT-Funktionen im Internet dezentral verfügbar sein.

IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNGSSYSTEME UND DIE DAMIT VERBUNDENE IT-INFRASTRUKTUR MÜSSEN DEM DIGITALEN WANDEL ANGEPASST WERDEN.

Die Ziele der Digitalen Transformation sind Zeitersparnis, Reduktion der Kosten für

administrative Tätigkeiten, optimale Kommunikation, dezentrale Verfügbarkeit aller wichtigen Informationen wie auch im weltweiten Netz, 7 Tage x 24 Stunden. Dabei haben Datensicherheit, Zugriffsrechte der verschiedenen User und die Stabilität der IT-Systeme höchste Priorität.

Das Real Estate Management System ID-CloudRE der Firma InterDialog Software AG erfüllt alle diese Kriterien. Die neueste System-Version basiert auf einem Konzept und Datenmodell, welche seit vielen Jahren von unterschiedlichen Unternehmen erfolgreich genutzt werden. Die Stabilität und Sicherheit der Informationen werden durch das Datenbanksystem von Oracle garantiert. Alle Informationen wie Mietverträge und Mietzinsänderung, Rechnungen, die Korrespondenz mit dem Mieter, Fotos, Anleitungen zu technischen Anlagen, Stockwerkpläne und Videos für die Vermarktung sind in der Datenbank gespeichert und stehen, mit entsprechender Software, allen Usern weltweit zur Verfügung. Der Schriftverkehr mit dem Mieter und dem Eigentümer kann vollumfänglich digital erfolgen. Die Nutzung der Systeme durch Personen, mit unterschiedlichem Alter und Know-how mit digitalen Medien, erfordert eine einfache Bedienung des Systems. Deshalb

haben wir ID-CloudRE mit einer übersichtlichen Dashboard-Benutzeroberfläche ausgestattet. Für jede User-Gruppe wie Verwalter, Buchhalter, Eigentümer oder Hauswart kann ein individuelles Dashboard erstellt werden. Alle Informationen und Funktionen können mit einem 'Klick' erreicht werden, z.B.: Funktionen wie Email oder Briefe schreiben, Telefonieren oder Erstellen von Reports. Da gängige Standards für die Bedienung des Systems angewendet werden, sind Schulungen nicht notwendig. Anleitungen können funktionsbezogen abgerufen werden.

Mit dem InterDialog Facility Management Portal ID-FMPortal stehen das elektronische Dokumentenarchiv, die Reporting-Funktionen, die Terminverwaltung und das Notizbuch allen Beteiligten der Immobilie im Internet zur Verfügung.

Der ID-FMSERVICEDESK ist die Plattform für die Kommunikation zwischen Verwaltung und Mietern, Eigentümern, Hauswart und Servicestellen. Mieter-Anfragen oder technische Störungen an Geräten werden ausschliesslich digital verwaltet. Für Störungsmeldungen an Gebäudeleitsystemen werden Tickets automatisch eröffnet. Für deren schnelle Bearbeitung werden

gegenseitig zusätzlich Emails automatisch generiert. Der komplette Vorgang jeder Aktion, wird mit Zeitstempel und User-Identifikation historisiert. Ticket-Absender und Ticket-Empfänger können jederzeit statistische Auswertungen abrufen.

Detaillierte Systembeschreibungen stehen im Internet zur Verfügung. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. info@interdialog.ch oder 044 586 67 94



WEITERE INFORMATIONEN:

InterDialog Software AG

Oetlisbergstrasse 43
8053 Zürich
www.interdialog.ch



Schulthess bis 2030 klimaneutral



Der Schweizer Experte für Waschtechnik Schulthess nimmt seine Verantwortung auch in diesen anspruchsvollen Zeiten wahr und verspricht: Schulthess will bis 2030 klimaneutral produzieren. Doch was bedeutet dies für die Geräte und den Service des Waschmaschinenherstellers? Ein Überblick.

In der Corona-Krise dreht sich alles um Gesundheitsthemen und die Rettung der regionalen Wirtschaft. Aber – war da nicht auch noch der Klimawandel? Dieses Thema hat in der ganzen Diskussion um Öffnungen, Schliessungen und Reproduktionszahlen an Aufmerksamkeit verloren. Schulthess denkt schon heute an morgen und verpflichtet sich der Nachhaltigkeit: Mit dem Versprechen, bis 2030 klimaneutral zu produzieren, damit auch zukünftige Generationen ihre Bedürfnisse voll und ganz ausleben können. Für Schulthess bedeutet dies hohe Qualität, langlebige Produkte, Innovationsgeist und eine faire, umweltfreundliche und sozial verträgliche Produktion.

MIT HIGHSPEED ZUR SAUBEREREN WÄSCHE

Ein kleiner, aber wichtiger Schritt wurde mit cleanJet bereits gemacht. cleanJet ist die neueste Technologie von Schulthess, bei der nachhaltige Sauberkeit beim Waschen entsteht und Wasser gespart wird. Beim cleanJet ist das Besondere, dass ein optimal abgestimmter Programmablauf mit einer Kombination aus Drehen und Programmpausen dafür sorgt, dass zwischen den Wäschestücken Hohlräume entstehen. In diese wird das Wasser-Waschmittel-Gemisch mit Highspeed eingespritzt, also genau dorthin, wo es gebraucht wird. Durch den cleanJet löst sich das Waschmittel zudem rascher auf. Das Ergebnis: eine viel schnellere, effizientere und rundum perfekte Waschwirkung. Die intelligenten Waschprogramme sorgen dafür, dass die Wäsche extrem schonend, superschnell und perfekt sauber gewaschen wird – auch bei niedrigen Temperaturen. Für minimalen Wasserverbrauch und eine erstklassige Energieeffizienz. Was Allergiker

dabei besonders freut: Durch die neue Technologie wird die Wäsche noch besser gespült, was Waschmittelrückstände auf der Kleidung zusätzlich reduziert. Glücklicherweise schätzen kann sich aber jeder: Alle Home-care-Modelle, also die Modelle für Einfamilien- und Mehrfamilienhäuser, sind seit dem 1. März mit cleanJet ausgestattet.

SWISS MADE

Ein weiterer Beitrag zum Umweltschutz beginnt bereits beim Produktionsstandort Schweiz. Seit 1845 werden Schulthess-Waschmaschinen, -Wäschetrockner in Wolfhausen im Zürcher Oberland entwickelt, produziert und von dort auch ausgeliefert. Die Schweizer Wertschöpfung bei Produkten von Schulthess liegt bei rund 70 Prozent. Aus diesem Grund zielt auch die bekannte Armbrust von Swiss-Label die Vorderseite der Maschinen. Das Symbol steht für Qualität, Sicherheit, Zuverlässigkeit und Bodenhaftung. Der Standort in der Schweiz bringt die Vorteile einer grossen Flexibilität und kurzer Transportwege mit sich – bis zu 22-mal kürzer sind die Wege, als wenn man im Ausland produzieren würde.

Um auch die Wege der Servicetechnikerinnen und -techniker zu optimieren, nützt Schulthess ein digitales Routenplanungssystem, das die möglichst kürzesten Wege berechnet. So können Schadstoffemissionen eingespart werden und die Belastung der Strassen wird reduziert, während die Mitarbeitenden vom Kundenservice immer schnell vor Ort sind. Auch die Fahrzeugflotte wird laufend modernisiert und mit noch verbrauchsräheren Fahrzeugen ausgetauscht.

LANGLEBIG UND RECYCELBAR

Schulthess-Maschinen haben Schweizer Premiumqualität: Sie bestehen aus hochwertigen Materialien, die fachmännisch verarbeitet werden. So sind beispielsweise die äusseren und inneren Waschtrommeln der Waschmaschinen aus hochwertigem Chromstahl anstatt aus Plastik, was sie äusserst hygienisch und zudem recycelbar macht. Diese hohe Qualität führt zu einer

ausgezeichneten Langlebigkeit, da Schulthess-Maschinen viele Jahre lang verlässlich funktionieren. Und obwohl die Anschaffungskosten zu Beginn höher sind als bei anderen Herstellern, sind die effektiven Kosten über zehn Jahre hinweg deutlich geringer als bei Billigprodukten. Langlebigkeit bedeutet also nicht nur, einen Beitrag zum Umweltschutz zu leisten, sondern schon auch das Portemonnaie.

REPARATURMÖGLICHKEITEN

Ist eine Maschine dennoch defekt, repariert sie Schulthess auch noch nach vielen Jahren zu einem fairen Preis. Sämtliche Ersatzteile werden am Produktionsstandort Schweiz gelagert und können von dort direkt versandt werden. Es stehen für mehrere Gerätegenerationen alle Teile zur Verfügung.

ENERGIEEFFIZIENZ DURCH FORTSCHRITTLICHE WASCHECHNOLOGIE

Die Waschprogramme sind so konzipiert, dass sie mit möglichst geringem Energie-, Wasser- und Waschmittelverbrauch perfekte Waschergebnisse erzielen. Sowohl die Waschprogramme als auch die Mechanik der Waschmaschinen selbst werden dabei stetig optimiert. Das Prinzip dafür ist ganz einfach, es basiert auf dem sinnlichen Kreis oder Waschkreis: Der Waschvorgang baut grundsätzlich auf vier Komponenten auf: Waschmittel, Mechanik, Zeit und Temperatur. Diese hängen direkt zusammen, was bedeutet, dass bei der Änderung eines Faktors alle anderen automatisch angepasst werden.

ÜBER SCHULTHESS

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

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

Wird also die Mechanik der Waschmaschine verbessert, wird die Wäsche sauberer und die Maschine spart bei einem Waschgang viel Wasser, Waschmittel und Energie ein, was sich zugleich auf Umwelt und Budget auswirkt.

FORTSCHRITT UND INNOVATION

Durch die stetige Verbesserung von Maschinen und Programmen ist es Schulthess gelungen, den Energie- und Wasserverbrauch in den letzten 40 Jahren um das 7-Fache zu senken. 1975 verbrauchte eine Waschmaschine pro Kilogramm Wäsche 55 Liter Wasser und 0,49 kWh Energie. Heute benötigt sie mit nur noch 6,8 Litern pro Kilo Wäsche 88 Prozent weniger Wasser und nur noch 0,087 kWh Energie.

EIN KLEINER BAUM FÜR EIN GROSSES ZIEL

Als Pionier und führender Schweizer Experte in der Waschtechnik geht Schulthess immer wieder neue Wege. Und mit dem Ziel der Klimaneutralität nun auch einen grossen Schritt weiter. Das zeigt sich für alle sichtbar vor dem Fabrikgelände in Wolfhausen: Dort wurde nämlich symbolisch Anfang März ein Baum gepflanzt, der das grosse Ziel verkörpert. Mit Energie 360° und der Klimaschutzbewegung My Blue Planet fand Schulthess zwei starke Partner für diesen Weg, der auch andere Unternehmen inspirieren soll, mehr Verantwortung für die Zukunft unseres Planeten zu übernehmen.

ALLES FÜR EINE SAUBERE ZUKUNFT

Schulthess wird ebenso alle tun, um sich mit anderen Unternehmen, denen Nachhaltigkeit ebenso am Herzen liegt, auszutauschen und zu vernetzen. Ausserdem ist mit «Go clean. Go green.» das Thema Umweltschutz sogar in der Unternehmensstrategie von Schulthess verankert – ein bewusstes Bekenntnis zu mehr Nachhaltigkeit. Alle diese kleinen Massnahmen sorgen für eine grosse Wirkung und dafür, dass sich die Welt auch morgen intakt weiterdrehen kann – egal, was uns dann gerade beschäftigt.

WEITERE INFORMATIONEN:

Schulthess Maschinen AG
Landstrasse 37
8633 Wolfhausen
T +41 55 253 52 61



Neue Wege in der Immobilienfinanzierung

Property One bietet interessierten Investoren und potenziellen Kreditnehmern Zugang zu nachrangigen Finanzierungen. Sie arrangiert die Finanzierung und übernimmt sämtliche Dienstleistungen entlang des Prozesses.

DER ONE REAL ESTATE DEBT FUND VERGIBT KREDITE ZWISCHEN 1 UND 30 MILLIONEN FRANKEN

Property One Investors AG, der FINMA-regulierte Immobilien Investment Management Bereich der Property One Gruppe, hat im Februar 2021 den ONE Real Estate Debt Fund lanciert. Der erste Fonds nach Schweizer Recht für Investitionen in nachrangige Immobilienkredite.

Der ONE Real Estate Debt Fund wurde geschaffen, um Immobilieninvestoren (u.a. Gewerbeimmobilienbesitzern) den Zugang zu zusätzlichen Finanzierungsmöglichkeiten mittels nachrangigen Krediten zu ermöglichen. Der Fonds vergibt Kredite, welche durch Schuldbriefe besichert werden. Die Höhe der Kredite liegt zwischen Fr. 1 Mio. und Fr. 30 Mio. Die Laufzeit der Kredite beträgt maximal 36 Monate. Es werden Kredite für Renditeobjekte, für Überbrückungsfinanzierungen sowie für Bauprojekte (inkl. Promotion) mit

kommerzieller Nutzung und Wohnnutzung (kein selbstgenutztes Wohnen) gewährt. Bei kommerzieller Nutzung sind sämtliche Arten eingeschlossen (Büro, Verkauf, Logistik, Produktion, Industrie, Hotel usw.).

ATTRAKTIVE FINANZIERUNGSQUELLE FÜR IMMOBILIENINVESTOREN

Der Bedarf an alternativen Finanzierungsformen wächst seit Jahren, da die traditionellen Kapitalgeber bei der Vergabe von Krediten oft eingeschränkt sind. So können temporäre Finanzierungslücken entstehen, welche durch nachrangige Kredite geschlossen werden können. Zudem können nachrangige Kredite zur Optimierung

der Kapitalstruktur dienen oder es kann zusätzliches Eigenkapital für weitere Marktopportunitäten freigesetzt werden. Das Angebot von Property One richtet sich an professionelle Akteure am Schweizer Immobilienmarkt wie Immobilieneigentümer, Architekten, Projektentwickler, Bau-träger usw. und dient zur Ergänzung der klassischen Immobilienfinanzierung.

PROPERTY ONE INVESTORS AG ALS SPEZIALIST FÜR DIE AUSWAHL UND DAS MANAGEMENT VON IMMOBILIENKREDITEN

Die Property One Investors AG (POI) ist eine inhabergeführte Aktiengesellschaft

mit Sitz in Zug. Die Gesellschaft wurde im Jahr 2013 gegründet. POI ist ein spezialisierter Anbieter von Dienstleistungen im Bereich von Immobilien als Investment. Dabei liegt der Fokus 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). Weitere Gesellschaften der Property One Gruppe sind die Property One Partners AG und die Property One Ticino SA.

IHRE ANSPRECHPARTNER BEI PROPERTY ONE INVESTORS AG



Claudio Dalla Corte
Partner, Head Immobilien Family Office
M +41 79 487 03 31
claudio.dallacorte@propertyone.ch



Manuel Frei
Immobilien-Kreditspezialist
M +41 79 533 29 31
manuel.frei@propertyone.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

Property One Investors AG
Chamerstrasse 18
6300 Zug
finance.propertyone.ch

PROPERTY ONE
Finance

Der ONE Real Estate Debt Fund offeriert Finanzierungslösungen für:

Projektentwicklung



Bridge-Finanzierung



Promotion



Bestandsportfolio



Anlagekosten/Kaufpreis: CHF 30 Mio. | Bruttorendite p.a.: 5.5% | Nettorendite p.a.: 4.0%

Traditionelle Finanzierung

| | Volumen in CHF | LTV | Zinskosten p.a. in CHF | Zins p.a. |
|----------------------|------------------|-------------|------------------------|--------------|
| Hypothek Bank | 18.0 Mio. | 60% | 180'000 | 1.00% |
| Eigenkapital und ROE | 12.0 Mio. | 40% | 1'020'000 | 8.50% |
| Total | 30.0 Mio. | 100% | 1'200'000 | 4.00% |

Finanzierungslösung: ONE Real Estate Debt Fund

| | Volumen in CHF | LTV | Zinskosten p.a. in CHF | Zins p.a. |
|----------------------|------------------|-------------|------------------------|--------------|
| Hypothek Bank | 18.0 Mio. | 60% | 180'000 | 1.00% |
| Nachrangiger Kredit | 6.0 Mio. | 20% | 390'000 | 6.50% |
| Eigenkapital und ROE | 6.0 Mio. | 20% | 630'000 | 10.50% |
| Total | 30.0 Mio. | 100% | 1'200'000 | 4.00% |

Ihre Vorteile als Kreditnehmer

- Erhöhung Eigenkapitalrendite durch zusätzlichen Leverage bis 80%
- Weniger Eigenmittel notwendig und somit Freisetzung von Kapital für weitere Marktopportunitäten
- Flexiblere Rahmenbedingungen der Finanzierungsquelle hinsichtlich Rückzahlungsmodalitäten, Zinstilgungen, Projektfortschritten usw.

Durch den Kredit kann die Eigenkapitalrendite von 8.5% auf 10.5% gesteigert werden, zudem wird deutlich weniger Eigenkapital benötigt bzw. es wird Eigenkapital freigesetzt, um damit weitere Investitionsoportunitäten wahrzunehmen.

Beispiel: Erhöhung Eigenkapitalrendite

AQUELLIO – Wasseraufbereitungsgeräte



Natürliche Wasseraufbereitungsanlagen, ganz ohne Chemie oder Energieverbrauch – Dank der Schweizer Qualitäts-Marke «Aquellio» können Hausbesitzer aus ihrem Wasserhahn weiches, gesundes Wasser geniessen, Tiere und Pflanzen verwöhnen und gleichzeitig auch ihre Hausinstallationen und -geräte vor Kalk und Rost schützen.

BESONDERE VORTEILE: EFFEKTIVER, NACHHALTIGER KALKSCHUTZ SOWIE SYSTEMATISCHE KALK- & ROST-ABBAU IN DEN LEITUNGEN. MIT GARANTIE!

AQUELLIO bewirkt eine natürliche, aber hoch effektive Wasseraufbereitung sowie Wasservitalisierung. Aquellio behandelt einerseits den Kalk so, dass der Kalk nicht mehr haften bleibt. Dies schützt nicht nur die Hausinstallationen, sondern schon auch die Umwelt und reduziert massiv die Kosten. Und andererseits renaturiert und belebt Aquellio das durchfliessende Wasser mittels echten Edelsteinen. Dadurch erhält das Leitungswasser wieder die Kraft und Wirkungsweise wie Quellwasser.

Das Wasser wird nicht entkalkt, sondern lediglich der störende Kalk unschädlich gemacht. Solches Wasser behält also seine für die menschliche Gesundheits unverzichtbaren Bestandteile von Magnesium und Calcium, ohne dass die Rohrleitungen deswegen Schaden nehmen. Die abgespaltene Kohlensäure bindet sich mit dem bestehenden Calcium, also mit dem Kalk das sich z.B. in Ihren Wasserleitungen befindet und löst dieses sukzessive ab. Bestehende Verkalkungen werden so in 1 bis 3 Jahren komplett abgebaut.

EINSATZBEREICHE

AQUELLIO-Geräte gibt es für alle Einsatzbereiche. Hausanlagen für EFH, DFH, MFH, Gastro- sowie Industrie-Betriebe. Speziell für Stockwerkeigentümer (STWEG) gibt

es eine Kleinanlagen- Kombinationslösung, welche es ermöglicht die Leitungen in der eigenen Wohnung individuell aufzubereiten. Verfügbar sind ebenfalls verschiedene Kleinanlagen extra für Mietobjekte wie Büros, Praxen, Studios, Wohnanhänger, Ferienwohnungen, u.v.m. Alle Aquellio-Anlagen sind mobil, innert Sekunden zu montieren und zu demontieren und können so jederzeit und überall bei einem Wasserhahn flexibel und individuell eingesetzt werden.

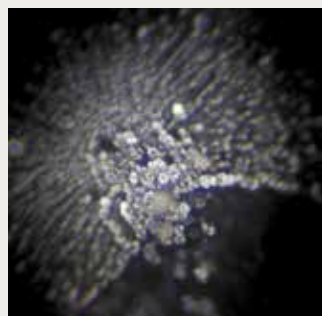
KEINE WARTUNG, KEINE WIEDERKEHRENDE KOSTEN

AQUELLIO-Geräte benötigen weder einen kostenpflichtigen Service, noch sonstige wiederkehrenden Wartungsarbeiten. Die einfache Wartung erledigt jedermann/-frau selbst. Es entstehen keine Zusatzkosten. AQUELLIO gewährt AQUELLIO mind. 10 Jahre Garantie für die Hausanlagen.

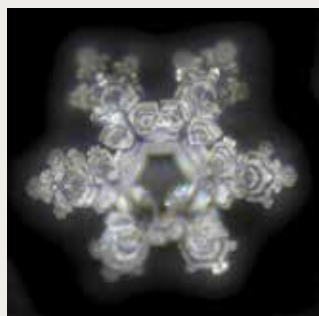
EINE MENGE VORTEILE

- «Aquellio» Kalkschutz und Wasserbelebung benötigt weder Salz noch Chemie oder Strom
- Dank der neuen Schweizer Energiestrategie werden Investitionen mit wert-erhaltenden, umweltschonenden und nachhaltigen Eigenschaften je nach Kanton steuertechnisch unterstützt. Die Anschaffung einer «Aquellio»-Anlage gehört ebenfalls dazu
- Unverbindliche Vor-Ort-Beratungen durch das kompetente Fachberater-Team in der ganzen Schweiz
- «Aquellio» wird den Interessenten mit einem 30-tägigen Rückgaberecht sowie mit einer 100%-igen Geld-zurück-Garantie zur Verfügung gestellt

AQUELLIO ist wissenschaftlich geprüft und bietet einen einfachen und schnellen Nachweis der Wirksamkeit durch die «Energetische Signatur» vom unabhängigen Labor, welcher zusätzlich bestellt werden kann (Zusatzkosten zu Lasten des Auftraggebers).



Testergebnis von Leitungswasser aus 6000 Luzern: links vor und rechts nach dem Einsatz von Aquellio



CORONAVIRUS-SONDERANGEBOT

TROTZ CORONA bleiben wir bei Ihren wasser-technischen Angelegenheiten für Sie da! **Bestellen Sie Ihr Wasseraufbereitungs-gerät online und buchen Sie dazu gleich den gewünschten Installationstermin und wir ziehen Ihnen bei Ihrer Zusage nach der 30-tägigen Testlaufzeit die doppelte Montagepauschale im Wert von *Fr. 388.– automatisch ab.**

**Dieses Angebot ist gültig für alle getätigten Bestellungen bis 31. Mai 2021 und ist nicht mit anderen laufenden Aktionen kumulierbar. Keine Barauszahlung.*

REFERENZAUSSAGEN

«Die Wasserqualität ist immer noch sehr gut, vor allem, auch nur schon durch unsere Enkelin die Bestätigung: füllt immer bei Besuch bei uns ihre Trinkflasche mit unserem Wasser «finde nirgends bis jetzt ein so gutes Wasser ab Hähnen».
K. Zweifel aus 8645 Jona

«Wir sind begeistert. Die Aussage des Sanitär-Monteurs lautete kürzlich: Eure Waschmaschine hat erstaunlich wenig Kalk für Ihr Alter.»
T. und Kl. Reichmuth aus Edlibach

«Im November 2013 haben Sie uns die AQUELLIO Wasserveredelung geliefert. An der OGA in Thun dieses Jahres habe ich Sie besucht und erzählt, dass bei uns eine Chemische Boilerentkalkung stattfindet. Der Monteur ging von einem ganzen Tag Arbeit aus. Sie haben mir damals erzählt, dass die Dauer kürzer sein müsste. Sie hatten Recht! Nach 4 Std. war der Monteur bereits fertig, alles inkl. mit Installation und Wiederabbau. Dies zu Ihrer Info. Gute Zeit und liebe Grüsse»
Th. & H. R. Badertscher, Gantrischweg 16, 3506 Grosshöchstetten

«Wir finden es toll, dass der Kalk im Haus nun nicht mehr haftet. Wir lieben es noch mehr, Wasser zu trinken, weil es einfach besser schmeckt.»
Susanne und Patrik Reichmuth-Lehmann aus 8832 Wollerau

WEITERE INFORMATIONEN:

PriWaTec GmbH – prime water technology
AQUELLIO – natürliche Wasseraufbereitung

Industriestr. 18, Bauarena
8604 Volketswil
Tel. 055 460 38 88
info@priwatec.ch, www.aquellio.ch

WASSER GUT = ALLES GUT! AQUELLIO



Die Heiligen Säulen der Nachhaltigkeit



Fotos © Julie Masson

Wenn eine Gemeinde mit über 25 000 Einwohnern gleich um 15 Prozent wachsen will, gibt es einiges zu bauen. Und wenn der politische Wille vorbildlich genug ist, entsteht ein Quartier wie «Les Vergers» in Meyrin; ein konsequentes Ökoquartier für 3 000 Einwohner, verteilt auf über 30 Gebäude. Zwei davon, so sehen es deren Schöpfer, sind eigentlich gar keine Gebäude. Sie nennen es «Raum zur Schaffung von Verbindungen, Begegnungen und Interaktionen zwischen seinen Nutzern».



Les Vergers gilt als eines der grössten und innovativsten Wohnprojekte der Schweiz. Das Vorzeigequartier deckt nicht nur seinen eigenen Energiebedarf autark. Auch in Sachen sozialer Nachhaltigkeit leuchtet es anderen Projekten den Weg. Auf den heiligen drei Säulen ragen die beiden neunstöckigen Längsbauten des Büros labac mit total 188 Wohnungen, mehr als zehn Gemeinschaftsräumen und Ateliers besonders heraus. Gemeint sind die Säulen der Nachhaltigkeit: soziale Solidarität, ökologische Verantwortung und wirtschaftliche Effizienz. Schon mit dem Konstruktionsprinzip fängt es an.

Obwohl im ausgeschriebenen Wettbewerb eigentlich Massivbauten gewünscht waren, konnte man auf den Skizzen des Büros labac schon in der Wettbewerbsphase ein Skelett aus Beton und eine Fassade aus Holz ausmachen. Die Idee des hybriden Bauens – überzeugend vorge-tragen – fiel bei den Verantwortungsträgern der beiden Baugenossenschaften CODHA und Voisinage auf guten, ökologischen Grund. Wie die soziale Säule zu gestalten war, das entwickelte sich nicht nur in den Köpfen der Architekten. Auch das Pflichtenheft, mitverfasst von den künftigen Bewohnern, verlangte nach besonderen kommunalen Lösungen. So nahmen

Bauherrschaft
Architektur
Engineering im Bereich Statik
Baustandard
Konstruktion
Fassade
Nutzung
Leistungen Renggli AG

Genossenschaften CODHA und VOISINAGE
labac architectures et espaces chantiers
(vormals Bellmann Architec-tes)
Renggli AG
Minergie-A-P-Eco
Hybridbau
Faserzementplatten Eternit Linearis
Wohnungen
Holzbau



«überdimensionierte Gemeinschaftsräume mit bioklimatischer Funktion» Gestalt an: von der Kletterwand über das Gewächshaus, die Herberge, den Musiksaal, die Gewerbeateliers bis hin zum partizipativ organisierten Supermarkt und zu weiteren Gemeinschaftsräumen. Sogar Cluster-Wohnungen mit sechs Wohneinheiten wurden wunschgemäss realisiert.

Der zweistufige Wettbewerb war anspruchsvoll. Das Thema Holz ins Spiel zu bringen, erwies sich als hilfreich. Ein Besuch der beiden Baugenossenschaften im Renggli-Werk in Schötz war während der Projektentwicklung für die Entscheidungsträger und die mitgereiste Delegation künftiger Bewohner weichenstellend. Diese waren, wie erwähnt, im gesamten Bauprozess stark involviert und engagiert.

Ein echter Knackpunkt war die Finanzierung. Nachdem die Säulen «soziale Solidarität» und «ökologische Verantwortung» konzeptionell vorbildlich abgedeckt waren, musste ja auch die «wirtschaftliche Effizienz» gewährleistet sein. Doch wer mit der geringen grauen Energie, der hohen Fertigungsqualität, der Schnelligkeit im Aufbau und der Dauerhaftigkeit von Holz rechnet, kommt auch bei dieser Säule auf ein erbauliches Resultat.

ÜBER DIE RENGLI AG

Die Renggli AG entwickelt und realisiert industriell gefertigte, hochwertige und klimagerechte Gebäude in Element- und Modulbauweise in Schweizer Qualität. Immer mit dem Ziel vor Augen, höchstmöglichen Wohnkomfort mit geringstmöglichem Energieaufwand zu erreichen. In ökologischer Holzbauweise entstehen architektonisch anspruchsvolle Bauvorhaben – vom Einfamilienhaus bis hin zum mehrstöckigen Wohn- oder Geschäftsgebäude – stets qualitätssicher und kosteneffizient.

www.renggli.swiss

WEITERE INFORMATIONEN:

Renggli AG
St. Georgstrasse 2
6210 Sursee
041 925 25 25

RENGGLI

HOLZBAU WEISE

Bereits wenige Stufen sind ein Sturzrisiko

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

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

FLEXO KENNT SICH AUS

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

soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe – am besten solche, die handwarm und taktile ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30m waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

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

RECHTLICHE ASPEKTE

Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen, und gelten auch für das private Haus. Nach

einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkigentümer gestützt auf Art. 58 OR.

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch schön aus. Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter www.flexo-handlauf.ch oder Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

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

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Beidseitige Handläufe



Beidseitiger Handlauf mit grünen Stützen



Handlauf optisch passend zur Haustüre

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 Baumissionsüberwachung

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

ELEKTROKONTROLLEN



Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bruggtal AG, Frauenfeld, Frauenbach, Leutzing, Rheinholden, 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

IMMOBILIENMARKT

IMMO
SCOUT 24Ihre erste Adresse für eine
langfristige Partnerschaft

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

IMMOBILIENSOFTWARE

LIEGENSCHAFTSVERWALTUNGEN
DOSSIERS UND ABLÄUFE DIGITAL,
SICHER UND ZUGRIFF VON ÜBERALL

Canon (Schweiz) AG

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

GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE
www.garaiio-rem.ch


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



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



Oetlisbergstrasse 43 · 8053 Zürich

Tel +41 44 5866794
www.interdialog.ch
Email: info@interdialog.ch

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung,
Überbauungen, Ferienwohnungen
und Ihr eigenes Netzwerk

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenchaftsverwaltungssystem

MOR Informatik AG

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

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



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

Rechtsauskunft für Mitglieder:
rechtsauskunft-svit-zuerich.ch

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

TERMINE

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 Immo-Ausblick
08.09.21 Generalversammlung
13.10.21 Tagesseminar

SVIT GRAUBÜNDEN

17.05.21 Generalversammlung

SVIT OSTSCHWEIZ

24.08.21 Sommeranlass
10.01.22 Neujahrsapéro

SVIT ROMANDIE

29.04.21 REM Neuchâtel
06.05.21 Assemblée générale
22.06.21 REM Fribourg
24.06.21 REM Genève

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

07.05.21 Generalversammlung

SVIT ZÜRICH

22.04.21 Generalversammlung
– schriftliche Durch-
führung
28.05.21 Golfturnier
03.06.21 Stehlunch
08.07.21 Sommerevent

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

21.04.21 Fachseminar
18.06.21 Swiss Valuation
Congress
26.08.21 Fachseminar
14.09.21 Fachseminar

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

22.04.21 Generalversammlung
27.10.21 Herbstanlass

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

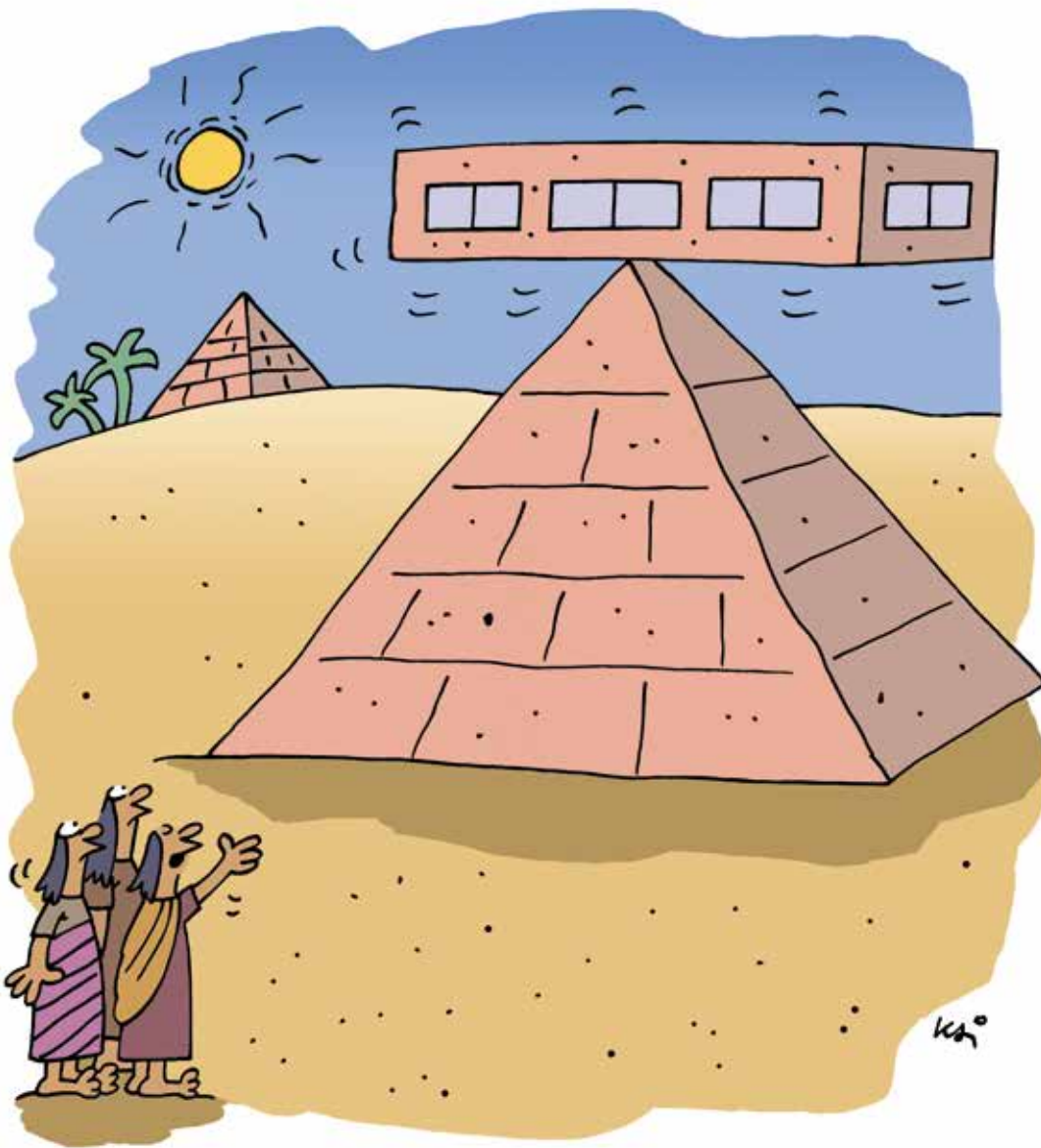
04.05.21 68. Lunchgespräch
20.05.21 Generalversammlung
06.07.21 69. Lunchgespräch
07.09.21 KUB Focus
09.11.21 70. Lunchgespräch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

19.10.21 Generalversammlung
19.10.21 Maklerconvention

SVIT FM SCHWEIZ

01.06.21 FM Day, Bocken



„Und weil es so spitz zulief, haben wir das Dachgeschoss einfach mal ausgebaut...“



***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 Feuerer

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.



Wir reparieren
alles – ausser
Strom und Wasser.

Schreiner48.ch

Schadensmeldung

- garantiert vollständig
- Handwerksexpertise & -qualität
- immer Wort und Bild
- einfach und automatisiert

- = tiefere
Bewirtschaftungskosten

- perfekter Auftrag

- = tiefere
Unterhaltskosten

Mieteranliegen neu gelöst.

Miele

24/7

Zuverlässig rund um die Uhr –
Waschmaschinen und Trockner im Mehrfamilienhaus



Beste Energieeffizienzklasse A*

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 32 Sprachen
- Hohe Ressourceneffizienz bei sehr niedrigen Betriebskosten

Miele. Immer Besser.

www.miele.ch/kleineriesen

*Die Miele Waschmaschinen erreichen nach neuen Labelwerten die beste Energieeffizienzklasse A.