

SVIT
CAMPUS

13. & 14.09.2021
svit.ch/campus

FOKUS
INTERVIEW MIT
HANS R.
HOLDENER



— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
PARKHAUSINVEST-
MENTS IN EUROPA

— 26

BAU & HAUS
BASEL IM
AUFBRUCH

— 38

SPEZIALIMMOBILIEN IN PANDEMIE-ZEITEN



2020 – EIN UNVERGLEICHLICHES JAHR

In Anbetracht der widrigen Umstände für Gesellschaft und Wirtschaft blickt unser Verband auf ein durchaus erfreuliches Jahr 2020 zurück – und zwar in mehrfacher Hinsicht. Finanziell hat die Pandemie dem SVIT weniger zugesetzt als befürchtet. Unsere Schule konnte den Betrieb virtuell fortsetzen, und Berufsbildung auf allen Stufen bleibt gefragt. Verbandspolitisch haben



wir unser Profil gestärkt und sind heute als Stimme der Praxis anerkannt. Gleichzeitig waren die Dienstleistungen unserer Geschäftsstelle so gefragt wie noch nie zuvor. Umzüge unter Pandemiebedingungen, Verhandlungen über Mietzinsenkungen für Geschäfte, Stockwerkeigenterversammlungen, Schutzmassnahmen im Betrieb und im Kundenverkehr: Wir alle waren im Beruf mit unzähligen Fragen konfrontiert, für die es aus der Erfahrung keine Antwort gab. Hier konnten wir unseren Mitgliedern praktische Empfehlungen geben. Ich darf wohl mit Recht behaupten: Ohne den SVIT wäre es für unseren Sektor in der Pandemie ungleich schwieriger gewesen. Ganz zu schweigen von der geeinten Stimme in Bezug auf das Geschäftsmietegesetz. Ich danke allen, die sich in irgendeiner Form für unsere Branche und den Verband einsetzen.

Mit der bevorstehenden Delegiertenversammlung schliessen wir somit ein unvergleichliches Jahr ab. Ich bedaure, dass wir dies erneut nicht im vertrauten Rahmen tun können. Wir haben im Präsidium mit Blick auf den Gesundheitsschutz beschlossen, die Versammlung wiederum schriftlich durchzuführen.

Gleichzeitig glauben wir fest daran, dass physische Zusammenkünfte eine zentrale Rolle im Verbandsleben behalten. Welche Form diese Treffen haben werden, muss sich herauskristallisieren. Jedenfalls planen wir bereits das Swiss Real Estate Forum 2022 mit einer traditionellen Delegiertenversammlung.



LÜBER SYSTEM

Wasserbehandlungsanlagen

KORROSIONSSCHUTZ für Trinkwassersysteme

Situation

Rostiges Wasser.

Analyse

Situationsanalyse der Trinkwasserleitungen vor Ort.

Lösung

Zuverlässiger Schutz durch Hydrocleaner® Plus.



IHR WASSER – IN GUTEN HÄNDEN

Lüber System GmbH

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



— 10

IMMOBILIENPOLITIK

SVIT UNTERSTÜTZT MASSNAHMEN IM GEBÄUDEBEREICH

DER SVIT BEFÜRWORTET IM GRUNDSATZ DIE IM CO₂-GESETZ VORGEGEHENEN ZIELWERTE UND INSTRUMENTE FÜR DEN GEBÄUDESEKTOR.



— 22

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

LOGISTIKIMMOBILIEN UNTER CORONA-EINFLUSS

STEHEN WIRKLICH ALLE AMPELN AUF GRÜN? EIN BLICK IN DEN LOGISTIKFLÄCHENMARKT UND HINTER DIE KULISSEN DER GRÖSSTEN LOGISTIK-UNTERNEHMEN LOHNT SICH.



— 38

BAU & HAUS

BASEL IM AUFBRUCH

AUF EINEM EHEMALIGEN INDUSTRIE- UND GEWERBEAREAL IM NÖRDLICHEN ST. JOHANN QUARTIER ENTWICKELT SICH EIN VIELFÄLTIGER UND LEBENDIGER STADTTTEIL.

— FOKUS

04 «ICH WURDE INS KALTE WASSER GEWORFEN»

Hans R. Holdener, Mitgründer der Helvetica, baute er ein Immobilienunternehmen auf, das heute ein Portfolio von rund 744 Mio. CHF verwaltet.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 SCHWEIZER HOTELS IN PANDEMIEZEITEN

Die Schweizer Hotels erlitten 2020 teils drastische Umsatzeinbrüche – mit unterschiedlicher Konsequenz für die Werthaltigkeit der Immobilien.

18 VOM NISCHEN-PRODUKT ZUM MAINSTREAM?

Unter Gesundheitsimmobilien werden Liegenschaften subsumiert, in denen Leistungen für die medizinische Versorgung erbracht werden können.

20 EINE BRANCHE MIT DEUTLICHEM PLUS

Die Aussichten für Logistikimmobilien sind weiterhin rosig. Doch nicht jede Logistikimmobilie ist deswegen ein sicherer Wert.

24 GASTROLIEGENSCHAFTEN IN DER KRISE

Die Gastronomie ist in einer schweren Krise. Dies bleibt nicht ohne Auswirkungen auf Liegenschaften mit gastgewerblicher Nutzung.

26 PARKHÄUSER: EINE SPANNENDE ASSETKLASSE

28 DEMOGRAFIE – GEFAHR ODER CHANCE?

Der demografische Wandel wirkt bereits heute. Inzwischen ist jede Generation unumkehrbar rund ein Drittel kleiner als die Elterngeneration.

30 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

36 WOZU GEHÖREN PERSONALWOHNUNGEN?

Das Bundesgericht setzte sich mit der Frage auseinander, ob der Erwerb von Personalwohnungen, die für das Hotelpersonal eines benachbarten Hotels geplant wurden, zulässig ist.

— BAU & HAUS

42 «WIR BAUEN ETWAS BESONDERES FÜR BASEL»

Stadtplaner und Projektleiter Steven Cann erklärt, wie Basel-Stadt erfolgreich urbane Areal- und Quartierentwicklungen betreibt.

44 RIVERSIDE: AUF ZU NEUEN UFFERN

Auf dem ehemaligen Sulzer Industrieareal im solothurnischen Zuchwil entsteht mit dem Riverside ein neues Quartier.

47 INTERVIEW RIVERSIDE-AREAL

48 ATTISHOLZ-AREAL WIRD EIN URBANES QUARTIER

Auf dem geschichtsträchtigen Areal der Attisholz AG entsteht in den nächsten Jahrzehnten ein belebtes Wohn- und Gewerbequartier.

50 WOHNEN UND ARBEITEN IM ZÜRCHER KREIS 4

Auf dem Grünhof-Areal in Zürich realisierte Allreal insgesamt 88 neue Mietwohnungen sowie grosszügige Gewerbe- und Büroflächen.

52 NEUE FENSTER STEIGERN WERT

Mit dem Austausch der Fenster lässt sich auch die Energieeffizienz eines Gebäudes verbessern und so der Wert einer Liegenschaft steigern.

— IMMOBILIENBERUF

58 DIE ANDERE IMMOBILIENWEISHEIT: POSITIONIERUNG

Die Qualitätsgarantie ist für ausgewiesene Maklerinnen und Makler ein zentraler Faktor ihrer profilierten Positionierung.

60 SVIT CAMPUS: PRAXIS DER IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG

Am SVIT Campus 2021 von Mitte September greifen Experten brennende Themen auf, welche die Immobilienbewirtschaftung aktuell beeinflussen.

63 SEMINARE UND FACHAUSWEISE

64 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

— VERBAND

66 VORSCHAU FM DAY 21

67 VORSCHAU REAL ESTATE AWARD 21

69 SVIT BERN: KLARES JA FÜR TATJANA ROTHENBÜHLER

71 VORSCHAU SWISS VALUATION CONGRESS 21





ICH WURDE INS KALTE WASSER GEWORFEN



Hans R. Holdener, Mitgründer der Helvetica in Zürich, ist ein Selfmade-Unternehmer. Nach einer abgebrochenen Kochlehre baute er ein Immobilienunternehmen auf, das heute ein Portfolio von rund 744 Mio. CHF verwaltet.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Die Gründung der Helvetica hat mit einer Velofahrt von der Schweiz nach Norwegen begonnen. Erzählen Sie uns die ganze Geschichte?

Hans R. Holdener: Mein Vater reiste als «Wanderkoch» um die Welt und liess sich schliesslich in Oslo nieder, wo ich 1966 geboren wurde. Wie sein Vater wollte auch mein Vater, dass ich in seine Fussstapfen trete, obwohl ich darauf keine Lust hatte. Da meine schulischen Leistungen miserabel waren, schaffte es mein Vater mit seiner bestimmten Art, mich zu einer Kochlehre zu überreden. Und zwar in seinem Heimatland Schweiz, das in seiner Erinnerung zum «besten ▶

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



Ort der Welt» geworden war. Also fuhren wir, als ich 16 Jahre alt war, nach Goldau, wo ich im örtlichen Hotelrestaurant Union arbeiten sollte. Die Besitzerin sagte mir in militärischem Ton, dass ich zwei Schichten zu absolvieren hätte: von sechs Uhr morgens bis Mittag sowie von zwei Uhr nachmittags bis acht Uhr abends. Als ich am nächsten Morgen zur Réception hinunterging, erfuhr ich, dass mein Vater bereits abgereist war. In diesem Moment fühlte ich mich mutterseelenallein in einer kalten, fremden Welt. Jahre später begriff ich, dass er mich auf diese Weise dazu bringen wollte, erwachsen zu werden. So wie einige Väter ihre Söhne einfach ins Wasser werfen, damit sie das Schwimmen lernen.

Sind Sie damals allein in der Schweiz geblieben?

Ja, aber ich wechselte ins Walchwiler Restaurant Hörnli. Als ich wieder einmal, frustriert von meiner Kochlehre, auf der Terrasse sass, fuhr eine Gruppe von Sportradfahrern an mir vorbei. In diesem Augenblick beschloss ich, mit dem Velo nach Oslo zurückzukehren. Dann, zwei Jahre nach meiner Ankunft in der Schweiz, an einem Sonntagmorgen bei Sonnenaufgang, war es so weit. Ich radelte in Richtung der deutschen Grenze los. Nach dreizehn Tagen kam ich in Kiel an. Ohne einen Rappen in der Tasche fragte ich einen norwegischen Lastwagenfahrer, ob ich mit ihm auf dem Schiff in Richtung Oslo fahren könnte. Dank seiner freundlichen Hilfe schlief ich auf einem Sofa im Schiffsrestaurant und wusste, dass ich bald zu Hause sein würde.

Wie ging es dann in Oslo weiter?

Ich habe dort ein Marketing-Studium an der «Norwegian School of Management» begonnen und nebenbei in der IT-Branche gearbeitet. Kurz vor dem Diplom starb meine Mutter. Der Tod meiner

BIOGRAPHIE

HANS R. HOLDENER

(*1966) ist Mitgründer sowie CIO der Helvetica. Der Schweizer Unternehmer mit norwegischen Wurzeln verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Immobilien- und Finanzbereich. Er gründete die Helvetica im 2006 und hat diese zu einer der führenden Schweizer Investment-Plattformen für Immobilienanlagen entwickelt. Ende 2019 wurde der HSC Fund mit Fokus auf kommerzielle Immobilien an der SIX Swiss Exchange kotiert, zeitgleich lancierte er zwei weitere Schweizer Immobilienfonds.

Mutter hat mich so tief erschüttert, dass ich meine Siebensachen ins Auto geworfen habe und nach Paris fuhr, etwas später dann in die Schweiz, um dort nochmals neu anzufangen.

Wie kam es zur Gründung von Helvetica?

Es begann mit der Weitervermietung meiner Wohnung in Zürich. Ich war erstaunt, als ich sah, dass ich mit diesem Geschäft am Monatsende einen kleinen Batzen auf dem Konto hatte. 2006 gründete ich mit meinem Freund Thomas C. Holst das Unternehmen Helvetica, zuerst in Norwegen, später in der Schweiz, obwohl ich wenig Erfahrung im Finanz- und Immobiliensektor mitbrachte. Aber ich hatte ja auch nie eine Langstreckenfahrt absolviert, als ich mit dem Rad nach Oslo aufbrach. In der Anfangszeit von Helvetica setzte ich mutig alles Geld ein, das ich besass. Heute managen wir ein Portfolio von über 744 Mio. CHF.

Stichwort Mut. Seit rund 15 Monaten hält die Covid-Pandemie unsere Welt an. Fast gleichzeitig hat ein neuer CEO die Geschäfte der Helvetica übernommen. Mit welchen besonderen Herausforderungen waren oder sind Sie konfrontiert?

Die aktuelle Situation ist für uns – wie für fast alle anderen Unternehmen – eine grosse Herausforderung. Unser Glück war, weil wir kurz vor dem Ausbruch der Pandemie in neue Büroräume umziehen wollten, dass wir neues Equipment für die Mitarbeiter bestellt hatten. So waren die Mitarbeiter ausgerüstet und der Umstieg ins Homeoffice verlief für uns problemlos. Auf der wirtschaftlichen Seite haben wir unsere Investments gestoppt, weil wir beobachten wollten, wie sich der Markt entwickelt. Das hat uns natürlich Geld gekostet – und auch ein paar irritierte Verkäufer.



**FALLS WIR EINES
TAGES INS AUSLAND
EXPANDIEREN,
FAHRE ICH WIEDER
MIT DEM VELO
NACH NORWEGEN.**



Stellen Sie bezüglich Ihrer Resilienz Unterschiede zwischen den Nutzungsklassen Ihrer Liegenschaften fest?

In Mitte 2020 spürten wir eine grosse Unsicherheit, weil wir nicht einschätzen konnten, wie sich das Covid-19-Geschäftsmietegesetz auswirken würde. Ich bin heilfroh, dass das neue Mietergesetz nicht angenommen wurde. So sind wir dank unserer hochwertigen Immobilien, die in unseren drei Fonds stecken, einigermassen unbeschadet durch die Krise gekommen. Wir haben unseren Mietern im letzten Jahr freiwillig die Hand geboten, dafür brauchen wir kein Gesetz vom Staat.

Mussten Sie im vergangenen Jahr Wertberichtigungen aufgrund von Mietzinsausfällen und Leerständen verbuchen?

Viele Mieter haben ihre Miete pünktlich gezahlt, nur wenige mussten mit den Zahlungen aussetzen. Letztlich sind wir mit einem blauen Auge davongekommen, weil wir Mietzinsrabatte gewähren und gleichzeitig die Verträge verlängern konnten.

Sie haben Ende 2019 Ihren Spezialimmobilien-Fonds aufgelegt. Welche Voraussetzungen muss man als Investor für Spezialimmobilien mitbringen?

Natürlich ist die Lage matchentscheidend. Falls dann noch die anderen wichtigen Schlüsselkenn-

zahlen stimmen, entscheidet schlussendlich das Bauchgefühl. Obwohl der Markt vorhanden ist, in den Fachmedien umfangreich über Spezialimmobilien berichtet wird, ist diese Assetklasse in der Schweiz noch unterrepräsentiert. In Deutschland beispielsweise sind Investments in Datacenter längst etabliert.

Und was muss man als qualifizierter Investor berücksichtigen?

Nicht alle Spezialimmobilien sind in der gleichen Risikoklasse. Logistikimmobilien bieten eine gewisse Nutzungsflexibilität, während die Umnutzung eines Datacenters äusserst schwierig ist. Das heisst, je eingeschränkter die Nutzung, desto wichtiger wird die Lage und der Mieter, da man im schlimmsten Fall wenigstens ein lukratives Grundstück hat. Grundsätzlich gilt: Wenn die Nachfrage ausbleibt, müssen wir unsere Immobilien mit überschaubaren Kosten repositionieren können.

Wie schlägt sich die eben angesprochene «Single use»-Charakteristik im Rendite-Risiko-Profil eines solchen Investments nieder?

Bei unserem Risikomanagement für Spezialimmobilien achten wir vor allem auf Kriterien wie Wiedervermietbarkeit und Möglichkeiten für eine spätere Umnutzung. Wir legen auch sehr viel Gewicht auf die Mieterbonität. Doch auch nach ▶



einer Transaktion bleibt meine unternehmerische Verantwortung bestehen. Falls es einem Mieter schlecht geht, bin ich gern bereit, mich mit ihm an einen Tisch zu setzen.

Gibt es aus Ihrer Sicht aktuell besondere Aufsteiger unter den Spezialimmobilien?

Da würde ich flexible Logistikimmobilien nennen, ich meine, dass Retail- und Logistikimmobilien in gut vernetzten Wirtschaftsregionen zusammenfliessen werden. Aktuell beschäftigt mich die Frage, welche Auswirkungen die Pandemie auf Wohngebäude hat. Vielleicht brauchen unsere Wohnungen in Zukunft einen Homeoffice-Bereich. Hier muss der Gesetzgeber Hand für eine flexiblere Nutzung der Liegenschaften bieten. Im Bürosektor werden die Unternehmen mehr Platz brauchen, da der Flächenverbrauch pro Mitarbeiter in den letzten 30 Jahren stetig gesunken ist.

Und umgekehrt: Gibt es auch Sorgenkinder?

Generell schwierig wird es für Immobilien an schlechten Lagen. Ein sinnvoller Vorstoss wäre aus meiner Sicht, wenn wir die Achse Zürich-Glarus-Graubünden als geeigneten Standort für Industrie-, Lager und Produktionsliegenschaften oder Datacenter definieren könnten.

Ein Aufsteiger unter den Spezialimmobilien sind Datacenter. Laut der Studie «Data Center Outlook 2021» von PwC Deutschland wollen 41% der befragten Investoren innerhalb der nächsten zwei Jahre in Datacenter-Immobilien investieren. Wie beurteilen Sie diesen Markt?

Ein Datacenter-Markt wird mehrheitlich durch die Nachfrage der Mieter aufgebaut. Und diese Nachfrage steigt, da viele Unternehmen ihre Daten in der Schweiz lagern wollen. Weil es für diese Immobilien eine Menge an technischem Wissen und behördlichen Auflagen braucht, sollte man darüber auf Gemeinde- und Kantonsebene mitdiskutieren.

Was sind realistische Renditen beim Investment in Datacenter?

Eine verlässliche Aussage ist schwierig, weil es auf den Mieter ankommt und der Markt noch sehr jung ist. Grundsätzlich halte ich Renditen zwischen 4 und 5% für realistisch. Bei sehr soliden Mietern mit langjährigen Mietverträgen (mehr als 20 Jahre) kann ich mir vorstellen, dass die Renditen auch unter 4% sinken.



WÄHREND DER PANDEMIE HABEN SICH DIE BEZIEHUNGEN ZU UNSE- REN MIETERN INTENSIVIERT.



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.

DESIGN, DAS SICH PERFECT IN DEN RAUM EINFÜGT.



Die klare und filigrane Optik des Schüco Schiebesystems ASE 60/80.HI zeigt sich in besonders schmalen Ansichtsbreiten. Mit dem reduzierten DesignLine-Verhakungsbereich der Flügel treten Rahmenelemente in den Hintergrund. In Kombination mit der niveaugleichen Schwelle wird die Grenze zwischen innen und aussen nahezu unsichtbar.

www.schueco.ch/ase-60
www.schueco.ch/ase-80

JANSEN

SVIT UNTERSTÜTZT MASSNAHMEN IM GEBÄUDEBEREICH

Der SVIT Schweiz befürwortet im Grundsatz die im CO₂-Gesetz vorgesehenen Zielwerte und Instrumente für den Gebäudebereich. Die erforderlichen Investitionen in Renditeliegenschaften steigern den Wert des Gebäudeparks. Wertvermehrende Investitionen können auf die Mieten überwältzt werden. Gleichzeitig sinken die Betriebs- und damit die Nebenkosten für die Mieter.

TEXT – IVO CATHOMEN*



Der Gebäude-sektor ist für 24% der Schweizer Treibhausgas-emissionen verantwortlich. Der Ausstoss soll bis 2027 und der Energieverbrauch bis 2050 um je 50% reduziert werden.

BILD: ZÜRICH, 123RF.COM

▶ AMBITIONIERTES ZIEL FÜR DEN GEBÄUDESEKTOR

Mit dem revidierten CO₂-Gesetz, das am 13. Juni 2021 vom Volk kommt, soll der CO₂-Ausstoss im Gebäudebereich reduziert werden. Ziel ist die Senkung des Ausstosses im Durchschnitt der Jahre 2026 und 2027 gegenüber dem Jahr 1990 um 50%. Die im Gesetz für den Gebäudebereich vorgesehenen Instrumente und Bestimmungen umfassen unter anderem:

- Neubauten dürfen grundsätzlich keine CO₂-Emissionen aus fossilen Brennstoffen mehr verursachen.
- Beim Heizungsersatz gilt für den CO₂-Ausstoss eine Obergrenze. Diese beträgt pro Jahr höchstens 20 Kilogramm CO₂ pro Quadratmeter Fläche. Der Wert wird in Fünfjahresschritten um jeweils 5 Kilogramm CO₂ reduziert.
- Die CO₂-Abgabe kann von heute 96 CHF pro Tonne CO₂ auf maximal 210 CHF pro Tonne CO₂ (ca. 50 Rappen pro Liter Heizöl, ca. 4,2 Rappen pro Kilowattstunde Erdgas) erhöht werden, sofern der Reduktionspfad nicht eingehalten wird.
- Mit der Revision stellt der Bund aus der CO₂-Abgabe maximal 450 Mio. CHF pro Jahr für das Gebäudeprogramm zur Verfügung.
- Ein Klimafonds kann Banken und Investoren gegen Risiken absichern, wenn sie die klimafreundliche Sanierung von Gebäuden finanzieren.
- Bei Ersatzneubauten und umfassenden energetischen Gebäudesanierungen besteht die Möglichkeit, die Wohnfläche zu erweitern.

SANIERUNGSRATE ERHÖHEN – WERTHALTUNG SICHERSTELLEN

Die Sanierungsrate im Bereich des Gebäudeparks der Schweiz ist seit Jahren zu gering. Die Werterhaltung des Gebäudeparks ist damit längerfristig gefährdet. Um das Klimaabkommen von Paris erfüllen zu können, wäre eine Sanierungsrate von etwa 2 bis 3% notwendig. Aktuell liegt sie lediglich bei 1%. Die vorgesehenen Grenzwerte, Abgaben und Investitionsanreize werden erhöhte Ersatz- und Erneuerungsinvestitionen auslösen. Damit wird nicht nur der CO₂-Ausstoss im Gebäudebereich verringert, sondern auch die Werterhaltung der Immobilien gesichert.

Da ein Heizungsersatz üblicherweise mit einer Sanierung der Gebäudehülle und weiteren Erneuerungsmassnahmen einhergeht, sind die Mehrkosten für den Wechsel des Energieträgers vertretbar. Für die energetische Sanierung stehen zudem Mittel aus dem Gebäudeprogramm als finanzielle Unterstützung zur Verfügung. Wertvermehrende Investitionen können gemäss Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen anteilmässig auf die Mietzinse überwältzt werden, wo dies der Markt zulässt. Gleichzeitig profitieren die Mieter von sinkenden Nebenkosten.

Der SVIT ist sich bewusst, dass der Investitionsbedarf die Eigentümer von Renditeliegenschaften vor finanzielle Herausforderungen stellen kann. Zudem kann der Spielraum für Mietzinserhöhungen in Regionen mit einem ausgeprägten Angebotsüberhang gering sein. Eine Gebäudeer-

neuerung lohnt sich nur, wenn die Wohnungen oder Gewerbeflächen auch wieder vermietet werden können.

Kritisch beurteilt der SVIT auch die kurze Umsetzungszeit angesichts der langen Investitionszyklen im Immobiliensektor. Ärgerlich ist mit Blick auf alle CO₂-Verursacher schliesslich auch, dass die Landwirtschaft sich einmal mehr aus der Verantwortung stehlen kann, während der Gebäudesektor und der Verkehr die Hauptlast tragen sollen.

Insgesamt gelangt der SVIT jedoch zum Schluss, dass unter Berücksichtigung der Vor- und Nachteile und ausschliesslich mit Bezug auf den Gebäudesektor der Revision des CO₂-Gesetzes zuzustimmen ist. Eins muss aber allen klar sein: Ohne zusätzliche Aufwendungen ist die Energiewende nicht zu haben. ■



*IVO CATHOMEN

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

Schweizer Qualitätswerte gibt es als Aktien.



Und als Stahlküchen.

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

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

forster

www.forster-home.ch

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.

ENTEIGNUNG WIRD SALONFÄHIG

130 000 Berliner zeigen es: Die Enteignung von privatem Eigentum und die Verstaatlichung des Wohnungsmarkts findet eine wachsende Anhängerzahl. Mit ihrer Unterschrift – zugegeben, ein Viertel der Unterschriften wurde wegen fehlender Staatsbürgerschaft für ungültig erklärt – verlangen sie eine Volksabstimmung über die Enteignung des Immobilienunternehmens «Deutsche Wohnen» und anderer institutioneller Anbieter von Wohnraum. Alle Eigentümer mit mehr als 3000 Wohnungen sollen erfasst werden. Dass das Bundesverfassungsgericht in Karlsruhe erst vor wenigen Tagen die Verfassungswidrigkeit des Berliner Mietendeckels bestätigt hat, dürfte dem Volksbegehren noch Auftrieb verleihen. Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass es Ende September vors Volk kommt.

Der Berliner Senat hat vorgerechnet, was eine Annahme bedeuten würde. Für eine «Vergesellschaftung» von rund 243 000 Wohnungen werden Entschädigungskosten von 28,8 bis 36 Mrd. EUR sowie Erwerbsnebenkosten von weiteren bis zu 180 Mio. EUR ge-

schätzt. Für Erfassung und technische Bewertung der Immobilien, Entschädigungen für unbebaute Grundstücke, Ausgleichszahlungen für Wertminderungen und Personalüberhänge der betroffenen Unternehmen fallen einmalig zusätzlich 1,5 bis 1,9 Mrd. EUR an. Der Finanzierung liegt die Annahme zugrunde, dass diese Kosten vollständig mit Hilfe von Krediten finanziert werden. Für Finanzierungskosten und Bewirtschaftung der Bestände sind zusätzlich zu den Mieteinnahmen bei unveränderten Bestandsmieten voraussichtlich 100 bis 340 Mio. EUR jährlich bei aktuell sehr günstigen Finanzierungsbedingungen zu erbringen – Kosten also, die der Steuerzahler zu berappen hätte.

Abgesehen von den Bedenken über Finanzierbarkeit und Verfassungsmässigkeit dieses neuesten Ansinnens wird augenfällig, wie leicht es heute fällt, zu Hammer und Sichel zu greifen. Wenn dann noch andere die Zechen bezahlen, wird's geradezu zum Kinderspiel. ■

In Deutschland steht die Verstaatlichung des Wohnungsmarkts und die Enteignung von Privateigentum auf dem Spiel.

TEXT – IVO CATHOMEN*



*IVO CATHOMEN

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

ANZEIGE

Carlo Staub – Geschäftsleitung
STAUB Immobilien Treuhand AG, Frauenfeld:

« Die Mobile Apps
von **W&W**
steigern die
Effizienz unserer
Immobilien-
bewirtschaftler. »

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

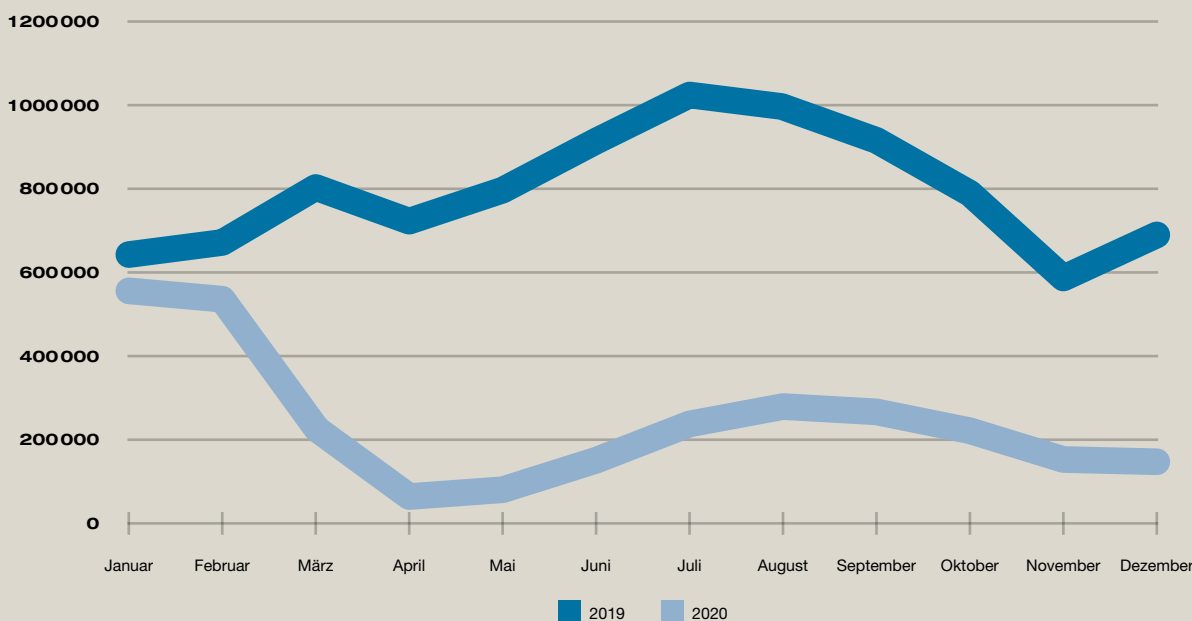
w w i m m o . c h

SCHWEIZER HOTELS IN PANDEMIEZEITEN

Die Schweizer Hotels erlitten im vergangenen Jahr teils drastische Umsatzeinbrüche – mit unterschiedlicher Konsequenz für die Werthaltigkeit der Immobilien. TEXT – ANDREA BERNHARD*

MONATLICHE ZIMMERNÄCHTE IN DEN STÄDTEN (2019/2020)

Quelle: Wüest Partner AG



► RENDITEUNTERSCHIEDE SIND KLEINER GEWORDEN

Seit Jahren sinken die Renditeerwartungen im Schweizer Immobilienmarkt. Damit geht einher, dass sich die Renditeunterschiede zwischen den verschiedenen Immobilientypen tendenziell verkleinert haben. Vordergründig könnte man geneigt sein zu vermuten, dass sich die Risiken bei den verschiedenen Typen angeglichen haben. Wie uns das vergangene Jahr allerdings gezeigt hat, wäre dies eine fatale Fehleinschätzung. Die Covid-19-Pandemie hat der Immobilienbranche deutlich vor Augen geführt, wie unterschiedlich stark die verschiedenen Immobiliensegmente einer ausserordentlichen Situation ausgesetzt sind.

UNTERSCHIEDLICHE GESCHÄFTS- VERLÄUFE IM 2020

Besonders stark sind die Hotelimmobilien von der Coronakrise betroffen. Während des ersten Lockdown im März und April 2020 sanken die Auslastungen und

damit auch die Umsätze der Schweizer Hotels ins Bodenlose. Danach konnten sich zumindest die Ferienhotels ausserhalb der Städte in die verfrühte Zwischensaison retten. Für das «Chedi» in Andermatt entwickelte sich das Jahr 2020 gemäss eigenen Aussagen sogar zum besten Geschäftsjahr in seiner Geschichte. In den Städten allerdings, wo sich die Hotelgäste vor der Krise überwiegend aus Geschäftsleuten und ausländischen Touristen zusammensetzten, stellte sich bis heute keine Normalisierung der Lage ein.

Die Konsequenzen spürt neben dem Hotelbetreiber letztlich auch der Eigentümer solcher Immobilien. Bei den Stadthotels waren im vergangenen Geschäftsjahr Mietertragsausfälle von bis zu 100% auszumachen. Dabei zeigte sich, dass teilweise auch auf vermeintlich sichere Fixmieten verzichtet werden musste, um den Konkurs des Mieters abzuwenden. Gewisse Ertragsausfälle wurden zwar als Stundungen ausgewiesen, in vielen Fällen dürften diese Mietzinsen aber definitiv ausfallen.

SPEZIAL- IMMOBILIEN

In dieser Ausgabe widmen wir uns dem Thema Spezialimmobilien. Dabei interessiert uns die Frage, wie diese Assetklasse während der Pandemie performt hat. Die Schweizer Hotels erlitten im vergangenen Jahr teilweise drastische Umsatzeinbrüche, wenngleich es grosse Un-

terschiede zwischen Stadt- und Ferienhotels gab. (Artikel S. 14). Ein Sektor, in den trotz schwieriger Wirtschaftslage weiter kräftig investiert wird, sind Gesundheitsimmobilien: In der Schweiz ist davon auszugehen, dass in den kommenden 20 Jahren aufgrund des demografi-

schens Wandels der Investitionsbedarf bei Spitälern und Pflegeheimen steigt. Bis im Jahr 2050 steigt die Zahl der über 80-Jährigen um mehr als 650 000 von heute rund 450 000 auf über eine Million. (Artikel S. 18). Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.

“
DIE HERAUS-
FORDERUNGEN
SIND FÜR VIELE
DEZENTRALE
FERIENHOTELS
GRÖßER ALS
FÜR STADT-
HOTELS.
”



Schweizer Ferien-
orte freuen sich
über den erstarnten
Inlandtourismus.

BILD: 123RF.COM

EINFLUSS AUF LANGFRISTIGE WERT- ENTWICKLUNG VON HOTELIMMOBILIEN

Nicht nur bei den vergangenen Trends, sondern auch bei den langfristigen Perspektiven unterscheiden sich die Stadt- von den Ferienhotels, allerdings mit umgekehrten Vorzeichen. Denn es spielen neben den Entwicklungen der letzten Monate auch andere Faktoren eine entscheidende Rolle. Den Stadthotels kommt beispielsweise die urbane Lage zugute. So weisen Stadthotels ein deutlich breiteres Umnutzungspotenzial auf als viele Ferienhotels. Zudem ist es

durchaus realistisch, dass sich die Hotelauslastung in Schweizer Städten in drei bis fünf Jahren normalisiert.

Im letzten Jahr hatten sich die noch zu erwartenden Ertragsausfälle und auch die aktuell erschwerte Handelbarkeit von Hotelimmobilien spürbar auf die Wertentwicklung ausgewirkt. Für die Schweizer Stadthotels ergaben sich im 2020 Wertminderungen auf Hotelliegenschaften von zwischen rund -16% und ▶

ANZEIGE

Der Spezialist für Graffitischutz

www.desax.ch

DESAX AG
Ernetschwilerstr. 25
8737 Gommiswald
T 055 285 30 85

DESAX AG
Felsenastr. 17
3004 Bern
T 031 552 04 55

DESAX SA
Ch. des Larges-Pièces 4
1024 Ecublens
T 021 635 95 55

Graffitischutz
Betonschutz
Desax-Betonkosmetik
Betongestaltung
Betonreinigung


DESAX
Schöne Betonflächen



E-Druck AG SPEZIALITÄTEN-DRUCK

Aussagekräftige Druckerzeugnisse sehen, fühlen und riechen wir. Druckveredelungen, die den Seh-, den Tast- und sogar den Geruchssinn ansprechen, verstärken den Wow-Effekt, intensivieren die Optik und erhöhen die Wertigkeit der Drucksachen. Lackierungen, Prägungen, Stanzungen und Laminagen verleihen Ihren Druckprodukten einen spannenden, unverwechselbaren und einzigartigen Charakter. Unser grosses Spektrum an Weiterverarbeitungsmöglichkeiten rundet unsere Gesamtleistung ab. Wir beraten Sie bei der Wahl der optimalen Bindeart, schneiden und falzen den bedruckten Bogen auf die richtige Grösse und realisieren individuelle Ausprägungen.

Lettenstrasse 21 · 9016 St.Gallen · Tel. 071 246 41 41
andreas.feurer@edruck.ch · www.edruck.ch

BLINDPRÄGUNG



FORMENSTANZUNG



PARTIELLE UV-LACKIERUNG



3D POP-UP-KARTE



LASERSTANZUNG



Das Vertrauen unserer vielen langjährigen Kunden verdienen wir uns jeden Tag aufs Neue.

Der rege Austausch mit unseren Kunden ist das perfekte Teamwork und die ideale Grundlage für Innovationen, die wirklich etwas nützen – und das langfristig. Deshalb nehmen wir für uns auch in Anspruch, nicht jedem Modetrend nachzurrennen. Neuerungen bei unseren Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata» prüfen wir immer selbstkritisch auf ihren Nutzen. Das bringt uns und unsere Kunden weiter und schafft ein Verhältnis gegenseitigen Vertrauens.

Anna Barone, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

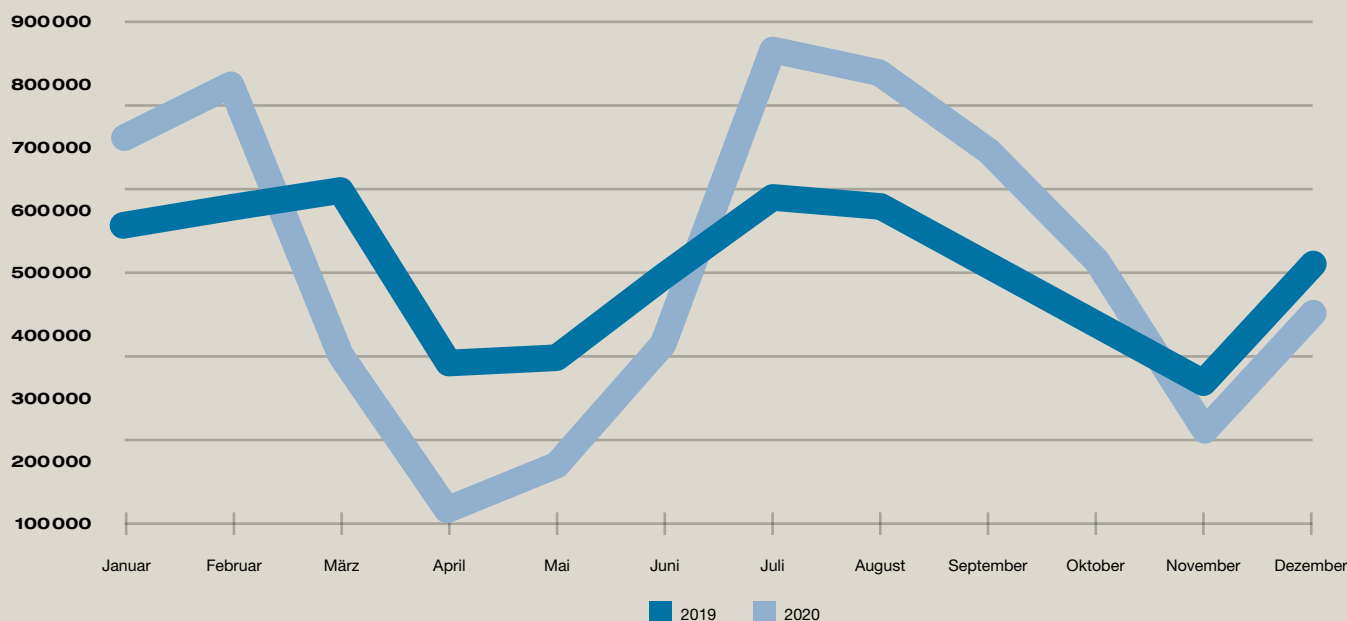
eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

MONATLICHE ZIMMERNÄCHTE IN DEN TOURISMUSREGIONEN (2019/2020)

Quelle: Wüest Partner AG



-4%, wobei einzelne Ausreisser nicht in dieser Bandbreite enthalten sind. Der Median der Wertentwicklung innert Jahresfrist lag bei -9,8%.

WEITERE NUTZUNGEN KÖNNEN DEN LIEGENSCHAFTSWERT STÜTZEN

Deutlich entspannter entwickelten sich die Marktwerte von gemischt genutzten Liegenschaften mit einem Minderheitsanteil der Hotelnutzung. Im Schnitt wurde gar ein leicht positiver Wertzuwachs von 1,5% verbucht. Dies mag auf den ersten Blick überraschen. Doch die langfristige Ertragsperspektive oder alternativ der residuale Wert einer allfälligen Umnutzung bildet die werthaltende Untergrenze. Auch hier zeigt sich, dass Liegenschaften an absoluten Toplagen weniger stark abgestraft werden als Hotels in der Agglomeration.

Dass eine Umnutzung dabei nicht nur ein langfristiges Entwicklungsszenario sein muss, zeigt das Beispiel des «Swissôtels» in Zürich-Oerlikon. Nach der Schliessung letztes Jahr läuft schon die aktuelle Zwischennutzung nach dem Konzept «Notel» für Studentenwohnungen und innert Jahresfrist soll die Liegenschaft umgebaut werden. Danach verschwindet das Hotel aber nicht aus dem Gebäude, sondern öffnet re-dimensioniert wieder neben neuen Wohnnutzungen. Es ist anzunehmen, dass eine solche Liegenschaft wertmässig in der Talsenke angekommen ist und sich mit der Umnutzung aufwerten wird.

HERAUSFORDERUNGEN BEI DEN FERIENHOTELS

Aus dem besseren Geschäftsgang der Ferienhotels im 2020 in der Schweiz nun auch auf eine generell bessere Wertentwicklung zu schliessen, wäre vorschnell. Denn auch für die Schweizer Ferienhotels ergaben

sich innert Jahresfrist mehrheitlich Minderungen auf dem Wert von zwischen rund -10% und -1,0%, wobei der Median bei -5,0% lag. Einzig einige wenige Schweizer Ferienhotels konnten eine leicht positive Wertentwicklung von bis zu 2% ausweisen. Eine Gemeinsamkeit mit den Stadthotels lässt sich hier feststellen: So sind es primär die Hotels an den besten Lagen in den Top-Feriedestinationen, welche die beste Wertentwicklung ausweisen konnten.

Für die dezentralen Schweizer Ferienhotels bestehen über die Covid-19-Pandemie hinaus tendenziell grössere Herausforderungen als für die Stadthotels. So dürften bei vielen Objekten die Ertragsaussichten nicht reichen, um neben den laufenden Kosten auch wieder in die Betriebserneuerung zu investieren. Gleichzeitig lassen sich Ferienhotels deutlich schwerer einer anderen Nutzung zuführen. Sei es wegen baurechtlichen Einschränkungen (hotelspezifische Bauzonen, Einschränkungen gegenüber Zweitwohnungen). Sei es wegen der generell höheren baulichen Spezifität von Ferienhotels. Oder aber wegen der Tatsache, dass mit Umnutzungen aufgrund der deutlich tieferen residualen Wertaussichten eine wesentlich höhere Wertvernichtung einhergeht als in der Stadt.

Grundsätzlich zeigt sich, dass sich die Werte von städtischen Hotelimmobilien zwar 2020 schlechter als in den Ferienregionen entwickelt haben. Jedoch könnte bei unveränderter Zinslage die negative Wertentwicklung bei einigen Stadthotels schon erreicht sein. Langfristig dürften diese Objekte wohl grundsätzlich ein Investment mit einer besseren Verzinsung des Risikos darstellen als Schweizer Ferienhotels. Eine spezifische Beurteilung der Liegenschaft, des Hotelbetriebskonzepts und der baurechtlichen Möglichkeiten gilt es nun allerdings, umso mehr fundiert zu prüfen.



***ANDREA BERNHARD**

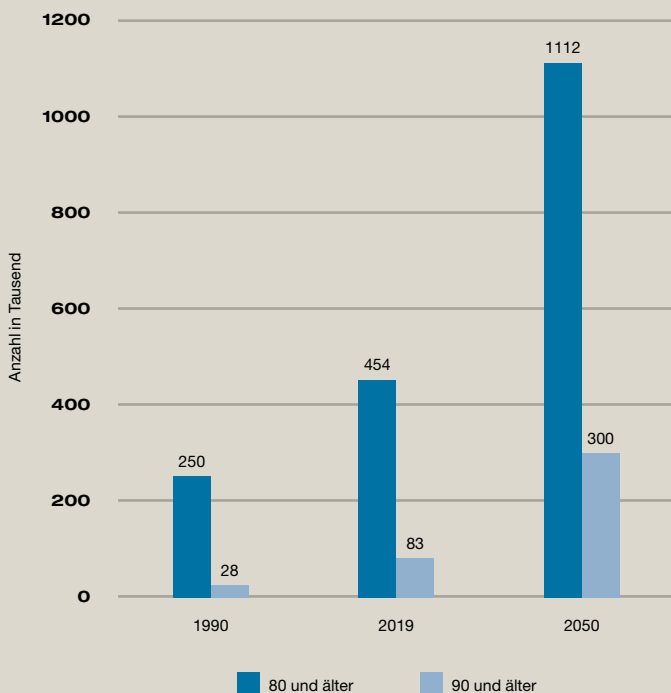
Der Autor ist Director bei Wüest Partner, Experte für Hospitality

VOM NISCHEN-PRODUKT ZUM MAINSTREAM?

Unter Gesundheitsimmobilien werden Liegenschaften subsumiert, in denen Leistungen für Gesundheit und medizinische Versorgung erbracht werden können. TEXT – ADRIAN FRIEDLI*

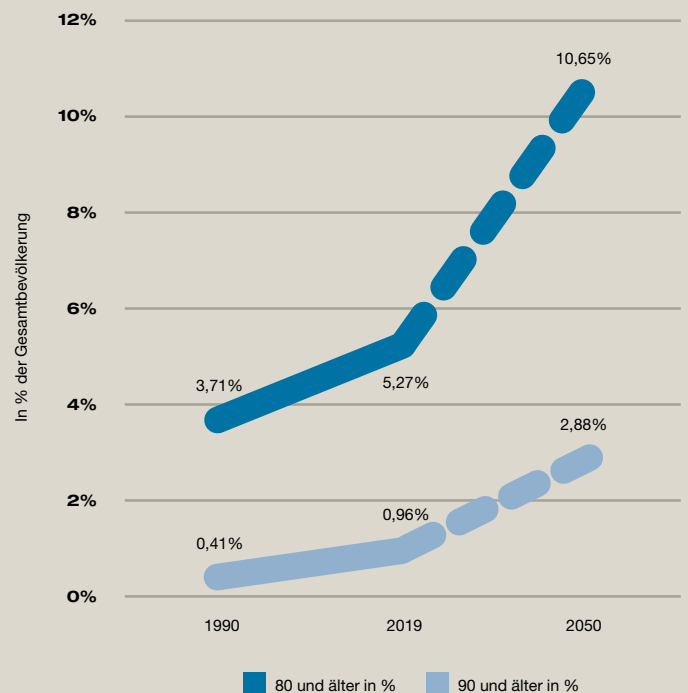
DEMOGRAFISCHE ENTWICKLUNG VON 1990 BIS 2050, ABSOLUT

Quelle: Eigene Darstellung, Bundesamt für Statistik



DEMOGRAFISCHE ENTWICKLUNG VON 1990 BIS 2050, RELATIV

Quelle: Eigene Darstellung, Bundesamt für Statistik



▶ STEIGENDE RENDITEN ERWARTET

Gesundheitsimmobilien, unter anderem Seniorenheime, Spitäler, Rehabilitationskliniken, ambulante Strukturen, Arztpraxen sowie Life-Science-Einrichtungen, haben sich im Jahr der Coronapandemie ausserordentlich dynamisch entwickelt. Noch nie wurde in Deutschland so viel in Healthcare-Immobilien investiert wie im Jahr 2020. Das Betreiberrisiko wird durch ein anhaltend unsicheres wirtschaftliches Umfeld und eine zunehmende Professionalisierung der Branche relativiert. Vom positiven Trend sind insbesondere Pflegeimmobilien betroffen, aber auch die Entwicklung beim betreuten Wohnen ist bemerkenswert.

Der Grossteil des Investitionsvolumens entfällt auf Spezialfonds und der kleinste Anteil an Investorengeldern stammt von den Betreibern selber. Aufgrund des beschränkten Angebots an geeigneten Investitionsmöglichkeiten hat die erhöhte Nachfrage einen entsprechend grossen Einfluss auf die Preisentwicklung. Die Mietrenditen

im Bereich Gesundheitsimmobilien dürften deshalb auch in Zukunft abnehmen, beziehungsweise die Preise für entsprechende Immobilien steigen. Der Boom im Bereich der Gesundheitsimmobilien ist auch bei den kotierten Immobilienanlagenmärkten deutlich erkennbar. Gegenüber gewöhnlichen Gewerbeimmobilien weisen Gesundheitsimmobilien seit Beginn der Pandemie eine Überrendite aus. Eine Abflachung des Trends im aktuellen Jahr 2021 ist nicht erkennbar. Im Gegenteil. Gemäss Umfrage des «Inrev Investment Intentions Survey» hat die Beliebtheit von Gesundheitsimmobilien bei institutionellen Anlegern nochmals stark zugenommen. Transaktionen im dreistelligen Millionenbereich und Lancierungen von Fonds dokumentieren, dass auch in diesem Jahr im Bereich der Gesundheitsimmobilien viel Bewegung herrscht. Umschichtungen in das Gesundheitswesen sind im Übrigen nicht nur im Bereich der Immobilien im Gange. Auch am Aktienmarkt ist von defensiven Aktienwerten in den Gesundheitssektor umgeschichtet worden.

DEMOGRAFIE ERHÖHT DIE NACHFRAGE

Die demografische Entwicklung ist hierbei ein zentrales Investitionsargument. In der Schweiz ist davon auszugehen, dass in den kommenden 20 Jahren aufgrund des demografischen Wandels der Investitionsbedarf bei Spitälern und Pflegeheimen steigt. Bis im Jahr 2050 steigt die Anzahl der über 80-Jährigen um mehr als 650 000 von heute rund 450 000 auf über eine Million. Der Anteil an über 90-Jährigen steigt während demselben Zeitraum von rund 1 auf knapp 3%. In den Nachbarnländern der Schweiz sind die demografischen Entwicklungen ähnlich. Entsprechend wird auch in Frankreich, Italien, Liechtenstein, Österreich und insbesondere in Deutschland von einer kontinuierlich zunehmenden Nachfrage nach Gesundheitsimmobilien ausgegangen. Mit Blick auf ganz Europa wird sich der Anteil über 80-jähriger Personen in den kommenden 30 Jahren mehr als verdoppeln. Dies entspricht einem Zuwachs von 33 Millionen Menschen. In diesem Sinne ist das grosse

Investoreninteresse an Gesundheitsimmobilien positiv zu beurteilen beziehungsweise dringend notwendig.

Nebst dem demografischen Wandel ist die Konjunkturabhängigkeit ein wichtiges Argument für Investitionen in Gesundheitsimmobilien. Im Vergleich zu anderen Branchen entsteht beim Gesundheitswesen ein Grossteil der Wertschöpfung im Inland. Dieser Umstand macht das Gesundheitswesen für Investoren krisenresistent, wie auch die aktuelle Coronakrise zeigt. Zwar entsteht dadurch kurzfristig in bestimmten Teilmärkten des Gesundheitswesens eine tiefere Auslastung. Aufgelaufene Behandlungen werden die tieferen Auslastungen jedoch mehrheitlich kompensieren. Die Ausgaben für Pflege- und Gesundheitsbelange korrelieren nicht oder nur sehr schwach mit dem Wirtschaftswachstum. Die Nachfrage nach Leistungen aus dem Gesundheitswesen ist von Konjunkturzyklen kaum betroffen. Ausnahmen sind Italien und Spanien, weil in diesen Ländern die Gesundheitsausgaben stärker von den Privathaushalten getragen werden.

ALTERNATIVE IMMOBILIEN-STRATEGIEN GEFRAGT

Aufgrund der demografischen Entwicklung wird der Bedarf an betreutem Wohnen

und Pflegeheimen steigen. Aber auch bei ambulanten Leistungen und in der Rehabilitation ist von einer steigenden Nachfrage auszugehen. Der Kostendruck zwingt zu mehr Effizienz, was sich in einer Verschiebung von stationären zu ambulanten Leistungen widerspiegelt. Dadurch werden Klinikaufenthalte reduziert. Für die ambulanten Behandlungen, hierzu zählen zum Beispiel Akutbehandlungen in Ärztehäusern, sind spezifische Immobilien an guten Lagen unabdingbar. Auch hinsichtlich der Eigentümerstruktur ist ein Umdenken im Gange. Die Beratungsfirma PWC empfiehlt Spitälern, Kliniken und Zentren explizit, alternative Immobilienstrategien zu entwickeln. Ein zuverlässiger Indikator für einen fortschrittlichen Immobilienmarkt ist die Trennung von Eigentümer und Nutzer. Auch im Gesundheitswesen sind verstärkte Tendenzen in diese Richtung erkennbar.

Gesundheitsimmobilien ermöglichen Investoren auf Basis langfristiger Mietverträge von 10 bis 30 Jahren nachhaltige Ausschüttungsrenditen von 3 bis 4% auf Basis des Net

Asset Value (NAV). Dies bedeutet für Investoren langfristig stabile Cashflows bei geringen Ausfallrisiken. Gesundheitsimmobilien weisen gegenüber Büro-, Einzelhandels- und Logistikimmobilien eine geringe Korrelation auf und dienen im Rahmen der Asset-Allocation der Diversifikation.

Die Kehrseite des Booms im Bereich der Gesundheitsimmobilien ist, dass Investoren zunehmend Mühe bekunden, geeignete Liegenschaften anzukaufen. Zudem benötigt die Investition in Gesundheitsimmobilien spezifisches Know-how. Entsprechende Manager zu finden, stellt eine zusätzliche Herausforderung dar. Es ist nicht zuletzt der Balanceakt zwischen sozialer Verantwortung und Wirtschaftlichkeit, den Manager meistern müssen. Verantwortungsvolles Management kann zu Innovationen führen, die der Gesamtgesellschaft zugutekommen. Der demografische Wandel ist ein Megatrend, der dem Nischenprodukt Gesundheitsimmobilien den Aufstieg in den Mainstream ermöglicht. ■

*ADRIAN FRIEDLI

Der Autor ist Portfoliomanager der Anlagegruppe Gewerbeimmobilien Schweiz DAGSIS bei der Anlagestiftung DAI.

ANZEIGE

New Immobilie New Inserieren New Käufer

Jetzt
inserieren!

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

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

newhome
zuerst entdecken

EINE BRANCHE MIT DEUTLICHEM PLUS

Während Gewerbe-, Büro-, Retail- und Hotelimmobilien derzeit einen schweren Stand haben, präsentieren sich die Aussichten für Logistik rosig. Im In- und Ausland verzeichnet der Logistikmarkt beachtliche Zuwachsraten. Doch nicht jede Logistikimmobilie ist deswegen ein sicherer Wert. **TEXT – JÜRIG ZULLIGER***

BILD: DIGITEC GALAXUS

Geplanter Neubau von Digitec Galaxus in Utzenstorf BE: eine Immobilie mit 50 000 m² Grundfläche.



▶ ONLINEHANDEL WÄCHST WEITER

Goldman Sachs Research prophezeit für das Segment E-Commerce weltweit ein markantes Wachstum. Schon vor dem Ausbruch der Covid-19-Pandemie galt der Onlinehandel als Wachstumsmotor sondergleichen – inzwischen fallen die Prognosen sogar noch besser aus. Der US-amerikanische Onlinehandel soll dieses Jahr um über 20% wachsen. Sowohl für Nordamerika als auch für Asien oder Europa sind die Vorzeichen deutlich im Plus. Dasselbe Bild in der Schweiz: 2020 stellte Die Schweizerische Post 23% mehr Pakete zu als im Jahr davor. Das tägliche Paketvolumen, das die Post abwickelt, hat sich auf einem hohen Niveau eingependelt: Derzeit liegt es bei etwa 750 000 bis 950 000 Paketen jeden Tag.

LOGISTIK VERSPRICHT DIVERSIFIKATION

Der Boom beim E-Commerce gilt zugleich als Haupttreiber der Logistikbranche. So kommt es, dass auch immer mehr Dienstleister und Investoren Logistik auf dem Radar haben. Triftige Gründe für Logistikimmobilien sind zum einen die attraktiven Erträge und die Wachstumsraten, zum anderen aber auch der Diversifikationseffekt. So ist es nicht ungewöhnlich, dass institutionelle Investoren oder Fondsmanager Logistik quasi als «Hedge» für Retailimmobilien betrachten. Wenn die Retailflächen und der stationäre Handel eine

“
LOGISTIK VERHEISST ÜBERDURCHSCHNITTLICH GUTE ZAHLEN.



JAN BÄRTHEL,
WÜEST PARTNER

Schwäche zeigen, ist beim E-Commerce und damit bei der Logistik genau der gegenläufige Trend zu erwarten.

Es wäre aber falsch zu vermuten, der Logistikmarkt würde jedes Jahr konstant wachsen. «Im letzten Jahr verzeichnete zwar der Onlinehandel grosse Zuwachsraten. Andererseits ging die Nachfrage nach Logistikflächen in der Industrie sowie im Import und Export von Waren zurück», sagt Jan Bärthel, Leiter der Division Real Estate Experts bei Wüest Partner in Zürich. Die Zahlen der letzten Jahre zeigen, dass auch der Logistikmarkt auf Konjunkturzyklen reagiert, und zwar in beiden Richtungen überproportional stark. «Für die Zukunft verheisst der Logistikbereich aber ohne Zweifel überdurchschnittlich gute Zahlen», sagt Bärthel. Laut den aktuellen Marktberichten erreicht der Logistikmarkt Schweiz ein jährliches Volumen von gut 40 Mrd. CHF.

LOGISTIK: NEUE ANFORDERUNGEN

Wer Chancen in diesem Anlagebereich nutzen will, muss sich aber auf ein sehr dynamisches Umfeld einstellen. Im Onlinehandel gilt heute das Prinzip «Next Day Delivery» schon fast als Standard. Immer mehr Händler im E-Commerce versprechen der Kundschaft noch mehr Bequemlichkeit und eine schier beliebig grosse Sortimentsauswahl. Dabei heisst der Slogan schon öfters «Same Day Delivery». Die Logistikdienst-

leister, die Onlinehändler und ihre Partner investieren laufend in neue Projekte und bauliche Anpassungen. Welches in diesem schnelllebigen Umfeld eine «ideale» Logistikimmobilie darstellt, lässt sich kaum pauschal beantworten. Falsch wäre der voreilige Schluss, dass quasi jede grössere Industrieanlage oder bestehende Lagerhäuser ohne Weiteres als Logistikimmobilie taugen. Zwar genügen für einen Teil der Dienstleistungen – vorab für Warenumsatz etc. – tatsächlich relativ «einfache» Flächen. Doch mit der zunehmenden Automatisierung, mit Hightech-Sortieranlagen, Anforderungen für Gefahrgut, Sicherheitsstandards, passenden Zufahrtsrampen und Raumhöhen etc. müssen die Objekte immer mehr ganz spezifischen Anforderungen genügen. Aus Investorensicht sind damit Risiken verbunden: Für den Fall von Leerständen oder im Fall einer Kündigung durch den Mieter wäre die Drittverwendbarkeit wohl öfters fraglich.

BEISPIEL: BETRIEBSZENTRALE UTZENSTORF

Bisher war es üblich, dass die Logistikdienstleister, die Post, die Online-Shops sowie Migros oder Coop selbst als Investor und Bauherrschaft auftreten. Rund 90% aller aktuellen Neubauprojekte gehen nicht auf das Konto von Investoren, sondern werden von den Nutzern selbst initiiert und umgesetzt (in dem Sinne als Betreiberimmobilien). Nehmen wir als Beispiel den Schweizer Onlinehändler Digitec Galaxus, eine Tochter der Migros: Das boomende Unternehmen plant in Utzenstorf BE eine neue grosse Betriebs- und Logistikzentrale mit einer Grundfläche von rund 50 000 m². Das Projekt wird gemeinsam von Digitec Galaxus und der Genossenschaft Migros Aare geplant. «Wir hatten das Glück, dass wir bereits im Besitz der ehemaligen Papierfabrik in Utzenstorf sind», erläutert eine Sprecherin von Migros Aare. Die Bauherrschaft hat Digitec Galaxus inne. Offenbar fallen mehrere Motive ins Gewicht, die Projekte selbst zu entwickeln und nicht durch einen Investor bauen zu lassen: Zum einen soll das Gebäude optimal auf den eigenen Betrieb ausgerichtet werden, zum anderen geht es dem Onlinehändler um die längerfristige Planungssicherheit.

Typischerweise konzentrieren sich die Investitionen bei den Logistikimmobilien entlang den grossen Verkehrsachsen wie A1 und A2. Für die grossen Onlinehändler oder auch die Post gelten die Grösse des Areals, die Nähe zu anderen Verteilzentren und die Strassenanbindung als elementare Kriterien. «Allein wegen der Grösse der Bauten wäre eine städtische Lage für uns unzumutbar», betont die Sprecherin von Migros Aare. Investitionen in eine eigentliche Stadtlogistik seien derzeit nicht geplant. Übrigens setzten



auch die grossen ausländischen Onlinehändler wie Zalando oder Amazon bei der Endzustellung auf die Zusammenarbeit mit Schweizer Partnern. Weder Zalando noch Amazon realisierten in der Schweiz eigene Lager- oder Logistikzentren. Die Zustellung der Pakete erfolgt im hiesigen Markt durch die Schweizer Post.

HOHE PREISE, TIEFERE RENDITEN

So trifft eine spärliche Auswahl an Investitionsmöglichkeiten auf eine rege Nachfrage seitens von Investoren. In Deutschland, aber tendenziell auch in der Schweiz, wird Logistik nach und nach Teil der Anlagestrategie. Die Preise bei den Bewertungen bzw. bei Akquisitionen sind tendenziell steigend, und dementsprechend kaufen Investoren Immobilien bei tieferen Anfangsrenditen. «Wir sehen heute für sehr gute Objekte an guten Lagen Renditen von netto rund 4%», so Jan Bärthel von Wüest Partner. Damit sind die Renditeerwartungen wie in vielen anderen Bereichen tendenziell gesunken. Diese Spitzenrenditen für Logistikimmobilien seien nicht allzu weit von den vergleichbaren Kennzahlen für Büroimmobilien oder für Wohnliegenschaften an peripheren Lagen entfernt, erläutert der Experte Jan Bärthel.

Als der erste Schweizer Immobilienfonds, der ausschliesslich in hiesige Logistikbauten und logistiknahe Immobilien investiert, gilt der CS REF LogisticsPlus. Der Fonds wird von Credit Suisse Asset Management betreut und umfasst aktuell 20 Logistik- und Industrieimmobilien. Im März 2021 hat der Fonds eine Kapitalerhöhung von über 180 Mio. CHF durchgeführt und verfolgt damit weitere Ausbaupläne. Obwohl der Transaktionsmarkt offenbar ausgetrocknet ist, will das Management weitere Akquisitionen umsetzen. Sascha Paul, der Fondsmanager des CS REF LogisticsPlus, sieht durchaus Potenzial dazu: «Aufgrund des aktuellen Preisniveaus für Anlageimmobilien sind zum Beispiel Selbstnutzer von Logistikflächen bereit, Sale-and-lease-Back-Transaktionen zu prüfen.» ■

Die Schweizer Onlineplattform Digitec Galaxus machte 2020 1,8 Mrd. CHF Umsatz – und investiert in den Ausbau der Logistik. (BILD: DIGITEC GALAXUS).



***JÜRIG ZULLIGER**

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

LOGISTIKIMMOBILIEN UNTER CORONA-EINFLUSS

Logistikimmobilien stossen bei Investoren auf hohe Nachfrage. Doch stehen wirklich alle Ampeln auf Grün? Ein Blick in den Schweizer Logistikflächenmarkt und hinter die Kulissen der grössten Logistikunternehmen lohnt sich. TEXT – SÖNKE THIEDEMANN*

► NACHFRAGE RASANT GESTIEGEN

Mit Auftreten der Pandemie im März 2020 gerieten die Investmentmärkte weltweit ins Wanken. Nach anfänglicher Verunsicherung erkannten die Marktteilnehmer jedoch rasch, welche Immobiliensegmente durch Lock-Downs oder behördliche Auflagen negativ beeinflusst werden und welche Segmente sogar profitieren. Die vorübergehende Schliessung des Einzelhandels während der Pandemie (mit Ausnahme der Nahversorger für Artikel des täglichen Bedarfs) beschleunigte drastisch die Veränderung bzw. Verlagerung von stationärem Handel zum Onlinehandel. Kaum überraschend ist es daher, dass mit steigendem Onlinehandel die Nachfrage nach Logistikleistungen rasant zunimmt und die Nachfrage nach Logistikflächen konsequenterweise steigt. In der Schweiz stossen Logistikunternehmen jedoch auf einige Herausforderungen, die das Wachstum und den Ausbau der Logistikkapazität hemmen.

VIELE EIGENNUTZER – WENIG ANGEBOT

Gemäss dem Logistikimmobilienmarktbericht von CBRE beträgt der Gesamtbestand an Logistikflächen in der Schweiz ca. 25 Mio. m², wobei der Grossteil einfache Lagergebäude sind und lediglich 15% bis 20% auf moderne grossflächige Logistikimmobilien entfallen. Die wichtigsten Nutzergruppen sind Industrieunternehmen mit ca. 40%, der Handel mit ca. 30% und die Logistikdienstleister mit ca. 30% Anteil. Der Eigennutzeranteil in der Schweiz ist historisch verhältnismässig hoch und liegt geschätzt bei etwa 60% bis 70%. So verwundert es nicht, dass von den Neubauprojekten ein Grossteil auf Built-to-suit-Entwicklungen entfällt und somit gar nicht erst auf dem Markt angeboten werden. Die Angebotsquote ist mit 1,9% verhältnismässig tief und die Bandbreite innerhalb der mittelländischen Kantone liegt lediglich zwischen 1% und 3%. Daher wäre es naheliegend zu vermuten, dass Investoren diese Opportunitäten – insbesondere nach dem Schub durch Corona – nutzen und neue Logistikflächen auf Vorrat bauen. Spekulative Entwicklungsprojekte sind jedoch äusserst selten zu beobachten. Warum ist das so?

Moderne Logistikflächen – Investoren schätzen das überschaubare Risiko und langfristige Mietverträge.

BILD: ADOBESTOCK

KNAPPE LANDRESERVEN AUCH EIN POLITISCHES PROBLEM

Landreserven für Logistikknutzung sind in der Schweiz durch geografische und politische Restriktionen stark limitiert. Die Anforderung an eine möglichst ebene Topografie, an einen zweckmässigen Zuschnitt bei entsprechender Parzellengrösse und nicht zuletzt an die verkehrstechnische Anbindungsschränken die Auswahl an für Logistik geeigneten Grundstücken bereits stark ein. Gemeinden versuchen zudem, mit ihren Landreserven sorgsam zu haushalten. Flächenintensive Nutzungen wie etwa Logistikbetriebe oder Distributionszentren sind durch das erhöhte Verkehrsaufkommen und den hohen Flächenverbrauch bei verhältnismässig wenig Arbeitsplätzen häufig unerwünscht. Vielmehr werden Unternehmen mit mehr hochqualifizierten Jobs bevorzugt. Eigennutzer bestimmen in der Regel den Transaktionsmarkt. Flächen von ehemaligen Industriearealen werden im-

mer wieder zu Wohn- und Dienstleistungsarealen umgenutzt – der Industrie somit noch mehr Flächen vom Markt entzogen.

Diese Flächenknappheit stellt sich als grösseres Problem für die Expansionspläne von Logistikflächennutzern dar. Um Industrie, Handel und Logistik nicht im Wachstum zu hemmen, braucht es in der Öffentlichkeit eine veränderte Einstellung gegenüber Logistikflächen. Die Schweizer Politik ist gefordert, mit geeigneter Raumplanung die Rahmenbedingung für unkomplizierte Logistikentwicklungen zu schaffen.

CORONA TREIBT ZUR VORSORGE BEI IMMOBILIENBELANGEN

Eine Befragung von über 300 Logistikunternehmen in Europa zu aktuellen Themen in der Branche identifizierte die wichtigsten Herausforderungen der Teilnehmer. Der konkrete Einfluss von Covid-19 auf deren langfristige Immobilienpläne macht sich



deutlich bemerkbar. Erstens: Der Bedarf an flexiblen Lagerflächen steigt. Zweitens: Unternehmen beschleunigen den Prozess zur Sicherstellung, dass die Gebäude bereit sind für die Bewältigung vom gestiegenen Onlinegeschäft. Drittens: Minimierung der Logistikkosten durch Zentralisierung vom Betrieb und verbesserte Effizienz bei der Lagerung. Viertens: Das Risiko von zukünftigen Unterbrechungen wird minimiert – Bestände werden erhöht, vermehrtes Insourcing, Ausweichflächen werden gesichert. Fünftens: Rekonfiguration bzw. Verlegung der Lieferketten.

AUSBLICK

Logistikimmobilien setzen ihren Lauf als attraktives Anlagesegment fort. Spitzenrenditen für Logistikobjekte haben die von Shoppingcentern längst hinter sich gelassen und liegen in der Schweiz aktuell bei ca. 3,8%. Angesichts des geringen Risikoprofils bei knappem Flächenangebot, wenig neuen Objekten am Markt und solider wirtschaftlicher Entwicklung der Mieter in Zeiten von Corona ist dies eine logische Entwicklung, die ihren Trend wohl noch weiter fortsetzen dürfte. Nicht zuletzt bietet die Schweiz auch angesichts eines noch relativ tiefen Anteils des Onlinehandels von 11,8% am gesamten Schweizer Detailhandel (GfK Schweiz, 2021) ein Wachstumspotenzial, selbst dann, wenn grössere internationale Onlinehändler die Schweiz weiterhin aus dem grenznahen Ausland beliefern. ■



*SÖNKE THIEDEMANN

Der Autor ist Schätzungsexperte und Leiter der Schweizer Bewertungsabteilung beim internationalen Immobilienberatungsunternehmen CBRE.

ANZEIGE

Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

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

DARO TOR

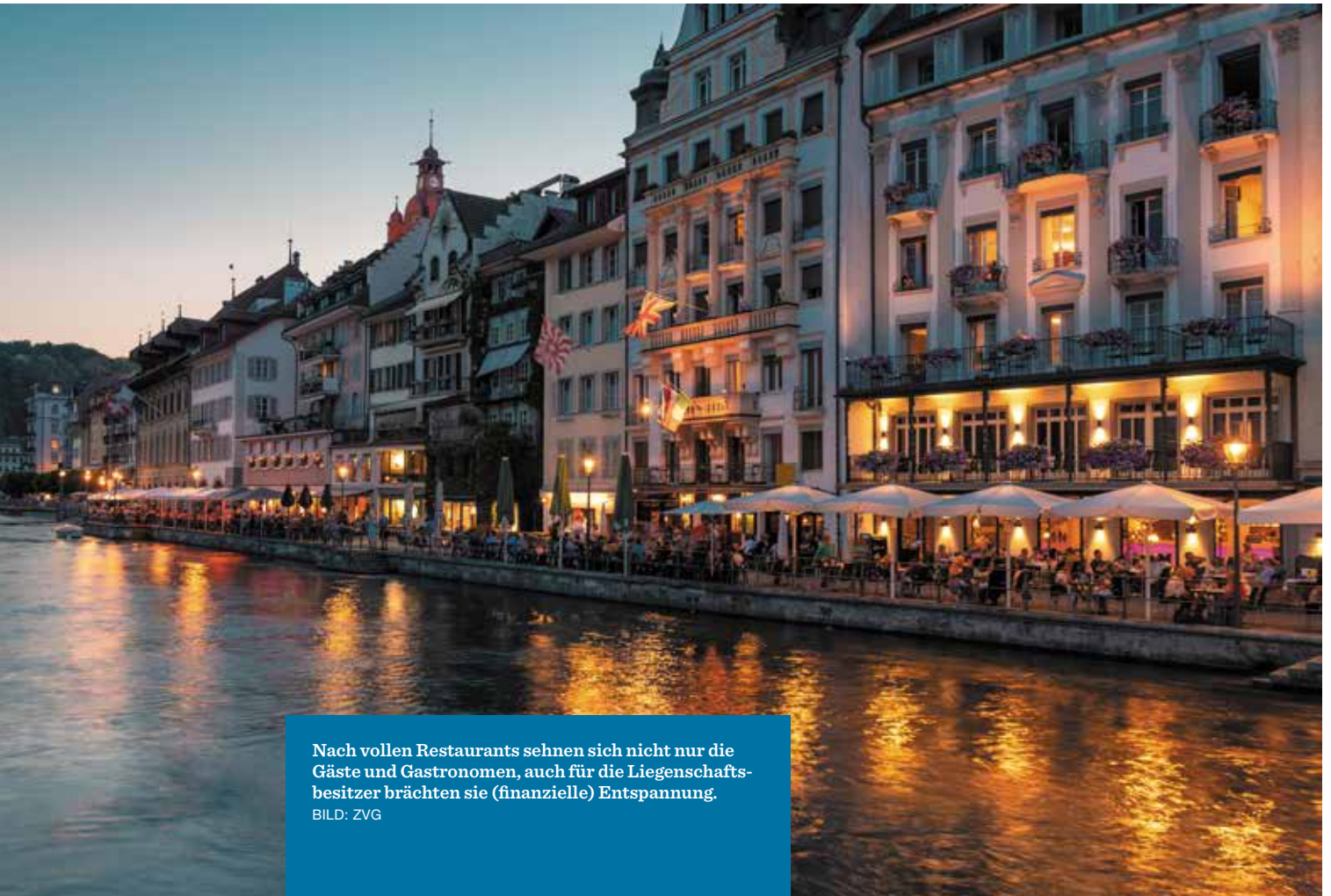
Dahinden + Rohner Industrie Tor AG
 CH-8320 Fehraltorf → Tel. +41 44 955 00 22
 info@darotor.ch → www.darotor.ch



GASTROLIEGEN- SCHAFTEN IN DER KRISE

Die Gastronomie wird von einer der härtesten Krisen seit Jahrzenten getroffen. Dies bleibt nicht ohne Auswirkungen auf Liegenschaften mit gastgewerblicher Nutzung. Mietzinsausfälle und Mietzinsreduktionen sind die unmittelbaren Folgen.

TEXT – STEPHAN THALMANN*



Nach vollen Restaurants sehen sich nicht nur die Gäste und Gastronomen, auch für die Liegenschaftsbesitzer brächten sie (finanzielle) Entspannung.

BILD: ZVG

▶ OHNE FINANZPOLSTER IN DIE KRISE

Die Gastronomie wurde von der Covid-19-Pandemie besonders hart getroffen. Seit mehr als einem Jahr befindet sich die ganze Branche im Krisenmodus. Behördlich angeordnete Zwangsschliessungen wechseln sich mit eingeschränkter Geschäftstätigkeit mit stets ändernden Bestimmungen bei den Schutzkonzepten ab. Gemäss aktuellen Zahlen des KOF liegt der Umsatz der Restaurantbetriebe im 4. Quartal 2020 rund 40% tiefer als im Vorjahresquartal. Die Aussichten für das 1. Quartal 2021 sehen noch düsterer aus. Am meisten belastet die Gastronomen jedoch die fehlende Perspektive auf Normalität und damit fehlende Planungssicherheit.

Gemäss dem vom Branchenverband Gastrosuisse jährlich publizierten «Branchenspiegel der Gast-

ronomie» liegt der durchschnittliche Jahresgewinn je nach Betrachtungsweise zwischen -1 und +2%. Brechen die Einnahmen ein, hängt die Überlebenschance einer Unternehmung davon ab, ob die Kosten schnell genug der veränderten Ertragslage angepasst werden können. In einem durchschnittlichen Gastronomiebetrieb werden rund 80% der Einnahmen für die Warenbeschaffung und die Entlohnung der Mitarbeiter aufgewendet. Dank grosszügigen Kurzarbeitsentschädigungen sind die Mitarbeiterkosten von fixen zu variablen Kosten geworden. Dies hat bisher Massenentlassungen und eine grosse Konkurswelle verhindert. Die geringen Gewinnmargen haben dazu geführt, dass viele Betriebe keine oder nur geringe Reserven hatten und somit praktisch ohne Finanzpolster von der Krise getroffen wurden.

MIETZINS SENKEN ODER NICHT?

Dank der Kurzarbeitsentschädigung sind rund 50% der meist fixen Kosten gedeckt und der grösste, ver-

bleibende Fixkostenblock bei den Mietbetrieben bleibt die Miete. Im ersten Lockdown sahen wir bei unseren Kunden viele einvernehmliche Lösungen. Nach über einem Jahr im Krisenmodus ist der finanzielle Spielraum für Mietzinsreduktionen jedoch auch bei den Liegenschaftsbesitzern zunehmend kleiner geworden.

Wo keine Mietzinssenkungen gewährt wurden, mussten viele Betriebe aufgeben. Über die Dauer sind die Mietzinszahlungen ohne oder nur mit geringen Einnahmen nicht zu stemmen. Kurzfristig halfen die Covid-Kredite und Härtefallgelder. Viele Betriebe nutzten diese Unterstützungsgelder für die Begleichung der Mieten. Langfristig gesehen, bilden aber gerade die Covid-Kredite eine Hypothek, welche die betroffenen Betriebe noch Jahre belasten wird. Die tiefen Gewinne, die in der Vergangenheit das Ansparen von Reserven verunmöglichten, erschweren in der Zukunft die Amortisation der Schulden. Ist der Kreditrahmen vollumfänglich ausgeschöpft worden und werden die Rückzahlungsmodalitäten nicht angepasst, sind für die Schuldentilgung rund 2% des Vorkrisenumsatzes notwendig. Erholen sich die Umsätze nicht bald, wie erhofft, auf das Niveau von früher, belasten die Rückzahlungen die Erfolgsrechnungen noch mehr. Dies erhöht das Konkursrisiko bei vielen Unternehmen längerfristig.

Auf die oft gestellte Frage von Liegenschaftseignern, ob sie temporäre Mietzinssenkungen gewähren sollen oder nicht, antworten wir immer mit der Gegenfrage: Sind sie grundsätzlich mit ihrem Mieter zufrieden oder nicht? Wenn die Frage mit Ja beantwortet wird, sind Mietzinssenkungen zu prüfen. Aktuell können wir zwar beobachten, dass trotz stark gewachsenem Angebot auf dem Mietmarkt für gute Objekte nach wie vor eine Nachfrage besteht. Jedoch stellen wir auch fest, dass neue Verträge, zumindest temporär, zu tieferen Mietzinsen abgeschlossen werden. Neben reduzierten Anfangsmieten werden von den Mietern oftmals Anpassungsklauseln für allfällige künftige Betriebsschliessungen gefordert. Ob Mietzinssenkungen bei bestehenden Mietverträgen oder reduzierten Anfangsmieten bei Neuabschlüssen – das Mietzinsniveau ist kurz bis mittelfristig unter Druck geraten.

WAS KOMMT NACH DER KRISE?

Die grosse Frage bleibt, welches in Zukunft die guten oder die schlechten Betriebe sind. Einer der entscheidenden Faktoren ist und bleibt die Lage. Es ist jedoch davon auszugehen, dass in der Krise Entwicklungen angeschoben wurden, welche langfristig Bestand haben werden. Dies führt dazu, dass bisher erfolgreiche Kon-

zepte und Standorte hinterfragt werden müssen. Während davon ausgegangen werden kann, dass die Bahnhöfe und Innenstädte auch in Zukunft wieder belebt werden und hohe Frequenzen garantieren, sieht es bei reinen Bürostandorten anders aus. In den letzten Jahren sind neue Quartiere mit Büromonokulturen an teils peripheren Lagen entstanden. Die hohe, zeitlich konzentrierte Nachfrage machte diese zu attraktiven und lukrativen Standorten, dank derer unter anderem die Gemeinschaftsverpflieger auf erfolgreiche Jahre und einen stetig wachsenden Markt zurückblicken konnten. Die Einführung der Homeoffice-Pflicht hat zu verwaisten Bürogebäuden und Quartieren geführt. Obwohl viele Betriebskantinen unter Auflagen geöffnet bleiben konnten, ist deren Geschäftsmodell fast über Nacht obsolet geworden. Wir gehen davon aus, dass in diesem Bereich die Nachfrage noch für eine längere Zeit tief bleiben wird und sich eventuell nie mehr ganz auf das Vorkrisenniveau erholen wird.

KURZFRISTIGE EINBUSSE ODER LANGFRISTIGE WERTBERICHTIGUNG

Die Ungewissheit über die künftige Entwicklung bildet auch die grösste Herausforderung bei den Liegenschaftsbewertungen. Welcher Betrieb wie stark und wie lange von der Covid-19-Pandemie respektive den Massnahmen zu deren Eindämmung betroffen ist, ist aktuell schwierig abzuschätzen. Insgesamt ist die individuelle Betrachtung der Betriebe, deren Businessplan und vor allem deren Zielgruppen noch wichtiger geworden. Letzteres ist wohl einer der entscheidenden Faktoren bei der Beurteilung der künftigen Entwicklung. Schätzungen des KOF gehen davon aus, dass sich bis 2023/24 die Nachfrage wieder erholt hat. Viele Betriebe dürften die Umsätze von vor der Krise deutlich früher erreichen, andere wohl länger nicht mehr. Wir mutmassen, dass sich zum Beispiel Tourismusgebiete, welche stark auf Schweizer Gäste ausgerichtet sind, erneut mit einem guten Sommergeschäft rechnen können. Betriebe in stark international ausgerichteten Destinationen oder an Standorten, welche vom Messen- und Konferenzgeschäft abhängig sind, dürften noch länger mit einer stark reduzierten Nachfrage zu kämpfen haben. Wie in vielen Bereichen zeigt sich in dieser Krise, dass Betriebe mit diversifizierten Nachfragemärkten weniger anfällig sind. ■



STARRE MIETEN UND UMSATZ-EINBUSSEN VON 40 BIS 50% BRINGEN GASTROBETRIEBE IN FINANZIELLE SCHWIERIGKEITEN.



***STEPHAN THALMANN**

Der Autor ist Vize-direktor und Unternehmensberater bei der Gastroconsult AG sowie Eigentümer und Direktor eines Hotels in Saas-Fee.

PARKHÄUSER: EINE SPANNENDE ASSETKLASSE

Mit der Veränderung unserer Mobilität rücken Parkhäuser zunehmend ins Interesse von Investoren. Eine Studie des Immobilienunternehmens Catella zeigt Entwicklungen, Trends und Prognosen dieser heterogenen Assetklasse. TEXT – THOMAS BEYERLE*

FERTIG- GESTELLTE QUARTIERS- GARAGEN IN EUROPA (AUSWAHL)

Quelle: Catella Research, Stadtentwicklung und Wohnen Berlin

Ort/Name	Art des Quartiers	Fläche (in ha)	Wohneinheiten / Bewohnerschaft	Art der Quartiersgarage	Fertigstellung	Stellplatzanzahl	Nutzergruppen	Komplementäre Nutzungen
FREIBURG Quartier Vauban	Neues Quartier	42	2000/5000	Parkhaus	1999	224	Bewohnerschaft, Beschäftigte, Kundschaft	Supermarkt im EG
				Parkhaus	2002	272	Bewohnerschaft	
KÖLN, NIPPES Stellwerk 60	Neues Quartier	4	455/1550	Parkhaus	2011	120	Bewohnerschaft, Besucher	Car-Sharingstation, Mobilitätsstation
NÜRNBERG Langwasser P	Neues Quartier	15	1000/3200	Parkhaus Tiefgarage	1987	1 Stellplatz/WE	Bewohnerschaft	Keine
MÜNCHEN, MESSESTADT RIEM Georg-Kerschenstein-Strasse	Neues Quartier	560	6200/18000	Parkhaus	2002	687	Bewohnerschaft, Besucher	Keine
KOPENHAGEN, NORDHAVN Lüders Parkhaus	Neues Quartier	350	-/40000	Parkhaus	2016	485	Bewohnerschaft, Beschäftigte	EZH im EG, Spielflächen auf dem Dach
WIEN, SONNENDVIERTEL Leben am Helmut-Zilk-Park	Neues Quartier	12	1700/3000	3 Parkhäuser	2019	538	Bewohnerschaft, Beschäftigte, Kundschaft	Gewerbe im EG, Mobilitätsstation (inkl. Car-Sharing) Werkstätten, E-Ladestation u. w.
AMSTERDAM, ZUID-OOST P23	Bestehendes Quartier	12	-/-	Tiefgarage	2006	400	Bewohnerschaft, Beschäftigte, Kundschaft	Keine
LANDAU AN DER ISAR Hauptstrasse	Bestehendes Quartier	3	-/-	Parkhaus	2009	92	Bewohnerschaft, Besucher	Grün- und Spielflächen auf dem Dach

WIRD KAUM BEWEGT

Es ist nicht mehr zuleugnen: Das Auto und sein Flächenverbrauch werden europaweit zunehmend in Frage gestellt. Mehr noch: Es steht – zum Beispiel auf einen 24-Stunden-Zeitraum bezogen – die meiste Zeit nur herum. Noch dazu: Wenn es denn mal bewegt wird, ist eines der nervigsten Dinge, welches neben Stress vor allem sinnvolle Lebenszeit kostet, die Suche nach einem Parkplatz; das Stresslevel für die Suchenden wird kurzfristig weiter zunehmen.

Kaum eine Woche vergeht, in welcher nicht eine Stadt irgendwo in Europa die «oberirdischen Stellplätze» in Frage stellt. Die Spreizung zwischen modernen Parkieranlagen, freilich mit einem neuen Preisniveau versehen, und den «alten, engen, dunklen Objekten aus den 80er-Jahren und in Shoppingcentern» nimmt zu. Hinzu kommen Prognosen, die unter dem Begriff «Peak Car» davon ausgehen, dass die Zahl der Pkw den Höhepunkt in der Summe überschritten hat. Oder doch nicht, zumindest ist die Anschaffung eines E-Cars – wenn es nach den Wünschen der Politik geht – bei den meis-

ten Europäern bis 2029 vorgesehen. Bei den Nordlichtern deutlich früher als im Autofahrerland Deutschland oder gar auf der iberischen Halbinsel. Also doch nicht alles so schlimm?

HETEROGENE ASSETKLASSE

Klar ist: Die Entwicklung der sogenannten Parkieranlagen unterliegt einem stetigen Wandel. Auf der einen Seite ist sie durch eine hohe und bisher weiter steigende Nachfrage seitens der Pkw-Nutzer gekennzeichnet – vor allem in urbanen Stadträumen bzw. an Mobilitätsknotenpunkten wie zum Beispiel Bahnhöfen. Auf der anderen Seite lassen sich Veränderungen auf der Angebotsseite, sprich im Objekt selbst, beobachten, gleichwohl gefangen zwischen Baunutzungs- und Stellplatzverordnungen, Quartierskonzepten und smarter Bewirtschaftung. Hinzu kommt, auch Investoren entdecken diese noch sehr heterogene Assetklasse immer häufiger. Die Anzahl der Transaktionen steigt stetig, Investoren finden zunehmend Gefallen aufgrund der prognostizierten Erlössituation pro Stellplatz

und Zeiteinheit. Unterstützt wird diese Erwartung auch durch die Digitalisierung der Parkhausssysteme und durch die Nutzung von Smartphone-Apps (Stichwort smartes Parkraummanagement).

Ferner macht sich ein «neues Denken» innerhalb der Objektkategorie bzw. Stadtplanung, Stichwort Quartiersgaragen, breit. Diese sind Anlagen, die für ein bestimmtes, abgegrenztes Einzugsgebiet den Parkbedarf der dort lebenden Bewohnerschaft abdecken und bei Bedarf auch für andere Nutzergruppen zur Verfügung stehen. Die Garagen werden zumeist am Rande von Quartieren errichtet, können als oberirdische Parkhäuser oder als Tiefgaragen gebaut werden und sind von den Nutzergruppen fußläufig erreichbar (Luftlinie max. 200 bis 300 Meter). Folglich entstehen mithilfe von Quartiersgaragen attraktive, autoarme Stadtquartiere. Zu diesen komplementären Nutzungen gehören beispielsweise kleinflächige Einzelhandelsangebote, Postdepots, Dachnutzungen mit Spiel- und Aufenthaltsflächen oder Solaranlagen u. v. m. Erfolgreiche Konzepte der Quartiersgaragen sind europaweit

vorzufinden, insbesondere in Skandinavien und in den Niederlanden, doch auch in Deutschland oder Italien wächst die Anzahl zunehmend.

WENIGER PARKPLÄTZE IN INNENSTÄDTEN

Viele europäische Städte wollen deren Stadtzentren künftig zu einer autofreien Zone machen und bieten weniger Anreize für die Nutzung von Autos. Oslo hat vor Kurzem Hunderte von Parkplätzen im Strassenraum entfernt, um so zu versuchen, die Stadt autofrei zu machen. Paris hat kürzlich einige seiner Hauptstrassen zu Fussgängerzonen umgeformt, und London hat zugesagt, seine Haupteinkaufsstrasse zu einer kompletten Fussgängerzone zu machen. Die Diskussion um das sog. Dieserverbot für Städte wie zuletzt in Frankfurt kann zu einer weiteren Reduktion an Parkraum führen. Solche Massnahmen reduzieren das komplette Parkangebot und erhöhen auch die Nachfrage nach Parkmöglichkeiten an den Rändern der autofreien Zonen. Die meisten der

beibehaltenen Parkplätze im Strassenraum werden zahlungspflichtig werden.

Der Verkehrssektor unterliegt vielen Veränderungen, wovon einige dem hohen technischen Innovationsniveau und der Veränderung des Konsumentenverhaltens in diesem Sektor zugerechnet werden können. Sharing Economy wird zu einem immer wichtigeren Bestandteil von Mobilitätskonzepten. Der Ausbau öffentlicher Verkehrsmittel schreitet – zugegebenermassen im Rahmen einer ganzheitlichen Betrachtung – immer stärker voran und sorgt in der Summe für eine bessere Vernetzung. Das Fahren von autonomen Autos hat gewiss noch keine Marktreife, wenngleich die Zukunft auch hier näherrückt. Angesichts der Vielzahl an neuen Entwicklungen erscheint es nur logisch, dass auch das Management von Parkraum einem Veränderungsprozess unterliegt.

FAZIT

Die Etablierung von Innovationen im Transport- und Verkehrssektor bedeutet

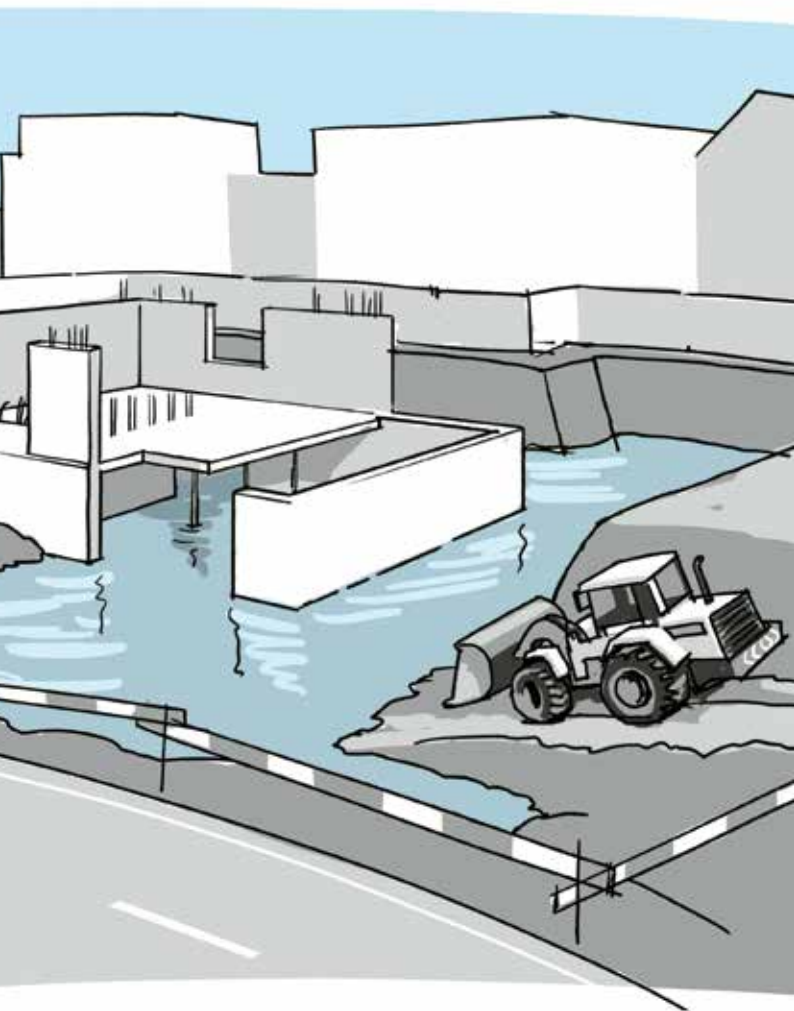
nicht das Ende des Parkens, sondern erfordert zum einen ein Umdenken im sogenannten Modal Split, zum anderen eine Neupositionierung der Parkinfrastruktur. Eine Zukunft, in der kein Bedarf an Parkmöglichkeiten mehr besteht, ist sicher nicht realistisch. Gerade die Innovationskraft im Mobilitätssektor sowie die Metamorphose europäischer Innenstädte und damit ein veränderter Modal Split bedeuten keineswegs das Ende des klassischen Parkens. Gleichwohl wird der immobilienwirtschaftliche Fokus in den kommenden Jahren auf der Repositionierung von Parkhäusern liegen. Wir erwarten als Konsequenz deutlich höhere Ertragsstrukturen. Eine Zukunft, in der das Parken nicht mehr nötig ist, wird es sicherlich nicht geben. Aus Sicht eines Anlegers bietet diese Assetklasse ausserordentliche Investmentchancen. ■



*DR. THOMAS BEYERLE

Der Autor ist Managing Director bei der Catella Property Valuation GmbH.

ANZEIGE



**SCHUTZ VOR
NATURGEFAHREN**

Mit Überschwemmung, Sturm und Hagel ist in der ganzen Schweiz zu rechnen. Wer bei der Planung von Bauvorhaben die Naturgefahren frühzeitig einbezieht, kann den nötigen Schutz gestalterisch optimal integrieren – und Mehrkosten verhindern.



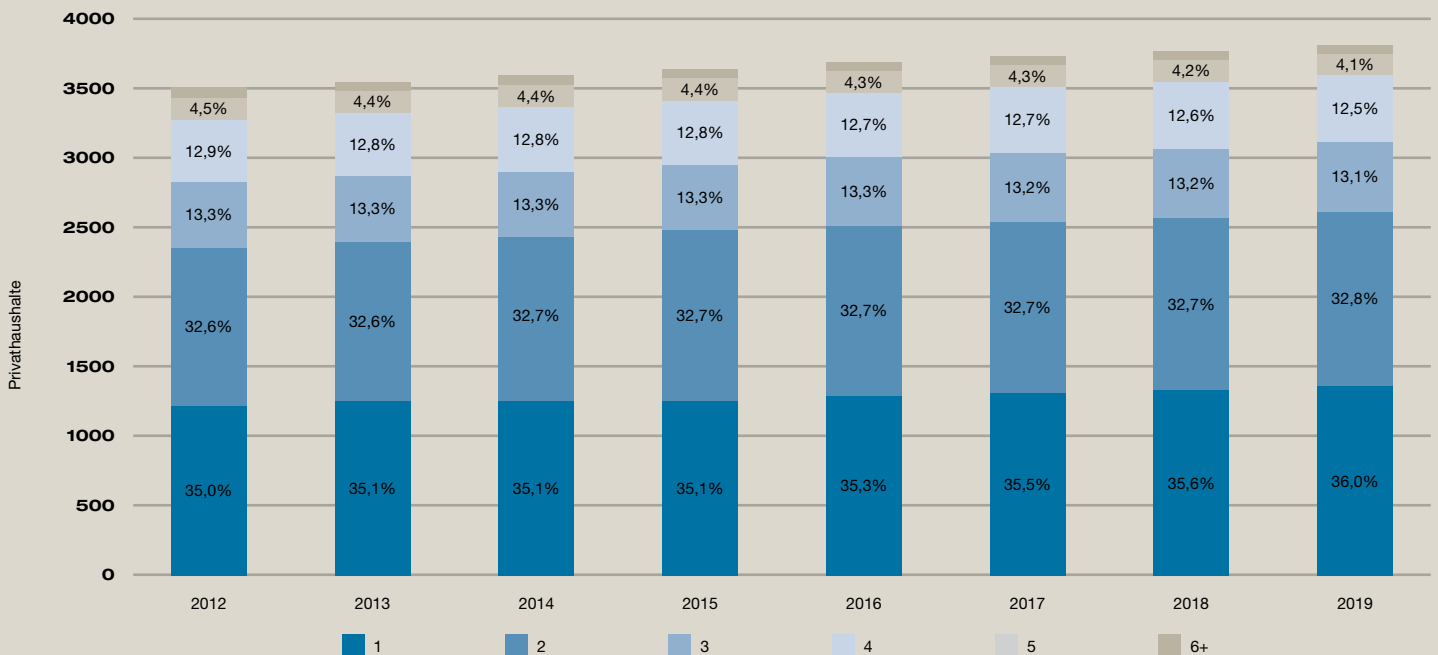
www.schutz-vor-naturgefahren.ch

DEMOGRAFIE – GEFAHR ODER CHANCE?

Der demografische Wandel wirkt bereits heute. Inzwischen ist jede Generation unumkehrbar rund ein Drittel kleiner als die Eltern-generation. TEXT – JULIAN SLICKERS*

ABBILDUNG 1: JÄHRLICHE ENTWICKLUNG (2012–2019) VON HAUSHALTSTYPEN

Quelle: BfS



► DIE DEMOGRAFISCHE ENTWICKLUNG DER SCHWEIZ

Zusammengefasst werden die Schweizer immer älter bei gleichzeitig sinkenden Geburtenziffern, welche aktuell bei 1,5 Kindern (Bundesamt für Statistik) pro Frau angenommen wird und damit unterhalb des sogenannten Ersatzniveaus von 2,1 liegt. Die entwickelten Volkswirtschaften, zu denen auch die Schweiz gehört, unterliegen einem nachhaltigen demografischen Übergangsprozess, der durch gesunkene Fertilität und Mortalität geprägt ist. Dieses Phänomen nennt sich «doppelte Alterung». Das Referenzszenario des Bundes sieht einen Anstieg der Bevölkerung bis 2030 auf 9,43 Mio. und auf 10,1 Mio. in 2045 vor. Die Bevölkerungszahl wird demnach steigen, jedoch mit abnehmender Tendenz (unter Unsicherheit der Zuwanderungsziffer).

Es droht jedoch «endogen» gesehen (innerhalb der bisherigen Bevölkerungsstruktur) eine Stagnation der Bevölkerungszahl, während «exogen» durch Zuwanderung eine Überkompensation erzielt werden könnte. Das jährliche Bevölkerungswachstum aufgrund des Wanderungssaldos bewegt sich bis 2050 im Bereich des dreifachen, gegebenenfalls über dem des Geburtenüberschusses (in 2045 0,3% vs. 0,1% pro Jahr). Das Bevölkerungswachstum in der Schweiz ist langfristig fast ausschliesslich von Wanderungsbewegun-

“
FÜR DIE WOHN-
FLÄCHEN-
NACHFRAGE
IST INSBESON-
DERE DIE
HAUSHALTS-
STRUKTUR
ENTSCHEI-
DEND.
”

gen abhängig. Es ist davon auszugehen, dass der überwiegende Teil potenzieller Zuzügler angesichts von Arbeitsmarktperspektiven in die städtischen Agglomerationen wandert. Es zeigt sich kantonal, dass insbesondere verdichtete Agglomerationen in Grenznähe die höchsten Bevölkerungszuwächse gemäss des Referenzszenarios aufweisen sollen (Genf +30,4% zwischen 2020 und 2050). Das Tessin weist den höchsten Rückgang zwischen 2020 und 2050 mit –5,1% auf.

Die Bevölkerungspyramide zeigt einen deutlichen Trend auf – sie nimmt eine Zwiebelform an (siehe Abbildung 2). Diese Entwicklung steht bereits fest, da die niedrige Geburtenrate der letzten Dekaden nicht mehr nachträglich verändert werden kann und die geburtenstarken Jahrgänge bald das Rentenalter erreichen. Vom Wording her muss daher von einer «Bevölkerungsprojektion» gesprochen werden, statt von einer Prognose.

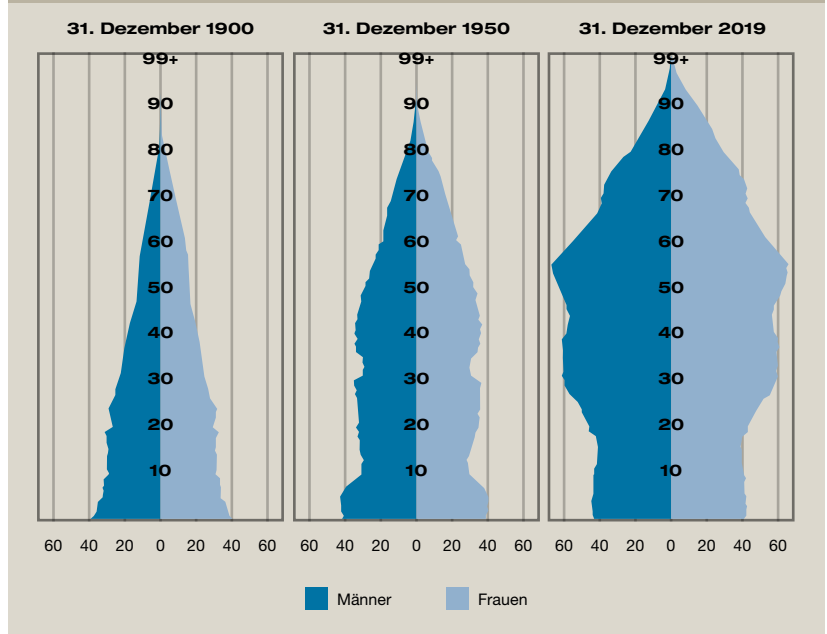
ENTWICKLUNG DER HAUSHALTSSTRUKTUR

Im Kontrast dazu wird die Anzahl der Haushalte mit hoher Wahrscheinlichkeit zunächst noch stärker ansteigen, was sich an den letzten Wachstumsraten der Haushalte abzeichnen liesse (siehe Abbildung 1). Diese Entwicklung der Haushaltsstruktur ist Teil des gesellschaftlichen Wandels (Single-Haushalte,

ABBILDUNG 2: ALTERSAUFBAU DER BEVÖLKERUNG

Anzahl Personen in 1000

Quelle: BfS



Pluralisierung von Lebensstilen). Dieses Wachstum ist überwiegend auf die gestiegene Zahl der Einpersonenhaushalte zurückzuführen. Da es immer Haushalte sind, die Wohnfläche nachfragen, ist dies ein wichtiger Indikator für die Entwicklung der Nachfrage auf dem Immobilienmarkt. Im Referenzszenario des Bundes würde sich schweizweit die Einpersonenhaushaltsquote bis 2045 absolut um 31% gegenüber heute erhöhen. Somit würde mittelfristig die Nachfrage nach Ein- bis Zwei-Zimmer-Wohnungen steigen. Insgesamt würden die Privathaushalte zwischen 2017 bis 2045 um 23% auf absolut 4,6 Mio. ansteigen.

DEMOGRAFISCHE EFFEKTE AUF DEN IMMOBILIENMARKT

Die langfristige Entwicklung des Immobilienmarktes wird vor allem nachfrageseitig durch die demografische Entwicklung beeinflusst. Häufig werden für Wohnliegenschaften die Faktoren Geburtenhäufigkeit, Lebenserwartung sowie Wanderungssalden als relevante demografische Einflussgrössen angeführt, welche nachfrageseitig im Flächenmarkt wirken. Grundsätzlich ist im Lebenszyklus eines Menschen davon auszugehen, dass der Wohnbedarf an die Lebensverhältnisse und das Einkommen angepasst wird (Lebenszyklushypothese). In jungen Jahren oder in der Ausbildung wird wenig Fläche nachgefragt, dann erfolgt eine Steigerung (Einkommen, Familiengründung). Im Alter wird wieder weniger Wohnfläche benötigt (Auszug der Kinder, Verwitmung). Dieser Bedarf wird jedoch aufgrund des Verbleibs im bekannten Umfeld häufig nicht angepasst. Demnach steigt der Wohnflächenkonsum pro Kopf im Alter wieder überproportional an. Dieser Effekt nennt sich Remanenzeffekt. Der Remanenzeffekt ist zwar vom Artikel her «männlich», in der Sache jedoch vor allem «weiblich». Frauen (85,6) haben bei Geburt in 2019 eine um vier Jahre höhere Lebenserwartung als Männer (81,9).

Durch den medizinischen Fortschritt und das altersgerechte Wohnen ist es älteren Menschen auch immer häufiger möglich, lange in den eigenen vier Wänden zu verbleiben. Zudem gibt es den Kohorteneffekt, wonach durch steigende Einkommen über Generationen hinweg mehr Wohnfläche nachgefragt wird (intergenerativ). Diese beiden Effekte sind im Lichte der Alterung der Bevölkerung wichtig, da die Wohnfläche pro Haushalt intergenerativ tendenziell weiter zunehmen wird.

BEDEUTUNG FÜR DEN IMMOBILIENMARKT

Derweil ist für Investoren eine Abschätzung der Nachfrageentwicklung im Rahmen einer intensiven Standortanalyse (sind Standort und Immobilienprodukt konform zur demografischen, regionalen Entwicklung) umso essenzieller. Denn hohe strukturelle Leerstandquoten und der demografische Wandel, verbunden mit (wieder) steigenden Zinsen, könnten

in einigen Regionen zur Herausforderung werden. Die Städte dürften von Skalenvorteilen profitieren, da mehr Haushalte/ Bevölkerung und Attraktivität auch höhere Infrastrukturinvestitionen nach sich ziehen. Die Herausforderung besteht schweizweit darin, kurz- und mittelfristig ausreichend Wohnraum zur Verfügung zu stellen, sich aber womöglich langfristig auf abnehmende Einwohnerzuwächse vorzubereiten. Die Frage bleibt, ob zum Beispiel der Kohorteneffekt etwaige Flächenüberangebote in ruralen Gebieten kompensieren vermag.

FAZIT

Als Fazit kann man festhalten, dass der demografische Wandel nicht das Ende der Welt bedeutet, sondern eine Chance für neue Spezialisierungen im Markt sein kann. Menschen können mittlerweile durch Medizinaltechnik und Digitalisierung relativ lange in der eigenen Wohnung verbleiben. Das Angebot der langen Selbstständigkeit im hohen Alter ist für viele Menschen reizvoll. Die Bereitstellung von flexiblem Wohnraum ist aus Investorensicht sinnvoll. Dies betrifft einerseits den Bau von barrierefreien Wohneinheiten (altersgerechte Infrastruktur) und andererseits die Dienstleistungen rund um das betreute Wohnen im Alter. Weiterhin gewinnt die Mikrolage mit Nahversorgern zunehmend an Bedeutung für ein älteres, weniger mobiles Nachfragersegment.

Insbesondere besteht in der Schweiz noch Potenzial für Single-Wohnungen, welche für ältere Alleinstehende wie auch für junge Berufstätige in der gleichen Nachfrageklasse genutzt werden können. Auch flexibel teilbare Wohnungen sind durchaus eine langfristige Alternative, um dem oben genannten Lebenszyklus gerecht zu werden.



***JULIAN SLICKERS**

Der Autor ist Senior Consultant CBRE Valuation & Advisory.

Kantonale Unterschiede bei den Immobilienpreisen: Während man sich mit einem Budget von 500 000 CHF in den Kantonen Uri, St. Gallen und Jura eine Wohnung mit mindestens 4,5 Zimmern kaufen kann, liegt in den Kantonen Genf (siehe Bild) und Zug lediglich eine 1,5-Zimmer-Wohnung drin. (BILD: 123RF.COM)



SVIT SCHWEIZ

DELEGIERTEN-VERSAMMLUNG IN SCHRIFTLICHER FORM

Das Präsidium des SVIT Schweiz hat beschlossen, die Delegiertenversammlung vom 17. Juni 2021 in Übereinstimmung mit Art. 27 der Verordnung 3 über Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus (Covid-19-Verordnung 3) in schriftlicher Form durchzuführen. Nach 2020 ist dies somit die zweite Delegiertenversammlung in Folge, die nicht als Präsenzveranstaltung abgehalten werden kann. Das Präsidium bedauert den Verzicht auf die Zusammenkunft der Immobilienwirtschaft. Die Unterlagen werden den Delegierten fristgerecht bis zum 17. Mai zugestellt.

SCHWEIZ

DREI VIERTEL DER SCHWEIZER WOHNEN IN STÄDTEN

Drei Viertel der Bevölkerung der Schweiz wohnen im urbanen Raum. Die Städter leben in rund 2 Millionen Wohnungen in knapp 540 000 städtischen Gebäuden. Nahezu drei Viertel der Wohnungen sind mit Mietern belegt, die überwiegend in 3-Zimmer-Wohnungen leben. Dies sind Erkenntnisse aus der «Statistik der Schweizer Städte 2021», die der Schweizerische Städteverband zusammen mit dem Bundesamt für Statistik publiziert.

GESCHÄFTSFLÄCHEN: ERHÖHTER DRUCK AUF DIE MIETEN

Nach Angaben des aktuellen Immo-Monitorings von Wüest Partner zeigen sich bei den Mietpreisen von Büroflächen

erste Bremsspuren. 2020 sind die Mietpreise bei abgeschlossenen Verträgen schweizweit um 0,5% gesunken. Und weil sich das Volumen für Neubaulprojekte mit Büroflächen in den vergangenen 12 Monaten um 23% erweitert hat, ist damit zu rechnen, dass die Konkurrenz unter den Anbietern eher zunehmen wird. Es muss deshalb von weiteren Preiszugeständnissen ausgegangen werden.

KANTONALE UNTERSCHIEDE BEI IMMOBILIENPREISEN

Während man sich mit einem Budget von 500 000 CHF in den Kantonen Uri, St. Gallen und Jura eine Wohnung mit mindestens 4,5 Zimmern kaufen kann, liegt in den Kantonen Genf und Zug lediglich eine 1,5-Zimmer-Wohnung drin. Die Kaufpreise haben in allen Kantonen von 2010 bis 2020 zugenommen und sind deutlich stärker angestiegen als die Mietpreise. Beispielsweise sind die Preise im Kanton Zug für eine 4,5-Zimmer-Eigentumswohnung von 900 000 CHF (2010) auf 1,3 Mio. CHF (2020) angestiegen. Dagegen haben sich die Preise für eine 4,5-Zimmer-Eigentumswohnung im Kanton Uri von 675 000 CHF (2010) auf 710 000 CHF (2020) erhöht. Über alle Wohnungsgrößen und Kantone gerechnet sind die Mietpreise von 2010 bis 2020 zwischen 6 und 10% gestiegen. In den vergleichsweise günstigen Kantonen haben die Mieten vor allem im Segment der 3,5-Zimmer-

Wohnungen zugelegt, in den teuren Kantonen waren es 5,5-Zimmer-Wohnungen.

«HÄUSER IM GRÜNEN» SIND STARK NACHGEFRAGT

Der «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» für privates Wohneigentum weist im 1. Quartal 2021 einen Anstieg von 1,3% (Vorquartal: 1,1%) aus. Vor allem der neu belebte Wunsch nach dem idyllischen Häuschen im Grünen verhilft dem Markt für Einfamilienhäuser zu rekordverdächtigen Wachstumsraten. Einfamilienhäuser haben im 1. Quartal ein Preiswachstum von 1,7% (Vorquartal: 0,7%) ausgewiesen. «IAZI hat seit 2013 nicht mehr so einen starken Preisanstieg in diesem Segment gesehen», sagt Donato Scognamiglio, CEO von IAZI AG. «Die in der Pandemie entstandenen Wohnpräferenzen haben die Nachfrage stark angekurbelt», so Scognamiglio weiter. Auf Jahresbasis beträgt das Wachstum 3% (Vorquartal: 2,1%). Eigentumswohnungen verzeichnen im 1. Quartal verglichen mit den Einfamilienhäusern ein weniger starkes Wachstum von 1% (Vorquartal: 1,5%). Immerhin beträgt das Preiswachstum auf Jahresbasis noch 4,1% (Vorquartal: 4,0%).

EINFAMILIENHÄUSER WEITER BEGEHRT

Nach Angaben der Fahrländer Partner AG haben sich Einfamilienhäuser (EFH) in der Schweiz im 1. Quartal 2021 um 2% verteuert. Dabei ist besonders der starke Anstieg von 3,2% im gehobenen Segment auffällig, während das untere (+1,1%) sowie mittlere Segment (+0,8%) etwas weniger deutlich steigen. Interessant ist der Blick auf die vergangenen vier Quartale, zeigt dies doch die Preisänderung seit dem Ausbruch der Coronapandemie auf: Über diesen Zeitraum haben sich EFH schweizweit um 6,4% verteuert. Am deutlichsten waren dabei die Preisanstiege in den Regionen Zürich (+7,7%), Ostschweiz (+7,1%) und Mittelland (7,0%). Fahrländer Partner rechnen für 2021 mit stabilen, bis leicht steigenden Preisen bei Eigentumswohnungen und einer Fortsetzung des Preisanstiegs bei Einfamilienhäusern, wobei sich der Aufwärtstrend eher abschwächen dürfte.

ALTERUNG DER GESELLSCHAFT ERHÖHT WOHNUNGSBEDARF

Nach Angaben des aktuellen Immo-Monitorings von Wüest Partner ist der Wohnflächenkonsum pro Kopf in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Dafür verantwortlich ist die stark zunehmende Anzahl an Haushalten mit nur einer oder zwei Personen. Bei der Auswertung nach Lebensphasen zeigt sich, dass die Belegungsdichte in den Mieterhaushalten ab einem Alter von 55 Jahren

90
JAHRE

Der Bauch hat viel geschafft. Der Kopf hat noch viel vor.

Da sind sich Kopf und Bauch einig: 90 Jahre Qualität sind ein guter Grund zu feiern. Mit mehr als 26 Millionen produzierten Fenstern und Türen sind wir Europas Fenstermarke Nummer 1.

Alles spricht für

Internorm[®]
Fenster – Haustüren



Angebotsmieten nahezu unverändert: Die Mieten verzeichnen im März vor allem in den Kantonen Zürich (0,25%), St. Gallen (0,26%, siehe Bild), Genf (0,86%), Uri (0,78%) und Nidwalden (0,39%) einen Anstieg. (BILD: 123RF.COM)



stark abnimmt. Dies bedeutet einerseits, dass die intensive Neubauproduktion von Mietwohnungen zusätzliches Nachfragepotenzial erhält. Andererseits führt die Entwicklung dazu, dass insbesondere an grossstädtischen Lagen, wo noch immer Wohnungsknappheit herrscht, auch langfristig ein Nachfrageüberhang bestehen könnte.

NETTO-CASH-FLOW-RENDITE BEI 3,4%

Der amerikanische Finanzdienstleister MSCI und Wüest Partner haben den «Switzerland Annual Property Index»

für direkte Immobilienanlagen publiziert. Daraus geht hervor, dass die Gesamtrendite im Jahr 2020 über alle Liegenschaftskategorien 5,8% betrug. Dabei lag die Netto-Cashflow-Rendite bei 3,4% und die Wertänderungsrendite bei 2,4%. Die beste Performance wurde im letzten Jahr mit Wohnimmobilien erzielt. In diesem Segment lag der Total Return bei 7%. Industrie- und Logistikimmobilien performten mit 6,6%, Büroobjekte mit 5,3% und Verkaufsliegenschaften mit 3,9%.

ANGEBOTSMIETEN BLEIBEN UNVERÄNDERT

Gemäss dem Homegate-Angebotsmietindex bleiben die Angebotsmieten in der Schweiz im März 2021 unverändert. Der Index Schweiz steht bei 115,6 Punkten. Die Mieten verzeichnen im März vor allem in den Kantonen Zürich (0,25%), St. Gallen (0,26%), Genf (0,86%), Uri (0,78%) und Nidwalden (0,39%) einen Anstieg. Dagegen bleibt der Index in den Kantonen

Solothurn und Obwalden unverändert. Bei den Städten sieht das Bild ähnlich aus. Besonders die Stadt Genf verzeichnet einen hohen Anstieg von 0,79%, in Luzern hingegen sind die Angebotsmieten gesunken (-0,59%).

UNTERNEHMEN

IMMOSCOUT24 UND AROOV DIGITALISIEREN WOHNUNGSBEWERBUNG

Per sofort ist bei Immoscout24 eine vollständige Digitalisierung des Bewer-

ANZEIGE

PROPERTY ONE
Finance

Auf unsere Kredite können Sie bauen.
Mit Property One unkompliziert zum nachrangigen Immobilien-Kredit.

finance.propertyone.ch

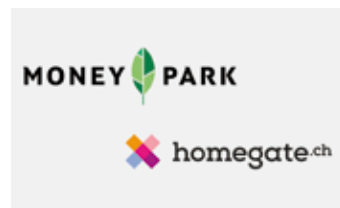
bungsprozesses möglich. Bereits vorhandene Daten können dank der neuen digitalen Plattform «Aroov» problemlos in bestehende Bewirtschaftungssysteme integriert werden. Bewirtschafter, die mit Aroov arbeiten, profitieren von einer Notiz- und Protokollfunktion, Zu- und Absagen sind auf Knopfdruck möglich. Auch potenzielle Mieter profitieren, denn Interessenten können sich direkt ab ImmoScout24 via die Mieterplattform Aroov einfach, schnell und digital für ihr Traumobjekt bewerben.



HOME GATE UND MONEYPARK BESCHLIESSEN PARTNERSCHAFT

Homegate und Moneypark gehen gemeinsame, innovative Wege. Neu können sich Nutzer von Homegate dank der direkt in die Plattform integrierten Tools von Moneypark durch

ein Zertifikat bestätigen lassen, dass die Immobilie in ihrer finanziellen Tragbarkeit liegt. Zudem wird ihnen durch die Berechnung eines personalisierten Zinssatzes mit nur einem Klick angezeigt, wie viel sie die Immobilie im Monat kosten wird. Ab sofort stehen Nutzern von Homegate somit die gesamte Finanzierungswelt von Moneypark mit aktuell über 150 Hypothekengebern sowie eine persönliche und unabhängige Beratung von Moneypark zur Verfügung.



HIAG ERWEITERT IHR PORTFOLIO

Hiag erwirbt im Rahmen einer Sale-and-Lease-Back-Transaktion vier Gewerbeliegenschaften an den drei Standorten Winterthur, Solothurn und Reinach von der BR Bauhandel AG. 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.

GARAI0 REM MIT NEUER FILIALE IN DER ROMANDIE

Die auf Immobiliensoftware spezialisierte Garaio Rem AG verstärkt ihre Präsenz in der französischsprachigen Schweiz. Mit dem Bezug von den Büroräumlichkeiten in

Lausanne ist das Berner Proptech noch näher bei seinen Kunden und Partnern in der Westschweiz. Geleitet wird das Team von Rémy Berzin.

FORTIMO MELDET ERFOLGREICHES GESCHÄFTSJAHR

Die Fortimo Group AG erwirtschaftete 2020 konsolidiert einen Umsatz von 191 Mio. CHF (2019: 167 Mio. CHF). Das Eigenkapital erhöhte sich per Ende 2020 auf 410 Mio. CHF (2019: 344 Mio. CHF) und die im Bestand der Fortimo gehaltenen Liegenschaften überschritten per 31.12.2020 mit 1083 Mio. CHF (2019: 851 Mio. CHF) erstmals die Milliardengrenze. Die Eigenkapitalquote beträgt 34,5% (2019: 37,7%). Ende März bezog Fortimo mit ihren 90 Mitarbeitenden neue Büro-

räumlichkeiten im firmeneigenen Neudorf-Center im Osten von St. Gallen.



PROJEKTE

BELL-AREAL KANN NEU BEBAUT WERDEN

15 Planungsteams beschäftigten sich in den letzten Monaten mit der Zukunft des Bell-Areals in Kriens. Die Jury

ANZEIGE

General- unternehmung

Architektur . Planung . Realisierung

schmid.lu

Ideen verwirklichen.

empfiehlt einstimmig das städtebauliche Konzept «Bell-époque» zur Weiterbearbeitung. Dahinter steht das Team GWJ Architektur AG, Güller Güller architecture urbanism und ORT AG für Landschaftsarchitektur – mit mrs partner AG für die Verkehrsplanung und Martin Beutler für die Planung der Sozialräume. Mit ihrem Vorschlag sei dem Planungsteam «eine überzeugende Kombination aus städtebaulicher Einbettung ins Umfeld und in die Geschichte des Areals, der Schaffung einer starken Identität und einer grossen baulichen und freiräumlichen Vielfalt gelungen», schreibt die Jury im Schlussbericht. Bis im Herbst 2021 wird das Richtkonzept konkretisiert, das als Basis für den Bebauungsplan dient.



ROHBAU DER WERKARENA STEHT

Ab Herbst 2021 bietet der Gewerbepark Werkarena, der von der Steiner AG entwickelt worden ist, attraktive Gewerbe-, Logistik- und Büroflächen. Die Werkarena in Basel ist eine breit getragene Initiative des Gewerbeverbands Basel-Stadt, Immobilien Basel-Stadt, des Businessparc Reinach, der Steiner AG, Smeyers AG und der Picard Angst AG sowie weiterer Grossunternehmen. Die Werkarena erschliesst Gewerbegeschosses mit einem ausgeklügelten Rampensystem für Kleintransporter und bietet die Möglichkeit für eine gemeinsame Nutzung von Büro-, Sitzungs- und Konferenzräumen.



LETZTE VERKAUFSETAPPE IM «FELD EINS»

Bereits früher als geplant startet die letzte Verkaufsetappe für das Projekt «Feld Eins» in Emmen. Der erfreuliche Grund dafür ist, dass 90% der 2,5- bis 5,5-Zimmer-Wohnungen bereits verkauft worden sind. Im Herbst 2022 werden die letzten Eigentumswohnungen mit grosszügigen Aussenräumen, Gärten und Terrassen bezugsfertig sein und das Quartier Feldbreite mit neuem Leben ausfüllen.



ben Jahre lang Präsident des Branchenverbandes Swiss Council of Shopping Centers (SCSC) und Gründer des Shopping Center Forums.



PLAZZA ERNENNT THOMAS CASATA ZUM NEUEN CEO

Der Verwaltungsrat der Plaza AG hat Thomas Casata zum neuen CEO ernannt. Er übernimmt die Geschäftsleitung per 1. Januar 2022 als Nachfolger von Ralph Siegle und wird weiterhin als CFO tätig sein. Thomas Casata (*1965, Schweizer) ist seit 2016 als CFO für die Plaza AG tätig. Er studierte an der Universität Stuttgart Betriebswirtschaft und verfügt über langjährige Erfahrung im Finanzbereich. Casata war als Partner für die EJ Capital AG tätig und während rund 13 Jahren CFO und Konzernleitungsmitglied bei Execujet Aviation Group in Zürich, bei Ascom in Bern sowie bei Esec in Cham.



PERSONEN

JAN TANNER LEITET RETAIL & SITE MANAGEMENT BEI PRIVERA

Jan Tanner (52) hat seit Anfang Mai die Leitung des Retail & Site Managements bei der Privera AG übernommen. Er besitzt langjährige Erfahrung im Bereich Shoppingcenter und verfügt über einen Master of Advanced Studies in Real Estate Management der Zürcher Fachhochschule. Vor seinem Stellenantritt war er als Leiter Immobilien Westschweiz bei einer börsenkotierten Immobiliengesellschaft tätig. Zudem war Tanner sie-

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

FUNDAMENTA VERSTÄRKT VR MIT DANIEL SALZMANN

Die Generalversammlung der Fundamenta Group Holding AG (FGH) hat am 15. März 2021 Daniel Salzmann zum ordentlichen Mitglied des Verwaltungsrats gewählt. Salzmann ist CEO der Luzerner Kantonalbank AG (LUKB), die seit November 2020 eine strategische Beteiligung von 30% an der FGH hält. Die Kooperation zwischen der Fundamenta Group Holding AG und der Luzerner Kantonalbank verfolgt das Ziel, gemeinsame Leistungspakete zu entwickeln, von denen Immobilieninvestoren profitieren können.



NEUER PRÄSIDENT FÜR DEN SIA

An der virtuellen Delegiertenversammlung des SIA, die Ende April stattgefunden hat, ist Peter Dransfeld einstimmig zum neuen Präsidenten des Vereins gewählt worden. Er ist dipl. Architekt ETH/SIA und Inhaber des Architekturbüros

Dransfeldarchitekten AG, das für seine nachhaltigen Lösungen schon vielfach ausgezeichnet worden ist. Bisher amtierte Dransfeld als Präsident der SIA-Berufsgruppe Architektur. Als Fraktionspräsident der Grünen im Grossen Rat des Kantons Thurgau kann er auf langjährige politische Erfahrung zurückgreifen.



HIAG ERNENNT RICO MÜLLER ZUM CFO

Der Verwaltungsrat der Hiag Immobilien Holding AG hat den Finanzspezialisten Rico Müller (*1978, Schweizer) zum Leiter Finanzen (CFO) und Mitglied der Geschäftsleitung ernannt. Müller ist dipl. Wirtschaftsprüfer und verfügt über einen Master-Abschluss in Betriebswirtschaft der Universität Zürich. Er wird seine neue Aufgabe bei der Hiag am 1. September 2021 von Laurent Spindler übernehmen, der nach Einarbeitung seines Nachfolgers das Unternehmen verlassen wird. Müller ist derzeit Head Corporate Services der Aebi Schmidt Nordamerika und in dieser Funktion Mitglied der Geschäftsleitung des Nordamerika-Geschäfts.

Mehr als nur eine Immobilien- software ●

Abalmmo – die Software für
die Immobilienbewirtschaftung



Abacus Forum
E-Rechnung
09.06.2021,
virtueller Event
Anmeldung:
abacus.ch/forum

Ihr Nutzen mit Abalmmo

Die Software Abalmmo ist eine Gesamtlösung für die Liegenschaftsbewirtschaftung. Dank moderner Software-Technologie können Sie jederzeit auf die Daten zugreifen und diese nutzen.

Abalmmo ist auf die Bedürfnisse von Liegenschaftsbewirtschaftenden der Schweiz ausgerichtet und deckt alle gesetzlichen Anforderungen des Mietrechts sowie auch der MWST ab.

Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/abaimmo



WOZU GEHÖREN PERSONAL- WOHNUNGEN?

Das Bundesgericht setzte sich mit der Frage auseinander, ob der Erwerb von Personalwohnungen, welche für das Hotelpersonal eines benachbarten Hotels geplant wurden, durch einen ausländischen Investor bewilligungsfrei als Teil einer Betriebsstätte gemäss BewG zulässig ist. TEXT – SERAINA KIHM*



Der Erwerb von Wohnungen im Zusammenhang mit einem Betriebsstättegrundstück kann unter Umständen von der Bewilligungspflicht befreit sein.
BILD: 123RF.COM

► SACHVERHALT

Die Beschwerdegegnerin A ist im Besitz einer rechtskräftigen Baubewilligung für die Neuerstellung eines Wohn- und Geschäftshauses auf ihrem Grundstück. Die im geplanten Neubau zu erstellenden Stockwerkeigentumswohnungen sollen einem Hotel B für sein Hotelpersonal langfristig vermietet werden. Zugleich ist beabsichtigt, diese Personalwohnungen zusammen mit dem Ladenlokal an einen ausländischen Investor zu verkaufen. Das zuständige Grundbuchinspektorat entschied, dass diese Personalwohnungen als Teil einer Betriebsstätte im Sinne von Art. 2 Abs. 2 lit. a des Bundesgesetzes über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (BewG) bewilligungsfrei vom ausländischen Investor erworben werden können. Diesen Entscheid focht das Bundesamt für Justiz erfolglos vor dem Verwaltungsgericht an und gelangte deshalb mit Beschwerde in öffentlich-rechtlichen Angelegenheiten ans Bundesgericht. Die höchstrichterliche Instanz hiess seine Beschwerde gut.

ERWERB VON GRUNDSTÜCKEN DURCH PERSONEN IM AUSLAND

Das BewG beschränkt den Grundstückserwerb in der Schweiz durch Personen im Ausland und verlangt für den Erwerb eines bewilligungspflichtigen Grundstücks einer Bewilligung der zuständigen kantonalen

Behörde. Die Bewilligungspflicht knüpft grundsätzlich an drei Voraussetzungen an, die kumulativ erfüllt sein müssen. Erstens: Beim Erwerber muss es sich um eine Person im Ausland im Sinne des BewG handeln (subjektive Bewilligungspflicht). Zweitens: Beim Gegenstand des Rechtsgeschäfts muss es sich um ein bewilligungspflichtiges Grundstück handeln (objektive Bewilligungspflicht nach dem Nutzungszweck des Grundstücks) sowie drittens: Das erworbene Recht muss als Erwerb eines Grundstücks im Sinne des BewG gelten (objektive Bewilligungspflicht nach der Art des Rechts). Auch wenn diese drei Voraussetzungen erfüllt sind, können sog. übrige Ausnahmen von der Bewilligungspflicht bestehen, wie im Zusammenhang mit dem Erwerb einer Betriebsstätte, einer Hauptwohnung oder einer Erbschaft.

BEWILLIGUNGSFREIER ERWERB VON BETRIEBSSTÄTTE-GRUNDSTÜCKEN

Vorliegend ging es um die Frage, ob das Grundstück als ständige Betriebsstätte eines Handels-, Fabrikations- oder eines anderen nach kaufmännischer Art geführten Gewerbes, eines Handwerksbetriebs oder eines freien Berufes dient und der Erwerb durch den ausländischen Investor damit keiner Bewilligung bedarf.

Aus Sicht der kantonalen Vorinstanz waren die Personalwohnungen für das Hotel betriebsnotwendig, da die in unmittel-

barer Nähe des Hotels geplanten Personalwohnungen einen Ersatzneubau für ein bestehendes Personalwohnhaus darstellten, welches für eine Erweiterung des Hotels abgebrochen werden sollte. Folglich seien die Personalwohnungen der Betriebsstätte (Hotel) zuzurechnen, weshalb deren Erwerb durch den ausländischen Investor gemäss Art. 2 Abs. 2 lit. a BewG von der Bewilligungspflicht ausgenommen sei.

Das Bundesgericht führte zum Begriff der Betriebsstätte aus, dass darunter grundsätzlich nur Grundstücke verstanden werden können, welche direkt der wirtschaftlichen Tätigkeit eines entsprechenden Unternehmens bzw. freien Berufes dienen; die wirtschaftliche Tätigkeit müsse also in dieser Liegenschaft direkt stattfinden. Dies wurde vorliegend verneint.

Auch der bewilligungsfreie Erwerb von Wohnungen durch Personen im Ausland im Zusammenhang mit einer Betriebsstätte ist nur möglich, sofern ein sog. Miter-



werbstatbestand im Sinne von Art. 2 Abs. 3 BewG vorliegt. Ein solcher Miterwerbstatbestand liegt vor, wenn beim Erwerb einer Betriebsstätte gleichzeitig durch Wohnanteilsvorschriften vorgeschriebene Wohnungen oder dafür reservierte Flächen mit erworben werden. Praxisgemäss ebenfalls als Miterwerb zugelassen wird der Erwerb von Wohnungen, welche für den Betrieb des Unternehmens (z. B. Hauswart oder Techniker) bzw. die Ausübung der wirtschaftlichen Aktivität notwendig sind oder von denen derjenige Teil der Liegenschaft, welcher die Betriebsstätte beherbergt, praktisch nicht oder nur mit unverhältnismässigem Aufwand abgetrennt werden könnte.

Das Bundesgericht stellte zunächst klar, dass der «Betriebsstättenbegriff» restriktiv zu verstehen sei. Weiter führte es aus, dass Personalwohnungen Wohnzwecken die-

nen und deshalb keine Betriebsstätte darstellen können. Auch liegt nach Ansicht des Bundesgerichts vorliegend kein Miterwerbstatbestand vor. Für den bewilligungsfreien Erwerb dieser Personalwohnungen durch den ausländischen Investor fehle somit die Rechtsgrundlage gemäss BewG, weshalb die Beschwerde des Bundesamtes für Justiz gutgeheissen werde. Der ausländische Investor bedarf zum Erwerb der geplanten Stockwerkeinheiten, welche als Personalwohnungen genutzt werden sollen, der Bewilligung gemäss BewG. ■

DIESER BUNDESGERICHTSENTSCHEID BGER 2C_589/2020 VOM 22. MÄRZ 2021* WIRD PUBLIZIERT.



***SERAINA KIHM**

Die Autorin ist Rechtsanwältin bei CMS von Erlach Partners Ltd. und Absolventin des Masters in Advanced Studies UZH in Real Estate. Sie ist spezialisiert auf Immobilienrecht.

ANZEIGE

SIREA
Swiss Institute of Real Estate Appraisal

**Umfassende Immobilienkompetenz
mit einer massgeschneiderten Weiterbildung von SIREA –
an einer der Hochschulen in Ihrer Nähe.**



CAS IMMOBILIEN- BEWERTUNG

Grundlagen | Bewertungselemente
Bewertungsmethodik | Verfassen
von Marktwertgutachten

Kursstart BFH/FHNW/HSLU: Oktober 2021,
OST: Februar 2022, SUPSI: Oktober 2022



MAS REAL ESTATE MANAGEMENT

Finanzierung | Anlagen | Entwicklung
Bewirtschaftung von Immobilien

Kursstart BFH/OST/SUPSI:
siehe Website der jeweiligen Schule



MBA REAL ESTATE MANAGEMENT

Betriebswirtschaft | Immobilien-,
Management-, Führungskompetenzen

Kursstart ZHAW: August 2021



Informationen
0443221010 | www.sirea.ch | info@sirea.ch

University of Applied Sciences and Arts
of Southern Switzerland
SUPSI

B
FHNW
Bern
Fachhochschule

n|w Fachhochschule
Nordwestschweiz

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts
**HOCHSCHULE
LUZERN**

OST
Ostschweizer
Fachhochschule

zhaw School of
Management and Law

BASEL IM AUFBRUCH

Die Stadt Basel verzeichnet momentan die höchste Neubaurate seit 40 Jahren. Auf einem ehemaligen Industrie- und Gewerbeareal im nördlichen St. Johann Quartier entwickelt sich ein vielfältiger und lebendiger Stadtteil.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Visualisierung des neuen «Lysbüchelplatzes».

BILD: STÄDTEBAU & ARCHITEKTUR BASEL-STADT

▶ NORDTANGENTE ALS ENTWICKLUNGSTREIBER

Der Basler Stadtteil St. Johann liegt im stark industrialisierten Norden der Stadt – zwischen dem ehemaligen Rheinhafen St. Johann und der städtischen Müllverbrennungsanlage. Er grenzt im Norden an Frankreich und im Osten an den Rhein. Das Quartier hat einen hohen Anteil an ausländischen Bewohnern. Der nördliche Stadtteil wies früher Verslumungstendenzen auf. Diese waren unter anderem auf die starken Verkehrsimmissionen und die jahrzehntelange Unsicherheit im Zusammenhang mit dem Bau der unterirdisch geführten Nordtangente zurückzuführen. Die Realisierung dieser rund 3,2 Kilometer langen Ver-

kehrsanlage von 1994 bis 2008 bedingte grosse bauliche Eingriffe, eröffnete aber auch die Chance für eine Neugestaltung und damit eine grosse Aufwertung dieses Stadtquartiers. Denn die Nähe zum Rhein, zum Umland und zur Stadt ermöglicht eine hohe Lebensqualität.

Vor 18 Jahren hat der Grosse Rat des Stadtkantons im nördlichen Stadtteil von St. Johann neue Strassenlinien und einen Bebauungsplan gutgeheissen. Entlang der früheren Autobahnachse entstanden neuer

AREAL- UND QUARTIER- ENTWICKLUNG

Auf einem ehemaligen Industrieareal im Basler St. Johann Quartier entwickelt sich ein vielfältiger Stadtteil. Vorgesehen sind Blockrandbebauungen mit grünen Innenhöfen, die das Quartier nach Norden erweitern. (Artikel S. 38). Projektleiter Steven Cann über das Projekt VoltaNord: «Auf der Prozessebene haben wir uns intensiv mit der Balance zwischen Vielfalt und Einheit auseinandergesetzt. Beispielsweise in Bezug auf die Eigentümerstruktur, das Nutzungskonzept und die

Architektur. Da VoltaNord von verschiedensten Akteuren geplant und realisiert wird, legen wir nicht zuletzt viel Wert auf die Qualitätssicherung.» (Interview Seite 42) Ausserdem präsentieren wir in dieser Ausgabe einen Beitrag über die Umgestaltung des Attisholz-Areals (Seite 48), die Neugestaltung des Grünhof-Areals (Seite 50) und die Transformation des Sulzer Industrieareals im solothurnischen Zuchwil. (Seite 44)

Wohnraum und öffentliche Freiflächen. Wichtige Zeitzeugen wie das Stellwerk und die ehemalige Zollhalle konnten dabei gerettet und neuen, innovativen Nutzungen zugeführt werden. Der mit dem Bau der Nordtangente angestossene Stadtentwicklungsprozess im Norden von Basel erhält mit der Neugestaltung des Areals VoltaNord eine Fortsetzung. Ende 2016 liefen die Baurechts- und Mietverträge für die Parzellen des SBB-Areals aus. Da auch die Besitzer (Coop) der angrenzenden Coop-Verteilzentrale weggezogen, stand ein grosses Gebiet für neue Nutzungen offen. Die Transformation (Umformung, Neuentwicklung) des knapp 12 Hektaren grossen Areals hat das Stimmvolk Ende November 2018 gutgeheissen.

“
**WICHTIG IST,
 SICH MIT DEM
 ORT AUSEINAN-
 DERZUSETZEN.**
 ”
 STEVEN CANN

VON INDUSTRIE ZU WOHNEN

VoltaNord, auch und besser bekannt als Lysbüchel-Areal, reicht von der Elsässerstrasse bis zu den Bahngleisen des Bahnhofs St. Johann und von der Schlachthofstrasse bis zum Rand des bestehenden

Wohnquartiers. Auf dem bisher weitgehend brach liegenden und gewerblich genutzten Areal soll ein vielfältiger und lebendiger Stadtteil entstehen. Vorgesehen sind grosszügige Blockrandbebauungen mit grünen, gemeinschaftlich nutzbaren Innenhöfen, die das bestehende Wohnquartier St. Johann nach Norden erweitern. So entsteht auf dem Areal VoltaNord Platz und Raum für 2000 bis 2500 Arbeitsplätze sowie Wohnraum für rund 1500 bis 2000 Einwohner. Davon sollen rund zwei Drittel preisgünstig sein.

Nach dem deutlichen Ja des Basler Stimmvolkes zum Bebauungsplan haben im Rahmen eines Studienauftrages sieben Planungsteams Vorschläge für ein Bebauungs- und Freizeitraumkonzept erarbeitet. Auf Basis dieser Arbeiten entschied sich das Beurteilungsgremium für zwei Entwürfe. Diese Projektvorschläge geben dem neuen Quartier erstmals ein Gesicht. Herz des neuen Quartiers wird der von Bäumen gesäumte «Lysbüchelplatz». Dazu entsteht im Westen des Areals, entlang der Gleise, der etwas schmale «Saint-Louis-Park» mit Natur- und Erholungsflächen. Die Arealentwicklung VoltaNord thematisiert den Übergang von Industrie zu Wohnen auf den verschiedenen Baufeldern jeweils standortbezogen und mit unterschiedlichen Nutzungsschwerpunkten. ▶

ANZEIGE

NEU!



DIE INTELLIGENTE ÜBERWACHUNG AUF DEM DACH: SIKA SmartRoof CONTROL SYSTEM

- GOLD** Standard - aktive Sicherheit auf dem Dach mit allem Drum und Dran
- SILVER** Standard - passives System mit präziser Leckortungsmöglichkeit
- BRONZE** Standard - permanente (aktive) Überwachung durch mit Sensoren ausgerüstete Kontrollrohre

Sika SmartRoof Control - einfach sicher!



www.sikadach.ch

BUILDING TRUST





Entkalkungsanlage 12 Monate günstig testen

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

www.kalkmaster.ch • info@kalkmaster.ch

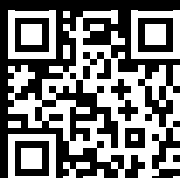


Enthärtungsanlage KM2 für herrlich weiches Wasser und sparsamen Salzverbrauch

Kostenlose
Info-Hotline



0800 62 82 82



 **KalkMaster**

Das Abo für weiches Wasser

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

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



VoltaNord:
Nutzungs-
konzept Bebauungsplan erste
Stufe aus dem
Jahre 2018.

BILD: ZVG

INTERESSANTER QUARTIERRUNDGANG

Der Rundgang durch das Quartier beginnt am neuen vom Durchgangsverkehr befreiten und grosszügig gestalteten Vogesenplatz, der ein neues urbanes Subzentrum bildet und von zwei neueren, markanten Bauten umrahmt ist. Stadtplaner und Projektleiter Steven Cann erläutert die Vorgeschichte, die bereits erfolgte Entwicklung und Eigenheiten des Quartiers. Diesen südlichen Teil des Entwicklungsgebiets kauften die Stadt und die Stiftung Habitat. Die private Stiftung Habitat setzt sich in Basel für günstiges Wohnen und ein lebenswertes Stadtumfeld ein. Von Coop hat die Stiftung 2017 12 400 Quadratmeter Gewerbeareal übernommen und in 15 Parzellen aufgeteilt. Auf diesem Areal «Lysbüchel Süd», zwischen Lothringer- und Elsässerstrasse, hat die Stiftung 2018 zwölf Baurechtsparzellen ausgeschrieben. Drei Parzellen bebaut sie selbst.

Alle zwölf Baurechtsparzellen konnten rasch an Genossenschaften und Baugemeinschaften abgegeben werden. Die Parzellen sind eher klein, sodass möglichst vielfältige Hausgemeinschaften und Nachbarschaften entstehen können. Weiter gab die Stiftung Habitat einen Altbau von 1898 mit schöner Backsteinfassade an der Elsässerstrasse im Baurecht an eine Genossenschaft ab. Unser Rundgang führt zu einem weiteren Gebäude auf dem Areal Lysbüchel Süd der Stiftung. Das zweite Gebäude, das stehen bleibt, ist das ehemalige Weinlager von Coop. 1955 gebaut, wird der Beton-Skelettbau zu einem Wohnhaus mit günstigen Mieten für 150 Menschen in verschiedensten Lebenssituationen umgebaut. Beim zurzeit noch fassadenlosen, nüchternen Betonskelett fallen sofort die hohen Räume auf. Die Stiftung schreibt in einem Blog: «Geschoss halbieren, Fläche verdoppeln – Auch in autoarmen Siedlungen braucht es Einstellhallenplätze.» Es ist der Blick in den Keller des ehemaligen Weinlagers, dessen Räume hoch genug sind, um in zwei Geschosse geteilt zu werden.

SCHNELLE PLANUNG UND RASCHE UMSETZUNG

In Lysbüchel Süd, an der Ecke Lothringer-/ Beckenstrasse baut die Stiftung Habitat ein zweites Musikerhaus. Und an der Ecke Lothringer-/ Weinlagerstrasse entsteht ein Wohnhaus. Bereits Ende dieses Jahres können die ersten Wohnungen bezogen werden. Nördlich angrenzend an das ehemalige Coop-Weinlager beginnt der Perimeter von VoltaNord. Dieses Entwicklungsareal ist in fünf Baufelder aufgeteilt. Baufeld 1 im Norden ist städtebaulich und typologisch auf eine gewerbliche und industrielle Nutzung ausgelegt. Das südlich folgende Baufeld 2 zeichnet sich durch eine durchmischte Typologie aus, die grossvolumige Gewerbebauten, gemischt nutzbare Gebäude und reine Wohnhäuser integrieren soll. Diese beiden Baufelder gehören nach wie vor den SBB, die daran anschliessenden Baufelder 3 bis 5 der Stadt Basel. Auf Baufeld 3 ist der Übergang von Industrie/ Gewerbe zu Wohnen

durch das 2020 umgebaute Kultur- und Gewerbehaus Elys sowohl auf der baulichen Ebene als auch durch die künftigen Nutzungen spür- und erlebbar. Baufeld 4 ist durchgehend aus städtischen Mietshäusern zusammengesetzt, die von mehreren Genossenschaften baulich umzusetzen sind.

Auf Baufeld 5 entfaltet das im vergangenen Oktober bezogene Primarschulhaus Lysbüchel und der daran anschliessende Kultur- und Dienstleistungstrakt eine öffentliche Ausstrahlung. Dies ergibt ein schönes Zusammenspiel mit dem auf Baufeld 3 bereits bestehenden und noch zu realisierenden Nutzungsschwerpunkt für Gastronomie, Sport und Events, dem «Elys Kultur- und Gewerbehaus». Südlich der Schule soll ebenfalls auf Baufeld 5 ein urbaner Stadtbaustein mit preisgünstigem Wohnraum entstehen, der den neuen «Lysbüchelplatz» mit der Elsässerstrasse nicht nur räumlich, sondern auch funktional verflechtet.

NACHHALTIGE QUARTIERENTWICKLUNG

Die Entwicklung auf den Habitat-Parzellen hat zudem eine wichtige Scharnierfunktion zwischen VoltaNord und dem bestehenden Wohnquartier. Auch durch den Umbau des ehemaligen Coop-Weinlagers in preisgünstige Wohnungen werden Elemente aus der industriellen Geschichte erhalten – allerdings eher verdeckt und versteckt. Die neue Blockrandentwicklung mit den vielen einzelnen Baugruppen thematisiert dagegen die kleinteilige Parzellierung des Wohnquartiers St. Johann. Nach dem interessanten und kurzweiligen Rundgang erläutert Projektleiter Steven Cann noch kurz die weiteren Planungsschritte: «Ausschreibung der künftigen Baurechtsparzellen auf den Baufeldern 2 und 4 an Genossenschaften, Projektwettbewerb für einen Neubau auf Baufeld 5, dazu zwei Projektwettbewerbe und Start eines Vorprojekts für drei Neubauten auf Baufeld 2 sowie Start für Zwischennutzungen auf dem gleichen Baufeld. Weiter beginnen wir einen Projektwettbewerb für den neuen «Saint-Louis-Park» am Gleisfeld.»



VON EINEM UNTERGENUTZTEN GEWERBEGBIET ZU EINEM VIelfÄLTIGEN, URBANEN STADTTEIL.



STEVEN CANN



*ANGELO ZOPPET-BETSCHART

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

«WIR BAUEN ETWAS BESONDERES FÜR BASEL»

Die Umgestaltung eines ehemaligen Industriegebietes am nördlichen Stadtrand von Basel schreitet zügig voran. Stadtplaner und Projektleiter Steven Cann erklärt, wie Basel-Stadt erfolgreich urbane Areal- und Quartierentwicklungen betreibt.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Neben dem Bau- und Planungsgesetz gibt es im Kanton Basel-Stadt eine grössere Anzahl von Erlassen, die in begrenzten Gebieten bessere Bebauungen gewährleisten als die baurechtliche Grundordnung. Seit 2001 bestehen diese speziellen Bauvorschriften unter dem Namen Bebauungspläne. Sie sollen die Koordination der Nutzungsplanung erleichtern. Würden diese Sonderbauvorschriften nicht zuletzt wegen der sehr begrenzten bebaubaren Flächen des Kantons geschaffen?

Steven Cann: Die Weiterentwicklung von Basel läuft fast ausschliesslich über die Innenentwicklung. Arealentwicklungen bieten dabei oft Potenzial für eine bauliche Verdichtung. Wie viel Potenzial jeweils vorhanden ist, hängt primär vom städtebaulichen Kontext ab. Wir verlangen deshalb immer, dass ein städtebauliches oder architektonisches Varianzverfahren (vorgelegtes Verfahren wie Wettbewerbe oder Studienaufträge) durchzuführen ist. Falls die Ergebnisse des Varianzverfahrens nicht zonenkonform sind, erarbeiten wir einen Bebauungsplan. Wir machen mit Bebauungsplänen gute Erfahrungen. Insbesondere bei grösseren Entwicklungen konnten wir dafür sorgen, dass die Grundeigentümer auch öffentliche Interessen berücksichtigen, wie etwa das Schaffen von neuen öffentlichen Grünflächen.

Bei Areal- und Quartierentwicklungen wendet Basel-Stadt in der Regel ein zweistufiges Verfahren für die Bebauungspläne an. So auch beim Projekt VoltaNord. Warum dieses Vorgehen und hat sich dieses Vorgehen bewährt?

Zweistufige Verfahren kommen nur bei grösseren Transformationsgebieten zum Einsatz. Bei Transformationsgebieten ist der ganze Planungsprozess in der Regel ziemlich lang. Zweistufige Verfahren haben den Vorteil, dass wir in einem ersten Schritt die grundsätzlichen planerischen und politischen Fragen beantworten können, bevor wir in der zweiten Stufe ins Detail gehen. Dadurch spart man aufwendige und teure Ressourcen. Für Grundeigentümer und Anwohner bedeutet dies frühzeitige Planungssicherheit.

Bereits 2012 führte man für die Gebiete Lysbüchel und VoltaNord eine Testplanung durch. Durch wen erfolgte dies und was war das Ergebnis dieser Testplanung?

Die Testplanung entstand aus einer Planungsvereinbarung zwischen dem Kanton Basel-Stadt, SBB Immobilien und Coop Immobilien. Sie brachte den Nachweis, dass eine Wohnnutzung an diesem ehemaligen Industrie- und Gewerbestandort möglich ist. Die Stadt und die private Stiftung Habitat haben daraufhin das Coop-Areal erworben. Der Kanton



BIOGRAPHIE STEVEN CANN

(*1979) wuchs in Grossbritannien auf und studierte Raumplanung in Glasgow, Manchester sowie an der ETH Zürich. Von 2007 bis 2014 begleitete er in einem Raumplanungsbüro im Baselland verschiedene Zonen- und Quartierplanungen. Seit 2014 ist Steven Cann bei der Abteilung Städtebau & Architektur im Bau- und Verkehrsdepartement des Kantons Basel-Stadt tätig, wo er verschiedene Arealentwicklungen leitet.

entwickelte aufgrund des Ergebnisses der Testplanung das Areal weiter – zusammen mit SBB Immobilien. Die Stiftung Habitat hat ihren Teil des Areals (Lysbüchel Süd) separat entwickelt und geplant, da dieser bereits in einer Wohnzone lag.

Gegen die frühere Planung Pro Volta im Quartier St. Johann gab es Widerstand aus der Bevölkerung. Wie bindet die Stadt Basel die Quartierbewohner in die Projekte ihrer Stadtentwicklung mit ein?

Der Widerstand der Quartierbevölkerung richtete sich vor allem gegen die Mietpreise der Wohnungen, die vor gut zehn Jahren entlang der Achse der neuen unterirdischen Nordtangente entstanden. Beim Projekt VoltaNord haben wir darauf reagiert: Mindestens zwei Drittel der neuen Wohnungen sollen preisgünstig sein. Die Stadt realisiert dabei auch Wohnungen selber und gibt Baufelder an Genossenschaften ab. Um die übrigen Bedürfnisse des Quartiers besser zu verstehen, haben wir bereits nach der Testplanung drei Stakeholder-Workshops organisiert. Dabei konnten die Quartiervertreter und das Gewerbe ihre Anliegen vorbringen und verschiedene Themen und Bereiche wie Nutzung und Verkehr in Kleingruppen diskutieren. Die aktuelle Planung berücksichtigt diese Wünsche und Anliegen der Quartierbewohner.

Im Vorfeld des Bebauungsplans gab es von verschiedenster Seite Kritik am Vorhaben. Gegen den Grossratsbeschluss vom Mai 2018 wurde das Referendum ergriffen. Allerdings hat das Basler Stimmvolk am 25. November 2018 mit 61%-Ja-Stimmen den



Die im Oktober 2020 eröffnete neue Primarschule Lysbüchel.
 BILD: STÄDTEBAU & ARCHITEKTUR
 BASEL-STADT / MARTIN ZELLER.

Bebauungsplan VoltaNord gutgeheissen.

Wie ging man mit der Kritik und Kritikern um?

Die Kritik kam insbesondere vom Gewerbeverband Basel-Stadt und den bisherigen, gewerblichen Nutzern des Areals, die den Verlust von günstigen Gewerbeflächen befürchteten. Die Stadt hat deshalb in einem ehemaligen Coop-Gebäude das neue «Kultur- und Gewerbehaus Elys» realisiert, das bereits im Herbst 2020 eröffnet wurde. Trotz sehr günstigen Mietzinsen hält sich dort die Nachfrage nach Gewerbeflächen in Grenzen. Im Elys haben sich primär Kulturschaffende sowie Freizeit- und Sportnutzungen angesiedelt. Ein Baufeld in VoltaNord wurde zuletzt ganz bewusst in der Industrie- und Gewerbezone belassen. Hier ist eine verdichtete Gewerbenutzung möglich.

Das Areal VoltaNord war bislang ein reines Industrie- und Gewerbegebiet am nördlichen Stadtrand, auf der linken Rheinseite. Wie kann eine solche grossflächige Umnutzung von 12 Hektaren in ein qualitativ hochwertiges Wohn- und Gewerbegebiet mit Kultur- und Freizeitangebot gelingen?

Wichtig ist, sich mit dem Ort auseinanderzusetzen und die Potenziale vor Ort wie zum Beispiel bestehende Gebäude zu nutzen. Bei öffentlichen Freiräumen und beim Mobilitätskonzept sollten die Bedürfnisse der Fussgänger im Fokus stehen, um qualitativ hochwertige Orte und eine Stadt der kurzen Wege zu schaffen. Auf der Prozessebene haben wir uns intensiv mit der Balance zwischen Vielfalt und Einheit auseinandergesetzt. Beispielsweise in Bezug auf Eigentümerstruktur, das Nutzungs-

konzept und die Architektur. Da VoltaNord von verschiedensten Akteuren geplant und realisiert wird, legen wir nicht zuletzt viel Wert auf die Qualitätssicherung. Wir haben deshalb auf der Grundlage eines städtebaulichen Studienauftrages das «Regelwerk VoltaNord» erarbeitet, welches die wichtigsten Entwurfsideen und Zielbilder für die Baufelder und öffentlichen Freiflächen bildhaft dokumentiert.

Als weiterer Meilenstein in der Arealentwicklung von VoltaNord ging Mitte April die öffentliche Auflagefrist des Bebauungsplans zweiter Stufe zu Ende. Gab es dagegen Einsprachen?

Es ging eine einzige Einsprache ein, die verschiedene Optimierungen vorschlägt. Wir sind jedoch guten Mutes, dass wir dies rasch und zur Zufriedenheit aller lösen können.

Wie ist der heutige Stand der Planung und Realisierung von VoltaNord? Was wurde bereits gebaut?

Nebst dem bereits erwähnten Kultur- und Gewerbehaus Elys hat die Einwohnergemeinde Basel ein weiteres Coop-Verwaltungsgebäude in das neue Primarschulhaus Lysbüchel umgebaut, das seit Oktober 2020 in Betrieb steht. Direkt angrenzend am Areal VoltaNord sind die Stiftung Habitat und ihre Baurechtsnehmer intensiv am Bauen. Die Neubauten und öffentlichen Freiflächen werden voraussichtlich ab 2024 entstehen. ■



AUF DER PROZESSEBENE HABEN WIR UNS INTENSIV MIT DER BALANCE ZWISCHEN VIelfALT UND EINHEIT AUSEINANDERGESETZT.



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

RIVERSIDE: AUF ZU NEUEN UFFERN

Urban und gleichzeitig im Grünen: Auf dem ehemaligen Sulzer Industrieareal im solothurnischen Zuchwil entsteht mit dem Riverside ein neues Quartier. Das Betreiben eines solchen Areals stellt auch an die Verantwortlichen neue Anforderungen für den Betrieb und das Areal-Management.

TEXT – JANOS KICK*

Mit dem Riverside erhält Zuchwil sein erstes Quartier direkt an der Aare. Es schafft Raum und Möglichkeiten für die verschiedensten Nutzungen wie Arbeiten, Wohnen, Erholung oder Freizeitskultur.

BILD: ZVG



► ZUGANG ZUR AARE

Wo früher reine Industrietätigkeit und Fabriklärm herrschten, entstehen heute neue Lebensräume. 2016 wurde der Masterplan für das Riverside von einem hochkarätig besetzten Team aus Architekten, Ingenieuren, Landschafts-, Raum- und Verkehrsplanern fertiggestellt – die Grundlage zur Erarbeitung der Zonen- und Gestaltungspläne.

Unterteilt wird das Areal in drei Bereiche: Wohnen, Arbeiten und Grünraum für alle. Letzteres ist ein zentraler Bestandteil des Bauprojekts: Einerseits wird der Zugang zur Aare ermöglicht und andererseits wird das Grün von der Aare her fingerartig in das neue Quartier eindringen. Die Lage an der Aare, die Einbettung in die Landschaft sowie die weitläufigen Grünflächen

sind charakteristische Qualitäten von Riverside. Unter dem Motto «Urban leben – von der Natur umgeben» entwickelt die Besitzerin Swiss Prime Anlagestiftung mit dem Riverside ein Projekt, das durch seine Lage und Grösse zu einem bedeutenden und integralen Teil von Zuchwil wird. Bei Vollbesetzung soll die Gemeinde über 15% mehr Einwohner und rund 800 zusätzliche Arbeitsplätze verfügen.

Riverside ist auch in puncto nachhaltiges Bauen und Betreiben von Immobilien ein Vorreiterprojekt. So wird beispielsweise Grundwasser zum Heizen und Kühlen eingesetzt, zusätzlich besteht ein Anschluss an das Fernwärmenetz und eine riesige Photovoltaikanlage auf dem Dach der Industriehalle sorgt für eine nachhaltige Stromversorgung. Die seit 2015 betriebene Anlage ist

mit einer Gesamtfläche von über 37 000 m², was etwa fünf Fussballfeldern entspricht, eine der leistungsstärksten der Schweiz. Die 22 000 Panels decken den Jahresbedarf von 2726 Personen oder 1027 Einfamilienhäusern. Dies hat der Anlage 2016 den Schweizer Solarpreis eingebracht.

AREAL GEMEINSAM ENTWICKELN

In den nächsten 15 bis 20 Jahren wird im Riverside also ein ehemals geschlossenes Industrieareal in ein offenes und lebendiges Quartier verwandelt. Die erste Bauetappe wurde im vergangenen Sommer gestartet und bis Herbst 2021 sind die ersten der 140 Mietwohnungen in unmittelbarer Stadtnähe bezugsbereit. Komplementiert wird das Projekt durch ein vielseitiges Freizeit- und Gastroangebot, das auch für die umliegenden Anwohner und die ganze Gemeinde einen Mehrwert bieten soll. Genauso spannend ist das Riverside-Areal auch für den Immobiliendienstleister Wincasa – ein Grossprojekt für die Verantwortlichen: Gleich drei Unternehmenseinheiten sind im Bereich der Areal-

ANZEIGE

www.visualisierung.ch



VIelfalt, Heterogenität und Soziale sowie Demografische Durchmischung machen einen guten Mietermix aus.

Verkehrsanbindung (Autobahnanschluss und Anschluss an den öffentlichen Nah- und Fernverkehr), die ideale Bedingungen zum Wohnen, Arbeiten und Leben bieten. Ein funktionierendes urbanes Quartier zeichnet sich allerdings auch durch kurze Wege, eine zentrale Infrastruktur, gemischt genutzte Immobilien und einen sozial ausgewogenen sowie lebendigen Mix an Bewohnern oder Angeboten aus. Die Verantwortung für diesen Mietermix wurde den Verantwortlichen des Mixed-Use Site Managements unter der Leitung von Andreas Brunner übertragen.

Bezüglich Mietermix sind Vielfalt, Heterogenität und soziale sowie demografische Durchmischung wichtige Stichworte. Er und sein Team haben auch auf Mitgestaltung Wert gelegt. So wurde die vielfältige Community, bestehend aus den unterschiedlichen Anspruchsgruppen, seit Projektbeginn in die aktive Gestaltung des Quartiers miteinbezogen. Brunner und sein Team können so verstärkt auf die Bedürfnisse der Nutzer eingehen und das Quartier zu einem funktionierenden Mikrokosmos werden lassen. Um die Kommunikation

und Interaktion der verschiedenen Nutzer des Riverside zu fördern und Synergien zu nutzen, wurde zudem gemeinsam mit der Wincasa Tochterfirma Streamnow eine Areal-App entwickelt, welche zuerst bei den im Bau befindenden Wohnungen als Smart-Home-System zum Einsatz kommt und anschliessend über das gesamte Areal ausgebaut wird.

«Auf zu neuen Ufern» gilt also nicht nur für das Areal selbst, sondern auch in Bezug auf den Aufgabenbereich des Arealmanagements. Die Aufgaben gehen dabei in Richtung städtebauliche Entwicklung eines Quartiers und somit weit über ein herkömmliches Arealmanagement hinaus. Was das konkret heisst und wie die Zukunft des Mixed-Use Site Management aussehen kann, erläutert Andreas Brunner im Interview.

und Quartierentwicklung involviert. Zum einen fällt die Erstvermietung und Vermarktung in den Zuständigkeitsbereich von Wincasa und dieser hat es in sich: 50% der Wohnungen aus der ersten Bauetappe sind bereits vermietet.

Gründe dafür sind unter anderem die Nähe zur Stadt Solothurn und eine optimale



***JANOS KICK**

Der Autor ist Projektleiter PR und Mediensprecher bei Wincasa.

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

DAS RUNDUM-PAKET FÜR EINE ERFOLGREICHE IMMOBILIENVERMARKTUNG

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

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

Karriere in der Immobilienbranche?

Weiterbildungskurs für Mitarbeitende der Immobilienbewirtschaftung, welche von Anfang an wissen, dass sie die gesamte Palette der Immobilienbewirtschaftung erlernen möchten.

Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung

Aktuelle Kursdaten 2021 unter
www.svit-bildung.ch

Jetzt anmelden!



Erklärvideo



BAG-
Schutzauflagen
(Covid_19)
berücksichtigt

«MIETER WOLLEN HEUTE EINEN MEHRWERT»

Herr Brunner, was macht das Riverside-Mandat für Wincasa speziell?

Andreas Brunner: Da gibt es viele Gründe. Angefangen bei der Geschichte und Grösse des ehemaligen Sulzer Areals, welches historisch spannend ist und auf dem im Laufe der Zeit diverse Güter wie Uhren, Patronen und Textilmaschinen hergestellt wurden. Für mich speziell und einmalig ist die Möglichkeit, die Strategie der Immobilie bereits in einer frühen Phase, bei der Transformation vom Areal zum Quartier, gemeinsam mit der Eigentümerschaft und den sonstigen Stakeholdern mitgestalten zu können.

Was sind die Hauptaufgaben des Leiters «Mixed-Use Site»-Management im Riverside? Gibt es Unterschiede im Vergleich zu anderen Arealen?

Die Aufgaben von mir und meinem Team sind sehr vielfältig. Es geht in Richtung städtebauliche Entwicklung und somit weit über das herkömmliche Arealmanagement hinaus. Wir managen die Ansprüche der verschiedenen Stakeholder. Zudem



ES GEHT DARUM, EIN GROSSES GANZES ZU KREIEREN.



muss auch ein Gleichgewicht zwischen Entwicklung und Bestand gefunden werden. Nicht zuletzt gehört selbstverständlich auch die eigentliche Bewirtschaftung der Immobilie zum Aufgabengebiet.

Die künftigen Bewohner wurden schon sehr früh in die Planungen miteinbezogen. Wie kann man sich das vorstellen?

Da es sich beim Riverside um ein Entwicklungsareal handelt, ist es wichtig und eine optimale Ausgangslage, dass man künftige Mieter in die Planung miteinbezieht und die Bedürfnisse an die Fläche beziehungsweise den Ausbau kennt. So kann für Vermieter und Mieter eine optimale Lösung erarbeitet und für das Areal und dessen Bewohner ein Mehrwert erzielt werden. Mieter geben sich heute nicht mehr damit zufrieden, eine beliebige 08/15-Fläche zu mieten.

Für Immobilieneigentümer ist es je länger desto wichtiger, sich neben dem Objekt auch intensiv mit dem Umfeld einer Immobilie zu beschäftigen. Der Bereich Mixed-Use Site Management trägt der steigenden Nachfrage Rechnung – auch im Riverside.

TEXT – JANOS KICK*



BIOGRAPHIE ANDREAS BRUNNER

(*1971) leitet seit Anfang 2021 das «Center & Mixed-Use Site»-Management für den Standort Bern / Mittelland von Wincasa. Neben seiner langjährigen Erfahrung und diversen Weiterbildungen im Treuhand-, Immobilien-, Portfolio- sowie Asset Management verfügt er über fundiertes Wissen und Know-how in der Betreuung von gemischt genutzten Arealen. Als ehemaliger Centerleiter des Sihlcity kennt er die Ansprüche unterschiedlichster Stakeholder zudem bestens. Er ist verheiratet und Vater von zwei erwachsenen Töchtern. Neben dem Areal-Management liebt er das Reisen und fremde Kulturen.

Wie sieht ein idealer Nutzungs- bzw. Mietermix aus?

Riverside entwickelt sich über die kommenden Jahre vom Areal zum Quartier, welches Formen wie Wohnen, Freizeit und Geschäftsleben (z. B. Industrie und Büro) bieten wird. Für die Erarbeitung des idealen Nutzungs- und Mietermix werden verschiedenste Faktoren analysiert. Dazu gehören Fragen wie: Was benötigt der Wohnungsmieter? Was benötigt das Gesamtareal und was ist in der Umgebung noch nicht vorhanden?

«Mixed-Use Site»-Management wächst stark und ist gefragt. Ist das Potenzial noch nicht ausgeschöpft?

Die Anforderungen an Areale werden immer umfassender und sie gehen über die klassische Bewirtschaftung und den klassischen Betrieb hinaus. Es geht darum, ein grosses Ganzes zu kreieren. Die Interessen der Mieter verschiedener Nutzungsklassen und bei grossen Quartieren gar von verschiedenen Immobilieneigentümern zusammenzubringen. Ich bin überzeugt, dass das Potenzial bei Weitem noch nicht ausgeschöpft ist.

Der CMSM-Standort Mittelland, dessen Leitung Sie innehaben, ist der erste seiner Art. Wie lautet Ihr Fazit nach fünf Monaten?

Es ist ein Novum, dass die Bereiche Center Management und «Mixed-Use Site»-Management an einem Standort vereint wurden. Es zeigt sich jedoch bereits nach fünf Monaten, dass diese gezielte Bündelung der Kräfte von Retail-Spezialisten gepaart mit Areal-Experten für sämtliche Beteiligte einen Mehrwert darstellt. Insbesondere bei einem derart vielfältigen Areal wie dem Riverside ist es wichtig, dass Synergien der Stärken beider Teams sowie weiterer Spezialisten genutzt werden können.



*JANOS KICK

Der Autor ist Projektleiter PR und Mediensprecher bei Wincasa.

ATTISHOLZ-AREAL WIRD EIN URBANES QUARTIER

Die frühere Zellulose-Fabrik der Attisholz AG bei Solothurn soll ein Ort der Begegnung werden. Auf dem geschichtsträchtigen Areal entsteht in den nächsten Jahrzehnten ein belebtes Wohn- und Gewerbequartier.

TEXT – BETTINA KUNZER*



Das ehemalige Industrieareal Attisholz in der solothurnischen Gemeinde Riedholz präsentierte sich am Sommeranlass im August 2019 im besten Licht.

BILD: HANSPETER BÄRTSCHI

► BÜHNE FÜR DIE KLEINKUNST

In der einst grössten Industriebranche der Schweiz ist wieder Leben eingekehrt. Davon zeugen nicht nur die unzähligen Graffiti und Murals, die man immer wieder neu entdeckt, wenn man durch das von der Industriegeschichte geprägte, verschachtelte Fabrikgelände spaziert. Seit einigen Jahren werden in den Hallen des Attisholz-Areals an den Ufern der Aare Kunstwerke und -installationen oder andere Aktionen erschaffen. Viele von ihnen werden hier wieder eine Bühne haben, sobald die Kulturbranche aus dem Corona-Schlaf erwacht ist. Die Stille wird dann auch den vielen Konzerten, Partys und kulinarischen Events auf dem weitläufigen Areal weichen.

STANDORT MIT GESCHICHTE

Geschäftig ging es auch zu, als 1881 gleichen Ortes die Attisholz AG begann, Zellulose zu produzieren. Für den einzigen Anbieter dieses Rohstoffes zur Papierherstellung in der Schweiz florierte das Geschäft über viele Jahrzehnte hinweg, bis der Druck der internationalen Märkte zu gross wurde. Nach der Schliessung des Werkes im Jahr 2008 folgten Überlegungen zur Entwicklung und Neupositionierung des Areals. Nach einigen Besitzerwechseln sicherte sich schliesslich der Kanton Solothurn den südlichen Teil des Gebietes in Luterbach und siedelte dort die Biotech-Firma Biogen an. Den nördlichen Teil, in der Gemeinde Riedholz gelegen, erwarb Ende 2016 das Unternehmen für Bau- und Immobilienleistungen Halter AG. Seitdem arbeitet der Immobilienentwickler zusammen mit der Gemeinde und dem Kanton daran, das Areal mit seinen aussergewöhnlichen Standorteigenschaften einer neuen Nutzung zuzuführen.

In den nächsten Jahrzehnten soll hier schrittweise ein lebendiger, urbaner Ortsteil mit vielfältigen Wohnformen für rund 2400 Menschen, mit Arbeitsplätzen, Dienst-

leistungen, Sport- und Freizeitnutzungen, Kunst- und Kulturangeboten und Gastronomie entstehen. Die beeindruckende Erscheinung der Fabrikanlage soll dabei weitgehend bewahrt bleiben und ihre Strahlkraft als Zeitzeugin der Schweizer Industriekultur das Leben, Erleben und Geniessen im neuen Quartier begleiten.

FRÜHLINGSERWACHEN IM ATTISHOLZ

Der Weg zu einem solch visionären Lebensquartier könne sich nur organisch entwickeln und dürfe nicht aus dem Boden gestampft werden, ist man bei Halter überzeugt. Während der 20 bis 30 Jahre, die bis zur Vollendung der Arealentwicklung veranschlagt wurden, wird die Nachfrage nach Wohn- und Gewerbebauten fortwährend geprüft, um den Markt nicht zu überfordern. Doch zuerst galt es, die Destination Attisholz bekannt zu machen. Deshalb wurden 2018 grosse Teile des Areals erstmalig in der Geschichte der Industrieanlage der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

Der Immobilienentwickler schuf Freiräume wie den grosszügigen Platz mit um-

ANZEIGE

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

fangreichen Spielmöglichkeiten und eine Verbindung zur Natur durch die Öffnung des Areals zur Aare hin. Der «Boulevard» bietet ein vielfältiges Gastronomieangebot, und in den unterschiedlich dimensionierten Veranstaltungsräumen finden angesagte Partys oder grosse Show-Events statt. Ausserdem entstand in der «Säulenhalle» eine Plattform für Kunst und Kultur. Die Aufwertung des Areals als Ort der Begegnung wird bei Halter nicht nur als Zwischennutzung verstanden, sondern bleibt auch zukünftig ein wesentlicher Bestandteil des Entwicklungsprojektes.

AUFTAKT AN DER AARE

Parallel zur Umwandlung des «Lost Place» in einen lebendigen, inspirierenden Treffpunkt wurden die Umzonungen, baurechtlichen Nutzungsbestimmungen, Gestaltungspläne und Bewilligungsverfahren für die einzelnen Bauetappen in die Wege geleitet. Zudem in Planung sind die Erschliessung und nötige Infrastruktur sowie ein Energie- und Nachhaltigkeitskonzept, das den ökologischen, ökonomischen und gesellschaftlichen Anforderungen eines urbanen 2400-Seelen-Quartiers gerecht wird. «Das Umzonungsverfahren ist bald abgeschlossen, und wir können mit

der Planung der ersten Bauetappe beginnen», berichtet Patrick Senn, Projektleiter der Halter AG.

In dieser Phase entsteht in den der Aare zugewandten Lagerhallen ein attraktives Angebot an Wohnungen, Geschäftsräumen, Verkaufslokalen und Büros. Ausserdem wird der öffentliche Raum erweitert und die Umgebung erschlossen. «In diesen Fabrikgebäuden wird im Kleinen entstehen, wofür die gesamte Arealentwicklung Attisholz steht: ein breiter Nutzungsmix für unterschiedliche Anspruchsgruppen, die in der einmaligen Atmosphäre eines Reliktes der Industriegeschichte leben und wirken möchten», bringt es Patrick Senn auf den Punkt. Die Räumlichkeiten sollen Ende 2025 bezugsbereit sein.

EVOLUTION STATT REVOLUTION

Bis das Attisholz-Areal sich zu einem urbanen Hotspot entwickeln und die Einwohnergemeinde von Riedholz nahezu verdoppeln wird, sind mindestens noch

sieben weitere Bauetappen in Planung. Doch das Credo der Halter AG für die Entwicklung des Areals zum lebendigen, eigenständigen Ort lautet: «Der Weg zur gebauten Vision ist mindestens so wichtig wie die Vision selbst.» In der jahrzehntelangen Wachstumsphase werden sich kontinuierlich Bewohnerinnen und Bewohner sowie Unternehmen niederlassen, die nachfrageorientiert Einkaufsmöglichkeiten, Gastronomie und Freizeitangebote mit sich ziehen. «Die Transformation muss über ein sukzessives, organisches Wachstum wirtschaftlich und politisch tragbar umgesetzt werden», erklärt Patrick Senn. «Das heisst: Evolution statt Revolution. Und dieser Standort ist prädestiniert für eine beispielhafte Transformation, denn hier können wir Bestehendes neu nutzen und schrittweise ergänzen.» ■



***BETTINA KUNZER**

Die Autorin ist Fachjournalistin und Texterin für die Immobilien- und Baubranche.

ANZEIGE



Mauro Formoso
Absolvent MAS in Real
Estate Management



Jetzt zum
Online-Infoanlass
anmelden.

Jetzt weiterbilden. Immobilien- management

Immobilienbewertung | Projektentwicklung
Finanz- und Baurecht | Portfoliomanagement
Marktentwicklung | Immobilienstrategie

ost.ch/wb-immobilienmanagement

WOHNEN UND ARBEITEN IM ZÜRCHER KREIS 4

Auf dem Grünhof-Areal in Zürich entwickelte, plante und realisierte Allreal insgesamt 88 neue Mietwohnungen sowie 244 m² Gewerbe- / Bürofläche und sanierte zeitgleich vier Bestandsbauten. TEXT – RED.*

Im ehemals gewerblich genutzten Innenhof entstanden 80 moderne Mietwohnungen, 14 davon sind als Wohnateliers konzipiert.

BILD: ZVG



▶ LANGJÄHRIGE ENTWICKLUNGSPHASE GARANTIERT NACHHALTIGE QUALITÄT

Die zu Beginn des 19. Jahrhunderts erstellten und bisher gewerblich genutzten Gebäude im Innenhof entsprachen seit Längerem nicht mehr den heutigen Bedürfnissen. Allreal prüfte deshalb bereits vor rund 15 Jahren eine Neugestaltung des Areals. Mit dem Wegzug des grössten Gewerbemieters im Sommer 2018 eröffnete sich die Möglichkeit, das Areal umfassend neu zu gestalten. Das Gesamtprojekt wurde von 2018 bis 2021 realisiert. Die Fertigstellung des Gesamtprojekts erfolgte im Februar 2021. Sämtliche Liegenschaften auf dem Areal sind heute voll vermietet.

Da sich eine Sanierung der Innenhof-Liegenschaften aufgrund deren Alters und Baustruktur nicht mehr gelohnt hätte und sich zudem eine viel bessere Ausnutzung des in der Stadt knapp gewordenen Bodens anbot, gab Allreal im Jahr 2004 einen Studienauftrag für die Neugestaltung des

gesamten Grünhof-Areals in Auftrag. Der damals siegreiche Entwurf von Theo Hotz Partner Architekten wurde zwar nicht umgesetzt, er stellte jedoch wegweisende Fragen zu den Themen Verdichtung, Massstab und Einfügung in den gebauten Kontext. 2013 beauftragte Allreal das renommierte Büro Max Dudler Architekten mit einer Bebauungsstudie für den Innenhof, die die stringenten baurechtlichen Anforderungen in dieser Quartiererhaltungszone erfüllen konnte. Für den Ersatzneubau an der Badenerstrasse 131 führte Allreal einen Studienauftrag im Wettbewerbsverfahren durch, aus dem Hauser Meier Architektinnen als Siegerin hervorging. Mit der Planung der Sanierungen wurden die auf Renovationen spezialisierten Arc Architekten direkt beauftragt.

HARMONISCHE VERSCHMELZUNG MIT DEM QUARTIER

Bei der Architektur des Projekts legte Allreal grössten Wert darauf, mit einer städtebaulich präzisen Setzung der Gebäudekörper sämtliche Neubauten, sowohl im Innenhof und der dazugehörigen Liegen-

schaft an der Köchlistrasse als auch die Liegenschaft an der Badenerstrasse 131, harmonisch in das Quartier einzubetten.

Für die Fassade der Innenhofneubauten wurde ein dunkler Klinker verwendet. Durch den bewegten Grundriss des Innenhof-Neubaus entstand eine räumlich spannende Abfolge von begehbaren Hofräumen und Durchgängen, welche dem Ort dank der ruhigen, lärmabgewandten Hofsituation den Charakter einer städtischen Oase verleiht. Als Nachverdichtung im Inne-



DANK DER UMFASSENDEN NEUGESTALTUNG IST DAS GRÜNHOF-AREAL HEUTE VOLLER NEUEM LEBEN.



ren einer Blockrandbebauung verbindet der Neubau zudem die dringende Notwendigkeit neuen Wohnraums in der Stadt mit einem besonderen Wohnkomfort und Lebensgefühl.

Als Kontrapunkt zum Innenhof orientiert sich der prominent sichtbare Neubau an der Badenerstrasse 131 an der Gebäudetypologie des Blockrandes zur Strassen- seite und nimmt die Massstäblichkeit der



Zum Projekt dazu gehört ein Ersatzneubau mit 8 Mietwohnungen sowie Gewerbe- und Büroflächen.

(BILD: ZVG).



benachbarten Bauten auf. Die Fassadengestaltung des Areals zeichnet sich durch eine epochenübergreifende repräsentative Architektur aus, die entlang der belebten Badenerstrasse mit einer vielgestaltigen Erdgeschossnutzung ein breites Angebot für die Laufkundschaft bietet. Der Ersatzneubau an der Badenerstrasse 131 erweist mit seiner reliefierten Fassadengestaltung in einem warmen Sandton, der Erker- ausbildung und dem markanten Schriftzug über dem Eingang eine Referenz an den drei Hauseingänge weiter stadteinwärts befindlichen Kornhof aus den 1920er-Jahren.

Im Zuge des Gesamtprojekts führte Allreal auch eine hochwertige Sanierung von vier Bestandesliegenschaften entlang der

Badenerstrasse/Grüngasse durch. Bei zwei dieser Liegenschaften wurde nicht nur die Fassade instand gestellt, sondern auch eine komplette Innensanierung umgesetzt, teils mit einer Neuordnung der Grundrisse sowie einer Aufstockung um eine weitere Wohnung.

ZUSÄTZLICHER WOHNRAUM FÜR ZÜRICH GESCHAFFEN

Das Grünhof-Areal überzeugt nach der Fertigstellung mit einem modernen und gestalterisch hochwertigen Gesamteindruck, der das Quartier nachhaltig aufwertet. Durch die Neugestaltung des Areals sind in der Stadt Zürich zudem über 11 000 Quadratmeter dringend benötigter neuer Wohn-

PROJEKTÜBERSICHT

Adresse	Badener- / Anker- / Köchlistrasse / Grüngasse, 8004 Zürich
Projektwebsite	www.gruenhof.ch
Bauherrschaft	Allreal Office AG, Glattpark
Projektentwicklung	Allreal Generalunternehmung AG, Glattpark
Totalunternehmer	Allreal Generalunternehmung AG, Glattpark
Architektur	Max Dudler Architekten, Zürich (Innenhofneubau) Hauser Meier Architektinnen, Zürich (Ersatzneubau) Arc Architekten, Zürich (Sanierung Bestandesliegenschaften)
Zertifikate	Minergie
Grundstücksfläche	7088 m ²
Nutzfläche	8022 m ²
Baubeginn	Sommer 2018
Fertigstellung	November 2019 (Sanierung) Februar 2021 (Neubauten)
Investitionsvolumen	rund CHF 99 Mio.

und Arbeitsraum entstanden. Allreal hat die Neugestaltung des Grünhof-Areals entwickelt, geplant, realisiert und vermarktet. Dabei spielte das Unternehmen das volle Potenzial des Geschäftsmodells aus: die Kombination eines ertragsstabilen Immobilienportfolios mit der Tätigkeit des Generalunternehmers. ■

VERSCHIEDENEN GEWERBENUTZUNGEN AUF DEM GRÜNHOF-AREAL

Während die Gebäude entlang der Badener- und Köchlistrasse sowie der Grüngasse bei ihrer Erstellung primär zum Wohnen konzipiert waren, wurden die Liegenschaften im Innenhof vor allem gewerblich genutzt. Die Nutzungen waren so mannigfaltig wie die Bewohner des Kreis 4 selbst: Apotheke, Imbissbar, Sanitärfirma, Schuhladen, Stoffgeschäft, Seidenstickerei, Lebensmittelabfüllerei, Blumenlager, Uhrenatelier, Bäckerei, Metzgerei, Schlosserei, Druckerei, um nur einige davon zu nennen. Sogar ein Fuhrbetrieb mit Pferdeställen war einst Teil des Grünhof-Innenhof-Komplexes. In neueren Zeiten befanden sich auf dem Areal unter anderem eine Mercedes Benz-Garage, eine Migros-Clubschule sowie ein Vorhang-Atelier. Nach der Fertigstellung des Projekts dominiert im Innenhof zwar die Wohnnutzung, Gewerbe-Ateliers im Erdgeschoss bringen aber auch heute noch gewerbliches Treiben auf das Areal.

NEUE FENSTER STEIGERN WERT

Zugluft, feuchte Scheiben und kalte Räume trotz aufgedrehter Heizung? Mit dem Austausch der Fenster lassen sich sowohl der Komfort als auch die Energieeffizienz eines Gebäudes verbessern. Und dadurch den Wert der Liegenschaft erhalten oder sogar steigern. **TEXT – EDUARD KOST***



▶ ANZEICHEN UND RISIKEN

Die Architektur der Gegenwart lebt von hellen und offenen Räumen und damit von entsprechenden Fenstern. Fortschritte in der Technologie und beim Material der Fenster haben eine solche Architektur letztlich sogar erst möglich gemacht. Der Umkehrschluss trifft zu, dass veraltete Fenster den Anforderungen oft nicht mehr ausreichend gerecht werden. Das liegt zum einen an der obsoleten Technik, zum anderen am Verschleiss des Materials. Schnell werden Fenster dann zum wunden Punkt des Hauses, weil sie wertvolle Energie vergeuden und ein gesundes Innenklima verhindern. Bis zu 15% Energie können direkt über die Fenster verloren gehen. Andererseits kann auch starke Sonneneinstrahlung in den immer wärmer werdenden Sommermonaten zu hohen Einbussen beim Komfort im Inneren führen, wenn die Fenster nicht darauf ausgelegt sind.

Erste Anhaltspunkte für ein mangelhaftes Fenster gibt oft schon der optische Eindruck. Neben der Stabilität des Rahmens zählt dazu Innenkondensat an oder zwischen den Scheiben. Zwar ist das in den Wintermonaten nicht selten, sollte aber nicht länger anhalten und zur Schimmelbildung führen. Besonders anfällig

**BESONDEREN
WERT LEGEN
WIR BEI 4B AUF
TECHNISCHE
UND OPTISCHE
EINWANDFREIE
LÖSUNGEN.**

sind alte, feuchte Fensterrahmen aus Holz, die sich in Verbindung mit Einfachverglasungen noch häufig in Altbauten finden. Problematisch sind auch die frühen Fenster mit Aluminiumrahmen ohne thermische Trennung; die gute Leitfähigkeit von Aluminium transportiert die Wärme geradewegs nach draussen. Zudem sind alte Fenster oft undicht und lassen unkontrolliert Luft und Wärme durch. Entweder durch die dichtungslosen Fensterprofile oder das Fensterglas selbst. Im schlechtesten Fall lässt sich die Zugluft dann mit der blossen Hand feststellen. Per Wärmebildkamera liess sich letztlich der genaue Grad des Wärmeverlustes ermitteln.

VERGLEICHSWERTE

Tatsächlich sind weit über die Hälfte der Immobilien in der Schweiz älter als 40 Jahre. Nicht wenige von ihnen besitzen noch heute die Ursprungsfenster oder haben maximal einmal neue Fenster erhalten. Allgemein gilt: Fenster aus der Zeit vor 1995 entsprechen heute bei Weitem nicht mehr den Anforderungen und dem Stand der aktuellen Technik. Es gilt grob, je weniger Scheiben das Fenster hat, desto schlechter fällt in der Regel sein U-Wert aus. Zeitgemässe Fenster bieten heute einen U-Wert von unter $1,0 \text{ W} / (\text{m}^2\text{K})$. Das älteste Zweifach-Isolierglas, wie es in den 70er- und 80er-Jahren aufkam, liegt bei einem U-Wert von ca. $2,7 \text{ W} / (\text{m}^2\text{K})$. Fenster mit drei Scheiben nach 2000 weisen einen Wert von etwa $1,9 \text{ W} / (\text{m}^2\text{K})$ auf. Energieberater empfehlen, bis zu diesem Wert neue Fenster



Das Renovationsfenster 1 wird von innen schonend und dicht aufgesetzt – das Mauerwerk bleibt unverletzt, ein Neuaufbau ist nicht nötig. Es garantiert die bestmögliche Energieeffizienzkategorie A.

BILD: 4B AG

verglasung setzt. Damit lässt sich die Temperatur bei grosser Wärme um durchschnittlich zwei bis vier Grad senken. Die Anforderung an eine behagliche Raumtemperatur gilt auch für die warmen Jahreszeiten, in der Wohn- und Büroräumlichkeiten der Sonneneinstrahlung oft recht schutzlos ausgesetzt sind.

Auch der Schallschutz ist gestiegen: mit Schallschutzfenstern um rund 40 dB. Im Bereich Einbruchschutz ist bereits ein besserer Basisschutz erhältlich. Er ist zudem schrittweise erweiterbar auf diverse höhere Sicherheitsstufen. Dabei helfen unter anderem Sicherheitsschliessteile aus Stahl, Verschiebe- und Aushängesicherung sowie Aufbohrschutz, Verbund-sicherheitsglas (VSG) oder abschliessbare Fenstergriffe. Darüber hinaus lassen sich manche Fenster auch in die Hausautomation (Smart Home) einbinden. Hier besteht neben der Alarmtechnik die Möglichkeit zur Ausstattung mit einem automatischen Lüftungssystem. Letztlich lässt sich mithilfe neuer Fenstermodelle auch bestehende Architektur nachhaltig verändern – sowohl der optische Eindruck als auch der tatsächliche Raum, beispielsweise durch platzsparende Schiebe-Elemente anstelle von Flügeltüren.

FORTSCHRITTE AUCH BEI DER RENOVATIONSTECHNIK

Ein Renovationsprojekt sollte schliesslich von einem Fachmann beurteilt werden, der vorhandene Fenster und die Situation individuell bewertet. Neue wärmedämmende Fenster sind zwar unter den beschriebenen Voraussetzungen sinnvoll, aber möglicherweise nicht der einzige notwendige Schritt. Durch die Veränderung des Luft- und Wärmeaustausches über die Scheiben kann sich das gesamte Klima im Haus ungünstig verschieben. Daher gilt es, bei einer Energiesanierung das ganze Haus im Blick zu haben.

Betreffend Renovation bieten moderne Renovationsfenster unterdessen einen sehr schmutzarmen und schonenden Austausch. Dafür sorgt unter anderem ein patentiertes Wechselrahmensystem, das auf den bestehenden Rahmen aufgesetzt wird und so eine Verletzung der Wand und Fassade ausschliesst. Besonders bewährt hat sich das Renovationsfenster in bewohnten Wohn- und Bürogebäuden. Mit dem Austausch der Fenster lassen sich zusammengefasst sowohl der Komfort und die Energieeffizienz eines Gebäudes verbessern als auch die Raumgestaltung verändern. Das kann über den Erhalt einer Liegenschaft hinaus auch deren Wert steigern. ■

einzubauen. Allerdings steigt die Isolation bei Zweifach- und Dreifachverglasungen markant an, wenn die Scheibenzwischenräume beschichtet und mit einer Edelgasfüllung versehen sind. Sie erreichen dann einen U-Wert von mindestens $1,3 \text{ W} / (\text{m}^2\text{K})$. Der Austausch solcher Fenster allein zum Zweck der Energie- und Kosteneinsparung macht daher nur bedingt Sinn, im Zusammenhang mit anderen Aspekten wiederum oft schon. Denn neben energetischen Aspekten spielen auch die Sicherheit sowie die Schalldurchlässigkeit von Fenstern eine zunehmend grosse Rolle. Alte und ungenügend gesicherte Fenster und Balkontüren stellen eine Einladung für Einbrecher dar. Zudem hat seit der Erstellung vieler Häuser der Umgebungslärm noch einmal stark zugenommen.

VORTEILE NEUER FENSTER

Heute sorgen verbreitet Mehrkammerprofile sowie Materialkombinationen für eine thermische Trennung und erhöhte Dämmwerte. Beschichtete und gasgefüllte Mehrfachscheiben gehören zum Standard und ermöglichen höchste Energieeffizienzklassen sowie das Bauen nach Minergie-Standard. Mit einer Dreifach-Wärmeschutzverglasung haben selbst sehr grosse Fenster einen geringen Wärmeverlust und ermöglichen helle, freundliche und gut klimatisierte Räume. Durch die entsprechende Ausnutzung des Tageslichts wird weitere Energie für Beleuchtung eingespart. Auf der anderen Seite kann man die Energie für kühlende Anlagen einsparen, wenn man auf eine Sonnenschutz-

4B - DER MARKTFÜHRER

Mit jährlich rund 2000 Fensterrenovierungen und über 40 Jahren Erfahrung ist 4B der führende Schweizer Partner für Renovationsprojekte. Fenster, Schiebe- und Balkontüren werden durch 4B bei gewerblichen wie auch bei bewohnten Bestandsbauten schnell, sauber und schonend ersetzt – für einen nachhaltigen Werterhalt der Immobilien. Als Marktführer verfügt 4B über eine unerreichte Expertise im Bereich Fensterrenovation und bietet mit dem Wechselrahmensystem RF1 das führende Schweizer Renovationsfenster an. 4B begleitet Kunden und Projekte mit ausführlicher Beratung, Projektplanung und Planungshilfen von A bis Z. Jede Renovation verläuft termingerecht und planungssicher zu fixen Kosten. 4B tritt dabei als Komplettanbieter auf. Neben der eigentlichen Fensterrenovation werden auch die De- und Remontage der Storen und der Heizkörper sowie Metallarbeiten wie Fensterbänke oder Absturzsicherungen übernommen. www.4-b.ch



*EDUARD KOST

Der Autor ist Leiter Verkauf System- / und Immobilienpartner bei 4B sowie gelernter Bauschreiner.

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

zhaw Life Sciences und Facility Management

Immobilien & Facility Management

Starten Sie jetzt eine Weiterbildung und wählen Sie aus über 15 Angeboten.

Zürcher Fachhochschule

zhaw.ch/ifm/weiterbildung

WEITERBILDUNG: FÜR MEHR NACHHALTIGKEIT

Die Schweiz soll bis 2050 klimaneutral sein. Drei Fragen an Marcel Janser, Dozent im CAS Energiemanagement am ZHAW Institut für Facility Management (IFM).



Marcel Janser, Dozent an der ZHAW
weiterbildung.ifm@zhaw.ch

Welche Rolle spielt das Immobilien- und Facility Management beim Erreichen der Nachhaltigkeitsziele?

90% unserer Zeit verbringen wir in Gebäuden. Etwa 39% der weltweit anfallenden Treibhausgasemissionen sind mit Immobilienprozessen assoziiert. Und Hunderte Milliarden Franken stecken allein schon in den Immobilienportfolios von Schweizer Investoren, Unternehmen und der öffentlichen

Hand. Diese Zahlen lassen erahnen, welche zentrale Bedeutung ein gut organisiertes Immobilien- und Facility Management für die Erreichung von sozialen, ökologischen und ökonomischen Zielen hat. Einige Schlüsselbegriffe hierzu sind Workplace Management, Energiemanagement und Optimierung der Lebenszykluskosten.

Wie lässt sich die Klimafreundlichkeit von Gebäuden fördern?

Eigentümer brauchen eine Immobilienstrategie mit einer ambitionierten Haltung zum Thema Klimaschutz. Das ist auch ein Verkaufsargument für die zunehmend klimasensible Kundschaft und eine Vorsorge für den Fall einer Verschärfung gesetzlicher Vorgaben. Das rentable Umsetzen der nötigen Massnahmen wie die Versorgung mit erneuerbarer Energie, die energetische Betriebsoptimierung usw. erfordert eine langfristige Planung. Klimaschutz kann auch bedeuten, dass herkömmliche Praktiken losgelassen werden müssen. Beispielsweise wäre es denkbar, technische Facility Services nicht mehr länger regelmässig neu und kompetitiv auszuschreiben, sondern sich auf die Suche nach einem langfristigen strategischen Partner zu machen, mit dem man Synergien realisiert. Bei der Einführung solcher neuen Praktiken sind unter anderem auch Kompetenzen im Change Management und in der Koordination von Akteuren gefragt.

Inwiefern adressiert das Weiterbildungsangebot des IFM die aktuellen Herausforderungen in der Immobilienbranche?

Im «CAS Energiemanagement» werden unter anderem ökologisch orientierte Nachhaltigkeitskonzepte und Beschaffungsmethoden sowie Change Management Ansätze behandelt. Change Management ist auch ein Thema im «CAS Leadership». Radikale Veränderungen wie die Covid-19-Pandemie rücken zudem andere FM-Bereiche in den Fokus, etwa die Gebäudetechnik mit den Lüftungsanlagen, die im «CAS Gebäudemanagement» behandelt wird, oder die Betrachtung der Lebenszykluskosten und -prozesse, die im «CAS Lifecycle Management» im Zentrum stehen.

DAS WEITERBILDUNGSANGEBOT AUF EINEN BLICK:

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

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



Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften
zhaw Life Sciences und Facility Management
IFM Institut für Facility Management



Bestandesliegenschaft Signalstrasse



Visualisierung Signalstrasse

WENN AUS ALTEM, NEUES ENTSTEHT – INNERE VERDICHTUNG IN RORSCHACH

Die Bestandsliegenschaften an der Signalstrasse in Rorschach waren energietechnisch in einem desolaten Zustand und mit Schadstoffen belastet. Nun entsteht eine wunderbare neue Überbauung an vorzüglicher Lage in Rorschach.

Aus 3 einzelnen Parzellen mit unterschiedlichen Grundeigentümern konnten wir ein kleines Baufeld von ca. 1200m² gewinnen. In enger Zusammenarbeit mit der Stadtbildkommission Rorschach entwickelten wir gemeinsam über 3500m² Wohnfläche und somit neu 37 hindernisfreie, moderne Mietwohnungen teilweise mit Seesicht und 610m² Gewerbefläche im Sockelbereich an bester Lage inklusive Tiefgarage. Damit erreichen wir eine sehr hohe Dichte an Wohn- und Geschäftsflächen und eine gelebte innere Verdichtung. Bezug ist voraussichtlich im November 2022. Wir freuen uns sehr, dass wir für die gesamte Erdgeschossfläche bereits eine Mieterin gefunden haben – eine nationale Versicherung.

Das Projekt «Signalstrasse» ist ein klassisches, zeitgemässes Stadthaus. Selbstbewusst steht es an der Kreuzung Signalstrasse-Bäumlistorkelstrasse in Sichtentfernung zum neuen Stadtbahnhof von Rorschach. Es markiert die Kreuzung, indem die Ecke rund ausgebildet wird und speziell in Erscheinung tritt. So wird eine Einzigartigkeit erreicht, die dem Haus seine eigene Identität verleiht. Das Gebäude kommuniziert mit seiner gebauten Umgebung und nimmt subtil Bezug zum denkmalgeschützten Gebäude an der Bäumlistorkelstrasse. Es respektiert dieses, ohne sich anzubiedern. Die Fassade ist präzise gestaltet und trägt mit den feinen Farbabstufungen und den wertigen Materialien zum städtischen Ausdruck des Gebäudes bei.

Durch das teilweise rückspringende Sockelgeschoss und die städtische Fassadengestaltung wird Urbanität generiert, die auf den Ort reagiert und die Stadt gestaltet. Der grosszügige,

offene, gut sichtbare Eingang zu den Wohnungen bildet ein angemessenes Entrée. Im speziellen Treppenhaus und dem imposanten Lichthof findet der städtische Raum, nach dem einladenden Eingang, seine konsequente Fortführung und Überleitung zu den modernen Wohnungen. Deren Grundrisse funktional geschnitten sind und durch die einspringenden Loggen wertvollen Aussen- und Wohnraum bieten.

DIESE LIEGENSCHAFT IST FÜR DIE STADT UND DEN URBANEN MENSCHEN GEMACHT.

Projekt: Signalstrasse 21, 9400 Rorschach

Entwicklung und Vermietung:
THOMA Immobilien Treuhand AG
 Bahnhofstr. 13A, 8580 Amriswil, www.thoma-immo.ch

Architektur:
Carlos Martinez Architekten Rorschach AG
 Hauptstrasse 15b, Postfach 346, 9400 Rorschach
www.carlosmartinez.ch

THOMA[^]
 IMMOBILIEN TREUHAND



VOLL DIGITAL ZUM WOHNUNGSGLÜCK

Schnelle Vermietungserfolge sind Trumpf. Während in den Zentren Interessenten Schlange stehen, ist die Vermarktung von Mietwohnungen in peripheren Lagen eine Herausforderung. Aufforderung genug für die Previs Vorsorge. Dank cleverer digitaler Tools für Mietinteressenten und schlagkräftiger Aufstellung konnte sie innert weniger Monate alle Wohnungen im Neubauprojekt Bahnweg Lausen (BL) vermieten.

Lausen. Ländlicher Charme, eingebettet zwischen Liestal und Sissach im Kanton Baselland. Knapp 5 500 Einwohnende. Die Previs realisiert hier seit Januar 2020 ein Neubauprojekt. 50 Wohnungen, alle mit Waschturm, Loggia und idealem Preis-Leistungsverhältnis für Paare, Singles und Wohngemeinschaften – ein urbaner Wohnungsmix in dörflicher Idylle, alles Wesentliche in Gehdistanz, bezugsbereit im August 2021. Der Standort ist attraktiv. Basel ist per Bahn in 30 Minuten, Bern und Zürich je in einer Stunde zu erreichen. Zentrale Erfolgsfaktoren für eine schnelle Vermietung von Wohnungen sind Lage und Grundriss, «daran gibt es nichts zu rütteln», bestätigt Stefanie Schneuwly vom Vermarktungsteam der Previs. Vermietet sich der Bahnweg Lausen also praktisch von allein? Nein. Aber die Previs setzt bei der Vermarktung auf starke Partnerschaften (siehe Box) und zieht im digitalen Bereich alle Register.

Schwierige Vermarktungssituation

Der Mietwohnungsmarkt ist angespannt. 2020 lag der Leerstand bei Mietwohnungen bei 2,8 Prozent. Doch Leerstand ist kein Kind von

Ausgeglichenheit. An peripheren Lagen und in ländlichen Gebieten gibt's oft ein Überangebot, in Ballungszentren dagegen übersteigt die Nachfrage das Angebot. Einer, der weiss, was das bedeutet, ist David Keller. Den gebürtigen Lausener zog es weg vom «Hotel Mama», berufsbedingt nach Zürich. Dort folgte die Ernüchterung: «Ich stand an Besichtigungen teils mit fast hundert Leuten Schlange», berichtet Keller. Ein Reinfeld. «Da sagte ich mir: Warum in die Ferne ziehen, wenn das Gute so nah liegt?». Dank umfassender Werbemassnahmen, auch auf Social Media, hat David Keller vom Neubauprojekt Bahnweg Lausen gehört. Er packte die Gelegenheit. Jetzt ist er nicht nur einer der ersten Mieter, sondern auch einer, der den gesamten Prozess vom Inserat bis zur Vertragsunterzeichnung online beschriftet hat.

Messlatte hoch gesetzt

Projektwebseiten, Visualisierungen und Virtual-Reality-Begehungen erlauben Mietinteressenten eine zeitlich unabhängige Besichtigung des Objekts, oft noch vor dessen Fertigstellung. Die Wohnung ist digital am Handy oder Computerbildschirm von überall aus erlebbar. Alle Infos sind online. Das spart Zeit und administrativen Aufwand.

Der frühe Blick auf die Materialisierung, die Raumaufteilung oder aus den künftigen Fenstern kann entscheidend sein. Daher sind Visualisierungen und Online-Rundgänge recht verbreitet. Doch Umsetzungsqualität und Möglichkeiten des digitalen Blicks schwanken stark. Die Previs setzt die Messlatte hoch. Erstmals kam in Lausen auch ein «Navigator» zum Einsatz. Im Kern handelt es sich um ein interaktives 3D-Modell der neuen Überbauung. «Qualität und Finisse der Umsetzungen gaben bei mir den Ausschlag, den Vertrag

PARTNER

Bauherrin: Previs Vorsorge, Bern
Planung und Realisation: Allreal Generalunternehmung AG, Bern
Architekt: SLIK Architekten GmbH, Zürich
Erstvermietung: Burckhardt Immobilien AG, Basel
Marketinginstrumente: B-VR Switzerland GmbH, Lengnau



City-Feeling in Lausen (BL), für Singles, Paare und WGs.
Mehr auf www.bahnweg-lausen.ch

PREVIS VORSORGE

Die Previs Vorsorge ist eine unabhängige Vorsorgeeinrichtung mit Sitz in Bern. Mit 41.000 Versicherten und Rentnerinnen/Rentnern sowie einem Vorsorgekapital von über CHF 6 Mia. ist sie in den Top Ten der Branche. Die Direkten Immobilien leisten einen bedeutenden Beitrag zur Rentensicherung.

KONTAKT

Previs Vorsorge, Brückfeldstrasse 16, Postfach, 3001 Bern
T +41 031 963 03 00, info@previs.ch, www.previs.ch



Hat sich bewährt: Der Wohnungsnavigator zeigt Lage, Verfügbarkeiten und Sonnenverlauf.

zu unterzeichnen. «Das digitale Erlebnis überzeugte mich einfach», versichert Keller. Im Navigator lassen sich Lage und Belegungsstatus einer Wohnung intuitiv anzeigen sowie – als Zückerchen – Sonneneinfall und Schattenwurf für jede Stunde einblenden. «Als gebürtiger Lausener kenne ich den Sonnenverlauf zwar, aber ich finde die Idee super!», frohlockt Keller.

Alles digital

Werden Nutzungsbedürfnisse ignoriert oder sind Prozesse zu kompliziert, springen potenzielle Mietinteressenten wieder ab. Die Previs will solche «Brüche» in der Customer Journey (Prozess, den mögliche Mietende durchlaufen) gar nicht erst entstehen lassen. Der ganze Bewerbungsprozess soll aus einem Guss sein, potenzielle Interessenten sich überall mühelos zurechtfinden können. «Es ging alles schnell, unkompliziert und papierlos», so Keller. Bereits einen Tag nach Einreichen des Formulars via Projektwebseite fand ein erstes Telefongespräch statt. Danach ging's Schlag auf Schlag: «Vom ersten Kontakt bis zur Unterzeichnung des Mietvertrags verging nicht mal eine Woche», freut sich der 24-Jährige. Bald ist eine Musterwohnung bereit. «Auch ich werde sie mir ansehen, nur um zu schauen, ob meine gewählten Möbel auch wirklich passen werden», meint er lachend.

Für Keller, den «Digital Native», ist die digitale Welt kein Problem. Wird künftig also alles nur noch digital vermarktet? «Kaum», so Nina Lo Presti von Burckhardt Immobilien, welche die Erstvermietung übernimmt. «Es ist ein zusätzlicher wichtiger Kanal zum klassischen Inserat in Printmedien. Egal auf welchem Weg man sich bewirbt: Ein persönliches Gespräch bleibt zentral. Wichtig ist, dass Interessenten

gut abgeholt werden. Wenn jemand digital nicht so versiert ist, helfen wir und gehen die Anmeldung gemeinsam durch».

Mehrwerte schaffen

Dank eigener Projektentwicklungs- und Vermarktungsabteilung sowie eigenem Bewirtschafterteam bietet die Previs alles aus einer Hand. Wo nötig, holt sie schlagkräftige Partner dazu. Kommunikation ist das A und O: Erfahrungen der verschiedenen Teams werden ausgetauscht und integriert, neue Wege der Vermarktung geprüft und beschriftet. Denn als Vorsorgeeinrichtung muss die Previs nachhaltig Rendite erwirtschaften. Die Stiftung handelt dabei langfristig und setzt in ihrem Anlageportfolio zu einem grossen Teil auf selbst gebaute und verwaltete Immobilien: städtebaulich attraktive und umweltgerechte Objekte. Das Ziel: Ein möglichst optimales Preis-Leistungs-Verhältnis für Mietende und ein stabil lukrativer Renditeertrag für die Versicherten.

Digitaler Mut zahlt sich aus

Investitionen in eigene Immobilien zahlen sich nur aus, wenn vorausschauend und nicht an den Bedürfnissen der Zeit vorbei geplant wird – und vor allem: Schnell Mieterinnen und Mieter gefunden werden. Auch wenn die digitale Vermarktung heute noch leicht teurer ist als die klassische, zeigt sich: Die Previs hat den richtigen Riecher. Seit November 2020 wird das Neubauprojekt in Lausen beworben. Im Februar 2021 waren schon 80 Prozent der Wohnungen vermietet – jetzt herrscht sogar eine Vollvermietung. Auch bei andern Neubauprojekten der Previs, etwa im Waldacker in St. Gallen, sorgt die digitale Vermarktung für ähnliche Vermietungserfolge. So zahlt sich das geringe Investment in Kürze um ein mehrfaches zurück.

DIE ANDERE IMMOBILIENWEISHEIT: POSITIONIERUNG

Die Qualitätsgarantie ist für ausgewiesene Maklerinnen und Makler ein zentraler Faktor ihrer profilierten Positionierung. Und damit matchentscheidend in der Mandatsakquise.

TEXT – CARLOS GARCIA & RUEDI TANNER*



Eine seriöse Immobilienvermarktung lässt sich konsequent an ihrer Qualität messen – und damit an ihrer Beratungskompetenz.
BILDER: ZVG

► VERUNSICHERUNG IST GESTIEGEN

Die Dynamik in der Immobilienvermarktung ist hoch. Und mit ihr ist auch die Aggressivität im Wettbewerb gestiegen. Der Markt wird vermehrt zum Tummelfeld von neuen Wettbewerbern mit neuen Geschäftsmodellen, die um die Gunst von Immobilienverkäufern und -käufern buhlen. Fixpreismakler verlangen vermeintliche All-in-Pauschalen, Discountmakler unterbieten minimale Marktpreise und Gratismakler versprechen das Blaue vom Himmel – alles effekthascherisch in grossflächigen Inseraten nachzulesen. Ob

die Finger dabei gekreuzt werden, ist nicht zu sehen.

Die Zeit wird effektive Innovatoren von abenteuerlichen Glücksrittern trennen. Doch bis zum Erkennen der Realität ist der Schaden im Markt für die ganze Branche bereits angerichtet und die Verunsicherung bei Verkäufern und Käufern entsprechend gross.

DIE MACHT DER POSITIONIERUNG

In diesem Wettbewerb von Geschäfts- und damit vor allem Preismodellen kommt der Positionierung für seriöse Maklerinnen und Makler zentrale Bedeutung zu. Mit der Positionierung wird geklärt, was ein Angebot wirklich zu leisten fähig ist und für wen.

Immobilienverkäufer haben heute eine grosse Auswahl an Intermediären, die die Objekte zu verkaufen ver-

suchen. Darum sind Immobilienverkäufer gut beraten, bei der Wahl ihrer Maklerin und ihres Maklers sorgfältig vorzugehen und bei grossspurigen Versprechen ganz genau hinzusehen. Ausgewiesenen Maklerinnen und Maklern wiederum muss es gelingen aufzuzeigen, wofür ihr Unternehmen steht, welche Mehrwerte sie mit ihren Dienstleistungen erbringen können, wie sich das im konkreten Nutzen für die Kunden niederschlägt. Und sie müssen aufzeigen, wofür sie, ihr Unternehmen und ihre Dienstleistungen gerade auch nicht stehen – sie müssen sich abgrenzen. Auch, weil sie sich wehren müssen gegen Kolportagen im Markt über Margen, die so ganz einfach nicht stimmen.

Positionierungsfragen und die Ansprüche an eine Positionierung mögen regionalen und kulturellen Unterschieden

unterworfen sein. Sie richten sich nach den direkten Mitbewerbern und dem Kunden- und Marktpotenzial im gewählten Segment oder der avisierten Nische. In jedem Fall gilt: Ein geschärftes Profil ist wichtig. Weil damit Maklerinnen und Makler für ihre Anspruchsgruppen fassbar werden. Weil erst dadurch die Anspruchsgruppen ihre Vorteile erkennen können.

Dieses Profil wird über das Auftreten, die Argumentation und das Angebot geschärft. Das Profil muss sich am Markt ausrichten, aber nicht dem Markt nach dem Mund reden. Ebenso verhält es sich mit dem Preismodell. Preise und Provisionen müssen mit Leistungen und Mehrwerten erklärbar sein, weil sie nur dann verstanden werden. Und werden Preismodelle verstanden, die Leistungen und Mehrwerte erkannt, fassen die Kunden Ver-

trauen. Dann vermögen Kundinnen und Kunden auch zu erkennen, hinter welchen Geschäftsgebaren mit luschen Preisversprechen sich eine Mogelverpackung versteckt und welche Angebote mit fairen, korrekten Kostenberechnungen unterlegt sind.

NICHT VON HEUTE AUF MORGEN

Eine Positionierung gelingt nicht von heute auf morgen. An einer eigentlichen Marktstellung muss kontinuierlich über die Zeit gearbeitet werden. Zwar mag die Immobilienwirtschaft manchen als goldenes Eldorado erscheinen – ein Klischee, das sich hartnäckig hält –, die Realität ist aber eine andere: Gutes Geld lässt sich auf Dauer nur mit harter, seriöser Arbeit verdienen und einem klaren Fokus. Dazu gehört, dass Geschäfts- und mit ihnen Preismodelle nicht dauernd verändert werden dürfen. Erfolgreiche Maklerinnen und Makler definieren, welche Modelle sie anbieten – und welche nicht. Das schliesst Anpassungen nicht aus. Aber ein ständiges Mäandern zwischen den verschiedenen Optionen, in der Hoffnung, im perfekten Timing auf gerade vorherrschende Trends aufzuspringen, geht mit Bestimmtheit schief.

Eine seriöse Immobilienvermarktung lässt sich konsequent an ihrer Qualität messen. Und diese wiederum definiert sich in erster Linie über ihre Beratungskompetenz. Eine Beratungskompetenz, von der sowohl die Verkäuferschaft als auch die Käuferschaft profitieren kann. Die aber zu jedem Zeitpunkt



transparent ausweist, wessen Interessen die Maklerin und der Makler vertreten, und damit unmissverständlich nachteilige Interessenkonflikte verhindert.

Demgegenüber sind Leistungsumfang und Geschäftsbedingungen bei Fixpreismaklern oder Preisbrechern nicht immer völlig transparent ausgewiesen. Solche Anbieter verlangen zudem oftmals Voraus- oder Ratenzahlungen, während beim klassischen Makler die Provision erst geschuldet ist, wenn die Verkaufsbemühungen auch tatsächlich von Erfolg gekrönt sind. Und wer einen kostenlosen Immobilienverkauf verspricht, der wälzt die Kosten für die Verkaufsanstrengungen in der Regel auf die Käuferschaft über. Die Provision erhält der Makler in diesem Fall vom Käufer, während er eigentlich im Interesse des Verkäufers handelt. Diese Verletzung des Bestellerprinzips führt zwangsläufig zu einem Interessenkonflikt: Als «Diener zweier Herren» ist eine unabhängige und für beide Seiten faire Beratung nicht möglich.

Preisbrecher haben viele Schritte im Beratungsprozess standardisiert und führen Angebot und Nachfrage oftmals digital zusammen. Dadurch vermögen sie ihre Kosten zu optimieren, was für Kundinnen und Kunden auf den ersten Blick interessant erscheinen

mag. Dafür werden aber in der Beratung und Begleitung grosse Abstriche gemacht. Individuelle Bedürfnisse können in diesem Modell nicht berücksichtigt werden, was nicht selten enttäuschende Resultate und enttäuschte Kunden zurückerlässt.

QUALITÄTSSTANDARDS SCHAFFEN VERTRAUEN

In diesem Umfeld ist es für Immobilienverkäufer, aber auch für Interessenten, entscheidend zu erkennen, wem sie vertrauen können. Es ist eine profilierte Positionierung als ausgewiesene Maklerin und ausgewiesener Makler, die genau dieses Vertrauen schafft. Eine Mitgliedschaft beim SVIT setzt das unbedingte Einhalten von Qualitätsstandards voraus. Noch einen Schritt weiter geht die Schweizerische Maklerkammer, eine von fünf Fachkammern des SVIT, mit ihrer eigentlichen Qualitätszertifizierung. Nur wer über ein konsequentes Qualitätsmanagement verfügt und dieses wiederkehrend bestätigt, erhält dieses Gütesiegel. Ein Gütesiegel, das als Vertrauensgarantie eingesetzt werden kann.

Das Qualitätslabel spielt eine entscheidende Rolle bei der Differenzierung in den Dienstleistungen rund um die Immobilienvermarktung und schafft damit einen Wettbewerbsvorteil. Dabei zählen sowohl die

mit der Zertifizierung zusammenhängende rationale Argumentation als auch der emotionale Nutzen. Das Label erhöht die Relevanz bei den Zielgruppen und schafft eine Kundenbindung.

Denn das Label garantiert zertifiziertes Fachwissen und profunde Expertise. Die Kunden erhalten damit die Sicherheit, dass die Dienstleistungen voll und ganz auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten werden – ein zentraler Aspekt in Zeiten, in denen Individualität und das Bedürfnis nach individueller Lebens- und Lebensraumgestaltung gross geschrieben werden. Digitale Tools können selbstverständlich hilfreich sein, jedoch die persönliche und kompetente Leistung einer Maklerin und eines Maklers mit Gütesiegel nicht ersetzen. Denn Qualität lässt sich im persönlichen Kontakt wirklich erlebbar machen.

Das Paket von Qualität, Kompetenz und Zertifizierung bildet die Grundlage für eine klare Positionierung im Markt und für ein selbstbewusstes Auftreten im Wissen um die Stärken und Vorzüge. ■



*CARLOS GARCIA

Der Autor ist Vorstandsmitglied der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitglied der Geschäftsleitung der Markstein AG.



*RUEDI TANNER

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

PRAXIS DER IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG

Am SVIT Campus 2021 von Mitte September greifen Experten brennende Themen auf, welche die Immobilienbewirtschaftung aktuell und in naher Zukunft beeinflussen.

TEXT – RED.



Nah und doch fernab von der alltäglichen Hektik: das Jugendstil-Hotel Paxmontana, Durchführungsort des SVIT Campus 2021.

BILD: JUGENDSTIL-HOTEL PAXMONTANA

► BEWÄHRTES FORMAT – SPANNENDE INHALTE

Nach dem Corona-bedingten Unterbruch im vergangenen Jahr soll der SVIT Campus 2021 wieder stattfinden. Jedenfalls sind die Organisatoren guten Mutes, dass der Anlass am Montag, 13. und Dienstag, 14. September 2021 im Rahmen der behördlichen Bestimmungen und mit der erforderlichen Sicherheit durchgeführt werden kann. Austragungsort ist das Hotel Paxmontana in Flüeli-Ranft OW, wo der Campus bereits 2019 zu Gast war.

Der erste Campus-Tag steht im Zeichen des Wandels am Mietmarkt, der aktuell unter dem Einfluss verschiedener Faktoren steht. Am zweiten Tag widmen sich drei Juristen in Workshops Fragen aus dem Bewirtschaftungsalltag.

DIE REFERATE

Dieter Marmet, Reamatch360:
Trends am Mietwohnungsmarkt – Was Mieter «nach Corona» suchen – aktuelle Erkenntnisse aus Suchabos auf Immobilienmarktplätzen und den Sinus-Milieus

Jens Paul Berndt, CEO Homegate: **Exklusive Einblicke in «Big Data»** – Wie Marktplatzdaten helfen können, Services rund um die Immobilienvermarktung weiter zu optimieren

Philippe Frei, Livit AG: **Vom Vermieter- zum Mietermarkt** – Wohnungsleerstände: Diagnose und Therapie

Prof. Dr. Peter Ilg, Leiter Swiss Real Estate Institute: **Fakten**

statt Bauchgefühl – Anwendungsbeispiele von «Big Data» in der Entwicklung von Immobilienprojekten

DIE WORKSHOPS

Die Workshops werden am Dienstag in kleineren Gruppen durchgeführt.

Dr. Urban Hulliger, Rohrer Müller Partner Rechtsanwälte
Workshop 1: Aktuelle Rechtsfragen im Mietrecht

Dr. Zinon Koumbarakis, ZL Zurich Lawyers
Workshop 2: Stolpersteine in der Zivilprozessordnung

Dr. Gaudenz Schwitter, Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Wenger Plattner Rechtsanwälte
Workshop 3: Mängelrechte und Werkvertrag

ZWEI TAGE ENTSCHLEUNIGUNG

Die Wahl des Durchführungsorts fällt nicht von ungefähr auf Flüeli-Ranft, den Geburtsort und die Wirkungsstätte von Niklaus von Flüe. Das Hotel Paxmontana steht für eine entspannte Atmosphäre und für Entschleunigung – ein idealer Ort für zwei Tage Auszeit aus dem hektischen Büro- oder Homeoffice-Alltag. Auf dem Programm steht überdies ein Ausflug in die «Frutt Lodge» auf der Melchsee-Frutt mit Apéro und Nachtessen. ■

Information und Anmeldung: www.svit.ch/campus

Hebt sich ab.

In Langlebigkeit und Kundenservice.



washMaster
das neue digitale
Zahlungssystem



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

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 folgenden 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

SEMINARE UND FACHAUSWEISE DER SVIT SCHOOL

ONLINE-SEMINAR **PROPERTY MANAGEMENT/ BEWIRTSCHAFTUNG 2.0**

JUNI 2021

INHALT

Bewirtschaftungsunternehmen wurden seit Ende der Immobilienkrise in den 90er-Jahren von den positiven Marktentwicklungen getragen. Die Immobilie als sichere Anlage für Investoren bot in Kombination mit der hohen Bautätigkeit beinahe eine Honorargarantie für die Dienstleister. Trotz fehlender Kundenorientierung und des herrschenden Konservatismus resp. einer unausgeprägten innovativen Denkhaltung konnte gut Geld verdient werden. Die Sättigung im Bereich der Geschäftsflächen und die Zunahme der Leerstände im Wohnbereich führten in den letzten Jahren zu höheren Anforderungen sämtlicher Anspruchsgruppen. Als Folge davon sehen sich die Property-Management-Unternehmen einerseits mit dsinkenden Erträgen, andererseits mit komplexen Erwartungen konfrontiert. In diesem Online-Seminar wird aufgezeigt, «wo die Reise hingehet» und welche konkreten Innovationen resp. Arbeitsmittel im heutigen Marktumfeld bereits gängig sind. Ebenso wird ein Blick in die Glaskugel für die zukünftigen Entwicklungen geworfen.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter und weitere interessierte Personen.

REFERENT

Marcel Gurrath
Abteilungsleiter Bewirtschaftung Livit AG
MAS ZFH in Real Estate Management

TERMINE

Mittwoch, 2. Juni, 17.30 bis 19.00 Uhr
Onlinemodul «Trends/Entwicklungen»

Mittwoch, 16. Juni, 17.30 bis 19.00 Uhr
Onlinemodul «Ökosysteme/Plattformen»

SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)

CHF 100.– SVIT-Mitglieder
CHF 110.– übrige Teilnehmende

02.06.2021

Property Management / Bewirtschaftung 2.0
(Online)

08.06.2021

Elektromobilität (Online)

16.06.2021

Property Management / Bewirtschaftung 2.0
(Online)

28.06.2021

Elektromobilität (Online)

Bei gleichzeitiger Buchung beider
Onlinemodule:

CHF 180.– SVIT-Mitglieder
CHF 200.– übrige Teilnehmende

Darin begriffen sind Seminarunterlagen
in elektronischer Form.

ONLINE-SEMINAR **ELEKTROMOBILITÄT** JUNI 2021

INHALT

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

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

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter und weitere interessierte Personen

REFERENTEN

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

TERMINE

Dienstag, 8. 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 begriffen sind Seminarunterlagen
in elektronischer Form.

ONLINE-SEMINAR **NEUES DATEN- SCHUTZGESETZ** 30.9./07.10. 2021

INHALT

Unternehmen und Fachleute aus der Immobilienbranche sollten sich rechtzeitig auf die Anforderungen des revidierten Schweizer Datenschutzgesetzes (DSG) 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 Rechts-
anwälte, Rechtsanwältin und Media-
torin, Dozentin am Campus Sursee
Bildungszentrum Bau AG

TERMIN

Dienstag, 15. Juni, 13.30 bis 17.00 Uhr

SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)

CHF 200.– (SVIT-Mitglieder)
CHF 250.– (übrige Teilnehmende)
Darin begriffen sind Seminarunterlagen.

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

Anmeldung über
www.svit-school.ch oder
per E-Mail an school@svit.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 BEWIRTSCHAFTUNG MIET-LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

10.08.2021–18.11.2021
 Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
 Samstag, 08.00–11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

–

SVIT BERN

18.10.2021–05.02.2022
 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

21.10.2021–09.12.2021
 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»

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, 3 x, 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

COURTAGE EN IMMO- BILIER

04.11.2021–10.02.2022

EXAMEN: 03.03.2022
 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 Lehrgangsleitungen
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 Lehrgangsleitung:
Hans-Jörg Berger
Sekretariat: Marlies Candrian
SVIT Graubünden
Bahnhofstrasse 8, 7001 Chur
T 081 257 00 05; F 081 257 00 01
svit-graubuenden@svit.ch

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION

ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus
den Kantonen LU, NW, OW, SZ
(ohne March und Höfe), UR, ZG
Regionale Lehrgangsleitung:
ad interim Nicole Kirch
Kasernenplatz 1, 6003 Luzern,
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,
Siewerdtrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 80; F 044 200 37 99
svit-zuerich@svit.ch

BRANCHE STEHT VOR HERAUSFORDERUNGEN

«Welche Rolle spielt die FM-Branche in der aktuellen Klimadebatte? Sind wir Trittbrettfahrer oder übernehmen wir Verantwortung?» Das sind wichtige Fragestellungen am diesjährigen Facility-Management Day, der am 1. Juni online stattfindet.

TEXT – REMI BUCHSCHACHER*



Am FM Day am 1. Juni 2021 wird über die FM-Branche als Innovationstreiber der Energiewende diskutiert.

BILD: ZVG

▶ VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

Die Facility-Management-Branche steht vor grossen Herausforderungen: Der Planet brennt – Schüler streiken – Gletscher und Pole schmelzen – Energie wird teurer – CO² wird besteuert – Stichworte, die die Gesellschaft umtreiben. «Welche Rolle spielt die FM-Branche in der aktuellen Klimadebatte? Sind wir Trittbrettfahrer oder übernehmen wir Verantwortung?» sind die Fragen, die am diesjährigen FM Day, der am 1. Juni stattfindet, im Mittelpunkt der Diskussion stehen. Nicht wie üb-

lich vor Ort im Bocken in Horgen, sondern online.

«Diese Thematik stand schon vor einem Jahr über dem FM Day 2020, den wir leider absagen mussten. Sie ist aber so wichtig, dass wir nicht zuwarten wollen und sie deshalb auch am FM Day 2021 prioritär behandeln. Ausserdem sehen wir uns als führenden FM-Verband hierzu in der Pflicht, zu vermitteln, zu informieren und Brücken zu bauen», sagt Christian Hofmann, Präsident der FM-Kammer des SVIT. Auch wenn sich durch die Covid-19-Pandemie die Priorität der CO²-Debatte kurzfristig verschoben hat, sind die Probleme in keiner Weise vom Tisch, im Gegenteil: «Wir haben wieder ein Jahr verloren! Ausserdem sitzt unsere Branche bei der Klimadebatte und der einhergehenden Dekarbonisierung an einem gewichtigen Hebel und hat eine Verantwortung zu tragen», fügt Hofmann an.

CHANCE FÜR DIE FM-BRANCHE

Heute werden über 60% der beheizten Flächen in der Schweiz immer noch mit fossilen Energieträgern beheizt. Die Schweizer Energiestrategie 2050 des Bundes formuliert dazu klare Zielsetzungen, nämlich die weitgehende Substitution und Abkehr zu erneuerbaren Energieformen. Die Wege dahin sind vielseitig und auf jeden Fall eine klare Herausforderung und Chance für die FM-Branche. «Wir sind als FM-Branchenvertreter aufgefordert, unseren Kunden und Eigentümern Lösungen und Unterstützung auf dem Energiepfad der Zukunft aufzuzeigen. Damit stellt sich die Frage nach unserer Rolle, nach zu lösenden Aufgaben und den damit verbundenen Kompetenzen und Verantwortungen», heisst es dazu im Programmheft des FM Days 2021.

Die Schweiz kenne heute schon über Lenkungsabgaben und Klimarappen eine Besteuerung von fossilen Energie-

trägern, welche über innovative Massnahmen und Ideen wieder in den Energiewertschöpfungskreislauf zurückfliessen sollen. «Aber sind wir den Anforderungen gewachsen, um diese Steuerlöcher kompetent anzuzapfen, oder überlassen wir dies anderen Marktteilnehmern?», so Hofmann.

HEBEL BEDIENEN KÖNNEN

Die FM-Branche kann als Innovationstreiber zur Energiewende einen Beitrag leisten. «Wir sind in den Gebäuden und betreiben sie, erfassen die Energiedaten, kennen die Anlagen und das Nutzerverhalten. 75% der Gesamtkosten sind in unserer Hand, da müssen wir den einen oder anderen Hebel bedienen können», unterstreicht Christian Hofmann.

Allerdings seien dieser Rolle heute noch nicht alle Branchenvertreter gewachsen. Für eine nachhaltige Entwicklung fehle sowohl auf der Eigentümer- oder Bestellerseite wie auch bei den Dienstleistern die entsprechende Fachkompetenz. Und diese Herausforderung gelte es anzunehmen. «Als Immobilienbetreiber müssen wir die Beratungskompetenz aufbauen, um unsere Kunden beim CO²-Turnaround zu beraten, um Potenziale aufzuzeigen und Optionen zu identifizieren und zu vermitteln», ist der Präsident der FM-Kammer überzeugt. ■

DER FM DAY FINDET DIESES JAHR ONLINE STATT. SIE FINDEN DAS PROGRAMM MIT DEN GENAUEN ANGABEN ÜBER DEN ZEITLICHEN ABLAUF UND DIE REFERENTINNEN UND REFERENTEN DES FM DAYS 2021 UNTER: [HTTPS://FM-KAMMER.CH/EVENTS/FMDAY/2021/](https://fm-kammer.ch/events/fmday/2021/)



*REMI BUCHSCHACHER

Der Autor ist Wirtschaftsjournalist mit Schwerpunkt Immobilien und Herausgeber des RealEstateReports

SVIT-SCHWEIZ AWARD «INNOVATION IN REAL ESTATE»

Der SVIT Schweiz vergibt 2021 zum ersten Mal den Award «Innovation in Real Estate» als Sonderkategorie des Real Estate Award 2021 (www.realestateaward.ch). In der Mai-Ausgabe porträtieren wir die nominierten Projekte «Projekt Interim» und «Global Real Estate Run». TEXT – JOËLLE ZIMMERLI*



► PROJEKT INTERIM: MÖGLICHKEITSRÄUME UND WOHNREFERENZEN IN ÜBERGANGS- ZEITEN

In Übergangszeiten von einer bisherigen Nutzung bis zu einer Erneuerung entstehen häufig Leerstände in Liegenschaften. Solche Flächen in Geschäfts- und Wohnimmobilien sind besonders an guten Lagen sehr begehrt. Das Unternehmen Projekt Interim vermittelt temporäre Zwischennutzungen zwischen Eigentümern und Interessenten. Interessenten sind Jungunternehmer oder Kulturschaffende, aber auch Menschen, die Wohnraum suchen.

Projekt Interim funktioniert als Bindeglied zwischen den Parteien und übernimmt alle Arbeiten, die mit der Zwischennutzung zusammenhängen: Planung, rechtliche Strukturierung, Organisation, Be-

treuung, Überwachung und zeitgenaue Beendigung. Die Eigentümerschaft geht in der Regel nur mit Projekt Interim ein Vertragsverhältnis ein. Projekt Interim schliesst mit den Zwischennutzern die Verträge ab. Der Eigentümer erhält Planungssicherheit: Zum vereinbarten Zeitpunkt ist das Objekt frei. Dazu werden entweder befristete Mieten zu marktüblichen Konditionen oder Gebrauchsleihverträge abgeschlossen. Letztere machen die Zwischennutzung flexibler und verunmöglichen Mieterstreckungen. Der Ei-

gentümer deckt mit den Einnahmen die Unterhalts- und Nebenkosten.

Projekt Interim hilft Eigentümern, Leerstände zu reduzieren und ihre Liegenschaften ohne zusätzlichen Aufwand zu beleben. Geschäfts- und Wohnraum an begehrten Lagen wird einfach zugänglich. Eigentümer erhalten während der Zwischennutzung mindestens einen Beitrag an die Neben- und Fixkosten. Zwischennutzer erhalten günstige Räume oder können eine Wohnreferenz für die weitere Wohnungssuche aufbauen. Simon Günthard, Projekt Interim

AUF INNOVATION UND NACHHALTIGKEIT AUF- MERKSAM MACHEN MIT DEM GLOBAL REAL ESTATE RUN

Im vergangenen Jahr wurden die Menschen rund um den Globus gezwungen, einen Grossteil des Alltags in derselben Immobilie zu verbringen. Der «Global Real Estate Run» motiviert sie, die eigenen vier Wände zu verlassen, um sich an der frischen Luft zu bewegen und etwas für ihre Gesundheit zu tun. Der Event sorgt für Gesprächsstoff und leistet einen nachhaltigen Beitrag an die Umwelt: Pro Teilnehmer wird ein Baum gepflanzt. Der Event zeigt, dass mit der Digitalisierung regionale Grenzen gesprengt werden können. Er soll das Bewusstsein für Innovation und Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche fördern.

Der Global Real Estate Run wird von Sponsoren, teilneh-

menden Firmen und privaten Gönnern getragen. Beim Lauf absolvieren alle Teilnehmer am gleichen Tag eine Strecke von sechs Kilometer und zeichnen diese mit einer App auf. Damit wird eine globale Community geschaffen. Ziel der ersten Durchführung ist es, mit einer internationalen Partnerorganisation 5000 Bäume zu pflanzen. Mit der zweiten Durchführung, voraussichtlich am 29. Oktober, sollen die Bäume regional gepflanzt werden, um die Identifikation mit dem Event zu stärken. Es ist allerdings noch nicht klar, ob und wie dies mit den Vorgaben der lokalen Behörden umgesetzt werden kann.

Normalerweise werden Events in der Immobilienbranche für Firmen organisiert. Beim Global Real Estate Run machen auch deren Kunden mit. Der Run schärft bei den teilnehmenden Firmen das Bewusstsein, dass der Endnutzer (Mieter oder Eigentümer) ein wichtiger Akteur in der Branche ist. Mario Facchinetti, a-impuls AG ■



*JOËLLE
ZIMMERLI

Die Autorin ist Geschäftsführerin der Zimraum GmbH.

**DIE WOHNBEDÜRFNISSE IHRES
ZIELPUBLIKUMS VERSTEHEN...**

**SVIT
SCHWEIZ**



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

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

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



SEIT 1963

WWW.DIPAN.CH • INFO@DIPAN.CH

KLARES JA FÜR TATJANA ROTHEN- BÜHLER

Bei den am 13. Juni 2021 stattfindenden Regierungsstatthalterwahlen des Verwaltungskreises Bern-Mittelland unterstützt der SVIT Bern die Kandidatin Tatjana Rothenbühler von der «FDP. Die Liberalen». TEXT – RED.

Tatjana Rothenbühler ist eine 49-jährige erfahrene Juristin und bürgerliche Lokalpolitikerin, kennt die Bedürfnisse des städtischen und ländlichen Raumes, setzt sich für die Wirtschaft, die Bürgerinnen und Bürger und die Gemeinden ein und steht für rasche Verfahren unter Einbezug der Beteiligten und für nachvollziehbare Entscheide. Genau das, was die Liegenschaftsverwaltungen, die Eigentümer und Bauherren jetzt brauchen! Deshalb wählen wir Tatjana Rothenbühler als unsere künftige Regierungsstatthalterin!

(BILD: ZVG)



► ZUR PERSON

Tatjana Rothenbühler studierte an der Universität Bern Rechtswissenschaften und promovierte an der Universität Freiburg im Sicherheits- und Völkerrecht. Seit über zwanzig Jahren arbeitet sie bei der öffentlichen Hand; zuerst als Stabsjuristin und später als stellvertretende Leiterin der politischen Geschäfte. Heute arbeitet sie in der Compliance. Als Juristin hat sie immer wieder mit den kantonalen und eidgenössischen Behörden und Verwaltungen zu tun. Das breite Aufgabenspektrum der Regierungsstatthalterin kennt sie von ihrer früheren Tätigkeit auf dem Regierungsstatthalteramt Fraubrunnen. Sie ist 49 Jahre alt und lebt mit ihrem Ehemann, den zwei gemeinsamen Kindern und ihrer Schwiegermutter in einem Drei-Generationen-Haus in Spiegel bei Bern.

POLITISCHES ENGAGEMENT

Als Mitglied der «FDP. Die Liberalen» engagiert sie sich seit über zwanzig Jahren für bürgerlich-liberale Werte.

Derzeit ist sie 2. Vizepräsidentin des Könizer Parlaments, Vizepräsidentin der FDP Köniz und im Vorstand der «FDP. Die Liberalen» Mittelland-Süd. Von ihrer beruflichen und politischen Arbeit kennt sie die positive Auswirkung und die hohe Bedeutung einer parteiübergreifenden Kommunikation und kann aufgrund ihrer familiären Herkunft auch die Interessen des städtischen und ländlichen Raumes sachgerecht einbringen. Der persönliche Austausch mit der Wirtschaft, den Bürgerinnen und Bürgern und den Gemeinden liegt ihr am Herzen. Ebenso das ständige Bestreben nach Innovationen und fachlicher Weiterbildung. Dabei kann sie auf ihren Erfahrungsschatz als Verwaltungsrätin eines Startup-Unternehmens, als Mitglied der KMU Köniz und aktives Mitglied verschiedener Vereine zurückgreifen.

Das Recht hat für sie immer mit Menschen und Lebensumständen zu tun. Die Gesetze werden von Menschen ausgelegt und angewendet, weshalb die Wahl der Regierungsstat-

halterin oder des Regierungsstatthalters vom 13. Juni 2021 für die Mitglieder des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft SVIT eine solch hohe Bedeutung hat. Als Mitglied des Hauseigentümerverbandes HEV kennt sie auch die mit dem Grundeigentum verbundenen Rechtsgeschäfte und die – je nach Projekt – zu involvierenden Amtsstellen. Oft sind sie zeitkritisch und müssen zwischen den Parteien und den Verwaltungsstellen abgesprochen oder verhandelt werden.

Hier kommt ihr die Erfahrung als Juristin und Könizer Parlamentarierin zugute. Sie setzt sich für eine Stärkung des Wirtschaftsstandorts, für die Jugend und eine starke Bildungspolitik sowie für innovative Generationenprojekte und die Stärkung des altersgerechten Wohnens ein.

MOTIVATION

Tatjana Rothenbühler fasziniert das breit gefächerte Aufgabengebiet einer Regierungsstatthalterin und die Möglichkeit, dabei die Bür-

gerinnen und Bürger, die verschiedenen Wirtschaftszweige und die Gemeinden bei ihren Anliegen zu unterstützen. Dass dabei den Liegenschaftsgeschäften mit jährlichen Investitionsvolumina von über einer Milliarde Schweizer Franken allein im Verwaltungskreis Bern-Mittelland eine hohe Bedeutung zukommt, liegt für sie auf der Hand. Diesem Stellenwert möchte sie, wenn sie am 13. Juni 2021 von den Stimmbürgerinnen und Stimmbürgern das Vertrauen geschenkt bekommt, mit einer adressatengerechten Kommunikation, einer raschen, unbürokratischen und transparenten Verfahrensführung und nachvollziehbaren Entscheiden Rechnung tragen. Sie ist überzeugt, dass mit der eingeleiteten Digitalisierung das Handling und der Aufwand für die Verfahren weiter optimiert werden können, was schlussendlich den Liegenschaftsverwaltungen mit den Eigentümern und Bauherren zugutekommen wird. Weitere Informationen unter tatjana-rothenbuehler.ch. ■

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

Darum ein Quereinsteigerkurs in die Immobilienbewirtschaftung!

Es gibt viele Gründe für Quereinsteiger, über Berufe mit einem fremden Betätigungsfeld nachzudenken. Vielleicht haben sich die Rahmenbedingungen in Ihrem gegenwärtigen Berufsleben geändert.

Gleichgesinnte in einer Gruppe sind motivierter, sich das Wissen für einen Quereinstieg anzueignen.

Aktuelle Kursdaten unter www.svit-bildung.ch

Jetzt anmelden! Wir sind auch hybrid für Sie da! Wählen Sie, ob Sie sich im Präsenzmodus oder online weiterbilden möchten.



Erklärvideo



BAG-
Schutzauflagen
(Covid-19)
berücksichtigt.

«POTENZIALE ERKENNEN UND RISIKEN BEWERTEN»

Projektentwicklung ist die Königsdisziplin im Immobilienmanagement. Aufgrund der begrenzten Verfügbarkeit der Ressource Land am richtigen Ort entstehen nach innen verdichtete Stadträume. TEXT – GUNNAR GÄRTNER*



Collage Lokstadt Winterthur und Bahnhof Suhr.

BILD: IMPLERIA SCHWEIZ AG UND METTLER2INVEST AG

► KÄLTE DER MODERNE ÜBERWINDEN

Am 18. Juni soll der 9. Jahreskongress der Bewertungsexperten unter Einhaltung von Auflagen stattfinden. Das Eröffnungsreferat über die zu erwartende Deflation der Vermögenswerte hält der versierte Immobilienökonom Andreas Loepfe von Inreim, Initiant und langjähriger Leiter des Curem Masterstudiengangs. Er wird die These eines Vorüberziehens unserer Vermögenswerte anno 1929 aufgreifen. Schaffen wir es, die Kälte der Moderne zu überwinden und mit einer «Neuen Sinnlichkeit» gelassener ärmer zu werden?

NACHHALTIGE ENTWICKLUNGSSTRATEGIEN

Nach dem Einstiegsreferat zu den Roaring Twenties geht Daniel Stocker, Leiter Research von JLL Switzerland, auf die Bedeutung von Homeoffice durch die Covid-19-Pandemie und auf die Auswirkungen dieser Entwicklungsschritte in den verschiedenen kommerziellen Immobilienmärkten ein. Im Anschluss vertieft der Leiter Bauerneuerung bei Friedlipartner AG, Christian Kaiser,

das Thema der nachhaltigen Entwicklungsstrategie im Bestand und zeigt am Beispiel auf, wie sich Ausführungsrisiken eingrenzen lassen. Den Vormittag schliesst der Experte im Immobilien-Marketing Beny Ruhstaller mit der Frage «Wer wohnt wo?». Denn am Anfang jedes Immobilienprojektes steht die Frage nach der Zielgruppe an einer bestimmten Lage. Welche Wohnbedürfnisse haben diese Milieus und kann dadurch die Standortqualität beeinflusst werden?

MIT RÜCKENWIND IM AUFWÄRTSTREND

Nach angeregten Diskussionen und gestärkt vom gemeinsamen Lunch wird es weitergehen zum nächsten Referenten, Tino Margadant von Mettler2invest AG. Mit innovativen Lösungen und einem geschulten Blick für das Machbare zeigt der Praktiker, welches Rüstzeug der Projektentwickler benötigt, und sein erstes Beispiel beginnt direkt beim Veranstaltungsort am Bahnhof Suhr.

Von der Landanbindung über die Arealentwicklung bis

zum Weiterverkauf der schlüsselfertigen Baute entsteht bei Bauprojekten ein komplexes Vertragswerk von Abhängigkeiten mit diversen Garantieansprüchen. Hierzu wird Dr. Christian Eichenberger von Walder Wyss Rechtsanwälte zum juristischen Exkurs ansetzen.

DIE GLÄSERNE IMMOBILIE UND WARE LAND

Im Sommer 2020 ist Marc Pointet von Ina Invest AG mit einem exklusiven Entwicklungsportfolio an die Schweizer Börse gegangen. Wo steht der Unternehmenswert heute? Was braucht es, um das «nachhaltigste Immobilienportfolio der Schweiz» zu halten, und welche Rolle spielen dabei hybride Immobilien? Im Anschluss erläutert Dr. Matthias Standfest von Archilyse AG, wie künstliche Intelligenz den Bewerter unterstützt. Die Digitalisierung ermöglicht eine umfassende Simulation von Objekt- und Raumqualitäten. Wie lassen sich Mietpreise anhand von Grundrissen kalkulieren? Zum Abschluss des diesjährigen Kongresses wird Dr. Stefan Fahrländer von Fahrländer Partner Raumentwicklung die ökonomischen

Arbeiten bei der Komplettüberprüfung der herkömmlichen Lageklassentabellen aus den 1950er-Jahren erläutern und zu den marktnahen Lageklassentabellen 2019/2020 überleiten.

Zum 9. Jahreskongress der Bewertungsbranche konnten wir ausgezeichnete Referenten gewinnen, die die Herausforderungen der Projektentwicklung bestens kennen: von der ökonomischen Betrachtung der Teilmärkte bis zum komplexen Vertragswerk, von der Zielgruppenanalyse über die Grundrissbeurteilung bis zur nachhaltigen Bauweise. Freuen Sie sich auf eine informative Tagung und nutzen Sie die Gelegenheit zum fachlichen Austausch mit Berufskollegen und Experten der Immobilienbranche. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme. ■



*GUNNAR GÄRTNER

Der Autor ist Präsident der Bewertungsexperten-Kammer SVIT und CEO von Comre AG.



Bestellformular für ein Jahresabonnement der «immobilia»

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

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

Adressangaben

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

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
- weitere Adressen CHF 39.00

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

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

Rollladen als Garant für Rentabilität!



Rollladen sind renditeoptimiert, denn sie bieten langlebige Schweizer Qualität ohne grosse Reparaturkosten

Die Nutzungskosten eines Gebäudes sind für die Rendite massgebend! Hier hilft der Einsatz von RUFALEX Rollladen-Systemen Kosten einzusparen, denn Rollladen sind langlebig, von hoher Qualität und somit äusserst nachhaltig. Und dies beim Neubau und bei einer Sanierung.

UNTERHALTSKOSTEN GERING HALTEN

Beim Unterhalt sind Rollladen in puncto Kosteneinsparung unschlagbar: sie verursachen fast keine Reparaturkosten. Sollte doch einmal ein Ersatzteil benötigt werden, ist unser Händlernetz über die gesamte Schweiz verteilt und schnell erreichbar. Durch kontinuierliche Verbesserung im Herstellungsprozess erreichen unsere Rollladen ein extrem gutes Preis – Leistungsverhältnis. Jeder Rollladen erhält ab Werk eine ID-Nummer, mit der vom Händler jederzeit jedes verbaute Teil abgerufen werden und bei Bedarf ersetzt werden kann.

ROLLLADEN ERHALTEN UND GELD SPAREN

Gerade beim Renovieren kann mit dem Erhalt von Rollladen Geld gespart werden. Schon bei der Anschaffung sind Rollladen-Gesamtlösungen etwas günstiger als Raffstoren. Müssen Rollladen einmal ersetzt werden, sollte man – dem Geldbeutel

zuliebe- sie auf keinen Fall mit Raffstoren ersetzen. Einfach den Rollladenkasten isolieren und die neuen Rollladen einbauen. Damit werden ausserdem spürbar Energiekosten eingespart. Gesamthaft gesehen ist die Sanierungsvariante mit Rollladen kostengünstig, hat eine äusserst hohe Nachhaltigkeit und bietet die beste Steigerung der Rendite.

Wie die nachfolgende Studie zeigt, sind die totalen Baukosten mit dem Ersatz von Rollladen kostengünstiger.



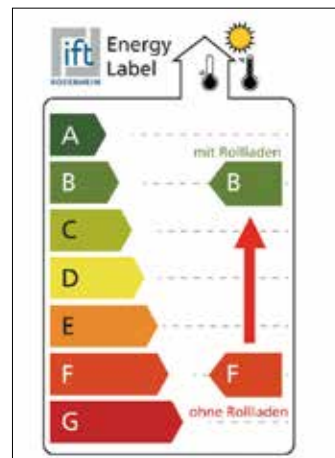
HITZESCHUTZ UND WOHLBEFINDEN

Mit dem Frühling und den längeren Tagen kommen nun auch bald die Hitzetage. RUFALUX®, die neueste Innovation aus dem Hause RUFALEX ist ein Multitalent, wenn es um den Schutz von Fenstern geht. Er findet sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich Anwendung. Ob Wohn-, Büro- oder Verkaufsräume, RUFALUX und ist der ideale Hitzeschutz im Sommer. Auch bei grösster Hitze sind Räume mit herabgelassenen

Rollladen angenehm kühl. Dabei lässt der Rollladenbehang das Tageslicht in die Räume strömen. Dies bewirken die Prisma-Reflekt-Plättchen. Sie sorgen für eine kühle Tageslichtnutzung ohne direkte Blendung. Die Prismen bewirken eine Reflexion von der direkt einfallenden, wärmetragenden Sonnenstrahlung. Gleichzeitig gelangt das Global- oder Diffuslicht in den Raum. Zusätzliche Klimageräte sind nicht nötig und der Stromverbrauch für die künstliche Beleuchtung bei herabgelassenem Sonnenschutz entfällt.

ABSOLUTE DUNKELHEIT UND SICHERHEIT

Ein zusätzlicher Pluspunkt ist, dass Rollladen die Zufriedenheit der Bewohner positiv beeinflussen. Mit Rollladen kann das Schlafzimmer absolut verdunkelt werden, was einen erholsamen, gesunden Schlaf garantiert. Bei Dunkelheit leitet das Schlafhormon Melatonin beim Menschen den Nachtrhythmus ein. Deswegen unterstützt auch die Verdunkelungsmöglichkeit den wertvollen Mittags-schlaf von Kleinkindern.

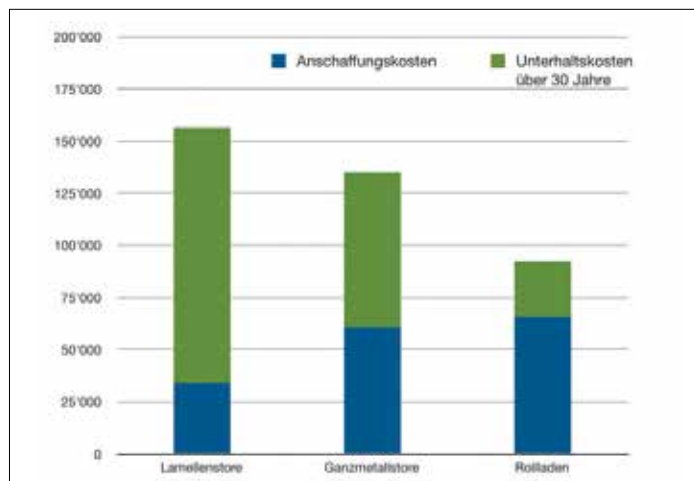


Nach der Rollladen-Montage verbessern sich sogar Isolierglasfenster im Sommer von Energieeffizienzklasse F auf B.

Mit RUFALEX Rollladen schieben Sie ungebeten Gästen einen Riegel vor und die Bewohner sind effizient vor Einbruchversuchen geschützt. Für ein sicheres, geborgenes Gefühl bei Tag und Nacht.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Die Grafik zeigt Unterhaltskosten und Anschaffungskosten von unterschiedlichen Sonnen- und Wetzschutzprodukten. Rollladen sind unter Berücksichtigung der Unterhaltskosten das mit Abstand preiswerteste Produkt.



Die ausgestanzten Sichtfenster mit Prisma Einlagen wirken als Hitzeschild, Sichtschutz und lassen kühles Tageslicht in den Raum.

Bereits bei wenigen Stufen besteht Sturzgefahr – sorgen Sie vor!



Handlauf und Stützen aus Alu im selben Dekor



Handlauf und Pfosten in Antrazith mit Edelstahl kombiniert

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

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

FLEXO KENNT SICH AUS

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

Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30 waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

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

RECHTLICHE ASPEKTE

Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen 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 Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den



wandseitiger Handlauf, dort wo die Stufen breiter sind

Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz, Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch richtig schön aus.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private 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
Hauptstrasse 70, 8546 Islikon
Tel. 052 534 41 31
www.flexo-handlauf.ch

Leasing von Betriebs-Immobilien?



Bsp. Leasing einer Sesselbahn der Bergbahnen Destination Gstaad AG

Lagerhäuser, Büro- und Gewerbegebäude, Hotels aber auch Spezialobjekte wie Bodenwaschanlagen, Sesselbahnen – einfach geleast?

AUCH IMMOBILIEN-LEASING FÜHRT ZU «NUTZUNG STATT EIGENTUM»

Mobilien- wie auch Immobilien-Leasing beruht auf dem Grundgedanken, den Nutzen und Gebrauch einer Sache bzw. eines Grundstückes (Liegenschaften, Stockwerkeigentumsanteile, selbständige und dauernde Rechte, Konzessionen) auf der Basis einer 100%-igen Fremdfinanzierung zu erlangen. Der Leasingnehmer/Nutzer kann sich zudem beim Immobilienleasing den Standort und einen damit verbundenen etwaigen Wertzuwachs mittels eines Kaufrechtes langfristig sichern. Je nach Leasingobjekt bietet die Definition eines zu finanzierenden Objektes in der Praxis in der Abgrenzung zwischen Mobilien und Immobilien interessante Fragestellungen. Sind doch mit der Zuordnung weitreichende Konsequenzen im Eigentumsverhältnis wie etwa hinsichtlich Grundbucheintragung, Bilanzierung, Abschreibung, Haftung und auch Besicherung verbunden.

WELCHES LEASING-MODELL?

Rechtlich gesehen handelt es sich in der Schweiz beim Leasingvertrag regelmässig nicht um einen Miet-/Kaufvertrag, sondern um einen so genannten Innominatvertrag, also einen Vertrag eigener Art oder einen Vertrag sui generis. Damit entfällt der enge Rahmen des Mietrecht-Korsetts. In der Praxis finden insbesondere für Immobilien-Transaktionen drei Fallkonstellationen Anwendung: «Sale-lease-back», Neubauleasing und das «Buy-and-lease».

Im Hinblick auf die bilanzielle Zuordnung von Leasingverträgen wird zwischen «Financial Leasing» und «Operational

Leasing» unterschieden. Je nach Vertragsmodell führt die Leasing-Transaktion zu einer Bilanzierung beim Leasingnehmer (Financial Lease) oder beim Leasinggeber (Operational Lease). Insbesondere bei der Ausgestaltung von IFRS-konformen Operational Leasingverträgen ist eine enge Koordination mit dem Wirtschaftsprüfer des Leasingnehmers zwingend erforderlich. Daher kann sich die Zusammenarbeit mit einem Leasinggeber mit ausgewiesener Erfahrung als besonders vorteilhaft erweisen.

WIE WIRD IMMOBILIEN-LEASING HEUTE ERFOLGREICH ANGEWENDET?

Nachdem die wirtschaftlichen Kriterien des künftigen Leasingnehmers festgelegt worden sind, erwirbt der Leasinggeber (zum Beispiel mittels einer Objektgesellschaft) ein nach den Bedürfnissen des Nutzers und späteren Leasingnehmers geplantes Immobilien-Objekt. In der Folge erhält der Leasingnehmer eine, je nach anwendbaren Rechnungslegungs-Kriterien, 10 bis 20-jährige eigentümerähnliche Nutzung mit einer Kaufoption zum Vertragsende. Die Realisierungschance hängt dabei von der Bonität des Leasingnehmers und der Handelbarkeit des Leasingobjektes ab. Je geringer die Bonität des Leasingnehmers, desto höher sind die Ansprüche an die (Wieder-)Verkaufschancen des Leasingobjektes. Beispiel: Ein angeschlagenes Unternehmen mit einer Fabrikhalle auf der grünen Wiese hätte demnach ziemlich schlechte Karten, wohingegen eine Logistikimmobilie mit flexibler Aufteilung «an der Autobahn» wesentlich bessere Chancen auf Realisierung haben dürfte.

LEASING VON BETREIBERORIENTIERTEN IMMOBILIEN

Hierunter werden Grundstücke und Liegenschaften erfasst, die auf eine spezielle Branche/Nutzungsart zugeschnitten sind.

Zahlreiche Unternehmen mit betreiberorientierten Immobilien weisen eine branchenbezogene hohe Kapitalintensität auf, ohne dass die Immobilie besonders wertschöpfend zum Kerngeschäft beiträgt. Dies führt z.B. bei Logistikgebäuden zu einem relativ grossen Anteil von Leasingfinanzierungen. Dabei gilt aber immer: Je eingeschränkter die Handelbarkeit des Leasingobjektes, desto höher die Ansprüche an die Bonität des Leasingnehmers!

WARUM NUN IMMOBILIEN-LEASING?

Immobilienfinanzierung ist immer auch bedeutender Bestandteil der Unternehmensfinanzierung. Kriterien für einen richtigen Finanzierungsentscheid sind u.a. ein optimaler Wirkungsgrad der (Fremd-) Finanzierung (adäquate Laufzeiten, Amortisationen), eine Verbesserung der Bilanzrelationen und Schonung der Liquidität (siehe auch Abbildung «Die guten Gründe für Immobilien-Leasing»). Weitere Beweggründe für Immobilien-Leasing können eine Regelung der Unternehmensnachfolge oder eine bevorstehende M&A-Transaktion sein. Ähnlich sind die gängigen Motive für eine «Sale-lease-back»-Transaktion: Es geht um die Generierung von sonst gebundener Liquidität und um Themen der Bilanzoptimierung. Die bei einem «Sale-lease-back»-Geschäft freigesetzten stillen Reserven können somit im Kerngeschäft eines Unternehmens einen höheren Ertrag abwerfen!

FAZIT

Untermauert durch das bisher historisch niedrige Zinsniveau für langfristige Finanzierungslaufzeiten ist Immobilien-Leasing spürbar nach wie vor im Trend. Auch in Zeiten der Pandemie hat die Nachfrage nach alternativen Finanzierungen noch zugenommen. Dennoch müssen die hohen Bonitätsansprüche an Nutzer bzw. Leasingnehmer und – Objekte erfüllt werden. Aufgrund der Cashflow-Orientierung, der branchenbezogenen Investitionsintensität sowie der langfristigen Standortsicherung kann eine on- oder off-balance Leasingfinanzierung eine intelligente, kalkulations- und planungssichere Finanzierungsalternative sein. Ratingkennzahlen und die Bereithaltung einer Liquiditätsreserve wie auch das von KMU auf die Bilanzstruktur gerichtete Augenmerk wird die Nachfrage nach Immobilien-Leasing – insbesondere durch die Verfügbarkeit von bankfremden Refinanzierungsmodellen im Falle von unabhängigen Leasinganbietern – weiter unterstützen.

ERFOLG BENÖTIGT TATEN!

Intelligente Unternehmer und Finanzverantwortliche in Unternehmungen nutzen die Gunst der vielleicht nicht mehr ewig dauernden «Zins-Stunde» und führen eine Bedarfsanalyse für Leasing-Finanzierungen durch. Nur so ist sichergestellt, dass von den zahlreichen Vorteilen einer liquiditätsschonenden und modernen Finanzierung so bald als möglich profitiert werden kann!

5 GUTE GRÜNDE FÜR (IMMOBILIEN-)LEASING

1. Nutzungskonforme Fremdfinanzierung -> optimaler Wirkungsgrad der Finanzierung (Laufzeiten, Amortisationen)
2. Verbesserung der Bilanzrelationen (im Falle von «Operational Leasing»)
3. Schonung der Liquidität zu Gunsten der Mittelverwendung im Kerngeschäft
4. Leasing schafft Flexibilität: Verbindung der Vorteile des Eigentums mit den Vorteilen der Miete
5. Erleichterung der Kostenplanung durch langfristige Kostensicherheit

Abb. Die guten Gründe für Leasing

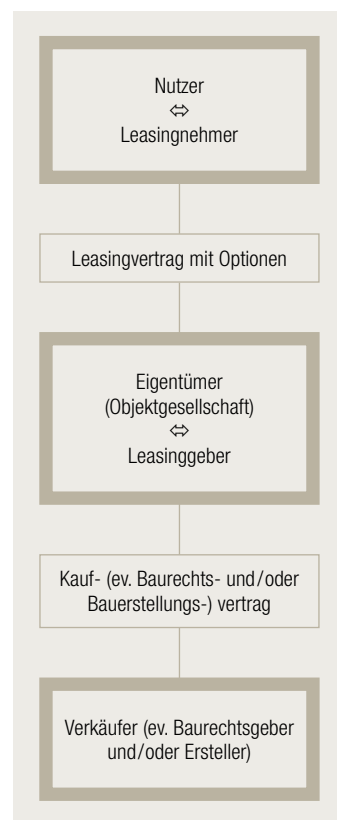


Abb. Die Partner und Ihre Funktionen

WEITERE INFORMATIONEN:

Thomas H. Henle
IL Industrie-Leasing AG
+41 79 403 20 15
www.industrie-leasing.ch



Erhalten statt Ersetzen



Als Marktleader in den Bereichen Ablaugen, Entlacken und Entrosten hat sich die Meier Oberflächen AG mit innovativen Ideen auf den Werterhalt und die Bewahrung von Ressourcen spezialisiert. Dank einer optimalen Infrastruktur, enormem Fachwissen im Umgang mit unterschiedlichsten Materialien und jahrzehntelanger Erfahrung in der fachgerechten Entsorgung von Rückständen geschieht dies schonend und umweltbewusst.

Das Angebot der Oberflächen-Spezialisten aus Rafz beinhaltet das Ablaugen von Holzgegenständen wie Fensterläden, Treppenelementen, Täfer und antiken Möbelstücken ebenso wie das schonende Entlacken von Metallen, um sie neu zu beschichten. Die Firma Meier wird jährlich von der internationalen Organisation VOA mit der QUALISTRIP Lizenz ausgezeichnet. Diese garantiert für kontrollierte, hochwertige und qualitätsgesicherte Entlackung.

SCHMUCK FÜR FASSADEN

Fensterläden sind eine kostspielige Investition. Sie schmücken Fassaden, bieten Schutz vor übermässiger Sonneneinstrahlung, Kälte sowie Lärm und verdunkeln Räume zur Unterstützung eines gesunden Schlafs. Dabei sind sie tagaus, tagein der Witterung ausgesetzt. Über die Jahre entstehen dadurch teils gravierende Schäden an Material und Beschichtung. Durch eine regelmässige Auffrischung oder eine sorgfältige, fachgerechte Renovation kann die Lebensdauer von Holz- oder Alufensterläden deutlich verlängert und eine nachhaltigere Nutzung des Werkstoffs erreicht werden. Die Meier Oberflächen AG engagiert sich seit Jahrzehnten für einen sorgfältigen Umgang mit Rohstoffen und bietet im Bereich der Fensterläden-Renovation nicht nur unschlagbares Know-how, sondern einen kompletten Rundum-Service. Dieser beinhaltet die Abholung, die Restauration, den sorgfältigen Rücktransport und nach Möglichkeit die Auslieferung an eine Wunschadresse.

DEKORATIVE WÄRMESPENDER

Heizkörper aus Guss oder Stahl müssen nicht zwingend nur Wärmespender sein. Gut gepflegt, gelegentlich aufgefrischt oder komplett renoviert, sorgen sie nicht nur für ein angenehmes Wohngefühl, sondern können sich zu eigentlichen Schmuckstücken mausern. Auch dafür haben die Profis aus Rafz die richtigen Methoden. In Spezialbädern werden die Heizkörper von ihrer alten Beschichtung befreit, anschliessend entrostet und durch intensives Spülen mit Wasserhochdruck gereinigt. Nach dem Auftragen einer materialgerechten Grundierung zur Verbesserung der Haltbarkeit werden sie in der gewünschten Farbe gespritzt, damit sie ihren Besitzern noch lange Freude bereiten.

NACHHALTIGE NUTZUNG

Gewachsen aus einer kleinen Dorfmalerei in Rafz hat die Meier Oberflächen AG heute 35 Mitarbeitende. Die nachhaltige Nutzung von Ressourcen war den Firmeneinhabern schon immer ein zentrales

Anliegen. Gerade weil das Entfernen von Beschichtungen viel Schmutz verursacht und die Umwelt belasten würde, setzt der Betrieb alles daran, in sämtlichen Unternehmensbereichen umweltschonende Massnahmen konsequent umzusetzen. Dank langjähriger Erfahrung, Ideenreichtum und Entwicklergeist von Generationen wurden Prozesse stetig perfektioniert und immer neue, umweltbewusste Massnahmen eingeführt. Die Meier Oberflächen AG legt grössten Wert auf fachgerechte Entsorgung von Rückständen, arbeitet abwasserfrei, verzichtet bereits seit 1997 auf die Verwendung von Chlorkohlenwasserstoff (CKW) und bezieht den gesamten Strom aus einheimischer Wasserkraft. Den Heizwert gewinnt sie aus Holz-Pellets und die Verluste von Brauchwasser werden aus einem 400 000-Liter-Regenwassertank ersetzt, was einer jährlichen Einsparung von rund 6 Millionen Liter wertvollen Trinkwassers entspricht. Für ihr Umwelt-Engagement wurde die Meier Oberflächen AG mit dem Ökoprotif-Zertifikat ausgezeichnet.



WEITERE INFORMATIONEN:

Meier Oberflächen AG

Im Hard 4
CH-8197 Rafz
+41 43 433 44 00
info@meier-rafz.ch



meier.rafz

«Maschinen müssen immer ganzheitlich und langfristig entwickelt werden»



Schulthess – das Schweizer Traditionsunternehmen hat Grosses vor, wenn es um Nachhaltigkeit geht. Matthias Droll, Product Manager im Bereich Homecare, erzählt im Interview, welche konkreten Schritte der Experte für Waschlösungen unternimmt und was die Maschinen punkto Nachhaltigkeit bieten.

HERR DROLL, WAS FASZINIERT SIE AM THEMA NACHHALTIGKEIT?

Was mich zurzeit sehr fasziniert, ist, dass gewisse Potenziale und Ideen noch nicht genutzt werden, um wirklich Energie zu sparen. Es gibt so viele Möglichkeiten! Auch bei Schulthess gibt es bereits einige Massnahmen, die umgesetzt werden, doch auch wir können noch einiges lernen oder uns aneignen. Wir sind dennoch auf dem richtigen Weg. Wir wollen schliesslich bis 2030 CO₂-neutral produzieren. Dazu haben wir uns wichtige Partner an Bord geholt: Wir arbeiten zusammen mit Energie 360°, einem Energieanbieter, und My Blue Planet, einer NGO, die sich für die Umwelt einsetzt, um dieses Ziel zu erreichen.

KÖNNEN SIE UNS VIELLEICHT EIN KONKRETES BEISPIEL NENNEN?

Heutzutage lässt man in der Regel etwa 10 bis 15 Grad heisses Wasser in eine Waschmaschine einlaufen. Dieses Wasser wird dann bis zur gewünschten Temperatur elektrisch erhitzt – meistens liegt diese zwischen 40 und 90 Grad. Diese Erhitzung benötigt viel Energie. Um dem entgegenzuwirken, haben Maschinen von Schulthess optional einen

Heisswasseranschluss. Das heisst also, man kann bereits heisses Wasser in die Maschine einlaufen lassen.

«ES GIBT SO VIELE MÖGLICHKEITEN»

UND WO SOLL DIESES HEISSWASSER HERKOMMEN?

Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten. Etwa durch Wärmepumpen oder durch industrielle Prozesse, bei denen Abwärme entsteht. Mittels Wärmepumpen kann aus dem Erdreich Heisswasser wortwörtlich geschöpft werden. Dieser Prozess ist viel energieeffizienter als das elektrische Aufheizen. Somit muss man in der Waschmaschine nichts mehr erhitzen und rund 70 Prozent Strom können gespart werden, wenn bereits bestehendes Heisswasser verwendet wird. Natürlich kommt es immer darauf an, wie effizient das Heisswasser produziert worden ist. Bei unseren Maschinen für den professionellen Bereich ist dies oft Standard: etwa bei Grosswäschereien oder bei Krankenhäusern kann häufig Heisswasser aus bestimmten Prozessen genutzt werden. Ein sehr wirksamer Vorgang beim Energiesparen.

NUTZT SCHULTHESS AM PRODUKTIONSTANDORT ÄHNLICHE TECHNOLOGIEN?

Auf dem Schulthess-Gelände wird künftig bei den Kompressen und der Pulverbeschichtungsanlage eine Energierückgewinnung ermöglicht. Somit wird die ungenutzte Energie für die Erwärmung von Wasser verwendet.

WAS ZEICHNET DIE MASCHINEN VON SCHULTHESS PUNKTO NACHHALTIGKEIT AUS?

Die Maschinen bestehen aus hochwertigen Materialien, die fachmännisch verarbeitet werden. Nicht nur die für den Nutzer sichtbare Waschtrommel sondern auch der Laugenbehälter in welchem das Wasser-/Waschmittelgemisch liegt werden aus hochwertigem Chromstahl gefertigt, 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 vielleicht etwas höher sind als bei anderen Herstellern, sind die effektiven Kosten über zwanzig Jahre hinweg deutlich geringer als bei Geräten unserer Marktbegleiter. Langlebigkeit bedeutet also nicht nur, einen Beitrag zum Umweltschutz zu leisten, sondern schon auch das Portemonnaie. Das ist Schweizer Premiumqualität, die sich auszahlt.

WAS PASSIERT, WENN EINE MASCHINE NACH VIELEN JAHREN DEN GEIST AUFGIBT?

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 beziehungsweise von unseren Servicetechnikern getauscht werden. Es stehen für mehrere Gerätegenerationen alle Teile zur Verfügung.

WIE STEHT ES UM DIE VERPACKUNG DER MASCHINEN?

Das ist ein Thema, an dem wir dran sind. Beispielsweise sind bei einem Waschturm immer noch die Komponenten von Waschmaschine, Wäschetrockner und Turmbausatz einzeln verpackt. Die Verpackung besteht aus Holzpaletten, Karton und Plastikfolie. Wir sind daran, uns zu überlegen, wie wir diesen Prozess optimieren können, um beispielsweise alles zusammen zu verpacken. Wir montieren den Turm quasi vor und verpacken dann diesen entweder ganz oder in einer wiederverwendbaren Verpackung, sodass der Abfall kleiner wird. Wir müssen uns schon immer bewusst vor Augen halten, dass Schulthess doch einige tausend Maschinen pro Jahr produziert, die verpackt und ausgeliefert werden. Da kommt dann einiges an Verpackungsmaterial zusammen.

«NACHHALTIGKEIT IST BEI SCHULTHESS KEIN LIPPENBEKENNTNIS»

WIE GEHT DAS GEWERBE MIT DEM THEMA NACHHALTIGKEIT UM?

Das ganze Thema Nachhaltigkeit ist in der Industrie erst so richtig angekommen. Man redet darüber, und viele wollen etwas unternehmen. Früher hätte man bei diesem Thema gleich abgewunken. Heute schreiben sich alle Unternehmen das Thema auf die eigene Fahne. Bei Schulthess ist Nachhaltigkeit kein Lippenbekenntnis: Wir lassen Taten sprechen. Doch dieses Bewusstsein und die Notwendigkeit, dass Lösungen benötigt werden, sind noch nicht so alt. Bei Schulthess wurde dieses Thema jedoch bereits im Unternehmensmagazin «Focus» von 1993 im Artikel mit dem Titel «Ökologisch denken» an die Öffentlichkeit getragen. Auch der Gesetzgeber gibt immer mehr Regeln vor, woran man sieht, dass das Thema immer wichtiger wird.

UND DIE KUNDINNEN UND KUNDEN WISSEN DAS ZU SCHÄTZEN?

Ja, wir wissen, dass das Thema auch bei unserer Kundschaft hochaktuell ist. Eine Benutzerin von einer Waschmaschine hat mir beispielsweise wegen des Mikroplastiks geschrieben. Wie wir als Hersteller in Zukunft dafür sorgen möchten, dass Mikroplastik herausgewaschen wird, nicht dem Wasserkreislauf zurückgeführt wird. Wir stellen dazu Überlegungen an.

UND DIE WASCHMASCHINEN SELBST: KÖNNEN DIESE ÜBERHAUPT NACHHALTIG WASCHEN?

Ja, 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 Sinnerschen 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. Wird zum Beispiel Mechanik der Waschmaschine verbessert, wird die Wäsche sauberer und die Maschine benötigt bei einem Waschgang viel weniger Wasser, Waschmittel und Energie ein, was sich sogleich auf Umwelt und Budget auswirkt.

ÜBER SCHULTHESS

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

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



Matthias Droll, Product Manager im Bereich Homecare

WEITERE INFORMATIONEN:

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



80% aller Toiletten sind inwendig – nicht sichtbar – verkalkt

Warmwasser-Boiler und Kaffeemaschinen werden regelmässig entkalkt, Ab- und Sickerleitungen periodisch gespült. Auch Toiletten brauchen einen regelmässigen Unterhalt. Eine Schweizer Erfindung löst dieses Problem sauber, günstig und umweltschonend.

IST DIE WC-SPÜLUNG ZU SCHWACH, SIND NICHT VERSTOPFTE ABLAUFLEITUNGEN DIE URSACHE, SONDERN EIN VERKALKTER SPÜLKANAL VON OBEN.

Da die Verkalkung in den nicht sichtbaren Kanälen der WC-Schüssel und des Spülkastens stattfindet, kann dieses Problem nur fachmännisch gelöst werden. Die Schweizer Pionierfirma RESTCLEAN hat dazu ein Umwälzverfahren entwickelt und bringt mit ihrem System jedes WC wieder kalkfrei.

WC-SPÜLUNG MIT KALKABLAGERUNGEN NACH RUND 10 JAHREN



Funktionsteile im Spülkasten



Verbindungsrohr auf WC



Spülverteilung im WC

REINIGUNGSPROZESS

Für den Entkalkungsservice muss das WC nicht demontiert werden. In die gestauten 10 Liter lauwarmes Wasser wird ein mildes Entkalkungspulver und 125 Gramm Baumnusschalengranulat beigemischt. Das Pulver löst sich im Wasser auf und die Entkalkungslösung kann nun im ganzen System umgewälzt werden. Die chemisch-mechanische Reinigungslösung wird durch sämtliche Spül- und Wasserlaufkanäle des Spülkastens und der WC-Schüssel gespült. Der Kalk löst sich schnell und materialschonend.

NEUWERTIGE WC-ANLAGE

Das Resultat ist eine strahlende und restlos saubere Toilette, welche wieder die Original-Spüleleistung erreicht und deren Lebensdauer und Funktionalität einer neuwertigen Toilette gleichkommt. Die Firma entkalkt und revidiert sämtliche Typen von WC-Anlagen und Spülkästen. Ihre Kompetenz überzeugt und die Firma steht mit *vierfacher Garantie* zu ihrer Arbeit. Restclean ist in der ganzen Schweiz für Sie unterwegs.

SPÜLT IHR WC RICHTIG?

Betätigen Sie die Spülung mit der grossen Spültaste und lassen Sie das gesamte Spülwasser ausfliessen. Dauert die WC-Spülung länger als 4 Sekunden, ist die Spülung zu schwach. Beobachten Sie, ob das Spülwasser bis unter den vorderen Spülrand gespült wird und sich kräftig in den Siphon überschlägt.



Abb.) restclean.com/diagnose



RESTCLEAN Reinigungsgerät auf WC während Prozess

ERFAHREN UND EMPFOHLEN

Bereits 60 000 WC-Anlagen hat Restclean entkalkt und sämtliche Hersteller von WC-Anlagen, Sanitär- und Kanalreinigungsfachbetriebe empfehlen deren Service.

PROFITIEREN VON FACHWISSEN

Restclean stellt ihr umfangreiches Fachwissen auch dem technischen Dienst zur Verfügung. Profitieren Sie von lehrreichen

Tageskursen im hauseigenen Kompetenzzentrum oder testen Sie den Entkalkungsservice 1x kostenlos.

WEITERE INFORMATIONEN:

RESTCLEAN AG
restclean.com, info@restclean.com
0800 30 89 30

Gutschein für eine kostenlose **restclean® SERVICE-Vorführung***

* Voraussetzung ist Ihre Anwesenheit und ein Servicepotential von total rund 50 WC-Anlagen



Unterschätzen Sie nicht die WC-Spülung.

restclean.com/diagnose

REST CLEAN®
TOILETTENKULTUR

Lernen Sie uns kennen!
Testen Sie uns und sichern Sie sich noch heute einen Termin

RESTCLEAN AG
Toilettenkultur
restclean.com

info@restclean.com
Gratis-Telefon
0800 30 89 30

Seit 25 Jahren für meine Kunden als Hauswart unterwegs



Seit 25 Jahren bin ich für meine Kunden im Raum Zürcher Oberland und Winterthur als Hauswart unterwegs. Angefangen habe ich 1994 als Hauswart im Nebenamt. Im Mai 2003 gründete ich meine eigene Firma, die «D. Reichmuth GmbH, Hauswartungen» und durfte im Mai 2018 bereits das 15jährige Firmenjubiläum feiern.

Im Oktober 2004 habe ich die Berufsprüfung zum Eidg. Hauswart erfolgreich abgeschlossen. Seither bin ich für meine Kunden als Hauswart mit eidgenössischem Fachausweis unterwegs. In meiner Firma lege ich grossen Wert auf die Ausbildung meiner Mitarbeiter.

Alle Hauswarte sind im Besitz des «eidgenössischen Fauchausweis Hauswart» oder wir begleiten sie auf dem Weg dorthin.

Wir beschäftigen aktuell 3 Hauswarte mit eidg. Abschluss und einen Gärtner. 2015 haben wir zusätzlich einen Praktikanten während seiner Umschulung begleitet und zum eidg. Abschluss als Hauswart vorbereitet. Er hat diese Prüfung im 2018 mit Erfolg bestanden. Auch heute beschäftigen wir zusätzlich einen Hauswart, welcher die Ausbildung zum eidg. Hauswart in Angriff nehmen wird. Für unser Gewerbe ist es wichtig, dass auch in Zukunft gut ausgebildete Fachleute

zur Verfügung stehen. Nur wer sich um den Nachwuchs kümmert, kann auch unbeschwert in die Zukunft blicken.

Als Hauswart fühle ich und meine Mitarbeiter uns verantwortlich, die Liegenschaften sauber zu halten und diese in einem gepflegten Zustand zu präsentieren. Neben den allgemeinen Reinigungsarbeiten pflegen wir auch vorhandene Grünflächen oder Gartenanlagen. Auf Wunsch übernehmen wir Wohnungsübergaben und -reinigungen sowie auch Wohnungsräumungen. Ebenso gehören kleinere Reparaturen auf den Liegenschaften sowie der Unterhalt der allgemeinen

technischen Installationen (zum Beispiel Heizungs- und Enthärtungsanlagen etc.) zu unserem Tätigkeitsgebiet. Seit 2006 bewältigen wir den Winterdienst mit unseren firmeneigenen Schneepflügen. Kann eine Arbeit nicht von uns direkt erledigt werden koordinieren wir gerne den Einsatz eines geeigneten Handwerkers. In Notfällen sind wir für Mieter und Eigentümer 24 Stunden erreichbar. Auch die Betreuung von Industriegebäuden und Ladenlokalitäten gehören zu unseren Aufgaben.

Wir freuen uns, vielleicht auch schon bald für Sie als Hauswart unterwegs sein zu dürfen.

Daniel Reichmuth

WEITERE INFORMATIONEN:

D. Reichmuth GmbH
Hauswartungen
Postfach 214, CH-8320 Fehraltorf
Tel. +41 44 955 13 73
Mobile 079 409 60 73
rh@reichmuth-hauswartungen.ch
<http://www.reichmuth-hauswartungen.ch>



Optimaler Ertrag durch regelmässige Qualitätskontrolle – Zustandsanalyse von Photovoltaik-Anlagen mit Drohneneinsatz

Eine störungsfrei funktionierende Photovoltaik-Anlage garantiert optimale Stromerträge. Der Einsatz einer Drohne mit Wärmebildkamera zur Kontrolle Ihrer PV-Anlage ermöglicht eine schnelle und präzise Analyse des Zustands und der Leistungsfähigkeit der Module. So vermeiden Sie frühzeitig Ertragsausfälle und können mögliche Gefahrenherde beheben.

IHRE PV-ANLAGE AUS DER VOGELPERSPEKTIVE

Sie haben in eine Photovoltaik-Anlage investiert – eine gute, weil zukunftsorientierte Entscheidung. Damit Sie nun langfristig optimale Erträge erzielen können, muss die Anlage fehlerfrei laufen. Denn bereits kleine Beeinträchtigungen wie beispielsweise Verschmutzungen können den Ertrag deutlich schmälern. Certum bietet dazu eine Qualitätskontrolle unter Einsatz modernster Technik. Sowohl für Neuanlagen als auch für bereits bestehende PV-Anlagen ab einer Leistung von 100 kW kann so ein detaillierter Zustandsbericht über die Anlage erstellt werden. Schnell und zuverlässig.

WIE FUNKTIONIERT DIE QUALITÄTSKONTROLLE MIT EINER DROHNE?

Der Kontrollflug wird bei sonnigen Bedingungen durchgeführt. So erkennt die

Wärmebild-Kamera allfällige Schwachstellen am zuverlässigsten.

Diese werden dann vom Certum-Experten analysiert und das Ergebnis der Betreiberin der PV-Anlage übergeben. Darin enthalten sind fundierte Empfehlungen zur Behebung der Beeinträchtigungen und Schäden.

WELCHE MÄNGEL ERKENNT MAN MIT DEM DROHNENEINSATZ?

- Mikro-Risse, welche die Leistung verringern können
- Hagelschaden, Glasbruch
- Defekte Zellen und Zellverbindungen
- Verschattung (durch Kamine, Bäume etc.)
- Verschmutzungen
- Überhitzung von fehlerhaften Modulen und Betriebsmitteln
- Bei der Montage nicht korrekt angeschlossene Module

WIE GEHT ES WEITER, WENN MÄNGEL ERKANNT WERDEN?

Alle leistungs- und sicherheitsrelevanten Mängel sind im abschliessenden Prüfbericht festgehalten. Daraus resultieren die Empfehlungen des Certum-Experten zur Beseitigung.

Sie können sich also mit diesem Prüfbericht direkt an den Anlagenersteller/Installateur wenden. Bei Neuanlagen können Sie so auch allfällige Differenzen zwischen erwarteter und tatsächlicher Leistung direkt monieren und beheben lassen.

PRÜFINTERVALLE

Um mit einer PV-Anlage langfristig optimale Erträge zu erzielen, sollte in regelmässigen Abständen eine Kontrolle vorgenommen werden. Certum empfiehlt ein Prüfintervall von fünf Jahren.

KOSTEN

Die Kosten der Qualitätskontrolle einer PV-Anlage unter Einsatz einer Drohne mit Wärmebildkamera variiert je nach Grösse der Anlage.

Der Preis errechnet sich aus der Anlagegrösse sowie der Komplexität der Aufgabenstellung.

SICHERHEIT IM UMGANG MIT ELEKTRISCHER ENERGIE WIR BIETEN

- Thermografische Untersuchung von PV-Anlagen ab einer Grösse von 100 kW mittels hochsensibler Wärmebildkamera

- Ausführliche Auswertung der Wärmebilddaufnahmen
- Erstellen eines detaillierten Zustandsberichts der PV-Anlage
- Definition möglicher Massnahmen und Handlungsempfehlungen

IHRE VORTEILE

- Betriebszustandsanalyse
- Identifizierung fehlerhafter Module (z.B. Glasbruch, Zellbruch, Schmutz)
- Betrieb Ihrer PV-Anlage mit höchster Effizienz
- Früherkennung von Schwachstellen

WEITERE INFORMATIONEN:

Certum Sicherheit AG
Elektrokontrolle und Beratung
Überlandstrasse 2, 8953 Dietikon
058 359 59 61
certum.ch, info@certum.ch

WEITERE GESCHÄFTSSTELLEN:

Aarau, Bremgarten (AG), Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggenthal, Wädenswil, Wetzikon, Zürich

Neuer Naturgefahren-Check für wirksamen Gebäudeschutz

Aufgrund der intensiveren Nutzung des Lebensraums und des Klimawandels nehmen die Risiken infolge Naturgefahren laufend zu. Schutz vor Naturgefahren bietet neu eine Gefahrenübersicht per Adresssuche und praktische Empfehlungen.

Gemäss der im Dezember 2020 veröffentlichten Risikoanalyse des Bundesamtes für Bevölkerungsschutz stellen Naturgefahren in allen Landesteilen relevante Gefährdungen dar. Für Betroffene bedeuten Naturereignisse mit Schadenfolge grosse Umtriebe und Ärger. Liebgewonnenes wie Erinnerungsstücke lassen sich oft nicht ersetzen. Obwohl vieles versichert ist, kommen Verlustängste hinzu, insbesondere wenn auch Wohnräume betroffen sind oder ein Betriebsunterbruch folgt. An jedem Standort in der Schweiz muss mit Starkregen, Hagel, Sturm, Schnee und Erdbeben gerechnet werden. Um für den Gebäudeschutz geeignete Vorkehrungen zu treffen, ist abzuklären, ob am jeweiligen Standort auch Überschwemmungen infolge Hochwasser oder Oberflächenabfluss oder auch Rutschungen, Steinschlag, Murgänge oder Lawinen auftreten können.

STANDORTGENAUE GEFÄHRENÜBERSICHT PER ADRESSEINGABE

Mit dem neuen Naturgefahren-Check www.schutz-vor-naturgefahren.ch können Bauwillige, Architekten und weitere Akteure schnell und einfach per Adresseingabe prüfen, welchen Naturgefahren ein Gebäude ausgesetzt ist. Die Informationsplattform greift auf die kantonalen Gefahrenkarten und viele weitere Gefährdungskarten zu. Sie liefert binnen Sekunden eine Übersicht über alle Naturgefahren, die für den jeweiligen Standort relevant sind. Zusätzlich zu den Gefahrenstufen werden auch Kartenansichten mit Legenden, Kontaktdaten zu kantonalen Fachstellen sowie direkte Links in die kantonalen Geoportale angeboten. Mittels Suche nach Koordinaten und Grundstücken können auch Standorte ohne Adresse gefunden werden. Dies ist insbesondere für die Planungsphase hilfreich, wobei die spezifische

Gefährdungsübersicht und Empfehlungen einfach per E-Mail oder WhatsApp verschickt werden können.

EMPFEHLUNGEN ZUM GEBÄUDESCHUTZ JE NACH SITUATION

Steht eine Renovation an, oder soll ein bestehendes Gebäude geschützt werden? Der Naturgefahren-Check zeigt dazu passende Empfehlungen auf. Die Eingrenzung der Empfehlungen erfolgt über zwei bis drei einfache Einstiegsfragen. Nebst der Gefährdung am Standort werden auch die Handlungsmöglichkeiten berücksichtigt und zur Situation passende Schutzmassnahmen aufgezeigt. In den frühen Planungsphasen ist der Handlungsspielraum noch gross. Beispielsweise lässt sich die Höhenlage von Öffnungen oder des Erdgeschosses ohne grossen Aufwand so wählen, dass ein permanenter und damit zuverlässiger Hochwasserschutz möglich ist. Deshalb lohnt es sich, bei Neu- und Umbauten sämtliche Gefahren so früh wie möglich in der Planung zu berücksichtigen. So bieten sich besonders viele und effiziente Möglichkeiten zum Schutz vor Naturgefahren. Auch bei fortgeschrittener Planung können gegebenenfalls noch hagelgeprüfte Produkte ausgewählt, ein automatisches Hochwasserschutz-Klappschott eingebaut oder eine Hagelwarnung für die Lamellenstoren installiert werden. Ein nicht auf den Gebäudeschutz optimiertes Bauprojekt ist deshalb eine verpasste Chance.

INFORMATIONSPLATTFORM VERNETZT ALLE WICHTIGEN PLANUNGSHILFEN

Um das Bewusstsein für die Problematik zu fördern, sind einfache und praxisnahe Informationsangebote zentral. Hierzu kann die Plattform schutz-vor-naturgefahren.ch einen Beitrag leisten, indem sie die wichtigsten Informationen zum Gebäudeschutz vor Naturgefahren einfach und zielgruppengerecht zur Verfügung stellt. Durch den laufenden Ausbau mit kantonsspezifischen Informationen wird das Instrument auch für Bauverwaltungen immer interessanter. Zu den wichtigsten Informationen gehören auch Schutzzielanforderungen an neue Gebäude und Übersichten



bezüglich Normen und geprüfter Bauprodukte. Insbesondere die beiden 2020 überarbeiteten Normen SIA 261 und SIA 261/1 sind für den Schutz vor Naturgefahren zentral. Sie definieren, bis zu welchem Ereignis der Schutz von Personen und Sachwerten erforderlich ist, abgestuft nach Gebäudetyp und Nutzung.

MÖGLICHKEITEN ZUM DIALOG

Bleiben Fragen offen, können die Nutzerinnen und Nutzer direkt auf der Informationsplattform Fragen stellen. Diese werden von einem erfahrenen Team von Naturgefahrenspezialisten beantwortet. So wächst die interaktive Seite «Fragen und Antworten» laufend und ergänzt das Gesamtangebot. Wiederkehrende Fragen und wichtige Themen werden

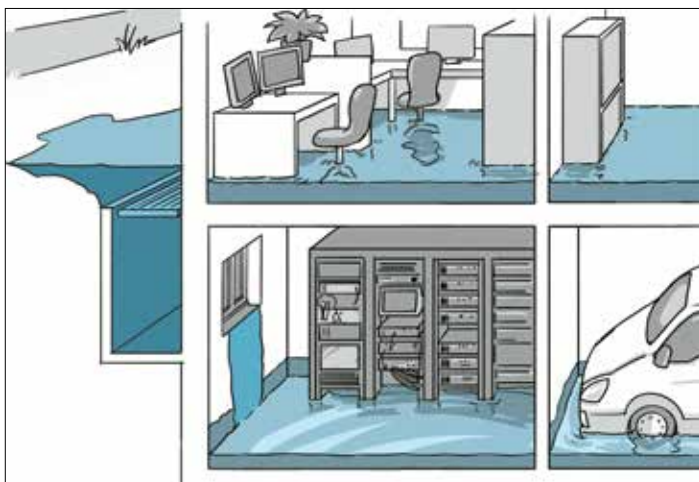
neu in einem Blog aufgegriffen. Im aktuellsten Bericht erfahren Leser, welche Schäden Hagel an Dach, Fassade und Storen anrichten und wie ein wirkungsvoller Gebäudeschutz aussehen kann. Ein Besuch auf www.schutz-vor-naturgefahren.ch lohnt sich.

WEITERE INFORMATIONEN:

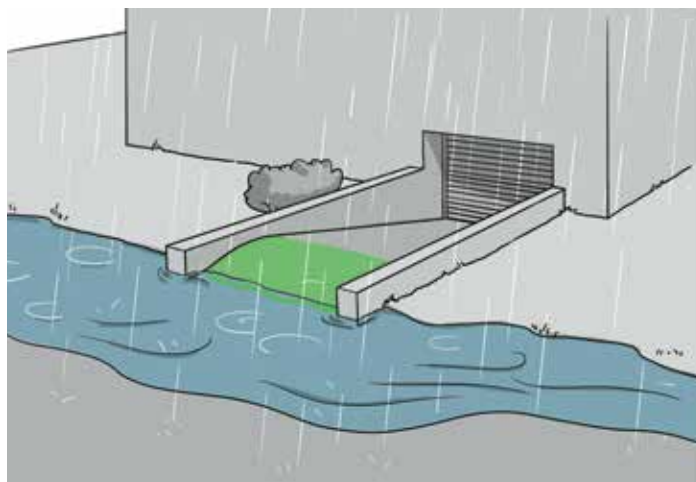
Informationsplattform Gebäudeschutz vor Naturgefahren
www.schutz-vor-naturgefahren.ch
info@schutz-vor-naturgefahren.ch



Auf www.schutz-vor-naturgefahren.ch finden Eigentümer, Bauherren und Fachleute eine Übersicht zum naturgefahrensicheren Bauen. Die Informationsplattform wurde von den Kantonalen Gebäudeversicherungen ins Leben gerufen und wird heute von einer für die Schweiz einmaligen Allianz wichtiger Akteure im Bereich Gebäudeschutz getragen: der Vereinigung Kantonalen Gebäudeversicherungen VKG, dem Hauseigentümerverband Schweiz HEV, dem Schweizerischen Gemeindeverband SGV, dem Verband Schweizerischer Kantonalbanken VSKB, dem Schweizerischen Versicherungsverband SVV sowie dem Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein SIA.



Die Plattform Schutz vor Naturgefahren informiert über Gefahren am Standort und geeignete Schutzmassnahmen für Gebäude



Intelligent überwacht mit dem Sika SmartRoof Control System

Nachhaltigkeit, Ökologie und Energieeffizienz – Begriffe, welche beim heutigen Bauen immer wichtiger werden. Eine grosse Rolle darin spielt das Flachdach, sollte dies doch das Gebäude über Jahrzehnte schützen. Die Überwachung und Kontrolle des Dachaufbaus nimmt daher eine immer wichtigere Rolle ein und eine schnelle Leckortung/-suche ermöglicht eine zeit- und kosteneffiziente Instandhaltung. Ein Kontrollsystem fürs Flachdach in drei Standards «Gold», «Silver» und «Bronze» – das ist das Sika SmartRoof Control System. Individuell anpassbar stehen zwei aktive und ein passives System zur Verfügung.

DAS AKTIVE DACHMONITORING: DER BRONZE STANDARD

SmartRoof Control Bronze bietet eine permanente, aktive Überwachung mittels ausgerüsteten Kontrollrohren. Die funkbasierten Sensoren sind in den Kontrollrohren montiert und überwachen die Feuchtigkeit im Dachaufbau. Bei einem Wassereintrich melden sie diesen sofort über ein funkbasiertes LoRAWan-Netz via SMS oder E-Mail an den Verleger, Bauherrn oder die Verwaltung. Durch die abgeschotteten Teilbereiche des Dachsystems hält sich der Suchaufwand in Grenzen und die Leckstelle kann zeitnah repariert werden. Die zuverlässigen Sensoren sind mit langlebigen Batterien ausgerüstet und können auch bei bestehenden Kontrollrohren nachgerüstet werden. Ein Aufrüsten auf Silver oder Gold ist allerdings nicht möglich.

SICHERE UND SCHNELLE LECKERKENNUNG/-ORTUNG MIT DEM SILVER STANDARD

Als passives System gilt der Silver Standard. Da kein Sensor eingebaut ist, erfolgt die Kontrolle ausschliesslich manuell über die Kontrollrohre. Bei diesem Standard wird ein leitfähiges Vlies direkt auf die Wärmedämmung verlegt, inkl. einer Kontaktplatte bei den Kontrollrohren, welche das Vlies mit den Prüfgeräten verbindet. So kann das nackte Dach

nach Fertigstellung für die Abnahme mittels eines Hochvolt-Prüfgerätes zuverlässig kontrolliert werden und allfällige Undichtigkeiten werden umgehend angezeigt. Ist das Dach einmal mit einer Schutz-/Nutzschicht ausgestattet – sei dies Kies oder Begrünung – kann auch dann eine Kontrolle stattfinden. Diese erfolgt mittels Niedervolt-Prüfung und muss durch eine Fachperson ausgeführt werden. Der Silver Standard eignet sich für Dachkontrollen und Lecksuchen nach einem Wassereintrich und kann jederzeit auf den Gold Standard aufrüstet werden, indem man die Kontrollrohre mit den entsprechenden Sensoren ausrüstet.

GOLDIG ABGESICHERT MIT ALLEM DRUM UND DRAN

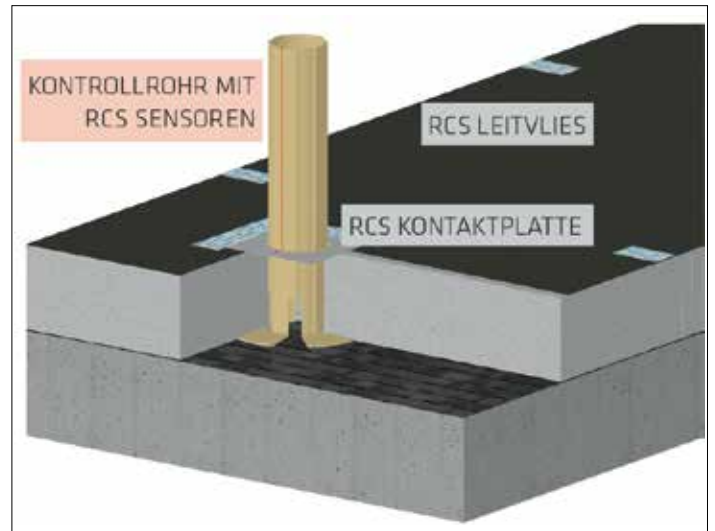
Der Gold Standard vereint Silver und Bronze und ist eine Komplettlösung. Aktive Sicherheit auf dem Dach durch die mit Sensoren ausgerüsteten Kontrollrohre mit der Möglichkeit von Kontrollen oder Leckortungen durch das eingebaute leitfähige Vlies unter der Abdichtung. Teure Sucharbeiten entfallen, der Schaden bleibt klein und kann einfach und schnell behoben werden!

NACHHALTIGKEIT ALS OBERSTES ZIEL

Mit dem Sika SmartRoof Control System bietet Sika eine weitere Komponente für nachhaltiges Bauen. Bereits mit der neusten Generation von Dachabdichtung, SikaRoof AT werden die höchsten ökologischen Ansprüche erfüllt und ein grosser Beitrag an die Nachhaltigkeit gemacht. Das komplett lösemittelfreie Sikadach mit einer Langlebigkeit über Jahrzehnte kombiniert mit dem Sika SmartRoof Control System zeigt, dass nachhaltiges Bauen auf einfache Weise möglich ist.

WEITERE INFORMATIONEN:

Sika Schweiz AG
6060 Sarnen
www.sikadach.ch



Der Gold Standard bietet aktive und passive Kontrolle des Daches.



Das Leitvlies unter der Abdichtung erlaubt Hoch-/Niedervoltprüfungen zwecks Dachkontrollen oder Leckortungen.



Die Hochvolt-Prüfung des nackten Daches kann durch den Verleger vorgenommen werden, während die Niedervolt-Prüfung (welche bei Dächern mit Nutzschicht nötig ist) von einer erfahrenen Fachperson durchgeführt werden muss.



Die Sika Sensoren im Kontrollrohr messen die relative Feuchtigkeit und geben sofort ein Signal ab, wenn ein zu hoher Wert erreicht wird.

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

ABLAUFENTSTOPFUNG



ROHRMAX
 Halte dein Rohr sauber
 24h 0848 852 856

...ich komme immer!

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

Kostenlose Kontrolle
 Abwasser + Lüftung

ABRECHNUNGSSYSTEME



KeyCom AG
 Neuenburgstrasse 7
 CH-3238 Gals

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

BEWEISSICHERUNG



STEIGER BAUCONTROL AG
 Schadenmanagement Baummissionsüberwachung

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

ELEKTROKONTROLLEN



Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 57 61
 Unsere weiteren Geschäftszweige: Bruggalen AG, Frauenfeld, Frauenbach, Leutzing, Rheinholden, Schöffhausen, Seuzach, Unterzogenhof, 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
ALLES WAS BILDET SICH AUF HOHEM NIVEAU




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
SCOUT24**

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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

IMMOBILIENSFTWARE

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



Canon (Schweiz) AG

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



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



InterDialog
SOFTWARE AG

Oetlisbergstrasse 43 · 8053 Zürich

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

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**

www.garaiio-rem.ch



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

IMMOMIG

Software, Website & Portal

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

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenschaftsverwaltungssystem

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

Quorum
Software

Herzogstrasse 10
5000 Aarau
Tel.: 058 218 00 52
www.quorumsoftware.ch
info@quorumsoftware.ch



Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R5

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

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

Plagex

professionelle Schädlingsbekämpfung

- Ameisen
- Silberfischchen
- Schaben
- Motten
- Nager
- Wespen
- Spinnen
- Und vieles mehr ...

HAUPTNIEDERLASSUNG

Floraweg 6
8810 Horgen
T: 044 725 36 36
H: 079 725 36 36

ZWEIGNIEDERLASSUNG

Max-Högger-Strasse 6
8048 Zürich
T: 044 552 38 36
H: 079 725 36 36

www.plagex.ch
info@plagex.ch

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

SPIELPLATZGERÄTE



Schöne Spielplätze
Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen, Sanierungen,
Sicherheitsberatungen.

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

GTSM_Maggingen AG

Planung und Installation für Spiel & Sport
Grosssäckerstrasse 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 schriftliche
Durchführung

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 ZÜRICH

28.05.21 Golfturnier
03.06.21 Stehlunch
08.07.21 Sommerevent

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

18.06.21 Swiss Valuation
Congress
26.08.21 Fachseminar
14.09.21 Fachseminar

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

27.10.21 Herbstanlass

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

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



„Gib' doch endlich zu, dass du die
Waschmaschine nicht reparieren
kannst, Stefan...“



***KAI FELMY**

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



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

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

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

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

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

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

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

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



In Schweden
entwickeln wir
Produkte so intuitiv,
dass Ihre Gerichte wie
von selbst gelingen

Unser neues, intuitives Küchen-Sortiment:

Profi Steam mit Steamify®
Fügt intuitiv die richtige
Menge an Dampf für
perfekte Ergebnisse hinzu.



SensePro™ Induktionskochfeld
Weiss intuitiv dank Speisen-
thermometer, wann Ihr Gericht
perfekt zubereitet ist.



Geschirrspüler mit QuickSelect™
Entscheiden Sie intuitiv über die
Sliderbedienung wie Sie reinigen
möchten: schnell oder ökologisch.



For better living. Designed in Sweden.

www.electrolux.ch



**Sie haben ein
Neubauprojekt,
wir die digitale Power
für die Vermarktung.**



**Melden Sie sich jetzt,
gerne beraten wir Sie.**

IMMO

SCOUT 24