

MODE | WÄSCHE | SC

1

## DETAILHANDEL SETZT AUF PERSÖNLICHE KONTAKTE

FOKUS  
INTERVIEW MIT  
DETAILHÄNDLERIN  
NICOLE LOEB

— 04

IMMOBILIEN-  
WIRTSCHAFT  
GEWINNER UND  
VERLIERER AM  
RETAILMARKT

— 12

BAU & HAUS  
SANIERUNG DER  
STADTVILLA ERICA  
IN WINTERTHUR

— 42



## DRUCKPEGEL STEIGT WIEDER

Seit dem 22. Dezember sind schweizweit Restaurants und Sportbetriebe und seit dem 18. Januar viele Läden geschlossen. Damit steigt der wirtschaftliche Druck auf die betroffenen Unternehmen nach einer kurzen Erholungsphase wieder. Die Härtefallhilfe ist in den meisten Kantonen angelaufen und scheint Wirkung zu entfalten. So werte ich jedenfalls den Umstand, dass in der Bewirtschaftung deutlich weniger Anfragen für Mietzinsreduktionen von Geschäftsmietern eingehen als während und nach dem ersten Lockdown. Wir können aber die Hände nicht in den Schooss legen. Eigentümer und Bewirtschafter müssen sich bewusst sein, dass die staatliche Hilfe für einen Teil der Unternehmen nicht ausreichen wird und dass dort, wo die Mieten einen überdurchschnittlichen Kostenblock ausmachen,



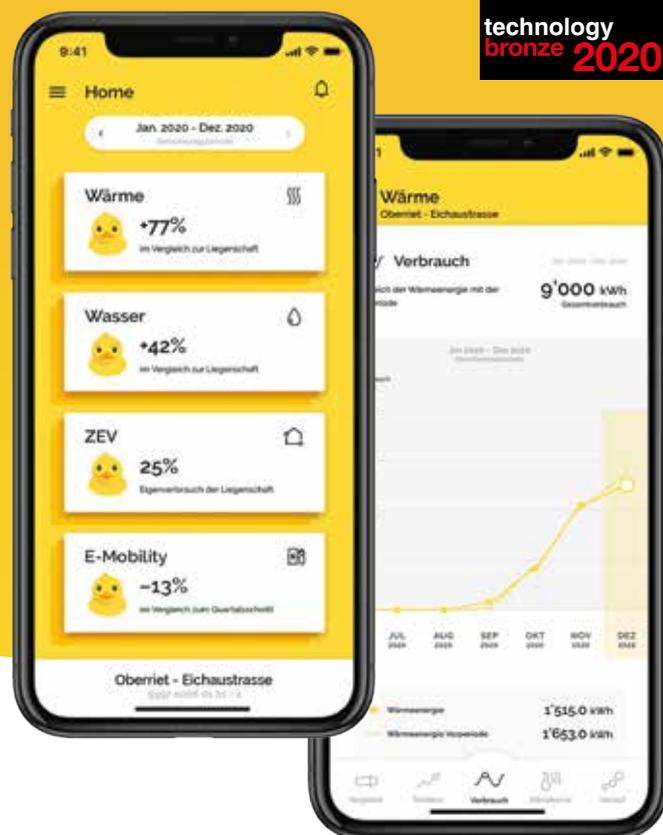
unabhängig von der Härtefallhilfe auch die Vermieter gefragt sind. Seitens des SVIT Schweiz rufen wir darum dazu auf, eine individuelle wirtschaftliche Abwägung vorzunehmen – mit Blick auf mögliche Mieterkonkurse, Geschäftsaufgaben und Leerstände, auch aus eigenem Interesse.

Mit dem zweiten Lockdown hat auch der politische Aktivismus wieder eingesetzt. Jüngstes Beispiel liefert die Wirtschaftskommission des Nationalrats. Nebst anderen Forderungen an den Bundesrat soll im Covid-19-Gesetz eine Kündigungsfrist eingeführt werden. Kündigungen von Geschäftsmietverträgen, die während des Lockdown und in den sechs Monaten danach ausgesprochen werden, sollen demnach nichtig sein, wenn der mietende Betrieb von behördlichen Schliessungsanordnungen betroffen ist. Einmal mehr agiert unser Parlament fern von jeder Vernunft und jeglichem Praxisbezug. Auch vor diesem Hintergrund tun Vermieter gut daran, vorausschauend zu handeln.

# Du musst nicht Kasparov heissen, um ein paar Züge voraus zu denken.

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

best of  
SWISS  
web  
technology  
bronze 2020



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

Für über 400'000 Wohnungen erstellt NeoVac die Abrechnungen zum Energie- und Wasserverbrauch. Als Marktleader mit einem schweizweiten Vertriebsnetz überzeugen wir mit umfassenden Leistungspaketen inklusive Messung, Abrechnung und Monitoring.

Die praktische App «NeoVac myEnergy» liefert allen Hausbewohnern aktuelle Informationen zum Verbrauch und macht die Energie- und Wasserkostenabrechnungen direkt abrufbar. So kann man gezielt sparen, die Umwelt schonen und den Verwaltungsaufwand verringern.

[neovac.ch/myenergy](http://neovac.ch/myenergy)



— 10

## POLITIK

### MIETZINSENSENKUNG TROTZ HÄRTEFALLHILFE?

VERMIETER TUN AUS EIGENEM WIRTSCHAFTLICHEM INTERESSE GUT DARAN, DIESE FRAGE IM EINZELFALL ZU KLÄREN.



— 12

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### RETAIL: PROFITEURE UND VERLIERER

2020 BRACHTEN PANDEMIEBEDINGTE KONSUMVERSCHIEBUNGEN IM DETAILHANDEL NUTZNIESSER UND LEIDTRAGENDE HERVOR. DA ES SICH UM VORÜBERGEHENDE SUBSTITUTIONSEFFEKTE HANDELT, KÖNNEN DARAUS NUR BEDINGT TRENDAUSSAGEN HERAUSGELESEN WERDEN.



— 42

## BAU & HAUS

### EIN FRISCHES KLEID FÜR ERICA

DASS MAN ÜBER 100 JAHRE ALTE GEBÄUDE MIT GUTER BAUSUBSTANZ MIT RELATIV WENIG UMBAU- UND ÄNDERUNGSMASSNAHMEN IN DIE HEUTIGE ZEIT BRINGEN KANN, ZEIGT DAS BEISPIEL DER VILLA ERICA IM VILLENGÜRTEL DER STADT WINTERTHUR.

## — FOKUS

- 04 UNSERE CHANCE IST ES, AUF DIE MENSCHEN ZU SETZEN»**  
Nicole Loeb, Delegierte des Verwaltungsrates der Loeb Holding AG, über die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie und erfolgsversprechende Strategien gegen den Onlinehandel.

## — IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 14 SHOPPINGCENTER VOR FLURBEREINIGUNG**  
Experten gehen davon aus, dass es in Shoppingcentern ausserhalb der Städte zu weiteren Schliessungen kommen wird.
- 16 STUDENTENWOHNHEIME ALS EINE ATTRAKTIVE NISCHE**  
Der Bestand an Studentenunterkünften wächst in der Schweiz stetig, allein im Jahr 2020 um 7% auf insgesamt 25 300 Betten. Für Investoren können sich in diesem Nischenmarkt interessante Opportunitäten bieten.
- 18 BÜROMARKT: PANDEMIE VERSTÄRKT DIFFERENZIERUNG**  
Die Verunsicherung durch die Pandemie haben sich auf die Schweizer Flächenmärkte ausgewirkt. Im Büromarkt stieg das Angebot um 23%. Im Wohnmarkt steigt die Leerstandsquote in Richtung Rekord.
- 20 GESTIEGENE WOHNANSPRÜCHE**  
2020 waren bei der Wohnungsnachfrage grosse Verschiebungen zu beobachten: hin zu grösseren und teureren Wohnungen.
- 22 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

## — IMMOBILIENRECHT

- 28 ANPASSUNG DES BAURECHTSZINSES**  
Der variable Hypothekenzinssatz von Kantonbanken wurde seit 2008 nicht mehr aktualisiert. Das Bundesgericht hat nun entschieden, dass bei Baurechtzinssanierungen der Referenzzinssatz zur Anwendung kommt.
- 30 MEHRWERTSTEUER UND MIETERLASSE**  
Nachdem der Bund Massnahmen zur Unterstützung der Wirtschaft getroffen hat, haben die Kantone nachgelegt. Vor allem dort, wo Bund und Kantone im Spiel sind, könnten mehrwertsteuerliche Konsequenzen folgen.
- 34 2020 IM SACHEN- UND BODENRECHT**  
Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli fasst das Jahr 2020 in Gesetzgebung und Rechtsprechung auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen.

## — BAU & HAUS

- 40 EIN HERZ FÜR ALTBAUTEN**  
Rund 160 Bauhandwerksbetriebe und Planer aus der Deutschschweiz haben sich in zehn Regionalgruppen zur IG Altbau zusammengeschlossen. Bis heute haben sie über 5000 alte Gebäude und Baudenkmäler saniert.
- 46 INTELLIGENTE FASSADENLÖSUNG ALS VISITENKARTE**  
Die Kombination aus einer Thermoaktivierung des Betonkörpers und einer Ganzglas-Fassade sorgt für sehr geringe Heizkosten im SIS-Campus.
- 48 ÖKOLOGISCHE ALTERNATIVE ZUR ÖLHEIZUNG**  
Wer heute eine neue Heizung sucht, wählt mit Vorteil eine erneuerbare Variante. Pelletsheizungen sind dank Fördergeldern für Immobilienbesitzer sehr attraktiv.

## — IMMOBILIENBERUF

- 50 ONLINE-KONGRESS STÖSST AUF GROSSES INTERESSE**  
Die durch Covid erzwungene digitale Durchführung der Immo'21 ist mit über 4000 Zuschaltungen zum Kongress gelungen.
- 53 RISSPROTOKOLLE SIND IHR GELD IMMER WERT**  
Das 66. Lunchgespräch der KUB wurde aufgrund der Covid-Massnahmen als Video-Konferenz durchgeführt. Dabei zeigte Bauschadenexperte Stefan Bergamin, worauf es bei einem Rissprotokoll ankommt.
- 55 IN SCHWIERIGEN ZEITEN DEN NACHWUCHS FÖRDERN**  
Der SVIT ermutigt seine Mitglieder, auch in dieser Zeit den Jugendlichen eine Chance in der Berufswelt zu geben und eine Lehrstelle anzubieten.
- 57 SEMINARE UND FACHAUSWEISE**
- 58 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

## — VERBAND

- 60 NEUE HEIMAT FÜR SVIT SCHWEIZ UND SVIT SCHOOL**
- 62 VORSCHAU REAL ESTATE SYMPOSIUM 2021**



«UNSERE  
EINZIGE  
CHANCE IST,  
AUF DIE  
MENSCHEN  
ZU SETZEN»



Nicole Loeb, Delegierte des Verwaltungsrates der Loeb Holding AG, über die Auswirkungen der Covid-19-Pandemie und erfolgsversprechende Strategien gegen den Onlinehandel.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF\*  
FOTOS – URS BIGLER

**Auch Ihr Warenhaus Loeb musste aufgrund der Corona-Krise geschlossen werden. Wie haben Sie die Situation erlebt und welche wirtschaftlichen Konsequenzen ergeben sich daraus?**

Nicole Loeb: Der Schock ist weniger gross als nach dem ersten Lockdown, weil wir die Gesamtsituation besser einschätzen konnten und sich eine zweite Schliessung seit Längerem angekündigt hatte.

**Wie haben Ihre Angestellten auf die schwierige Situation reagiert?**

Unsere wichtigste Massnahme ist eine offene Kommunikation gegenüber unseren Angestellten. Innerhalb von zwölf Stunden konnten wir allen Mitarbeitern ihren vollen Lohn zusichern. 80 Prozent davon ▶

ANZEIGE



**TROCKAG**  
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN  
BAUAUSTROCKNUNGEN  
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

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

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

Dietikon	Lenzburg	Chur
Horw	Muttenz	Zofingen



übernimmt der Staat, den Rest übernehmen wir als Arbeitgeber, über unsere patronale Stiftung. Gerade in dieser schwierigen Zeit liegt uns die finanzielle Sicherheit unserer Mitarbeitenden sehr am Herzen. Der Unterschied zum ersten Lockdown ist, dass wir weitere Waren des täglichen Bedarfs anbieten dürfen. Wir werden also unser Sortiment etwas umbauen und einige Mitarbeiter weiter beschäftigen können.

**Können Sie Ihren Weg bis an die Spitze des Warenhauses Loeb beschreiben?**

Nachdem ich die Kunstgewerbeschule in Vevey als Dekorateurin abgeschlossen hatte, mit einem Bein schon in der Textilbranche stand, merkte ich, dass dieser Weg nicht der meine werden würde. Deshalb absolvierte ich danach die Handelsschule und eine Ausbildung für Unternehmensnachfolge in Deutschland. Anschliessend arbeitete ich einige Jahre beim Textilunternehmen Peek & Cloppenburg in Düsseldorf. 1999 bekam ich einen Anruf vom damaligen CEO unseres Warenhauses. Er sagte, es sei eine Stelle als Textilbereichsleiterin frei geworden, ob ich nicht Lust hätte, sie anzutreten. Nach einigem Zögern habe ich das Angebot angenommen, weil ich in dieser Position meine Be-

**BIOGRAPHIE  
NICOLE LOEB**

(\*1967) leitet seit 2005 das Warenhaus Loeb in Bern. Sie ist Miteigentümerin und Delegierte des Verwaltungsrates. Angefangen hat sie im Familienunternehmen im Jahr 1999 als Leiterin des Bereichs Textilien. Davor war sie für die Marke Peek & Cloppenburg in Düsseldorf tätig und absolvierte die Kunstgewerbeschule. Sie ist verheiratet und hat zwei Töchter. Das vor 140 Jahren gegründete Warenhaus Loeb beschäftigt heute rund 300 Mitarbeiter.

rufskennnisse einbringen konnte. 2003, als sich mein Vater aus dem Unternehmen zurückzog, sind wir in eine kleine Strategiekrise gerutscht. Damals brauchte es ein klares Bekenntnis von unserer Familie, ob wir das Unternehmen weiterführen oder verkaufen wollen. Eigentlich war mein Bruder, der BWL studiert hatte, als Nachfolger vorgesehen. Aber da er die Aufgabe aus verschiedenen Gründen nicht übernehmen wollte, bin ich schlussendlich übriggeblieben.

**Das klingt etwas fatalistisch. Sind Sie glücklich mit der Entscheidung?**

Absolut. Trotzdem sage ich ehrlich, dass der Detailhandel keine einfache Branche ist. Ich hatte von Beginn an Freude an meiner Arbeit und was mindestens genauso wichtig ist: Ich habe mir gute Mitarbeiter an Bord geholt.

**Die Detailhandelsbranche ist durch den Onlinehandel stark unter Druck. Die Corona-Krise hat die digitale Transformation zusätzlich beschleunigt. Welche Strategien verfolgen Sie als klassisches Präsenz-Warenhaus gegenüber dem Onlinehandel?**

Unser Leitsatz lautet: Wir wollen das persönlichste Warenhaus der Schweiz sein. Mit unserer Grös-



se von rund 300 Mitarbeitern ist es unmöglich, ein riesiges Online-Geschäft aufzubauen. Wenn man sich umschaut, wer im Onlinehandel schwarze Zahlen schreibt, fallen mir nur Amazon, Zalando und in der Schweiz vielleicht noch Digitec und Brack ein. Obwohl wir mit der Alltron AG einen Logistikpartner gefunden haben, mit dem wir unseren Onlinehandel stetig ausbauen, wollen wir weiter dabei bleiben, unsere Kunden durch persönliche Kontakte zu binden.

**2019 wurde Ihr Warenhaus in Bern umgebaut. Dabei haben Sie Ihren Kunden neue Angebote präsentiert, wie beispielsweise eine Eventküche und ein Nähcafé. Wie sind die Angebote von den Kunden angenommen worden?**

Diese Erfahrung war sehr schmerzhaft. Wir haben das Nähcafé und die Eventküche im September 2019 eröffnet, rund vier Monate später sind wir durch den ersten Lockdown ausgebremst worden. Insofern war die Zeit zu kurz für eine realistische Einschätzung. Was ich sagen kann: Es ist sehr gut angelaufen, wir haben für diesen Strategiewechsel extra eine Eventmanagerin angestellt, die einen guten Job gemacht hat. Alle Kochkurse waren ausgebucht, auch das Nähcafé ist gut besucht worden.

**Haben sich die Bedürfnisse Ihrer Kunden durch das Online-Geschäft geändert?**

Heute genügt es nicht mehr, einfach Produkte in einen Laden zu stellen. Wenn ich beispielsweise nur eine Druckerpatrone brauche, kann ich sie mit

drei Klicks online bestellen. Andererseits sind wir soziale Wesen, die Erlebnisse mit anderen Menschen brauchen. Dieses Grundbedürfnis, das nie aussterben wird, ist unsere einzige Chance gegen das Einkaufen im Internet. Ein Beispiel: Wir haben in der Nähe einen Concept-Store, wo ich regelmässige Kauf-Events für Frauen mit Häppli und Cüpli anbiete. Diese Events sind immer ausgebucht. Ich bin davon überzeugt, dass es für den Detailhandel der einzige Weg ist, um langfristig Erfolg zu haben. Da solche Events auch etwas kosten, müssen wir uns fragen, wie wir damit Geld verdienen können.

**Und wie kann man mit solchen Events Gewinne realisieren?**

Mit den Events wollen wir die Kundenfrequenz und die Verweildauer erhöhen. Dafür gibt es bei uns auf jeder Etage verschiedene Erlebnisflächen, wie zum Beispiel Cafés, eine Herrenlounge oder einen virtuellen Schlittenparcours für Kinder. Mit all diesen Angeboten bauen wir eine Beziehung zu unseren Kunden auf, damit sie gern wiederkommen.

**Könnten Ladenflächen für Kulturveranstaltungen (Aufführungen, Konzerte oder Lesungen) eine Lösung sein?**

Wir haben solche Veranstaltungen mit unserem Partner Orell Füssli bereits durchgeführt. Ich bin der Meinung, wir müssen den speziellen, persönlichen, VIP-mässigen Kontakt zu unseren Kunden weiter vertiefen. ▶

“  
**DER EINZIGE WEG GEGEN DIE ONLINE-PLAYER IST DER MENSCHLICHE KONTAKT.**





**Reichen die Massnahmen des Bundes, wie beispielsweise die Kurzarbeitsentschädigung oder Covid-19-Kredite, Ihrer Meinung nach aus?**

Ich glaube für kleine Unternehmen schon. Für die mittleren und grossen Unternehmen ist die Entschädigung wegen der Deckelung leider nur ein Tropfen auf den heissen Stein. Man muss auch unterscheiden, ob eine Firma vor Beginn der Pandemie krank oder gesund war. Es kann ja nicht sein, dass sich Unternehmen auf Staatskosten über Wasser halten. Ungerecht wäre es, wenn ein gesundes Unternehmen aufgrund ausbleibender Staatshilfe krank wird. Jedenfalls haben wir die Zahlungen für die Kurzarbeitsentschädigung bisher immer pünktlich bekommen. Zudem ist die aktuelle Härtefallhilfe vom Bund angepasst worden: Neu können Kantone für alle Unternehmen Beiträge von bis zu 20 Prozent des Jahresumsatzes (bisher 10 Prozent) und bis zu 750 000 CHF je Unternehmung (bisher: 500 000 CHF) leisten (Stand: Januar 2021). Aber eben, diese Beträge sind mehr für die kleinen Unternehmen genügend.

**Wie schätzen Sie die Entwicklung im Warenhausbereich ein?**

Ich bin davon überzeugt, dass diejenigen Unternehmen, die ihre Geschäftsstrategien auf die Menschen ausrichten, gute Marktchancen haben werden. Für alle anderen, die ihre Hausaufgaben nicht gemacht haben, einfach im alten Fahrwasser weiterschwimmen, wird es schwierig. ■

**Ein wichtiger Vorteil vom Detailhandel ist die Kundenberatung. Könnte man diesen Aspekt weiter ausbauen, um wieder mehr Kunden in die Geschäfte zu holen?**

Das tun wir ja bereits. Der Ausbau unserer Serviceangebote und eine persönliche Terminberatung gehören zu unserer Positionierung gegenüber den Onlinehändlern. In jeder Etage vom Warenhaus Loeb werden die Kunden von einer Gastgeberin empfangen, die sie berät und an die entsprechenden Fachverkäufer weiterleitet.

**Besonders für Gastronomen und Retailer, die vom Tourismus abhängig sind, ist die derzeitige Wirtschaftslage äusserst schwierig. Sehen Sie einen Ausweg für diese Branchen?**

Bei den genannten Branchen ist die Frage, wieweit die Staatshilfe genügt, um fehlende Einnahmen auszugleichen. Wenn der Staat die Schliessungen anordnet, muss er den betroffenen Unternehmen auch die Chance geben, ihre Geschäfte nach dem Ende des Lockdown fortzuführen. Ich habe in der deutschen Fachpresse gelesen, dass rund 30 Prozent der Gastronomiebetriebe in Deutschland Konkurs anmelden müssen, weil die Gelder vom Staat viel zu spät oder überhaupt nicht geflossen sind.



**\*DIETMAR KNOFF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

# Liebe Investoren, ein Anlagetipp in Krisenzeiten:



## Edelstahl ist Gold wert.

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

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

**forster**

[www.forster-home.ch](http://www.forster-home.ch)

# ENTBINDET HÄRTEFALL- HILFE VON MIETZINS- SENKUNG?

Vermieter von Geschäftsflächen sollten die Notwendigkeit von Mietzinssenkungen im eigenen Interesse auf der Grundlage einer einzelfallbezogenen, wirtschaftlichen und juristischen Abwägung klären.

TEXT – IVO CATHOMEN\*

Geschlossene Restaurants: Vermieter sollten das Risiko eines Leerstands berücksichtigen.

BILD: 123RF.COM



## UNKLARER VERHANDLUNGS- STAND

Geschäftsmieter beklagen, dass sich Vermieter Verhandlungen über Mietzinssenkungen für die Dauer des behördlich verordneten Lockdown verschliessen. Für die erste Welle im Frühjahr 2020 waren gemäss dem Monitoringbericht des Bundesrats noch beachtlich viele Vereinbarungen getroffen worden. Dann schaltete sich das Parlament ein und brachte die Verhandlungen über privatrechtliche Vereinbarungen zum Erliegen. Dem Vernehmen nach wurden auch die verschiedenen kantonalen Unterstützungsmassnahmen für Vermieter und Mieter, die sogenannten Drittelösungen, in weit kleinerem Umfang in Anspruch genommen als erwartet und budgetiert. Dabei wären diese Vereinbarungen für Vermieter und Mieter attraktiver gewesen als die Regelung gemäss Geschäftsmietegesetz.

Ob die Verhandlungen angesichts der zweiten Schliessungsperiode wieder aufgenommen worden sind, wird ein zweiter Monitoringbericht zeigen müssen. Die Erhebungen dazu sind derzeit in Vorbereitung. Viel mehr als Einzelfälle und Anekdoten sind gegenwärtig nicht bekannt. Es ist jedoch naheliegend, dass sich viele Vermieter die Frage stellen, ob den Mietern mit der Härtefallhilfe von Bund und Kantonen nicht hinreichend geholfen sei. Wie viel Geld, vor allem A-fonds-perdu-Beiträge, die Unternehmen erhalten werden, hängt angesichts der kantonalen Zuständigkeit vom Sitz der Mieter ab.

Gemäss der Covid-19-Härtefallverordnung belaufen sich die nicht rückzahlbaren Beiträge auf bis zu 20% des durch-

schnittlichen Jahresumsatzes 2018 und 2019 und auf höchstens 750 000 CHF pro Unternehmen. Jene Unternehmen, die seit dem 1. November 2020 während mindestens 40 Kalendertagen behördlich geschlossen wurden, insbesondere Restaurants, Bars und Discotheken sowie Freizeit- und Unterhaltungsbetriebe, gelten automatisch als Härtefälle. Andere Unternehmen haben den Härtefall zu belegen. Insgesamt dürfte der überragende Teil der Unternehmen Anspruch auf Härtefallhilfe haben, weil sie bereits in der ersten Welle schliessen mussten und nun wiederum Fixkosten wie Miete, Versicherungen, Serviceabos, Strom und dergleichen tragen müssen, ohne dass sie einen kostendeckenden Umsatz erzielen können.

## BRANCHENABHÄNGIGE LIEGENSCHAFTSKOSTEN

Ob die Fixkosten durch die Obergrenze der nicht rückzahlbaren Beiträge tatsächlich gedeckt werden, hängt von den Eigenheiten der Branche und Unternehmen ab. Im Schlussbericht «Geschäftsmieten: Strukturanalyse» im Auftrag des Bundesamts für Wohnungswesen kommt das Beratungsunternehmen Wüest Partner zum Ergebnis, dass die Liegenschaftskosten der befragten Unternehmen im Mittel 7% des Umsatzes eines Betriebs ausmachen. Bei Unternehmen mit Publikumsverkehr dürfte der Liegenschaftsanteil am Umsatz typischerweise höher oder sogar der Hauptkostenanteil ausmachen. Dass es sich bei den Härtefallhilfen allerdings um eine «Direktzahlungen an die Vermieter» handelt, wie dies von Mieterseite moniert wird, ist aber sicher nicht zutreffend.

## ERHEBLICHES SCHADENS- POTENZIAL

Nichtsdestotrotz sind Vermieter gut beraten, genauer hinzuschauen und sich nicht pauschal auf den Standpunkt zu stellen, mit der Härtefallhilfe sei das Thema der temporären Mietzinssenkung vom Tisch. Der SVIT Schweiz hat in dieser Frage von Beginn weg auf die Notwendigkeit einer wirtschaftlichen Beurteilung jedes einzelnen Falls hingewiesen und Instrumente dazu bereitgestellt. Denn der Konkurs eines Mieters hinterlässt unter Umständen eine Geschäftsfläche, die angesichts einer drohenden Flurbereinigung gerade in Bereichen wie Detailhandel, persönliche Dienstleistungen und Gastronomie schwer wieder zu vermieten ist. Ein Konkursverfahren mit Abschreiben und die Bemühungen um Wiedervermietung verursachen hohe Kosten, während Leerstände auf die Liegenschaftswerte drücken. Es kann also durchaus im Interesse des Vermieters sein, einem ansonsten überlebensfähigen Geschäftsmieter mit einer vorübergehenden Mietzinssenkung unter die Arme zu greifen und damit den Mietzinsersatz der Fläche längerfristig zu sichern. Auch die Neuverhandlung des Mietvertrags ist aus dieser Warte nicht abwegig.

Es ist dabei übrigens legitim, dass Vermieter im Zusammenhang mit den Verhandlungen die Offenlegung der Umsatzzahlen und weiteren Geschäftszahlen des Geschäftsmieters verlangen. Allerdings sollte man diese dann auch richtig zu interpretieren wissen, um daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen. Gerichtlich ist die Frage, ob die behördliche Schliessung einen Mangel an der Mietsache bedeutet, noch nicht geklärt. Auch dies sollte man in die Erwägung einbeziehen. ■

ÜBERSICHT ÜBER DIE KANTONALEN HÄRTEFALLPROGRAMME:  
KONFERENZ KANTONALER VOLKSWIRTSCHAFTSDIREKTOREN,  
WWW.VDK.CH



\*IVO CATHOMEN

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

## SCHWEIZ

### **BEFRISTETE VERSCHÄRFUNG DER LEX KOLLER**

Vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie hat die Rechtskommission des Nationalrats (RK-N) mit 22 zu 0 Stimmen bei 2 Enthaltungen eine Kommissionsinitiative beschlossen, wonach die Bewilligungspflicht gemäss Lex Koller vorübergehend auf Betriebsstätte-Grundstücke ausgedehnt werden soll. Damit will die RK-N verhindern, dass ausländische finanzkräftige Privatpersonen oder Unternehmen die finanzielle Notlage schweizerischer Unternehmen ausnützen und zu tiefen Preisen Betriebsliegenschaften von Unternehmen erwerben könnten. Die Initiative bedarf noch der Zustimmung der Schwesterkommission.

### **WIRTSCHAFTS- KOMMISSION WILL MIETERSCHUTZ**

Die Wirtschaftskommission des Nationalrats (WAK-N) empfiehlt gemäss ihrem Beschluss von Anfang Februar dem Bundesrat mit 13 zu 7 Stimmen bei 3 Enthaltungen, den Rechtsstillstand im Sinn von Artikel 62 des Bundesgesetzes über Schuldbetreibung und Konkurs für die ganze Schweiz ins Covid-19-Gesetz aufzunehmen, so wie er es bereits im Frühjahr 2020 getan hatte. Sie ersucht ihn ferner mit 14 zu 9 Stimmen bei 1 Enthaltung, ins Gesetz aufzunehmen, dass die Frist, welche der Vermieter seinem Mieter zur Zahlung ausstehender Mietzinse oder Nebenkosten setzt, entsprechend der Regelung im Frühjahr 2020 mindestens 90 statt nur 30 Tage beträgt (120 statt 60 Tage bei Pachtverträgen), wenn der Mieter aufgrund von bundesrätlichen Corona-Massnahmen in Zahlungsrückstand ist. Mit 12 zu 10 Stimmen bei 2

Enthaltungen spricht sich die WAK-N darüber hinaus dafür aus, im Covid-19-Gesetz festzulegen, dass Kündigungen von Geschäftsmiet- oder Geschäftspachtverträgen, die während des Lockdown und in den sechs Monaten nach dem Lockdown ausgesprochen werden, nichtig sind, wenn die mietenden bzw. pachtenden Betriebe von behördlichen Schliessungsanordnungen betroffen sind.

### **UNTERSTÜTZUNG FÜR GESCHÄFTS- MIETER**

Die Rechtskommission des Nationalrats unterstützt die von der WAK-N ausgesprochenen Empfehlungen im Bereich des Mietrechts. In einem Schreiben an den Bundesrat empfiehlt sie namentlich eine Ausdehnung der mietrechtlichen Fristen bei Zahlungsrückständen (16 zu 7 Stimmen bei 1 Enthaltung) sowie eine Regelung zum besseren Kündigungsschutz im Bereich der Geschäftsmieten (9 zu 9 Stimmen bei 5 Enthaltungen und Stichentscheid der Präsidentin). Sie ist allerdings anders als die WAK-N der Ansicht, dass kein genereller Rechtsstillstand angeordnet werden sollte (16 zu 9 Stimmen).

### **REVISION KOMMT NICHT VOM FLECK**

Die Wirtschaftskommission des Ständerats hat Mitte Januar die Beratung über den Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung wieder aufgenommen und die Verwaltung beauftragt, ihr die Folgen der verschiedenen Schuldzinsenabzugsmodelle darzulegen. Die Beratung wird im 2. Quartal fortgesetzt. Damit schleppt sich das Geschäft weiter dahin, nachdem es ursprünglich 2017 von der Kommission selbst lanciert worden war.

# Mehr als nur eine Immobilien- software ●

Abalmmo – die Software für  
die Immobilienbewirtschaftung



Abacus Forum  
Zeiterfassung  
04.03.2021,  
virtueller Event  
Anmeldung:  
[abacus.ch/forum](https://abacus.ch/forum)

## Ihr Nutzen mit Abalmmo

Die integrierte Gesamtlösung ohne Schnittstellen ins ERP bietet Ihnen umfassende Funktionalität für die effiziente Bewirtschaftung Ihrer Immobilien, welche sich beliebig ausbauen lässt. Ihre Daten können Sie überall und jederzeit abfragen und nutzen.

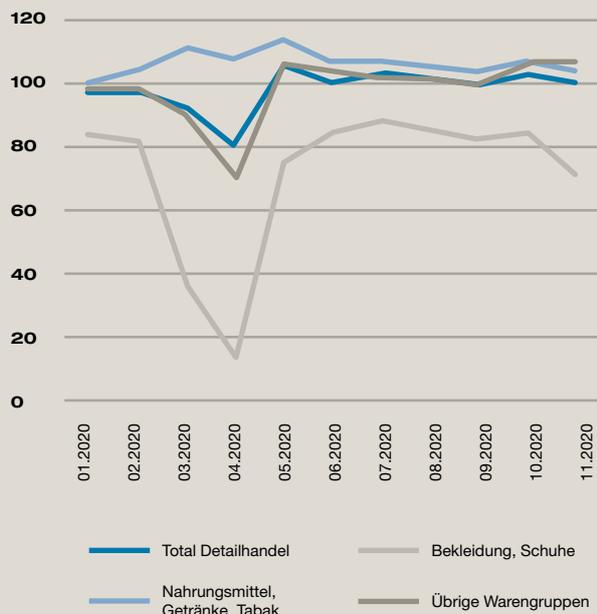
Weitere Informationen finden Sie unter:  
[abacus.ch/abaimmo](https://abacus.ch/abaimmo)

# COVID-19: PROFITEURE UND VERLIERER

2020 brachten pandemiebedingte Konsumverschiebungen im Detailhandel Nutzniesser und Leidtragende hervor. Da es sich um vorübergehende Substitutionseffekte handelt, können daraus nur bedingt Trendaussagen herausgelesen werden. TEXT – RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER\*

NOMINALE  
DETAIL-  
HANDELS-  
UMSÄTZE,  
INDEXIERT  
(2015 = 100)  
UND SAISON-  
BEREINIGT

Quelle: BFS



wegtäuschen, dass es grosse Unterschiede zwischen einzelnen Verkaufssparten gab.

Die grossen Leidtragenden der Pandemie waren und sind Anbieter von klassischen Shoppinggütern wie Bekleidung, Schuhen, aber auch Kosmetik (Make-up) oder Schmuck. Es handelt sich dabei vor allem um Warenhäuser und Filialisten in den Innenstädten und Shoppingcentern. Die nominalen Umsätze im Bereich Bekleidung und Schuhe lagen gemäss BFS im April rund 80% unter dem Vorjahr. Die Sparte vermochte sich zwar im 3. Quartal wieder zu erholen, auch stationär. Aber ein harziges Weihnachtsgeschäft – auch bedingt durch die Sonntags- und Abendverkaufsverbote – dürften für das Gesamtjahr 2020 eine Umsatzeinbusse im zweistelligen Prozentbereich beschert haben.

## IT/UNTERHALTUNGSELEKTRONIK UND FOOD PROFITIEREN – FASHION DEUTLICH IM MINUS

Zu den Profiteuren der aussergewöhnlichen Lage zählt der Food-Bereich, weil die Bevölkerung nicht ins Restaurant kann oder will. Während der Lockdown-Phase im zweiten Quartal lagen die Umsätze im Food-Bereich rund 10% über dem Vorjahr. Gemäss Auswertungen von Kredit- und Debitkartentransaktionen haben die Lebensmittelhändler auch ein gutes Weihnachtsgeschäft erlebt. Zu den weiteren Profiteuren zählen Anbieter von IT/Elektronik, Haushalts- und Einrichtungsbedarf sowie Sport- und Freizeitartikeln. Durch die gewonnene Zeit in den eigenen vier Wänden kauften Frau und Herr Schweizer Heimfitnessgeräte, Steamer, grössere Fernseher, Fahrräder oder Weinschränke.

Die grosse Gewinnersparte war aber eindeutig die IT/Unterhaltungselektronik, da hier neben der Devise «Bleib zu Hause» auch das Aufrüsten von Millionen von Homeoffice-Arbeitsplätzen wirkte. Dieser unter Preisdruck stehenden Sparte verhalf Corona somit zu einer Erholung, nachdem

### KEINE VOREILIGEN SCHLÜSSE

85 000 Beschäftigte im Detailhandel mussten im April des letzten Jahres ungewollt in Kurzarbeit. Für den Detailhandel und sämtliche publikumsintensiven Nutzungen stellte das Jahr 2020 damit eine Ausnahmesituation dar. So müssen denn auch die Zahlen zum Detailhandelsmarkt gesondert betrachtet werden. Berater, Investoren oder Immobilienentwickler sind gut beraten, aus der aktuellen Krisensituation nicht zu voreilig Trends herauszulesen.

Ausbleibende Business- und Freizeittouristen, vorübergehende Schliessungen und geringere Frequenzen durch Homeoffice, Kurzarbeit sowie Hygiene- und Abstandsregeln beeinflussen seit Pandemieausbruch die Verkaufsflächenumsätze. Die aufgezwungene Reduktion des Einkaufstourismus – welche vor allem Lebens-

mittelgeschäften hilft – und die Zunahme von Ferien im Inland vermögen diese negativen Effekte nur teilweise zu kompensieren. Dass es kurzzeitige Krisen-Gewinner und -Verlierer im Detailhandel gibt, überrascht wenig; das Ausmass ist dennoch aussergewöhnlich und zugleich existenzbedrohlich für zahlreiche Geschäfte. Konsumverschiebungen verhalfen dazu, dass für das gesamte Jahr 2020 unter dem Strich sogar ein Umsatzplus für den Detailhandel resultieren dürfte. Dies ist durchaus bemerkenswert, da die Rezession und unsichere Wirtschaftsaussichten auch zu einem signifikanten Konsumverzicht hätten führen können. Staatliche Zuwendungen, ausbleibende Ferienausgaben und nicht zuletzt Bedarfsanpassungen an die neue Situation dürften den Detailhandel gestützt haben. Dieses Plus darf jedoch nicht darüber hin-

Der erste Artikel (Seite 12) beschreibt die pandemiebedingten Konsumverschiebungen im Detailhandel. Zu den Gewinnern gehören die Anbieter von IT/Elektronik, Haushalts- und Einrichtungsbedarf sowie Sport- und Freizeitartikeln. Weniger gut erging es der Mode-

branche und dem Bereich Beauty/Kosmetik. Der zweite Artikel (Seite 14) ist eine Zusammenfassung des aktuellen «Swiss Council Markt-reports 2020». Entgegen den negativen Erwartungen zeichnen die beiden grössten Detailhändler in der Schweiz ein positives Bild. Der

gesamte Online-Umsatz über alle Bereiche der Migros-Gruppe hinweg, wuchs um 31% auf 2,9 Mrd. CHF. Ebenso verzeichnete Coop im vergangenen Jahr ein Umsatzwachstum von 14,4%. Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen beim Lesen.

RETAIL

## BEURTEILUNG DES STATIONÄ- REN DETAIL- HANDELS: RÜCK- UND AUSBlick

Quelle: Einschätzungen  
Fahrländer Partner.

	Gestern: im letzten Jahrzehnt	Aktuell: 2020	Ausblick
↗	Gesundheits- und Körperpflege Optiker Sport/Freizeit Nahrungs- und Genussmittel*	IT/Unterhaltungselektronik Nahrungs- und Genussmittel Sport/Freizeit Möbel/Einrichtungsbedarf Heimwerker- und Gartenbedarf	Gesundheits- und Körperpflege Nahrungs- und Genussmittel Optik/Hörakustik Sport/Freizeit Dienstleistungsverkäufer
→	Uhren/Schmuck Waren verschiedener Art, Warenhäuser		Möbel/Einrichtungsbedarf Heimwerker- und Gartenbedarf
↘	Bekleidung/Schuhe Bücher/Schreibwaren IT/Unterhaltungselektronik Spielwaren Möbel/Einrichtungsbedarf Heimwerker- und Gartenbedarf	Bekleidung/Schuhe Kosmetik (Make-up) Schmuck	Bekleidung/Schuhe IT/Unterhaltungselektronik Bücher/Schreibwaren Spielwaren

Pfeile stehen für positive, stabile und negative Flächennachfrage.

\* Mehr Flächen bei deutlich reduzierter Anzahl Geschäfte. Seit 2014 stagnierende Umsätze.

diese in den letzten Jahren mit sinkenden Umsätzen zu kämpfen hatte. FPRE geht jedoch nicht davon aus, dass dieser Umsatzanstieg nachhaltig ist und zu einer steigenden Nachfrage nach Verkaufsflächen führen wird in den nächsten Jahren, da der Onlinehandel in dieser Gütergruppe zu attraktiv ist.

Während bei Fashiongütern selbst der Onlinehandel Mühe bekundete, weil man ohne Festivals, Ausgang und Büromeetings schlichtweg wenig Bedarf nach neuen Kleidern und Make-up hatte, war der Onlinehandel insgesamt aber dennoch der grosse Profiteur der Pandemie. Dies geschah auf Kosten des stationären Handels, der bekanntermassen ohnehin strukturell unter Druck steht. Abgesehen von Nahversorgern wird das Jahr 2020 unter dem Strich für die stationären Umsätze und somit für die Mieteinnahmen – bei Umsatzmieten – klar negativ ausfallen.

### PANDEMIEBEDINGTE KONSUMVERSCHIEBUNGEN

Aus heutiger Sicht ist nicht davon auszugehen, dass die bisherigen Funktionsweisen, Trends und Triebkräfte nun zur Makulatur werden. Vielmehr dürfte der Strukturwandel und die damit verbundene Transformation in die gleiche Richtung weitergehen. Nicht alle Pandemie-Profitoren haben positive Post-Corona-Aussichten und umgekehrt werden etwa dem Bereich Beauty/Kosmetik – der unter dem Lockdown litt – gute Zukunftsaussichten attestiert. Das Segment Bekleidung und Schuhe wiederum verliert aufgrund von Konsumverschiebungen, Onlinehandel

und Preiszerfall seit rund zehn Jahren an Bedeutung im stationären Handel und wird vermehrt durch Service-Dienstleister und Handelsgastronomen komplementiert.

Zukünftige Innenstadtgeschäftshäuser und Shoppingcenter dürften neben Retail und Gastronomie in den Obergeschossen Kliniken, Ausbildungsinstitute, Co-Working, Fitness oder Hotelnutzungen aufweisen. Geschäfte aus den Bereichen Optik, Kosmetik/Gesundheit und Sport/Freizeit dürften sich gemäss unseren Einschätzungen auch in den nächsten Jahren gut halten, und ganz generell wird die Nachfrage nach physischen Flächen im Bereich Gastronomie und Dienstleistungen weiter gegeben sein durch die steigende Bevölkerungszahl. Auch für das Format der Fachmärkte (Bau- und Hobby) sollte in nächster Zeit ein Markt vorhanden sein.

Gegenwärtig diskutiert werden auch regionale Konsumverschiebungen infolge einer allfälligen Stadtflucht – Stichwort Homeoffice. Ob es tatsächlich zu einer Verschiebung der Wohnortpräferenz kommen wird, hängt auch davon ab, wie stark das Arbeiten von zu Hause aus wirklich zunehmen wird. Eine von FPRE durchgeführte Umfrage zeigt, dass mehrheitlich eine leichte Erhöhung des Pensums in den eigenen vier Wänden zu erwarten ist, wobei das Ausmass von der Unternehmensgrösse und der Branche abhängig ist. Unserer Meinung nach kommt ein starker, aber noch realistischer Shift zum Homeoffice einer Erhöhung des Homeoffice-Pensums von plus/minus 15% gleich. Somit können die Innenstädte darauf hoffen, dass sich der negative Effekt auf die Umsätze in Grenzen hält.

### AUFHOLEFFEKTE IM NON-FOOD- BEREICH ERWARTET

Für die nächsten Monate bleibt der Ausblick für den stationären Handel stark eingetrübt. Ein verzögerter konjunktureller Effekt mit steigender Arbeitslosigkeit und Konkursen von Geschäften und Gastronomiebetrieben ist wahrscheinlich. FPRE erwartet für das kommende Jahr steigende Leerstände und weiter sinkende Mieten im Verkaufsflächenmarkt. Für die im letzten Jahrzehnt gesunkene Flächenproduktivität (Quadratmeterumsätze) im Schweizer Detailhandel sind die Marktmieten vielerorts immer noch (zu) hoch. Gleichzeitig zeigen die beachtlichen Frequenzen nach Lockdown-Ende aber auch den Drang nach «realen» Tätigkeiten und Erfahrungen.

Das konjunkturelle Basisszenario von FPRE, welches eine Eindämmung der Pandemie mit entsprechenden Lockerungen voraussetzt, erwartet, dass es in der zweiten Jahreshälfte 2021 für die Verkaufsflächen wieder positive Impulse geben wird mit einer gewissen Normalisierung der Mobilität (inklusive Tourismus). Dadurch würden die aktuell stark betroffenen Innenstadtlagen (Highstreet) und damit die Segmente Fashion und Kosmetik einen Aufholeffekt erzielen. Dass es mit diesem Virus aber auch ganz anders kommen kann, versteht sich von selbst. ■



\*RAPHAEL  
SCHÖNBÄCHLER

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

# SHOPPINGCENTER VOR EINER FLUR- BEREINIGUNG

Der Schweizer Detailhandel leidet unter den Auswirkungen der Pandemie. Experten gehen davon aus, dass es in Shoppingcentern ausserhalb der Städte zu weiteren Schliessungen kommen wird. **TEXT – MARCEL STOFFEL\***



Allein die Schweizer Shoppingcenter verloren in der Zeit vom 16. März bis 11. Mai 2020 rund 39 Mio. CHF Umsatz, und zwar pro Tag.

BILD: 123RF.COM

## ► 80 PROZENT WENIGER BESUCHER

Als am 16. März 2020 der erste Lockdown begann und damit ein Grossteil der Geschäfte in der Schweiz für acht Wochen schliessen mussten, hätte wohl niemand gedacht, dass das Jahr 2020 für etliche Schweizer Detailhändler umsatzmässig zu einem Erfolgsjahr wird. Denn allein die Schweizer Shoppingcenter verloren in der Zeit vom 16. März bis 11. Mai 2020 rund 39 Mio. CHF Umsatz, und zwar pro Tag. Kein Wunder bei einem Rückgang der Besucherfrequenz von bis zu minus 80%.

Die Medienmitteilungen der beiden grössten Detailhändler der Schweiz zeigen entgegen der negativen Erwartungen ein positives Bild. So konnte zum Beispiel der Detailumsatz aller Migros-Unternehmen, die an die Endverbraucher liefern, um 2,6% auf 24,4 Mrd. CHF zulegen. Der gesamte Online-Umsatz über alle Bereiche der Migros-Gruppe hinweg wuchs um 31% auf 2,9

Mrd. CHF. Dabei wuchs Digitec Galaxus, der grösste Onlinehändler der Schweiz, um 56,4% auf 1,7 Mrd. CHF. Und auch Coop verzeichnete in den Supermärkten im Jahr 2020 ein Umsatzwachstum von 14,4%, und selbst die Fachmärkte konnten den Lockdown grösstenteils kompensieren und erreichten (ohne Brenn- und Treibstoffverkäufe) gegenüber Vorjahr einen Index von 98,8%. Der Coop-Online-Umsatz im Detailhandel konnte um 35,2% zulegen.

## FOOD-BEREICH HAT ZUGELEGT

Schon in der Medienmitteilung von GfK Switzerland vom 4. November 2020 zeichnete sich ab, dass 2020 für den Detailhandel besser wird als erwartet. Per Ende September 2020 befand sich der GfK Markt Monitor des Schweizer Detailhandels mit 6,6% deutlich im Plus gegenüber dem Vorjahr. Vor allem der Food-/Nearfood-Bereich konnte um 10,3% zulegen, doch auch der Nonfood holte trotz der nachhal-

tigen Beeinflussung der Corona-Auswirkungen signifikant auf und erreichte sogar das Vorjahresniveau.

Besonders die Märkte «Do it» und «Heimelektronik», aber auch Wohnungseinrichtung, Sport/ Freizeit/ Spiele schienen durch die Decke zu schiessen. Erklären lässt sich dies wohl damit, dass die Menschen aufgrund der Einschränkungen der Freizeitmöglichkeiten, aber auch durch Homeoffice mehr zu Hause waren und ihr Geld statt für Reisen oder Vergnügen eben anderweitig ausgegeben haben. Einzig der Bereich Fashion verlor gegenüber der Vorjahresperiode minus 4% an Umsatz. Kein Wunder, die Branche musste während des Lockdown Umsatzeinbussen von bis zu minus 75% hinnehmen.

Ebenfalls fiel mit der Grenzsperrungen und den Soft-Lockdowns in den Nachbarländern auch der Einkaufstourismus weg, und das Geld (und der Umsatz) blieb somit im Lande. Der St.Galler Ökonom Thomas Rudolph hat auf Anfrage der «NZZ am Sonntag» vom 17. Mai 2020 ausgerechnet, dass Schweizer Läden mit einer zusätzlichen Kaufkraft in Höhe von potenziell 1,95 Mrd. CHF im Zeitraum Mitte März bis Mitte Juni 2020 über alle Branchen hinweg rechnen können, wobei vor allem Lebensmittelmärkte profitierten.

ANZEIGE

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

## MAGERE JAHRE ERWARTET

Klar ist, die Coronakrise wird auch das Jahr 2021 mitbestimmen. Und klar ist auch, dass sich der Strukturwandel im Detailhandel, wie er schon vor der Coronakrise beobachtet werden konnte, weiter fortsetzen wird – jedoch schneller und stärker. Das Summary der Expertenrunde im aktuellen Swiss Council Marktreport 2020 zeigt folgende Entwicklungen auf: Rund 61% der befragten Experten erwarten im stationären Handel in den nächsten zwei bis drei Jahren geringere Umsätze, während circa 36% davon ausgehen, dass die Umsätze stabil bleiben. Lediglich 2,8% der Experten erwarten für die nächsten Jahre ein Umsatzwachstum. Im Jahr 2014 waren es noch fast 11%.

## STEIGENDE UMSÄTZE IM ONLINEHANDEL

91% der Experten prognostizieren weiterhin steigende Umsätze im Online-Handel. Von einer Stabilisierung der Online-Umsätze gehen 7,5% aus. Über 72% aller Experten erwarten für die nächsten Jahre

eine sinkende Nachfrage nach Verkaufsflächen, wogegen 25,5% von einer stabilen Nachfrage ausgehen. Lediglich 2,3% der befragten Experten gehen von einer steigenden Nachfrage aus. Das ist der tiefste Wert seit dem Jahr 2013. Im Jahr 2013 waren es noch 15,7%. Rund 26% der befragten Experten gehen davon aus, dass Stadtzentren/ City- oder Strassenlagen für Retailer zunehmend attraktiv werden. Bei innenstädtischen Shoppingcentern liegt der Wert bei 18,5%, und lediglich 3,5% der befragten Teilnehmer sehen eine zunehmende Attraktivität von Shoppingcentern auf der grünen Wiese. Entsprechend prognostizieren ungefähr 66% der Experten eine abnehmende Attraktivität bei Shoppingcentern auf der grünen Wiese.

## LADENSCHLIESSUNGEN IN DER AGGLOMERATION

Über 82% der befragten Experten gehen davon aus, dass es in den Shoppingcentern ausserhalb der Städte zu weiteren Geschäftsschliessungen kommen wird. Die Wahrscheinlichkeit von Schliessungen in den Innenstädten und Strassenlagen liegt bei rund 50%. Die Zukunftschancen für die Branchen Gesundheit, Schönheit, Sport und Ernährung werden von den Studi-

enteilnehmern wesentlich höher eingestuft als die Branchen Mode, Bekleidung, Unterhaltungselektronik und Büromaterial/ Papeterie. Gastronomie, kosmetische- und medizinische Behandlungen sowie Sport-, Fitness-, Yoga- und Wellnessangebote gehören zu den am stärksten gewichteten Nutzungen neben dem stationären Handel. Zu diesem Ergebnis und vielen weiteren Erkenntnissen kommt der aktuelle Swiss Council Marktreport 2020, welcher im Auftrag von der Beratungsfirma Stoffelzurich erstellt wurde. Der Report kann kostenlos bestellt werden unter [www.stoffelzurich.ch](http://www.stoffelzurich.ch).



### \*MARCEL STOFFEL

Der Autor ist Berater, Gründer und Geschäftsführer des «Swiss Council of Shopping Places».

ANZEIGE

# New Objekt New Inserieren New Mieter

Jetzt inserieren!

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

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

newhome  
zuerst entdecken

# STUDENTEN- WOHNHEIME ALS ATTRAKTIVE NISCHE

Der Bestand an Studentenunterkünften wächst in der Schweiz stetig, allein im Jahr 2020 um 7% auf insgesamt 25 300 Betten. Für Investoren können sich in diesem Nischenmarkt interessante Opportunitäten bieten.

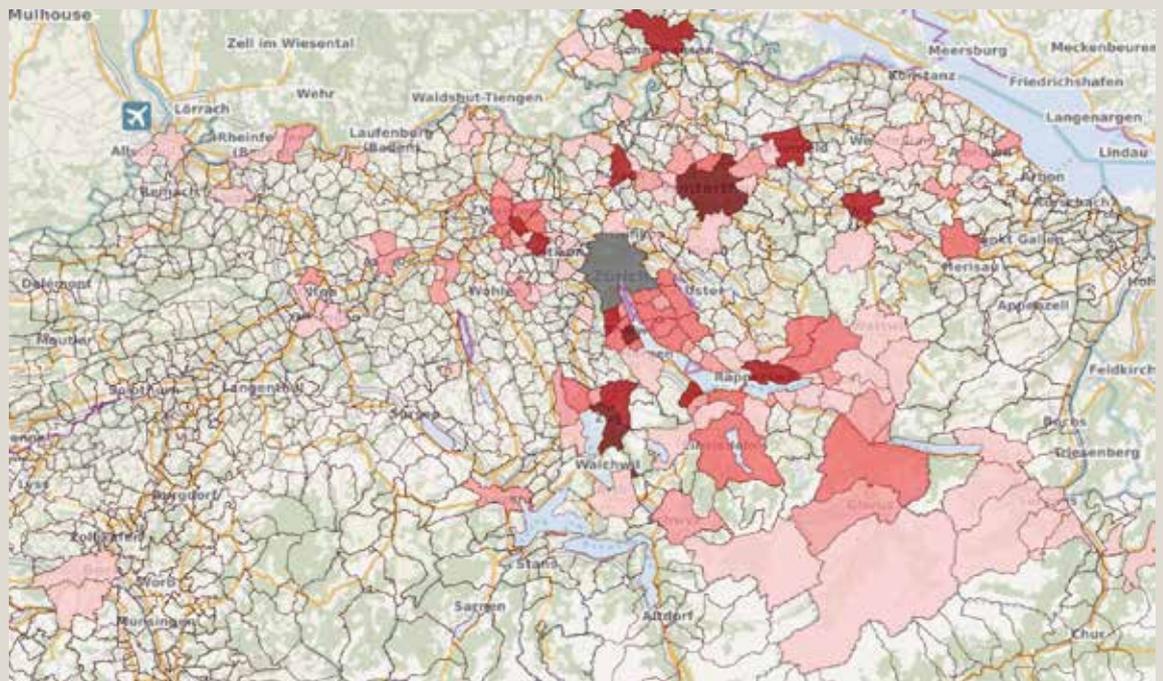
TEXT – DANIEL STOCKER\*

ABBILDUNG 1: EINZUGSGEBIETE DER HOCHSCHULEN IN DER GEMEINDE ZÜRICH

Quelle: Senozon

Wohnorte mit:

- <20 Studierende
- 20–49 Studierende
- 50–99 Studierende
- 100–199 Studierende
- 200–399 Studierende
- 400–800 Studierende
- Ausbildungsstandort



## ► RUND 90 PROZENT ÜBER DEM NORMALEN WOHNUNGSMARKT

Absolut am meisten Betten für Studierende weist der Hochschulstandort Zürich auf. Für die rund 67 000 Immatrikulierten stehen rund 8650 Betten in spezifischen Unterkünften zur Verfügung. Das bedeutet jedoch umgekehrt, dass 87% der Studierenden an den Zürcher Hochschulen ihre Unterkunft ausserhalb der organisierten Studentenunterkünfte beschaffen müssen oder noch im Elternhaushalt wohnen bleiben. Das Angebot erweitert hat im vergangenen Jahr die neue Überbauung an der Bucheggstrasse. Das Studierendenwohnhaus Rosengarten beinhaltet 130 Zimmer, verteilt über 18 Wohngemeinschaften. Ein Zimmer kostet durchschnittlich 580 CHF Miete (inkl. Nebenkosten) pro Monat. Mit 3650 Zimmern ist die studentische Wohngenossenschaft Woko die grösste Betreiberin auf dem Platz Zürich.

## MEHR STUDENTENZIMMER IN DER WESTSCHWEIZ

Die Westschweizer Städte weisen, relativ betrachtet, eine höhere Abdeckung an Unterkünften in Studentenwohnheimen auf als der Rest der Schweiz. Die höchste Quote erzielt Lausanne mit 16,5% Betten in

“  
**OBWOHL DAS ANGEBOT AN UNTERKÜNF- TEN FÜR STUDIERENDE STE- TIG WÄCHST, IST DER NACH- FRAGEÜBER- HANG UNVER- ÄNDERT GROSS.**  
”

Studentenwohnheimen im Vergleich zur Anzahl Studierenden. Im vergangenen Oktober wurde «Vortex», das grösste zusammenhängende Studentenwohnheim der Schweiz, in unmittelbarer Nähe zum Hochschulcampus und der Metro M1 in Lausanne eingeweiht. Das Objekt bietet rund 1000 Studierenden eine Beherbergung; ein möbliertes Einzelzimmer inklusive WLAN kostet 740 CHF pro Monat brutto. Eigentümerin ist die waadtländische Pensionskasse.

Gemeinnützigen Institutionen wie Stiftungen oder Genossenschaften gehören 46% der Studentenunterkünfte in der Schweiz, sie sind damit die grösste Eigentümergruppe. Institutionelle Investoren wie Pensionskassen oder Immobilienfonds sind mit 35% der Zimmer die zweitgrösste Gruppe. Rund 13% der Studentenzimmer sind im Besitz von Gemeinden, Kanton oder Bund, wozu auch die Hochschulen selbst zählen. Nur gerade 6% der Unterkünfte gehören Privatpersonen und anderen Eigentümertypen.

## HETEROGENES MOBILITÄTSVERHALTEN

Aufgrund der unterschiedlichen Versorgung mit Studentenwohnheimen innerhalb der Schweiz hat JLL gemeinsam mit dem Ingenieurbüro Senozon AG das Mobilitätsverhalten von Studierenden an ver-

## ABBILDUNG 2: BETTENANGEBOT NACH STÄDTEN

Quelle: JLL

Region/Stadt	Anzahl Betten	Anzahl Betten/Studierende		
	Jahr 2020 (gerundet)	Jahr 2020	Jahr 2023 (Schätzung)	2020-2023 (Trend)
Lausanne	5600	16,5%	17,4%	↗
Zürich (inkl. Winterthur)	8650	12,9%	13,4%	↗
Rapperswil	200	11,7%	11,5%	→
Neuchâtel	600	11,5%	13,0%	↗
Fribourg	1800	10,6%	10,4%	→
Genf	2250	10,0%	10,7%	↗
Chur	100	7,4%	7,3%	→
Luzern (inkl. Rotkreuz)	850	7,1%	10,9%	↑
Basel	1000	5,5%	6,0%	↗
Bern	1200	4,6%	4,6%	→
Lugano	350	3,9%	3,7%	→
Brugg-Windisch	50	1,5%	4,3%	↑
St. Gallen	150	0,9%	2,1%	↗
Andere	2500	n/a	n/a	n/a
<b>Gesamte Schweiz</b>	<b>25 300</b>	<b>10,4%</b>	<b>11,1%</b>	<b>↗</b>

schiedenen Schweizer Hochschulstandorten untersucht, namentlich von Bern, Fribourg, Lausanne, Luzern, St. Gallen, Winterthur und Zürich. Als Grundlage diente das Mobilitätsmodell von Senozon, welches auf Basis von Mobilitätsbefragungen, Infrastruktur- und Bevölkerungsdaten Bewegungsmuster simuliert und mit Messungen aus Drittdaten (z. B. Verkehrszählungen, Apps, Mobiltelefonaten) validiert. Modelliert wurde der Weg vom Wohn- zum Ausbildungsstandort. Das Mobilitätsmodell basiert auf aktuellen Daten und Befragungen des BfS (Pre-Corona), Fahrplänen sowie Navigationsnetzen und bildet die typischen Bewegungsmuster der gesamten Schweizer Bevölkerung ab. Diese Analyse begrenzt sich auf Auswertungen der Studierenden an Hochschulen, welche sich in Ausbildung befinden.

Nicht berücksichtigt wurden Studierende von Weiterbildungsprogrammen, weil sich diese betreffend Einkommen und Wohnsituation von der ersten Gruppe oftmals differenzieren. Die Hochschulstandorte haben unter anderem folgende Unterschiede offenbart: In Winterthur und Zürich wohnen rund zwei Drittel der Studierenden am Ausbildungsstandort, in Lausanne sind es 45%, in Luzern und St. Gallen rund die Hälfte. In St. Gallen und Luzern reisen mit 25% bzw.

22% am meisten Studierende mit dem Auto an. Umgekehrt bewegen sich in Winterthur zwei Drittel der Studierenden mit dem Velo oder zu Fuss zum Ausbildungsstandort. Im Median haben Studierende in Lausanne und Zürich mit 6 km den kürzesten Reiseweg. Lausanne weist den höchsten Anteil auf an Studierenden mit einer Entfernung von weniger als 10 km vom Ausbildungsstandort. Die Reisezeiten sind jedoch deswegen nicht signifikant kürzer.

## EINZUGSGEBIETE DER HOCHSCHULEN IN ZÜRICH

Analog zum Mobilitätsverhalten wurden mit dem Modell von Senozon die Einzugsgebiete der jeweiligen Hochschulstandorte dargestellt. Abbildung 1 zeigt neben dem grau markierten Hochschulstandort Zürich, aus welchen Gemeinden die Studierenden mehrmals wöchentlich zur Hochschule reisen. Dabei sind Winterthur und Zug für den Hochschulstandort Zürich die gewichtigen Wohngemeinden von Studierenden, neben Bülach, Frauenfeld, Schaffhausen, Wil, Rapperswil und Baar.

Den Differenzen im Mobilitätsverhalten der Studierenden zwischen den Hochschulstandorten dürften verschiedene Ursachen zugrunde liegen (lokales Mietpreisniveau, ÖV-Anbindung, Topografie usw.). Die Unterschiede zeigen aber auch Potenziale auf hinsichtlich der Optimierung der Pendlerdistanzen und -zeiten durch die Schaffung von zielgruppengerechten Wohnangeboten. Insbesondere Winterthur sticht diesbezüglich ins Auge: Einerseits ist es ein eigenständiger Hochschulstandort, zu dem einige Studierende von weit her anreisen. Andererseits wohnen dort zahlreiche Studierende der Hochschulen St. Gallen oder Zürich.

## GEPLANTE PROJEKTE

JLL rechnet bis zum Jahr 2023 schweizweit mit einer zusätzlichen Ausweitung um rund 2200 Betten. Abbildung 2 zeigt neben dem aktuellen Bestand ebenfalls, wie sich die Auslastung an den jeweiligen Hochschulstandorten unter Einbezug der vom BfS prognostizierten Studierendenzahlen und der geplanten Neubauprojekte/Zwischennutzungen bis zum Jahr 2023 voraussichtlich entwickeln wird. In der Westschweiz verhält sich der Markt weiterhin sehr dynamisch. In Lausanne wird es auf dem geplanten Campus Santé (FMEL) auch Unterkünfte für Studierende geben. In der Region Luzern sind gleich mehrere Projekte geplant in Luzern Süd wie z. B. im Schweighof Quartier (Student Mentor Foundation Lucerne) und im Quartier Nidfeld (Patrimonium). Auch in St. Gallen, in der Nähe vom Bahnhof St. Fiden, kommt ein weiteres Objekt hinzu. Dennoch bleibt die Versorgung der Unterkünfte für Studierende in St. Gallen tief.



**\*DANIEL STOCKER**

Der Autor ist Head of Research bei der Jones Lang LaSalle AG.

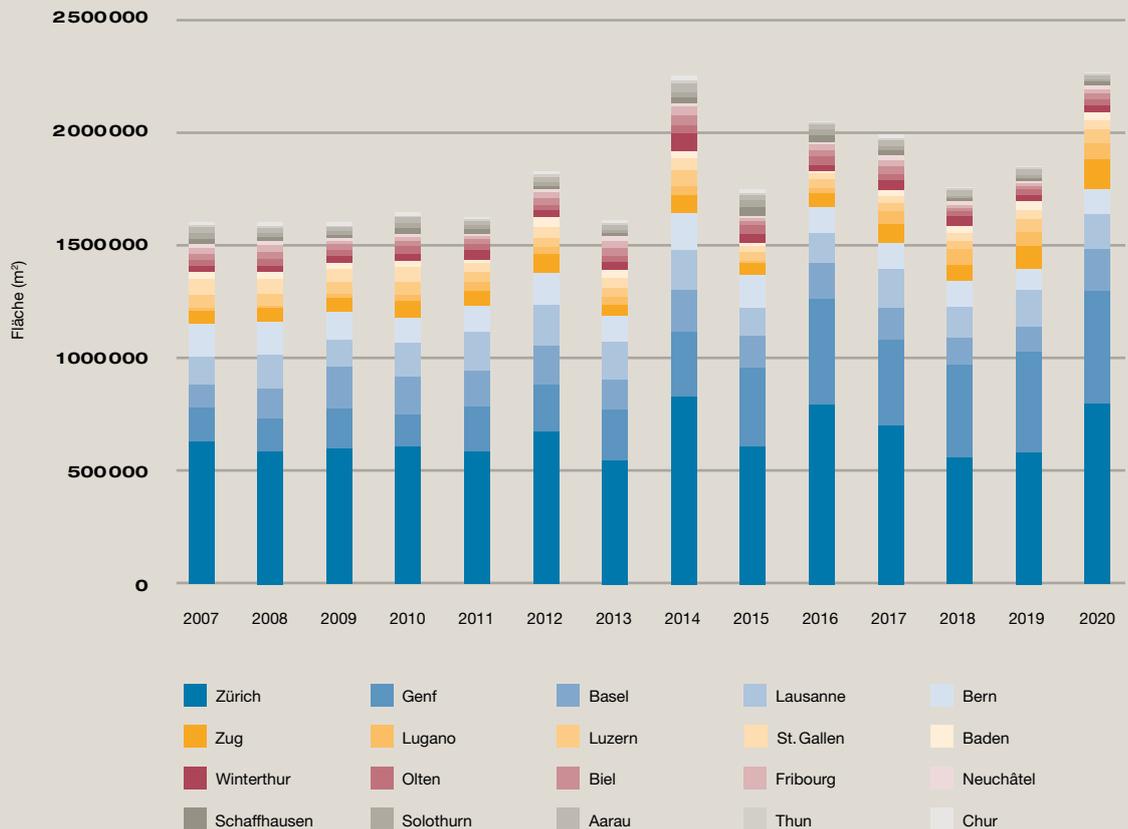
# PANDEMIE VERSTÄRKT DIFFERENZIERUNG

Lockdown, Homeoffice und die Verunsicherung durch die Pandemie haben sich 2020 auf die Schweizer Flächenmärkte ausgewirkt. Im Büromarkt stieg das Angebot um 23%. Im Wohnmarkt steigt die Leerstandsquote in Richtung Rekord.

TEXT – PATRICIA REICHELT\*

## BÜROFLÄCHEN- ANGEBOT ALLER SCHWEI- ZER AGGLOME- RATIONEN

Quelle: CSL Immobilien



### ▶ FLÄCHENNACHFRAGE GESUNKEN

In den letzten Jahren hatte sich der Schweizer Büromarkt stabilisiert. Das Blatt wendete sich jedoch, als im Frühling 2020 der Bundesrat das Land aufgrund der Corona-Pandemie ins Homeoffice schickte. Die Auswirkungen wurden nach wenigen Monaten sichtbar: Viele verunsicherte Unternehmen verschoben Entscheide bezüglich ihrer Büroflächenplanung. Andere nahmen das Homeoffice-Regime zum Anlass, Flä-

chenreduktionen zu planen oder diese bereits umzusetzen, um wesentliche Kosteneinsparungen zu erzielen.

Das innerhalb von sechs Monaten verfügbare Angebot in den Schweizer Agglomerationen stieg deshalb 2020 um 23 Prozent auf 2,26 Millionen Quadratmeter an – und damit in eine Grössenordnung, die letztmals 2014 registriert wurde. Ohne die langfristigen Vertragslaufzeiten im Büromarkt wäre das Überangebot sogar noch wesentlich höher ausgefallen. Vereinzelt Nutzer versuchen, sich inzwischen mit der Untervermietung ihrer Flächen aus diesen Fesseln zu befreien. Sollte sich dieser Lösungsansatz verbreiten, ist nicht nur mit einem weiteren Wachstum des Angebots, sondern auch mit einer Erosion des Mietzinsniveaus zu rechnen. Der Grund dafür: Dank der Kosteneinsparungen können die Hauptmieter ihre Flächen zu günstigeren Konditionen anbieten.

### HOHE BÜRONACHFRAGE IN ZENTREN

Zwischen den Lagen kristallisierten sich im Verlauf des Jahres jedoch grosse Unterschiede heraus: An Agglomerationsstandorten standen und stehen freie Büroflächen aufgrund des Überangebots unter starkem Wettbewerbsdruck. An zentralen Lagen in den Grosszentren stieg die Nachfrage dagegen an. Standortfaktoren wie ein urbanes Umfeld mit attraktiven Lunch- oder Freizeitangeboten oder die Nähe zu Kunden und Branchentreffpunkten haben durch die Pandemie an Stellenwert gewonnen. Je länger, desto mehr zeigt sich, dass Wertschöpfung, Produktivität und geschäftliche Beziehungen in der Arbeitswelt ein gewisses Mass an persönlichen Begegnungen brauchen. So dürften sich 2021 die gegenläufigen Tendenzen zwischen den unterschiedlichen Lagen weiter verstärken. Zudem werden bisher durch Konjunktur-

ANZEIGE

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

## ANLAGEDRUCK WEITERHIN HOCH

Die Investorenumfrage 2020 von CSL Immobilien zeigt, dass der Anlagedruck auf dem Immobilieninvestmentmarkt durch das Kapital aus anderen Anlageklassen 2021 ungeachtet der Entwicklungen auf den Flächenmärkten bestehen bleiben wird. Zwar führte die Pandemie im Frühjahr 2020 bei den Akteuren des Immobilienmarkts zu einer kurzfristigen Verunsicherung. In der Folge wurden vor allem kleinere Transaktionen abgebrochen oder aufgeschoben, während grössere trotz aller Widrigkeiten mehrheitlich über die Bühne gingen. Spätestens im Sommer 2020 war dann klar: Immobilien bleiben trotz Corona eine stabile Anlageklasse. Der Hauptgrund dafür ist, dass Immobilieninvestments insbesondere für Multi-Asset-Investoren ein Ersatz für negativ verzinsten Anleihen sind. 2020 konnten diese Investoren wie schon im Vorjahr mit dem «Yield Spread» zwischen den beiden Anlageklassen arbeiten, was ihnen eine höhere Zahlungsbereitschaft ermöglichte. Diese zeigt sich vor allem bei Topobjekten, die sich durch ihre auch in Krisenzeiten sicheren Mietzinseinnahmen auszeichnen. Die Spitzenrenditen für die wenigen auf dem Markt angebotenen Top-Büroimmobilien sanken im Vorjahresvergleich um 40 Basispunkte auf eine Nettoanfangsrendite von 1,8%. Eine wesentlich stärkere Bewegung der Renditen war bei Wohninvestments zu verzeichnen. Für Anlageobjekte an guten Stadtlagen in den Schweizer Grosszentren etwa sank die Nettoanfangsrendite im Median von 2,35 auf 2,1%.

programme aufgeschobene Konkurse und Sparmassnahmen zahlreicher Unternehmen noch weitere Flächen auf den Markt bringen – insbesondere auch in Form von preislich attraktiver Untermiete.

## WOHNEIGENTUM PROFITIERT VON PANDEMIE

Die Leerstandsquote im Schweizer Wohnmarkt stieg im Verlauf von 2020 von 1,66 auf 1,72 Prozent an. Ein höherer Wert war letztmals 1988 mit 1,85 Prozent registriert worden. Die hohen aktuellen Werte sind vor allem auf die starke Wohnbauproduktion zurückzuführen. Doch auch im Wohnmarkt führte die Pandemie zu Verschiebungen – und einer der Haupttreiber war wiederum das Homeoffice-Regime. Mieter und Eigentümer verbrachten viel mehr Zeit in ihren Wohnungen und hatten Zeit, sich mit den Vor- und Nachteilen ihrer Wohnsituation auseinanderzusetzen. Der Stellenwert eines schönen Zuhauses nahm zu. Davon profitierte vor allem das Eigentumssegment, in dem die Nachfrage das Angebot 2020 bei Weitem übertraf. Selbst

bisher schwer vermarktbar Objekte fanden 2020 häufig eine Käuferschaft.

Im Mietsegment wurden vor allem Neubauten an gut erschlossenen Lagen rasch absorbiert. Viele Haushalte haben zudem ihren Suchradius vergrössert, da sie auch in Zukunft mit einem hohen Anteil von Homeoffice rechnen. Diese Entwicklung war wiederum im Eigentumssegment besonders stark spürbar, in dem ein privater Aussenraum und eine gute Besonnung an Bedeutung gewannen. Wer es sich leisten kann, tendiert zudem zu einem zusätzlichen Zimmer.

## SPUREN BEI DER ZAHLUNGSBEREITSCHAFT

Bei der Zahlungsbereitschaft respektive Tragbarkeit hat die Pandemie sichtbare Spuren hinterlassen. Breite Bevölkerungsteile können oder wollen nicht mehr jeden Mietzins oder Kaufpreis zahlen. Insbesondere in den nach wie vor angespannten Wohnungsmärkten in den Zentren ist die Traumwohnung für viele nicht finanzierbar. Dort ist die Bereitschaft, für eine

bezahlbare Wohnung Kompromisse einzugehen, weiterhin gross.

Demgegenüber zeigt sich ausserhalb der Grosszentren ein ganz anderes Bild: Hohe Leerstandsquoten über 2 oder gar 3 Prozent sind keine Seltenheit. Dieses Überangebot setzt insbesondere in die Jahre gekommene Bestandsobjekte und das obere Preissegment unter Druck. Trotz der leicht rückläufigen Bautätigkeit dürfte deshalb auch 2021 im Mietwohnungsmarkt keine Trendumkehr eintreten – CSL Immobilien erwartet eine weiter steigende Leerstandsquote. Die Mieten dürften mit Ausnahme der Zentren weiter sinken. Im Eigentumssegment ist dagegen insbesondere für Einfamilienhäuser mit nochmals steigenden Preisen zu rechnen. ■



### \*PATRICIA REICHELT

Die Autorin ist Leiterin Research & Marktanalyse der CSL Immobilien AG.

ANZEIGE

EIN AUFZUG SETZT  
NEUE MASSSTÄBE



## EXTRA ist der neue Standard

Reine Beförderung von Fahrgästen war gestern. Unsere neue Aufzugsgeneration beeindruckt mit multimedialer Onboard-Unterhaltung, informiert vorausschauend unseren Wartungsservice und ermöglicht maximale Kreativität bei Planung, Ausstattung und Design. Extra für Sie.

[schindler.ch/extra-de](https://schindler.ch/extra-de)

We Elevate



Schindler

# GESTIEGENE WOHNANSPRÜCHE

Im vergangenen Jahr waren bei der Wohnungsnachfrage grosse segmentspezifische und regionale Verschiebungen zu beobachten, aber auch innerhalb der einzelnen Segmente und Regionen gab es Veränderungen: hin zu grösseren und teureren Wohnungen.

TEXT – DIETER MARMET\*

## ► CHRONOLOGIE

Vor knapp einem Jahr erhält eine mysteriöse Lungenkrankheit aus Wuhan ihren offiziellen Namen: Am 11. Februar 2020 nennt die WHO die Erkrankung Covid-19, das Virus selbst erhält den Namen Sars-CoV-2. In der Schweiz und auch bei den Wohnungssuchenden ist die Pandemie noch kein Thema. Erst am 24. Februar wird erstmals eine Person in der Schweiz positiv auf das Coronavirus getestet. Danach jagen sich die Ereignisse: Am 28. Februar werden Grossveranstaltungen mit mehr als 1000 Personen verboten. Der Autosalon, die Uhrenaussstellung Baselworld und die Basler Fasnacht werden abgesagt. Am 5. März wird der erste Corona-Todesfall in der Schweiz vermeldet. Am 13. März werden die Schulen geschlossen und am 16. März erklärt der Bundesrat die «ausserordentliche Lage». Läden und Freizeiteinrichtungen müssen schliessen, die Grenzen werden dichtgemacht und die Bevölkerung wird aufgerufen, alle unnötigen Kontakte zu vermeiden.

## FOLGEN DES LOCKDOWN

In der Folge verbringen die meisten Schweizerinnen und Schweizer viel Zeit in den eigenen vier Wänden. Der Schulunterricht findet online statt, und wer kann, verrichtet seine Arbeit aus dem Homeoffice. Die Wohnung – oder das Haus – erhält einen völlig neuen Stellenwert. Nach einem starken Einbruch der Wohnungsnachfrage in den Monaten März und April nimmt die Zahl der Suchabos deshalb rasch zu und erreicht bereits Anfang Juni wieder das Vor-Pandemie-Niveau (Immobilien 06/2020, «Kein Einbruch der Nachfrage»). Allerdings sind die Präferenzen der Wohnungssuchenden nicht mehr dieselben wie vorher: Der starke Drang in die Grossstädte und deren Agglomerationen schwächt sich ab, wovon aber nicht etwa die Nachfrage in den ländlichen Regionen profitiert, sondern jene in den kleineren Zentren und deren Agglomerationen (Immobilien 08/2020, «Ziehen wir jetzt alle aufs Land?»). Der Wert eines privaten Aussenraums wird vielen Menschen bewusst und ist in der Verschiebung der Wohnungsnachfrage in Richtung Wohneigentum und Mietwohnungen mit Balkonen bzw. Terrassen deutlich zu erkennen (Immobilien 10/2020, «Wohnungen mit Aussenräumen hoch im Kurs»).

## GRÖSSERE WOHNUNGEN

Aber auch innerhalb der einzelnen Segmente und Regionen kommt es zu Verschiebungen. So erholt sich die Nachfrage nach kleinen Mietwohnungen (bis max. 2,5 Zimmer) weit weniger gut als jene nach mittelgrossen (3 bis 4,5 Zimmer) und grossen Mietwohnungen. Sie liegt heute noch tiefer als vor einem Jahr, während die Mietwohnungsnach-

frage nach mittelgrossen und grossen Wohnungen inzwischen wieder über dem Vorjahr liegt. Ähnlich sieht es bei der Nachfrage nach Eigentumswohnungen aus, auch wenn diese aufgrund der Segmentverschiebungen in allen Grössenklassen deutlich über

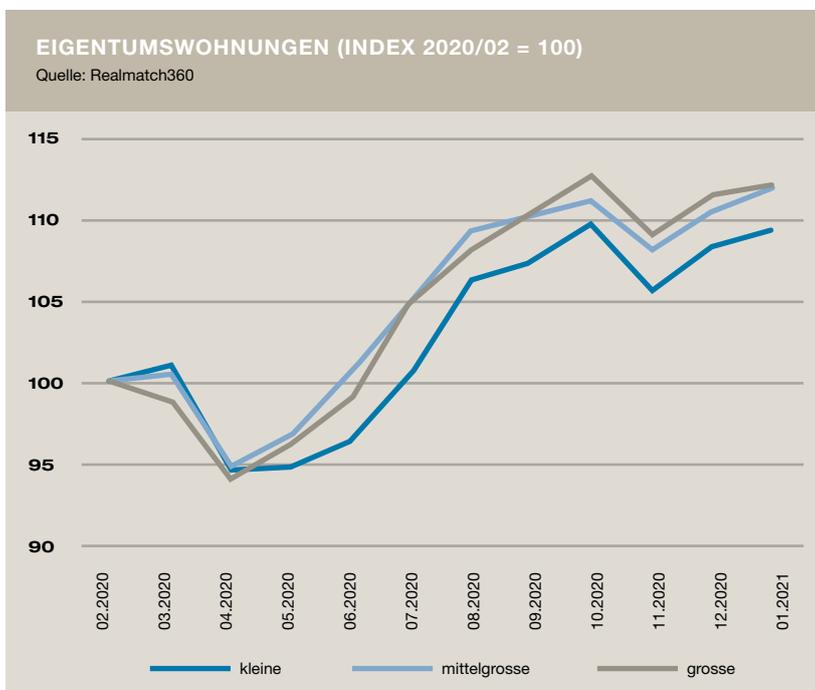
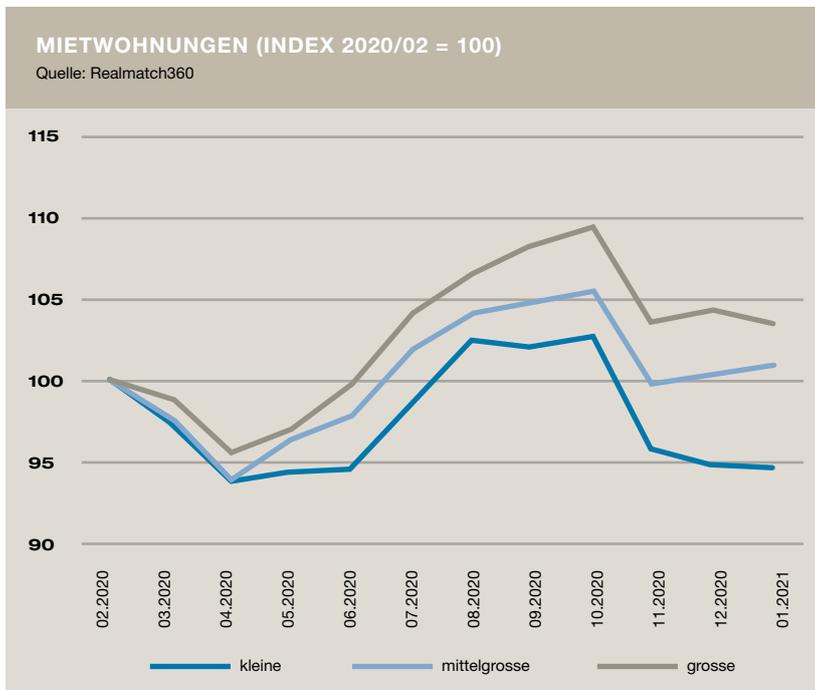


Abb. 1: Nachfrageindizes nach Grössenklasse

Abb. 2: Nachfrageindizes nach Preisklasse



**AUFGRUND DER NEUWERTUNG DES WOHNENS ALS FOLGE DES LOCKDOWN SIND DIE ANSPRÜCHE DER WOHNUNGSSUCHENDEN TROTZ REZSSION GESTIEGEN.**

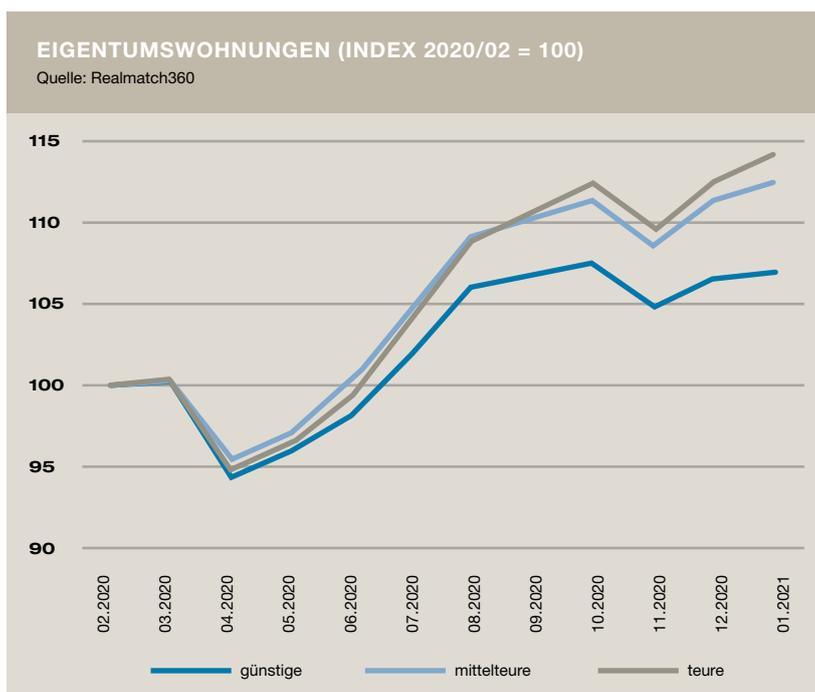
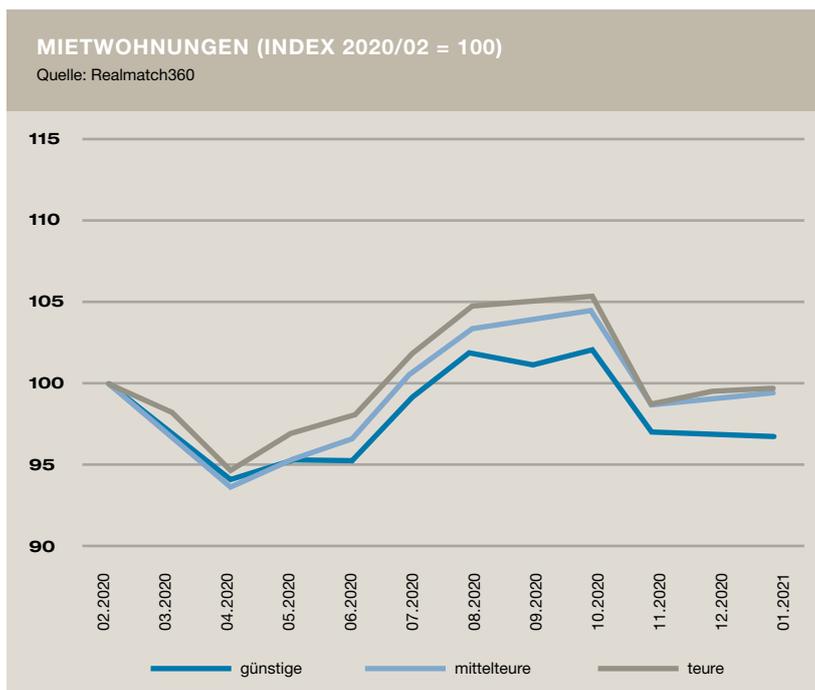
dem Vorjahr liegt. Doch beträgt der Anstieg bei den mittelgrossen und grossen Eigentumswohnungen gegenüber dem Vorjahr mehr als zehn Prozent, während er bei den kleinen Eigentumswohnungen noch darunter liegt (Abbildung 1).

#### HÖHERE ZAHLUNGSBEREITSCHAFT

Doch die Wohnungssuchenden fragen nicht nur grössere Wohnungen nach, sie haben auch ihre Zahlungsbereitschaft nach oben angepasst. So zeigen die Nachfrageindizes nach Preisklassen, dass die Umzugswilligen sowohl bei den Mietwohnungen als auch bei den Eigentumswohnungen vermehrt nach mittelteuren und teuren Wohnungen suchen. Und diese Verschiebung hängt nicht mit der oben beschriebenen Verschiebung hin zu grösseren Wohnungen zusammen, denn die Indizes nach Preisklassen werden berechnet, nachdem die Wohnungen für jede einzelne Grössenklasse einer bestimmten Preisklasse (günstige Wohnungen: unterstes Quartil der Angebotspreise; teure Wohnungen: oberstes Quartil der Angebotspreise) zugeteilt wurden.

#### AUSBLICK

Die Gesamtnachfrage nach Wohnungen hat bisher trotz der zwei deutlichen Einbrüche während der ersten und zweiten Welle der Pandemie nicht gelitten. Das hängt auch mit den massiven staatlichen



Stützungsmaßnahmen zusammen, die bisher grössere Einkommenseinbussen bei einer Mehrheit der Arbeitnehmer verhindert haben. Es ist im Gegenteil so, dass die Ansprüche der Wohnungssuchenden trotz Rezession gestiegen sind. Wesentlich dazu beigetragen hat die Neubewertung des Wohnens als Folge des Lockdown. Inwiefern sich diese Verschiebungen als nachhaltig erweisen werden, hängt nicht zuletzt davon ab, wie viele der Veränderungen der letzten zwölf Monate (zum Beispiel das Homeoffice) künftig erhalten bleiben und wie viele wieder verschwinden werden. Die jüngsten Auswertungen der Nachfragedaten deuten darauf hin, dass sich zumindest einige der oben angesprochenen Trends wieder abschwächen dürften.



**\*DIETER MARMET**

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

Nach Angaben von Homegate sind die Angebotsmieten im Kanton Zürich im Januar 2021 um minus 0,57% gesunken. (BILD: 123RF.COM)

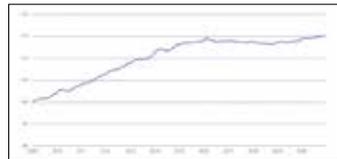


SCHWEIZ

**STÄDTISCHES  
WOHNEN BLIEB  
GEFRAGT**

Ein ausserordentliches Jahr hinterlässt am Mietwohnungsmarkt kaum Spuren. Mit einem Plus von 0,9% sind die Schweizer Angebotsmieten gemäss Homegate-Mietindex sogar stärker gestiegen als 2019. Ein wichtiger Grund war die steigende Nettozuwanderung. 2020 gab es im Kanton Appenzell den stärksten Mietzinsanstieg (+2,7%), dicht gefolgt von den Kantonen Genf (+2,6%), Thurgau und Zug (je +2,5%), Graubünden (+2,4%) sowie Zürich (+2,3%). Zwei Faktoren sind für das Aufweichen der Mietpreisentwicklung zwischen städtischen und ländlichen Kantonen verantwortlich. Erstens konzentriert sich die schweizweite Bauindustrie aufgrund der Leerstandsproblematik an peripheren Lagen auf städtische Regionen. Zweitens führt vermehrtes Arbeiten von zu Hause zu Ausweicheffekten aufs Land. Städtisches Wohnen blieb

hingegen trotz Covid-19 weiterhin sehr gefragt. Mit der Ausnahme der Städte Lugano und Bern war das Mietpreiswachstum in allen grossen Städten der Schweiz überdurchschnittlich ausgeprägt.



**WOHNIMMOBILIEN  
SIND KRISENRESISTENT**

Der «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» für privates Wohneigentum (Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen) weist im 4. Quartal 2020 einen Anstieg von 1,1% (Vorquartal: +0,3%) aus. Eigentumswohnungen (ETW) verzeichnen im 4. Quartal ein ungebrochenes Preiswachstum von 1,5%

(Vorquartal: 0,8%). Auf Jahresbasis beträgt das Preiswachstum für Einfamilienhäuser (EFH) mit 0,7% etwas geringer ausgefallen. Auf Jahresbasis hat sich das Preiswachstum in diesem Segment auf 2,1% leicht reduziert (Vorquartal: 2,4%). Bei der führenden Internetplattform hat die Anzahl der Suchabonnemente für Wohneigentum um 40% zugenommen.

**WOHNEIGENTUM  
VERTEUERT SICH  
WEITER**

Gemäss Berechnung von Fahrländer Partner legten die Preise für Eigentumswohnungen (ETW) im 4. Quartal 2020 gegenüber dem Vorquartal um 1,7% zu. Mit einem Anstieg von 1,9% hat sich das Luxussegment wieder erholt, nachdem in den beiden Vorquartalen ein Preisrückgang von insgesamt 5,9% verzeichnet werden musste. Über das Gesamtjahr 2020 bleiben die Preise im gehobenen Segment praktisch stabil (-0,5% zum Vorjahresquartal), während das untere (+5,4%) und mittlere Segment (+5,9%) landesweit weiter zulegen können. Noch deutlicher ist der Anstieg im abgelaufenen Jahr bei den Einfamilienhäusern (EFH), wo der entsprechende Index von Fahrländer Partner im Vergleich zum Vorjahresquartal um 7,1% stieg. Allein im 4. Quartal beträgt der Zuwachs 2,0%. Fahrländer Partner rechnet für das laufen-

de Jahr mit stabilen bis leicht steigenden Preisen bei ETW und einer Fortsetzung des Preisanstiegs bei EFH, wobei sich der Aufwärtstrend eher abschwächen dürfte.

**VERKAUFSFLÄCHEN  
VIELERORTS  
ÜBERTEUERT**

Nach Angaben des «Immobilien-Almanach Schweiz 2021» von Fahrländer Partner bleiben die Aussichten für den stationären Handel stark getrübt. Die Konsumentenstimmung hat sich seit Sommer 2020 nicht weiter erholt. Grössere Anschaffungen dürften aufgrund der schlechten Einschätzung des Arbeitsmarktes aufgeschoben werden. Ein verzögerter konjunktureller Effekt mit steigender Arbeitslosigkeit und Konkursen von Geschäften und Gastronomiebetrieben ist wahrscheinlich. Fahrländer Partner erwartet für das kommende Jahr steigende Leerstände und weiter sinkende Mieten im Verkaufsflächenmarkt. Für die im letzten Jahrzehnt gesunkene Flächenproduktivität (Quadratmeterumsätze) im Schweizer Detailhandel sind die Marktmieten vielerorts immer noch zu hoch. Dafür mitverantwortlich sind die langen Vertragslaufzeiten im Handel.

**STEIGENDE  
ANGEBOTSMIETEN  
IM JANUAR**

Der Januar 2021 sorgt erneut für einen Anstieg bei den Mietpreisen. Der Index Schweiz von Homegate steht Ende Januar bei 115,4 Punkten. Im Vergleich zum Vorjahresmonat steigen die Mieten damit um 0,87%. Die Angebotsmieten verzeichnen im

ANZEIGE

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

**HIC**  
HECHT IMMO CONSULT AG

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

Januar in den Kantonen Uri (1,09%), Nidwalden (1,59%), Appenzell (1,08%) und Wallis (1,24%) den grössten Anstieg. Die Kantone Zürich (-0,57%), Neuenburg (-0,51%) und Jura (-0,10%) verzeichnen hingegen einen leichten Rückgang. Bei den Städten sieht das Bild ähnlich aus. Insbesondere in Lausanne stiegen die Mieten um 2,01%. Auffallend ist die Entwicklung in der Stadt Zürich mit einem Rückgang der Angebotsmieten (-1,00%).

### STÄDTISCHE WOHNUMGEBIETE GESUCHT

Am häufigsten wird auch während der Corona-Pandemie nach Mietobjekten in städtischen Gemeinden gesucht. Deren Anteil ist seit April 2020 gegenüber dem Vorjahr sogar leicht gestiegen. Gleichzeitig ging das Interesse für Wohnungen in mittleren und kleinen Agglomerationsgemeinden zurück. Zu diesem Schluss kommt eine Analyse von ImmoScout24. Im Verlauf der Pandemie sind die Seitenbesuche auf ImmoScout24 deutlich gestiegen. Im November lag der Wert mit über 7,4 Mio. Besuchern rund 30% über dem Vorjahreswert. Bei Kaufinteressierten liegen eher mittlere und kleinere Agglomerationen im Fokus. Rund um die grössten Schweizer Städte wird im Vergleich zum Vorjahr über 4% weniger oft nach Immobilien gesucht. Der grösste Anstieg ist in ländlichen Gemeinden zu verzeichnen.

### ZÜRICH SUCHT DIE BESTEN BAUTEN

Die Stadt Zürich vergibt zum 18. Mal die «Auszeichnung für gute Bauten». Gesucht sind die besten Objekte, Bauten und Anlagen, die im Zeitraum von 2016 bis 2020 auf Stadtgebiet fertiggestellt wurden. Bewerbung können bis zum 18. März 2021 eingereicht werden. Die Projekte werden von einer interdis-

ziplinär zusammengesetzten Jury unter der Leitung von Stadtrat André Odermatt beurteilt. Die Preisverleihung findet am 20. September 2021 statt.

### ZEHNJÄHRIGE FESTHYPOTHEKEN WEITER BELIEBT

Gemäss MoneyPark und PriceHubble werden nach Massgabe des Kreditvolumens 78% der Hypotheken für 10 und mehr Jahre abgeschlossen (Romandie: 85%, Deutschschweiz: 73%). Im 2. Halbjahr 2020 haben die ultralangen Laufzeiten schweizweit allerdings an Beliebtheit eingebüsst: Nur noch rund 20% des Hypothekarvolumens wurden für 11 Jahre und länger vergeben – dies zu Gunsten von Laufzeiten zwischen 5 bis 10 Jahren. Stabil geblieben sind hingegen die Abschlüsse bei der Libor- oder Saron-Hypothek. Der bisherige Abwärtstrend dieses Produkts scheint somit bei rund 4% des Hypothekarvolumens gestoppt worden zu sein. Banken waren im 2. Halbjahr 2020 schweizweit wieder stärker als Hypothekengeber gefragt: Der Anteil des durch Banken vermittelten Hypothekarvolumens stieg zulasten der Versicherungen und Pensionskassen um 10 Prozentpunkte.

### INVESTMENT-MARKT TROTZT DER KRISE

CBRE vermeldet, dass die Schweiz das einzige europäische Land ist, das in den ersten drei Quartalen 2020 einen Anstieg der Handelsaktivitäten mit Immobilien verzeichnen konnte (+5% im Vergleich zum Durchschnitt 2015 bis 2020). Nachdem die Volumen während des Lockdown im 2. Quartal in gewissen Regionen leicht zurückgingen, konnte der Schweizer Markt im 3. Quartal von einem

**QuorumDigital**

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

**QUORUMSOFTWARE.CH**

**Quorum** Software

**In Berlin bieten Vermieter, als Folge des Mietendeckels, 68% weniger Mietwohnungen mit Baujahr älter als 2014 an.** (BILD: 123RF.COM)



Nachholeffekt profitieren. Im Sommer konnte durch CBRE sogar die grösste Einzeltransaktion in der Geschichte des Landes abgewickelt werden: Der Verkauf des Glattzentrums in Wallisellen ZH. Wie der Vermietungsmarkt ist auch der Investmentmarkt zunehmend durch eine geografische und sektorale Differenzierung gekennzeichnet, die durch die Pandemie nochmals verstärkt wurde. Die Nachfrage der Investoren konzentriert sich vermehrt auf die Kernstädte und den Wohnungsmarkt, und gleich-

zeitig steigt das Interesse an Logistikimmobilien. Im Gegensatz dazu herrscht grosse Vorsicht bei Einzelhandelsimmobilien und teilweise auch bei Büroimmobilien in Sekundärstandorten. Die Liquidität sowie das Preisgefüge auf dem Schweizer Investmentmarkt sind intakt, da institutionelle Investoren nach wie vor einen hohen Anlagedruck haben.

### WOHNEIGENTUM AUF ZEIT

Eine neue Eigentumsform, bei der Häuser und Wohnungen nur für eine befristete Zeit gekauft werden, könn-

te das Wohnen in den eigenen vier Wänden für breitere Bevölkerungskreise zugänglich machen. Mit dem «Handbuch für Wohneigentum auf Zeit» zeigen zwei Forscherinnen der Hochschule Luzern, wie sowohl Investoren als auch Eigentümer von Wohneigentum auf Zeit profitieren können. Bei diesem Modell geht die Immobilie statt für immer nur für eine festgelegte Zeitdauer zum neuen Eigentümer oder zur neuen Eigentümerin über. Yvonne Seiler Zimmermann, Professorin für Finance an der Hochschule Luzern und Co-Autorin des Handbuchs für Wohneigentum auf Zeit, geht davon aus, dass die übliche Zeitdauer 30 Jahre betragen wird. «Das entspricht in der Regel der effektiv notwendigen Nutzungsdauer einer bestimmten Immobilie», sagt die Forscherin. Nach dem Ablauf dieser Zeitperiode geht das Wohnobjekt wieder in das Eigentum der ursprünglichen Investorin oder des ursprünglichen Investors zurück. Auch für die Investoren hat das neue Modell Vorteile. Wenn das Wohnobjekt nach der festgelegten Zeitdauer zurückgeht und der Investor wieder der alleinige Eigentümer ist, kann er die Immobilie marktfähig sanieren.

### DEUTSCHLAND

#### MIETENDECKEL FÜHRT ZU HOHER KONKURRENZ

In Berlin hat sich die Wettbewerbssituation um Bestandswohnungen im letzten Jahr enorm verschärft. Denn als Folge des Mietendeckels bieten Vermieter 68% weni-

ger Mietwohnungen mit Baujahr älter als 2014 an. Dies hat die Immobilienplattform ImmoScout24 in einer Erhebung der betreffenden Wohnungen zwischen Dezember 2019 und 2020 festgestellt. Durchschnittlich kamen 137 Interessenten auf ein angebotenes Bestandsobjekt (älter als zwei Jahre). Damit liegt Berlin bezüglich des Nachfrageüberhangs auf dem unrühmlichen ersten Rang. Die Interessenzahl lag doppelt so hoch wie im zweitplatzierten Köln.

### IMMOBILIEN-MARKETING-AWARD 2021 GESTARTET

Kloster, Brauhaus und Stadel werden zur Markenimmobilie, ein Youtube-Kanal für Makler-Neueinsteiger und kollaborierende Roboter bei der Wohnungsbesichtigung – diese Ideen landeten auf den ersten Plätzen beim deutschen Immobilien-Marketing-Award 2020. Für die Ausschreibung des Awards 2021 ist der Startschuss gefallen. Einsendeschluss für Konzepte ist der 1. Juli. Bewerben können sich Makler, Bauträger, Verwalter und Dienstleister wie etwa Werbeagenturen aus dem ganzen deutschsprachigen Raum. Vergeben wird der Award in den Rubriken Wohnen, Gewerbe, Online und «Low Budget». Die eingereichten Konzepte werden von einer Fachjury bewertet. Die besten Konzepte werden im Rahmen der Messe Expo Real und in der Fachzeitschrift «Immobilienwirtschaft» vorgestellt.

### UNTERNEHMEN

#### PRICEHUBBLE EXPANDIERT IN DIE NIEDERLANDE

Das PropTech-Unternehmen PriceHubble führt seine

ANZEIGE



### Real Estate School

- Assistenzkurse SVIT
- Integraler Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung SVIT
- Immobilienbewerber/-in, eidg. FA
- Immobilienbewirtschaftler/-in, eidg. FA
- Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- Immobilienreuhändler/-in, eidg. Diplom

### Nächste Online-Infoveranstaltungen

Daten finden Sie unter: [www.feusi.ch/infoveranstaltungen](http://www.feusi.ch/infoveranstaltungen)  
Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | [www.feusi.ch](http://www.feusi.ch)  
Telefon 031 537 36 36 | [weiterbildung@feusi.ch](mailto:weiterbildung@feusi.ch)  
Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | [www.svit.ch](http://www.svit.ch)



internationalen Expansionsbestrebungen fort und eröffnet einen neuen Standort in den Niederlanden. Das seit dem 1. Januar 2021 unter dem Namen PriceHubble Netherlands B.V. firmierende Unternehmen mit Sitz in Amsterdam wird von Managing Director Thomas Berghaus geführt. Mit der Eröffnung startet auch eine strategische Partnerschaft mit Yellowtail, einem Anbieter im Bereich digitaler Software-Lösungen für den Finanzsektor in den Niederlanden. Berghaus ist seit 2012 in der Immobilienfinanzierungsbranche tätig, zuletzt bei der DSL Bank (Deutsche Bank Group), wo er die Digitalisierung in der Immobilienfinanzierung leitete.



## MONEYPARK LANCIERT BIG-DATA-PLATTFORM

MoneyPark öffnet seine Immobilienplattform für die breite Öffentlichkeit. Damit erhalten erstmals auch potenzielle Käufer und Verkäufer von Wohnimmobilien kostenlosen Zugang zu umfassenden Daten rund um das gesuchte oder das bereits erworbene Eigenheim. In Kombination mit persönlicher Beratung durch Immobilienexperten schafft die Plattform für Suchende, Käufer, Eigentümer sowie Verkäufer ein einzigartiges Kundenerlebnis aus datengetriebener Technologie und individueller Beratung.



## HIAG UND AVENTRON GRÜNDEN JOINT VENTURE

Hiag und Aventron, eine Produzentin von Strom aus erneuerbaren Energien mit Sitz in Münchenstein BL, gründen das Joint Venture Hiag Solar mit dem Ziel, die Solarstromproduktion auf den Liegenschaften im Hiag-Immobilienportfolio langfristig auszubauen. Hiag hält 49%, Aventron 51% an der Hiag Solar AG. Mit einer geplanten Modulfläche von rund 65 000 m<sup>2</sup> will Hiag Solar mittelfristig zu einer bedeutenden Solarstrom-Produzentin der Schweiz werden und die Kapazität sukzessive weiter ausbauen. Angestrebt werden eine jährliche Stromproduktion von rund 10 Mio. kWh und Einsparungen von CO<sub>2</sub>-Äquivalenten von rund 4,2 Mio. Tonnen. Die ersten vier Anlagen sind bereits in Planung und sollen 2021 und 2022 die Stromproduktion aufnehmen.

## HIG ERWEITERT PORTFOLIO

Die HIG Immobilien Anlage Stiftung konnte ihr Portfolio durch zwei Zukäufe um 81,0 Mio. CHF erweitern: Per 1. Januar 2021 hat die HIG zwei zusammenhängende Gebäude mit insgesamt 53 Wohnungen und 3800 m<sup>2</sup> Gewerbefläche in Zürich-Altstetten erworben. Weiter wurde der bedingte Kaufvertrag für ein Neubauprojekt in der Stadt Lausanne nach Erlangung der rechtskräftigen Baubewilligung per 6. Januar vollzogen. Das Projekt im Stadtquartier Mousquines/Bellevue umfasst 23 Mietwohnungen mit mehrheitlich 2,5 und 3,5 Zimmern. Mit der Fertigstellung und dem Bezug wird in rund 22 Monaten gerechnet.



## E-RENT: MIETEN RUND UM DIE UHR

Mit der digitalen Vermietung – kurz E-Rent – digitalisiert und automatisiert Wincasa den Vermietungsprozess. Im Dezember 2020 wurde die erste vollautomatisierte Transaktion für einen Aussenparkplatz durchgeführt. Diese Innovation umfasst die digitale Bewerbung, die datenbasierte Mieterselektion sowie das automatische Vertragsmanagement. Die Vermietung von 1500 Aussenparkplätzen startet im Februar 2021 schweizweit als Pilot – dies in Kooperation mit der Swiss Prime Anlagestiftung. Der automatisierte, digitale Mietvertrag für Aussenparkplätze ist jedoch erst der Anfang. Mit diesem Schritt wurde die rechtliche, prozessuale und technologische Basis für die Automatisierung des Vermietungsprozesses von weiteren Objektarten im 2021 gelegt.

ANZEIGE

# General- unternehmung

Architektur . Planung . Realisierung

[schmid.lu](http://schmid.lu)

**SCHMID**  
Ideen verwirklichen.

## CROWDINVESTING FÜR FERIEWOHNUNGEN

Die auf Immobilienprojekte spezialisierte und in Österreich führende Crowdinvesting-Plattform Dagobertinvest startet ihr erstes Projekt in der Schweiz. In Churwalden GR soll eine Ferienanlage der Schweizer MGI AG unter Mithilfe der breiten Masse entstehen. Investments sind ab 250 EUR möglich, dafür wird ein Zinssatz von 7,5% p.a. in Aussicht gestellt. Die Projektlaufzeit beträgt zwei Jahre. Die in der gesamten deutschsprachigen Schweiz tätige MGI AG realisiert in Churwalden eine Appartementanlage mit 11 Ferienwohnungen zwischen 93 und 160 m<sup>2</sup> Wohnfläche. Auch ein Geschäftslokal und 24 Tiefgaragenplätze sind geplant. Der Baubeginn soll im April 2021 erfolgen, die Fertigstellung ist für Oktober 2022 avisiert. In den nächsten Wochen sollen in Summe bis zu 500 000 EUR von der Crowd beigesteuert werden.



## ORGANISATORISCHE ANPASSUNGEN BEI PRIVERA

Privera startet mit organisatorischen Anpassungen ins neue Jahr. Die beiden komplementären Dienstleistungen Vermietungsmanagement und Handel werden neu unter den neuen Bereich Vermarktung Schweiz gestellt. Diese neu geschaffene Organisationseinheit unter der Leitung von Marcel Frick, bisheriger Leiter Vermietungsmanagement Schweiz, vereint das komplementäre Vermarktungswissen zweier Abteilungen.

## UMWELT ARENA GEWINNT WATT D'OR 2021

Grosse Ehre für die Umwelt Arena Schweiz. Anfang Januar zeichnete die Jury des Watt d'Or die Stiftung Umwelt Arena Schweiz und René Schmid Architekten AG mit dem Watt d'Or in der Kategorie Gebäude und Raum aus. Geehrt wird die Umwelt Arena für das realisierte Projekt «Wohnsiedlung Männedorf – CO<sub>2</sub>-neutral wohnen ohne Strom- und Heizkosten für die Mieter». Mit dem Watt d'Or zeichnet das Bundesamt für Energie BFE herausragende Schweizer Projekte im Energiebereich aus.



## WALDE IMMOBILIEN MIT NEUEM NAMEN

Das Zolliker Immobilienunternehmen Walde & Part-

ner gibt sich ein neues Kleid. Zusätzlich zum visuellen Erscheinungsbild ändert das Unternehmen den Marken- und Firmennamen zu «Walde» bzw. Walde Immobilien AG.

## PROJEKTE

### 100 GÜNSTIGE WOHNUNGEN DANK UMNUTZUNG

Die Stiftung PWG, Zürich, hat den grössten Kauf ihrer 30-jährigen Geschichte getätigt. Von der SRG SSR kaufte sie in Zürich-Seebach eine Büroliegenschaft an der Schärenmoosstrasse 115 / 117 und wird diese bis ins Jahr 2025 zu preisgünstigem Wohnraum umnutzen. Insgesamt investiert die Stiftung 80 Mio. CHF, um auch im Entwicklungsgebiet Leutschenbach günstigen Wohnraum zu sichern. PWG wird für das Bauprojekt einen Architekturwettbewerb ausschreiben. Bis zum Umbau mietet die SRG SSR als heutige Nutzerin und Eigentümerin das ganze Gebäude zu einem marktüblichen Mietzins. Während dieser Zeit anfallende Überschüsse verwendet die Stiftung PWG zur Verbilligung der späteren Wohnungsmieten.



### NEUES QUARTIER IN REGENSDORF

Auf dem 20 Hektar grossen heutigen Industrie- und Gewerbegebiet in Regensdorf bei Zürich entsteht bis 2040 schrittweise das Quartier «Bahnhof Nord» mit Wohnen und Gewerbe. Das Immobilienunternehmen Piazza ver-

fügt als einer der beteiligten Grundeigentümer an der Althardstrasse über ein Grundstück mit 17 518 m<sup>2</sup>. Für das Areal wurde ein Studienauftrag mit fünf Planerteams durchgeführt. Das Beurteilungsgremium hat sich einstimmig für das Projekt von Michael Meier Marius Hug Architekten AG entschieden und zur Weiterbearbeitung empfohlen. Mit einem Baubeginn ist nicht vor 2024 zu rechnen. Piazza beabsichtigt eine Überbauung mit 75% Wohn- und 25% Gewerbeanteil zu realisieren.

## PERSONEN

### MICHAEL JAHN WIRD CPO BEI HOMEGATE

Michael Jahn verstärkt Homegate ab sofort als Chief Product Officer (CPO). In dieser Position trägt er zukünftig die Verantwortung für die Produktstrategie und -entwicklung. Jahn verfügt über 10 Jahre Erfahrung im Product- und Development-Bereich. Seine Expertise erwarb er in verschiedenen leitenden Funktionen. Weiter baute er als Gründer und Produktverantwortlicher sein eigenes Start-up auf. In den letzten Jahren trug er zudem als CPO massgeblich zum Erfolg von tutti.ch bei.



### JÜRIG WANZENRIED NEUER DIRECTOR BEI WÜEST PARTNER

Seit 1. Januar 2021 verstärkt Jürg Wanzenried als Director die Berner Geschäftsstelle von Wüest Partner. Der aus der Region Thun stammende Immobilienökonom verfügt über langjährige Erfahrung im Schweizer Bau- und Immobilienmarkt. Während der letzten 16 Jahre war er in verschiedenen Positionen bei der Thuner Bau- und Immobiliendienstleisterin Frutiger AG tätig und leitete dort zuletzt die Abteilung «Strategische Immobilien». Daneben war er Geschäftsführer von PreisWertLeben AG, einer Tochterfirma der Frutiger Gruppe. Jürg Wanzenried ist Architekt, verfügt über einen Master of Science in Real Estate und ist Mitglied und Registered Valuer der RICS.



### ERNENNUNG ZUM COO

Sabrina Hauser ist seit Anfang Jahr Chief Operating Officer der Apleona Real Estate AG und übernimmt im Laufe des Jahres 2021 auch die übergeordnete Gesamtleitung der operativen Einheiten Baudienstleistungen, Vermarktung/Verkauf sowie Retail & Center Management. Nach einem kurzen Unterbruch kehrte sie 2016 als Leiterin Property Management

und Mitglied der Geschäftsleitung zur Apleona Real Estate AG zurück.



## KNOFLACH FÜR VERWALTUNGSRAT VON SPS NOMINIERT

Der Verwaltungsrat von Swiss Prime Site schlägt der Generalversammlung vom 23. März Barbara Antonia Knoflach zur Wahl in das Gremium vor. Knoflach wurde 1965 geboren, ist Österreicherin und war bis 2019 Global Head of BNP Paribas Real Estate Investment Management und Deputy CEO BNP Paribas Real Estate in Paris. Davor war sie in Frankfurt in verschiedenen leitenden Funktionen bei SEB Asset Management, BfG Bank und Deutsche Bank tätig und verfügt damit über langjährige Erfahrung in der Immobilienbranche sowie in den Bereichen Finanzen und Asset Management. Sie schloss 1986 ihr Wirtschaftsstudium an der Fachhochschule Mainz ab. Sie war unter anderem Mitglied des Präsidiums des Zentralen Immobilien Ausschusses in Berlin.



## NEUER CO-CEO BEI NEWHOME

Der Verwaltungsrat der Newhome AG ernennt Roman Timm zum Co-CEO. Seit dem 1. Januar 2021 treibt Roman Timm gemeinsam mit Co-CEO Jean-Pierre Valenghi die Umsetzung der Strategie von Newhome voran. Der erfahrene Unternehmer begleitete Newhome bereits bei der Erarbeitung der strategischen Neuausrichtung. Seit 2012 war Timm als selbstständiger Unternehmer und Management Consultant im Finanz- und Technologiebereich tätig und zudem bei der Dufour Capital AG als Verwaltungsrat und Partner engagiert. Zuvor war er Mitglied einer Divisionsleitung bei der SIX Group und bis 2009 bei der COMIT AG Partner und Mitglied der Geschäftsleitung.



## NEUES WINCASATRIO FÜR DIE ROMANDIE

Die Abteilung Bewirtschaftung von Wincasa erhält in der Romandie drei neue Gesichter. Der neue Regionenleiter West ist seit Anfang Jahr Luca Ippoliti. Der Immobilienreuhänder begann seine

Laufbahn 2004 nach Beendigung seiner Fussballerkarriere in der Immobilienbranche. Zuletzt war er bei Privera Filialleiter und verfügt über ein grosses Netzwerk in der Romandie. Mit Sabina Golac konnte die Filialleitung in Neuchâtel optimal besetzt werden. Die 36-Jährige ist seit mehr als 13 Jahren in verschiedenen leitenden Positionen tätig, die letzten sechs Jahre davon bei der Bâloise Asset Management SA als Real Estate Manager. In Lausanne übernimmt Patrick Cordey. Nach verschiedenen Stationen bei Privera und Mobimo wechselte er 2013 zur SBB nach Lausanne – zuletzt als Leiter des Bereichs Investment Property Management.



## BAUMGARTNER GEHT ZU ZUG ESTATES

Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung der Zug Estates Holding AG haben Alain Baumgartner als Leiter Portfoliomanagement und Mitglied der Geschäftsleitung der Zug Estates AG gewählt. Er wird seine Tätigkeit in der neu geschaffenen Position bei Zug Estates am 1. Mai 2021 aufnehmen. Baumgartner ist seit Oktober 2019 Head Real Estate Portfoliomanagement und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung bei der Avobis Group AG in Zürich.



## POM+CONSULTING MIT NEUER STRUKTUR

pom+Consulting AG wird seit 1. Februar in einem Managing-Partner-Modell geführt. Die bisherigen Aktionäre Giuseppe Bilotta, Martin Cremosnik, Simon Caspar, Stéphane Maye bilden das neue Partnergremium. Dennis Goedde, COO, und neu auch Stefan Schneider, Head of Business Unit Future Lab, ergänzen die Geschäftsleitung. Die Funktion des Managing Partner wechselt im Jahresrhythmus, Stéphane Maye übernimmt als erster diese Funktion. Peter Staub, Gründer und bisheriger CEO von pom+Consulting AG, fokussiert sich als Nachfolger von Mark Honauer zukünftig auf seine strategische Rolle als neuer Verwaltungsratspräsident.

# ANPASSUNG DES BAURECHTSZINSES

Der variable Hypothekenzinssatz von Kantonalbanken ist seit 2008 nicht mehr aktualisiert worden. Das Bundesgericht hat nun entschieden, dass in Baurechtsverträgen mit dergleichen Abreden betreffend Baurechtszinsanpassungen der Referenzzinssatz zur Anwendung kommen soll.

TEXT – SERAINA KIHM\*

SYMBOLBILD: ZKB

Angesichts der Langfristigkeit von Baurechtsverträgen ist der Vertragsgestaltung im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses besondere Aufmerksamkeit zu schenken.



## ► SACHVERHALT

Die Stadt A ist Eigentümerin eines 148 638 m<sup>2</sup> grossen Grundstücks, worauf sie am 28. April 1983 ein selbstständiges und dauerndes Baurecht errichten liess. Zum Baurechtszins haben die Parteien in Ziff. 5 des Baurechtsvertrags vom 28. April 1983 das Folgende festgehalten: «Der jeweilige Bauberechtigte hat der Grundeigentümerin einen Baurechtszins zu entrichten. Dieser entspricht der Verzinsung des jeweiligen Basislandwertes zum jeweiligen Zinssatz der Bank C für neue erste Hypotheken auf Wohnbauten. Der Basislandwert wird alle zehn Jahre mit dem jeweiligen Verkehrswert des unbelasteten Grundstücks in Einklang gebracht, erstmals auf den 1. Januar 1994.»

Im Jahr 1986 überbaute B das ihm zur Verfügung gestellte Land mit zwei Gewerbebauten, welche als Logistik- und Bürogebäude genutzt werden, und einem Parkhaus. Die Parteien passten den Baurechtszins seit Vertragsabschluss zweimal einvernehmlich an. Im Hinblick auf die Anpassung des Baurechtszinses per 1. Januar 2014 konnten sich die Parteien nicht auf einen gemeinsamen Schätzungsauftrag einigen. In der Folge beauftragte B die D AG mit einer Schätzung und die Stadt A die Bank C. Bank C schätzte einen

Landwert von rund 8,5 Mio. CHF unter der «Annahme, dass das Grundstück noch unbebaut im Baurecht abgegeben werden soll». Die D AG schätzte den Landwert auf circa 6 Mio. CHF. Darin wird die Liegenschaft «ohne Beachtung der Belastung des Grundstücks durch das Baurecht, aber mit Berücksichtigung der darauf befindlichen Bauten» bewertet.

Mit dem von der Stadt A neu berechneten Baurechtszins von 212 430 CHF pro Jahr war B nicht einverstanden, weshalb die Stadt A mit Klage vom 11. Februar 2016 die Feststellung des Baurechtszinses durch das Bezirksgericht Meilen verlangte. B verlangte die Abweisung der Klage und zudem die Feststellung des Gerichts, dass die Verzinsung des Basislandwertes gemäss dem vom Bundesamt für Wohnungswesen errechneten hypothekarischen Referenzzinssatz bei Mietverhältnissen vorzunehmen sei. Da die Stadt A mit ihren Begehren vor erster und zweiter Instanz unterlag, erhob sie am 18. Oktober 2019 beim Bundesgericht Beschwerde in Zivilsachen.

## UNBELASTET – UNBEBAUT – UNÜBERBAUT?

Das Bundesgericht setzte sich zunächst mit der Frage auseinander, was mit der Formulierung in Ziff. 5 Abs. 2 des Baurechts-

vertrags «Der Basislandwert wird alle zehn Jahre mit dem jeweiligen Verkehrswert des unbelasteten Grundstücks in Einklang gebracht [...]» genau gemeint ist. Im kantonalen Verfahren vertrat die Beschwerdeführerin die Auffassung, der Verkehrswert des Grundstücks sei zu berechnen, wie wenn es unüberbaut wäre. Die kantonalen Instanzen schlossen sich demgegenüber der Meinung des Beschwerdegegners an, wonach der Landanteil der mit dem Baurecht belasteten Liegenschaft anhand des Verkehrswertes im aktuellen Zustand zu ermitteln sei.

## TRADITIONELLER BAURECHTSVERTRAG

Das Bundesgericht stellte zunächst fest, dass der wirkliche Wille der Parteien nicht mehr festgestellt werden kann, weshalb der Baurechtsvertrag nach dem sogenannten Vertrauensprinzip auszulegen ist. Weiter führte das Bundesgericht aus, dass die Baurechtsverträge aufgrund der langen Bindung der Parteien in der Regel einen Mechanismus vorsehen, um den zum Vertragszeitpunkt festgelegten Baurechtszins während der Vertragsdauer geänderten Verhältnissen anzupassen (Hypothekenzinssatz, Landesindex der Konsumentenpreise etc.). In der Praxis haben sich in

diesem Zusammenhang folgende Typen von Baurechtsverträgen durchgesetzt: das «Zürcher Modell», das «Basler Modell», der «traditionelle Baurechtsvertrag» und das «Stadtzürcher Modell».

Nach Ansicht des Bundesgerichts liegt vorliegend ein Baurechtsvertrag nach traditionellem Modell vor, da der Baurechtszins aus der Multiplikation des Verkehrswertes des Landes mit dem Zinsfuss der Kantonbank oder dem hypothekarischen Referenzzinssatz bei Mietverhältnissen berechnet wird und der Baurechtszins an den Wert des Landes, auf welchem die Baute steht, sowie an den Hypothekar- oder Referenzzinssatz indexiert ist. In diesem Modell wird also die Wertsteigerung des Landes berücksichtigt, nicht aber direkt der Ertrag der Liegenschaft selbst. Folglich ist die aktuelle Nutzung bei der Bemessung des Landwertes nicht massgeblich.

#### LANDWERT GLEICH VERKEHRSWERT

Das Bundesgericht hält vor diesem Hintergrund fest, dass der Basislandwert im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses dem Wert des (noch) unbebauten Landes entspricht und in der Logik des gewählten Vertragstypus («traditioneller Baurechtsvertrag») der Verkehrswert des Grundstücks, wie von der Vorinstanz kritisiert, mit dem Landwert zusammenfällt. Denn der Baurechtszins kann nur dann sachlich richtig als Grundrente angesehen werden, wenn er als Preis für die Bodennutzung eines unüberbauten Grundstückes erscheint.

Die vertraglich gewählte Formulierung «Der Basislandwert wird alle zehn Jahre mit dem jeweiligen Verkehrswert des unbelasteten Grundstücks in Einklang gebracht» ist nach Ansicht des Bundesgerichts weder unklar noch widersprüchlich. Damit hat das Obergericht des Kantons Zürich, das auf den aktuellen Stand der Bebauung des Baurechtsgrundstücks abstellen will, die Regeln der Vertragsauslegung nach dem Vertrauensprinzip bundesrechtswidrig angewendet. Die Beschwerde erweist sich in diesem Punkt als begründet. Für die Bestimmung des Landwertes für die Zwecke der Anpassung des Baurechtszinses im Sinn von Ziff. 5 Abs. 2 des Baurechtsvertrags ist auf den Wert des unüberbauten Grundstücks abzustellen.

#### MASSGEBLICHER REFERENZZINSSATZ

Zweitens setzte sich das Bundesgericht mit der Frage auseinander, mit welchem Zinssatz der Basislandwert zu multiplizieren ist, um den Baurechtszins über die Vertragsdauer hinweg anzupassen. Das Obergericht argumentierte, dass ein analoger Referenzzinssatz zur Anwendung gelangen müsse, nachdem der ursprünglich gewählte Zinssatz der Bank C für neue erst-rangige Hypotheken nicht mehr nachgeführt und nicht mehr angepasst werde. Dies müsse unbestrittenermassen der hypothekarische Referenzzinssatz bei Mietverhältnissen sein. Die Stadt A teilte die Ansicht des Obergerichts nicht, da nach ihrer Ansicht Ziff. 5 des Baurechtsvertrags die Bemessungsgrundlage des Baurechtszinses unmissverständlich festhält, nämlich den Zinssatz der Bank C für neue erst-rangige Hypotheken.

Das Bundesgericht hielt zunächst fest, dass aufgrund fehlender Feststellung des wirklichen Willens der Parteien der Baurechtsvertragwiederum nach dem Vertrauensprinzip auszulegen ist. Es führt weiter aus, dass nach der im Zeitpunkt des Vertragsschlusses gängigen Auffassung der Zinssatz für erst-rangige Hypotheken von Kantonbanken gleichsam als vergleichbar mit den üblicherweise aus Immobilieninvestitionen fliessenden Erträgen galt. Per 1. Januar 2008 wurde jedoch ein (gesamtschweizerischer) Referenzzinssatz eingeführt. Dieser nationale Referenzzinssatz gelangt überall dort zur Anwendung, wo bisher der Zinssatz der im örtlichen Hypothekengeschäft führenden Bank (in der Regel die Kantonbank) massgebend war. Im Gegensatz zur früheren Lösung, als die Zinssätze der Gross- und Kantonbanken die Verhältnisse des lokalen Liegenschaftsmarkts widerspiegeln, bestimmt aktuell der gesamtschweizerische Liegenschaftsmarkt die übliche und angemessene Verzinsung langfristiger Immobilieninvestitionen.

**NATIONALER REFERENZZINSSATZ SEIT 2008**

Nach dem Vertrauensprinzip ist daher nach Ansicht des Bundesgerichts davon auszugehen, dass die Parteien mit der Formulierung «Verzinsung des jeweiligen Basislandwertes zum jeweiligen Zinssatz der Bank C für neue 1. Hypotheken auf Wohnbauten» nicht genau diesen und nur diesen Zinssatz gemeint haben, sondern gestützt auf den damals üblichen Referenzzinssatz der Baurechtsgeberin einen Ertrag ermöglichen wollten, der mit dem üblicherweise aus einer (langfristigen) Immobilieninvestition fliessenden Ertrag vergleichbar ist. Folglich hat das Obergericht kein Bundesrecht verletzt, indem es in Auslegung von Ziff. 5 des Baurechtsvertrags anstelle des Zinssatzes der Bank C für erst-rangige (variable) Hypotheken für Wohnbauten den gesamtschweizerischen Referenzzinssatz

für massgebend erklärt hat. Vor diesem Hintergrund hat das Bundesgericht die Beschwerde der Stadt A in diesem Punkt abgewiesen.

#### KOMMENTAR

Die Argumentation des Bundesgerichts betreffend Referenzzinssatz ist nachvollziehbar und es erscheint unseres Erachtens korrekt, dass für einen nicht mehr aktualisierten und gehandelten, variablen Zinssatz ein tatsächlich veränderlicher und nachgeführter Referenzzinssatz verwendet wird für diejenigen Fälle, in denen die Parteien genau diese Zins-Variabilität ursprünglich im Baurechtsvertrag vereinbart haben. Auch die juristische Herleitung der massgebenden Werte zwecks Bewertung des Baurechtsgrundstücks ist verständlich. Dieser Entscheid macht jedoch deutlich, dass sprachliche Nuancen einen wesentlichen Einfluss auf den Wert und letztlich die Bewertung eines (Baurechts-)Grundstücks haben können.

#### HINWEIS

Nicht nur das Bundesgericht lässt den variablen Hypothekarzinssatz für neue erste Hypotheken auf Wohnbauten von kantonalen Banken durch den gesamtschweizerischen Referenzzinssatz ersetzen. Auch auf einigen Websites von Kantonbanken erscheint ausdrücklich der Hinweis, dass der variable Hypothekarzinssatz nicht mehr für miet- und baurechtliche Verträge verwendet wird und dieser früher in den Kantonen massgebende Zinssatz am 10. September 2008 mit dem für die ganze Schweiz einheitlichen Referenzzinssatz ersetzt wurde.

#### EMPFEHLUNG

Die Baurechtsverträge werden in der Regel langfristig abgeschlossen und binden die Parteien und allenfalls deren Rechtsnachfolger während Jahrzehnten. Daher sollte bei Baurechtsverträgen üblich sein, einen Mechanismus vorzusehen, der eine Anpassung des im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses festgelegten Baurechtszinses erlaubt. Die Auswahl der Anpassungsfaktoren hängt mithin massgeblich von den Erwartungen der Parteien an die zukünftige makroökonomische Entwicklung ab. Vor diesem Hintergrund ist der Vertragsgestaltung im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses besondere Aufmerksamkeit zu schenken. ■

BGER 5A\_838/2019 VOM 15. OKTOBER 2020  
(DER ENTSCHEID WIRD PUBLIZIERT).



#### \*SERAINA KIHM

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

# MIETZINSERLASS UND MEHRWERT- STEUER

## ► GRUNDSÄTZLICHES

Erbringt eine steuerpflichtige Person eine Leistung gegen ein Entgelt an eine andere Person im Inland, so ist diese steuerbar, soweit das Schweizerische Mehrwertsteuergesetz (MWSTG) keine Ausnahme vorsieht (Art. 18 Abs. 1 MWSTG). Die Überlassung von Grundstücken und Grundstücksteilen zum Gebrauch oder zur Nutzung ist von der Steuer ausgenommen (Art. 21 Abs. 2 Ziff. 21 MWSTG), kann jedoch unter bestimmten Voraussetzungen freiwillig versteuert werden (Option). Darunter fällt die Vermietung oder Verpachtung von Liegenschaften, sofern die Liegenschaft vom Leistungsempfänger nicht ausschliesslich für Wohnzwecke genutzt wird oder genutzt werden soll<sup>1</sup>.

Der Vorteil einer freiwilligen Versteuerung liegt darin, dass die in diesem Zusammenhang angefallene Vorsteuer auf den Aufwendungen und Investitionen geltend gemacht werden kann. Der Vermieter hat also bei der Vermietung von Gewerberäumen zwei Möglichkeiten:

1. Eine Fakturierung ohne MWST (von der Steuer ausgenommen), ohne das Recht auf den Abzug der in diesem Zusammenhang angefallenen Vorsteuer.

2. Eine Fakturierung mit MWST (Option) mit dem dazugehörigen Vorsteuerabzugsrecht. Der Mieter wiederum kann bei einer optierten Miete die ihm in Rechnung gestellte<sup>2</sup> Steuer im Rahmen seines Vorsteuerabzugsrechts wieder geltend machen.

Erhält eine steuerpflichtige Person Subventionen, so unterliegen diese mangels Leistung nicht der MWST<sup>3</sup>. Betrifft die Subvention aber einen steuerbaren Bereich, resp. wird damit ein Tätigkeitsfeld (mit)finanziert, in dem Vorsteuern geltend gemacht werden können, so müssen die angefallenen Vorsteuern gekürzt werden<sup>4</sup>. Hier ist zu unterscheiden, ob es sich um eine Subvention für ein bestimmtes Objekt handelt, dann muss nur die im Zusammenhang mit dem Objekt angefallene Vorsteuer gekürzt werden oder um eine Subvention für den Betrieb, wo gegebenenfalls die gesamte angefallene Vorsteuer eine Kürzung erfährt.

Als Berechnungsvariante kann auch die Vereinfachung gem. MWST-Info 05 Ziffer 1.3 angewendet werden, indem die Subvention «versteuert» wird. Die erhaltene Subvention versteht sich bei dieser Variante als 107,7 Prozent, wovon 7,7 Prozent als Vorsteuerkürzung im Abrechnungsformular unter der Ziffer 420 deklariert wird. Im Gegenzug darf die ganze restliche Vorsteuer in Abzug gebracht werden. Diese Variante ist steuerlich jedoch meist nicht sehr attraktiv. Um nun die mehrwertsteuerlichen Folgen einer günstigeren Miete zu erkennen, muss definiert werden, was für ein Fall vorliegt. Aus unserer Sicht kann es sich in der Praxis um vier verschiedene Fälle handeln:

A. Mietzinsreduktion durch Vermieter: Der Vermieter gewährt seinem Mieter eine Reduktion, ohne dass er hierfür eine Entschädigung von der öffentlichen Hand erhält. Es liegt keine gesetzliche Grundlage vor, dass der Vermieter den Erlass zurückerstattet erhält.

Nachdem der Bund aufgrund von Covid-19 verschiedene Massnahmen zur Unterstützung der Wirtschaft getroffen hat, haben die Kantone nachgelegt. Vor allem dort, wo Bund und Kantone im Spiel sind, ist Vorsicht geboten, denn es könnten mehrwertsteuerliche Konsequenzen folgen.

TEXT – KARIN MERKLI & PATRICK LOOSLI\*

Um die mehrwertsteuerlichen Folgen eines Mietzinsverlustes zu erkennen, muss genau hingeschaut werden.

BILD: 123RF.COM



B. Mietzinsreduktion durch einen dem Mieter nahestehenden Vermieter: Selbe Ausgangslage, wie wenn der Mieter und der Vermieter einander nicht nahestehen würden, nur dass in diesem Fall die beiden Parteien durch ihre enge Beziehung zusätzliche gesetzliche Vorgaben betreffend MWST berücksichtigen müssen.

C. Mietzinsreduktion durch Vermieter mit Unterstützung der öffentlichen Hand: Der Vermieter gewährt seinem Mieter eine Reduktion und erhält für den Erlass eine Entschädigung von der öffentlichen Hand.

D. Mietzinsreduktion durch Vermieter (öffentliche Hand): Der Vermieter gewährt seinem Mieter eine Reduktion. Beim Vermieter handelt es sich um die öffentliche Hand.

## DIE VIER PRAXISFÄLLE

### A. MIETZINSREDUKTION DURCH VERMIETER

Erhält ein Mieter eine Mietzinsreduktion vom Vermieter, wie beispielsweise aufgrund von Umbauarbeiten oder Covid-19, so handelt es sich hierbei um eine «normale» Entgeltsminderung. Die Miete ist einfach günstiger. Dies hat zur Folge, dass der Vermieter – sofern er optiert hat – weniger Umsatzsteuer abliefern muss und der Mieter infolgedessen weniger Vorsteuer geltend machen kann. Werden die Räumlichkeiten von der Steuer ausgenommen vermietet, so hat dies keinen Einfluss auf die Umsatzsteuer des Vermieters (und



### C. MIETZINSREDUKTION DURCH VERMIETER MIT UNTERSTÜTZUNG DER ÖFFENTLICHEN HAND

Das Auftauchen des Covid-19-Virus hat im Jahr 2020 diverse Massnahmen erfordert. Durch Schliessungen von Betrieben sind einige Unternehmen finanziell in eine Notlage geraten. Soweit die Schliessung der Betriebe auf vom Bund und den Kantonen verordnete Massnahmen zurückzuführen ist, wurde schnell die Forderung nach finanzieller Unterstützung geäussert. Der Bund selbst möchte sich nicht in die Angelegenheiten der Mietthematik einmischen, bzw. betonte von Anfang an, dass es sich hierbei um eine privatrechtliche Angelegenheit handle. So sei es vom Goodwill des Vermieters abhängig, seinen Mietern einen Erlass zu gewähren. Einige Kantone hingegen haben beschlossen, sich diesem Thema anzunehmen, und haben Verordnungen zur Unterstützung der Vermieter resp. Mieter verabschiedet. Dazu gehören aktuell die Kantone Basel-Stadt, Basel-Land, Waadt, Freiburg und Genf. Zwei dieser kantonalen Massnahmen möchten wir an dieser Stelle behandeln.

#### KANTON FREIBURG

Im Kanton Freiburg hat der Staatsrat beschlossen<sup>8</sup>, sollten die Vermieter ihren Mietern für den Monat Juli 2020 einen Erlass gewähren, diesen bis zu einer Höhe von max. 5000 CHF zu überehmen. Ein uns bekannter Vermieter hat seinen Mietern für die Monate Juni und Juli je 5000 CHF erlassen. Was bedeutet dies nun für unseren Vermieter und die Mieter aus Sicht der Mehrwertsteuer? Grundsätzlich gelten Beiträge der öffentlichen Hand als Subventionen. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Subvention direkt fließt oder indirekt durch Weiterleitung (Art. 29 und 30 MWSTV). Eine Reduktion der Miete kann eine Subvention sein, sofern der Verzicht auf die Miete durch die öffentliche Hand erfolgt.

In dem vorliegenden Beispiel muss also genau eruiert werden, wer der Empfänger der Subvention ist. Zusätzlich spielt es dann auch noch eine Rolle, ob die Mieten optiert sind oder nicht. Für unser Beispiel im Kanton Freiburg bedeutet dies nun Folgendes: Gemäss Ausgangslage werden für die Monate Juni und Juli je 5000 CHF Anteil der Miete vom Vermieter erlassen und vom Kanton werden davon 5000 CHF übernommen. Nach den uns vorliegenden gesetzlichen Grundlagen übernimmt der Kanton von der Miete für den Juli 2020 5000 CHF, wenn der Vermieter in diesem Umfang die Miete erlässt. Empfänger der Subvention ist damit der Vermieter und nicht der Mieter. Beide Monate sind somit umsatzseitig mehrwertsteuerlich gleich zu behandeln. Der Vermieter erlässt die Miete, d. h. es handelt sich um eine Entgeltsminderung. Der Erlass der Miete für den Monat Juni trägt der Vermieter selbst. Ist die Miete jeweils optiert, so kann der Vermieter bei der ESTV die zu viel abgelieferte Umsatzsteuer aufgrund der Entgeltsminderung geltend machen, d. h. auf dem erlassenen Betrag ist keine Mehrwertsteuer geschuldet. Die Mieter müssen im Umkehrschluss auch keine Umsatzsteuer bezahlen, können diese folglich auch nicht als Vorsteuer in Abzug bringen.

Eine solche Entgeltsminderung an den Mieter führt nicht zu einer Nutzungsänderung. Der Vermieter muss jedoch aufgrund der Subvention vom Kanton Freiburg diese in der MWST-Abrechnung unter der Ziffer 900 deklarieren und eine Kürzung der im Zusammenhang ▶

auch keinen Einfluss auf das Vorsteuerabzugsrecht des Mieters), jedoch kann sich dadurch der Vorsteuerabzug beim Vermieter verändern (siehe auch unser Beispiel in der Infobox).

### B. MIETZINSREDUKTION DURCH EINEN DEM MIETER NAHESTEHENDEN VERMIETER

Handelt es sich beim Vermieter und dessen Mieter um nahestehende Personen<sup>5</sup>, muss die Mietzinsreduktion bzw. der Erlass der Miete einem Drittvergleich standhalten<sup>6</sup>. Dies bedeutet, dass dieselbe Minderung auch bei einer unabhängigen Drittperson angewendet werden würde. Ist dies nicht der Fall, so muss die Differenz zu einer marktüblichen Miete als Umsatz aufgerechnet werden (auf dem MWST-Abrechnungsformular wird ein höherer Umsatz deklariert als effektiv fakturiert<sup>7</sup>). Ist die Miete optiert, bedeutet dies beim Vermieter eine zusätzlich zu zahlende Umsatzsteuer. Dieser zusätzliche Umsatz löst keine Steuer aus, wenn die Vermietung von der Steuer ausgenommen ist (nicht optiert wurde). Dieser zusätzliche von der Steuer ausgenommene Umsatz kann aber höhere Vorsteuerkorrekturen zur Folge haben. Zudem kann, was oft in Vergessenheit gerät, in beiden Fällen eine solche Umsatzaufrechnung ein Unternehmen je nachdem in eine höhere Tarifstufe bei der Unternehmensabgabe der Radio- und TV-Gebühren befördern (siehe auch Infobox).

“  
ENTSCHEIDEND IST, WER DER EMPFÄNGER DER SUBVENTION IST, DORT ERFOLGT AUCH DIE ALLFÄLLIGE KÜRZUNG DER VORSTEUER.”

KARIN MERKLI

**λ<sub>D</sub> 0.033** W/(m·K)

**Das Naturtalent für die Fassade.**

COMPACT PRO für die verputzte Aussenwärmedämmung.

**FLUM ROC**

Wärmedämmung einfach erklärt.

[www.flumroc.ch/naturtalent](http://www.flumroc.ch/naturtalent)

DACT.COM

# 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](http://WWW.SWISSINTERACTIVE.CH)

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

mit diesem Objekt angefallenen Vorsteuern in Ziffer 420 vornehmen.

Wurde die Option der Miete nicht ausgeübt, ist die Leistung nicht steuerbar und die Entgeltsminderung hat für den Mieter keine mehrwertsteuerlichen Auswirkungen. Der Vermieter muss die Subvention vom Kanton Freiburg wohl in der MWST-Abrechnung deklarieren, jedoch keine Kürzung der Vorsteuer vornehmen. Einzig aufgrund des nun kleineren, von der Steuer ausgenommenen Umsatzes könnten sich Änderungen bei der Vorsteuerkorrektur aufgrund der gemischten Verwendung ergeben (siehe auch Infobox).

#### KANTON BASEL-STADT

Der Grosse Rat des Kantons Basel-Stadt hat festgehalten<sup>9</sup>, dass wenn die Vermieter ihren Mietern einen Erlass von mindestens zwei Drittel der Monatsmiete gewähren, unter bestimmten Voraussetzungen der Kanton einen Drittel übernimmt (pro Monatsmiete ist der Betrag auf max. 6'700 CHF, insgesamt auf 20'000 CHF beschränkt). Dies beherzigt nun ein Vermieter und erlässt seinem Mieter sogar 100 Prozent der Miete für die Monate Mai und Juni. Wie ist dieser Fall nun bei unserem Vermieter und unserem Mieter aus Sicht der Mehrwertsteuer zu behandeln?

In unserem vorliegenden Beispiel werden wie vom Kanton Basel-Stadt vorgegeben mindestens zwei Drittel der Monatsmieten erlassen, der Mieterlass beträgt sogar 100 Prozent. Dabei handelt es sich beim Mieter um den Erhalt einer Mietzinsreduktion (Entgeltsminderung) und nicht um eine Subvention. Es handelt sich hier auch nicht um eine Weiterleitung einer Subvention nach Art. 29 und 30 MWSTV. Diese Gelder sind eine Subvention beim Vermieter, welche nicht der MWST unterliegen. Sie sind in der MWST-Abrechnung in der Ziffer 900 zu deklarieren und können allfällig zu einer Kürzung der mit dem Objekt (Liegenschaft) angefallenen Vorsteuer führen (siehe auch unsere steuerliche Beurteilung des Beispiels mit dem Kanton Freiburg). Obwohl die beiden Beispiele des Kantons Freiburg und des Kantons Basel-Stadt in ihrer Reglementierung sehr unterschiedlich erscheinen, sind beide mehrwertsteuerlich gleich zu behandeln.

#### D. MIETZINSREDUKTION DURCH VERMIETER (ÖFFENTLICHE HAND)

Werden von Gemeinwesen Beiträge resp. Vergünstigungen gesprochen, werden diese oft als Subvention qualifiziert. Ein Indiz dafür ist, dass meistens eine gesetzliche Grundlage besteht. Aber auch wenn eine gesetzliche Grundlage fehlt, wird schnell die Qualifikation als Subvention gewählt. Ist das Gemeinwesen ein Vermieter und reduziert bzw. erlässt seinen Mietern die Miete, handelt es sich aus unserer Sicht üblicherweise nicht um eine Subvention vom Vermieter (Gemeinwesen) an den Mieter, sondern wie auch bei den vorherigen Fällen um eine «normale» Erlösminderung mit den erwähnten Folgen.

#### FAZIT

Grundsätzlich handelt es sich bei Mietzinsreduktionen vom Vermieter an den Mieter um Entgeltsminderungen im herkömmlichen Sinne analog eines «normalen» Rabattes. Bei nahestehenden Personen muss dieser Rabatt genauer unter die Lupe genommen werden, da er einem Drittvergleich standhalten muss. Diese Regelung betreffend «unter die Lupe genommen» gilt auch, wenn es sich beim Vermieter um die öffentliche Hand handelt. Erhält der Vermieter Unterstützung von der öffentlichen Hand, sind diese Einnahmen beim Vermieter mehrwertsteuerlich als Subvention mit der Folge einer allfälligen Vorsteuerkürzung zu behandeln. ■

1 ART. 22 ABS. 2 BST. B MWSTG

2 ODER IN DEN VERTRÄGEN ÜBERWÄLTZTE

3 ART. 18 ABS. 2 BST. A MWSTG

4 ART. 33 ABS. 2 MWSTG

5 ART. 3 BST. H MWSTG

6 ART. 24 ABS. 2 MWSTG

7 AUSSER ACHT GELASSEN WERDEN HIER DIE ANDEREN IN DER SC(10)HWEIZ GELTENDEN STEUERN. BEI DIESEN KÖNNEN SICH AUFGRUND DESSEN, DASS KEIN DRITTPREIS VORLIEGT, ZUSÄTZLICHE KONSEQUENZEN ERGEBEN.

8 VERORDNUNG ZUR ÄNDERUNG DER VERORDNUNG ÜBER DIE WIRTSCHAFTLICHEN MASSNAHMEN ZUR ABFEDERUNG DER AUSWIRKUNGEN DES CORONAVIRUS DURCH BEITRÄGE AN MIET- UND PACHTZINSEN VON GEBÄUDEFLÄCHEN (821.40.63)

9 DRINGLICHER GROSSRATSBESCHLUSS ZUR AUSRICHTUNG VON BEITRÄGEN AN VERMIETERINNEN UND VERMIETER VON GESCHÄFTSRÄUMLICHKEITEN ZUR UNTERSTÜTZUNG FÜR BASEL-STÄDTISCHE UNTERNEHMEN IM ZUSAMMENHANG MIT DEM CORONAVIRUS (COVID-19-GRB-MIETZINSUNTERSTÜTZUNG) (910.212)

10 ART. 66 BST. E MWSTV IN VERBINDUNG MIT MWST-INFO 09 ZIFFER 4.3.3

#### VORSTEUERKORREKTUREN MITTELS PAUSCHALEN

Verwendet der Vermieter Aufwendungen für von der Steuer ausgenommene, nicht vorsteuerabzugsfähige und für steuerbare zum Vorsteuerabzug berechtigende Leistungen, spricht man von gemischter Verwendung (Art. 30 MWSTG). Ist die angefallene Vorsteuer nicht zuweisbar, kann eine steuerpflichtige Person für die Berechnung der abzugsberechtigenden Vorsteuer Pauschalen anwenden. Zur Veranschaulichung nachfolgendes Beispiel.

Der Vermieter erwirtschaftet pro Jahr 700'000 CHF mit der von der Steuer ausgenommenen Vermietung von Gewerberäumlichkeiten (ohne Option). Für die Korrektur der Vorsteuer aufgrund der gemischten Verwendung der Verwaltungsinfrastruktur wendet er die Pauschale von 0,07 Prozent<sup>10</sup> an. In einem Jahr ohne Ermässigung korrigiert er die Vorsteuer somit um 490 CHF. Gewährt er nun 20 Prozent Mieterlass, so erzielt er nur noch 560'000 CHF Mietzinseinnahmen, was zur Folge hat, dass die Vorsteuerkorrektur nur noch 392 CHF beträgt. Das Vorsteuerabzugsrecht steigt.

#### RADIO- UND TV-GEBÜHREN

Seit dem Jahr 2019 wird bei den Unternehmen die Abgabe für Radio und Fernsehen durch die Eidgenössische Steuerverwaltung (ESTV) erhoben. Abgabepflichtig sind Unternehmen, die im MWST-Register eingetragen sind und einen jährlichen weltweiten Gesamtumsatz von mindestens 500'000 CHF (ohne MWST) erzielen. Die Höhe der Abgabe bestimmt sich nach dem Jahresumsatz, wobei 19 Tarifkategorien zur Anwendung kommen.

Massgebend ist der in Ziffer 200 der MWST-Abrechnung deklarierte Gesamtumsatz (abzüglich den Entgeltsminderungen). Zum Gesamtumsatz gehört der weltweit erzielte Umsatz eines Unternehmens, unabhängig von der steuerlichen Qualifikation bei der Mehrwertsteuer. Dazu gehören auch Umsätze aus Leistungen, die von der MWST ausgenommen oder befreit sind, nicht jedoch sog. Nicht-Entgelte wie Subventionen und Spenden, die bekanntlich nicht unter Ziffer 200, sondern unter Ziffer 900 und 910 der MWST-Abrechnung zu deklarieren sind.



\*KARIN MERKLI

Die Autorin ist MAS FH in Mehrwertsteuer/LL.M. VAT und bei Von Graffenried AG Treuhand in der Mehrwertsteuerberatung tätig.



\*PATRICK LOOSLI

Der Autor ist MAS FH in Mehrwertsteuer/LL.M. VAT und bei Von Graffenried AG Treuhand als Mehrwertsteuerberater tätig.

# 2020 IM SACHEN- UND BODENRECHT

Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli fasst im vorliegenden Beitrag das Jahr 2020 in Gesetzgebung und Rechtsprechung auf dem Gebiet des Sachen- und Bodenrechts zusammen und gibt einen Überblick über die Neuerungen der Fachliteratur. TEXT – **ROLAND PFÄFFLI\***

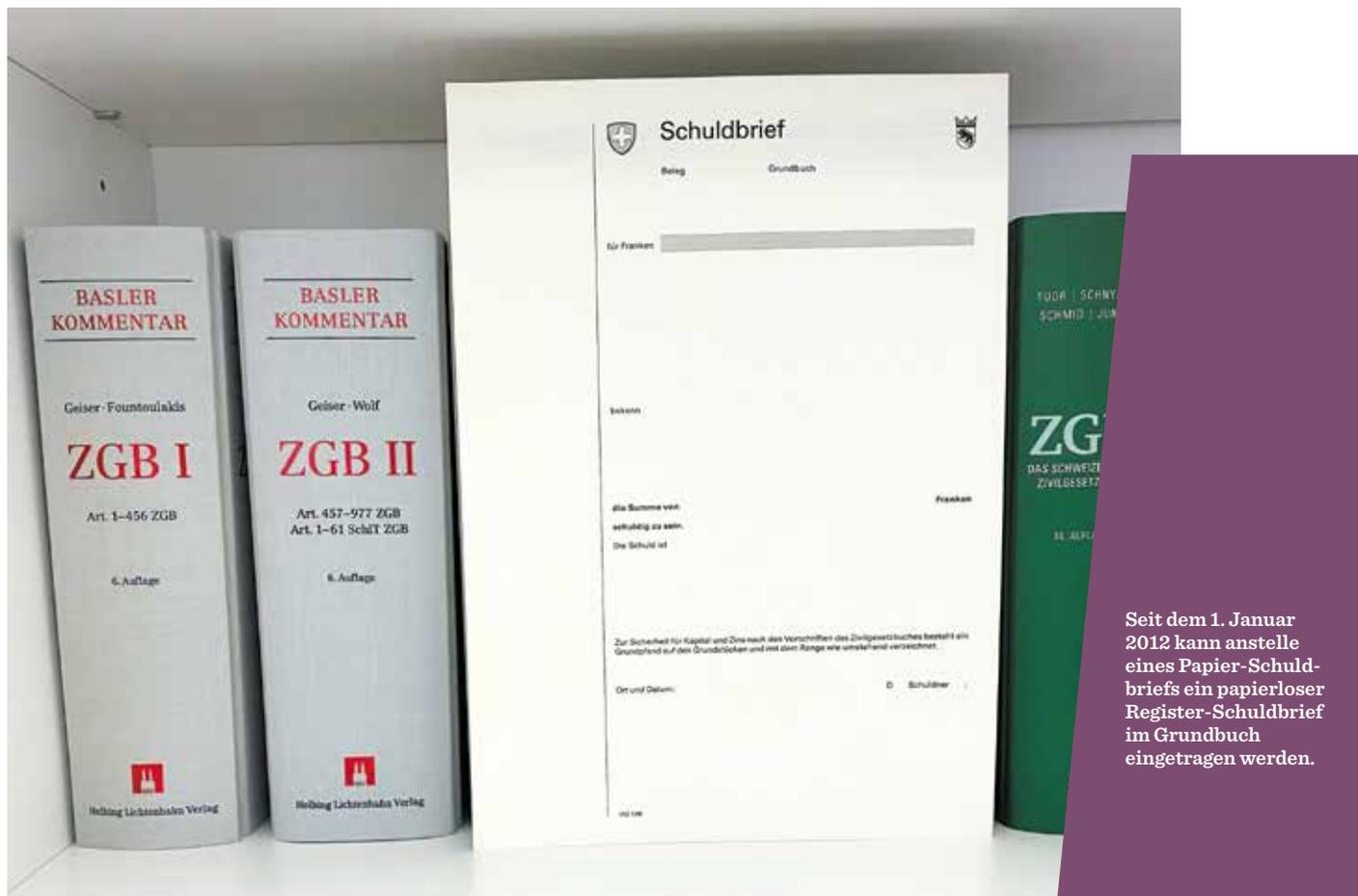


BILD: ROLAND PFÄFFLI

## I. GESETZGEBUNG 1. BESITZESCHUTZ

Am 9. Juni 2015 reichte Nationalrat Olivier Feller (FDP/VD) die Motion Nr. 15.3531 ein mit folgendem Wortlaut: «Der Bundesrat wird beauftragt, die Bedingungen zu lockern, unter denen sich Eigentümerinnen und Eigentümer von unrechtmässig besetzten Liegenschaften gemäss Art. 926 des Zivilgesetzbuches (ZGB) ihres Eigentums wieder bemächtigen dürfen, insbesondere die Fristen.»

Die Motion wurde vom Bundesrat abgelehnt. Hingegen hat das Parlament die Motion angenommen (mit 128 zu 57 Stimmen im Nationalrat und mit 31 zu 13 Stimmen im Ständerat). Somit muss die Motion umgesetzt werden. Der Bundesrat hat deshalb am 2. September 2020 das Vernehmlassungsverfahren zu den entsprechenden Änderungen im Zivilgesetzbuch und in der Zivilprozessordnung eröffnet (vgl. Bundesblatt 2020 S. 7029).

## 2. BAUHANDWERKER- PFANDRECHT

Am 20. Dezember 2019 hat Ständerat Andrea Caroni (FDP/AR) das Postulat Nr. 19.4638 eingereicht. Er beauftragt darin den Bundesrat, in einem Bericht darzulegen, wie das Bauhandwerkerpfandrecht

**EIN GARANT FÜR  
RECHTSSICHERHEIT:  
DAS SCHWEIZER  
GRUNDBUCH.**

angepasst werden könnte, um das Verhältnis zwischen Bauherren und Subunternehmern ausgewogener zu regeln. Zu prüfen ist insbesondere eine «Transparenzlösung», wonach das Pfandrecht nur für Leistungen

greift, die erbracht wurden, nachdem der Bauherr vom Subunternehmer Kenntnis haben konnte.

Der Bauherr haftet heute pfandrechtlich gegenüber ganzen Ketten von Subunternehmern, von denen er zum Teil gar nichts weiss bzw. wissen kann. Im Vergleich dazu ist die Position des Eigentümers, dessen Mieter ein Bauunternehmen bezieht, viel stärker, denn das Pfandrecht greift nur, sofern der Vermieter dem Bauvorhaben zugestimmt hat (Art. 837 Abs. 2 ZGB). Das Postulat wurde am 4. März 2020 vom Ständerat angenommen. Es soll gemäss Votum von Bundesrätin Karin Keller-Sutter im Rahmen der Revision des Bauvertragsrechts eingearbeitet werden (vgl. Amtliches Bulletin der Bundesversammlung, Ständerat, 2020 S. 51 f.).

## 3. ENTEIGNUNG

Das Bundesgesetz über die Enteignung (EntG; SR 711) wurde vom Parlament am

19. Juni 2020 revidiert (vgl. Bundesblatt 2020 S. 5693 ff.). Gleichzeitig hat der Bundesrat das Verordnungsrecht an die gesetzlichen Änderungen angepasst. Die Inkraftsetzung erfolgte am 1. Januar 2021 (vgl. AS 2020 S. 4085).

Die Revision hatte zum Ziel, die Verfahrensvorschriften an die geänderten rechtlichen Verhältnisse anzupassen. Zudem wurden die Bestimmungen über die Organisation und Struktur der Eidgenössischen Schätzungskommissionen vereinfacht und verschiedene Regelungen den heutigen Bedürfnissen angepasst. Zudem wurde festgelegt, dass bei der Enteignung von Kulturland im Geltungsbereich des BGGB künftig das Dreifache des ermittelten Höchstpreises gemäss Art. 66 Abs. 1 BGGB vergütet wird.

#### **4. LANDWIRTSCHAFTLICHES BODENRECHT**

Am 12. Februar 2020 hat der Bundesrat die Botschaft zur Weiterentwicklung der Agrarpolitik ab 2022 verabschiedet. Dabei sind auch Änderungen beim Bundesgesetz über das bäuerliche Bodenrecht (BGGB) vorgesehen. Dieses soll insbesondere mit Bestimmungen zum Erwerb von landwirtschaftlichen Grundstücken durch juristische Personen sowie einem gesetzlichen Vorkaufrecht für Ehegatten ergänzt werden. Die Anforderungen an die Selbstbewirtschaftung sollen materiell verschärft und die Bestimmungen zur Belastungsgrenze gelockert werden (Botschaft des Bundesrats sowie Gesetzesentwurf, Bundesblatt 2020 S. 3955 bzw. S. 4231).

#### **5. GRUNDBUCHVERORDNUNG**

Der Bundesrat hat eine Revision der Grundbuchverordnung auf den 1. Juli 2020 in Kraft gesetzt (AS 2019 S. 3049). In diesem Zusammenhang wurde die Öffentlichkeit des Grundbuchs hinsichtlich der im Anwaltsregister eingetragenen Rechtsanwälte neu definiert (Art. 28 Abs. 1 lit. c GBV). Bisher konnten den Rechtsanwälten «die Daten, die sie zur Ausübung des Berufs benötigen», ohne Interessennachweis zur Verfügung gestellt werden. Neu handelt es sich um Daten, welche die Rechtsanwälte «zur Ausübung des Berufs im Zusammenhang mit grundstücksbezogenen Geschäften benötigen». Diese Daten dürfen den Rechtsanwälten ohne Interessennachweis im Einzelfall elektronisch zugänglich ge-

macht werden. Mit anderen Worten: Die Änderung ist kaum erkennbar. Jedenfalls ist in dieser Bestimmung ein genereller elektronischer Zugang für Rechtsanwälte wie bei den Urkundspersonen enthalten (vgl. Roland Pfäffli/Daniela Byland in Anwaltsrevue 2011 S. 444). Hingegen ist der direkte Zugriff auf die Belege nur für die Urkundspersonen vorgesehen.

## **II. RECHTSPRECHUNG**

### **1. EIGENTUMSFREIHEITSKLAGE**

Wer Eigentümer einer Sache ist, kann jede ungerechtfertigte Einwirkung gemäss Art. 641 ZGB abwehren (Eigentumsfreiheitsklage). Konkret ging es um einen Streit zwischen zwei Nachbarn, deren Dachterrassen aneinandergrenzen, wobei der eine Eigentümer einen Pflanzentrog mit den Massen 200 × 60 × 60 cm in den Grenzbereich der beiden Dachterrassen stellte. Ungefähr die Hälfte des Trogs lag auf der Liegenschaft seines Nachbarn.

Zwar wurde die Platzierung des Pflanzentrogs auf Zusehen geduldet, aber es konnte nicht der Beweis erbracht werden, dass der Nachbar der Positionierung des Pflanzentrogs zugestimmt hatte, sodass dieser entfernt werden musste (Urteil Nr. 5A\_373/2019 des Bundesgerichts vom 13.12.2019). Da der Streitwert bloss 1500 CHF betrug, war nur die subsidiäre Verfassungsbeschwerde (Art. 113 BGG) an das Bundesgericht möglich.

### **2. STOCKWERKEIGENTUM (BAULICHE MASSNAHMEN)**

Ein Stockwerkeigentümer klagte gegen die Stockwerkeigentümergeinschaft zur Vornahme von baulichen Massnahmen. Konkret ging es um die Beseitigung der Feuchtigkeit, die sich an verschiedenen Stellen seiner Stockwerkeinheit bemerkbar machte. Im Beweisverfahren wurde festgestellt, dass der Mangel die Aussenmauer als äussere Gebäudehülle und damit einen gemeinschaftlichen Bauteil betrifft. Gleich wurden die Ursachen für die Probleme an der Wand- und Deckenkonstruktion im Eingangsbereich der Stockwerkeinheit beurteilt. Es war somit bewiesen, dass die strittigen baulichen Massnahmen aus-

schliesslich gemeinschaftliche Teile des Gebäudes betreffen. Die notwendige bauliche Massnahme (Art. 647c ZGB) wurde deshalb zu Lasten der Stockwerkeigentümergeinschaft gerichtlich angeordnet (Urteil Nr. 5A\_410/2019 des Bundesgerichts vom 3.4.2020).

### **3. STOCKWERKEIGENTUM (ABBERUFUNG DES VERWALTERS)**

Durch Beschluss der Versammlung der Stockwerkeigentümer kann der Verwalter unter Vorbehalt allfälliger Entschädigungsansprüche jederzeit abberufen werden (Art. 712r Abs. 1 ZGB). Lehnt die Versammlung der Stockwerkeigentümer die Abberufung des Verwalters unter Missachtung wichtiger Gründe ab, so kann jeder Stockwerkeigentümer innert Monatsfrist die gerichtliche Abberufung verlangen (Art. 712r Abs. 2 ZGB).

Wichtige Gründe gemäss dieser Bestimmung liegen nach der Rechtsprechung vor, wenn einem Stockwerkeigentümer die Fortsetzung des Verwaltungsverhältnisses nach Treu und Glauben nicht mehr zugemutet werden kann, weil das in diesem Rechtsverhältnis enthaltene Vertrauensverhältnis fehlt bzw. zerstört worden ist. Ob im Einzelfall ein wichtiger Grund vorliegt, entscheidet das Gericht nach seinem Ermessen und mit Zurückhaltung. Es geht dabei um eine Billigkeitsentscheidung, die auf objektiver Interessenabwägung unter Beachtung der Umstände des beurteilten Falles beruht, nicht auf dem subjektiven Empfinden des klagenden Stockwerkeigentümers.

Im konkreten Fall waren die Einwendungen des beschwerdeführenden Stockwerkeigentümers unbegründet, sodass der Verwalter nicht abberufen wurde (Urteil Nr. 5A\_757/2019 des Bundesgerichts vom 10.3.2020).

### **4. STOCKWERKEIGENTUM (AUSSCHLUSS AUS DER GEMEINSCHAFT)**

Die Bestimmungen über den Ausschluss eines Miteigentümers aus der Miteigentümergeinschaft sind auch auf das Stockwerkeigentum anwendbar (vgl. Amédéo Wermelinger, Zürcher Kommentar, Note 203 zu Art. 712a ZGB). Sofern der Stockwerkeigentümergeinschaft ein einzelner ▶

Stockwerkeigentümer nicht (mehr) zuge-  
mutet werden kann, kann dieser durch ein  
gerichtliches Urteil aus der Gemeinschaft  
ausgeschlossen werden (Art. 649b Abs. 1  
ZGB). Zur Ausschlussklage ist nicht die  
Stockwerkeigentümergeinschaft aktiv-  
legitimiert, sondern der gestörte Stock-  
werkeigentümer. Er benötigt dazu einen  
Ermächtigungsbeschluss der Stockwerk-  
eigentümergeinschaft (Art. 649b Abs.  
2 ZGB). Das Beschlussquorum berechnet  
sich nach dem einfachen Mehr der anwe-  
senden oder vertretenen Stockwerkeigen-  
tümer, mit Ausnahme des Beklagten (vgl.  
Amédéo Wermelinger, Zürcher Kommen-  
tar, Note 217 zu Art. 712a ZGB). Bei die-  
sem Beschluss handelt es sich nicht um  
eine Prozessvoraussetzung, sondern um  
eine materiell-rechtliche Voraussetzung,  
die auch erst im Verlaufe des Prozesses er-  
folgen kann.

Im konkreten Fall aus Stans NW wur-  
de der vorinstanzliche Ausschluss eines  
Stockwerkeigentümers vom Bundesge-  
richt bestätigt, wobei die Wohnung vom  
betroffenen Stockwerkeigentümer innert  
60 Tagen veräussert werden musste, un-  
ter Androhung einer öffentlichen Verstei-  
gerung bei unbenutztem Fristablauf (Ur-  
teil Nr. 5A\_735/2019 des Bundesgerichts  
vom 3.3.2020).

## 5. MITEIGENTUM (KOSTENTRAGUNG)

Ein Strassengrundstück zur Erschlies-  
sung von vier benachbarten Grundstü-  
cken, die je mit einem Einfamilienhaus  
überbaut sind, steht im Miteigentum zu je  
einem Viertel. Strittig war, ob einem der  
vier Miteigentümer für die Strassenreini-  
gung, die er ohne vertragliche Abmachung  
besorgt, ein Entschädigungsanspruch zu-  
kommt. Gemäss Art. 649 Abs. 1 ZGB sind  
die Verwaltungskosten, Steuern und an-  
dere Lasten, die aus dem Miteigentum er-  
wachsen oder auf der gemeinschaftlichen  
Sache ruhen, von den Miteigentümern im  
Verhältnis ihrer Anteile zu tragen, sofern  
es nicht anders bestimmt ist. Hat jedoch  
ein Miteigentümer solche Ausgaben über  
diesen Anteil hinausgetragen, so kann er  
von den anderen Miteigentümern nach  
dem gleichen Verhältnis Ersatz verlangen  
(Art. 649 Abs. 2 ZGB).

Die geltend gemachten Kosten für  
die wöchentlich zweimalige Reinigung  
der Strasse für jährlich 15 000 CHF stüt-  
zen sich nicht auf eine gewöhnliche Ver-

waltungshandlung im Sinne von Art. 647a  
Abs. 1 ZGB, die ein Miteigentümer ohne Zu-  
stimmung der anderen Miteigentümer vor-  
nehmen darf. Es handelte sich nicht um Ar-  
beiten, die sofort notwendig waren, um die  
Strasse vor drohendem oder wachsendem  
Schaden zu bewahren. Es besteht deshalb  
kein Entschädigungsanspruch gestützt auf  
Art. 649 Abs. 2 ZGB gegenüber den anderen  
Miteigentümern (Urteil Nr. 5A\_175/2019  
des Bundesgerichts vom 13.5.2020 = Lukas  
von Kaenel in «ius.focus» 2020, Heft 7, S. 5).

## 6. VORKAUFRECHT (AUSÜBUNG)

Der Vorkaufsfall tritt nach Lehre und  
Rechtsprechung im Zeitpunkt des Ab-  
schlusses des obligationenrechtlichen Ver-  
pflichtungsgeschäfts ein. Beim Grund-  
stückkauf tritt der Vorkaufsfall somit im  
Zeitpunkt der Beurkundung ein. Zur Aus-  
übung eines gesetzlichen Vorkaufrechts  
muss der Vorkaufsberechtigte im Zeitpunkt  
des Vorkaufsfalles alle Voraussetzungen,  
die für die Ausübung notwendig sind, erfüllen.  
Beispielsweise muss er im Grundbuch als  
Grundeigentümer eingetragen sein, wenn



er das gesetzliche Vorkaufrecht gegen-  
über dem Inhaber eines Baurechts (Art. 682  
Abs. 2 ZGB) geltend machen will.

Im konkreten Fall war das Rechtsge-  
schäft, das zur vorkaufsberechtigten Stel-  
lung des Eigentümers führte, im Zeitpunkt  
des Eintritts des Vorkaufsfalles wohl abge-  
schlossen, jedoch noch nicht im Grund-  
buch eingetragen, sodass das Vorkaufs-  
recht nicht zum Tragen kam (Urteil Nr.  
5A\_127/2019 des Bundesgerichts vom  
4.5.2020 = BGE 146 III 217 = Praxis 2020  
Nr. 119 = Lukas von Kaenel in «ius.focus»  
2020, Heft 6, S. 4).

Wenn die Rede davon ist, dass der An-  
sprücher im Zeitpunkt der Ausübung des  
Vorkaufrechts im Grundbuch eingetragen  
sein muss, heisst dies, dass es genügt, wenn  
das entsprechende Rechtsgeschäft beim  
Grundbuchamt angemeldet worden ist.  
Der Grundbucheintrag wird stets zurück-  
bezogen auf das Datum der Grundbuch-  
anmeldung (Art. 972 Abs. 2 ZGB; Art. 89  
Abs. 3 GBV).

## 7. NACHBARRECHT

Überragende Äste und eindringende  
Wurzeln kann der Nachbar, wenn sie sein  
Eigentum schädigen und auf seine Be-  
schwerde hin nicht innert angemessener  
Frist beseitigt werden, kappen und für sich  
behalten (Art. 687 Abs. 2 ZGB). Diese Be-  
stimmung ist auch anwendbar, wenn die  
im Streit liegenden Parteien nicht direk-  
te Nachbarn sind, somit ihre Grundstücke  
nicht direkt aneinandergrenzen.

Im konkreten Fall ging es um zwei be-  
nachbarte Grundstücke, die durch ein-  
nen zirka 1,6 Meter breiten öffentlichen  
Flurweg voneinander getrennt sind. Der  
übermässige Schattenwurf führte dazu,  
dass der Nachbar die Thuja-Hecke auf ei-  
ne bestimmte Höhe zurückzuschneiden  
und drei Bäume zu fällen hatte (Urteil Nr.  
5A\_968/2019 des Bundesgerichts vom  
20.5.2020).

## 8. BAURECHT

Auf einem Teil einer Liegenschaft im  
Kanton Aargau wurde im Jahr 1988 ein  
selbstständiges und dauerndes Baurecht  
für eine Dauer von 50 Jahren errichtet, kon-  
kret bis am 16. Mai 2038. Der Baurechts-  
berechtigte teilte dieses Baurecht im Jahr  
2017 im Einverständnis mit dem Grund-  
eigentümer auf, da er für seine Bedürfnisse  
weniger Fläche beanspruchte. Es entstan-  
den ein Baurecht mit einer reduzierten Flä-  
che, zirka 66 Aren, sowie das neue Baurecht  
von zirka 43 Aren. Letzteres wurde unmit-  
telbar nach der Aufteilung verkauft.

Das Grundbuchamt wurde ersucht,  
für das neue Baurecht ein neues Grund-  
stück zu eröffnen, was verweigert wurde.  
Gegenstand der Abweisung war die Fra-  
ge, ob es möglich ist, ein Baurechtsgrund-  
stück aufzuteilen. Zudem wurde beanstan-  
det, dass die verbleibende Baurechtsdauer  
von knapp 21 Jahren die Mindestdauer von  
30 Jahren nicht erfüllt.

Das Bundesgericht stellt fest, dass  
das selbstständige und dauernde Bau-  
recht wohl ein Grundstück im Sinne des  
Schweizerischen Zivilgesetzbuches bildet  
(Art. 655 Abs. 2 Ziffer 2 ZGB), dass jedoch  
das Baurecht auf dem Dienstbarkeitsrecht  
beruht. Somit können die beteiligten Par-  
teien (Grundeigentümer und Baurechtsbe-  
rechtigter) den zugrunde liegenden Dienst-  
barkeitsvertrag ändern.

Mit anderen Worten: Bei einem beste-  
henden selbstständigen und dauernden  
Baurecht ist eine flächenmässige Auftei-  
lung zulässig, sofern der Inhalt der Dienst-  
barkeit im Übrigen unverändert und die  
gleich- und nachrangigen Rechte Dritter  
gewahrt werden. Die Mindestdauer von  
30 Jahren (Art. 655 Abs. 3 Ziff. 2 ZGB) für

das im Umfang der ausgeschiedenen Fläche neue Baurecht muss nicht erfüllt sein (Urteil Nr. 5A\_341/2019 des Bundesgerichts vom 19.10.2020 = Jacqueline Bubendorf in «ius.focus» 2020, Heft 12, S. 3).

## 9. DIENSTBARKEITEN (UNGEMESSENE)

Bei einer ungemessenen Dienstbarkeit richtet sich ihr Inhalt und Umfang nach den Bedürfnissen des Berechtigten im Zeitpunkt der Begründung der Dienstbarkeit. Eine gewisse künftige Entwicklung wird damit nicht ausgeschlossen. Ändern sich die Bedürfnisse der Berechtigten, darf dem Verpflichteten zwar eine Mehrbelastung nicht zugemutet werden (Art. 739 ZGB). Grundsätzlich zumutbar ist dem Dienstbarkeitsbelasteten aber diejenige Mehrbelastung, die auf eine objektive Veränderung der Verhältnisse, wie etwa die Entwicklung

der Technik, zurückgeht und nicht auf willentlicher Änderung der bisherigen Zweckbestimmung beruht und welche die zweckentsprechende Benützung des belasteten Grundstücks nicht behindert oder wesentlich mehr als bisher einschränkt (Urteil Nr. 5A\_259/2019 des Bundesgerichts vom 29.7.2020, insbesondere Erwägung 6.1 = Jacqueline Bubendorf in «ius.focus» 2020, Heft 9, S. 4).

Bei ungemessenen Grunddienstbarkeiten richten sich der Inhalt und der Umfang der Dienstbarkeit nach den Bedürfnissen des berechtigten Grundstücks. Beispielsweise bei einem Wegrecht. Bei den gemessenen Dienstbarkeiten richten sich der Inhalt und Umfang nach den Bestimmungen des Begründungsaktes. Beispielsweise bei

einem Quellenrecht, wonach nur ein bestimmtes Quantum Wasser pro Zeiteinheit entnommen werden darf (vgl. Hans Michael Riemer, Die beschränkten dinglichen Rechte, Bern 1986, Note 2 zu § 12).

## 10. DIENSTBARKEITEN (ÜBERBAURECHT)

Ein Überbaurecht wurde als Grunddienstbarkeit im Grundbuch eingetragen. Es handelte sich beim Überbau um ein Zimmer im Obergeschoss eines Wohnhauses, welches auf das Nachbargrundstück hinüberraigte. Im Wortlaut der Dienstbarkeit wurde festgehalten, dass der Überbau ausschliesslich den zwei Kindern von X oder ihren Nachfolgern vorbehalten sei («une chambre à l'étage est réservée à l'usage exclusif des deux enfants X ou à leurs successeurs»).

Strittig war die Bedeutung des Wortes «Nachfolger» (successeurs). Da es sich um eine Grunddienstbarkeit handelte, wurde folgerichtig entschieden, dass damit nur der Rechtsnachfolger, d. h. der jeweilige ▶

ANZEIGE



# Die wertvollste Software unserer IT-Lösungen sind die Menschen dahinter.

Wir sind stolz, auf ein langjähriges Team zählen zu können, das eingespielt ist, sich ideal ergänzt und bereit ist, Überdurchschnittliches zu leisten. Davon profitieren unsere Kunden: mit den innovativen Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata», mit massgeschneiderten Dienstleistungen und mit umfassender Schulung.

Ruth Wirth, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

**eXtenso**

**eXtenso IT-Services AG**

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

Eigentümer des berechtigten Grundstücks, gemeint sein kann (Urteil Nr. 5A\_691/2019 des Bundesgerichts vom 16.4.2020).

### 11. DIENSTBARKEITEN (GRENZ-ABSTANDSERWEITERUNG)

Zwölf Grundstücke desselben Quartiers sind mit einer Grenzabstandserweiterung als Grunddienstbarkeit belastet. Auf den belasteten Grundstücken ist bei Erstellung von Neubauten ein gegenseitiger Grenzabstand von mindestens 5,00 m einzuhalten, wobei die Dienstbarkeit auf sämtlichen Grundstücken zu Lasten als auch zu Gunsten aller Grundstücke eingetragen ist.

In der Folge wurden zwei Grundstücke vereinigt, sodass die Grenze zwischen diesen Grundstücken wegfiel. Der Eigentümer des vereinigten Grundstücks begehrt alsdann die Erstellung eines Mehrfamilienhauses, welches die ursprüngliche

Grenzabstandserweiterungsdienstbarkeit zwischen den nunmehr vereinigten Grundstücken nicht mehr beachtete.

Es stellte sich die Frage, ob die beiden Grundstücke ohne Zustimmung der weiteren als Dienstbarkeitsberechtigte im Grundbuch eingetragenen Grundeigentümer vereinigt werden durften (Art. 974b Abs. 2 ZGB) oder ob das Grundbuch im Sinne von Art. 975 ZGB zu berichtigen ist. Das Gericht kam zum Schluss, dass der Dienstbarkeit ein rechtlich unmöglicher Inhalt unterstellt werde, wenn behauptet werde, mit der Grenzabstandserweiterung habe im Sinne einer privaten Parzellarordnung die Vereinigung von Grundstücken verhindert werden sollen. Dienstbarkeiten

wirken sich in der Beschränkung des Nutzungsrechts des Eigentümers aus, weshalb eine Beschränkung der Freiheit des Eigentümers zur Verfügung über das Recht an einem Grundstück und zu rechtsgeschäftlichem Handeln mit Bezug auf das Grundstück nicht zum Inhalt der Dienstbarkeit gemacht werden kann. Zu den rechtlichen Verfügungsbefugnissen, die grunddienstbarkeitsrechtlich nicht verboten werden können, gehört gemäss Gericht mit Verweis auf das deutsche Bürgerliche Gesetzbuch auch, ein Grundstück mit einem anderen zu vereinigen. Schliesse wie vorliegend die Dienstbarkeit die Vereinigung von Grundstücken nicht aus, könne sie dem Dienstbarkeitsberechtigten keinen Anspruch auf Unabänderlichkeit der Grundstücksgrenzen einräumen (Urteil Nr. 5A\_134/2020 des Bundesgerichts vom 16. Juli 2020 = Anna-Susanna Schindler in «ius.focus» 2020, Heft 9, S. 5).

#### LITERATUR: NEUERSCHEINUNGEN

##### Die nachfolgende Übersicht gibt eine Auswahl der aktuellen Literatur zu Themen des Sachen- und Bodenrechts wieder:

Simon Blum, Die Grundeigentumsverhältnisse im Konkubinats, Zürich/Basel/Genf 2020.

Leonie Dörig, Das Recht zur Nutzung der Erdwärme, Zürich/St. Gallen 2019.

Leonie Dörig, Der Untergrund im Grundbuch, Zeitschrift für Beurkundungs- und Grundbuchrecht, ZBGR 2020 S. 273 ff.

Urs Fasel, Sachenrecht, Entwicklungen 2019, Bern 2020.

Urs Fasel/Adrian Mühlematter, Der elektronische Zugang zu Grundbuchdaten, Jusletter vom 29.6.2020.

Philipp Eberhard, «Wichtige Gründe» für die richterliche Abberufung einer Verwaltung im Stockwerkeigentum, Juristen-Zeitung, SJZ 2020 S. 639 ff.

Wolfgang Ernst/Samuel Zogg, Schweizerische, Zürich/St. Gallen 2020.

Jonas Fischer/Irene Schürmann, Konfliktbewältigung im Stockwerkeigentum, Methoden und Lösungsstrategien, Schweizerische Zeitschrift für Zivilprozess- und Zwangsvollstreckungsrecht, ZZZ 2020 S. 214 ff.

Barbara Graham-Siegenthaler / Philipp Eberhard, Aktuelle Rechtsprechung des Bundesgerichts zum Sachenrecht, Jusletter vom 17. August 2020.

Bettina Hürlimann-Kaup, Die sachenrechtliche Rechtsprechung des Bundesgerichts im Jahr 2019, Zeitschrift des bernischen Juristenvereins, ZBJV 2020 344 ff.

Meinrad Huser, Der Aufteilungsplan im Stockwerkeigentum: Neue Darstellung – grössere Rechtsverbindlichkeit?, Zeitschrift für Beurkundungs- und Grundbuchrecht, ZBGR 2020 S. 205 ff.

Jonas Mangisch, Die Verlegung von Grunddienstbarkeiten unter besonderer Berücksichtigung von Art. 742 ZGB, Bern 2020.

Roland Norer/Andreas Wasserfallen, Agrarrecht, Entwicklungen 2019, Bern 2020.

Roland Pfäffli, Familien- und Erbrecht an den Schnittstellen zwischen Sachen- und Grundbuchrecht, in: «successio» – Zeitschrift für Erbrecht, 2020 S. 106 ff.

Lena Rutishauser, Die Fahrnisbaute gemäss Art. 677 ZGB, Begriff und rechtliche Behandlung im Privatrecht, Zürich/Basel/Genf 2020.

Anne Elisabeth Schnierer/Fabian David Glinz, Die AHV-Versichertennummer als Personalidentifikator im Verhältnis zur Applizierung und Bekanntgabe von Personendaten im Grundbuch, in: Julia Meier/Nadine Zurkinden/Lukas Staffler (Hrsg.), Recht und Innovation, Zürich und St. Gallen 2020, S. 273 ff.

Paul-Henri Steinauer, Les droits réels, Band II, Propriété foncière/Propriété mobilière/Généralités sur les droits réels limités/foncières, 5. Auflage, Bern 2020.

Amédéo Wermelinger (Hrsg.), Luzerner Tag des Servitudes, Tagungsband, Bern 2020.

Stéphanie Wietlisbach, Allein-, Mit- oder Gesamteigentum?, Die Liegenschaft in der güterrechtlichen Auseinandersetzung bei Scheidung, Bern 2020.

Stephan Wolf/Yannik Minnig, Zum Bestand von Dienstbarkeiten und Grundpfandrechten, Jusletter vom 11. Mai 2020.

Eine detaillierte Übersicht zu ausgewählter Rechtsprechung in der Schweiz im Jahr 2020, zusammengestellt aus über 50 juristischen Zeitschriften, ist traditionsgemäss in der Zeitschrift «Der bernische Notar» erschienen (Roland Pfäffli, BN 2020 S. 413 bis 493).

Aus der Schweizerischen Juristen-Zeitung (SJZ 2021, Heft 4) mit freundlicher Genehmigung des Autors und der Redaktion der SJZ.

## 12. DIENSTBARKEIT (LÖSCHUNGSANSPRUCH)

Hat eine Dienstbarkeit für das berechnigte Grundstück alles Interesse verloren, so kann der Belastete ihre Löschung verlangen (Art. 736 Abs. 1 ZGB). Ist ein Interesse des Berechtigten zwar noch vorhanden, aber im Vergleich zur Belastung von unverhältnismässig geringer Bedeutung, so kann die Dienstbarkeit gegen Entschädigung ganz oder teilweise abgelöst werden (Art. 736 Abs. 2 ZGB).

Im konkreten Fall ging es um ein Wegrecht aus dem Jahr 1867. Nach minutiösen Abklärungen (mit Augenschein im vorinstanzlichen Verfahren) wurde gerichtlich festgestellt, dass seitens des Berechtigten heute noch ein Interesse an der Dienstbarkeit bestehe, obschon zwischenzeitlich eine öffentliche Strasse erstellt wurde, die jedoch das privatrechtliche Wegrecht nicht ersetzen konnte (Urteil Nr. 5A\_873/2018 des Bundesgerichts vom 19.3.2020).

## 13. GRUNDPFANDRECHTE (UMFANG DER PFANDHAFT)

Ist das verpfändete Grundstück vermietet oder verpachtet, so erstreckt sich die Pfandhaft für ein Grundpfandrecht auch auf die Miet- und Pachtzinsforderungen, die seit Anhebung der Betreibung auf Verwertung des Grundpfandes oder seit der Eröffnung des Konkurses über den Schuldner bis zur Verwertung auflaufen (Art. 806 Abs. 1 ZGB sowie Art. 152 Abs. 2 SchKG).

Bei einer Betreibung auf Verwertung des Grundpfandes erfolgt die Ausdehnung der Pfandhaft auf die Miet- und Pachtzinsen nicht von Gesetzes wegen, sondern muss vom Pfandgläubiger ausdrücklich verlangt werden. Allerdings muss diese nicht bereits im Betreibungsbegehren verlangt werden. Sie kann auch später noch verlangt werden, sofern kein unwiderruflicher Verzicht vorliegt (Urteil Nr. 5A\_614/2019 des Bundesgerichts vom 9.10.2019 = BGE 145 III 495 = Praxis 2020 Nr. 68 = Andreas Günge- rich/ Anita Miescher in «ius.focus» 2019, Heft 12, S. 23).

## 14. GRUNDPFANDRECHTE (BAURECHTSZINS)

Zur Sicherung des Baurechtszinses beim selbstständigen und dauernden Bau- recht, das im Grundbuch als Grundstück aufgenommen wurde, hat der Grundeigen- tümer gegenüber dem Baurechtsbe- rechtigten Anspruch auf Errichtung eines Pfandrechts am Baurechtsgrundstück, und zwar im Umfang von drei Jahresleistungen



## GEWOHNHEITSRECHT KANN NICHT IM GRUNDBUCH EINGETRAGEN WERDEN.

(Art. 779i Abs. 1 ZGB). Es handelt sich dabei um ein mittelbares gesetzliches Pfandrecht in der Form der Grundpfandverschreibung, das seinen Rang mit der Eintragung im Grundbuch erhält.

Wird ein solches Pfandrecht später erhöht, so haben die Gläubiger der später er- richteten Grundpfandrechte zuzustimmen. Es besteht kein gesetzlicher Anspruch, dass ohne Zustimmung der Nachgangsgläubiger die Erhöhung im Grundbuch vorgenom- men werden darf (Urteil Nr. 5A\_494/2020 des Bundesgerichts vom 3.8.2020).

## 15. GRUNDSTÜCKVEREINIGUNG (AUSDEHNUNG VON RECHTEN)

Sowohl bei Parzellierungen (und Ab- trennungen) als auch bei Vereinigungen (und Zuschreibungen) sind die Dienstbar- keiten, Vormerkungen und Anmerkungen zu bereinigen. Dem Grundbuchamt müs- sen hinsichtlich der einzelnen Einträge konkrete Anträge gestellt werden (Art. 743 ZGB, Art. 974a und Art. 974b ZGB; Art. 153 bis 158 GBV; Peter Liver, Zürcher Kom- mentar, Noten 76 und 77 zu Art. 743 ZGB; Hans Waltisberg, Die Vereinigung von Lie- genschaften im Privatrecht, Diss. Freiburg 1986, S. 62 f.; Adrian Mühlematter in BN 2017 106; Adrian Mühlematter/Stephan Stucki, Grundbuchrecht für die Praxis, Zü- rich 2016, S. 143 ff.; Roland Pfäffli in ZBGR 2012 S. 390 ff.).

Sind Dienstbarkeiten, Vormerkungen oder Anmerkungen zugunsten der zu ver- einigenden Grundstücke eingetragen, so können diese nur vereinigt werden, wenn die Eigentümer der belasteten Grundstü- cke dazu einwilligen oder sich die Belastung durch die Vereinigung nicht vergrössert (Art. 974b Abs. 3 ZGB). Dieser Grund- satz gilt nicht nur bei der Vereinigung von

Grundstücken, sondern auch bei der Zu- schreibung eines Teils zu einem anderen Grundstück (vgl. dazu das begleitende Ur- teil des Bundesgerichts vom 22.2.1968 i. S. Stiftung Schüler-Ferienversorgung Herzo- genbuchsee = BGE 94 II 145 = Praxis 1969 Nr. 7 = ZBGR 1969 197 = Peter Liver in ZBJV S. 1970 64).

Zu diesem Urteil schreibt Peter Liver in seiner Besprechung in der ZBJV 1970 S. 65 Folgendes: «Zu diesem für den Be- klagten aussichtslosen Prozess wäre es wahrscheinlich nicht gekommen, wenn das Grundbuchamt den Art. 91 Abs. 3 der Grundbuchverordnung (heute Art. 974b Abs. 3 ZGB) beachtet hätte, nach welchem Grundstücke, zu deren Gunsten Grund- dienstbarkeiten eingetragen sind, nur mit Zustimmung des Eigentümers des belasteten Grundstückes vereinigt werden dürfen, damit nicht eine Mehrbelastung im Sinne von Art. 739 ZGB entsteht.»

Wenn das Ausmass der Belastung klar begrenzt ist (beispielsweise bei einem Überbaurecht oder einer Lieferung einer bestimmten Wassermenge), kann grund- sätzlich nicht von einer Mehrbelastung gesprochen werden. Bei einer aktuellen Grundstückvereinigung im Kanton Genf wurde bei einem Kanalisationsdurchlei- tungsrecht keine Mehrbelastung ange- nommen (Urteil Nr. 5A\_737/2019 des Bun- desgerichts vom 26.5.2020). ■



**\*PROF. EM. DR. IUR.  
ROLAND PFÄFFLI**

Der Autor ist Notar und em. Titularprofessor für Privatrecht an der Universität Freiburg sowie Konsulent bei Von Graffenried Recht in Bern.

# EIN HERZ FÜR ALTBAUTEN

Rund 160 Bauhandwerksbetriebe und Planer aus der Deutschschweiz haben sich vor 25 Jahren in zehn Regionalgruppen zur IG Altbau zusammengeschlossen. Bis heute haben sie über 5000 alte Gebäude und Baudenkmäler saniert. **TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART\***

So stimmungsvoll und objektgerecht können Innenräume von Altbauten oder historisch wertvollen Gebäuden saniert werden.

BILDER: MATTHIAS BADER



## ► TIEFE SANIERUNGSQUOTE

Weit über die Hälfte der Immobilien in der Schweiz sind älter als 40 Jahre. Rund anderthalb Millionen Häuser sind bautechnisch und energetisch sanierungsbedürftig. Die Sanierungsquote hingegen ist noch immer tief: Aktuell liegt sie bloss bei rund einem Prozent jährlich. Zudem werden fast dreiviertel der Gebäude heute noch immer fossil oder direkt elektrisch beheizt. Um den gesamten gegenwärtigen Sanierungsstau zu lösen, sind laut Experten Investitionen von rund 50 Mrd. CHF notwendig.

Bei vielen Vor- und Nachkriegsbauten und vor allem bei unzähligen Gebäuden aus den 1960er und 1970er Jahren geht eine umfassende Sanierung richtig ins Geld. Die Optimierung des bestehenden Gebäude-

parks bezüglich Energieeffizienz ist ein wichtiger Baustein zur Umsetzung der vom Bund propagierten Energiewende. Doch die Sanierung älterer Bauten erfordert, vor allem wenn sie unter Denkmalschutz stehen, ein überlegtes und achtsames Vorgehen. Nur so lässt sich der Erhalt alter und historischer Gebäudebestände an heutige und künftige Anforderungen vereinbaren. Nicht nur Fachleute und Bauplaner sind sich einig, dass Bauten im Bestand sich nicht immer nach dem maximal möglichen Energieeinsparungspotenzial richten kann. Ein für alle Seiten zufriedenstellender Kompromiss zwischen Erhalt historischer Bausubstanz und modernen Nutzungs- sowie Energieanforderungen muss praktisch für jedes Projekt tiefgreifend analysiert und ausgehandelt werden.

## GEBÄUDE- SANIERUNG

Weit über die Hälfte der Immobilien in der Schweiz sind älter als 40 Jahre alt. Rund anderthalb Millionen Häuser sind bautechnisch und energetisch sanierungsbedürftig. Der erste Artikel (Seite 40) zum Schwerpunktthema Sanierung ist ein Porträt der «IG Altbau». Heute umfasst die Interessengemeinschaft Altbau zehn Regional-

gruppen mit über 160 Mitgliedern, die mehr als 5600 Mitarbeitende beschäftigen. Insgesamt haben die Planer, Handwerker und Spezialisten bereits mehr als 5000 Objekte ausgeführt. Der zweite Artikel zeigt als gelungenes Beispiel für eine Sanierung die Stadtvilla Erica (Seite 40) in Winterthur. Dazu Architektin Sirun

Kurtcuoglu: «Die Bauherrschaft und wir waren uns einig, so viel wie möglich von der vorhandenen Substanz zu erhalten. Besonders schützenswerte Elemente waren die Fassade mit den Zierelementen, der Windfang im Eingangsbereich und die gartenseitige Veranda.» Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.



Einbau eines neuen Bades aus massiver Weisstanne und Lehm in einem alten Zürcher Oberländer Flarzhaus aus dem Jahr 1738.

## ZUSAMMENSCHLUSS VON ALTBAUFACHLEUTEN

Alte Bauten sind oft bewohnergerechter und individueller gestaltet als viele der heutigen modernen Neubauten und versprühen dadurch einen einzigartigen Charme. Zudem ist die Bauqualität von Bauten aus jüngerer Zeit auf ein bedenkliches Niveau gesunken. Unter anderem wegen des enormen Kosten- und Zeitdrucks, aber auch wegen des handwerklichen Wissensverlustes. Davon ist Architekt Philipp Hostettler überzeugt. Der Inhaber des Büros «Sensible Architektur» im appenzellischen Bühler sagt unverblümt: «Viele der neuen Konstruktionen und Materialien von heute sind von kurzer Lebensdauer. Sie sind für die Bauherren und Besitzer versteckte finanzielle Zeitbomben. Neu ist also nicht automatisch besser.» Philipp Hostettler ist überzeugt, dass die meisten Bauten von 1870 bis 1920 das Beste seien, das punkto Qualität und Nachhaltigkeit in unserem Lande je gebaut wurde: «Wer risikofreudig ist, kauft ein neueres Haus; wer sein Geld sicher anlegen will, ein altes.»

Schon zu Beginn der 1990er Jahre bemängelten engagierte Bauplaner, Handwerker, Gutachter und weitere Spezialisten (inkl. Historiker) zunehmend weniger spezifisches Wissen und Können im Umgang mit alter Bausubstanz. Zehn Handwerksbetriebe mit Architekten und historischen Bauspezialisten der Regionen Schaffhausen, Toggenburg, Thurgau, der Zentralschweiz und Zürich gründeten 1996 die Interessengemeinschaft Altbau, fortan kurz «IG Altbau» genannt. Der als Verein eingetragene Verband hat seinen Sitz am Ort der Geschäftsstelle. Heute in Seon mit Geschäftsstellenleiterin Sabine A. Michel.

## INTEGRALES SANIERUNGS- UND ALTBAUANGEBOT

Als Präsident amtiert der bekannte Zürcher Baumeister Christian Gasser. Vizepräsident und Leiter Öffentlichkeitsarbeit ist der bereits genannte Architekt und Wissensvermittler Philipp Hostettler. Heute umfasst die Vereinigung zehn Regionalgruppen mit über 160 Mitgliedern, die mehr als 5600 Mitarbeitende beschäftigen. Weit über 5000 Objekte haben die Planer, Handwerker und Spezialisten bis heute ausgeführt und be-

gleitet.– Fast alle Gewerke und Planer sind vertreten: vom Baumeister, Gipser und Schlosser, über Schreiner, Maler und Bodenleger bis hin zum Baureiniger. Selbstverständlich umfassen die Regionalgruppen auch Bauplaner, Bauleiter, Experten und weitere Altbauspezialisten. Die IG Altbau ist heute fast in allen Regionen der Deutschschweiz vertreten. Gegenwärtig sei man im Gespräch mit Interessenten aus dem Kanton Graubünden, sagt Geschäftsstellenleiterin Sabine A. Michel. «Wir streben ein moderates Wachstum an. Bei uns steht Qualität vor Quantität.» Und Präsident Christian Gasser fügt bei: «Primär wollen wir unsere Bekanntheit steigern und fördern. Wir sind daran, unser Wissen und Qualitätsmanagement stetig zu verbessern und die IG Altbau innerhalb der Deutschschweiz auch gegen Westen zu erweitern.» Allerdings kann nicht jedes beliebige Unternehmen ohne Weiteres einer Regionalgruppe beitreten. Vor der Aufnahme wird jede Firma auf ihre Eignung eingehend geprüft. Die Ausrichtung auf Altbauten soll nicht nur eine reine Marktstrategie sein, sondern im Alltag gelebte Firmenphilosophie, der mit Herzblut nachgelebt wird.

Ein zentrales Anliegen der Vereinigung ist die stetige Weiterbildung der Mitglieder und die Steigerung der Schnittstellenkompetenz. Einerseits organisieren die einzelnen Regionalgruppen regelmässige Objektbegehungen, um so bauliche Aufgabenstellungen zu studieren und zu diskutieren. Andererseits bietet der Verband jährlich mehrere Weiterbildungsanlässe an. Diese sind grösstenteils kostenlos. Und zurzeit sind auf der Website der IG Altbau 45 bebilderte Bauberichte aufgeschaltet. Über 50 Themen- und Arbeitsblätter runden das vielfältige Publikationsprogramm ab. Präsident Christian Gasser erklärt: «Wir verstehen uns als Firmennetzwerk, das Bauträgern und Liegenschaftsbesitzern einzelne Bauleistungen oder aber auch die Bearbeitung ganzer Projekte anbietet.» Die Vereinigung achtet darauf, dass die unterschiedlichen Firmenphilosophien gut zusammenpassen. Dazu Vizepräsident Philipp Hostettler: «Qualität auf allen Ebenen ist uns besonders wichtig sowie auf die Kundenwünsche abgestimmte Leistungen. Damit leisten wir einen Beitrag zu einer gehaltvollen Baukultur.»



**DIE SANIERUNG VON ALTBAUTEN ERFORDERT VIEL ERFAHRUNG UND FACHKOMPETENZ. MAN MUSS ÜBER DEN TELLERRAND HINAUSCHAUEN.**



CHRISTIAN GASSER, BAUMEISTER UND PRÄSIDENT IG ALTBAU



**\*ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

# EIN FRISCHES KLEID FÜR ERICA

## ► DIE GARTENSTADT UND IHRE VILLEN

Winterthur gilt als die Gartenstadt. Rund um die Altstadt zieht sich ein Gürtel aus repräsentativen Villen ehemaliger Stadtgrössen, umgeben von prächtigen Gartenanlagen. Schon die Römer bauten Villen als ländliche Sommerresidenzen, um der Hitze und Hektik der Stadt zu entfliehen. Die ersten Villen in Winterthur entstanden im 18. Jahrhundert. Im 19. Jahrhundert baute das neue Bürgertum seine Villen, oftmals im Stil neubarocker französischer Adelsschlösser, englischer Landhäuser aus der Renaissance oder des Schweizer Heimatstils.

Mitten im grössten und intaktesten Villenquartier an der Seidenstrasse steht die Villa Erica. Die dreigeschossige Villa wurde 1899 bis 1900 vom Architekturbüro Bridler & Jung im Stilpluralismus erbaut und gehört zu den ältesten, gut erhaltenen Villen an der Seidenstrasse. Das Haus ist ein wichtiger Repräsentant der Winterthurer Villen. Es ist durch eine für Ernst Jung typische helle Sichtbacksteinfassade mit Zierelementen aus rotem Backstein geprägt. Gleichzeitig weist das kompakte Haus Einflüsse des englischen «Arts and Crafts Movement» (Britische Bewegung in Kunst und Produktdesign) und des Schweizer Heimatstils auf. Dies zeigen die Dachkonstruktion und die verschiedenen Dekorationselemente wie ornamentale, florale Fassadenzierteile oder die filigrane Eisen-Glas-Konstruktion als Windfang.

## TOTALSANIERUNG NACH EIGENTÜMERWECHSEL

Mit dem Eigentümerwechsel im Jahr 2017 stand eine umfassende Sanierung dieses baulichen Zeitzeugen mit hochwertiger Bauqualität an. Ein grosser Vorteil war, dass bis anhin kaum grössere Sanierungen und Veränderungen an der Villa Erica vorgenommen worden waren. Nebst wenigen Eingriffen in Küche und Bädern war alles noch im Originalzustand. Die gesamte historische Bausubstanz war intakt und präsentierte sich in aussergewöhnlich gutem Zustand. Die Villa Erica erhielt vor 120 Jahren als eines der ersten Gebäude der Stadt Winterthur eine Zentralheizung. Dazu waren auch die massiven Guss-eisenradiatoren mit floralem Dekor noch in originalem Zustand.

Die neuen Eigentümer legten zusammen mit den Architekten, dem Winterthurer Büro arba, grossen Wert auf den Erhalt der historischen Bausubstanz des als schützenswert eingestuften Hauses. In enger Zusammenarbeit mit der Denkmalpflege sanierten sie die Villa Erica nach dem Kauf und führten sie in die heutige Zeit. Dazu Architektin Sirun Kurtcuoglu: «Die Bauherrschaft und wir Architekten und Planer waren uns von Anfang an einig, so viel wie möglich von der vorhandenen Substanz und der inneren Struktur zu erhalten.» Und zum Thema Denkmal-

Dass man über 100 Jahre alte Gebäude mit guter Bausubstanz mit relativ wenig Umbau- und Änderungs-massnahmen in die heutige Zeit bringen kann, zeigt das Beispiel der Villa Erica im Villengürtel der Stadt Winterthur. TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*



Villa Erica mit typischer Backsteinfassade und Dekorationselementen an einer der schönsten Villenstrassen von Winterthur.

BILDER: DAVID SUTER

pflege: «Die Villa Erica ist im Inventar der schützenswerten Bauten. Nur die städtische Denkmalpflege war ins Sanierungsprojekt direkt involviert, und die Zusammenarbeit war intensiv und sehr gut.» Besonders schützenswerte Elemente waren die Fassade mit den Zierelementen, der Windfang im Eingangsbereich und die gartenseitige Veranda.

## AUSSEN WIE INNEN GUT ERHALTEN

Auch im Innern sollten alle historischen Elemente möglichst gut erhalten bleiben. Dazu stellte sich die wichtige Frage, wie die Villa energetisch ins 21. Jahrhundert zu überführen sei. Vor allem bei den Fenstern gab es Diskussionen mit der Denkmalpflege, ob alle Fenster ersetzt werden sollen. Dazu Planerin und Ar-



**DIE UMGEBUNGSGESTALTUNG MIT EINEM KLEINEN POOL UND EINEM NEUEN CARPORT AUS HOLZ WAR EIGENTLICH FAST DIE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG.**



SIRUN KURTCUOGLU,  
ARCHITEKTIN

chitektin Sirun Kurtcuoglu: «Die historischen Fenster gefielen der Bauherrschaft. Aber es gab berechtigte Bedenken bezüglich Energieverluste und Behaglichkeit. Wir konnten uns dann zusammen darauf einigen, die vier grossen Kastenfenster in den repräsentativen Räumen im Erdgeschoss vorerst original zu belassen und diejenigen in den anderen Etagen zu erneuern. Dies hat sich bis heute bestens bewährt und auch die alten Fenster geben keinen Anlass zu Klagen.»

Die Fassade bedurfte keiner grossen Sanierung – sie wurde nur gewaschen. Einzig die Abschlussverzierungen am Dach, die sogenannten «Züri Vieri», erforderten zum Teil Neuersatz. Die Rollläden mussten nach über 100 Jahren im Gebrauch ersetzt werden: wiederum aus Holzlamellen und mit Ölfarbe gestri-

chen. Eine Fassadenaussendämmung kam bei diesem geschützten und historisch wertvollen Gebäude nicht infrage. Die kunstvolle Fassade aus hellen Sichtbacksteinen mit den dunkleren Zierelementen soll der Stadt Winterthur weiterhin von den damaligen Zeiten und ihren Handwerkskünsten erzählen. Einzig die Gebäude-Nordseite erhielt eine Innendämmung aus mineralischen Baustoffen, um die Raumbehaglichkeit zu erhöhen und der Schimmelbildung vorzubeugen. Gedämmt wurden weiter die Keller- sowie die Estrichdecken. Die alte, bestehende Ölheizung kam weg und wurde durch eine moderne Gasheizung ersetzt. Verdeckte Röhrenkollektoren für die Warmwasseraufbereitung auf der Dachzinne ergänzen die Energieerzeugung. ▶



# Entkalkungsanlage 12 Monate günstig testen

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

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



Enthärtungsanlage KM2 für herrlich weiches Wasser und sparsamen Salzverbrauch

Kostenlose  
Info-Hotline



0800 62 82 82



**KalkMaster**

*Das Abo für weiches Wasser*

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

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



## NEUE KÜCHE UND BÄDER

Auch am ursprünglichen, stimmigen Raumprogramm waren fast keine Änderungen notwendig. Im Erdgeschoss befanden sich die repräsentativen Räume, ebenso die Küche.

Im ersten Obergeschoss waren die Schlafzimmer untergebracht und im Dachgeschoss schliefen die Bediensteten. Neu wurde die Küche in den mit üppigen Stuckaturen ausgestatteten ehemaligen Salon verschoben. Die ehemalige Küche erfuhr eine Umfunktionung zur Garderobe. Von der neuen Küche gelangt man nun direkt ins Esszimmer, einem grossen, lichtdurchfluteten Raum an der Südseite mit direktem Ausgang zum Garten. Westseitig, gleich neben dem Esszimmer, befindet sich das Wohnzimmer mit einem Kaminofen aus schwarzem Marmor. Dieser Wärmespender wurde durch einen versierten Kaminbauer sorgfältig restauriert.

Die privaten Räume wie Büro und Schlafzimmer befinden sich nach wie vor in den zwei Obergeschossen. Die zwei Bäder im 1. und 2. OG wurden in den 1980er Jahren erneuert und erforderten eine Totalanierung. Dazu die Architektin: «Wichtig war, dass die neuen Badezimmer den Charakter eines Wohnraums bekommen und so weniger wie triste Nasszellen wirken.» Die Böden erhielten Feinsteinzeug-Fliesen von Golem, hergestellt von einer Manufaktur in Deutschland. Solche sechseckigen Fliesen wur-

den um 1900 oft in Bädern und Küchen verbaut. Ein wertiges Material, das sich auch durch eine gute alte Handwerkstradition auszeichnet. Als weiteres Gestaltungselement und Spritzschutz bekamen die Bäder einen Horizont aus Stramin (grobes appetiertes Gewebe) in dunkler Ölfarbe gestrichen. Ein Highlight ist zweifellos die Duschtapete mit Blumenmotiv, die das neue Elternbadezimmer prägt. Die Tapete ist eigentlich mehr ein Gemälde und gibt dem Raum eine ganz spezielle Atmosphäre.

## FARBENFROHE ZIMMER MIT KONZEPT

Jedes Zimmer erhielt eine andere Wandfarbe. Verbindendes Element dabei ist das Holzwerk, das sich in Form von Türfutter und Lambris durch das ganze Haus zieht und stets den gleichen Farbton hat. Die Freude der Bauherrschaft an mutigen Farben ermöglicht es, so in jedem Zimmer eine auserwählte, spezielle Atmosphäre zu schaffen, unter Verwendung von mineralischen und ölbasierten Farben. Alle Parkettböden aus hochwertigem Holz waren nach einem Jahrhundert Gebrauch noch einwandfrei und sie mussten lediglich geschliffen und geölt werden. Der wohl grösste Eingriff geschah im Untergeschoss: Der Ausbau eines Raumes zu einem modernen Atelier. Ein neuer Zugang auf der Ostseite mit einem grossen Fenster versorgt das Atelier mit genügend Tageslicht.



Das durchdachte Farbkonzept der Innenräume im Obergeschoss schafft zusammen mit den bestehenden Raumelementen wie Stuckaturen, originalem Kronleuchter und Gusseisen radiator sowie Parkettböden eine hohe Behaglichkeit.

(BILD: DAVID SUTER)



**\*ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

# INTELLIGENTE FASSADENLÖSUNG ALS VISITENKARTE

Die Kombination aus einer Thermoaktivierung des Betonkörpers und einer Ganzglas-Fassade sorgt bei der Sisag AG für einen Arbeitsalltag fast ohne zusätzliche Heizkosten. Tageslichteinstrahlung, Solarwärme und Blendschutz sind elektronisch steuerbar. TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER\*



Die Fassade besitzt eine intelligente Steuerung, die die Sonneneinstrahlung und die Innentemperatur misst und die Gläser der Fassade entsprechend einstellt.

BILD: 4B AG / DENNIS BEYER

## ► WETTERPROGNOSEN NEBEN DEM KERNGESCHÄFT

Der Standort der Sisag liegt in Schattendorf im Urner Reusstal, wo der Föhn in kürzester Zeit gefährliche Stürme mit hohen Windgeschwindigkeiten auslösen kann. Bei der Sisag weiss man, wovon man spricht, wenn man das Wetter als «wesentlichen Einflussfaktor für die Sicherheit» bezeichnet. Ein Standbein des Unternehmens ist heute ein System für die wissensbasierte lokale Wetterprognose, das eigentliche Kerngeschäft sind jedoch digitalisierte Prozessleitsysteme und Steuerungstechnik im Bereich Mobilität und Personenverkehr.

## THERMOAKTIVIERUNG UND GANZGLAS-FASSADE

Um innerhalb der Sisag-Gruppe für Kontinuität und anhaltende Innovationen zu sorgen und den internen Austausch zu verbessern, entstand der Sis-Campus. Der Entwurf der Architekten Drost + Dittli für den neuen Campus kristallisierte sich als Weiterentwicklung des Bestehenden heraus: Er fasst alle relevanten Bereiche zusammen und lässt das Gesamte wie aus einem Guss wirken. Entscheidend ist auch das innovative Klima- und Energiekonzept des Neubaus,

mit dem die Architekten einigen wichtigen Erfahrungswerten aus der Vergangenheit begegnen wollen. Dazu zählt auch der Föhn, der einen aussenliegenden Sonnenschutz verunmöglicht.

Das neue Konzept basiert massgeblich auf einer intelligenten High-Tech-Glasfassade. Während der Grundbau aus Kostengründen aus massivem Beton entstand, sorgt die durchgängige Glas-Elementfassade nicht nur für eine thematische und funktionale Offenheit, sondern auch für die eigentliche Innovation. Die Strategie für den Bau stützt sich darauf, dass der Betonkörper einer riesigen Speichermasse entspricht: Der Beton nimmt Wärme – oder Kälte – auf und gibt sie verzögert wieder ab. «Das wollten wir sinnvoll bewirtschaften», sagt Architekt Dittli.

Konkret entschied man sich beim Neubau für die Kombination aus einer Thermoaktivierung des Betonkörpers und einer Ganzglas-Fassade der 4B AG. Die Spezialisten von 4B verbauten ganze 1100 m<sup>2</sup> des elektrochromen Sonnenschutzglases, inklusive motorisierter Lüftungskappen. Dank dem Know-how und den Möglichkeiten in der Fabrikation konnte die Fassade in 112 Fassadenelemente aufgeteilt und vorgefertigt werden. Durch die Präfabrikation

im 4B-Hauptwerk in Hochdorf wurde ein Höchstmass an Präzision und Qualität erreicht und auf der Baustelle eine effiziente und somit zeitsparende Montage realisiert.

## SMARTE GEBÄUDEHÜLLE

Die Gläser sind das wichtigste Heizrespektive Anti-Wärme-Element des Gebäudes. Die umgesetzte Glasfassade regelt den Licht- und Wärmeeinfall individuell angesteuert und ohne Beschattung. Denn mit dem eingesetzten Sage-Glass ist es möglich, Tageslichteinstrahlung, Solarwärme und Blendschutz über variabel tönbare Zonen elektronisch zu steuern. Die Lichtdurchlässigkeit lässt sich zwischen 1 und 60%, die G-Werte zwischen 3 und 37% variieren. Das Glas kann geräuschlos elektronisch verdunkelt oder aufgehellt werden – bedarfsgerecht, entweder automatisch oder manuell per Knopfdruck oder per Touchscreen. Damit werden ein mechanischer Sonnenschutz und entsprechende Unterhaltskos-

ten überflüssig. Trotzdem ist für den maximalen thermischen und optischen Komfort im Inneren des Gebäudes gesorgt, was sich in puncto Nachhaltigkeit und Kosten auswirkt.

Am Sis-Campus besitzt die Fassade eine intelligente Steuerung, die die Sonneneinstrahlung und die Innentemperatur misst und die Gläser der Fassade entsprechend einstellt. Oder sie öffnet zu einem gewissen Zeitpunkt die integrierten motorisierten Lüftungsklappen für einen optimalen Luftaustausch. Darüber hinaus können die Fenster auch von Hand bedient werden.

### REGIONALE BESONDERHEITEN

In der Region nahe des Vierwaldstätter Sees sind Wintertage mit Minustemperaturen selten. «Im Winter muss die Heizung erst aktiviert werden, wenn über einen längeren Zeitraum keine Sonneneinstrahlung auf die Fassade trifft und die Aussentemperatur sehr tief ist. Die durchschnittliche Januar-temperatur liegt hier bei plus zwei

Grad Celsius. Nur bei klarem Himmel kann die Temperatur unter null fallen, doch dann beginnt durch die Sonneneinstrahlung die Bauteilaktivierung wieder ihre Wirkung zu zeigen», so Dittli. Im Sommer wird durch Leitungen innerhalb der Decken 20 Grad kühles Grundwasser zirkuliert, das den Beton kühlt und somit das ganze Gebäude. Dank dieser passiven Energiegewinnung konnten die erforderlichen HLK-Systeme kleiner dimensioniert werden.

Die Forschungs- und Büroarbeitsplätze, wie auch die firmeneigenen Hotelzimmer und das betriebseigene Restaurant im Attikageschoss profitieren enorm von den intelligenten Lösungen. Die dabei verwendeten filigranen Fensterprofile maximieren den Tageslichteinfall, bieten grösstmöglichen Ausblick und höchsten Komfort. Dank der intelligenten Lösungen des Innovationsleaders 4B verkörpert die neue Fassade eine zukunftsfähige Lösung zur Steigerung des Arbeitskomforts sowie der Energieeffizienz. Das macht den Sis-Campus zur neuen Visitenkarte der Sisag. ■

### FACTS & FIGURES

Bauherr:  
Sis-Campus AG

Architektur:  
Drost + Dittli Architekten AG

Gebäudeautomation:  
Jobst Willers Engineering AG

Fassadenplaner:  
Fachwerk F+K Engineering AG

Fassade:  
4B AG, Hochdorf



### \*GERALD BRANDSTÄTTER

Der Autor ist Fachjournalist und verfasst regelmässig Artikel zu den Themen Architektur, Innenarchitektur und Design für Fachmagazine und Tageszeitungen ([www.conzept-b.ch](http://www.conzept-b.ch)).

ANZEIGE



## Baumanagement im Immobilien-Lebenszyklus

Livit saniert, renoviert und modernisiert auf dem neusten Stand der Technik und mit Blick auf den gesamten Lebenszyklus. Wir ermitteln für Sie den Zustand Ihrer Immobilie, ob Sie das Potential Ihrer Liegenschaft nutzen und ob sich Ihre Kosten optimieren lassen. In enger Zusammenarbeit mit den anderen Livit Dienstleistungsbereichen beraten Sie unsere Experten mit dem Ziel, den Wert Ihrer Immobilien zu erhalten und nachhaltig zu steigern. Profitieren auch Sie von unserer Expertise.

**Wir haben Zeit für Sie.**

**Livit Real Estate Management**

Bewirtschaftung, Vermietungsmanagement, Baumanagement, Facility Management

**Livit**

# ÖKOLOGISCHE ALTERNATIVE ZUR ÖLHEIZUNG

Wer heute eine neue Heizung sucht, wählt mit Vorteil eine erneuerbare Variante. Pelletsheizungen sind dank Fördergeldern für Immobilienbesitzer sehr attraktiv. TEXT – MARIANNE GEHRING\*



Die Vorteile liegen auf der Hand: Heizen mit Holzpellets ist wirtschaftlich und ökologisch.

BILD: PROPELLETS.CH

## ► LOKAL, KLIMASCHONEND UND BEQUEM HEIZEN

Öl- und Gasheizungen sind zwar noch verbreitet, sie schneiden aber sowohl wirtschaftlich wie auch ökologisch schlechter ab als erneuerbare Heizsysteme. Das Schöne an Holzpellets ist, dass sie in der Schweiz produziert werden können und aus Holzresten bestehen, die auf diese Weise sinnvoll genutzt werden. So kann man gleichzeitig das Klima schonen und die lokale Wirtschaft unterstützen. Die modernen Heizungen sind effizient und einfach in der Bedienung.

Der Preis für Holzpellets ist generell tiefer und viel stabiler als der Öl- oder Gaspreis. Die Investitionskosten sind zwar verhältnismässig hoch, über die Lebensdauer der Heizung rechnet sich diese Investition jedoch, unter anderem dank der tiefen Betriebskosten. Zudem sorgen seit Kurzem Förderprogramme dafür, dass der Ersatz einer fossilen Heizung durch eine Pelletheizung günstiger wird als der 1:1-Ersatz durch eine fossile Heizung. Der Förderbeitrag wird anhand des

“  
**DIE RICHTLINIE  
DER SWKI IST  
BEI DER  
PLANUNG VON  
HEIZUNG UND  
LAGER EINE  
UNVERZICHT-  
BARE HILFE.**  
”

jährlichen Energieverbrauchs berechnet und beträgt rund 360 CHF pro Kilowatt Heizleistung.

Auch im Neubau, wo die genannten Förderprogramme nicht zum Einsatz kommen, sind Pelletsheizungen dank der tiefen Betriebskosten wirtschaftlich attraktiv. Viele Banken vergeben Förderkredite für erneuerbares Heizen. Je nach Standort gibt es Subventionen von Kantonen, Gemeinden oder Energieversorgern. Eine Übersicht über die aktuell verfügbaren Fördermöglichkeiten bietet die Website [www.energiefranken.ch](http://www.energiefranken.ch).

## FLEXIBEL IM EINSATZ

Pelletheizungen sind im Einsatz sehr flexibel und können in verschiedensten Situationen erneuerbare Wärme liefern. Sie können jedes bestehende Heizsystem – ob Niedertemperatur (Bodenheizung) oder Hochtemperatur (Radiatoren) – betreiben. Bei einem Ersatz können die bestehenden hydraulischen Anschlüsse in der Regel übernommen werden. Vor allem

beim Ersatz von Ölheizungen haben sich Pelletsheizungen als äusserst praktische Alternative erwiesen. Das Pelletlager findet dann meist im ehemaligen Tankraum Platz, entweder in Form eines Fertigsilos oder eines Schrägbodenlagers. In den letzten 20 Jahren hat sich die neue Art, mit Holz zu heizen, zu einem Standard gemausert. Wo zu Pionierzeiten noch Improvisation gefragt war, gibt es heute gut durchdachte Praxisrichtlinien für den Bau und den Betrieb. Diese Richtlinien sind bei Fragen oder Unklarheiten wertvolle Stützen während der Planung, dem Bewilligungsverfahren und der Ausführung.

### SWKI-RICHTLINE ALS FUNDAMENT BEI DER UMSETZUNG

Eine grosse Hilfe beim Bau von Pelletheizungen mit den dazugehörigen Lagern ist die SWKI-Richtlinie «Lagerung von Holzpellets beim Endkunden», die seit 2018 das ganze Spektrum von der Lieferung bis zur Arbeitssicherheit abdeckt. Welche Anforderun-

gen hat ein Pelletlager zu erfüllen? Wie wird die Belüftung gewährleistet? Was ist bei der Arbeitsvorbereitung zu beachten? Auf all diese Fragen finden sowohl Baubehörden als auch Planer oder Installateure eine Antwort. Die Richtlinie zur Lagerung von Holzpellets wurde unter der Federführung des Vereins «Die Planer» zusammen mit Experten aus der Praxis erarbeitet und ist im SNV-Shop in deutscher und französischer Sprache erhältlich. Während der Realisierung einer Pelletanlage von der Planung bis zur Inbetriebnahme darf die Konsultation der SWKI-Richtlinie auf keinen Fall fehlen. Weitere für Fachpersonen wichtige Informationen, wie z. B. die relevanten Brandschutzrichtlinien, finden Sie auf [www.propellets.ch](http://www.propellets.ch) im Menu «Für Fachleute». Bei Fragen oder Anliegen steht Ihnen «proPellets.ch» gern zur Verfügung.



**\*MARIANNE GEHRING**

Die Autorin ist Umwelt-Naturwissenschaftlerin MSc ETH und Projektleiterin bei proPellets.ch.

ANZEIGE

*Fabian Eckenstein – Inhaber und Geschäftsführer  
Eckhirsch Immobilien AG, Arlesheim:*

« Die Cloud-Lösungen  
von **W&W**  
lassen mir Zeit für  
mein Kerngeschäft. »

**W&W**

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

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

# ONLINE-KONGRESS STÖSST AUF GROSSES INTERESSE

Eine geglückte Premiere auf dem digitalen Parkett – mit 4180 Zuschaltungen zum Live-Kongress blicken die Organisatoren auf eine, trotz widriger Umstände, erfolgreiche Veranstaltung zurück. **TEXT – RED.**

BILDER: MV INVEST / SWISS CIRCLE

Aufwendige Produktion für einen perfekten Online-Kongress: Die Organisatoren haben keinen Aufwand gescheut.



## DIE VERANSTALTUNGSBRANCHE LEIDET

«Nicht nur die Börsen sind Corona-bedingten Turbulenzen ausgesetzt, auch die Veranstaltungsbranche erlebt stürmische Zeiten.» Mit diesen Worten begrüssen die Organisatoren die Leserschaft im Editorial der veranstaltungseigenen Publikation, dem «Immo' Magazin», das neben einem hochkarätig besetzten Kongressprogramm und Ausstellerporträts insbesondere mit spannenden Beiträgen verschiedenster Branchenakteure überzeugt.

Tatsächlich wurde die Schweizer Messelandschaft überaus stark von der globalen Gesundheitskrise in Mitleidenschaft gezogen. So sehen sich diverse etablierte Messen und andere Grossveranstaltungen gezwungen, ihre Anlässe zu vertagen oder gar kom-



**MIT 4180 ZUSCHALTUNGEN BLICKEN WIR AUF EINE GEGLÜCKTE PREMIERE AUF DEM DIGITALEN PARKETT ZURÜCK.**



RAPHAEL SCHULER, LEITER  
VERKAUF UND VERMARKTUNG

plett abzusagen. Und dies scheint sich bis auf Weiteres auch nicht wesentlich zu ändern, wie das Beispiel der traditionsreichen und grössten Schweizer Finanzmesse zeigt, welche sich zuerst für einen Ausweichtermin im Sommer entschieden hat und wie kürz-

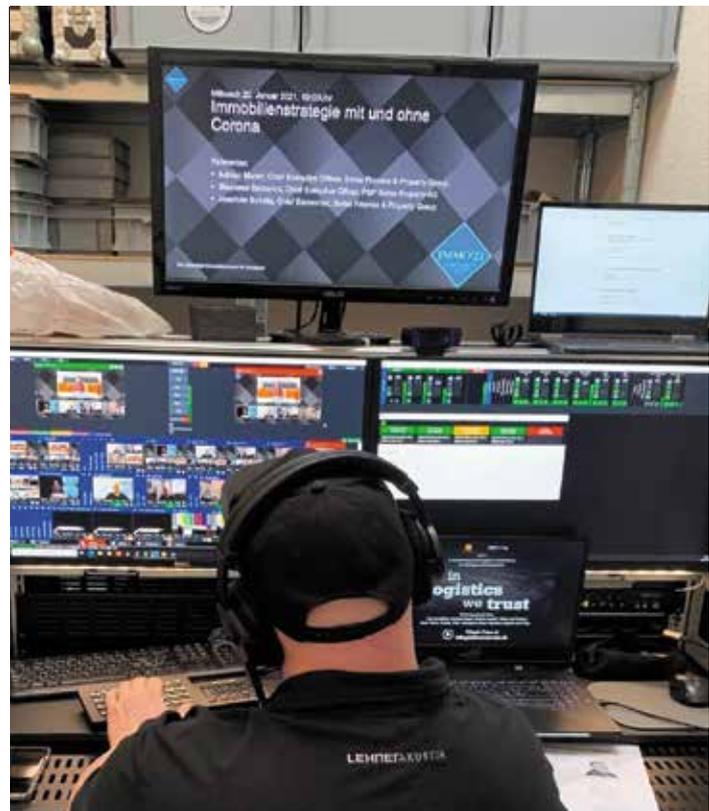
lich kommuniziert wurde, die Segel für dieses Jahr nun komplett streichen musste – die Finanzmesse wird im Normalbetrieb jeweils in Kooperation mit der Immobilienmesse ausgetragen. Ein herber Verlust im Veranstaltungskalender der hiesigen Finanzindustrie.

## PREMIERE AUF DEM DIGITALEN PARKETT

Die Co-Organisation der Schweizer Immobilienmesse für Investoren, bestehend aus MV Invest, ein Beratungsunternehmen und Spezialist für direkte und indirekte Immobilienanlagen, und Swiss Circle, dem Netzwerk für die Schweizer Immobilienbranche, liess sich jedoch nicht beirren und suchte bereits im frühen Jahresverlauf nach möglichen Alternativen. So hat man sich, den genannten Umständen geschuldet entschieden, den be-

liebten Begleitkongress, das Immo'Forum, als digitalen Live-Event auszutragen. Und nicht nur das, erstmals wurde der Kongress zudem auch für die breite Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Für den Veranstalter also eine Premiere in verschiedenster Hinsicht.

Ein weiser Entscheid, wie sich herausstellte. Denn so konnte das jeweils aus namhaften Branchenakteuren bestehende Line-up an Referentinnen und Referenten bis auf wenige Ausnahme unverändert beibehalten und der Branche dennoch eine attraktive Plattform geboten werden. Die Relevanz des Letzteren betont auch Roland Vögele, CEO MV Invest: «Es war uns ein grosses Anliegen, und wir fühlten uns verpflichtet, unseren Teilnehmern auch in diesen für uns alle anspruchsvollen Zeiten, eine Bühne bieten zu können.»



## FACETTENREICHE THEMENPALETTE

Der alljährliche Business-to-Business-Event begeisterte auch in seiner 9. Ausgabe mit einer facettenreichen Palette, bestehend aus 29 Themenbei-

trägen. Eröffnet wurde der erste Kongresstag wiederum mit dem «Immobilien-Breakfast» unter der Leitung von Patrick Hüppi, Inhaber und Verwaltungsrat von Skyline Develop-

ment. Klassischerweise wurden sodann diverse Investment-spezifische und ganz dem Trend folgend, Nachhaltigkeits-spezifische Themen be-

diendet. Schliesslich wagte man mit der Frage «Wie wollen wir morgen wohnen» auch einen Blick in die Wohn- und Lebenswelt der Zukunft. Der Folgetag war nicht minder spannend und startete mit dem integrierten SVIT-Anlass zum Konzept der Sinus-Milieus® (siehe Box). Als Highlight ▶

ANZEIGE



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



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

gilt zudem sicherlich der Marktausblick von Jan Eckert, JLL Schweiz, und Andreas Ammann, Wüest Partner, die dem Publikum jeweils die Perspektiven für das neue Immobilienjahr präsentieren. Als krönender Abschluss überzeugte das Panel zum Thema «ESG – Messwerte und Investitionen» mit Exponenten von Drees & Sommer Schweiz, Edmond de Rothschild Real Estate Investment, Proptech1 und dem Urban Land Institute.

Durchs Programm führten die Zuschauer Prof. Dr. Markus Schmidiger, Leiter CC Immobilienmanagement der Hochschule Luzern, Alice Hollenstein, Urban Psychologist und

Stv. Managing Director CUREM, und Birgit Werner, CEO Indevise Group und Chair ULI Switzerland.

Mit 4180 Zuschaltungen zum digitalen Online-Kongress blickten die Organisatoren somit auf eine durchaus erfolgreiche Durchführung zurück. «Das grosse Interesse und durchwegs positive Feedback unserer Aussteller, Partner und Teilnehmer lässt uns bereits mit dem Gedanken spielen, auch bei zukünftigen Auflagen der Schweizer Immobilienmesse für Investoren gewisse digitale Elemente und/oder Liveübertragungen beizubehalten», ergänzt Roman Bolliger, Mitorganisator und CEO von Swiss Circle. Im Weiteren wurde mit 93 Gesellschaften auch dieses Jahr ein erneuter Ausstellerrekord realisiert. ■

#### SVIT-PANEL «SINUS-MILIEUS»: SO WOHT DIE SCHWEIZ» AN DER IMMO'21

Am Anfang jedes Immobilienprojekts steht die Frage, welche Zielgruppen an einer bestimmten Lage oder mit einem Projekt über welche Kanäle angesprochen werden sollen und welche Wohnbedürfnisse diese Gruppen haben. Die Sinus-Milieus® liefern fundierte Antworten und Projektgrundlagen, denn die Wohnbedürfnisse der Schweizer Wohnbevölkerung unterscheiden sich nach vielfältigen Kriterien. Sinus-Milieus® gruppieren Menschen, die sich in ihrer Lebensauffassung und Lebensweise sowie in ihrer sozialen Lage gleichen. Am halbstündigen SVIT-Panel vom 21. Januar 2021 im Rahmen der Fachmesse Immo'21 haben die drei Experten Beny Ruhstaller, acasa Immobilien-Marketing, Patrick Schnorf, Wüest Partner, und Dieter Marmet, realmatch360, die vielfältigen Anwendungen und Hilfen der Sinus-Milieus für die Immobilienentwicklung und -vermarktung online vorgestellt.



ANZEIGE

**Forster AG**

Zentweg 21 | 3006 Bern

Telefon +41 31 931 45 61

Telefax +41 31 931 45 28

info@forsterag.net

www.forsterag.net

# FORSTER

Tankrevisionen

Tankdemontagen

Tanksanierungen

Treibstoff- + Chemietanks

Leitungsbau

Neutankanlagen

Kontrollen / Wartungen

Regenwassertanks

Für sicher Lösungen rund um den Tank

# RISSPROTOKOLLE SIND IHR GELD IMMER WERT

Das 66. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) wurde aufgrund der Covid-Massnahmen als Video-Konferenz durchgeführt. Dabei zeigte Bauschadenexperte Stefan Bergamin von der Expertconsult GmbH, worauf es bei einem Rissprotokoll ankommt.

TEXT – RETO WESTERMANN\*



Bauschadenexperte Dr. Stefan Bergamin von der Expertconsult GmbH referierte am 66. Lunchgespräch der KUB über Rissprotokolle.

BILD: PD/ZVG

## ► BEWEISLAST BEIM GESCHÄDIGTEN

Erstmals in seiner elfjährigen Geschichte fand das Lunchgespräch der KUB aufgrund der Covid-Massnahmen nicht bei einem gemeinsamen Mittagessen statt, sondern in Form einer Videokonferenz. Damit fiel der gemütliche Rahmen zwar weg, das spannende Referat von Dr. Stefan Bergamin zum Thema «Rissprotokolle» war die 45 Minuten über Mittag vor dem Bildschirm trotzdem mehr als Wert und lieferte hilfreiche Inputs für den Arbeitsalltag der Bauherrenberater. Bergamin ist dipl. Bauingenieur ETH und Partner bei der Expertconsult GmbH in Dübendorf.

In dieser Funktion kommt er meist dann zum Einsatz, wenn beim Bauen etwas schief gegangen ist. So erstellt er im Auftrag von Gerichten und Streitparteien etwa Gutachten zu Bauschäden oder Mängeln. Risse spielen dabei oft eine wichtige Rolle. Denn Bauvor-

haben an Hanglagen, im Grundwasserbereich oder nahe an benachbarten Liegenschaften bergen ein Potenzial für Schäden an Gebäuden Dritter. Für diese muss gemäss Zivilgesetzbuch der Verursacher geradestehen, sofern ihm eine Schuld nachgewiesen werden kann. «Die Beweislast liegt grundsätzlich immer beim Geschädigten», sagte der zertifizierte Gerichtsexperte Bergamin am Lunchgespräch. Trotzdem sollte man, nach seiner Erfahrung, als Bauherr proaktiv handeln und bei umliegenden Liegenschaften vor Start der Bautätigkeit eine Bestandsaufnahme machen. Rissprotokolle sind dabei ein zentrales Element.

## DIE BAUHERRSCHAFT BEZAHLT

Damit ein solches Protokoll seine Aufgabe erfüllt und notfalls auch vor Gericht Bestand hat, sollte es fachgerecht erstellt werden. «Ein Protokoll nur durch eine befähigte Amtsperson wie etwa den Stadt-

ammann erstellen zu lassen, genügt nicht und gibt immer wieder zu Diskussionen Anlass», erklärte Stefan Bergamin in seinem Video-Referat. Solche Amtspersonen seien zwar vor Gericht anerkannt, aber keine Baufachleute. Deshalb sind die festgehaltenen Angaben in einem solchen Rissprotokoll im Schadensfall möglicherweise zu wenig detailliert, um eine Schuld oder Unschuld feststellen zu können.

Darum lohnt es sich, zusätzlich zur Amts- auch eine Fachperson beizuziehen, die regelmässig Rissprotokolle erstellt – beispielsweise aus einem Ingenieurbüro. Wichtig sind bei der Erstellung des Protokolls auch Details: So sollte dieses mit Angaben zum Ort, zum Grundmaterial und zur Geometrie des Risses erstellt sowie alles fotografisch festgehalten werden. «Durch das detaillierte Protokoll und die Fotos mit samt Skala kann später gut geprüft werden, ob sich bereits vorhandene Risse durch Bau-massnahmen verändert haben», so Bergamins Erfahrung. Was hingegen nicht in ein Protokoll gehört, ist eine Interpretation der bestehenden Risse. «Seriöse Zusammenstellungen beschränken sich rein auf den Beschrieb des angetroffenen Zustands», sagte Bergamin.

Bezahlt wird das Protokoll in der Regel von der Bauherrschaft. Das Geld dafür sei aber gut angelegt, denn nur so würden klare Verhältnisse herrschen. Wichtig ist aber, dass die Bestandsaufnahme in Anwesenheit des Hausbesitzers erfolgt und dieser die Vollständigkeit mit seiner Unterschrift bestätigt.

## RESERVEN IM BAUBUDGET

Welche Liegenschaften im Umfeld eines Bauvorhabens vorab erfasst werden sollen,

lege man am besten zusammen mit einem Bauingenieur fest, beantwortete Bergamin eine der Fragen aus dem Publikum, die laufend per Chat oder anschliessend ans Referat auch mündlich via Video gestellt wurden. Zum Schluss gab Fachmann Stefan Bergamin den Zuschauerinnen und Zuschauern des Referats noch weitere wichtige Tipps rund um mögliche Schäden an Nachbarliegenschaften mit auf den Weg. Dazu zählen etwa die Äufnung finanzieller Reserven im Baubudget, der frühzeitige Einbezug der Nachbarn und bei heiklen Bauvorhaben ein zweites Rissprotokoll nach Abschluss der Bauarbeiten. Darin bestätigt der Besitzer der jeweiligen Liegenschaft mit seiner Unterschrift, dass keine Schäden vorhanden sind. «Damit sind spätere Forderungen ausgeschlossen», brachte es Stefan Bergamin auf den Punkt. ■

## KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit elf Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater fünf Mal jährlich zum Lunchgespräch in Zürich ein. Dabei berichten Referentinnen und Referenten aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion und einem Lunch mit Gelegenheit zum Gedankenaustausch. Aufgrund der Covid-Vorgaben finden die Gespräche derzeit online statt. Sobald es die Situation zulässt, erfolgt die Durchführung wieder im gewohnten Rahmen. Nächste Termine: 2. März, 4. Mai, 6. Juli, 9. November.

Weitere Infos und Anmeldung:  
[www.kub.ch](http://www.kub.ch)



## \*RETO WESTERMANN

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

# Dä E-Druck't für alli



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



**E-Druck AG**

PrePress & Print

Lettenstrasse 21

9016 St. Gallen

+41 71 246 41 41

andreas.feurer@edruck.ch

www.edruck.ch

# IN SCHWIERIGEN ZEITEN DEN NACHWUCHS FÖRDERN

## ► BERUFSBILDUNG IN CORONA-ZEITEN

Im Interview gibt Sandra Haut, Fachspezialistin berufliche Grundbildung & Lernsysteme bei Wincasa, Eindrücke und Tipps rund um den Bewerbungsprozess beim Immobilienunternehmen.

### Wie läuft zurzeit bei Wincasa der Bewerbungsprozess ab?

Die Bewerbungsgespräche für Lehrstellen finden bei uns in der Regel noch physisch statt. Natürlich beachten wir dabei die Sicherheits- und Hygienemassnahmen und die Abstände werden eingehalten, jedoch haben wir gute Erfahrungen gemacht, dass man sich persönlich trifft. Auch die zukünftigen Lernenden schätzen dies sehr. Da wir zurzeit «Split-work» haben und grösstmöglich vom Homeoffice aus arbeiten, ist die Terminfindung eine grösere Herausforderung als in «normalen» Zeiten.

### Wie sieht es mit Schnuppertagen aus?

Schnuppertage bieten wir grundsätzlich an, aufgrund der momentanen Situation aber eher weniger.

### Was ist im Rekrutierungsprozess anders als gegenüber dem Vorjahr?

Der Prozess ist eigentlich nicht besonders anders als in den Vorjahren. Wir haben allerdings auch schon mal Vorstellungsgespräche virtuell durchgeführt, wenn wir zum Beispiel physisch keinen Termin gefunden haben oder ein Berufsbildner oder Bewerber sich mit der Situation nicht wohl gefühlt hat. Für die zukünftigen Lernenden ist der Umgang mit digitalen Tools zum Glück nichts Neues, weil der Schulunterricht auch zeitweise virtuell durchgeführt

werden musste und so sind sie bereits fit und kennen sich mit den Programmen wie zum Beispiel Zoom oder Microsoft Teams gut aus.

### Was gilt es beim Bewerbungsgespräch speziell zu beachten?

Man gibt sich zur Begrüssung und zur Verabschiedung natürlich nicht mehr die Hand und hält den Abstand ein. Zudem gilt bei uns in allen Büroräumlichkeiten eine Maskenpflicht. Das physische Kennenlernen weiterer Teammitglieder in den einzelnen Filialen ist aufgrund der Homeoffice-Regelung nicht mehr so einfach möglich. Auch halten wir den Teilnehmerkreis bei den Interviews eher klein und bieten keinen ausgedehnten Rundgang in den Filialen an. Wir bevorzugen aber trotzdem eine physische Durchführung der Interviews, weil man die Person besser kennenlernt und besser «spürt».

### Was spricht dafür, trotz Pandemie, Lehrstellen in unserer Branche anzubieten?

Unternehmen sollten trotz der Pandemie jungen Menschen die Möglichkeit geben eine Lehrstelle zu finden. Ich denke, es gibt immer Möglichkeiten in so einer Zeit Lernende einzustellen. Gerade unsere Branche, welche es angesichts der Pandemie eher mit Mehraufwand zu tun hat.

### Wie gehen Sie aktuell mit der Homeoffice-Pflicht um?

Unsere Lernenden, die sich momentan im 1. Lehrjahr befinden – diese haben im August 2020 ihre Arbeit aufgenommen – hatten

Während der aktuellen Pandemie mussten die jungen Menschen in unserer Gesellschaft viel zurückstecken und solidarisch sein. Darum will der SVIT Schweiz seine Mitglieder ermutigen, auch in dieser speziellen Zeit den Jugendlichen eine Chance in der Berufswelt zu geben und eine Lehrstelle anzubieten.

INTERVIEW – JENNY SCHWALLER\*



“  
WIR MACHEN GUTE  
ERFAHRUNGEN MIT  
LERNENDEN IM  
HOMEOFFICE.



SANDRA HAUT, WINCASA

direkt nach ihrem Start eine sehr herausfordernde Situation, denn sie mussten teilweise ab Oktober 2020 vom Homeoffice aus arbeiten und das noch mitten in der Einarbeitung. Das war natürlich nicht immer einfach, aber wir haben sehr gute Erfahrungen gemacht. Notwendig sind allerdings eine enge Betreuung und ein regelmässiger Austausch zwischen Lernendem und Berufsbildner. Seitens Arbeitgeber ist eine hohe Flexibilität gefragt.

### Haben Sie schon Lernende für 2021 gefunden?

Wir stellen dieses Jahr zwölf Lernende im Bereich KV ein. Aktuell haben wir acht Lehrstellen besetzt und vier sind noch ausgeschrieben. Ausgeschrieben sind die Lehrstellen auf unserer Homepage, auf Yousty und über Lena (direkt über das Berufsbildungsamt). Vor ca. 3 Wochen habe ich zudem einen neuen Weg der Rekrutierung versucht und an einer «Online Lehrstellen Börse» teilgenommen. Dort konnten sich interessierte

Bewerber für Online-Speed-Interviews für verschiedene Unternehmen eintragen. Eine sehr positive Erfahrung! In Zeiten wie diesen muss man sich trauen auch innovative Ideen zu unterstützen und zu nutzen.

### Was gibt es noch für spezielle Tipps für Lernende, die eine Lehrstelle suchen?

Bei den Vorstellungsgesprächen sollten Bewerber versuchen so viel wie möglich zu fragen, um ein realistisches Bild vom Betrieb, der Arbeit und dem Team zu bekommen. Auch ist es wichtig, sich für ein Onlinegespräch genauso gut vorzubereiten wie für ein physisches Gespräch. Die Kleidung ist hier ein wichtiger Punkt: Es sollte von der Kleidung her dieselbe wie bei einem physischen Gespräch vor Ort gewählt werden. Zusätzlich sollte bei einem virtuellen Interview auf den Hintergrund und die Geräuschkulisse geachtet werden sowie auf eine gute Internetverbindung. ■

### ALTERNATIVE ZUM SCHNUPPERTAG

Da es die Vorgaben der Covid-Verordnung zum Homeoffice nicht zulassen, Schnuppertage zu absolvieren, empfiehlt der SVIT, den Bewerbern einen möglichst guten Einblick in den Berufsalltag zu geben, indem sie unter anderem auf die Seite der OKGT mit Blog-Einträgen und viel Wissenswertem zur Branche verweisen: [www.hello-career.ch](http://www.hello-career.ch)



### \*JENNY SCHWALLER

Die Autorin ist Assistentin Marketing beim SVIT Schweiz.



## 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

# SEMINARE UND FACHAUSWEISE DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

## FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- ENTWICKLUNG MÄRZ 21 – SEPTEMBER 22

### AUSBILDUNGSZIEL

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

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

### INHALTE DES LEHRGANGS

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

### ZIELPUBLIKUM

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

### ORT UND ZEIT

Zürich  
Mittwoch, 13.30 bis 20.20 Uhr  
Samstag, 08.30 bis 16.20 Uhr  
Weitere Details unter [www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)

### PREIS

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

## ONLINE-SEMINAR ELEKTROMOBILITÄT 09.03.2021 (4. DURCHFÜHRUNG)

### INHALT

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

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

### ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter und weitere interessierte Personen

### REFERENTEN

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

### ZEIT

13.30 bis 16.30 Uhr

### SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)

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

Anmeldung über  
[www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch) oder per E-Mail  
an [info@svit-sres.ch](mailto:info@svit-sres.ch)

### AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (OHNE INTENSIVSEMINARE)

- ▶ Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- ▶ Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- ▶ Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99

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

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

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

### BILDUNGSANGEBOTE

#### SACHBEARBEITERKURSE

#### SACHBEARBEITER / IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

##### SVIT AARGAU

–

##### SVIT BEIDER BASEL

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

##### SVIT BERN

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

##### SVIT OSTSCHWEIZ

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

##### SVIT ZÜRICH

–

#### ASSISTENZKURSE

#### ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

##### SVIT AARGAU

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

##### SVIT BEIDER BASEL

–

##### SVIT BERN

26.04.2021–18.09.2021  
 Montag, 18.00–20.30 Uhr  
 Samstag, 08.30–12.00 Uhr  
 Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT OSTSCHWEIZ

–

##### SVIT SOLOTHURN

23.02.2021–08.07.2021  
 Dienstag, 18.00–21.15 Uhr  
 3x Donnerstag, 18.00–21.15 Uhr  
 Feusi Bildungszentrum, Solothurn

##### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 1: 22.02.2021–07.07.2021  
 Kurs 2: 18.08.2021–20.12.2021  
 (inkl. Kommunikation/  
 Methodenkompetenz)  
 Montag und Mittwoch,  
 18.30–21.00 Uhr  
 Kasernenplatz 1, Luzern

##### SVIT ZÜRICH

01.03.2021–12.07.2021  
 Montag und Donnerstag,  
 18.00–20.45 Uhr  
 sowie teils  
 Samstag, 09.00–15.30 Uhr  
 Zürich-Oerlikon

#### ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

##### SVIT AARGAU

17.08.2021–02.11.2021  
 Dienstag, 18.00–20.35 Uhr  
 Samstag, 08.00–11.35 Uhr  
 BSL Berufsschule, Lenzburg

##### SVIT BERN

08.03.2021–12.06.2021  
 Montag, 17.45–21.00 Uhr  
 Samstag, 08.30–12.00 Uhr  
 Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT OSTSCHWEIZ

–

##### SVIT ZÜRICH

–

#### ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

##### SVIT AARGAU

10.08.2021–28.09.2021  
 Dienstag, 18.00–20.35 Uhr  
 BSL Berufsschule, Lenzburg

##### SVIT BEIDER BASEL

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

##### SVIT BERN

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

##### SVIT OSTSCHWEIZ

Kurs 1: 19.01.2021–04.03.2021  
 Kurs 2: 03.06.2021–08.07.2021  
 Dienstag und Donnerstag,  
 18.00–20.30 Uhr  
 KBZ, St. Gallen

##### SVIT SOLOTHURN

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

##### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Montag und Mittwoch,  
 18.30–21.00 Uhr  
 Kurs 2: 02.06.2021–14.07.2021  
 Fernunterricht via «Zoom»

##### SVIT ZÜRICH

10.05.2021–12.07.2021  
 Montag, 18.00–20.45 Uhr  
 Zürich-Oerlikon

#### ASSISTENT / IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

##### SVIT AARGAU

Modul 1: 23.02.2021–08.06.2021  
 Dienstag, 18.00–20.35 Uhr  
 Modul 2: 14.08.2021–18.09.2021  
 Samstag, 08.00–11.35 Uhr  
 BSL Berufsschule, Lenzburg

##### SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 01.12.2021–15.12.2021  
 Modul 2: 05.01.2022–26.01.2022  
 Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr  
 Handelsschule KV, Basel

##### SVIT BERN

Modul 1: 12.01.2021–09.03.2021  
 Modul 2: 16.03.2021–12.05.2021  
 Dienstag, 17.30–20.00 Uhr  
 Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 09.03.2021–06.04.2021  
 Modul 2: 27.04.2021–10.06.2021  
 Dienstag und Donnerstag,  
 18.00–20.30 Uhr  
 KBZ, St. Gallen

##### SVIT SOLOTHURN

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

##### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

##### SVIT ZÜRICH

Modul 1: 20.04.2021–08.06.2021  
 Dienstag, 18.00–20.45 Uhr  
 Modul 2: 26.08.2021–28.10.2021  
 Donnerstag, 18.00–20.45 Uhr  
 Zürich-Oerlikon

#### ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

##### SVIT BERN

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

##### SVIT ZÜRICH

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

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

–

Informationen zu  
allen Angeboten:  
[www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)

## HÖHERE AUSBILDUNGEN

### LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

Jährlicher Start im August in Zürich und der Romandie  
Dauer: 4 Monate

### LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in den Regionen Basel, Bern, Graubünden, Ostschweiz, Zentralschweiz, Zürich und der Romandie sowie alle zwei Jahre im Tessin  
Dauer: 12–13 Monate

### LEHRGANG BEWERTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in Zürich, Bern und in der Regel auch in der Romandie.  
Dauer: 18 Monate

### LEHRGANG VERMARKTUNG FA

Jährlicher Start im August in Zürich und Bern  
Dauer: 15 Monate

### LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

Durchführung unregelmässig, in Zürich und in der Romandie  
Dauer: 18–19 Monate

### LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND HFP

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

### MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

## BILDUNGSINSTITUTIONEN

### SRES BILDUNGS-ZENTRUM

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

**DEUTSCHSCHWEIZ**  
SVIT Swiss Real Estate School,  
Puls 5, Giessereistrasse 18,  
8005 Zürich T: 044 434 78 98,  
[info@svit-sres.ch](mailto:info@svit-sres.ch)

**WESTSCHWEIZ**  
(Cours et examens en français)  
SVIT Swiss Real Estate School SA,  
Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne,  
T 021 331 20 90  
[karin.joergensen@svit-school.ch](mailto: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](mailto:svit-ticino@svit.ch)

### HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

**SEKRETARIAT**  
Lagerstrasse 5, Postfach,  
8021 Zürich, [sekretariat@fh-hwz.ch](mailto:sekretariat@fh-hwz.ch)  
+41 43 322 26 00

### OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Immobilien-treuhand für KV-Lernende  
**GESCHÄFTSSTELLE**  
Josefstrasse 53, 8005 Zürich  
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67  
[info@okgt.ch](mailto:info@okgt.ch), [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

## REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-GLIEDERORGANISATIONEN

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

### REGION AARGAU

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

### REGION BASEL

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

### REGION BERN

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

### REGION OSTSCHWEIZ

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

### REGION GRAUBÜNDEN

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

### REGION ROMANDIE

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

### REGION

#### ZENTRALSCHWEIZ

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

#### REGION ZÜRICH

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

# NEUE HEIMAT FÜR SVIT SCHWEIZ UND SVIT SCHOOL

Der Dachverband und seine Schule ziehen im Spätsommer 2021 innerhalb von Zürich an einen neuen, gemeinsamen Standort. Das neue Quartier «Greencity» wird zum SVIT-Hauptquartier. TEXT – MARCEL HUG\*

Über 700 Wohnungen und 3000 Arbeitsplätze: Mit Greencity wächst die Stadt Zürich um ein neues Quartier. Das Gebäude Pergamin I (ganz hinten und Bild rechts) wird zum neuen Standort des SVIT Schweiz und der SVIT School.

BILDER: LOSINGER MARAZZI



## ► WIR ZIEHEN UM – TROTZ CORONA

Im Frühjahr 2020 kämpfte der SVIT Schweiz an vorderster Front, dass trotz Coronapandemie die Umzüge auf den Zügeltermin 31. März 2020 stattfinden konnten. Diesem politischen Erfolg folgt nun auch die praktische Umsetzung des SVIT Schweiz und der SVIT School.

Als der SVIT vor 15 Jahren ins hippe Zürich-West in den Puls 5 zog, war die Begründung klar: Der Verband der Immobilienwirtschaft soll seinen Standort an einem Ort haben, der Neuerungen und Aufbruch symbolisiert. Die fünf Angestellten des Verbandes fanden sich in der neuen «Heimat» sehr schnell zurecht und heute gehört das Quartier mit seinen urbanen Bauten wie selbstverständlich zum Stadtbild dazu. Im Hinblick auf den Ablauf

des Mietvertrags im Puls 5 auf Ende September 2021 stellte sich die Frage, ob am aktuellen Standort etwas geändert werden sollte. Schon bald war den Verantwortlichen klar, dass die zurzeit in einem anderen Gebäude ausgelagerten Schulräume und die Geschäftsstelle zusammengeführt werden müssen. Der Kontakt der Mitarbeiter der SVIT School zu den Studierenden soll intensiviert werden, um die Qualität der Betreuung weiterhin sehr hoch zu halten. Dies gab den Ausschlag für die Suche nach neuen Räumlichkeiten, in welchem diese Bedingung erfüllt werden konnte.

Es wurde frühzeitig damit begonnen, verschiedene Varianten auszuloten. Viel Zeit wurde in Suche und Auswahl möglicher Standorte gesteckt. Die Evaluation neuer Standorte im Metropolitan-

raum Zürich wurde anhand von rund zehn Kriterien vorgenommen. So ging es den Verantwortlichen zum Beispiel um die Erreichbarkeit für unsere Studierenden oder um die Flexibilität der Flächen – natürlich war auch der Mietpreis von Bedeutung.

## SIGNAL PUNKTO ENERGIEEFFIZIENZ

Der SVIT Schweiz entschied sich für das Leuchtturmprojekt «Greencity» in der Stadt Zürich. Die Immobilienwirtschaft wird in Sachen Ökologie in den nächsten 30 Jahren viel leisten müssen – Stichwort «CO<sub>2</sub>-Netto-Null bis 2050». Diese Standortwahl soll auch ein Signal sein, dass wir unseren Sektor motivieren wollen, in diese Richtung zu investieren. Der Verband mit seinen Gesellschaften macht inzwischen einen Umsatz von

rund 14 Mio. CHF. Auch diese Weiterentwicklung zeigt, dass der Moment gekommen ist, für einen Aufbruch zu neuen Ufern.

Nachdem 2006 noch 5 Mitarbeiter umgezogen sind, haben sich der Verband und die Schule in den vergangenen 15 Jahren stark weiterentwickelt. Die neue Fläche im Greencity (im Gebäude Pergamin 1) wird zum neuen Arbeitsort von gut 20 Angestellten. Neben den Büroräumlichkeiten können in vier topmodernen und mit den erforderlichen Technologien für den hybriden Unterricht ausgestatteten Räumen die Studierenden unterrichtet werden. Die Verantwortlichen sind überzeugt, dass sich die Qualität nochmals steigern lässt und für die Studierenden und Dozierenden gleichzeitig eine erhöhte Flexibilität



im Unterricht erreicht werden kann. Die SVIT School ist gerüstet für die Zukunft.

Die neuen Räumlichkeiten werden auch in Übereinstimmung mit dem CI/CD des Verbandes gestaltet. Der neue Ort soll zur «Heimat» des SVIT

Schweiz und der SVIT School werden und damit auch eine hohe Identifikation aller Gremien im Verband bzw. aller Mitglieder erreicht werden. Darum rufen wir jetzt schon alle Mitglieder auf: Besuchen Sie uns nach dem Umzug im

Herbst 2021 im Greencity. Wir nehmen uns gerne die Zeit, Ihnen die neu bezogenen Räumlichkeiten zu zeigen und sie davon zu überzeugen, dass die Mittel des Verbandes und der Schule richtig und nachhaltig investiert werden! ■



**\*MARCEL HUG**  
Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

ANZEIGE

**25 YEARS pom+**

**Immobilien entwickeln, projektieren, realisieren, betreiben oder verwalten.**

**Wir unterstützen Sie in allen Phasen.**

Zürich • Basel • Bern • Lausanne • St. Gallen • Frankfurt [www.pom.ch](http://www.pom.ch)

# NEUE IMMOBILIEN-NORMALITÄT

Die Einflüsse auf alle Bereiche der Immobilienwirtschaft wachsen kontinuierlich. Darum lautet das aktuelle Thema des SVIT Real Estate Symposiums vom 16. März «Neue Immobilien-Normalität». Die Veranstaltung findet als virtuelle Videokonferenz statt.

TEXT – STEPHANIE TRACHSEL\*

Das Real Estate Symposium ist eine optimale Plattform für den Austausch von Wissen und Expertise. In diesem Jahr findet die Veranstaltung der fünf Fachkammern des SVIT als virtueller Live-Anlass statt.

(BILD: ZVG)



## ► WAS BEDEUTET «NEW NORMAL» FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE?

Genau dieser Frage geht das diesjährige SVIT Real Estate Symposium nach und widmet sich dem aktuellen Thema «Neue Immobilien-Normalität». Die renommierten Referenten Pascal Gantenbein, Professor für Finanzmanagement, Niklas Maak, Autor und Architekturkritiker, und Moritz Freiherr Knigge, Autor, Redner und Coach, wagen aus verschiedenen Perspektiven und mit verschiedenen Denkansätzen einen Blick in die Zukunft.

Pascal Gantenbein analysiert die ökonomischen Entwicklungen und Herausforderungen in der Immobilienwirtschaft. Niklas Maak setzt sich mit den radikalen Veränderungen der Innenstädte auseinander und sagt: «Die Zeit, in der man dachte, das Land sei die Vergangenheit und die Städte seien die Zukunft, ist vorbei. Das Dorf, die Kleinstadt wird definitiv wiederentdeckt

werden – als Ort voller Lebensqualität, aber diesmal ohne die Klaustrophobie und die ökonomische wie soziale Perspektivlosigkeit, die viele einst von dort forttrieb.» Und Moritz Freiherr Knigge erklärt, warum Wertschätzung Wertschöpfung bringt.

Das Real Estate Symposium findet am Dienstag, 16. März 2021, statt; den Schutzvorgaben für unsere Gesundheit entsprechend als virtueller Live-Anlass. Es wird als Videokonferenz direkt übertragen, beginnt um 8.30 Uhr und dauert bis 11 Uhr. Die Teilnahme am SVIT Real Estate Symposium 2021 ist kostenlos.

Das Real Estate Symposium ist die optimale Plattform für den Austausch von Wissen und Expertise. Hier treffen sich Eigentümer und Investoren, Projektentwickler, Architekten und Planer, Nutzer, Betreiber und Immobiliendienstleister. Die fünf Fachkammern des SVIT Schweiz – die Bewertungsexperten-Kammer,

die Facility-Management-Kammer, die Fachkammer Stockwerkeigentum, die Kammer unabhängiger Bauherrenberater und die Schweizerische Maklerkammer – veranstalten das Real Estate Symposium gemeinsam.

## DIE 5 SVIT-FACHKAMMERN IM ZUSAMMENSPIEL

Die fünf Fachkammern sind die Spezialistengremien des SVIT. Sie decken mit spezifischen Expertisen das ganze Leistungsspektrum der Immobilienwirtschaft ab. Mit ihrem ausgewiesenen Know-how vermögen sie den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie zu begleiten. Sie verfügen über ein schweizweit ausgezeichnetes Renommee und garantieren in ihren jeweiligen Metiers die höchsten Qualitäts- und Leistungsstandards.

Darüber hinaus bieten die

## PROGRAMM 16. MÄRZ

8.30 Uhr  
Begrüssung und Einführung  
Marc Capeder

8.40 Uhr  
«Ökonomische Entwicklungen und Herausforderungen in der Immobilienwirtschaft»,  
Prof. Dr. Pascal Gantenbein,  
anschliessend Fragen an  
Prof. Dr. Pascal Gantenbein

9.15 Uhr  
«Die disruptive Stadt»,  
Niklas Maak, anschliessend  
Fragen an Niklas Maak

9.50 Uhr  
Kaffeepause

10.00 Uhr  
«Wertschätzung ist Wertschöpfung»,  
Moritz Freiherr Knigge,  
anschliessend Fragen an Moritz  
Freiherr Knigge

10.35 Uhr  
Wettbewerb

10.45 Uhr  
Verabschiedung Marc Capeder

fünf Fachkammern den angeschlossenen Unternehmen in der Deutschschweiz, in der Romandie und im Tessin und interessierten Fachkreisen ein attraktives Netzwerk und optimale Plattformen für den Austausch von Wissen und die Diskussion aktueller Entwicklungen – wie beispielsweise beim jährlichen Real Estate Symposiums, das einen festen Platz im Terminkalender der Immobilienbranche einnimmt. ■

## WEITERE INFORMATIONEN UND ANMELDUNG

Alle Informationen zum Real Estate Symposium 2021 mit dem detaillierten Programm und der Anmeldung finden sich auf [realestatesymposium.ch](http://realestatesymposium.ch). Die Teilnahme ist kostenlos. Mit der Anmeldebestätigung wird das persönliche Login für den Zugang zur Videokonferenz auf der Streaming-Plattform versandt.



## «DIE KRISE DARF NICHT UNGENUTZT BLEIBEN»

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen haben durch Corona eine Beschleunigung erfahren und verlangen von der Immobilienwirtschaft neue Konzepte. Pascal Gantenbein, Professor für Finanzmanagement an der Universität Basel und Referent beim SVIT Real Estate Symposium 2021, sagt, wo Handlungsbedarf für die Immobilienwirtschaft besteht. TEXT – **STEPHANIE TRACHSEL\***



### BIOGRAPHIE PASCAL GANTENBEIN

(\*1970) ist Professor für Finanzmanagement an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Basel sowie Verwaltungsrat und Vizepräsident von Raiffeisen Schweiz. Als Inhaber der Henri-B.-Meier-Stiftungsprofessur befasst er sich mit den Themen Investitions- und Risikomanagement, Real Estate Finance, Corporate Governance sowie Venture Capital und Private Equity. Er habilitierte und promovierte an der Universität St. Gallen und bekleidete verschiedene Gastprofessuren, so an der HEC Paris und an der Universität Genf sowie an der Witwatersrand University in Johannesburg und an der HEC Montréal in Kanada.

### Ist die anhaltende Krise auch eine Chance für die Immobilienwirtschaft?

Die Chancen hängen davon ab, was wir aus der Situation machen. Eine Krise ist immer schmerzhaft, weil sie zu forcierten Anpassungen führt. Daher sollte eine Krise nicht ungenutzt bleiben, um daraus zu lernen. Viele Trends wurden massiv beschleunigt, wir sehen neue Geschäftsmodelle, und gewisse Segmente haben einen Nachfrageschub erlebt. Doch es wird auch Handlungsbedarf geben in jenen Bereichen, die durch angepasste Produktionsprozesse sowie verändertes Einkaufs-, Arbeits-, Reise- und Freizeitverhalten geprägt sind.

### Welches ist der grösste Treiber des Wandels in der Immobilienwirtschaft?

Entscheidend sind Entwicklungen wie der Trend zu mehr Nachhaltigkeit, die digitale Transformation von Geschäftsmodellen,

ein verändertes Mobilitätsverhalten sowie ein gesellschaftlicher Wertewandel in vielen Bereichen. Die dadurch ausgelöste Dynamik war schon vor Covid-19 existent und hat nun eine Beschleunigung erfahren.

### Wo steht die Schweizer Immobilienwirtschaft im internationalen Vergleich in Bezug auf die Digitalisierung?

Solche Vergleiche hinken immer, weil sowohl die Bedürfnisse als auch die Rahmenbedingungen unterschiedlich sind und mehr Digitalisierung nicht automatisch besser ist. Die Schweiz hat eine gute Ausgangslage, es gibt hierzulande viel innovative Bewegung in der Digitalisierung, auch im Immobilienbereich. Gemessen an den heutigen Prozessen ist das Potenzial aber noch immens. Beispiele sind die nutzer- und bedürfnisorientierte Integration von immobilienbezogenen Produkten und Dienstleistungen in

Ökosysteme, die Digitalisierung von Prozessen der Projektentwicklung, der Vermietung und im Facility-Management, die zielorientierte Nutzung von Daten, ebenso die Segmentierung von Immobilien.

### Welche Bedeutung kommt dem privaten Immobilienbesitz in Zukunft zu?

Der private Immobilienbesitz ist das Rückgrat der hiesigen Immobilienwirtschaft. Die Bedeutung der institutionellen Investoren wird oft stark überschätzt. Eine gewisse Segmentierung zwischen diesen Gruppen wird es indessen weiterhin geben, diese ist ökonomisch auch sinnvoll. Doch bieten moderne Finanzierungs- und Beteiligungsmöglichkeiten das Potenzial dafür, dass sich der private Immobilienbesitz in neue Richtungen entwickeln kann.

### Brauchen Unternehmen vor dem Hintergrund von «New Work» künftig

### überhaupt noch eigene Büroräumlichkeiten?

Auch hier gibt es keine «One size fits all»-Antwort. Für zahlreiche Prozesse und Funktionen hat uns die aktuelle Situation innert kürzester Zeit vor Augen geführt, wie gut sich vieles von zu Hause oder auswärts verrichten lässt und dass Effizienz, Einsatz und Motivation davon sogar noch profitieren. Gezeigt hat sich aber zugleich, wie gross das Bedürfnis nach sozialem Austausch und wie wichtig das Lernen in Teams ist. Und dass sich die physische Zusammenarbeit gerade bei komplexeren Prozessen sowie in sensitiven Konstellationen nicht durch den digitalen Kanal substituieren lassen. ■



### \*STEPHANIE TRACHSEL

Die Autorin leitet die Geschäftsstelle der Fachkammern des SVIT.

# Die Elektromobilität braucht Ladeinfrastruktur für Mieter

Rund 60% der Schweizer Bevölkerung wohnt zur Miete – Immobilieneigentümer sind gefordert, Lösungen zur Bereitstellung der notwendigen Ladeinfrastruktur zu entwickeln.

## ELEKTROMOBILITÄT GEWINNT IN DER SCHWEIZ AN BEDEUTUNG

Im November 2019 wurden zum ersten Mal überhaupt die Neverkäufe von Elektroautos pro Jahr fünfstellig. Per Ende 2020 wurde dieses Resultat nun beinahe verdoppelt. Die schlussendlich 19 599 Neumatrikulationen entsprechen einem Marktanteil von 8.3%. Bei den Plug-In Hybriden (PHEV) wurde das Resultat gar verdreifacht. (swiss e-mobility, 14. Januar 2021). Für das Jahr 2035 geht eine Studie von EBP für die Schweiz von einem Elektrofahrzeuganteil am Neuwagenmarkt von 30 bis 50% aus und gemäss dem Verein Swiss eMobility werden bis 2025 in Europa über 300 unterschiedliche Elektrofahrzeugmodelle in einem breiten Preisspektrum verfügbar sein. Gleichzeitig werden auf Konsumentenseite Vorurteile hinsichtlich Nachhaltigkeit und Reichweite der Elektromobilität abgebaut. Dennoch kann die Elektromobilität in der Schweiz flächendeckend nur zum Erfolgsmodell werden, wenn auch die Ladeinfrastruktur in Mietliegenschaften mit der Entwicklung Schritt hält.

## DIE MOBILITÄT DER ZUKUNFT STELLT IMMOBILIENEIGENTÜMER VOR HERAUSFORDERUNGEN

In den letzten Jahren haben Automobilhersteller, Energieversorger und Produktlieferanten massiv in das öffentliche und halböffentliche Ladenetz investiert. Neben Schnellladeinfrastrukturen entlang den Autobahnen sind vor allem Ladestationen an stark frequentierten Orten, z.B. in Shopping Centern, entstanden (Fast & Point of Interest Charging). Wincasa ist davon überzeugt, dass bis 2035 rund 85% aller Ladevorgänge zu Hause oder am Arbeitsplatz erfolgen werden (Home & Work Charging) und stützt sich dabei auch auf die Studie von EBP. Da ein Grossteil der Schweizer Bevölkerung zur Miete wohnt, braucht der Mietermarkt

dringend Lösungen für gemeinsam genutzte Einstellhallen und Aussenparkplätze. Dabei sind komplexe Zusammenhänge aus technischer, rechtlicher und organisatorischer Sicht zu berücksichtigen. Technisch entscheidend ist ein integriertes und objektspezifisches Gesamtkonzept unter Einbezug von Ladeinfrastruktur, Stromproduktion, (Eigen-)Verbrauch und Stromspeicherung und allenfalls objektspezifisch eine vernetzte Betrachtung über Gebäudegrenzen hinaus.

Die Herausforderungen liegen sowohl im technischen Bereich als auch im Betrieb der Stationen. Insbesondere in grösseren Immobilienportfolios ist es aus Perspektive des Eigentümers von Vorteil, eine einheitliche und auf das Portfolio und die Objekte ausgerichtete Strategie zu verfolgen und einen Wildwuchs an Installationsarten, Produkten und Betriebsprozessen zu vermeiden. Möglichst früh sollten folgende Punkte geklärt werden:

- Definition einer Grundhaltung zum Thema Elektromobilität.
- Durchführung technischer Objektanalysen und Beurteilung der vorhandenen Elektroinfrastruktur vor der ersten Installation.
- Technische Schnittstellendefinition für Basisinfrastruktur und Ladestelle (vgl. Abbildung).
- Entwicklung eines technischen Konzepts und Definition der technischen Anforderungen inklusive Empfehlung des Ladestellenprodukts mit Lastenmanagement und Ausbaustrategie.
- Identifikation und Auswahl des passenden Investitions- und Finanzierungsmodells und Ableiten entsprechender Mietvertragskomponenten.
- Vorgaben zur ökologischen Qualität des Stroms (Nachhaltigkeit).
- Partner für Planung, Installation und insb. für den Betrieb (Verwaltung, Support, Messung, Abrechnung und Inkasso) identifizieren.
- Festlegen des Betriebsmodells für den gesamten Lebenszyklus der Infrastruktur mit Definition der Verantwortung für die Betriebsleistungen wie Support,



Matthias Schmid, Projektleiter E-Mobilität

**«GEFRAGT SIND ZUKUNFTSFÄHIGE GESAMTKONZEPTE, KLARE BETRIEBSPROZESSE UND DIE VERSCHIEBUNG VON DIENSTLEISTUNGSGRENZEN.»**

Service, Verwaltung sowie Messung, Abrechnung und Inkasso (Ladeleistung inkl. Zählermiete, Leistungstarife etc.).

## ELEKTROMOBILITÄT BY WINCASA

Damit in Zukunft vermehrt auch Mieter von den Vorteilen der Elektromobilität profitieren können, sind von privaten und institutionellen Immobilieneigentümern Lösungen gefragt.

Wincasa erwartet, dass im betreuten Immobilienportfolio bis 2030 ca. 10 000 bis 15 000 Ladestellen eingerichtet werden. Diese Entwicklung hat Wincasa zum Anlass genommen, für den Mietermarkt eine End-to-End-Dienstleistung im Bereich Elektromobilität zu entwickeln. Als zentrale Stelle mit gebündeltem, fachspezifischem Know-how betreut Wincasa Immobilieneigentümer bei der Umsetzung ihrer individuellen Strategie. Um bestmögliche objektspezifische Lösungen zu finden, wird grösster Wert auf Unabhängigkeit von Installationspartnern und Produktlieferanten gelegt. Gleichzeitig sorgt Wincasa für einen reibungslosen Betrieb und Unterhalt der Infrastruktur und stellt die Zufriedenheit der Mieter sicher. Wincasa ist

überzeugt, dass sich Dienstleistungsgrenzen in der Immobilienbranche weiter verschieben und neue Konstellationen und Partnerschaften entstehen. Mit unserem Engagement für die Bereitstellung einer mieterfreundlichen Ladeinfrastruktur leisten wir aus Überzeugung einen Beitrag zur nachhaltigen Mobilität.

## UNTERNEHMEN

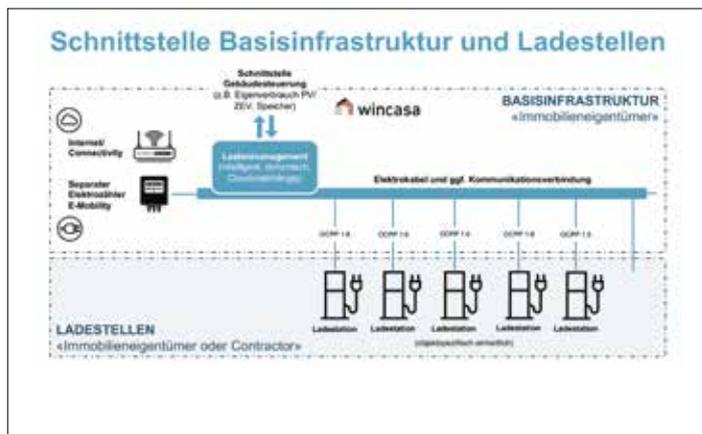
Wincasa ist der führende integrale Immobilien-Dienstleister der Schweiz. Mit 970 Spezialisten bieten wir unseren Kunden ein breites Dienstleistungsportfolio entlang des gesamten Lebenszyklus von Immobilien, von der Planung über den Bau und die Bewirtschaftung bis hin zur Revitalisierung und Repositionierung einer Liegenschaft. Wincasa ist eine Gruppengesellschaft von Swiss Prime Site und bewirtschaftet rund 230 000 Objekte mit einem Anlagewert von CHF 71 Milliarden. Die 1999 gegründete Aktiengesellschaft ist an 31 Standorten in allen Landesteilen präsent.

## DIENSTLEISTUNGEN

- Immobilienbewirtschaftung
- Center Management
- Mixed-Use Site Management
- Construction Management (Bauherrentreuhand, Baumanagement)
- Strategisches und baubegleitendes Facility Management (inkl. Beratung in den Bereichen Nachhaltigkeit, technische Objekt-/Standortanalysen und Leerstandsmanagement)

## WEITERE INFORMATIONEN:

Wincasa AG  
www.wincasa.ch



## Wann lohnt sich eine Tankrevision?

Eine gute Wartung alle 10 Jahre garantiert Betriebssicherheit und dient der Umwelt.



Ein revidierter Tank erhöht die Betriebssicherheit und trägt zum Werterhalt der Heizungsanlage bei.

Alle 10 Jahre erhalten Hauseigentümer, deren Liegenschaft sich in einer Gewässerschutzzone (S/A/AU/Z) befindet, eine Aufforderung zur Revision ihrer Tankanlage. Bei den Heizöltanks in der Gewässerschutzzone B liegt es in der Verantwortung jedes Eigentümers, dass der Tank früher oder später kontrolliert und/oder gereinigt wird (Eigenverantwortung).

Eine revidierte Tankanlage gewährt Sicherheit. Vor dem Reinigen des Tanks wird das vorhandene Heizöl entnommen. Anschliessend wird der Tank gereinigt und – sofern nötig – schadhafte Stellen ausgebessert

oder frisch gestrichen. Zudem überprüft der Fachspezialist den Tankraum, die Produktleitung vom Tank zum Brenner, die Einfüll-Leitung zum Tank und die Entlüftungsleitung auf Dichtheit, sowie die Apparativen Einrichtungen. Allfällige Korrosionen oder andere Mängel, welche nicht den gültigen gesetzlichen Vorschriften entsprechen, werden mit dem Eigentümer besprochen und wenn immer möglich umgehend behoben. Beim Wiedereinfüllen des Öls empfiehlt sich die Filtration mit einem speziellen 1mü-Filter. Damit wird gewährleistet, dass für die kommenden 10 Jahre der Tank sauber, sicher und gesetzeskonform seine Aufgabe erfüllt.

Sauber und betriebssicher. Die heutigen Heizungsanlagen sind äusserst effizient und sparsam. Lässt der Hauseigentümer alle 10 Jahre den Tank revidieren, legt er die Grundlage für einen störungsfreien Betrieb der Anlage. Zudem leistet er mit einer Tankinnenreinigung einen Beitrag an den Umweltschutz. Und nicht zu vergessen: Das trägt auch zum Werterhalt der Tankanlage bei. Wer beabsichtigt, in den kommenden zwei oder drei Jahren die Heizanlage ausser Betrieb zu nehmen, kann je nach Tankanlagemittels der von den Fachleuten durchgeführten Sichtkontrolle den gesetzlichen Vorgaben entsprechen.

### IHR SPEZIALIST FÜR SICHERE LÖSUNGEN RUND UM DEN TANK:

- Tankrevisionen
- Tanksanierungen
- Tankraumsanierungen
- Leitungsbau
- Tankstellen
- Tankausserbetriebnahmen
- Tankdemontagen
- Neutankanlagen
- Kontrollen von Leckwarngeräten

Oeltank wird zu Wassertank. Mit einer einfachen Beschichtung kann der bestehende Tank zu einem Regenwassertank umfunktioniert werden. Das natürliche und kalkfreie Wasser kann sowohl im Garten wie im Haus (WC-Spülung/Waschen) gebraucht werden.

Solar als Ergänzung. Die Bestrebungen zu Alternativenergien sind gross. Eine gute und sauber funktionierende Öl-Heizung einfach zu demontieren, hat jedoch wenig mit Ökologie zu tun (graue Energie). Mit einer gezielten Ergänzung der bestehenden Heizung mit Solarzellen kann ein Speicher oder die Warmwasseraufbereitung optimiert und der Heizölverbrauch weiter gesenkt werden.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Forster AG für Tankanlagen**  
und Sanierungen  
Zentweg 21, Postfach, 3006 Bern  
031 931 45 61, [www.forsterag.net](http://www.forsterag.net)

**FORSTER**

ANZEIGE

CREDIWEB

**VERLUSTE  
VERMEIDET  
MAN ONLINE**

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

**Basel**

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

**Bern**

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

**St.Gallen**

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

**Zürich**

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

DACHCOM

**Creditreform**

## Handlauf mit Licht: Doppelte Sicherheit

Jedes Jahr stürzen in der Schweiz rund 83 000 Menschen im Alter von 65 und höher. Die bfu hat dazu Zahlen veröffentlicht: 1 390 Personen über 60 Jahre sterben jedes Jahr an den Folgen eines Sturzes. 12 000 erleiden eine Hüftfraktur, und lt. bfu kosten die Stürze nur der Senioren 1.6 Milliarden Franken für Heilung und Pflege, die volkswirtschaftlichen Folgen sind um ein Vielfaches höher.

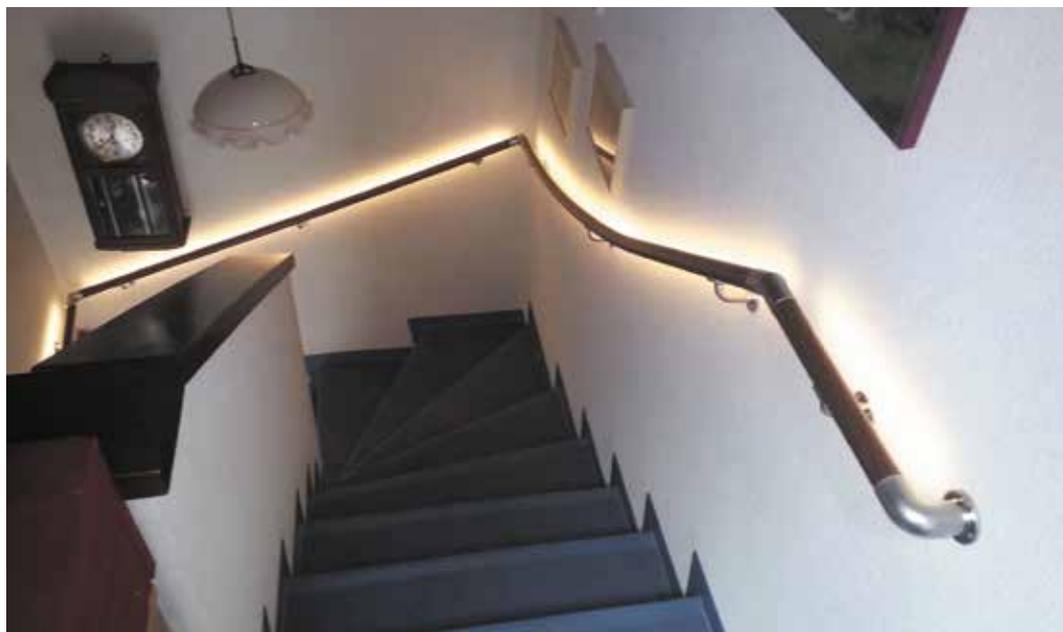
Treppen sind besonders gefährlich – egal ob im Gebäude oder im Freien. Doch erstaunlicherweise stürzen nicht nur ältere Menschen, nur die Folgekosten und die Folgen sind bei älteren Menschen gravierend. Häufig verlieren ältere Menschen ihre Selbstständigkeit, müssen ins Altersheim umziehen oder werden bettlägerig. Auch die suva hat die Kosten für Stürze analysiert und hat die Summe von 4 Milliarden für Erwerbstätige errechnet, die durch Stürze auf den Staat und die Versicherungen zukommen. Viele der Stürze liessen sich vermeiden, wenn die bekannten gesetzlichen Vorgaben an Treppen und Wegen eingehalten werden. Dazu zählen ausreichende helle Beleuchtung, griffige Bodenbeläge und mindestens ein Handlauf. An vielen Gebäudetreppen sind aber bereits beidseitige Handläufe vorgeschrieben.

### FLEXO HAT DIE LÖSUNG: LICHT UND HANDLAUF

Zwei die zusammengehören, Handlauf mit Licht. Mit einer attraktiven und optisch gefälligen Handlauf-Lösung mit Licht erhält der Nutzer eine gut ausgeleuchtete Treppe, da das Licht direkt auf die Stufe fällt, nicht blendet und genau die Gefahrenstellen ausleuchtet. Dies kann individuell ausgeleuchtet werden, mit kaltem oder warmem Licht, auch gedimmt und mit Zeitschaltuhren, Dämmerungsschalter usw. gesteuert. Dazu die Handläufe – ob im Gebäude oder im Freien – aus einem handwarmen Material, am besten aus Alu-Handläufen mit wetterfestem und pflegeleichtem Laminat ummantelt. In der Verbindung mit Licht wird die Treppe ein elegantes Schmuckstück im Garten, vor der Haustüre oder im Haus. Flexo hat für die Beleuchtung eine Vielzahl von Varianten in den letzten Jahren entwickelt und blickt auf viele Jahre Erfahrung zurück. So haben eine Vielzahl von Gemeinden, Städten und Immobilienverwaltungen im Grossraum Zürich Gehwege und Auffahrten bereits mit langlebigen Handläufen mit Licht ausgestattet und die Bewohner schätzen den sicheren und blendfreien Aufgang, die Kommune die perfekte Montage, die lang Lebensdauer und die günstigen Kosten.

### LICHT WEITER ENTWICKELT, KOSTEN-GÜNSTIGE LÖSUNG FÜR AUSSENGELÄNDER

Flexo hat die neueste Generation von Leuchten vor kurzem auf den Markt gebracht, und in kürzester Zeit schon begeisterte Kunden gefunden. Die Gehwege und Treppen sind mit 40 Lx bestens ausgeleuchtet, die Hochleistungsleuchten mit Kalt- und wahlweise warmweiss haben



geschwungener Handlauf mit durchlaufendem Licht, in den Ecken durchlaufend

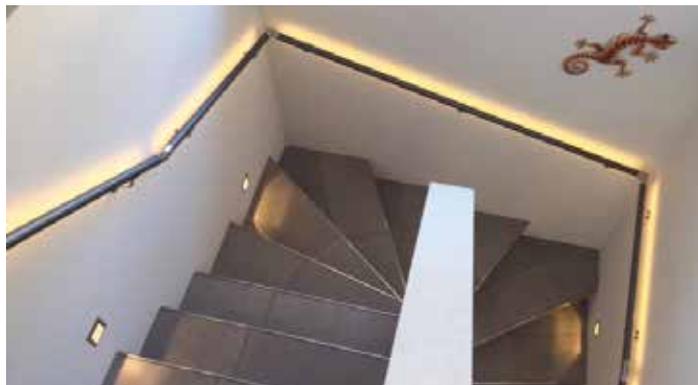
eine Lichtausbeute 145 Lm/w, und die einzelne Leuchte 0.9 Watt. Damit kostet die Beleuchtung an einem Aussenhandlauf bei ca. 10–12 m, mit 10 Hochleistungs Leds, bei einer täglichen Brenndauer von 2 Stunden im ganzen Jahr 1.5 Schweizer Franken. Bei einer Lebensdauer von ca. 60 000 Stunden wird das einzelne auswechselbare Handlauf-Modul rund 20 Jahre leuchten, wenn nachts die Lampen durchgehend, also 8 Stunden leuchten – und dies bei einem Stromverbrauch von 0.60 CHF im Jahr. Keine billige Importware, sondern ein Schweizer Markenprodukt.

### HANDLAUF MIT LICHT AUCH FÜR INNEN

Auch für die Treppe im Haus hat Flexo Handläufe mit Licht im Programm. Einmal als durchlaufende Beleuchtung oder auch als punktförmige Beleuchtung. Auch hier sind im Dekor und in der Gestaltung dem Hausherrn, dem Planer oder Architekten keine Grenzen gesetzt. Wichtig ist vor allem, dass das Licht die Stufen ausleuchtet und der Benutzer einen sicheren Halt an der Treppe bekommt hat. Wenn bei Treppen die Sicherheitsvorkehrungen – ähnlich wie beim Auto – eingehalten werden, wird die Zahl der Stürze deutlich nach unten gehen, viel menschliches Leid bleibt erspart, die älteren Menschen können länger und sicherer in ihrem Haus verbleiben, und die Schweizer Versicherungen sparen Milliarden an Kosten im Gesundheitswesen. Und die Menschen sind dankbar für das «schöne Stück Sicherheit».

#### WEITERE INFORMATIONEN:

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



Wandseitiger Handlauf mit LED-Beleuchtung, elegant und sicher



Aussenhandlauf mit punktuellm Licht

«Wir verstehen uns als digitaler Partner, der die Branche unterstützt effizienter zu werden»



Trotz Krise boomt der Immobilienmarkt. Gleichzeitig verleiht die Pandemie der Digitalisierung einen Schub. ImmoScout24 will mit Hilfe des langjährigen Knowhows eine Führungsrolle übernehmen und die Branche bei der digitalen Transformation begleiten. So werden Verwaltungen und Makler nicht nur dabei unterstützt, ihre Objekte zielgerichteter zu vermarkten, sondern auch, die Schritte im Verkaufs- und Vermietungsprozess künftig digital abzuwickeln.

Mit der Pandemie ist das Interesse am Thema Wohnen so aktuell wie noch nie. Das zeigte sich im vergangenen Jahr auf der Immobilienplattform ImmoScout24 in

eindrücklichen Zahlen. Allein im Juni 2020 erreichte die Plattform mit über 8 Millionen Seitenaufrufen ein Allzeithoch. Über das ganze Jahr gesehen liegt die Steigerung der Seitenbesuche und der Kontaktvermittlungen bei über 20 Prozent. «Seit Corona verbringen die Menschen mehr Zeit in ihren eigenen vier Wänden. Das Wohnen ist für viele wichtiger geworden», erklärt Martin Waeber, Managing Director von ImmoScout24.

Als bekannteste Immobilienplattform ist ImmoScout24 für viele Schweizerinnen und Schweizer das Eingangstor zu ihrem neuen Heim. Das Unternehmen arbeitet deshalb laufend daran, die Vermittlung von

Suchenden und Anbieter zu verfeinern. Gerade im letzten Jahr hat sich gezeigt, wie elementar qualitativ hochwertige Kontaktvermittlungen sind. Durch das staatlich verordnete «Social Distancing» wurden Besichtigungen auf einmal aufwändiger. Mit neuen technischen Lösungen wie der Videobesichtigung sollte Abhilfe geschaffen werden. «Es liegt auf der Hand, dass der physische Kontakt zum Vermieter und zum Objekt nicht gänzlich ersetzt werden kann. Aber es vereinfacht den Ablauf erheblich und stellt auch in Zukunft eine gute Ergänzung zur klassischen Besichtigung dar», beschreibt Waeber das kurzfristig aus dem Boden gestampfte Produkt.

#### PERFORMANCE IST DAS A UND O

«Unser Ziel ist es, die Immobilienverwaltungen und Makler noch stärker zu unterstützen und ihnen mit qualitativ hochwertigen Kontaktvermittlungen und einer hohen Sichtbarkeit einen Mehrwert zu bieten» sagt Waeber. Dabei sei es wichtig, als Inserent mit den Angeboten am richtigen Ort für die richtigen User sichtbar zu sein. Waeber ist deshalb stolz auf die Funktionen, die ab April 2021 eingeführt werden: «Zum Beispiel wird die Sortierung der Inserate in den Suchergebnislisten verbessert. Neu wird die Vollständigkeit der Informationen, die Relevanz für den User, sowie das Inserationspaket der Kunden bei der Sortierung berücksichtigt. Ausserdem wird die Reichweite auf Partnerplattformen erweitert und das Bewerben von Objekten auf sozialen Netzwerken vereinfacht und optimiert.»

#### DIE ZUKUNFT IST DIGITAL

Doch die Digitalisierung in der Immobilienbranche hat noch grosses Potenzial. «Zahlreiche Prozesse werden noch immer manuell erledigt. Dies reicht beispielsweise vom Abschluss des Mietvertrags, über die Überschreibung von Liegenschaften bis hin zu Abnahmeprotokollen», erzählt Marcel Meier, National Sales Director von ImmoScout24, der die Bedürfnisse der Branche kennt. Das Feld, in dem innovative und vereinfachende Lösungen gesucht werden, ist also gross. Meier hält fest: «Wir verstehen uns als digitaler Partner und Wegbereiter, der die Branche unterstützt effizienter zu werden. Den Weg wollen wir gemeinsam mit den Maklern und Verwaltungen antreten und als Serviceplattform attraktive und intelligente Dienstleistungen anbieten». Als fest in der Schweiz verwurzelter Marktplatz hat ImmoScout24 eine vielversprechende Ausgangslage. Das Unternehmen vereint das Wissen über die Wünsche und Träume der Suchenden, aber auch über Transaktionen, Marktentwicklung und Vermarktung. «Es ist unsere Mission das Leben der Menschen zu vereinfachen. Deshalb werden wir die Immobilienbranche in die digitale Zukunft begleiten».

#### WEITERE INFORMATIONEN:

**Scout24 Schweiz AG, ImmoScout24**  
Industriestrasse 44, 3175 Flamatt  
Tel. +41 (0)31 744 21 21  
www.scout24.ch  
info@scout24.ch



Martin Waeber, Managing Director  
ImmoScout24



Marcel Meier, National Sales Director  
ImmoScout24

## Ein feuchter, ungemütlicher Keller wird zum wohnlichen Raum

Mancherorts werden Kellerräume nur noch ungenutzt oder überhaupt nicht mehr benützt, weil sie durch übermässige Mauerfeuchtigkeit und deren Folgeerscheinungen nur Probleme verursachen. Der Aufenthalt in solchen Räumen mit nassen Wänden, mit Ausblühungen, Pilzen, Algen, Putzschäden usw., ist ungemütlich und ungesund. Möbel und Einrichtungsgegenstände können Schäden nehmen. Feuchtes Mauerwerk geht dem beschleunigten Zerfall entgegen. Und da feuchte Mauern gute Wärmeleiter sind, wird praktisch ins Freie hinaus geheizt. Das muss nicht sein! Meist sind es verschiedene Ursachen, die bei einem

feuchten Mauerwerk im Untergeschoss zusammentreffen: Kapillar aufsteigende Mauerfeuchtigkeit, seitlich eindringende Feuchtigkeit (Erdfeuchte / Hangwasser) und Kondensfeuchtigkeit.

Eine gesamtheitliche Entfeuchtung, die von innen (also bei jeder Witterung und zu jeder Jahreszeit) ausgeführt wird und die sich seit langem zur Sanierung von vorher feuchten Untergeschossmauern bewährt hat, umfasst die folgenden Massnahmen:

- Die patentierte Elektroosmose-Mauerentfeuchtung verhindert, dass die Feuchtigkeit weiterhin im Mauerwerk aufsteigt. Hauptvorteile dieses Verfahrens sind: Unsichtbar, da unter Putz liegend, keine Schwächung der Mauer, keine Wartung, dauerhafte Wirkung, preisgünstig.
- Mit dem Auftrag des Ausblühungsschutzes ANDERSUL® wird erreicht, dass die leichtlöslichen Sulfate in unlösliche bzw. sehr schwer lösliche Verbindung umgewandelt werden. So genannte Salpeterausblühungen werden dadurch verhindert.

- Zur Bekämpfung der biologischen Schadstoffe sind die fungiziden, bakteriziden und algiziden AMARID®-Behandlungen vorgesehen. Sie gewährleisten sowohl sanierende, wie auch vorbeugende Wirkung.
- Die Fugen und eventuellen Fehlstellen werden mit wasserdichtem, schrumpffarmem Spezialmörtel geschlossen, was gleichzeitig eine Mauerwerkverfestigung bewirkt.
- Gegen den negativen Wasserdruck (bei Mauern mit anliegendem Erdreich) wird eine Vertikalisation ausgeführt. Die mineralische ANDER GAL® Dünnschicht-Flächendichtung hat sich hierzu bestens bewährt.

Sind diese Arbeiten abgeschlossen, so kann mit dem Anstrich und anschliessendem Putzauftrag begonnen werden. Es ist zu beachten, dass ein dampfdurchlässiger, mineralischer Putz verwendet wird, eventuell ein spezieller Sanier- oder Wärmedämmputz.

Durch die Kombination dieser verschiedenen Spezialarbeiten wird eine dauerhafte

Sanierung erreicht, die eine angenehme Nutzung ermöglicht und zu Wänden führt, die trocken, warm und auch gefällig anzusehen sind.

Um die Ursachen umfassend erkennen und eine gesamtheitliche Sanierung gewährleisten zu können, übernimmt die Spezialfirma bei einschlägigen Problemen die Vorabklärung vor Ort, mit entsprechender professioneller Untersuchung und Beratung. Wo die empfohlenen und offerierten Massnahmen ausgeführt worden sind, wird volle schriftliche Garantie für dauerhaften Erfolg geleistet.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Spezialfirma**  
**Anderegg Mauerentfeuchtung GmbH**  
9008 St. Gallen  
Tel. 071 244 25 01  
Fax 071 244 25 03  
andersan@anderegg-gmbh.ch  
www.mauern-kellerfeucht.ch



## Weiterbildungen in der Immobilienbranche

Seit Jahren und mit grossem Erfolg bildet das Feusi Bildungszentrum in Bern im Auftrag des SVIT Immobilienfachleute aus. Im März startet nun auch der neue Lehrgang «Administrative Skills für die Immobilienbewirtschaftung»

Das Feusi Bildungszentrum befindet sich an verkehrsmässig bester Lage direkt am S-Bahnhof Bern-Wankdorf und in unmittelbarer Nähe zur Autobahn A1/A6. Verschiedene Tram- und Buslinien runden das Transportangebot ab. Im modernen

Neubau wird der Unterricht in zweckmässigen Zimmern zeitgemäss gestaltet und moderiert.

Der beliebte Einstieg in die Immobilienbranche erfolgt in der Regel auf Stufe

Assistenzkurse. Neu ergänzt das Feusi Bildungszentrum zusammen mit dem SVIT Bern ihre Assistenzkurse sowie die Weiterbildung «Sachbearbeiter Immobilienbewirtschaftung SVIT» mit dem Modul «Administrative Skills für die Immobilienbewirtschaftung».

Durch dieses Modul ergänzen Sie Ihre Berufserfahrung mit einem soliden kaufmännischen Fundament. Dabei eignen Sie sich Kenntnisse an, die es Ihnen ermöglichen, in Ihrem bisherigen bzw. in einem neuen Arbeitsbereich administrative Arbeiten zu übernehmen. Das Modul bietet den perfekten Start für Quereinsteiger ohne kaufmännische Erfahrungen. Das Feusi Bildungszentrum bietet Ihnen mit der Lernplattform Präsenz- und Digitalunterricht zu kombinieren.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Feusi Bildungszentrum**  
Max-Daetwyler-Platz 1  
3014 Bern  
Tel. 031 537 36 36  
weiterbildung@feusi.ch  
www.feusi.ch

Bildungszentrum **feusi**



## Leise Wärme mitten in Rorschach

Als Ersatz für ihren alten Ölkessel wünschten sich Bodenmanns eine Wärmepumpe. Dank der neuen, ultraleisen Biblock-Splitwärmepumpe von Weishaupt war dies möglich – das Nachbarhaus ist sehr nahe. Aber nun stört Bodenmanns neue Heizung niemand.

«Als alle begonnen, aufs Land zu ziehen vor 50 Jahren, machten wir es umgekehrt», erzählt Susi Bodenmann – «wir kauften ein Häuschen in der Stadt! Ein guter Entscheid!» Das Haus hatte damals eine Ölheizung. Als diese ihren Geist aufgab vor 25 Jahren, suchten Bodenmanns schon damals Rat bei der Firma Hagmann AG, Installateure, Rorschach. Als Ersatz installierten sie einen Öl-Brennwertkessel von Weishaupt – mit dem Ziel schon damals, Energie zu sparen. Nun war wieder Ersatz fällig, und wie damals strebten Bodenmanns eine umweltschonende Lösung an: Nicht mehr Öl, sondern eine Wärmepumpe. Dies auf Rat von Stefan Halbheer von Hagmann AG, der auch für die Impulsberatung bei «erneuerbarheiten», unterstützt von Energie Schweiz, tätig ist. Ziel ist es, von Fossil auf Erneuerbar umzusteigen. Die Beratung für Bauherren ist kostenlos, da diese vom Kanton gefördert und übernommen wird.

### RÜCKSICHT AUF GESETZ UND NACHBARN

Hagmann AG Installateure, Rorschach, seit Jahren für Bodenmanns tätig, hatte beim Lösungsvorschlag die gesetzliche Lage zu berücksichtigen: Der Kanton St. Gallen hat schärfere Lärmschutzvorschriften als andere Kantone. Der Grenzwert liegt 3 dBA unter der Empfehlung des «Cercle bruit»; will man die Fördergelder des Kantons – Fr. 2.800.– nutzen, muss der Schallpegel sogar 5 dBA tiefer liegen. Klar wollten Bodenmanns diese Hilfe vom Kanton! Zudem haben sie zwar viel Grün ums Haus – doch ausgerechnet auf der Seite, wo das Aussengerät der Wärmepumpe idealerweise platziert werden sollte, steht in 12 m Distanz ein Mehrfamilienhaus. Und diesen Nachbarn wollten Bodenmanns den Schlaf nicht rauben mit ihrer neuen Wärmepumpe.

Halbheer kannte die Lösung: die neu entwickelte Weishaupt-Biblock-Wärmepumpe. Deren Aussengerät ist kaum zu hören: 35 dBA in 3 m Abstand (Norm). Die WWP



Hinten das Innengerät der Weishaupt-WP, rechts der Boiler, links der Wärmespeicher

LB 20-A (16,6 kW) ist so leise, weil aussen eine Geräuschquelle entfällt: Der drehzahl-geregelte, modulierende Scroll-Verdichter wurde ins Innengerät verlegt. Und der Eulenflügel-Ventilator läuft gegenüber früheren Geräten mit halber Drehzahl und ist zum Luftauslass hin aerodynamisch optimiert (Gleichrichtung). Zudem sieht das vollverzinkte Aussengerät mit dem nach unten geführten Luftauslass und aerodynamisch geformten Pinguin-Lamellen, die den Schall weiter reduzieren, gut aus.

Dank Dampfeinspritzung schafft die Biblock-WP Vorlauftemperaturen bis 65 °C. Das bringt hohen Warmwasserkomfort; die Radiatoren brauchen höchstens 55 °C Vorlauftemperatur. Feine Abstufungen der elektronischen Expansionsventile sorgen für einen sparsamen Betrieb, da nur die

benötigte Menge Kältemittel in den Kreislauf gelangt. Der BlueFin-Verdampfer mit seiner Empfangsfläche von 90 m<sup>2</sup> sorgt durch eine bedarfsgerechte Abtauung für hohe Effizienz. Der innovative Kältekreis schafft einen Modulationsbereich von 5,6 – 16,6 kW (bei A2/W35). Ein neuer Kombispeicher mit einem 400 l-Wassererwärmer und ein 300 l-Pufferspeicher ergänzt das System. Der Pufferspeicher erlaubt der Wärmepumpe längere Laufzeiten auch in der Zwischensaison, was die Effizienz weiter erhöht. Innengerät und Speicher sind im Keller installiert, das Aussengerät an der Front des Hauses. Dabei wurde den Kältemittelleitungen besondere Aufmerksamkeit geschenkt – das Kältemittel muss ungehindert zum Verdichter fließen, um diesen durch seine Öl-Bestandteile zu schmieren.

### ZIEL ERREICHT: LEISE WÄRME!

Was trotz aller Versicherungen weder Bodenmanns noch die Nachbarn so richtig glauben wollten, bestätigte sich nach Inbetriebnahme der Weishaupt Biblock-Wärmepumpe: Man hört nichts. Gar nichts. Und durch das Ende der Ölheizung verschwand auch der Öltank und machte Platz für einen Hobbyraum – auch Daniel Bodenmann ist happy.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Weishaupt AG**  
Chrummacherstrasse 8  
8954 Geroldswil  
Tel. 044 749 29 29  
[www.weishaupt-ag.ch](http://www.weishaupt-ag.ch)



Kältemittelleitungen, diskret versteckt



Das leise Biblock-Aussengerät passt perfekt in die Fassade des Einfamilienhauses

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

ABLAUFENTSTOPFUNG



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

**...ich komme immer!**

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

**Kostenlose Kontrolle**  
 Abwasser + Lüftung

ABRECHNUNGSSYSTEME



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

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

BEWEISSICHERUNG



**STEIGER BAUCONTROL AG**  
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

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

ELEKTROKONTROLLEN



**Sicherheit.**

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

**certum**  
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 57 61  
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brugglen AG, Fraumfeld, Friesenbach, Leutzing, Rheinholden, Schöffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN



**D. REICHMUTH GmbH**  
 Hauswartungen

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

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

HAUSTECHNIK / SANITÄR

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

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch  
 www.luebersystem.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT

**Aandarta**  
 Digital Property Management

**ABACUS**  
 Gold Partner

Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

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

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

welcome@aandarta.ch  
 www.aandarta.ch



**AXimmo**  
 SOFTWARE FÜR SCHWEIZER IMMOBILIENUNTERNEHMEN

Axcept Business Software AG  
 Kempthpark 12  
 8310 Kempththal

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

**AXEPT**  
ALF HOHEN NEULAU



**ABACUS**  
 Gold Partner

Ihre Experten für Abalmmo:

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

Tel. 044 444 35 55  
 abacus@bdo.ch

## IMMOBILIENMARKT

**IMMO  
SCOUT24**
**Ihre erste Adresse für eine  
langfristige Partnerschaft**

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

## IMMOBILIENSOFTWARE

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

**Canon (Schweiz) AG**

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

Erweitert Ihre Leistung.

**eXtenso IT-Services AG**

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

**GARAIO REM  
NÄHER AN DER  
IMMOBILIE**
[www.garaio-rem.ch](http://www.garaio-rem.ch)

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

**IMMOMIG**

Software, Website &amp; Portal

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

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

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

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

**Quorum**  
 Software

 Herzogstrasse 10  
 5000 Aarau  
 Tel.: 058 218 00 52  
[www.quorumsoftware.ch](http://www.quorumsoftware.ch)  
 info@quorumsoftware.ch

**Software für die  
Immobilienbewirtschaftung  
ImmoTop2, Rimo R5**
**W&W Immo Informatik AG**

 Obfelderstrasse 39  
 CH-8910 Affoltern a.A.  
 Tel. 044 762 23 23  
 info@wwimmo.ch  
 www.wwimmo.ch

**ÖLTANKANZEIGE**
**Marag Flow & Gastech AG**

 Rauracherweg 3  
 4132 Muttenz

[www.oeltankanzeige.ch](http://www.oeltankanzeige.ch)  
 info@marag.ch

**ROHRSANIERUNGEN**

**LT Experten AG**

 Rohrinnensanierung  
 Firststrasse 25  
 8835 Feusisberg  
 info@LT-experten.ch  
[www.LT-experten.ch](http://www.LT-experten.ch)  
 Tel. 044 787 51 51

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



**RATEX AG**

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



professionelle Schädlingsbekämpfung

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

Und vieles mehr ...

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

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

SPIELPLATZGERÄTE



**Gute Spielplätze**

Mit Sicherheit gut beraten.  
Neuanlagen. Sanierungen.  
Sicherheitsberatungen.

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

**GTSM\_Maggingen AG**

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

Magie des Spielens ...



**bürli**

Bürli Spiel- und Sportgeräte AG  
CH-6212 St. Erhard LU  
Telefon 041 925 14 00, www.buerliag.com

WASSERSCHADENSANIERUNG  
BAUTROCKNUNG



**Krüger + Co. AG**

Wir optimieren Ihr Klima.

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



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

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

## PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

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

**Ressort Recht & Politik:**

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

**Ressort Finanzen:**

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

**CEO SVIT Schweiz:**

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

**Stv. CEO SVIT Schweiz:**

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

## SVIT-STANDESGERICHT

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

## REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

### SVIT AARGAU

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

### SVIT BEIDER BASEL

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

### SVIT BERN

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

### SVIT GRAUBÜNDEN

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

### SVIT OSTSCHWEIZ

**Sekretariat:** Claudia Eberhart,  
Haldenstrasse 6, 9200 Gossau  
T 071 380 02 20, svit-ostschweiz@svit.ch

**Drucksachenversand:** Urs Kramer,  
Kramer Immobilien Management GmbH  
T 071 677 95 45, info@kramer-immo.ch

### SVIT ROMANDIE

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

### SVIT SOLOTHURN

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

### SVIT TICINO

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

### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

**Rechtsauskunft für Mitglieder:**

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

### SVIT ZÜRICH

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

**Rechtsauskunft für Mitglieder:**  
rechtsauskunft-svit-zuerich.ch

## SVIT-FACHKAMMERN

### BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

### FACHKAMMER STWE SVIT

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

### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

### SVIT FM SCHWEIZ

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

## TERMINE

### SVIT SCHWEIZ

**SVIT DELEGIERTEN-  
VERSAMMLUNG**  
17.06.21 Luzern

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

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

### SVIT AARGAU

25.02.21 Mitgliederversammlung  
22.04.21 Frühstück  
26.05.21 Golfturnier  
30.09.21 Generalversammlung  
11.11.21 Frühstück

### SVIT BASEL

17.05.21 Generalversammlung  
03.12.21 SVIT Niggi Näggi

### SVIT BERN

25.08.21 UBS ImmoAusblick  
08.09.21 Generalversammlung  
13.10.21 Tagesseminar

### SVIT GRAUBÜNDEN

17.05.21 Generalversammlung

### SVIT ROMANDIE

06.05.21 Assemblée générale

### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

07.05.21 Generalversammlung

### SVIT ZÜRICH

26.–28.03.21 SVIT Immobilien-  
Messe  
22.04.21 Generalversammlung  
– schriftliche  
Durchführung

### BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

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

### FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

16.03.21 Real Estate  
Symposium  
27.10.21 Herbstanlass

### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

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

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

16.03.21 Real Estate  
Symposium

### SVIT FM SCHWEIZ

16.03.21 Real Estate  
Symposium  
01.06.21 FM Day, Bocken



„Haben Sie auch was aus nachwachsenden Lebkuchen? Die Kinder füttern immer alles weg...“



**\*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.

# Der Immobilien- Dienstleister

Wincasa bietet Ihnen ein umfassendes Dienstleistungsportfolio – mit der Expertise von 970 Spezialisten an 31 Standorten.

Für uns sind strategische Beratung und Positionierung, Planung, Bau, operativer Betrieb, Revitalisierung und Repositionierung einer Immobilie keine isolierten Abläufe, sondern zentrale Schritte auf dem Weg zu einem erfolgreichen Gesamtprojekt.

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





# Der digitale Partner für **Vermarktungsstärke**

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

Wo können wir Sie unterstützen?

Melden Sie sich jetzt, gerne beraten  
wir Sie individuell



IMMO

SCOUT 24