

IMMO²²

The Swiss Property Fair
19. – 20.01.2022
Zürich

FOKUS
INTERVIEW MIT
HANS JÖRG
DENZLER →

— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
PROPTECHS
MÜSSEN MEHR-
WERT BIETEN

— 16

BAU & HAUS
AUSGEZEICHNETE
SEEUFER IN ZÜRICH

— 48

RECHENCENTER SIND DIGITALE HOTSPOTS



BAUKULTUR PER GESETZ

Der Bundesrat hat im Frühjahr den indirekten Gegenvorschlag zur Biodiversitätsinitiative zur Vernehmlassung vorgelegt. Seitens der Immobilienwirtschaft lehnen wir nicht nur die Volksinitiative entschieden ab. Wir haben auch Vorbehalte gegenüber der Vorlage des Bundesrats. Die Initiative will in der Bundesverfassung festschreiben, dass Bund und Kantone dafür sorgen, dass Ortsbilder bewahrt werden und das baukulturelle Erbe flächendeckend geschont wird.

Der Bundesrat hat dieses Ansinnen in seinen Gegenvorschlag übernommen und in der Gesetzesvorlage konkretisiert. Damit werden das Ausmass und die Folgen für die Grundeigentümer



überhaupt erst sichtbar. So nimmt die Regierung die Förderung der Baukultur explizit in den Zweckartikel des Natur- und Heimatschutzgesetzes auf. Fortan soll bei allen Tätigkeiten, die den Raum verändern, ein ganzheitlicher Ansatz zur Anwendung gelangen, der auf hohe Qualität in Planung, Gestaltung und Ausführung ausgerichtet ist. So stünde es im Gesetz.

An hoher Qualität ist beileibe nichts auszusetzen. Ich stelle mir nun aber vor, wie das Gesetz bei einem Bauvorhaben konkret beachtet werden soll. Der Bauherr müsste dem Baubewilligungsgesuch oder der Sondernutzungsplanung ein teures Gutachten eines Baukultur-Sachverständigen beilegen. Vorher hätte er sich durch Richtlinien, was baukulturell hoch- oder minderwertig ist, in seiner Entscheidungsfreiheit selber beschränkt. Und im Bewilligungsverfahren würden ihm dann noch weitere Auflagen gemacht. Ganz abgesehen davon müsste er gemäss der Revision noch für einen ökologischen Ausgleich auf seinem Grundstück sorgen.

Wir verlieren mehr und mehr das Augenmass beim Eingriff des Staats in die Eigentumsrechte und Entscheidungsfreiheit unserer Bürger. Hier überschreiten Initianten und Bundesrat einmal mehr Grenzen. Darum sagen wir vom SVIT Nein und fordern zur Nachbesserung auf.

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



Die Kunst der leisen Kraft.

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

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

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



— 10

IMMOBILIENPOLITIK

SYSTEMWECHSEL: JA, ABER ...

DER SVIT UNTERSTÜTZT DEN VON DER STÄNDERÄTTLICHEN WIRTSCHAFTSKOMMISSION EINGESCHLAGENEN KURS ZUM SYSTEMWECHSEL DER WOHNHEIGENTUMSBESTEuerung, SIEHT ABER ANPASSUNGSBEDARF AN DER VORLAGE.



— 16

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

PROPTECHS MÜSSEN MEHRWERT BIETEN

2020 WAR ZWAR EINE GROSSE HERAUSFORDERUNG FÜR DIE BRANCHE, SO DER JÜNGSTE SWISS PROPTECH-REPORT. DOCH DIE MEISTEN FIRMEN KAMEN GUT DURCH DIE CORONAKRISE. VIELE AKTEURE DES SCHWEIZER PROPTECH-KOSMOS NUTZTEN DIE ZEIT ZU IHREN GUNSTEN.



— 48

BAU & HAUS

AUSGEZEICHNETE SEEUFER IN ZÜRICH

DIE STADT ZÜRICH WURDE MIT WUNDERBAREN UFERN BEDACHT. DASS DER KANTON UND DIE STADT ZÜRICH GEMEINSAM EINE VISION FÜR DIESES GESCHENK ENTWICKELT UND ZAHLLOSE PROJEKTE UMGESETZT HABEN, WÜRDIGT DER SCHWEIZER HEIMATSCHUTZ MIT DEM SCHULTHESS GARTENPREIS.

— FOKUS

04 «RECHENCENTER SIND DIGITALE HOTSPOTS»

Hans Jörg Denzler, Managing Director von Interxion Schweiz, erklärt, warum Unternehmen ihre Daten zunehmend in Rechenzentern speichern und welche Anforderungen bezüglich des Datenschutzes gelten.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 MIT KI DIE RENDITE STEIGERN

Künstliche Intelligenz (KI) und Big Data bringen die Projektentwicklung auf eine neue Stufe. Digitale Lösungen unterstützen bei der Optimierung der Projektidee, sodass eine maximale rentable Nutzung erzielt wird.

14 EHEMALIGE MITBEWERBER SPANNEN ZUSAMMEN

2019 gründete die Mobiliar das Start-up Aroov, diesen April erwarb sie das Proptech Flatfox. Heute arbeiten die beiden zusammen. Was bedeutet es für das Produkt und wie perfekt ist der «Match»?

18 MESSE FÜR DIE SCHWEIZER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Die «Immo – Swiss Property Fair» hat sich als fester Termin in der Agenda der Schweizer Immobilienwirtschaft und als Alternative zu den grossen europäischen Immobilienmessen etabliert.

20 STEUERGÜNSTIGE GEMEINDEN PROFITIEREN

Der Trend zum Homeoffice erlaubt es den Immobiliennachfragern, ihre Suchkreise auszuweiten. Profitieren davon die steuergünstigen Gemeinden?

22 MASSIVE ANGEBOTSAUSWEITUNG

Die Anzahl der ausgeschriebenen Mietwohnungen stieg zwischen April 2020 und März 2021 gegenüber der Vorjahresperiode um rund 13%.

24 DIENSTLEISTUNGEN DIGITAL ANBIETEN

Nachdem die Reoplan Treuhand AG ihre Arbeitsprozesse digitalisiert hat, können höhere Volumen an Kundenaufträgen bearbeitet werden.

26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

32 NEUE ENTSCHEIDE IM MIETRECHT

36 LÄRMSCHUTZ STATT SEESICHT

— MANAGEMENT

40 UMSTELLEN AUF QR-RECHNUNG ODER E-BILL

Ende September 2022 nimmt PostFinance die heutigen Einzahlungsscheine vom Markt. Für Unternehmen, die noch nicht auf die Nachfolgeprodukte QR-Rechnung oder E-Bill umgestellt haben, gibt es jetzt Handlungsbedarf.

— BAU & HAUS

42 LÖSUNG FÜR EIN KLEBRIGES ÄRGERNIS

Zwei Unternehmer haben ein neues Reinigungssystem entwickelt, das Aussenbeläge und Böden effizient von Kaugummiresten reinigt.

44 DAS SCHÖNSTE LACHEN DER SCHWEIZ

Im Hauptort Lachen ist der historische Dorfkern saniert worden. Das Ergebnis ist bestens gelungen und sehenswert.

52 SVIT-MERKBLATT FÜR E-MOBILITÄT

Mit einem Merkblatt unterstützt der SVIT die Verwaltung von Stockwerkeigentümergeinschaften beim Entscheidungsprozess für die Installationen von Ladestationen für Elektrofahrzeuge in der Liegenschaft.

54 DIGITALE TRANSFORMATION IN UMKLEIDEN

Die Zippsafe AG hat sich zum Ziel gesetzt, den Spind zu revolutionieren. Dazu gehören digitalisierte Personalgarderoben, die weniger Flächen verbrauchen.

— IMMOBILIENBERUF

56 «WIR MUSSTEN KLEINRÄUMIGER PLANEN»

Stephan Businger erklärt, wie die Prüfungsorganisation trotz Einschränkungen durch die Pandemie gut und erfolgreich durchgeführt werden konnte.

58 NACHRUF DR. DAVID HERSBERGER

59 SEMINARE UND FACHAUSWEISE

60 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

— VERBAND

63 REAL ESTATE AWARD: BEREIT FÜRS GROSSE FINALE



«RECHENCENTER SIND DIE HOTSPOTS DER DIGITALEN WELT»

Hans Jörg Denzler, Managing Director von Interxion Schweiz, erklärt, warum Unternehmen ihre Daten zunehmend in Cloud-Systemen speichern und welche Anforderungen bezüglich der Bautechnik und des Datenschutzes für Rechencenter gelten.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Interxion betreibt weltweit über 290 Rechencenter. Was ist der Treiber hinter dem grossen Wachstum in Ihrem Sektor?

Hans Jörg Denzler: Die Treiber hinter unserem Geschäftsmodell sind die globale Digitalisierung und die grossen Cloud-Anbieter. Viele dieser Anbieter sind in den letzten fünf Jahren in den Schweizer Markt eingetreten, wodurch die Nachfrage nach unseren Dienstleistungen enorm gestiegen ist.

Ihr Unternehmen gehört zu den internationalen Player. Wie ist der Markt unter den Konkurrenten aufgeteilt?

In der Schweiz gibt es über 100 Rechencenter, davon gehören eine Handvoll zu den wichtigen Player, wie beispielsweise Vantage, Green und Equinix. Weltweit gesehen, würde ich neben Interxion und unserer Mutter Digital Realty, allenfalls noch Equinix und NTT nennen.

Welche Trends beobachten Sie?

Ich sehe eine Zwei-Klassen-Gesellschaft. Die Betreiber von traditionellen, eher kleineren Rechencentern geraten zunehmend unter Druck, weil ihre Kunden die Daten immer öfter in Cloud-Systemen sichern und verwalten wollen. Umgekehrt profitieren die grossen Anbieter von dieser Entwicklung, da bei ihnen die ▶

ANZEIGE



TROCKKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

**WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG**

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

www.trockkag.ch

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



Cloud-Infrastrukturen aufgebaut werden und Firmen ihre verbleibenden Rechner gern Cloud-nah betreiben wollen. Dieser Trend wird sich in den nächsten Jahren fortsetzen.

Drei Ihrer Rechenzentren stehen in Zürich. Die Schweiz ist gemäss einer Studie von CBRE unter den Top Ten und Zürich die Nummer sechs in Europa. Woher kommt diese starke Stellung?

Der Schweizer Wirtschaftsmarkt ist geprägt von internationalen Unternehmen, die sich durch ein gesundes Wachstum auszeichnen. Von den 2000 grössten Firmen der Welt haben 44 ihren Hauptsitz in der Schweiz. Weitere Argumente sind die gute Infrastruktur und eine seriöse Geschäftsmentalität.

Was war der Grund für den Aufbau in Zürich?

Als wir unsere erste Filiale in Zürich eröffneten, gab es hierzulande nur wenig Präsenz der grossen Cloud-Provider, die damals damit beschäftigt waren, ihre Rechencenter in Städten wie Dublin, Marseille, Amsterdam und Frankfurt am Main aufzubauen. Mit der zweiten Welle, die Ende 2019 begonnen hat, sind die grossen Cloud-Anbieter auch in die Schweiz gekommen. Einer der Treiber dafür waren die lokalen Gesetze zur Datenhaltung.

Warum wurden Rechencenter zuerst in mittelgrossen Städte wie Dublin, Marseille, Amsterdam gebaut?

Weil all diese Städte an Häfen liegen, wo die Seekabel aus Amerika, Asien und Afrika ankommen.

**BIOGRAPHIE
HANS JÖRG
DENZLER**

bringt über 20 Jahre Führungserfahrung aus der Industrie- und Telecom-Branche mit. Vor Interxion war er sieben Jahre als Managing Director der Colt Technology und vier Jahre im Management-Board der Sunrise Communication tätig. Er verfügt sowohl über breite Kenntnisse in den Bereichen Informations- und Kommunikationstechnologie als auch ausgezeichnete Beziehungen zu den nationalen- und internationalen Kunden. Seine langjährige Erfahrung und seine ausgeprägten Kenntnisse des Schweizer Marktes sind für Interxion in der Schweiz sehr wertvoll.

Und wie fällt der Vergleich zu anderen europäischen Standorten aus?

In Europa gehört die Schweiz, neben Deutschland und den Niederlanden zu jenen Ländern, in denen die meisten Rechencenter gebaut werden.

Elektrizitätskosten sind ein wichtiger Faktor. Wie steht die Schweiz im internationalen Vergleich da?

Bei diesen Kosten liegen wir im Mittelfeld. Unser Vorteil ist, dass die Elektrizitätswerke in der Schweiz uns den nötigen Strom zur Verfügung stellen müssen. Anbieter in anderen Ländern haben diesen Luxus nicht. Übrigens wird gerade direkt nebenan ein neues Unterwerk gebaut.

Gemäss Ihren Firmenangaben besitzen, kaufen, entwickeln und betreiben Sie Rechenzentren. Bedeutet dies, dass Sie immer die ganze Wertschöpfungskette kontrollieren - von der Liegenschaft bis zum Betrieb der Rechner?

Wir bauen und betreiben unsere Rechencenter, das bedeutet, wir vermieten leere Räume, welche die Kunden mit ihrer Infrastruktur füllen. Dagegen haben wir mit der Datenverwaltung bzw. dem Datenmanagement nichts zu tun, das machen unsere Kunden in Eigenregie.

Gibt es - gerade in Bezug auf den Bau und das Eigentum an der Liegenschaft - alternative Modelle, z. B. die Miete von Flächen?

Die Kosten für den Bau eines Rechencenters setzen sich zu zwei Dritteln aus der technischen



Infrastruktur und zu einem Drittel aus den Gebäudekosten zusammen. Deshalb versuchen wir, wann immer dies möglich ist, sowohl die Grundstücke als auch die Gebäude inklusive ihrer technischen Ausstattung zu besitzen. Unsere Kunden zahlen für ihre gemieteten Flächen und ihren Stromverbrauch.

Wenn die Infrastruktur von Rechenzentern rund zwei Drittel der Gesamtkosten ausmachen, ist eine spätere Umnutzung nahezu ausgeschlossen, oder?

Genau. Natürlich können sie Rechencenter umnutzen, aber es würde sich kaum rentieren. Ein Neubau wäre vermutlich die günstigere Lösung. Die Infrastruktur von Rechenzentern ist passgenau auf ihre Nutzung abgestimmt. Dazu ein Beispiel: Eine Richtlinie ist, dass wir für jede Anlage eine doppelte Stromversorgung und die Kühlung der Server garantieren müssen. Wenn es möglich ist, nutzen wir den Strom von den lokalen Anbietern, in Zürich seit 2011 zu 100% Ökostrom. Für den Notbetrieb haben wir Dieselgeneratoren, die den kompletten Strombedarf decken können. Ohne Nachzutanken können sich unsere Rechencenter fünf Tage selbst mit Strom versorgen. Im Krisenfall werden wir bevorzugt mit

Diesel versorgt, wegen unserer Relevanz für die digitale Infrastruktur der Schweiz.

Welche Rolle spielt die Kühlung in Rechenzentern?

Der Betrieb der Rechner erzeugt viel Wärme, deshalb müssen sie gekühlt werden. Ohne Kühlung würden sich die Racks nach zehn Minuten ausschalten. Übrigens: Wir stellen unsere Abwärme dem Energieverbund Airport City kostenlos zur Verfügung, mit der Menge könnte man zum Beispiel den Flughafen Zürich heizen.

Rechencenter gelten unter Immobilieninvestoren als attraktive Nische. Welche Formen können solche Investments haben?

Sie können in Datacenter über Real-Estate-Investment-Trust (REIT) investieren, diese Variante ist besonders in Amerika beliebt. In Europa sehe ich zunehmend Beteiligungen über Green Bonds, die neben Rechenzentern auch Klimaschutz- oder Umweltprojekte beinhalten.

Welche strategischen Ziele verfolgen Sie mit Blick auf die Schweiz?

Wir versuchen das starke Wachstum der letzten Jahre fortzusetzen. Dabei wollen wir unseren Kunden

**“
EINE GUTE
VERZÄHNUNG
ZWISCHEN
VERKAUF
UND TECHNIK
IST FÜR
UNS SEHR
WICHTIG.**





immer einen Schritt voraus sein. Wenn die Kunden einen Serverraum mieten wollen, müssen wir auch das nötige Flächenangebot bereitstellen können. Deshalb ist die Arbeit unserer internationalen Sales-Teams eine Gratwanderung. Wenn wir zu früh bauen und die Datacenter leer stehen, vernichten wir Kapital. Sind wir zu spät, verlieren wir Kunden.

Datencenter gehören zu den Spezialimmobilien. Welche bautechnischen Anforderungen müssen sie erfüllen?

Im Gegensatz zu anderen Immobilienklassen ist Konnektivität, also die elektronische Vernetzung mit anderen Unternehmen, für uns der wichtigste Standortfaktor. Wie bereits gesagt, brauchen wir an jedem Standort viel Strom. Wichtige Punkte sind auch die Raumhöhen und die Statik des Gebäudes, aufgrund der Rack-Größen inklusive ihres Gewichts benötigen wir belastbare Doppelböden und sehr tragfähige Decken.

Bearbeiten Sie die Daten oder werden Sie von Ihnen in irgendeiner Form bearbeitet?

Wir bearbeiten keine Kundendaten. Einzig Personendaten halten wir temporär fest, damit wir kontrollieren können, wer wann im Gebäude war. Viele

Kunden wollen sogar, dass nur ihre hauseigenen Techniker den eigenen Serverraum betreten dürfen.

Welche Auflagen habe Sie bezüglich des Datenschutzes?

Da viele Banken zu unseren Kunden gehören, müssen wir die Finma-Richtlinien einhalten, ebenso die Vorschriften der General Data Protection Regulation (GDPR). Ausserdem sind wir verpflichtet, alle Daten gemäss Kundenvorgaben aufzubewahren oder zu löschen.

Wie schützt Interxion die Kundendaten, falls es brennt oder ein anderes Unglück geschieht?

Es geht weniger um den Schutz der Daten, das ist Sache der Kunden, sondern um den Schutz der Infrastruktur. Für die physische Sicherheit sorgt unser Security-Team, und wie sie selbst erlebt haben, kommen sie ohne Fingerabdruck nie in die nächste Zone. Im Brandfall löschen wir mit Gas, da so die IT-Infrastruktur der Kunden nicht beeinträchtigt wird. Vor Umweltkatastrophen kann man sich nie vollkommen schützen. Gerade weil das so ist, sind viele unserer Kunden verpflichtet, ihre Daten gespiegelt auch in zwei anderen Rechenzentern zu lagern.

“
DIE GROSSEN CLOUD-ANBIETER WOLLEN NAH BEI IHREN KUNDEN SEIN.
”



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

Design-Klassiker überdauern jeden Trend.



Vor allem wenn sie aus Stahl sind.

Forster Küchen bekennt sich zur zeitlosen Schönheit der klaren Form. Und zu Stahl als dem Material, das Ästhetik mit Langlebigkeit verbindet. Darum wird Ihnen eine Forster Küche über Jahrzehnte Freude bereiten – als Designobjekt und Gebrauchsgegenstand.

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

forster

www.forster-home.ch

PRIVATE VERMIETER ZUR KASSE BITTEN

Der Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung geniesst im Grundsatz breite Unterstützung. Aber bei der Umsetzung dürfen keine neuen Ungerechtigkeiten geschaffen werden. TEXT – IVO CATHOMEN*



Vermietern mit Liegenschaften im Privatvermögen droht eine steuerliche Schlechterstellung.

BILD: ÜBERBAUUNG IN CHAM ZG, 123RF.COM

► SCHMALER GRAT

Die Wirtschaftskommission des Ständerats hat sich mit dem Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung viel Zeit gelassen. Im Januar 2017 hatte sie eine Motion von Alt-Nationalrat Hans Egloff abgelehnt, aber gleichzeitig einstimmig die parlamentarische Initiative «Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung» beschlossen und sich den Auftrag gegeben, einen Entwurf auszuarbeiten. Seither hat sie eine Vernehmlassung durchgeführt und verschiedene Aufträge an die Verwaltung erteilt. Ende Mai hat sie nun einen Entwurf zuhundert des Bundesrats verabschiedet. Dieser wird voraussichtlich in der Herbstsession in der kleinen Kammer behandelt. Soll der Systemwechsel tatsächlich gelingen, hat der Gesetzgeber einen schmalen Grat zu begehen.

Der Entwurf sieht vor, für am Wohnsitz selbstbewohntes Wohneigentum sowohl auf Bundes- als auch auf Kantonsebene den Eigenmietwert und gleichzeitig die Abzüge für die Gewinnungskosten, d. h. die Unterhaltskosten, die Kosten der Instandstellung von neu erworbenen Liegenschaften, die Versicherungsprämien sowie die Kosten der Verwaltung durch Dritte, aufzuheben. Auf Bundesebene sollen bei diesen Liegenschaften auch die ausserfiskalisch motivierten Abzüge für Energiesparen, Umweltschutz und Rückbau fallen, während die Kantone solche Abzüge in ihren Steuergesetzgebungen weiterhin zulassen können, wobei die Abzüge für Energiespa-

ren und Umweltschutz bis zum Erreichen von CO₂-Zielen zeitlich begrenzt wären. Die Kosten denkmalpflegerischer Arbeiten sollen abzugsfähig bleiben.

AUSNAHME ZWEIT- UND RENDITELIEGENSCHAFTEN

Selbstgenutzte Zweitliegenschaften sollen vom Systemwechsel ausgenommen sein, d. h. ihr Eigenmietwert soll aus fiskalischen Gründen sowohl auf Bundes- als auch auf Kantonsebene steuerbar bleiben. Das Gleiche gilt für die Erträge aus vermieteten oder verpachteten Liegenschaften. Entsprechend sollen bei solchen Liegenschaften auch die Gewinnungskosten auf Bundes- und auf Kantonsebene abzugsfähig bleiben. Die Abzüge für Energiesparen, Umweltschutz, Denkmalpflege und Rückbau sollen hingegen wie beim am Wohnsitz selbstbewohnten Wohneigentum auf Bundesebene aufgehoben werden, während die Kantone sie weiterhin gewähren können. Die grosse Ausnahme stellen die Schuldzinsen dar: Sie sollen nach der Kommissionmehrheit nicht mehr in Abzug gebracht werden können. Sie begründet dies damit, dass angesichts der hohen Privatverschuldung, die in erster Linie auf Hypothekarschulden zurückzuführen ist, die Reduktion der Verschuldungsanreize ein zentrales Anliegen sei.

Diesem Ansinnen stellt eine Minderheit unter Führung von Ständerat Erich Ettl, Die Mitte, OW, und Mitglied des Politischen Beirats des SVIT Schweiz, den

Antrag gegenüber, die zulässigen Schuldzinsenabzüge auf 70% der steuerbaren Vermögenserträge zu beschränken.

Der SVIT hält die komplette Aufhebung des Schuldzinsabzugs für Zweitliegenschaften und namentlich für Renditeliegenschaften im Privatvermögen aus zwei Gründen für nicht akzeptabel. Erstens verstösst die Streichung des Schuldzinsabzugs bei gleichzeitiger Besteuerung des Eigenmietwerts von Zweitliegenschaften gegen den Grundsatz der Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Und zweitens werden private Vermieter mit Renditeliegenschaften im Privatvermögen gegenüber juristischen Personen steuerlich benachteiligt. Dass die Kommissionmehrheit mit der Streichung jeglicher Schuldzinsabzüge den Grundsatz der Besteuerung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit «strapaziert», wie die Kommission dies im Bericht schreibt, ist eine grobe Untertreibung. Sie ist schlichtrechtswidrig. Was die Renditeliegenschaften betrifft, so hat die Finanzmarktaufsicht die im Bereich der Hypothekendarfinanzierung von Renditeliegenschaften angepasste, sprich: verschärfte Selbstregulierung der Schweizerischen Bankiervereinigung gerade eben anerkannt. Diese Selbstregulierung sieht neu vor, dass bei Hypothekendarfinanzierungen von Renditeobjekten vom Kreditnehmer mindestens ein Viertel des Belehnungswerts als Eigenmittel eingebracht werden muss, statt nur die bisherigen zehn Prozent. Dabei gilt weiterhin das sogenannte Niederstwertprinzip, wonach eine mögliche Differenz zwischen höherem Kaufpreis und tieferem Belehnungswert vollständig mit Eigenmitteln zu finanzieren ist. Zudem muss die Hypothekarschuld neu innerhalb von maximal zehn (bisher fünfzehn) Jahren auf zwei Drittel des Belehnungswerts amortisiert werden. Dieser verschärfte Selbstregulierung sollte nun einmal Zeit gegeben werden, ihre Wirkung zu entfalten. ■



*IVO CATHOMEN

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

SCHWEIZ

VERNEHMLASSUNG ZUM MIETRECHT GEPLANT

Die Rechtskommission des Nationalrats hat an ihrer Sitzung von Ende Juni ein Vernehmlassungsverfahren zu vier das Mietrecht betreffenden parlamentarischen Initiativen beschlossen. Das Verfahren soll Anfang September lanciert werden. Die von der Kommission vorgesehene Vorlage sieht die Umsetzung der Initiativen «Missbräuchliche Untermiete vermeiden» von Alt-Nationalrat Hans Egloff, «Keine unnötigen Formulare bei gestaffelten Mietzinserhöhungen» von Alt-Nationalrat Karl Vogler, «Mietvertragsrecht. Auf mechanischem Wege nachgebildete Unterschriften für zulässig erklären» von Nationalrat Olivier Feller sowie «Beschleunigung des Verfahrens bei der Kündigung des Mietverhältnisses wegen Eigenbedarf des Vermieters oder seiner Familienangehörigen» von Alt-Nationalrat Giovanni Merlini vor.

VERNEHMLASSUNG ZU RAUMPLANUNG IM UNTERGRUND

Der Bundesrat legt einen Entwurf «Teilrevision des Bundesgesetzes über Geoinformation» zur Vernehmlassung vor. Für die Raumplanung im Untergrund und teilweise auch für Zwecke der Landesgeologie fehlen heute nach Ansicht des Bundesrats die notwendige raumbezogene geologische Information. Diese Vorlage will entsprechende rechtliche Grundlagen schaffen, damit künftig geologische Daten für die Planung im Untergrund zur Verfügung gestellt werden können. Die Revision in der vorliegenden

Form wird von Produzenten von Geoinformationen abgelehnt, weil sie befürchten, Daten kostenlos der Öffentlichkeit bereitstellen zu müssen. Die Frist läuft bis 20. September.

EINFÜHRUNG EINES SCHWEIZER TRUST

Die Schweiz hat bisher kein eigenes Trustrecht. Seit dem Inkrafttreten des Haager Trust-Übereinkommens werden ausländische Trusts in der Schweiz anerkannt. Der Bundesrat wurde vom Parlament mit einer Motion beauftragt, die Grundlagen für einen Schweizer Trust zu schaffen. Er plant, im September ein Vernehmlassungsverfahren zu eröffnen.

LEX KOLLER SOLL INS PARLAMENT

Die Wirtschaftskommission des Nationalrats hat Mitte Mai eine Kommissionsmotion beschlossen, die den Bundesrat beauftragt, der Bundesversammlung den Entwurf zur Änderung des Bundesgesetzes über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland zu unterbreiten, der am 10. März 2017 in die Vernehmlassung geschickt worden war. Der Bundesrat wollte darauf verzichten.

ERDBEBENVERSICHERUNG MITTELS EVENTUALVERPFLICHTUNG

Die Umweltkommission des Nationalrats will den Bundesrat beauftragen, die verfassungsrechtlichen bzw. gesetzlichen Grundlagen für die Schaffung einer Erdbebenversicherung mittels eines Systems der Eventualverpflichtung zu schaffen. Sie hat dazu Ende Juni eine Kommissionsmotion beschlossen. ■

Mehr als nur eine Immobiliensoftware ●

Abalmmo – die Software für die Immobilienbewirtschaftung



Ihr Nutzen mit Abalmmo

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

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



Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/abalmmo

MIT KI DIE RENDITE STEIGERN

Künstliche Intelligenz (KI) und Big Data bringen die Projektentwicklung auf eine neue Stufe. Digitale Lösungen unterstützen bei der Optimierung der Projektidee, sodass eine maximale rentable Nutzung erzielt wird.

TEXT – DAVID SPIESS*



Das Projekt Stockstrasse in Neuenhof AG von der Viva Real AG.

BILD: ZVG

► ZAHLREICHE DIGITALE TECHNOLOGIEN

Dass die Bau- und Immobilienbranche kein digitaler Vorreiter ist, ist bekannt. Dennoch hält die Digitalisierung in der Branche seit längerem Einzug; Covid-19 hat diesen Trend in der Gesellschaft kurzfristig beschleunigt.

Auch Projektentwickler befassen sich mit dieser Thematik und versuchen, die eigenen Bedürfnisse und die der Kundschaft mit digitalen Lösungen zu befriedigen. Denn die Digitalisierung erleichtert die Zusammenarbeit, bringt Zeit- und Kostenersparnis, erhöht die Transparenz und erleichtert die Zusammenarbeit der involvierten Parteien.

Von digitalen Projekträumen, über CAD, Cloud Computing, BIM, Virtual Reality, über Big Data Analysen, Workflows bis hin zum 3D-Druck und zur Nutzung von Microsoft Excel – die Möglichkeiten zur Nutzung von digitalen Technologien für die Projektentwicklung sind vielfältig und können praktisch zu jedem Zeitpunkt im Lebenszyklus einer Immobilie eingesetzt werden. Wie ein Immobiliendienstleister eine digitale Projektkonzeption realisiert hat und welche Lösungen er dabei benutzt hat, zeigt der folgende Anwendungsfall.

EINSATZ VON KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

Die Viva Real AG aus Niederrohrdorf AG nutzt seit einiger Zeit digitale Lösungen. Ihre Kundschaft zeigt aufgrund der Vielschichtigkeit des Produkts «Wohnen» ein grosses Bedürfnis an unterschiedlichen Dienstleistungen. «Mit einer Kombination von klassischen mit digitalen Kanälen kann ein perfekter Service geboten werden», sagt Marcelo Collins, Geschäftsführer der Viva Real AG. Der Immobiliendienstleister hat nun erstmals in der Entwicklung des Neubauprojekts in Neuenhof AG zusätzlich auf künstliche Intelligenz (KI) gesetzt. Collins

ANZEIGE

Heizungersatz mit erneuerbaren Energien!

Ihre Heizung ist schon älter und muss ersetzt werden? Wir entwickeln fortschrittliche Heizungslösungen für Mehrfamilienhäuser, Wohnsiedlungen, Wohnheime etc. Als erfahrene Gesamtplaner begleiten wir Eigentümerschaften schrittweise: Von der Variantenabklärung bis und mit Realisierung. Besprechen Sie unverbindlich Ihr Anliegen mit uns.

INES | Energieplanung GmbH

Laupenstrasse 20, PF, 3001 Bern | Tel. 031 305 19 70
E-Mail: info@ines-energy.ch | www.ines-energy.ch

PROJEKT STOCKSTRASSE IN NEUENHOF AG

Viva Real AG hat beim Projekt an der Stockstrasse in Neuenhof AG mit verschiedenen Lösungen von PriceHubble gearbeitet. Zuerst wurde der Standort nach seinem sozioökonomischen Profil, nach Vergleichsobjekten, Marktsituation und Lagequalität bewertet. In einem zweiten Schritt wurde das Entwicklungspotenzial identifiziert. Hierzu wurden verschiedene Typologien und verschiedene Wohnungsstrukturen (Zimmerzahl, Grösse, Balkonfläche etc.) gerechnet, um den passenden Objekttyp für die gegebene Lage zu finden. Ebenfalls abgewägt wurde, ob sich eine Vermietung oder ein Verkauf im Eigentum anbietet. Die dritte Projektphase wurde mit Unterstützung des ETH-Spin-off Archilyse durchgeführt. Das Ziel war eine möglichst präzise Marktmietpreisbestimmung. Als Basis wurde die Objektanalyse von Archilyse verwendet: eine Georeferenzierung von 3D-Modellen, eine detaillierte Analyse von Grundrissen sowie die Analyse der städtebaulichen Einpassung. Dann berechnete PriceHubble zum Beispiel die Aussicht auf die Umgebung, die Sonnenexposition, die Funktionalität der Grundrisse und den Marktmietpreis für die Wohnungen.

war es bei diesem Projekt wichtig, den Architektorentwurf zu quantifizieren und zu entemotionalisieren. Rationale Entscheidungskriterien für die involvierten Stakeholder waren gefragt, was mit einer digitalen Lösung basierend auf KI und Big Data ermöglicht werden könnte. So konnten Informationen über den lokalen Markt gewonnen werden, wie beispielsweise über die Angebote oder Wohnungsklassen in der Nachbarschaft.

DIGITALE PROJEKTSCHRITTE

In mehreren Schritten (siehe Kasten «Projektbeschreibung») wurden verschiedene Szenarien durchgespielt und Mietpotenziale berechnet. Die datenbasierten Modelle lieferten Erkenntnisse, um die Wohnqualität zu verbessern. Die entworfenen Grundrisse wurden digitalisiert, 3D-Modelle erstellt und georeferenziert. Auch wurden Daten zur Grundrissqualität erstellt, ein Mietpreis-Kalibrator angewendet und mit dynamischen Marktbewertungsmodellen kombiniert. Anschliessend wurden, basierend auf «Machine Learning/Big Data», Simulationen für die einzelnen Wohneinheiten durchgeführt, um eine ganzheitliche Analyse und Bewertung der Architekturqualität zu erhalten. Das Resultat war eine neue Aufteilung von Wohnungsgrössen, veränderte Grundrisse und eine asymmetrische Ausrichtung der Wohnblöcke. «Mit diesen digitalen Schritten konnten die Kosten- und die Renditeaussichten verbessert werden und zusätzlich wurde durch eine höhere Verdichtung die Ausnutzung besser ausgeschöpft», erklärt Collins. ■



MIT KI KONNTE DAS PROJEKT IN BEZUG AUF WOHNQUALITÄT, LEBENSRAUM, AUSSICHT, BENUTZBARKEIT, GRÖSSE DER GRUNDFLÄCHE RESP. DES STOCKWERKS UND DER WIRTSCHAFTLICHKEIT OPTIMIERT WERDEN.



***DAVID SPIESS**
Der Autor ist Head of Sales bei PriceHubble.

ANZEIGE

Der Spezialist für Graffitischutz

www.desax.ch

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

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

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

Graffitischutz
Betonschutz
Desax-Betonkosmetik
Betongestaltung
Betonreinigung


DESAX
Schöne Betonflächen

EHEMALIGE MITBEWERBER SPANNEN ZUSAMMEN

2019 gründete die Mobiliar das Start-up Aroov, diesen April erwarb sie das Proptech Flatfox. Heute arbeiten die beiden zusammen. Wie ist es ihnen dabei ergangen, was bedeutet es für das Produkt und wie perfekt ist der «Match»? TEXT – MATHIAS RINKA*

► KONKURRENTEN SIND GESCHÄFTSPARTNER GEWORDEN

Kein halbes Jahr ist vergangen, dass die Mobiliar das Jungunternehmen Flatfox von den Gründern Bernhard Mäder, Mattia Regi, Silvan Spross und Fabian Stutz übernahm. Seit seiner Lancierung im 2012 ist die landesweit bekannte Immobilien-Plattform mit dem orangefarbenen Fuchs-Logo gross geworden. Neben Flatfox hat sich in kurzer Zeit auch Aroov erfolgreich im Schweizer Markt etabliert. So nutzen mittlerweile zahlreiche Immobilienprofis digitale Lösungen für die Wohnungsvermietung einer der beiden Firmen. Mit der Übernahme von Flatfox durch die Berner Versicherungsgruppe begann für Flatfox und Aroov nun ein neues Kapitel: Seither arbeiten die ehemaligen Konkurrenten gemeinsam an digitalen Lösungen für die Immobilienbewirtschaftung.

DIGITALE MIETERPLATTFORM KOMPLETTIERT DIGITALEN VERMIETUNGSPROZESS

Auf der bestehenden Plattform von Flatfox lassen sich kostenlos Inserate für Wohnimmobilien platzieren – und dies portalübergreifend. Beide Unternehmen bieten Software für den digitalen Vermietungsprozess von B2B-Kunden an, wie beispielsweise Immobilienverwaltungen oder Bestandshalter von Immobilienportfolios. Ein zusätzlicher Schwerpunkt ist neu die Kommunikation mit der Mieterschaft über eine digitale Plattform. Hier kommt das Unternehmen Aroov ins Spiel, dass vor zwei Jahren mit der Ambition einer umfassenden digitalen Mieterplattform gestartet war. «Die Teams von Flatfox und Aroov ergänzen sich hervorragend und arbeiten bereits heute eng auf eine gemeinsame Vision hin», sagt Flatfox-CEO Bernhard Mäder. Alle bestehenden Partnerschaften der beiden Unternehmen mit Dritten sollen daher weitergeführt und ausgebaut werden.

Zu dieser Kontinuität in einer Zeit des raschen digitalen Wandels zählt auch, dass das langjährige und erfahrene Führungsteam von Flatfox geblieben ist. Alle vier Gründer sind weiter mit an Bord und wollen nun gemeinsam mit dem eigenen und dem Team von Aroov die nächste Entwicklungsstufe nehmen. «Die Kooperation mit dem Flatfox-Team macht Spass und birgt grosse Chancen und Möglichkeiten», sagt auch Aroov-Geschäftsführer

Das Beste aus zwei Welten: Die gemeinsamen Projekte werden nun von den Büros in Bern (Aroov im Dachstock, links) und Zürich (Flatfox Büro, rechts) aus gestemmt. BILDER: ZVG



Matthias Frieden. Für beide Seiten bedeute die Zusammenarbeit unter dem Mobiliar-Dach langfristige Stabilität und Sicherheit für die gemeinsamen Kunden. «Zudem gewinnen wir damit enorm an Geschwindigkeit in der Umsetzung einer ganzheitlichen und offenen Plattform.»

OFFEN SEIN FÜR NEUES

«Wir können nun zusammen mit Aroov und dem starken Partner Mobiliar die Themen Markt und Produkt gemeinsam anpacken und das Potenzial des digitalen Mietermarkts schneller nutzen», erklärt Mattia Regi. Für die beiden Unternehmen

gilt es nun, Stärke und Schlagkraft der beiden Unternehmungen zusammenzuführen. «Dies bedeutet im unternehmerischen Alltag Chancen wie Risiken zugleich und verlangt unseren Mitarbeitenden einiges ab», sagt Bernhard Mäder. Offenheit für Neues und schnelles Handeln seien zum jetzigen Zeitpunkt die obersten Gebote. «In den letzten vier Monaten hat sich der Arbeitsalltag von zwei unterschiedlichen Teams mit insgesamt über 30 Mitarbeitenden sozusagen auf den Kopf gestellt.» Das sei eine Herausforderung für das Management wie auch für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



KONSEQUENTE AUSRICHTUNG AM KUNDEN

Integrationen nach Unternehmensübernahmen gehören zu den schwierigsten und komplexesten Aufgaben. Davor sind auch agile und junge Unternehmen nicht gefeit. «Die gemeinsamen Möglichkeiten und Synergien aufzuzeigen, ist eines, deren praktische Umsetzung im Alltag ist komplex und fordert alle Beteiligten», sagt Matthias Frieden. «Auch wenn beide Firmen ein sehr deckungsgleiches Verständnis haben, wo die Reise hingehet, hat sich die Arbeitsweise doch teilweise unterschieden», meint Mattia Regi. Es gebe dadurch projektbezogene Arbeitsprozesse bei den beiden Proptechs, die man noch besser harmonisieren könne. Doch würden die Chancen diese operativen Schwierigkeiten bei Weitem übersteigen – und das sähen auch die Teams so. «Denn wir sind in jenen Bereichen komplementär, wo der jeweils andere bis anhin vielleicht noch Schwächen hatte», so Frieden. Zudem hätten beide Teams ein sehr deckungsgleiches Verständnis,

was die Kundenbetreuung angeht. Nur eine konsequente Ausrichtung am Kunden helfe, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Sandro Egger, UX Designer bei Aroov, formuliert es in seinen eigenen Worten: «Gemeinsam sind wir stärker als allein.» Und auch wenn Konkurrenz normalerweise das Geschäft belebe, «wir freuen uns, Flatfox nun nicht mehr als Mitbewerber, sondern als Partner zu haben.» Erfahrungen die Flatfox gemacht habe, müsse



WIR SIND IN JENEN BEREICHEN KOMPLEMENTÄR, WO DER JEWEILS ANDERE BIS ANHIN VIELLEICHT NOCH SCHWÄCHEN HATTE.



AROOV-GESCHÄFTSFÜHRER
MATTHIAS FRIEDEN

Aroov nun nicht mehr machen – und umgekehrt. «Zwei Teams, die sich beide schon seit langer Zeit Gedanken zum selben Thema gemacht und viel gelernt haben, finden zusammen. Das ermöglicht einerseits spannende Diskussionen und andererseits ganz neue Sichtweisen auf gewisse Thematiken», so Egger.

IST ES «THE PERFECT MATCH»?

Mit Aroov und Flatfox hat die Mobiliar zwei ambitionierte Unternehmen mit einer gemeinsamen Vision zusammengebracht. Inwiefern es den beiden Teams gelingt, die Karten des Immobilienmarkts neu zu mischen, wird sich zeigen. Die Zusammenarbeit zwischen den zwei Proptechs scheint jedenfalls ideal zu sein, da sie sich in vielerlei Hinsicht optimal ergänzen und bereits innert kürzester Zeit zwei Teams zusammengeführt haben. «Für mich sind wir sehr nahe an einem «perfect match»», ist jedenfalls Gregor Letonja, Head Customer Success bei Flatfox, überzeugt. ■



*MATHIAS RINKA

Der Autor ist Fachjournalist und Kommunikationsberater mit Schwerpunkt Immobilien.

PROPTechs MÜSSEN MEHR- WERT BIETEN

2020 war zwar eine grosse Herausforderung für die Branche, so der jüngste Swiss PropTech-Report. Doch die meisten Firmen kamen gut durch die Coronakrise. Viele Akteure des Schweizer PropTech-Kosmos nutzten die Zeit zu ihren Gunsten.

TEXT – LARS SOMMERER*

► KUNDENNUTZEN UND TEAMDYNAMIK WICHTIG

Die Schweizer Bau- und Immobilienbranche befindet sich unbestritten weiter mitten im digitalen Umbruch. Die Zeugnisse dieses strukturellen Paradigmenwechsels sehen wir jeden Tag. Ob nun innovative Produkte, Services, neue digitale Prozesse, Partnerschaften oder Investments – die Digitalisierung findet auch in unserer Branche kräftig und mit Nachdruck Eingang. Der Erfolg dieser Jungunternehmen, kurz «PropTechs» (für Property Technologies) genannt, basiert auf unterschiedlichen Faktoren, wie eine Branchenstudie jüngst ergab.

Die internationale Grossbank Credit Suisse und das Schweizer Innovationsnetzwerk SwissPropTech haben sich dieses Frühjahr entschlossen, in der diesjährigen Swiss-PropTech-Studie die Erfolgsfaktoren von PropTechs ins Visier zu nehmen. Die Datenbasis für die nun bereits 4. Studie im Digitalsegment der Immobilienbranche bildet auch dieses Jahr wieder eine Umfrage, welche im Mai 2021 erhoben wurde. Die Fragen wurden an 284 PropTechs mit Geschäftstätigkeit in der Schweiz versandt. Insgesamt haben 62 PropTechs aus allen Kategorien teilgenommen; die Rücklaufquote lag somit bei 22%.

FUNKTIONIERENDE DYNAMIK

Eines der zentralen Studienergebnisse: Als primärer Erfolgsfaktor wird der Kundennutzen einer PropTech-Lösung genannt. Auch wenn dies vielen Akteuren als selbstverständlich erscheint, haben nicht alle verinnerlicht, dass jeder Innovation ein Kundenbedürfnis zugrunde liegen muss. «Der Kundennutzen kann als «conditio sine qua non» für den Erfolg eines PropTechs angesehen werden und zielt daher mit Recht die Ranglistenspitze der Erfolgsfaktoren», sagt Studieninitiator Fredy Hasenmaile, Head Real Estate Economics bei der Credit Suisse. Wenn ein PropTech nicht in der Lage sei, mit seinen Produkten oder Dienstleistungen einen echten Mehrwert für seine Kunden zu generieren, werde eine erfolgreiche Positionierung im Markt wohl aussichtslos sein. Ganz egal wie gut alle anderen Erfolgsfaktoren erfüllt würden, so Hasenmaile.

Erfolgsfaktor Nummer zwei ist das Kernteam eines jeden PropTech. Denn schnell wachsende Jungunternehmen befinden

sich in einem permanenten Spannungsfeld aus Kundenzufriedenheit und Strukturwandel. Damit die vorherrschenden Zielkonflikte frühzeitig gelöst werden können, braucht es ein solides Team mit einer funktionierenden Dynamik. «Eine der wichtigsten, aber auch schwierigsten Aufgaben des Gründers oder der Gründer eines PropTech ist es deshalb, im Zuge des Wachstums ein Kernteam aus kompetenten Persönlichkeiten zu formen und diese mit den richtigen Anreizen an das Unternehmen zu binden», erklärt Hasenmaile. Dies wiederum bedinge, dass die Gründer auch lernten, andere Mitglieder des Kernteams an den Entscheidungen partizipieren zu lassen.

SKALIEREN, SKALIEREN, SKALIEREN

Als dritter wichtiger Erfolgsfaktor wird die Skalierbarkeit einer PropTech-Lösung genannt. «Gewisse Geschäftsideen erlauben es einem PropTech, sich am Markt zu behaupten, bieten ihm jedoch kaum Aussichten, jemals zu einem grossen Tech-

nologieunternehmen aufzusteigen. Eine geringe Skalierbarkeit kann daher rühren, dass die Innovation des PropTech entweder relativ einfach kopiert werden kann oder dass jeder zusätzliche Kunde verhältnismässig viel Aufwand verursacht», erläutert Hasenmaile. Das dadurch limitierte Ertragspotenzial sei insbesondere für Investoren problematisch.

Die fehlende Skalierbarkeit sei mit einer der häufigsten Absagegründe für eine Beteiligung. Für Venture-Capital-Geber muss ein PropTech etwa ein Skalierungspotenzial von einem Faktor 10 im Firmenwert aufweisen, damit ein Investment in Betracht gezogen wird. «Dies vor dem Hintergrund der eingegangenen Risiken und im Bewusstsein, dass von zehn Investments nur ein paar das investierte Geld wieder einspielen werden», so Hasenmaile. Diese Erkenntnis spiegelte sich auch kürzlich in einem Roundtable-Gespräch wider, welches im diesjährigen «SwissPropTech Magazin» veröffentlicht wurde. Die interviewten Investoren der Immobilienbranche – von der Swiss Prime Site Group über das Swiss Immo Lab bis hin zum VC-Fonds PropTech1 Ventures – nannten übereinstimmend die Skalierbarkeit eines Business Cases als «unerlässliches Kriterium» für ein Investment.



Heutige PropTechs müssen einen hohen Fokus an den Tag legen, um erfolgreich zu sein. BILD: ISTOCKPHOTO

NEUES DENKEN IN ÖKOSYSTEMEN

Ein weiterer wichtiger Faktor ist die Kooperationsfähigkeit. Kooperationen geniessen im PropTech-Sektor einen hohen Stellenwert. In der Umfrage positionierte sich dieser Sachverhalt solide im Mittelfeld. Über 88% der PropTechs in der Schweiz kollaborieren mit anderen Partnern. Zum Vergleich: In Deutschland bejahten dies lediglich 72% der PropTechs. Am häufigsten existieren hierzulande horizontale Kooperationen mit anderen jungen Unternehmungen aus diesem Bereich. Dicht gefolgt werden diese aber von vertikalen Kooperationen mit etablierten Immobilienfirmen.

«Der hohe Kooperationswille im PropTech-Sektor kontrastiert deutlich mit der Situation in anderen Immobilien- und Baubranchen, z. B. General- und Totalunternehmer, wo ein viel ausgeprägteres Konkurrenzverhältnis vorherrscht», sagt Hasenmaile. Dies dürfte durch den hohen Sättigungsgrad solch reifer Märkte bedingt sein. Der Markt für digitale Lösungen sei

dagegen ein «ausgeprägter Wachstumsmarkt», und Kooperationen seien «ein probates Mittel, um im Markt rascher zu wachsen». Dies hat inzwischen eine Vielzahl an PropTechs erkannt. Der hohe Anteil an Kooperationen mit Firmen ausserhalb des Immobiliensektors, etwa mit grossen Akteuren aus der Versicherungsbranche, bringt zudem zum Ausdruck, dass sie ihren Wirkungskreis nicht nur auf den Immobiliensektor beschränkt sehen.

STÄRKER FOKUSSIERT UND FRAGMENTIERT

Mit über 300 aktiven PropTechs in der Schweiz wird die Szene zusehends grösser. PropTech-Lösungen werden zugleich und zunehmend fragmentierter und fokussierter. Gleichzeitig entwickeln sich grössere und kleinere Ökosysteme, in welchen verschiedene einzelne PropTechs sowie auch etablierte Bau- und Immobilienfirmen involviert sind. Teils durch klassische Kooperationen, teils durch Zukäufe, Beteiligungen oder Übernahmen. Mit der kürzlich bekannt gewordenen strategischen Partnerschaft von UBS und Baloise in dem Segment hat sich dieser Trend erneut bestätigt.

Und auch das Investoreninteresse ist wieder zurück: Das Zürcher PropTech-Un-

ternehmen Pricehubble etwa konnte im Juli eine Series-B-Finanzierung erfolgreich abschliessen und nahm so mehr als 30 Mio. CHF an frischem Kapital für die weitere Expansion ein. Wie lange der Branchenfokus auf neue digitale Lösungen anhalten wird und wann eine Konsolidierungsphase beginnen könnte, wird nebst anderen aktuellen Themen am kommenden SwissPropTech Day im September diskutiert werden. ■

SWISS PROPTech REPORT

- Die Swiss PropTech Report von Credit Suisse und SwissPropTech steht kostenlos unter www.swissproptech.ch als Download zur Verfügung.
- Event-Tipp: SwissPropTech Day 2021 & Swiss Networking Circle am 21. September im JED Schlieren. Link: <https://swissproptech.ch/swissproptechday2021>

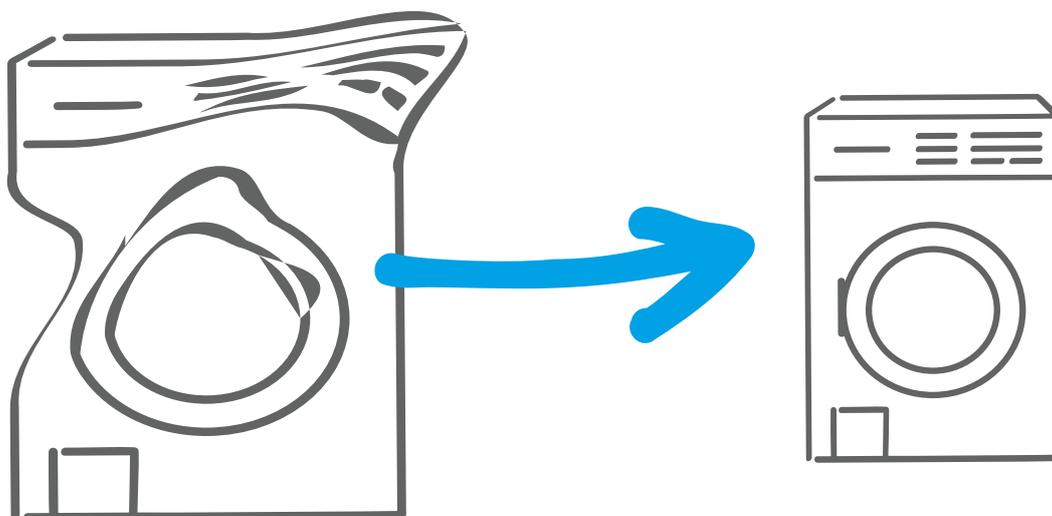


*LARS SOMMERER

Der Autor ist Managing Director von SwissPropTech, dem Innovationsnetzwerk der Schweizer Immobilienwirtschaft.

ANZEIGE

Gerät kaputt? Anruf genügt!

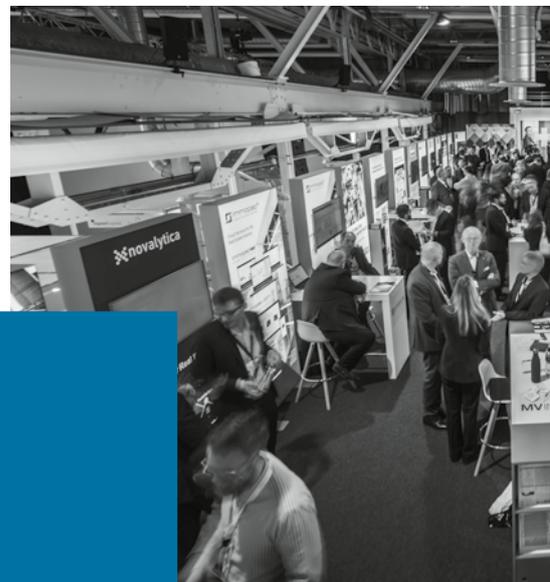


Basel 061 337 35 00, Biel 032 344 85 44, Chur 081 286 73 73, Crissier 021 637 43 70, Jona 055 225 15 55, Köniz 031 970 23 42, Rothrist 062 287 77 87, St. Gallen 071 282 55 03, Thun 033 334 59 59, Winterthur 052 269 13 69, Zürich 044 446 12 23

DIE SCHWEIZER IMMOBILIENMESSE FÜR INVESTOREN

Über die vergangenen zehn Jahre hat sich die «Immo – The Swiss Property Fair» als fester Termin in der Agenda der Schweizer Immobilienwirtschaft und als Alternative zu den grossen europäischen Immobilienmessen etabliert.

TEXT – IVO CATHOMEN*



Die Eventhalle 622 in Zürich-Oerlikon bietet Platz für die kontinuierlich expandierende Fachmesse.

BILD: PD

► EIN FESTER EINTRAG IN DER IMMOBILIENAGENDA

Am 19. und 20. Januar 2022 findet mit einjährigem Covid-bedingtem Unterbruch der Präsenzveranstaltung die nächste Schweizer Immobilienmesse für Investoren statt. In diesem Januar mussten die Organisatoren unter der Leitung von Roland Vögele, MV Invest, und Roman Bolliger, Swiss Circle, flugs einen Online-Kongress aus dem Boden stampfen. Und sie taten dies mit grossem Erfolg. Fast 4200 Zuschaltungen zur Liveübertragung des Immo-Forums mit 97 Referenten zeigen, welche

Bedeutung dem jährlichen Branchenanlass mittlerweile zukommt. 2010 zählten die Veranstalter bei der letzten physischen Durchführung über 1600 Teilnehmer namentlich aus den Bereichen institutionelle Anleger, Vermögensverwaltung, Portfolio-Management und Finanz. Zusammen mit den Ausstellern von Anlagefonds, Stiftungen, Immobiliengesellschaften, Asset-Managern und neu auch Totalunternehmern, Architekten, Projektentwicklern, Bewertern oder Zertifizierungsgesellschaften bildet die Messe den gesamten Wertschöpfungsprozess der Immobilienwirtschaft ab.

Die Immo22 wird aufgrund der kontinuierlich wachsenden Bedeutung verselbstständigt und von der bisher jeweils parallel stattfindenden Finanzmesse getrennt. Örtlich zieht die Messe in die neue Halle 622 in Zürich-Oerlikon um. Die Live-Übertragung wird beibehalten, wenn auch der Fokus wieder auf der persönlichen Interaktion zwischen Ausstellern bzw. Referenten und dem Publikum liegt. Für die Messe haben sich

bereits gegen 100 Aussteller eingetragen. Das Forum wird wiederum ein reichhaltiges Menü an Fachbeiträgen und Podiumsdiskussionen bieten.

«EXPOREAL» IM SCHWEIZER FORMAT

Grösse und Wachstum sind zwar nicht alles. Aber das wachsende Interesse von Ausstellern und Publikum zeigt, dass die Messe für die Schweizer Immobilienwirt-

ANZEIGE

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

INFOS ZUR IMMO22

Mittwoch, 19. Januar & Donnerstag,
20. Januar 2022

Halle 622, Therese-Giehse-Strasse 10,
8050 Zürich

Informationen unter: www.swisspropertyfair.ch

Kontakt für Aussteller und Werbepartner:
Raphael Schuler, rs@mvinvest.ch, und
Elodie Gadola, eg@mvinvest.ch
+41 43 499 24 99, www.mvinvest.ch



schaft zu einer echten Alternative mit vorteilhaftem Kosten-Nutzen-Verhältnis zu den grossen europäischen Messen Expo-Real und Mipim aufgestiegen ist, wenn es um den Austausch unter Schweizer Entscheidungsträgern geht. Nicht zu unterschätzen ist auch die Rolle, welche die Zürcher Messe für den Westschweizer Markt und den «grenzüberschreitenden» Kontakt zwischen Romandie und Deutschschweiz hat. Die Organisatoren tragen diesem Aspekt Rechnung, indem das Forum synchronübersetzt wird und das messebegleitende Magazin seit jeher in zwei Sprachen erscheint.

MESSEPARTNER SVIT SCHWEIZ

Programmlich wird sich das Forum an den Schwerpunkthemen Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Strukturierung von

Produkten, aber auch an aktuellen Facetten wie die Covid-Bewältigung und Umgang mit Mietausfällen orientieren – immer mit willkommenen überraschenden Ausflügen in unbekannte Gefilde. Damit ist der Kongressteil der Messe immer auch eine gute Inspiration.

Die Immobilia begleitet die Messe seit einiger Zeit als Medienpartner. Seit diesem Jahr tritt auch der SVIT Schweiz als Partner und Patronatsgeber der Veranstaltung auf – im Wissen darum, dass Networking und Wissensaustausch in der Immobilienwirtschaft essenziell sind. Weitere Partner sind unter anderem das Urban Land Institute und Fiabci Schweiz. ■



***IVO CATHOMEN**

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

ANZEIGE



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

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

Kurt Hanselmann, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

STEUERGÜNSTIGE GEMEINDEN PROFITIEREN

Der Trend zu mehr Homeoffice erlaubt es den Immobiliennachfragern, ihre Suchkreise auszuweiten. Profitieren davon vor allem die steuergünstigen Gemeinden? **TEXT – DIETER MARMET***

ABBILDUNG 1: ANZAHL SUCHABOS FÜR WOHNHEIGENTUM IN AUSGEWÄHLTEN STÄDTEN (INDEX, 01 / 2020 = 100), NACHFRAGEINDEX FÜR WOHNHEIGENTUM IN DER SCHWEIZ (01 / 2020 = 100)

Quelle: Reamatch360



ABBILDUNG 2: ANZAHL SUCHABOS FÜR STEUERGÜNSTIGEN GEMEINDEN (INDEX)

Quelle: Reamatch360



AUSGANGSLAGE

Wohnen in der Stadt ist teuer. Zum einen sind Wohnungspreise höher als in der Agglomeration oder auf dem Land, zum anderen liegt die Steuerbelastung in den Zentren typischerweise höher als ausserhalb. Doch auch das Wohnen ausserhalb der Zentren kann teuer sein, vor allem, wenn man die Pendelkosten richtig rechnet und die Zeitkosten mit einbezieht. Zudem befinden sich die Immobilienpreise in vielen Steueroasen inzwischen mindestens auf dem Niveau der grossen Städte. Von einer Stadtflucht kann in der Schweiz – zumindest seit der Jahrtausendwende – keine Rede sein. In praktisch allen grossen Städten hat die Einwohnerzahl in den vergangenen zwanzig Jahren zugenommen. Der Umzug in eine steuergünstige Gemeinde rechnete sich meist nur für Grossverdienende.

“ DIE NACHFRAGE IN DEN ZENTRUMSFERNEN STEUEROASEN HAT STARK ZUGENOMMEN. “

HYPOTHESE

An dieser Rechnung könnte sich jetzt wegen der Covid-19-Pandemie etwas ändern. Denn die vom Bundesrat zweitweise verordnete Homeoffice-Pflicht hat viele Unternehmen dazu veranlasst, ihre Arbeitsprozesse und Infrastrukturen entsprechend anzupassen. Auch nach der Aufhebung der Homeoffice-Pflicht sind deshalb noch längst nicht alle Arbeitnehmenden wieder Vollzeit zurück am angestammten Arbeitsplatz. Viele

Umfragen zeigen, dass ein Teil der Arbeitnehmenden, aber auch ein Teil der Arbeitgebenden das Homeoffice auch ohne Pandemie beibehalten möchte und sei es nur für ein, zwei Tage pro Woche. Die Pendelkosten könnten zukünftig also sinken, was ein Wegzug aus der Stadt attraktiver machen würde. Die Hypothese ist, dass wegen der neuen Akzeptanz von Homeoffice insbesondere die steuergünstigen Gemeinden von einer zusätzlichen Immobiliennachfrage profitieren.

ÜBERPRÜFUNG

Die Nachfragedaten von Reamatch360 erlauben es, diese Hypothese anhand der Entwicklung der Suchabos seit Ausbruch der Pandemie zu überprüfen. Verglichen werden dabei die Suchabos für Wohneigentum in den einzelnen Gemeinden seit Januar 2020. In Abbildung 1 ist zusätzlich die Entwicklung des Nachfrageindex für Wohneigentum in der Schweiz eingefügt (als ungewichtetes Mittel der Werte der Nachfrageindizes für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser).

GROSSZENTREN

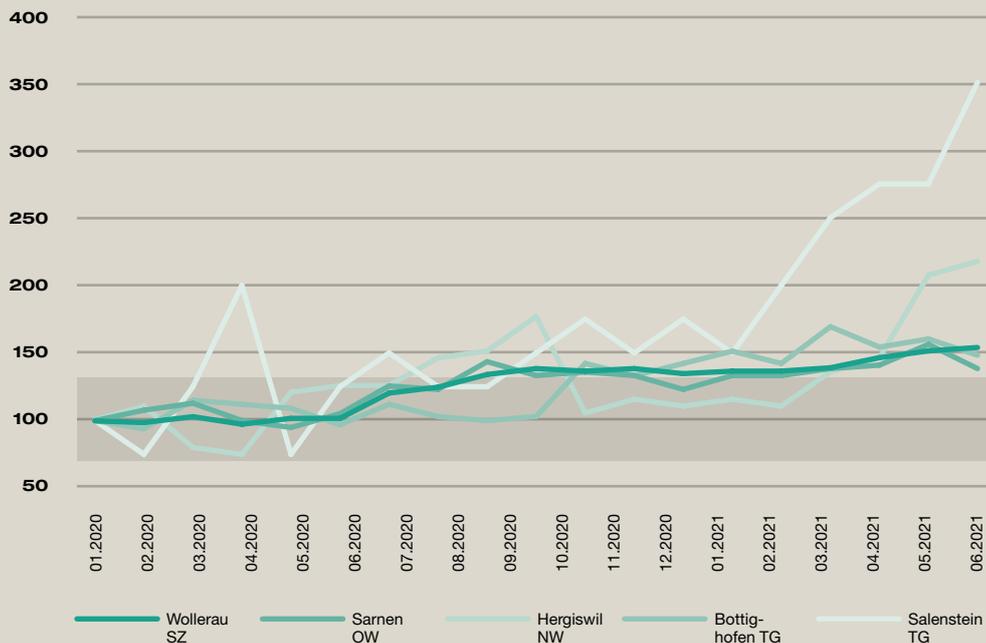
Die Entwicklung des schweizerischen Nachfrageindex für Wohneigentum zeigt, dass die Nachfrage nach Wohneigentum seit Anfang des letzten Jahres um gut 20% gestiegen ist. Deutlich zu erkennen in der

WOHNEIGENTUM IN AUSGEWÄHLTEN (INDEX, 01 / 2020 = 100)



ABBILDUNG 3: ANZAHL SUCHABOS FÜR WOHNEIGENTUM IN AUSGEWÄHLTEN STEUERGÜNSTIGEN GEMEINDEN (INDEX, 01 / 2020 = 100)

Quelle: Realmatch360



Indexentwicklung sind die beiden Lockdowns, die jeweils vorübergehend für einen Nachfrage-Rückgang gesorgt haben. Die Entwicklung der Suchabo-Zahlen in den grossen Zentren zeigt ein ähnliches Bild, wobei die Anstiege im gesamtschweizerischen Vergleich eher unterdurchschnittlich ausfielen (vgl. auch Immobilien August 2020, «Ziehen wir jetzt alle aufs Land?»).

ZENTRUMSNAHE STEUEROASEN

Betrachtet man die Suchabo-Entwicklung in den zentrumsnahen Steueroasen, sind kaum Unterschiede zu den Entwicklungen in den grossen Zentren auszumachen. Zwar ist auch hier die Nachfrage nach Wohneigentum mehrheitlich angestiegen (die Ausnahme bildet Oberwil-Lieli AG), doch verlief der Anstieg im landesweiten Vergleich ebenfalls eher unterdurchschnittlich. Die aufgestellte Hypothese lässt sich damit allerdings noch nicht widerlegen, fallen doch die Pendelkosten bei den Gemeinden nahe der grossen Arbeitsmarktzentren weit weniger ins Gewicht als bei den weniger gut erreichbaren Gemeinden.

ZENTRUMSFERNERE STEUEROASEN

Tatsächlich zeigt die Entwicklung der Suchabos in den steuergünstigen Gemeinden weiter weg von den Arbeitsplatzzentren deutlich stärker nach oben als in

den zentrumsnahen Steueroasen oder den Zentren selber. Die Steilheit der Kurven in Abbildung 3 sollte dabei nicht verwirren, da die Skala auf der Y-Achse anhand der grossen Ausschläge ganz anders gewählt werden musste. So betragen die Nachfrageanstiege seit Anfang 2020 beim Wohneigentum in allen der gezeigten Gemeinden mindestens 40%, in den beiden steuergünstigsten Thurgauer Gemeinden hat sich die Zahl der Suchabos für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen gar mehr als verdoppelt.

EINSCHÄTZUNG

Natürlich sind die in Abbildung 3 gezeigten Entwicklungen auch auf die in der vergangenen August-Ausgabe geschilderte Tatsache zurückzuführen, dass sich die Immobiliennachfrage im Allgemeinen und die Wohneigentumsnachfrage im Speziellen aufgrund von Covid-19 und Homeoffice tendenziell in zentrumsfernere Gemeinden verlagert hat. Die oben aufgestellte Hypothese kann aber mit den vorliegenden Daten nicht widerlegt werden. Im Gegenteil: Die Anzahl der Suchabos hat in den steuergünstigen Gemeinden abseits der Zentren nicht nur weit stärker zugenommen als in den zentrumsnäheren Gemeinden und den Zentren selber, sondern auch deutlich stärker als in den Nachbargemeinden mit höheren Steuerfüssen. ■



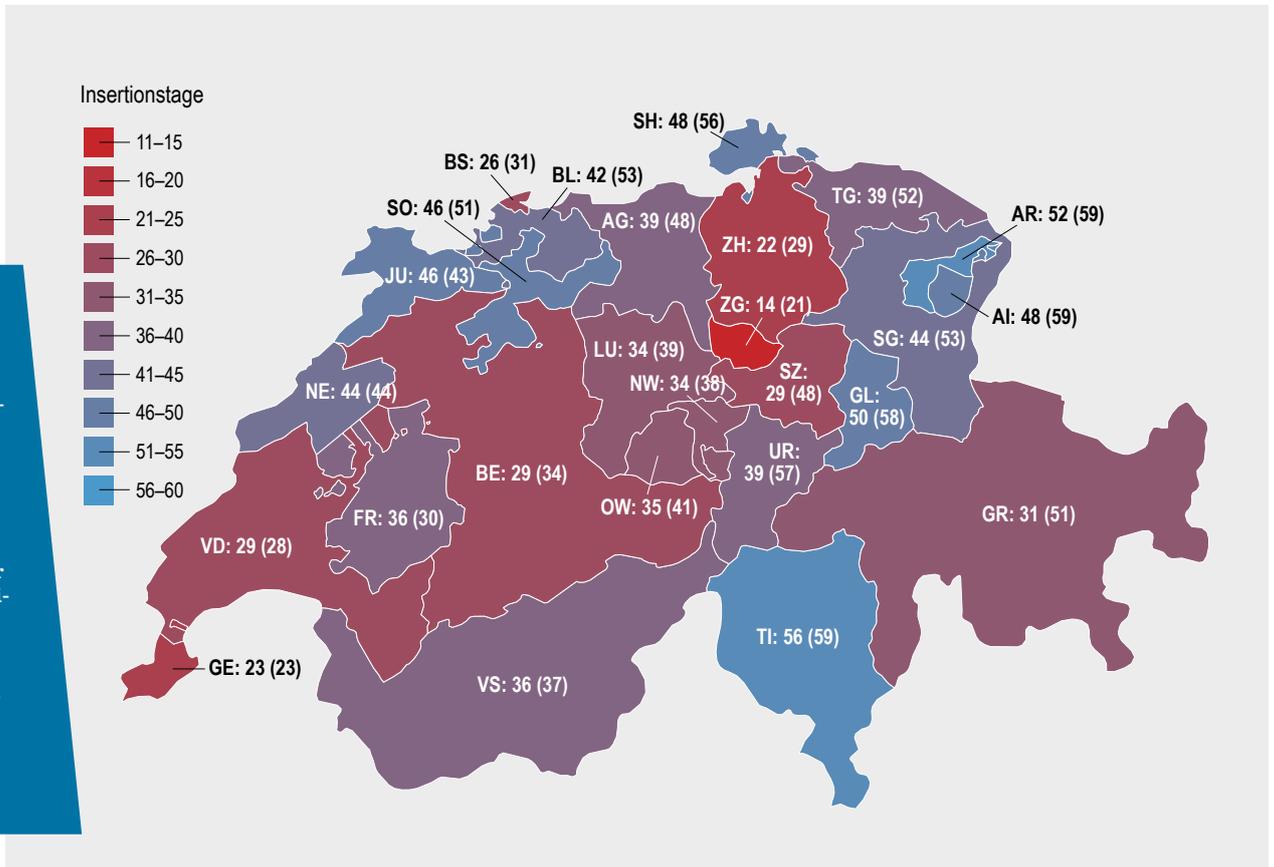
***DIETER MARMET**

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

MASSIVE ANGEBOTS-AUSWEITUNG

Die Anzahl der auf den Immobilienportalen ausgeschriebenen Mietwohnungen stieg zwischen April 2020 und März 2021 gegenüber der Vorjahresperiode um rund 13% auf rund 513 000 Objekte. Gleichzeitig verkürzte sich die durchschnittliche Insertionsdauer um 2 auf 32 Tage. **TEXT – IVO CATHOMEN***

«Heatmap» der Kantone: Jene mit kleineren Mietwohnungsmärkten verzeichneten einen markanten Rückgang der Insertionszeiten. Mit Ausnahme von NW und BE stieg die Zahl der Inserate in allen Kantonen zum Teil deutlich.



▶ DEUTLICHE BELEBUNG DES MIETWOHNUNGSMARKTS

Die Verkürzung der Insertionszeit am Schweizer Mietwohnungsmarkt setzte sich auch im aktuellen Berichtsjahr fort: Die durchschnittliche Dauer, während der eine Mietwohnung inseriert werden muss, bis ein Mieter gefunden ist, beläuft sich neu auf noch 32 Tage (2019: 34, 2018: 38 Tage). Dies ergibt der Online-Wohnungsindex OWI, der vom SVIT Schweiz und dem Swiss Real Estate Institute halbjährlich publiziert wird, für den Zeitraum April 2020 bis März 2021.

Auch der stetige Anstieg der Anzahl der zu vermietenden Wohnungen hält unvermindert an: In der Berichtsperiode wurden rund 513 000 Mietwohnungen auf den Schweizer Marktplätzen angeboten (2019: 455 000, 2018: 432 000). Die verkürzte Insertionszeit bei gleichzeitigem Anstieg der Inserate bedeutet, dass sich der Mietwohnungsmarkt deutlich belebt und die Nachfrage steigt bzw. dass die Mietdauer abnimmt. Covid konnte diesen gesamt-

schweizerischen Trend nicht brechen – im Gegenteil. Es ist davon auszugehen, dass die Pandemie für viele Mieter der Auslöser war, die eigene Wohnsituation zu überprüfen und anzupassen.

VERKÜRZUNG DER INSERTIONSZEIT IN DEN KANTONEN

In 21 von 26 Kantonen wurde eine Verkürzung der Insertionszeiten registriert. Am markantesten war diese im Kanton Graubünden (–20 Insertionsstage). Im Kanton Zug nahm die durchschnittliche Dauer von 21 auf 14 Tage ab. In Zug dürfte es am schwierigsten sein, eine Mietwohnung zu finden. Am einfachsten ist es hingegen im Tessin: Dort müssen Mietwohnungen im Durchschnitt fast zwei Monate ausgeschrieben werden, bis ein Erst- bzw. Nachmieter gefunden wird. Augenfällig ist der Unterschied zwischen Deutsch- und Westschweiz. In der Romandie verharren die Insertionszeiten auf dem Vorjahresniveau, während in der Deutschschweiz alle Kantone eine teilweise deutlich kürzere Dauer verzeichnen.

KEINE STADTFLUCHT

In den Städten hat das Corona-Jahr am Mietwohnungsmarkt zu einem sprunghaften Anstieg der Wohnungsinserate geführt. Stieg das Volumen in der Vorjahresperiode bescheidene 3,5%, verzeichneten die 12 untersuchten Städte im Corona-Jahr zusammen einen Anstieg der Inseratezahl um 32%. Wenn überhaupt, so stieg dadurch die durchschnittliche Insertionsdauer aber kaum. Dies deutet darauf hin, dass Mieter die Stadt nicht verliessen. Vielmehr kam es zu deutlich mehr Binnenbewegungen.

Eine vertiefte Analyse zeigt Erstaunliches: In mehr als der Hälfte der analysierten Städte fallen sehr günstige Wohnungen (unter 1000 CHF Bruttomietzins) und 1-Zimmer-Wohnungen in den Bereich «abnehmende Nachfrage». Vor Corona verzeichneten diese Wohnungssegmente noch einen Nachfrageüberhang.

Prof. Dr. Peter Ilg, Leiter des Swiss Real Estate Institute, sagt dazu: «Offensichtlich wollten viele städtische Mieter die



VIELE MIETER NAHMEN DIE COVIDPANDEMIE ZUM ANLASS, IHRE WOHNUNGSSITUATION ANZUPASSEN.

langen Tage im Homeoffice in einer schöneren oder grösseren Wohnung verbringen und können sich das auch leisten. Eine so deutliche Entspannung bei kleinen, günstigen Wohnungen in nahezu allen untersuchten Städten wäre vor Corona nicht vorstellbar gewesen. Dementsprechend wuchs die Nachfrage für Wohnungen im mittleren und oberen Preissegment.»

Winterthur ist mit durchschnittlich 20 Insertionstagen neu unter den drei Städten mit den kürzesten Ausschrei-

bungszeiten und weist seit drei Perioden sinkende Insertionszeiten auf. Der Abstand zwischen den beiden Städten mit den kürzesten Insertionszeiten, Zürich (aktuell 16 Ausschreibungstage) und Bern (18 Tage), verringerte sich. Auch in Lugano, der Stadt mit den längsten Insertionszeiten, ist die Dauer seit drei Perioden rückläufig. Es findet demzufolge ein Abbau des Überangebots statt.

In Zürich fällt – wie in anderen Städten mit engen Wohnungsmärkten – auf, dass

die Verweildauer in den Wohnungen aber weiterhin sehr lange ist. Konkret sind es für Zürich durchschnittlich 10 Jahre. Angesichts einer Gesamtzahl von 209 000 Haushalten in Zürich kommen trotz der Belebung weiterhin vergleichsweise wenig Wohnungen auf den Markt. Die Umschlagsrate liegt bei nur gerade 10%. ■



***IVO CATHOMEN**

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

ANZEIGE



«Bestleistung lässt sich ausbauen.»

Tom Lüthi, Motorradrennfahrer

Sind Sie bereit für die Mobilität von morgen? «NeoVac E-Mobility» ist die neue intelligente Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge. Sie garantiert maximale Leistung auf allen Ladestationen und ist jederzeit skalierbar. Eine nachträgliche Erweiterung erfolgt ohne teuren Ausbau.

www.neovac.ch/e-mobility

HOME OF METERING **NeoVac**

DIENSTLEISTUNGEN DIGITAL ANBIETEN

Nach rund einem Jahr hat die Reoplan Treuhand AG ihre wichtigsten Arbeitsprozesse digitalisiert. Nun können deutlich höhere Volumina an Rechnungen und Kundenaufträge mit weniger Aufwand bearbeitet werden.

TEXT – JOHN ZAHM*

DIE DIGITALEN PROZESSE DER REOPAN AUF EINEN BLICK

Quelle: Reoplan Immobilien AG

Kreditorenprozess	Auftragsprozess	Vertragsprozess
Das Freigeben von Kreditoren	Das Einholen von Offerten und die Vergabe der Aufträge	Das Management von Verträgen
Treuhand/Immobilien	Immobilien	Immobilien
<ul style="list-style-type: none"> – Rechnungsverarbeitung vollautomatisiert und revisionsichere Archivierung – Zuordnung von Kosten und Vermeidung von Eingabe- und Ablagefehlern sowie Belegverlusten – Kostentransparenz und noch bessere Belegkontrolle – Kürzere Durchlaufzeiten und somit eine höhere Prozesseffizienz – Entlastung der Buchhaltung – Kein physischer Briefverkehr – Individuelle Freigabeprozesse 	<ul style="list-style-type: none"> – Erfassung der Eingangsmeldung – Automatische Offerten: Anfrage/Absage – Status und Übersicht der Aufträge – Entlastung der E-Mail-Systeme – Direkte Schnittstelle zu Buchhaltungssoftware – Objektbezogene Rechnungseingänge – Report- und Analysefunktionen 	<ul style="list-style-type: none"> – Digitale Erfassung der Verträge – Verwaltung Vertragsdaten mit automatischem Meldesystem – Status und Übersicht der Verträge – Entlastung der Stowe-Verwaltung – Eigentümer-/objektbezogener Cloud-Zugang

► DIE BEWIRTSCHAFTUNG IN DIGITALE PROZESSE WANDELN

Das Digitale im Privaten wie im Geschäft beeinflusst, oder man kann schon sagen, beherrscht unser tägliches Leben und ist nicht mehr wegzudenken. Geschäftsabläufe in digitale Prozesse wandeln heisst, die allgemeine Akzeptanz beim Mitarbeiter und Kunden abzuholen sowie deren Abläufe für die nächsten Jahre digital aufzustellen. Eine digitale Strategie beinhaltet viele Faktoren und muss ganzheitlich angesetzt werden. Nur einen oder zwei Prozesse zu digitalisieren, greifen in diesem Thema zu kurz. Die digitale Transformation, wo die Prozessautomatisierung hinzugehört, ist nur ein Teil der Strategie. Umso wichtiger ist es, die eigenen Abläufe zu hinterfragen, und dort, wo ein Mehrwert durch eine Digitalisierung entstehen kann, vom Händischen zum Elektronischen umzuwandeln. Dass der Weg richtig ist, zeigen erfolgreiche Geschichten wie zum Beispiel die von Netflix: 1997 startete Netflix mit einem DVD-Online-Versand, 2007 wurden erste Gehversuche im Streaming versucht. Die klassischen Videotheken verschwanden, und heute ist Netflix weltweit der Streamingdienst Nummer eins.

VERÄNDERUNG IST DAS GESETZ DES LEBENS – SO AUCH BEI DER DIGITALEN TRANSFORMATION.

REOPAN GOES DIGITAL

Die Reoplan Treuhand AG, eine Treuhand- und Immobilien-Gruppe an vier Standorten, steht ganzheitlich im Dienst ihrer Kunden. Damit dies in Zukunft auch so bleibt, werden aufwändige und teilweise auch komplexe Abläufe auf die digitale «Machbarkeit» überprüft und umgesetzt. Es gilt nicht, den persönlichen Kundenkontakt zu eliminieren, sondern diesen zu unterstützen und

zu optimieren. Es gilt, gesamtheitlich einen maximalen Nutzen in Bezug auf Qualität, Effizienz und Handhabung von Daten intern für alle Mitarbeiter wie auch für die Kunden durchgängig anzubieten. Und dabei hilft die Digitalisierung der verschiedenen Abläufe, schneller, besser und auch sicherer mit den Kundeninformationen umzugehen und diese bedürfnisgerecht abzubilden.

DER KREDITORENPROZESS

Einer der ersten Abläufe, den Reoplan digitalisierte, war der Kreditoren-Prozess. Eine professionelle Buchhaltung basiert auf zuverlässigen Daten. Für den Rechnungsfreigabeprozess wollten wir eine hohe Verlässlichkeit und Nachvollziehbarkeit. Dezentrale Freigaben in der herkömmlichen Form mit Papier waren mit erheblichem Aufwand verbunden. Mit dem digitalen Freigabeprozess ist die Prüfung der Eingangsrechnungen effizienter und die Qualität und die Nachvollziehbarkeit wird erhöht. Und Fehler werden damit praktisch ausgeschlossen. Dieser Freigabeprozess kann für reine Treuhänder wie auch Treuhänder in der Bewirtschaftung eingesetzt werden. Es braucht vor Ort einen Internetzugang sowie einen Scanner, damit die Rechnungen in Papierform elektronisch als PDF digitalisiert in den Umlauf gebracht werden können.

Folgende Funktionen kann ein solcher Prozess beinhalten: OCR-Erkennung und Vorerfassung der Kreditorenbelege beim Rechnungseingang, die Übernahme relevanter Informationen aus bestehenden Aufträgen (Fibu, Objekt etc.), Freigabestruktur gemäss Zuständigkeiten je Liegenschaft gemäss Rimo oder Immotop, orts- und firmenunabhängig sowie Einteilung in Teams.

Kontierungsvorschlag aus Rimo R4 (Schnittstelle), Kontierungsvorschlag und automatisierte Verbuchung aus freigegebenen Verträgen, Zuweisung Mieterkosten zur Weiterverrechnung an Mieter, gesammelte oder automatisierte Übergabe der Buchungen ins Rimo/Immotop.

DER AUFTRAGSPROZESS

Das tägliche Brot der Immobilienverwaltung ist die Entgegennahme von Schadens- oder Auftragsmeldungen. Dazu gibt es einige Lösungen, die effizient Mieteranliegen mit Lieferanten verknüpfen. Die Reoplan Immobilien AG hat sich zum Ziel gesetzt, die Effizienz und Qualität dieser Abläufe zu steigern und den Kreislauf so zu schliessen, dass auch das Kreditoren-(Freigabe)-Management nach erfolgtem Auftrag bis und mit der Buchhaltung automatisiert werden kann. Der digitale Bewirtschafter ist damit «geboren» worden, oder anders formuliert: Die Abläufe wurden analysiert – Schnittstellen zu Systemen wie Buchhaltungsprogramm und Datenbank sowie die Erwartungshaltung der Lösung bezüglich Effizienz und Qualität der Informationen definiert. Die Basis in diesem Fall ist die Bewirtschaftungssoftware Rimo (oder Immotop), begleitet mit dem Dokumentenmanagementsystem Docuware und dem Prozesstool von Jobrouter.

Ein digitaler Auftragsprozess beinhaltet Funktionen wie das Erfassen einer Meldung mit Zuweisung an die Liegenschaft, deren Objekt und Mieter, die Beauftragung des Handwerkers und/oder Offertanfrage per Knopfdruck wie auch die elektronische Zusage/Absage der Offerten. Natürlich dürfen Reporting- und Analysefunktionen nicht fehlen. Ein Auftrag führt in der Regel zu einer Rechnung, welche im Kreditorenprozess vom Eingang bis zur Verbuchung automatisiert ihren Weg findet, so zum Beispiel immer wiederkehrende Dienstleisterrechnungen (Energie/ Telefon und Internet).

DER DIGITALE VERTRAG

Eignen sich Abos, Verträge, Daueraufträge oder Daueraufträge überhaupt für digitale Prozesse? Aber sicher! Die Idee, Verträge zu digitalisieren, ist nichts Neues. Oft heisst Digitalisieren, das Dokument scannen und als PDF zu verwalten, zu mailen oder eben «digital» abzulegen. Doch es lohnt sich, die Details eines Vertrages näher zu betrachten: Der Vertrags-Prozess vereinfacht das Management von Verträgen erheblich. Durch die Erfassung der Verträge (Geschäfts-, Service- und Wartungsverträge, Daueraufträge etc.) hat der Anwender stets den Überblick über sämtliche aktiven und inaktiven Verträge pro Liegenschaft oder global pro Eigentümer. Dabei werden Kontrollen, Fristen und Termine automatisch

überwacht. Steht beispielsweise ein möglicher Kündigungstermin an oder hat eine Option oder ein Index eine Kostenfolge, werden die verantwortlichen Personen (Bewirtschafter) automatisch und zeitgerecht informiert. Aktive Verträge dienen zudem für die automatisierte Verarbeitung von Eingangsrechnungen, beispielsweise bei Service-Abos.

NEUE BUSINESSMODELLE

Digital zu sein, heisst, sich grundsätzlich online zu bewegen, sein Unternehmen und seine Produkte oder Dienstleistungen digital zugänglich zu machen oder zu vermarkten und so die Reichweite des Angebots zu erhöhen und damit neue Kunden zu gewinnen. Dabei können auch neue Businessmodelle entstehen. Digitalisierung muss intern wie auch extern durch deren Nutzen erkennbar sein. Es bedeutet aber auch, mutig zu sein und die bestehenden und aktuellen Dienstleistungen und Abläufe zu hinterfragen und ev. sogar teilweise zu kannelalisieren (siehe Netflix), damit Zukunftsträchtiges entstehen kann.

Zu Beginn waren die internen Vorgaben eine Herausforderung, vor allem diese konkret abzubilden. Die anfängliche Euphorie wich bald einmal, der Kater folgte. Man wollte «digital» werden, aber wie, wer und wo genau musste erst eruiert werden. Ziele wurden schnell definiert, aber der Aufwand sowie der nicht zu unterschätzende Beitrag der Mitarbeiter war deutlich höher, als im Vorfeld attestiert. Die Abläufe wurden nebst dem operativen Alltag zusätzlich in vielen Stunden getestet und weiterentwickelt. Nach über einem Jahr Entwicklungszeit waren die Prozesse implementiert und dem operativen Team übergeben worden. Anfängliche Berührungsängste wichen bald einem Must-have im Tagesgeschäft. Die Informationen stehen kunden-, objekt- sowie lieferantenspezifisch sofort zur Verfügung. Die Effizienz zeichnet sich damit ab, dass ein deutlich höheres Volumen an Rechnungen und Kundenaufträge mit weniger Aufwand bearbeitet werden kann. Trotz beträchtlichen Investitionskosten hat sich «Reoplan goes digital» gelohnt: Man hat Kunden und Mitarbeiter erfolgreich ins Boot geholt und ist «digitally minded» für die Jahre, die kommen.

Das «Werkzeug», das hier zum Einsatz kommt, ist die Software von Jobrouter, welche die «Abbildung» der einzelnen Prozesse ermöglicht. In sogenannten Templates wird der Ablauf festgehalten, mit Muss-Kriterien und Info-Feldern sowie deren entsprechenden Aktionen, die automatisch folgen. Mühelos ist der Informationsstand erkennbar und kann so beispielsweise bei einem Mitarbeiterausfall direkt weitergeführt bzw. übernommen werden oder in Reportings abgebildet werden. Der Jobrouter ist eng mit dem Docuware (DMS) und der Buchhaltungssoftware (Rimo/ Immotop) via Schnittstellen verknüpft, sodass alle Daten nur einmal gepflegt werden müssen.

REOPLAN

Für digital interessierte Treuhand- und Immobilienfirmen bietet Reoplan ihre branchenspezifischen Eigenentwicklungen in fertigen Templates (Prozess-Module) über die IT-Unternehmung Alos Solution AG an. Das aktuelle Angebot umfasst den digitalen Kreditorenfreigabeprozess (Treuhand + Immobilien) sowie ein Auftragsmanagement- und Vertragsprozess für die Immobilienbewirtschaftung. Weitere Informationen unter www.reoplan.ch



***JOHN ZAHM**

Der Autor ist Leiter Digital & Marketing bei der Reoplan Gruppe.

Der Miet- und der Eigentumswohnungsmarkt bewegen sich derzeit in unterschiedliche Richtung.
(FOTO: SYMBOLBILD).



SCHWEIZ

ANGEBOTSMIETEN SINKEN WEITER

Die Angebotsmieten haben auch im Juni um 0,09% nachgegeben. Gemäss Homegate-Angebotsmietindex stehen besonders die Kantone Genf und Schwyz mit einem Rückgang von 0,47 bzw. 0,99% ins Auge. Das andere Ende der Skala besetzt der Kanton Zug mit einem Anstieg von 0,65%. Bei den Städten verzeichnet Lausanne einen hohen Rückgang von 1,29%. Am meisten gestiegen sind hingegen die Preise in der Stadt Bern (+0,68%).

HÄUSCHEN-BOOM HÄLT WEITER AN

Der «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» für privates Wohneigentum weist im 2. Quartal 2021 einen Anstieg von 1,7% (Vorquartal: 1,3%) aus. Auf Jahresbasis beträgt das Preiswachstum 4,6% (Vorquartal: 3,5%). Nach wie vor ist die starke Nachfrage nach Einfamilienhäusern ungebrochen. Dieses Segment hat im 2. Quartal ein Preiswachstum von 2,2% (Vorquartal: 1,7%) erzielt.

Auf Jahresbasis beträgt der Preiszuwachs 4,5% (Vorquartal 3,0%). Eigentumswohnungen verzeichnen im 2. Quartal, verglichen mit den Einfamilienhäusern, einen weniger starken Preisanstieg von 1,3% (Vorquartal: 1,0%). Auf Jahresbasis ist der Aufwärtstrend mit 4,7% (Vorquartal: 4,1%) aber sogar noch stärker.

WEITERER PREISANSTIEG BEI WOHN-EIGENTUM

Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch Raiffeisen Schweiz mit ihrem Transaktionspreisindex. Für Einfamilienhäuser (EFH) musste im 2. Quartal 2,1% mehr bezahlt werden als im Vorquartal. Die Preise für Stockwerkeigentum (STWE) legten mit 2,4% noch etwas stärker zu. Verglichen mit dem zweiten Quartal 2020 kosten EFH heute 6,1% mehr. STWE wird 4,9% teurer gehandelt als vor einem Jahr. Im Vorjahresvergleich verzeichneten EFH in der Region Genfersee (+11,3%), in der Ostschweiz (+9,3%) und der Innerschweiz (+9,1%) die grössten Preisanstiege. Deutlich weniger stark stiegen die Preise hingegen in den Regionen Bern (+1,2%), Südschweiz (+2,4%) und Westschweiz (+2,7%). Beim STWE sind die Preise in der Region Südschweiz (+7,9%), der Region Bern (+7,0%) und der Region Zürich (+4,9%) am stärksten gestiegen. Die Innerschweiz verzeichnete die geringsten Preisanstiege im Vorjahresvergleich (+1,9%).

PREISE FÜR WOHNUNGEN WEITER GESTIEGEN

Wüst Partner bestätigt den Preistrend. Demnach haben sich die Transaktionspreise für Eigentumswohnungen

im Vergleich zum Vorquartal durchschnittlich um 1,69% erhöht. Seit Mitte 2020 sind die Handänderungspreise für Eigentumswohnungen um insgesamt 6,8% angestiegen. Preiserhöhungen sind in allen Grossregionen der Schweiz zu beobachten, wobei die Südschweiz (inklusive Tourismusdestinationen) und die Ostschweiz mit Zunahmen von 2,4% respektive 2,3% im Vergleich zum Vorquartal die stärksten Zuwächse verzeichneten.

UMZUGSQUOTE BLEIBT STABIL

Gemäss einer Umfrage von Homegate sind rund 20% der Schweizer Bevölkerung innerhalb der letzten 18 Monate umgezogen. Diese Quote war in den letzten 2,5 Jahren relativ stabil. Die Hauptgründe für einen Umzug sind der Zusammenzug mit dem Partner (18% der Nennungen), berufliche Gründe (15%) und Unzufriedenheit mit dem aktuellen Zuhause (12%). Die wichtigsten Kriterien bei der Suche nach einer neuen Immobilie sind der Preis (78%), die Anzahl Räume (62%), der Ort (61%) und der Balkon (55%). Weitere wichtige Kriterien sind die Wohnfläche (48%), die Umgebung (47%) sowie die Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel (43%). Die Schweiz ist nach wie vor ein Land der Mieter: Mehr als 70% aller Umziehenden sind in eine Mietwohnung gezogen. Am häufigsten wird das neue Zuhause über Immobilienportale gefunden. Zwei Drittel der Befragten geben an, dass Covid-19 einen Einfluss auf ihre Umzugspläne hatte. Die Erkenntnisse zur Umzugsquote stehen allerdings in Kontrast

ANZEIGE

FP
RE

Fahrländer Partner
Raumentwicklung

Tools und Daten für den professionellen Immobilienbewerter

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

Neues Tool zur Standortanalyse per Knopfdruck



Beispiel ansehen





www.fpre.ch

zur Erhebung des Online-Wohnungsindex des SVIT Schweiz, der einen markanten Anstieg der Inseratezahl in den Monaten April 2020 bis März 2021 ausweist (siehe Beitrag Seite 22).

CORONA VERÄNDERT WOHN-BEDÜRFNISSE

Wie die Covidpandemie unsere Wohnbedürfnisse verändert, zeigen eine aktuelle Datenerhebung und eine Umfrage des Marktforschungsinstituts Intervista im Auftrag von FinanceScout24 und ImmoScout24. Eine Mehrheit der Schweizer würde gern im eigenen Haus leben: Lediglich 14% der Bevölkerung zwischen 19 und 79 Jahren haben keinen Wunsch nach Wohneigentum. Vor allem bei den 20- bis 29-Jährigen ist das Bedürfnis, in den eigenen vier Wänden zu wohnen, sehr stark ausgeprägt. Wenn Schweizer kaufen, dann am liebsten mit viel Platz – mindestens 91 m² müssen es sein. Grosse Kaufobjekte erfreuen sich seit 2017 steigender Beliebtheit mit einem Höchstwert im April 2021. Hier ist die Anzahl der Interessenten im Vergleich zu 2017 pro Objekt um das Dreieinhalbfache gestiegen. Wer weiterhin mietet, sucht bevorzugt mittelgrosse Objekte (51 bis 90 m²). Egal, ob kaufen oder mieten – das wichtigste Kriterium bei der Suche nach dem richtigen Zuhause ist die Wohnlage. Bestimmt wird diese – trotz Homeoffice – noch immer vom Arbeitsplatz. Seit Beginn der Pandemie ist zudem die Nachfrage nach einem Balkon um ein Vielfaches gestiegen: 1,4 Millionen mehr Anfragen gab es 2020 im Gegensatz zum Vorjahr mit

diesem Kriterium. Seit 2017 hat sich der Wunsch nach haustierfreundlichem Wohnraum vervierfacht, und die Nachfrage nach mit Minergie-Standard gebauten Wohnungen und Häusern ist um mehr als das Doppelte gestiegen.

INTERNATIONAL

TEURE STÄDTE FÜR EXPATS

Im «Mercer Cost of Living Ranking 2021» ist neu Ashgabat, Turkmenistan, die teuerste Stadt für internationale Mitarbeitende und verdrängt Hongkong auf den zweiten Platz. Beirut belegt den dritten Platz und klettert im Ranking um ganze 42 Positionen nach oben. Tokio und Zürich fallen jeweils um einen Platz auf den vierten bzw. fünften Rang zurück. Mit Genf (8) und Bern (10) finden sich zwei weitere Schweizer Städte in den Top Ten. Die weltweit am günstigsten Städte für internationale Mitarbeitende sind Tiflis (207), Lusaka (208) in Sambia und Bischkek (209), Kirgistan.

UNTERNEHMEN

ADMICASA BETEILIGT SICH AN BRIDGE LOAN

Die vom Verwaltungsrat der Admicasa Holding AG, Frauenfeld, vorgegebene strategische Zielsetzung für sämtliche Immobiliendienstleistungen einen «One-Stop-Shop» zu betreiben, erhält mit der Beteiligung an der Bridge Loan AG, Cham, einen weiteren wichtigen Baustein. Bridge Loan AG ist eine auf Immobilienfinanzierungen spezialisierte Beratungsgesellschaft. Sie bietet ihren Kunden Beratung und Vermittlung von nachrangigen Finanzierungen von Immobilienprojekten (Mezzanine

Finanzierung) an. Admicasa Holding AG hat sich mit 44% an der Firma Bridge Loan AG beteiligt.

JULIUS BÄR KAUFT KMP

Julius Bär erwirbt einen 83%-Anteil an Kuoni Mueller & Partner (KMP). Die neue Tochtergesellschaft wird einen zentralen Bestandteil des Real-Estate-Angebots von Julius Bär bilden und dabei als strategischer Partner in den Bereichen Immobilienbewertung, Bewirtschaftung und Vermittlung von kommerziellen und

Wohnimmobilien fungieren. Im Vermittlungsgeschäft von Wohnimmobilien soll die starke KMP-Präsenz im Grossraum Zürich auf den französischsprachigen Teil der Schweiz ausgeweitet und auch im Tessin eine Marktabdeckung aufgebaut werden. Dominik Weber, der aktuelle Mehrheits-eigentümer und CEO von KMP, wird ab dem 4. Quartal 2021 die neue Position des Head Real Estate Advisory bei Julius Bär übernehmen. Er wird mass-

ANZEIGE

Oxifina / more than finance

Mit dem Sorglos-Paket für die Immobilienfinanzierung einfach und rasch viel Geld sparen

Auf Abruf, mit vereinten Kräften oder an uns delegiert: Sie wählen, welche Dienstleistungen Sie bei der Oxifina beziehen möchten.

Jetzt online auswählen und anfragen.

[oxifina.ch](https://www.oxifina.ch)

**City Pop eröffnet in Zürich
Altstetten den dritten Standort
für Micro-Apartments in der
Schweiz (BILD: CITY POP).**



geblich an der Entwicklung des Immobilienangebots von Julius Bär beteiligt sein und als Minderheitseigentümer weiterhin Verwaltungsratspräsident der KMP bleiben.

SWISS LIFE KAUFT IN NORWEGEN EIN

Mit dem Erwerb des Immobiliengeschäfts von Ness, Risan & Partners (NRP), Oslo, erweitert Swiss Life Asset Managers ihre geografische Präsenz und stärkt den Zugang zu neuen Investoren in den nordischen Ländern. Ende 2020 verwaltete und bewirtschaftete NRP Vermögenswerte in der Höhe von umgerechnet 1,2 Mrd. CHF. Das im Jahr 2000 gegründete Unternehmen beschäftigt insgesamt 110 Mitarbeitende in den Bereichen Immobilien, Schifffahrt und Offshore. Swiss Life Asset Managers wird den Immobilienbereich von NRP mit 39 Mitarbeitenden übernehmen und den Standort Oslo beibehalten. Sie werden unter der Marke Swiss Life Asset Managers auftreten. Christian Ness, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von NRP, übernimmt die Leitung von Swiss Life Asset Managers in den nordischen Ländern.

TX MARKETS ÜBERNIMMT ACHETER-LOUER

TX Markets übernimmt per sofort das Westschweizer Immobilienportal Acheter-Louer.ch inklusive des CRM-Systems Publimmo. Acheter-Louer.ch wurde 2010 von den ehemaligen Immobilienmaklern Astrid und Philippe Schyrr gegründet, um digitale Marketing-Lösungen für Immobilienmakler in der Romandie anzubieten. Ein wichtiger Bestandteil ist dabei die CRM-Lösung für Immobilienmakler Publimmo. Das

Unternehmen ergänzt das Immobilien-Marktplatzportfolio von TX Markets in der Westschweiz und wird neben Homegate unter der Führung von Philippe Schyrr weitgehend unabhängig weiterbetrieben.



NEWHOME UND CREDITTRUST KOOPERIEREN

Die newhome.ch AG geht eine strategische Partnerschaft mit CreditTrust ein. CreditTrust bietet ein Bonitätszertifikat an. Wohnungssuchende können über den Dienst ein Bonitätszertifikat bestellen, bezahlen und digital in den Online-Bewerbungsprozess integrieren. Das CreditTrust-Bonitätszertifikat ist ein unveränderbares digitales Dokument, das fälschungssicher auf der Blockchain registriert und dadurch online auf seine Richtigkeit überprüfbar ist. Die Datenbasis umfasst die schweizweiten, täglich aktualisierten Bonitätsinformationen zweier nationaler Wirtschaftsauskunfteien. Diese schliessen sämtliche Einträge in allen Registern der Betriebsämter der gesamten Schweiz mit ein.

FINANZIERUNGSLÖSUNG FÜR DIE ENERGIEWENDE

Eine Mehrheit der Schweizer Bevölkerung erachtet Nachhaltigkeit beim Wohnen als wichtig. Um die Hürde der Erstinvestition zu nehmen,

bietet die Firma Helion zusammen mit der Migros Bank eine neue Finanzierungslösung an. Der Kreditnehmer braucht keine einmalige Zahlung zu leisten, sondern bezahlt lediglich monatliche Raten.

PROJEKTE VERGÜNSTIGTES WOHNEN IN IMMENSEE

Mit der Wohnsiedlung «Im Bethlehem» ist in Immensee SZ ein Quartier entstanden, das Wohnen zu günstigen Mietpreisen ermöglicht. Nach acht Jahren Planung und Realisation konnten im April und Mai 2021 die ersten 51 Wohnungen bezogen werden. Bis 2030 sollen in drei weiteren Etappen zusätzliche 130 Wohnungen folgen. Hinter dem Wohnbauprojekt «Im Bethlehem» steht die Missionsgesellschaft Bethlehem in Immensee (SMB). Die vom Luzerner Architekturbüro Lüscher Bucher Theiler entworfene Überbauung bietet ein für die ländliche Region ungewohntes Raumprogramm mit klein geschnittenen Wohnungen. Die SMB reagiert mit dem Projekt auf das Bedürfnis nach bezahlbaren Wohnungen im Bezirk Küssnacht, insbesondere für Familien und Senioren. Den Mietern stehen zahlreiche Gemeinschaftsräume, wie beispielsweise Werkstätte, Sauna, Theatersaal oder Begegnungsorte auf den Stockwerken, zur Verfügung.



CITY POP BEIM BAHNHOF ZÜRICH ALTSTETTEN

Das Schweizer Immobilien-Unternehmen City Pop hat eine neue Liegenschaft an der Bernerstrasse Süd 167/169 in Zürich mit 130 möblierten Apartments in Betrieb genommen. Das Haus verfügt über 1-Zimmer-Wohnungen in Grössen 23 bis 40 m² sowie 2^{1/2}-Zimmer-Wohnungen mit 50 m². City Pop Zürich Altstetten ist nach Zürich-Oerlikon und Lugano das dritte und bisher grösste Gebäude des Unternehmens in der Schweiz. Im September 2021 folgt der vierte Standort in Lausanne mit 143 Wohnungen und Ende Jahr der fünfte in Bern.



SWICA UND STEINER INVESTIEREN IN AARAU

Im Quartier Scheibenschachen nördlich der Aarauer Altstadt entwickeln Swica und die Steiner AG gemeinsam eine gemischt genutzte Überbauung. Das Projekt umfasst den Neubau von drei Mehrfamilienhäusern mit rund 90 modernen Miet- und Eigentumswohnungen sowie Gewerbeflächen. Ein schützenswertes historisches Gebäude, das sich bereits auf der rund 4000 m² grossen Parzelle befindet, wird in das Projekt ein-

gebunden. Der Baubeginn ist für 2023 geplant, der Bezug der neuen Wohnungen und Gewerbeflächen soll ab Ende 2025 erfolgen.



NEUE PLÄNE FÜR HOTEL BASILISK

Für die Anlagegruppe Suissecore Plus hat die Eco-real Anlagengruppe das in der dritten Generation familiengeführte Hotel Basilisk erworben. Zusammen mit einem örtlichen Architekturbüro wird aktuell ein Vorprojekt erarbeitet. Angedacht ist, dem Gebäude von 1894 wieder den damaligen Charakter mit einem Steildach zu geben. Die Dachwohnungen sollen eine spektakuläre Aussicht erhalten. Im Erdgeschoss sind ein Restaurant und Retailflächen für die Quartiernutzung geplant. Bis zur Sanierung sind Zwischenutzungen vorgesehen.



NEUBAU IM GELLERT-QUARTIER BASEL

In Zusammenarbeit mit Miller & Maranta Architekten erstellt die Eco-real Anlagengruppe im Basler Gellert-

Quartier eine Überbauung. Insgesamt entstehen drei Mehrfamilienhäuser mit 56 Wohnungen, 7 Shedhallen und 4 Ateliers, dazu ein Pfortnerhaus. Die Fertigstellung und der Erstbezug sind im Herbst 2021 vorgesehen. Aktuell sind 50% der Mietobjekte bereits vermietet.

SANIERUNG «SWISS LIFE BRANNHOF»

Seit rund einem Jahr saniert Swiss Life die beiden Liegenschaften Bahnhofstrasse 75 und 79 in Zürich. Flexibel nutzbare Ladenflächen auf insgesamt rund 4600 m² werden sich über drei Ebenen bis in das erste Obergeschoss erstrecken. Ab dem zweiten Obergeschoss entstehen auf rund 5600 m² moderne Arbeitsplätze. Der «Swiss Life Brannhof» wird gemäss den neusten Normen saniert und soll nach der Fertigstellung mit dem international anerkannten Nachhaltigkeitslabel DGNB Silber zertifiziert werden. Die Sanierung erfolgt in enger Absprache mit dem Denkmalschutz. Insgesamt investiert Swiss Life über 100 Mio. CHF und rechnet mit einer Bauzeit von drei Jahren. Die Übergabe der Flächen an die neuen Mieter findet voraussichtlich ab Herbst 2023 statt.



GÜNSTIGES WOHNEN IN ALTSTETTEN

Für einen Neubau der Stiftung PWG mit 33 Wohnungen in Zürich Altstetten an der Rauhthalde 15/19 haben sich mehr als 600 Interessierte beworben. Neben der ruhigen Lage waren die Mietzinse für den Run auf die Wohnungen verantwortlich: Sie liegen 35% unter dem Quartierschnitt. Die angebotenen Wohnungen sind sehr kompakt und senken den Flächenverbrauch pro Bewohner – und damit auch die Mieten – deutlich. Vorbild für das Raumkonzept waren die Gründerzeitwohnungen, die vor rund 100 Jahren in Zürich zu Tausenden gebaut wurden und heute noch sehr beliebt sind. Das Gebäude ist nominiert für eine Auszeichnung für gute Bauten der Stadt Zürich. Der Bau kostet knapp 14 Mio. CHF. Er ersetzte eine Liegenschaft aus dem Jahr 1959, die baulich und energetisch in schlechtem Zustand war und 43% weniger Wohnfläche aufwies. Das Projekt stammt aus der Feder von Fiederling Habersang Architekten. Die Bauarbeiten dauerten rund 2 Jahre.



PERSONEN

NEUER FINANZCHEF BEI WINCASA

Der neue Chief Financial Officer (CFO) von Wincasa heisst Stefan F. Meier. Der 57-Jährige hat seine Funktion Anfang August übernommen und wird damit Mitglied der Geschäftsleitung. Er war in den vergangenen 20 Jahren als CFO und Geschäftsleitungsmitglied in verschiedenen Technologie- und Dienstleistungsunternehmen tätig – zuletzt bei der Ruag MRO Holding in Bern. Meier bringt Erfahrung in Reorganisations- und Transformationsprojekten, im Risikomanagement sowie in der Führung von Immobilienabteilungen mit ins Unternehmen.



ANZEIGE

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

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

NEUER NIEDER- LASSUNGSLEITER BEI APLEONA

Andreas Jung ist seit Juli neuer Leiter der Geschäftsstelle St. Gallen der Apleona Real Estate AG. Nach knapp 13 Jahren hat Stefan Eggenberger die Geschäftsstellenleitung an seinen Stellvertreter übergeben. Nach mehreren Jahren im Property Management, zuletzt als Senior Bewirtschafter bei Privera AG in St. Gallen, stiess Jung im März 2021 zur Apleona Real Estate AG.



NEUER VERWAL- TUNGSRAT DER FUNDAMENTA

Die Generalversammlung der Fundamenta Group Holding AG hat Urs Gauch zum Mitglied des Verwaltungsrats gewählt. Er ist aktuell Mitglied der Geschäftsleitung von Raiffeisen Schweiz, leitet das Firmenkundengeschäft der Raiffeisen Gruppe und führt die sechs Niederlassungen von Raiffeisen Schweiz. Er wird per Ende Jahr aus der Bank ausscheiden. Gauch wird im Januar 2022 David Garcia als operativen Verwaltungsratspräsidenten der Fundamenta Group Holding AG ablösen. Nach der Übergabe des Präsidiums wird Garcia dem Verwaltungsrat weiterhin als Mitglied angehören und in erster Linie als Im-

pulsgeber für die strategische Weiterentwicklung und wichtige Projekte aktiv sein.



NEUER VORSIT- ZENDER VON ULI SCHWEIZ

Das Urban Land Institute (ULI) hat Prof. Jürgen Marc Volm, Partner und Mitglied des Vorstandes der pom+ Consulting AG, zum Vorsitzenden des ULI Schweiz ernannt. Vor seinem Wechsel zur pom+ Consulting AG zeichnete Volm für den Aufbau von Drees & Sommer in der Schweiz verantwortlich. Er ist zudem Programmleiter des Masterstudiengangs Internationales Projektmanagement an der Hochschule für Technik Stuttgart (HFT).



CEO-WECHSEL BEI HELVETICA

Hans R. Holdener (55) ist vom Verwaltungsrat per 1. November 2021 zum neuen CEO von Helvetica Property Investors ernannt worden. Er tritt die Nachfolge von Micha-

el Müller an, der das Unternehmen Ende Oktober verlassen wird. Holdener hat die Firma vor 15 Jahren gegründet und zwischen 2006 und 2019 als CEO geführt. Der Schweizer Unternehmer mit norwegischen Wurzeln verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Immobilien- und Finanzbereich. Zur Sicherstellung der Good Corporate Governance wird Hans R. Holdener zum 1. November aus dem Verwaltungsrat ausscheiden.



NEUE GESCHÄFTS- FÜHRUNG BEI TERRESTA

Im Rahmen einer ordentlichen Nachfolgeregelung bei der Terresta Immobilien- und Verwaltungs AG, Winterthur, einer Tochtergesellschaft der Stiftung für Kunst, Kultur und Geschichte, werden Anfang 2022 Hans Rupp als CEO (links) und Pascal Brupbacher als CFO (rechts) die Geschäftsführung übernehmen. Rupp ist seit über 10 Jahren in strategischen Gremien und in der Geschäftsführung von Bau- und Wohnungsgenossenschaften sowie von diversen Kompetenzzentren tätig, unter anderem bei der Allgemeinen Bau- und Wohn-

genossenschaft Zürich (ABZ), bei Kraftwerk1, bei der Idée Coopérative und bei Co-Operative Housing International. Brupbacher ist Betriebsökonom und eidg. diplomierter Experte in Rechnungslegung und Controlling. Er war zuletzt bei SAG Schweiz AG als CFO und bei Wincasa AG als Leiter Corporate Finance & Controlling tätig.



FÜHRUNGSWECH- SEL BEI DER STIFTUNG PWG

Der Stiftungsrat der städtischen Stiftung zur Erhaltung von preisgünstigen Wohn- und Gewerberäumen PWG hat Andreas Gysi per 1. April 2022 zum Nachfolger von Jürg Steiner gewählt, der die Stiftung PWG in den letzten 11 Jahren prägte und in Pension geht. Gysi studierte an der ETH Zürich Architektur und erlangte einen Master in Real Estate Management an der Universität Zürich. Nach Praxisjahren als Architekt wechselte er in die Beratung und später zum Verband Wohnbaugenossenschaften Zürich.



VERSCHIEBUNGEN BEI EIFFAGE

Manfred Meury (links) aktuell Geschäftsstellenleiter Basel, hat per 1. Juli die Position als Leiter Projektentwicklung innerhalb der Eiffage Suisse übernommen. Die Standorte der Generalunternehmung Bern, Fribourg und Basel werden ab dem 1. September 2021 unter «Region Mitte» zusammengefasst und von Peter Töngi (rechts), bisher Geschäftsstellenleiter Bern, geführt.



DOMANIG VERSTÄRKT FUNDAMENTA

Hans-Peter Domanig ist zum Verwaltungsratsmitglied der Fundamenta Group Holding AG gewählt worden. Er war von 2010 bis im Juni 2021 als CEO bzw. Verwaltungsratspräsident der Priora-Gruppe tätig und hat entschieden, seine berufliche Zukunft fortan auf Mandate als selbstständiger und unabhängiger Verwaltungsrat auszurichten. Mit seiner Erfahrung, die von der Konzernleitung der Implexia AG bis zur Vorstandsmit-

gliedschaft von Economie-suisse reicht, verstärkt Domanig die Bau- und Entwicklungskompetenz im Verwaltungsrat bei der Fundamenta Group Holding AG.



ZUGÄNGE IM VERWALTUNGSRAT VON NEWHOME

Die newhome.ch AG hat an der ordentlichen Generalversammlung von Ende Juni ihren Verwaltungsrat mit Persönlichkeiten aus der Immobilien- und Finanzbranche neu aufgestellt. Jan Werkmann, von 2011 bis 2019 Mitglied der Geschäftsleitung beim Immobilienportal Funda in den Niederlanden, wurde als Präsident des Verwaltungsrats bestätigt. Daneben setzt sich der Verwaltungsrat der newhome.ch AG neu aus folgenden Mitgliedern zusammen: Stefan Studer, Mitglied der Geschäftsleitung der Luzerner Kantonalbank; Dr. Christian Schmid, CEO St. Galler Kantonalbank (bisher); Robert Hauri, CEO SPG Intercity Zurich AG (neu); Prof. Dr. Markus Schmidiger Leiter CC Immobilienmanagement Hochschule Luzern (bisher) und Johannes Höhener, FinTech Expert Swisscom AG (neu).

QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum Software

NEUE ENTSCHEIDE IM MIETRECHT

Das Bundesgericht hat seine bisherige Rechtsprechung zur Anfechtung des Anfangsmietzinses in einem neuen Leitentscheid präzisiert. In einem zweiten Entscheid hat sich das Gericht mit der gescheiterten Übertragung einer Restaurantmiete befasst.

TEXT – CHARLES GSCHWIND*

BILD: 123RF.COM

Die Mieterin muss vor Gericht beweisen, dass der Anfangsmietzins missbräuchlich ist.



► NEUERE BUNDESGERICHTLICHE ENTSCHEIDE IM MIETRECHT

Nach mehreren kürzlich ergangenen Leitentscheiden zum Thema (siehe dazu die ImmoBilia-Ausgaben vom Dezember 2020 und April 2021), hatte das Bundesgericht erneut die Möglichkeit, sich vertieft mit der Berechnung des zulässigen Mietzinses zu befassen. Im ersten Zürcher Entscheid präzisierte das Bundesgericht seine bisherige Rechtsprechung zur Anfechtung des Anfangsmietzinses, die teilweise unklar war und deshalb in der Lehre zu Kontroversen geführt hatte. Auch dieser Entscheid soll amtlich publiziert werden.

Im zweiten Waadtländer Entscheid befasste sich das höchste Gericht sodann mit

möglichen Schadenersatzansprüchen von zwei Mietern, nachdem ihnen der Vermieter die Übertragung eines Geschäftsmietverhältnisses im Zusammenhang mit seinem geplanten Verkauf eines Restaurantgeschäfts untersagt hatte.

1. WILLKOMMENE PRÄZISIERUNG DER RECHTSPRECHUNG ZUR ANFECHTUNG DES ANFANGSMIETZINSES

Vorliegend mietete die Mieterin B. (Beschwerdegegnerin) ab April 2017 eine Zweizimmerwohnung in einem 1933 erbauten Haus in der Stadt Zürich. Vereinbart wurde ein monatlicher Nettomietzins von 1060 CHF zuzüglich einer Akontozahlung für Nebenkosten. Anlässlich des Vertragschlusses teilte die Vermieterin (Beschwerdeführerin) der Mieterin den von der Vor-

mieterin zuletzt geschuldeten monatlichen Nettomietzins von 738 CHF mit dem amtlichen Formular mit. Als Begründung für die Erhöhung der Miete um 44% führte die Vermieterin eine «Anpassung an die orts- und quartierüblichen Verhältnisse» an. Die Vermieterin hatte die Wohnung nach einer fast 20-jährigen Mietdauer verlassen.

Kurz nach Abschluss des Mietvertrages stellte die Mieterin bei der Schlichtungsbehörde das Begehren, es sei der Anfangsmietzins für missbräuchlich zu erklären. Nach dem Scheitern des Schlichtungsversuchs erhob die Mieterin Klage beim Mietgericht Zürich, welches sodann den festgesetzten Mietzins für missbräuchlich erklärte und den monatlichen Nettomietzins rückwirkend per Mietbeginn auf



855 CHF festsetzte. Eine dagegen gerichtete Berufung durch die Vermieterin wies das Obergericht des Kantons Zürich ab, woraufhin die Vermieterin die Angelegenheit an das Bundesgericht weiterzog.

WANN IST EIN ANFANGS-MIETZINS MISSBRÄUCLICH?

In einem ersten Schritt fasste das Bundesgericht die Kriterien zur Beurteilung der Missbräulichkeit des Anfangsmietzinses zusammen. Die Kontrolle der Zulässigkeit des Anfangsmietzinses könne nur mithilfe der sog. absoluten Methode vorgenommen werden, mit welcher konkret überprüft werden könne, ob der Mietzins der Vermieterin mit Blick auf die von ihr zu tragenden Kosten oder die Marktpreise keinen übersetzten Ertrag verschaffe (Kostenniete). Bei sog. Altliegenschaften, d. h.

Liegenschaften deren Erstellung oder letzter Erwerb beim Anfang der Miete mindestens 30 Jahre zurückliegt (vgl. 144 III 514), habe indes das Kriterium der Orts- und Quartierüblichkeit Vorrang (Vergleichsmiete). Vorliegend wurde das Mietobjekt als solche Altliegenschaft qualifiziert.

Sofern wie vorliegend die Anfangsmiete anhand der Orts- und Quartierüblichkeit überprüft wird, dürfen die quartier-



BEI EINER MASSIVEN ERHÖHUNG DES MIETZINSES VON DEUTLICH ÜBER 10% GREIFT DIE VERMUTUNG, WONACH DER NEUE MIETZINS MISSBRÄUCLICH IST.



üblichen Mietzinse gemäss Bundesgericht nicht aufgrund eines Gesamteindrucks bestimmt werden. Vielmehr habe sich der Richter an die in Art. 11 der Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen (VMWG) vorgegebenen und in der Rechtsprechung präzisierten Kriterien zu halten, nämlich entweder offizielle Statistiken, die den jüngsten Entwicklungen der Mietzinse Rechnung tragen, oder mindestens fünf Vergleichsobjekte zu berücksichtigen.

Sowohl amtliche Statistiken als auch Vergleichsobjekte sind dabei (nur) dann massgebend, soweit diese Lage, Grösse, Ausstattung, Zustand und Bauperiode der erfassten Objekte gebührend berücksichtigen, bzw. gestützt auf diese Kriterien mit dem Mietobjekt vergleichbar sind. Zudem sei bei der Beurteilung des Anfangsmietzinses die Entwicklung des Referenzzinssatzes und des Landesindex der Schweizerischen Konsumentenpreise zu berücksichtigen.

WER TRÄGT DIE BEWEISLAST?

Unstrittig war zwischen den Parteien, dass die Mieterin vor Gericht die Missbräulichkeit des Anfangsmietzinses beweisen muss, m. a. W., dass sie hierfür die sog. Beweislast trägt. Strittig waren demgegenüber die Fragen, ob bzw. wann die ▶



Clever sanieren – Rollladen erhalten

- geringere Investitionskosten
- geringere Unterhaltskosten
- + höhere Rendite



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

Telefon +41 34 447 55 55

rufalex@rufalex.ch
www.rufalex.ch



Nebst der Übertragung eines Mietvertrags wird bei der Veräusserung eines Restaurantgeschäfts typischerweise das Restaurantinventar verkauft.

BILD: 123RF.COM

Missbräuchlichkeit zugunsten der Mieterin vermutet wird und wie eine solche Vermutung durch die Vermieterin umgestossen werden kann. In einem früheren Leitentscheid (BGE 139 III 13) hatte das Bundesgericht entschieden, bei einer massiven Erhöhung («une augmentation massive») des Anfangsmietzinses gegenüber dem früheren Mietzins greife eine Vermutung der Missbräuchlichkeit. Obwohl es bei diesem Leitentscheid (auch) um eine Erhöhung von 44% ging, stellte sich ein Teil der Lehre mangels genauer quantitativer Kriterien auf den Standpunkt, eine Mietzinserhöhung von mehr als 10% begründe bereits die Vermutung der Missbräuchlichkeit. Das Bundesgericht befasste sich im vorliegenden Ent-

scheid eingehend mit den verschiedenen Lehrmeinungen und stellte klar, dass eine solche relativ moderate Erhöhung nicht genüge, um eine Vermutung zu begründen. Vorausgesetzt sei vielmehr «eine massive Erhöhung des Mietzinses von deutlich über 10%, welche nicht durch die Entwicklung des Referenzzinssatzes bzw. der Schweizerischen Konsumentenpreise [...] erklärt werden [könne]». Vorliegend bejahte das Bundesgericht die Vermutung.

WIE KANN EINE VERMUTUNG UMGESTOSSEN WERDEN?

Gestützt auf eine etwas missverständliche Formulierung im vorerwähnten Leitentscheid vertrat ein Teil der Lehre die Meinung, dass ein Vermieter – beim Vor-

liegen einer Vermutung der Missbräuchlichkeit – den vollen Beweis der Nichtmissbräuchlichkeit erbringen müsse, um diese umzustossen. Ein anderer Teil der Lehre kritisierte an dieser Auslegung, dies würde bedeuten, dass der Mieter die diesfalls Nichtmissbräuchlichkeit mit den gesetzlich vorgegebenen strikten Beweismitteln (d. h. von amtlichen Statistiken, welche vorliegend nicht verfügbar waren, oder 5 Vergleichsobjekten) beweisen müsste, was faktisch zu einer Umkehr der Beweislast führen würde. Das Bundesgericht stellte klar, dass es diese Kritik teilt. BGE 139 III 13 sei deshalb dahingehend zu präzisieren, dass es ausreiche, «wenn die Vermieterin beim Gericht begründete Zweifel an der Richtigkeit der tatsäch-

lichen Vermutung der Missbräuchlichkeit des Anfangsmietzinses weck[e]».

Dabei gelten nicht die gleich strengen Anforderungen wie für den Beweis der Missbräuchlichkeit des Anfangsmietzinses. Denkbar sei beispielsweise, dass der Vermieter auch inoffizielle Statistiken oder andere Wohnobjekte beiziehe, die die Anforderungen bezüglich Vergleichbarkeit nicht vollständig erfüllen würden. Auch ein Privatgutachten könne allenfalls geeignet sein, die Vermutung zu erschüttern. Zudem könne ein lang andauerndes Vormietverhältnis ein gewichtiges Indiz sein, um begründete Zweifel an der Richtigkeit der Vermutung der Missbräuchlichkeit zu wecken, bzw. diese umzustossen. Von einem solchen langen Vormietverhältnis ist bei einer Dauer von 15 bis 20 Jahren auszugehen.

Gelingt es der Vermieterin, eine Vermutung umzustossen, obliegt es wiederum der Mieterin, den vollen Beweis für die Missbräuchlichkeit des Anfangsmietzinses zu erbringen, was nur noch mit den vorgenannten gesetzlich vorgegebenen Beweismitteln gemäss Art. 11 VMWG möglich ist. Da die Vorinstanz im Lichte dieser Ausführungen die durch die Beschwerdeführerin geltend gemachten Indizien gegen die Vermutung der Missbräuchlichkeit sowie die Dauer des Vormietverhältnisses von fast 20 Jahren nicht genügend berücksichtigt hatte, wies das Bundesgericht die Beschwerde der Vermieterin teilweise gut und wies die Sache zur neuen Beurteilung an die Vorinstanz zurück. Dieses neue Urteil ist begrüssenswert, weil es klare(re) Verhältnisse schafft und dem Bundesgericht die Möglichkeit gab, eine (durch seine frühere Rechtsprechung entstandene) Kontroverse in der Lehre aus dem Weg zu räumen. Mit der durch das Bundesgericht gewählten Formulierung («deutlich mehr als 10%») steht indes weiterhin nicht klar fest, ab welcher Schwelle die Vermutung der missbräuchlichen Kündigung greift.

BGER 4A_183/2020 VOM 6. MAI 2021
(ZUR PUBLIKATION VORGESEHEN)

2. SCHADENERSATZPFLICHT AUFGRUND VERWEIGERTER ÜBERTRAGUNG EINES MIETVERHÄLTNISSES

In einem Waadtländer Entscheid ging es um die Übertragung eines Geschäftsmietverhältnisses im Zusammenhang

mit der Veräusserung eines Restaurantgeschäfts. Die beiden Inhaber des Restaurants (und gleichzeitig Mieter des Restaurantgebäudes) hatten mit einem Dritten eine Vereinbarung zur Übertragung ihres Restaurantbetriebs (convention de remise de commerce) zum Preis von 150 000 CHF abgeschlossen, deren Vollzug unter dem Vorbehalt stand, dass der Dritte entweder das bestehende Mietverhältnis übernimmt oder einen neuen Mietvertrag mit dem Vermieter abschliesst. Nachdem der Vermieter den Antrag auf Übertragung des Mietverhältnisses auf den Dritten unbeantwortet liess, gelangten die Mieter vor die Schlichtungsbehörde. Mangels Einigung befassten sich wiederum die kantonalen Instanzen und das Bundesgericht mit dem Fall.

Vor Gericht machte der Vermieter sinngemäss geltend, der Verkaufspreis fürs Restaurantgeschäft sei überrissen, bzw. beinhalte ein verpöntes Schlüsselgeld (pas-de-porte), weshalb er die Übertragung des Mietverhältnisses verweigere. Infolge dieser neuen Situation teilte der Dritte den Mietern mit, er verzichte auf die Übernahme ihres Restaurantgeschäfts, woraufhin die Mieter in finanzielle Schwierigkeiten gerieten. Kurz darauf schloss der Vermieter einen neuen Mietvertrag mit einem anderen Nachmieter ab und bezahlte seinen ehemaligen Mietern eine Entschädigung von 50 000 CHF für das Restaurantinventar (dessen Wert im Rahmen des Schlichtungsverfahrens durch Experten auf rund 48 000 CHF geschätzt worden war). Vorliegend beschäftigte sich das Bundesgericht mit den Fragen, ob die Voraussetzungen für eine Übertragung des Mietverhältnisses gegeben waren und, wenn ja, ob sich der Vermieter mit seiner Weigerung, diese Übertragung zu akzeptieren, schadenersatzpflichtig gemacht hatte.

HAT DER MIETER ANSPRUCH AUF DIE ÜBERTRAGUNG SEINES MIETVERHÄLTNISSES?

Der Mieter von Geschäftsräumen kann das Mietverhältnis mit schriftlicher Zustimmung auf einen Dritten übertragen. Der Vermieter kann seine Zustimmung

dabei einzig «aus wichtigem Grund» verweigern (vgl. Art. 263 OR). Solche wichtigen Gründe können dabei namentlich eine schlechte(re) Bonität des Nachmieters oder die Vereinbarung eines Schlüsselgeldes zwischen dem Vormieter und dem Nachmieter sein.

Vorliegend kam das Bundesgericht zum Schluss, der Vermieter habe das Vorliegen eines Schlüsselgeldes nicht genügend belegen können. Aus diesem Grund habe die kantonale Vorinstanz zu Recht entschieden, dass keine wichtigen Gründe für die Verweigerung der Übertragung vorgelegen haben, sodass diese hätten genehmigt werden müssen.

SCHADENERSATZPFLICHT DES VERMIETERS

Das Bundesgericht stellte klar, dass eine ungerechtfertigte Nichtgenehmigung durch den Vermieter der Übertragung eines Mietverhältnisses eine Vertragsverletzung darstelle («le refus injustifié du transfert du contrat de bail par le bailleur constitue une violation du contrat»), welche Schadenersatzansprüche des Mieters begründen könne. Da hier die weiteren Voraussetzungen für einen Schadenersatz (auf welche vorliegend nicht weiter eingegangen wird) gegeben waren, wurde der Vermieter schliesslich zur Zahlung eines Schadenersatzes in Höhe von ca. 20 000 CHF (zzgl. Zinsen) an die ehemaligen Mieter verurteilt. Interessant an diesem Entscheid ist namentlich der Umstand, dass das Bundesgericht (zumindest implizit) den Wert des Goodwills des Restaurantbetriebs anerkennt, indem es trotz der erheblichen Differenz zwischen dem geschätzten Wert des Restaurantinventars (ca. 48 000 CHF) und dem von den Mietern vom Dritten verlangten Preis für den Restaurantbetrieb (150 000 CHF) das Vorliegen eines Schlüsselgeldes mangels genügender Indizien verneinte. ■

BGER 4A_30/2020 VOM 23. MÄRZ 2021



*CHARLES GSCHWIND

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

LÄRMSCHUTZ STATT SEESICHT

Das Bundesgericht hat ein zuvor vom Verwaltungsgericht des Kantons Zürich ergangenes Urteil geschützt und im Ergebnis den baulichen Lärmschutz gegen Strassenlärm auf der Seestrasse in Rüslikon höher gewichtet als die Seesicht von geplanten Wohnungen aus zwei Mehrfamilienhäusern auf den Zürichsee. TEXT – CHRISTOPHER TILLMAN*

Wesentlich ist eine Auseinandersetzung, Prüfung und Dokumentierung von denkbaren Alternativen.

BILD: 123RF.COM



► SACHVERHALT

Die beiden an die Seestrasse in Rüslikon ZH angrenzenden Baugrundstücke gehören zur Wohnzone W3. Das am Hang weiter oben in der zweiten Bautiefe gelegene dritte Baugrundstück an der Mühlestrasse gehört zur Wohnzone W2. Die Unterniveaugaragen der geplanten insgesamt zwei Mehrfamilienhäuser (MFH) sollen miteinander verbunden und über die Seestrasse erschlossen werden. Die Bewilligung des MFH an der Mühlestrasse erfordert daher die Realisierung des direkt an die Seestrasse grenzenden MFH. Am 9. März 2017 erteilte die örtliche Baubehörde Rüslikon zwei Baubewilligungen, nämlich sowohl für das MFH an der Seestrasse mit 8 Wohnungen wie auch für das dahinterliegende MFH an der Mühlestrasse mit 7 Wohnungen. Dies unter gleichzeitiger Eröffnung der Gesamtverfügung der Baudirektion des Kantons Zürich für beide MFH, welche dafür eine lärmschutzrechtliche Ausnahmebewilligung nach Art. 31 Abs. 2 Lärmschutzverordnung (LSV) für das MFH an der Seestrasse erteilte. Gegen beide Baubewilligungen erhob der Nachbar D beim Baurekursgericht des Kantons

Zürich Rekurs. Das Baurekursgericht wies den entsprechenden Rekurs von D mit Entscheidung vom 21. November 2017 ab. Der Nachbar D gelangte in der Folge ans Verwaltungsgericht des Kantons Zürich, welches – nach einer zwischenzeitlichen Sistierung für Vergleichsverhandlungen – die erhobene Beschwerde mit Entscheidung vom 18. Dezember 2019 guthiess und die beiden Baubewilligungen der Gemeinde Rüslikon sowie die beiden Gesamtverfügungen der Baudirektion aufhob. Das von der Bauherrschaft angerufene Bundesgericht hat diesen Entscheidung nun mit Urteil vom 4. März 2021 bestätigt (C-91/2020).

UMSTRITTENE FRAGE

Umstritten war, ob das MFH an der Seestrasse aus lärmschutzrechtlicher Sicht bewilligt werden kann. Denn in der Zone W3 und der Zone W2 gilt die Lärmempfindlichkeitsstufe (ES) II. Für diese Stufe betragen die Immissionsgrenzwerte (IGW) für Strassenlärm 60 dB(A) am Tag und 50 dB(A) in der Nacht (Ziff. 2 von Anhang 3 LSV). Aufgrund der unmittelbaren Nähe zur stark befahrenen Seestrasse beträgt indessen die



Lärmbelastung an der am stärksten belasteten Ostfassade am Tag 66 dB(A) und in der Nacht 60 dB(A). Gegenüber dem zulässigen IGW in der ES II des MFH an der Seestrasse erfolgt somit eine Überschreitung von 6 dB(A) am Tag und von 10 dB(A) in der Nacht. Die Bauherrschaft monierte vor Bundesgericht, dass für das Bauvorhaben eine lärmrechtliche Ausnahmebewilligung erteilt werden kann, während das Verwaltungsgericht zuvor zum Schluss gekommen ist, die Voraussetzungen dafür seien nicht erfüllt. Es hat daher die Baubewilligung aufgehoben.

LÄRMSCHUTZRECHTLICHE ANFORDERUNGEN AN NEUBAUTEN

Nach Art. 22 Abs. 1 USG ist der Bau von lärmempfindlichen Räumen in Gebieten, in denen die IGW überschritten sind, grundsätzlich verboten. Baubewilligungen für Neubauten, die dem längeren Aufenthalt von Personen dienen, werden nur erteilt, wenn die Räume zweckmässig angeordnet und die allenfalls notwendigen zusätzlichen Schallschutzmassnahmen getroffen werden (Art. 22 Abs. 2 USG). Art. 31 Abs. 1 LSV präzisiert dies insofern, als eine Baubewilligung nur erteilt wird, wenn die IGW durch die Anordnung der lärmempfindlichen Räume auf der dem Lärm abgewandten Seite des Gebäudes (lit. a) oder durch bauliche oder gestalterische Massnahmen, die das Gebäude gegen Lärm abschirmen (lit. b), eingehalten werden können. Zweck dieser Bestimmungen ist, Menschen vor bestehendem, schädlichem oder lästigem Lärm zu schützen (Art. 1 Abs. 1 USG). Was schädlich oder lästig ist, bringen die in der BZO für die jeweilige Zone als ES festgelegten IGW zum Ausdruck. Sind somit die IGW überschritten, so sind zusätzliche Anstrengungen der Bauherrschaft von Neubauten zu unternehmen, um die IGW einzuhalten. Lärmempfindliche Räume sind möglichst abgewandt von der Lärmquelle anzuordnen. Sodann ist das Gebäude vor Lärmeinwirkungen zu schützen. Es geht dabei um die Anordnung der Baukörper, der Nutzungen sowie der Wohnungsgrundrisse. Nach der Rechtspraxis sind festverglaste Fenster – um damit zu verhindern, dass die Messung der Einhaltung der IGW nicht wie in Art. 39 Abs. 1 LSV vorgeschrieben am offenen Fenster jedes lärmempfindlichen Raums erfolgen muss – keine zulässige Lärmschutzmassnahme.

LÄRMSCHUTZRECHTLICHE AUSNAHMEBEWILLIGUNG

Können die IGW trotz aller lärmoptimierender Massnahmen nicht eingehalten werden, sieht Art. 31 Abs. 2 LSV in einem zweiten Schritt die Möglichkeit einer Ausnahmebewilligung vor. Dies bedingt nach der Rechtsprechung des Zürcher Verwaltungsgerichts und des Bundesgerichts, dass sämtliche verhältnismässigen Massnahmen nach Art. 31 Abs. 1 LSV ausgeschöpft worden sind (Art. 22 Abs. 1 USG). Nach Sinn und Zweck dieser Bestimmung ist grundsätzlich ein überwiegendes öffentliches Interesse am Bauvorhaben zu verlangen. Das private Interesse des Eigentümers an einer besseren Nutzung seines Grundstücks allein reicht nicht aus. Es ist daher an der Bauherrschaft, den Nachweis zu erbringen, dass diese Voraussetzung erfüllt ist. Eine Ausnahmebewilligung bezweckt, im Einzelfall Härten und offensichtliche Unzweckmässigkeiten zu beseitigen, die mit dem Erlass der Regel nicht beabsichtigt waren. Es geht um offensichtlich ungewollte Wirkungen einer Regelung. Die Ausnahmebewilligung darf daher nicht dazu eingesetzt werden, generelle Gründe zu berücksichtigen, die sich praktisch immer anführen liessen. Auf diesem Weg würde ansonsten der Lärmschutz des Gesetzes abgeändert. Das Bundesgericht schützte vorliegend die Auffassung des Verwaltungsgerichts, dass eine Ausnahmebewilligung nur als Ultima Ratio möglich ist (E. 5.2).

Das Verwaltungsgericht stellte zuvor im angefochtenen Entscheid fest, dass sich das vorliegende Bauvorhaben weder hinsichtlich der Ausgestaltung des Baukörpers noch hinsichtlich der gewählten Wohnungsgrundrisse von der Bauweise, wie sie üblicherweise an Lagen mit Seesicht gewählt werden, unterscheidet. Üblicherweise werden in Rüschrlikon und anderswo Wohnungen geschaffen, bei welchen möglichst viele Wohnräume auf den See ausgerichtet sind. Vier Wohnungen und deren lärmempfindlichen Räume seien hier beinahe vollständig auf die stark befahrene Seestrasse ausgerichtet. Dasselbe gelte für deren Aussenräume (Sitzplätze und Balkone). Aus den Akten sei nicht erkennbar, ob bzw. welche baulichen oder gestalterischen Alternativen von der Bauherrschaft geprüft worden seien. Insbesondere sei nicht nachvollziehbar, inwiefern die Anordnung und Ausrichtung der Wohnungen lärmschutzrechtlich optimiert worden seien. Auf den Einwand der Bauherrschaft argumentierte das Verwaltungsgericht, dass es zwar zutreffen möge, dass hinsichtlich der Anordnung des Bauvolumens auf dem vorhandenen Grundstück ein beschränkter Spielraum bestehe.

Auch mag es zutreffen, dass der Lärmschutz zu Einbussen hinsichtlich der Seesicht führen könne. Hingegen müsse eine verbesserte Grundrissanordnung auch im vorliegenden Fall nicht zwingend zu fensterlosen Fassaden entlang der Seestrasse führen, wie dies die ▶



Bauherrschaft eingewendet hat. Das Verwaltungsgericht beanstandete, dass sich die Bauherrschaft und die Vorinstanzen nicht genügend mit denkbaren Alternativen wie vorgehängte Fassadenelemente, schallabsorbierende Fassadenverkleidungen, einer Lärmschutzwand oder alternativen Wohnungsgrundrissen auseinandergesetzt hat. Die von der Bauherrschaft getroffenen Massnahmen fielen nicht unter die vom Bundesgericht genannten gestalterischen und baulichen Leistungen wie Grundrissgestaltung, abgewinkelte Fassaden usw. Das Verwaltungsgericht erachtete daher den Nachweis, dass sämtliche verhältnismässigen Massnahmen ausgeschöpft worden seien, als nicht erbracht. Das Bundesgericht schützte nun diesen Entscheid.

KONKRETER NACHWEIS DER AUSGESCHÖPFTEN MASSNAHMEN

Wie ist in solchen Fällen vorzugehen? Das in diesem Fall vorliegende Lärmschutzgutachten zählte in abstrakter Weise und textbausteinmässig die Voraussetzungen auf, die für eine lärmschutzrechtliche Ausnahmebewilligung erfüllt sein müssen. Das bei den Akten liegende Lärmschutzgutachten ging jedoch nicht auf die im konkreten Fall getroffenen Massnahmen zur Reduktion der Lärmbelastung ein und hat sich nicht konkret mit denkbaren Alternativen auseinander-

Eine Überschreitung des IGW Nacht in der ES III um 5 dB(A) ist erheblich und ruft nach konkreten Massnahmen.

(BILD: 123RF.COM).



ES IST DABEI KONKRET ZU DOKUMENTIEREN UND ZU BEGRÜNDEN, WELCHE MASSNAHMEN, WIE GEPRÜFT, VERWORFEN ODER GEWÄHLT WURDEN.



CHRISTOPHER TILLMAN

gesetzt. Der Lärmschutz erfordert vielmehr kreative Ideen von Planern und der Bauherrschaft. Der Nachweis, dass sämtliche verhältnismässigen Massnahmen im Sinne von Art. 31 Abs. 1 LSV ausgeschöpft sind, ist von diesen begründet, substantiiert und belegt darzulegen. Es ist dabei zu dokumentieren, welche Massnahmen geprüft, verworfen oder gewählt wurden. Dieser Nachweis muss somit fundiert sein und kann durch einen entsprechenden Bericht des Planers oder allenfalls durch einen beigezogenen Lärmexperten erfolgen.

Die Fachstelle Lärmschutz des Tiefbauamtes der Baudirektion des Kantons Zürich hat im Nachgang zu den bis dahin ergangenen Bundesgerichtsurteilen (BGE 142 II 110 f. E. 4.6; BGer 1C_139 / 2015 vom 16. März 2016), wo das Bundesgericht die Grenze zwischen «erheblichen» und «nicht erheblichen» Überschreitungen der IGW innerhalb der ES II bei 4 dB(A) zog, «Empfehlungen für den Baubewilligungsprozess – Vollzug von Art. 31 LSV» herausgegeben. Hier sind Hinweise für geeignete Lärmassnahmen und für geeignete Massnahmen ersichtlich, die beim Bauen in lärmvorbelasteten Gebieten zu prüfen und nach der dargelegten Rechtsprechung nachzuweisen sind. Dieser Nachweis muss der örtlichen Baubehörde eingereicht und von dieser im Baubewilligungsverfahren geprüft werden. Das ergibt sich direkt aus Art. 31 Abs. 2 LSV, denn ohne diese Nachweispflicht der Bauherrschaft wäre diese Ausnahmebestimmung gar nicht anwendbar (BGer 1C_106 / 2018 vom 2. April 2019, E. 4.7).

KEIN ÜBERWIEGENDES ÖFFENTLICHES INTERESSE AM BAUVORHABEN

Der Entscheid über die Zustimmung der kantonalen Behörde gemäss Art. 31 Abs. 2 LSV verlangt zusätzlich eine Interessenabwägung. Das Verwaltungsgericht erachtete es als fraglich, ob angesichts der eingangs erwähnten massiven Überschreitung der IGW um 6 bis 10 dB(A) überhaupt eine Ausnahmebewilligung in Betracht fällt. Das Bundesgericht liess diese Frage offen und hielt demgegenüber fest, dass beim vorliegen-

den Bauvorhaben die IGW mit diesen Werten sowohl tagsüber wie nachts sehr deutlich überschritten seien. Selbst bei einer Aufstufung in die ES III im Sinne von Art. 43 Abs. 2 LSV wären die IGW am Tag um 1 dB(A) und in der Nacht sogar um 5 dB(A) überschritten. Eine Überschreitung um 5 dB(A) ist immer noch erheblich. Ansonsten wäre eine Einstufung in eine höhere ES nicht ausgeschlossen. Bei dieser Ausgangslage würde die Erteilung einer Ausnahmegewilligung gegen den Zweck der erwähnten lärmschutzrechtlichen Bestimmung verstossen, weil diesfalls das wichtige öffentliche Interesse am Schutz der Bevölkerung vor übermässigem Lärm ausgehöhlt würde. Ein überwiegendes öffentliches Interesse am Bauvorhaben am vorliegen-

den Ort war daher gemäss Bundesgericht von vorneherein zu verneinen. Angesichts dessen ist das Bundesgericht gegenüber der bisherigen Rechtsprechung mit rund 4 dB(A) Überschreitung, im vorliegenden Fall auf die übrigen Kriterien der bundesgerichtlichen Rechtsprechung für ein überwiegendes öffentliches Interesse gar nicht mehr eingegangen. Diese weiteren Kriterien der Rechtsprechung würden verlangen, dass das Bauvorhaben im weitgehend überbauten Gebiet geplant ist, ein akuter Bedarf an Wohnraum besteht (was im urbanen Raum praktisch immer der Fall ist) oder ein angemessener Wohnkomfort sichergestellt ist (BGE 142 II 110 f. E. 4.6; ZBl 118 / 2017 S. 50). Die Rüge der Verletzung von Art. 31 LSV und der Eigentumsgarantie durch die Bauherrschaft wies das Bundesgericht damit ab. ■



***CHRISTOPHER TILLMAN**

Der Autor ist Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht bei Legis Rechtsanwälte AG in Zürich, www.legis-law.ch, sowie Mitglied des Vorstandes der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (KUB) des SVIT.

ANZEIGE

Digitalisierung – der Mensch im Mittelpunkt

Digitalisierung und der persönliche Kontakt gehen bei Livit Hand in Hand. Wir digitalisieren dort, wo es Sinn macht, damit sich unsere Berater voll und ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können: die bestmögliche Bewirtschaftung Ihrer Liegenschaften.

Denn: Ihr Erfolg bedingt unseren Erfolg.

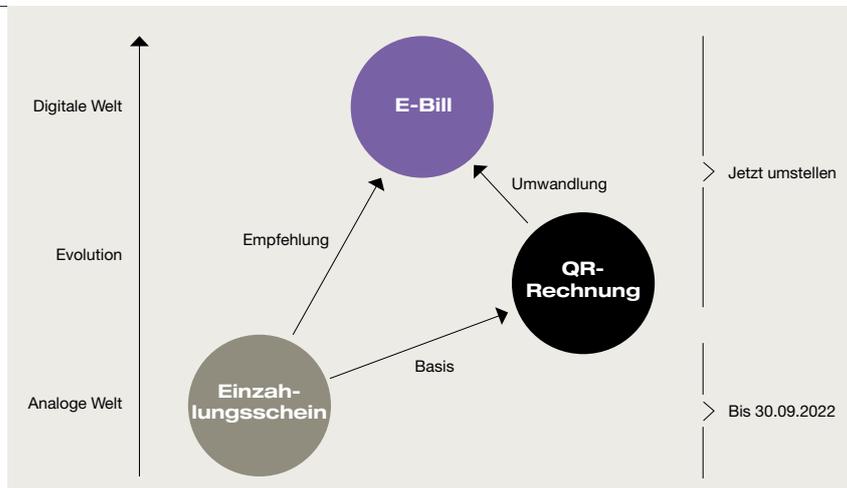
Livit Real Estate Management

Bewirtschaftung | Vermietungsmanagement | Baumanagement | Facility Management

Livit

UMSTELLEN AUF QR-RECHNUNG ODER E-BILL

Per 30. September 2022 nimmt PostFinance die heutigen Einzahlungsscheine vom Markt. Für Unternehmen, die noch nicht auf die Nachfolgeprodukte QR-Rechnung oder E-Bill umgestellt haben, gibt es jetzt Handlungsbedarf. **TEXT – THOMAS RESKE***



Die Digitalisierung der Rechnungsstellung.
BILDER: SIX



► DIE FRIST LÄUFT BIS ENDE SEPTEMBER 2022

PostFinance hat das Enddatum der heutigen roten (ES) und orangen (ESR) Einzahlungsscheine auf den 30. September 2022 festgelegt. Sie unterstützt damit die Digitalisierung des Zahlungsverkehrs und die entsprechenden Nachfolgeprodukte QR-Rechnung sowie E-Bill. Die roten und orangen Einzahlungsscheine werden somit für alle Schweizer Bankkunden definitiv abgelöst. Unternehmen sind jetzt gefordert, sofern sie noch nicht umgestellt haben. Zu beachten ist insbesondere auch der Versand von sämtlichen Zahlungsbelegen am Jahresanfang, z. B. für Ratenzahlungen mit Zahlungszielen nach dem Enddatum. Hier erhöht sich der Handlungsdruck zusätzlich, da dann die Umstellung auf die QR-Rechnung faktisch schon Anfang 2022 erfolgt sein muss.

BEI WELCHEN ZAHLUNGEN IST DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT BESONDERS BETROFFEN?

Ein Problem, welches nächstes Jahr nach der Ablösung der Einzahlungsscheine entstehen könnte, sind die im E-Banking oftmals als Daueraufträge abgelegten Mietzinszahlungen. Typischerweise werden Daueraufträge für wiederkehrende, immer gleiche Zahlungen verwendet. Dies ist in der Immobilienwirtschaft exemplarisch bei der Miete der Fall. Ab September nächsten Jahres funktionieren auch diese Daueraufträge nicht mehr, wenn sie auf dem System der «alten» Einzahlungsscheine basieren. Es ist darum von grosser Bedeutung, dass die Bewirtschaftungsunternehmen nicht nur die Art der Rechnungsstellung umstellen, sondern den Mietern mitteilen, dass sie auch den Dauerauftrag entsprechend anpassen müssen.

HANDLUNGSBEDARF FÜR RECHNUNGSSTELLER MIT HARD- UND SOFTWARE-LÖSUNGEN

Der Zahlungsverkehr und insbesondere die Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung von Rechnungsstellern mit Hard- und Software-Lösungen müssen rechtzeitig umgestellt werden. Unternehmen, die sich bis heute noch nicht mit der Umstellung befasst haben, wird empfohlen, umgehend ihre Bank und ihren Softwarepartner zu kontaktieren. Diese



**UNTERNEHMEN SIND
JETZT GEFORDERT,
SOFERN SIE NOCH NICHT
UMGESTELLT HABEN.**



leisten Unterstützung bei den erforderlichen Planungs- und Umstellungsarbeiten auf die QR-Rechnung bzw. E-Bill. Ist die Infrastruktur erst einmal angepasst, verläuft der ganze Fakturierungs- und Zahlungsprozess deutlich effizienter. Zudem profitieren Unternehmen von erweiterten Cash-Management-Optionen.

DIE QR-RECHNUNG – DIE EVOLUTION DES EINZAHLUNGSSCHEINS

Direkte Nachfolgerin der Einzahlungsscheine ist die QR-Rechnung. Sie kann gedruckt oder digital ausgestellt werden und besteht weiterhin aus einem Zahlteil und einem Empfangsschein. Der

Swiss-QR-Code in der Mitte des Zahlteils enthält sämtliche Informationen, die auf der Rechnung auch in Textform ersichtlich sind. Rechnungsempfänger können bereits heute die Vorteile der QR-Rechnung nutzen und digital bezahlen. Die Schweizer Finanzinstitute haben ihre Mobile- und E-Banking-Lösungen entsprechend angepasst, damit Rechnungsempfänger ihre QR-Rechnungen bequem einscannen und zahlen können – ganz gleich, ob als Privatperson oder als Unternehmen. Die QR-Rechnung kann auch in den Poststellen verwendet und per Zahlungsauftrag im Couvert an die Bank versandt werden.

E-BILL – DIE DIGITALE RECHNUNG FÜR DIE SCHWEIZ

Die E-Bill geht deutlich weiter als die QR-Rechnung und ermöglicht bereits heute ein nahtloses digitales Bezahlen in der Schweiz: Rechnungssteller senden Rechnungen direkt und sicher ins E- und M-Banking ihrer Kunden. Diese prüfen alle Angaben online und können die Rechnung per Knopfdruck zur Zahlung freigeben. Rechnungssteller reduzieren ihren Aufwand und profitieren von zuverlässigen Zahlungseingängen und behalten die Kontrolle über den Rechnungsprozess.

DIE DIGITALISIERUNG DES SCHWEIZER ZAHLUNGSVERKEHRS

Mit der Entwicklung und Markteinführung der neuen QR-Rechnung sowie E-Bill digitalisiert der Finanzplatz Schweiz den Schweizer Zahlungsverkehr. Die QR-Rechnung trägt ebenso wie E-Bill den gestiegenen Anforderungen von Compliance und Automatisierungsprozessen Rechnung und unterstützt die Digitalisierung. Dies bringt allen Marktteilnehmern und der gesamten Schweizer Volkswirtschaft Vorteile. Weitere Informationen zur Rechnungsstellung finden Sie unter www.einfach-zahlen.ch/rechnungssteller beziehungsweise www.paymentstandards.ch. ■



VORTEILE FÜR E-BILL- RECHNUNGSSTELLER

- Rechnungsstellung, Versand und Zahlung sind komplett digitalisiert und werden automatisch verarbeitet – Unternehmen sind damit bereits für die Zukunft gerüstet.
- Reduktion von Papieraufwand im Rechnungswesen auf ein Minimum (Schonung von Ressourcen und Umwelt).
- Pünktlicherer Geldeingang. Zahlungseingänge werden automatisch verarbeitet.
- E-Bill entspricht dem heutigen Kundenbedürfnis und erhöht die Kundenzufriedenheit.

VORTEILE FÜR QR-RECHNUNGS- STELLER

- Druck von Rechnungen inkl. Zahlteil und Empfangsschein direkt auf weissem, perforiertem Papier – vorgedruckte Belege werden nicht mehr benötigt.
- Die QR-Rechnung kann auch papierlos gestellt werden.
- Einfachere und schnellere Rechnungsstellung in CHF und EUR direkt in der Fakturierungslösung ohne ESR- bzw. BESR-Vereinbarung.
- Eine bestehende ESR-Referenz kann eins zu eins übernommen und als QR-Referenz weiterverwendet werden, immer in Kombination mit einer QR-IBAN.
- Die «Structured Creditor Reference» (SCOR) vereinfacht die Zuordnung einer Zahlung in der Debitorenbuchhaltung mit einer für jede Transaktion einmaligen Identifikationsnummer. Sie kann in Kombination mit der IBAN sowohl in der Schweiz als auch international genutzt werden.
- Zahlungseingänge werden vollautomatisch verarbeitet.



***THOMAS RESKE**

Der Autor ist Projektleiter
«Ablösung Einzahlungsscheine»
bei der SIX Group.

LÖSUNG FÜR EIN KLEBRIGES ÄRGERNIS

Littering im öffentlichen Raum nimmt zu. In Chur haben zwei innovative Unternehmer ein neues Reinigungssystem entwickelt, das Aussenbeläge und Böden effizient und wirtschaftlich von Kaugummiresten reinigt.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

BILDER: ANGELO ZOPPET-BETSCHART

Hartmut Wegner (links) und Thomas Rohrer (rechts) im Zentrum von Chur mit ihrem neuen Reinigungssystem an der Arbeit.



► ZUNEHMENDES LITTERING IN DER PANDEMIE

Die Attraktivität einer Stadt oder eines Ortes wird nicht zuletzt auch mit der Sauberkeit der Plätze und Einkaufsstrassen verbunden. Neben einem guten Angebot von Geschäften und Cafés ist es für fast alle Menschen wichtig, dass Anlagen und Umgebung sauber sind. Die Coronapandemie hat das Littering-Problem in der Schweiz jedoch verschärft. Das hat seinen Grund vor allem darin, dass die Menschen vermehrt draussen feiern und konsumieren. Dementsprechend katastrophal sehen vielenorts Freizeitanlagen wie Parks, Uferpromenaden oder Picknickplätze aus. Viele Städte und Orte sind mit ihren entsprechenden Betrieben am Anschlag. Mit jeder Lockerung der Corona-Zwangsmassnahmen ist in puncto Littering eine gewisse Entspannung feststellbar.

Unabhängig vom liegengelassenen Abfall sehen die schönsten Beläge nach gewisser Zeit dunkel und dreckig aus – meist von hässlichen Kaugummiflecken

überzogen. Ihre Entfernung ist «Extremschmutzbeseitigung» und kostet jährlich viele Millionen. Die Erscheinung von klebenden Kaugummiresten ist wie die Coronapandemie ein weltweites Problem. In Europa und in der Schweiz versucht man seit Jahren, dieses Ärgernis effizient zu lösen – bis heute eigentlich ohne nachhaltigen Erfolg.

Fast alle bisher angewendeten Methoden und Verfahren sind entweder zu teuer oder nicht umweltgerecht, zu laut, beschädigen die Oberflächen oder den Untergrund. Dazu beeinträchtigen sie den normalen Ablauf und Verkehr oftmals so sehr, dass sie nur eingeschränkt einsetzbar sind. Das Entfernen von Kaugummi ist schwierig, personalintensiv und teuer. Egal, ob man dem Problem mit Wasserhochdruck, Dampf, Trockeneis oder Stickstoff zu Leibe rückt. Zudem lässt sich mit mobilen Maschinen bloss eine oberflächliche und keineswegs gründliche Reinigung erzielen. Sie schaffen es nicht, die lästige Klebemasse auch aus den Poren zu lösen und zu beseitigen.



Der patentierte, auf Rollen laufende Lanzenkopf mit aufgesetzter Luftdruckdüse für Fugenreinigungen.

wicklung von Anfang an tatkräftig mit. Ohne einen kapitalkräftigen Investor oder viel Fremdkapital entwickelten Hartmut Wegner und Thomas Rohrer ein neues Reinigungssystem und gründeten die Firma Chiclete-Clean GmbH. Der Name steht in Anlehnung an eine Kaugummimarkte. Die Entwicklung verlief ganz pragmatisch nach dem Prinzip «Versuch, nochmals Versuch und halt auch Irrtum». Thomas Rohrer ergänzt: «Nach dem mit der Stadt Chur gemeinsam erstellten Anforderungskatalog wollten wir möglichst rasch eine neue und gute Lösung entwickeln. Wir arbeiteten auch mit Biologen und Chemikern zusammen.» Man kam schon bald auf die Lösung: heisser Wasserdampf bei minimalem Wasserverbrauch und möglichst wenig Einsatz von Zusatzmitteln.

Das Ergebnis ist eine kompakte, mobile Basisanlage mit neuartigen Lanzen. Das selbstfahrende Basisgerät ist kaum 1,5 Meter lang, ebenso hoch und bloss 0,6 Meter breit. Die Zentraleinheit umfasst einen 300-Liter-Wassertank, einen Kompressor mit Verdampfer und ein Aufheizgerät sowie hinten zwei Schlauchrollen für die neuen Kombilanzen. Dazu Thomas Rohrer: «Durch unser durchdachtes, kompaktes und mobiles Reinigungsgerät sind wir vollkommen autark und nicht auf die örtliche Infrastruktur angewiesen. Auch darum sind wir schneller und effizienter als alle anderen Systeme.» Die zum Patent angemeldeten Kombilanzen, die auf zwei Rollen laufen, sind mit einer vertikal rotierenden Bürste ausgestattet. Sie wurden inzwischen verbessert und kommen demnächst auf den Markt.

DURCH DAS MOBILE REINIGUNGSGERÄT SIND WIR NICHT AUF DIE ÖRTLICHE INFRASTRUKTUR ANGEWIESEN.

HARTMUT WEGNER,
CO-GESCHÄFTSFÜHRER CHICLETECLEAN GMBH, CHUR

ZWEI INNOVATIVE CHURER SCHAFFEN DURCHBRUCH

Wie viele andere Schweizer Städte und Orte hat auch die Stadt Chur ein Kaugummi-Problem. Die Bahnhofstrasse, Churs Flanier- und Geschäftsmeile, wurde 2012 mit Natursteinplatten mit geflammter Oberfläche aus Andeer-Granit neu bestückt. Diese weisen aufgrund der intensiven Nutzung bei Anlässen und auch vor allem wegen ausgespuckter Kaugummis eine starke Verschmutzung auf. Die Stadt Chur versucht schon seit Jahren, die hässlichen Verschmutzungen auf Plätzen und Aussenbelägen zu entfernen. Abklärungen und Untersuchungen zeigten, dass die Reinigung der Unteren Bahnhofstrasse mehr als 50 000 CHF kostet. Eine erste Evaluation und Tests von Reinigungssystemen ergab, dass keine der gängigen Methoden überzeugen konnte.

Die beiden Churer Hartmut Wegner und Thomas Rohrer erfuhren von den Absichten des Stadtrates. Sie nahmen mit der Stadt und dem städtischen Werkbetrieb Kontakt auf. Für sie war klar, dass endlich eine gute und zweckmässige Lösung für die Kaugummi-Entfernung zu finden sei, die gründlich, effizient und wirtschaftlich ist. Dazu Hartmut Wegner: «Wir waren schon vor 50 Jahren in der Lage, zum Mond zu fliegen, aber Kaugummi auf Granit, Beton und anderen Bodenbelägen rasch und einwandfrei zu entfernen, das können wir immer noch nicht.»

STADT UNTERSTÜTZT DAS PRIVATE PROJEKT

Die Werkdienste zeigten Interesse an der Idee der beiden «Jungunternehmer» und begleiteten die Ent-

BEEINDRUCKENDE ERGEBNISSE

Der Autor trifft sich im Spätherbst 2020 zur Vorführung auf der viel begangenen Churer Flanier- und Einkaufsmeile mit den beiden Erfindern. Der Test an verschiedenen Stellen inmitten des täglichen Fussgängerverkehrs fällt sehr positiv und eindrücklich aus. Nach einer kurzen Aufwärmphase werden mit punktuellm Lanzeninsatz die hässlichen Kaugummirückstände sekundenschnell und vollständig entfernt. Die Reinigungsleistungen sind stark abhängig vom Verschmutzungsgrad und von der Art des Untergrundes. Hartmut Wegner erläutert: «Wir konnten hier in Chur eine Stundenleistung von bis zu 300 Quadratmeter pro Lanze erzielen. Beim Einsatz von zwei Lanzen können wir problemlos mit einer Wassertankfüllung von 300 Litern über eine Stunde arbeiten – bei mittelstark verschmutzten Belägen.» Und Thomas Rohrer ergänzt: «Unser System ist von der Witterung unabhängig, ob nass oder trocken spielt überhaupt keine Rolle.»

Die autarke und mobile, zudem sehr ressourcenschonende Methode ist auch in Innenbereichen und Innenräumen anwendbar. Dies wurde bereits bei verschiedenen Geschäfts- und Industriebereichen getestet und angewendet. Und noch etwas überzeugt am neuen ChicleteClean-System: Mit einem einfachen Lanzenaufsatz (Luftdruckdüse) sind auch Zigarettenstummel aus Rillen oder Belagsfugen rasch und problemlos entfernbar. Und was ist das Fazit aus Sicht der Stadt Chur? Stadtrat Tom Leibundgut sagt: «Die neue Methode hat uns auf der ganzen Linie überzeugt. Wir sind sehr zufrieden. Auch die Kosten wurden eingehalten.» ■



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

DAS SCHÖNSTE LACHEN DER SCHWEIZ

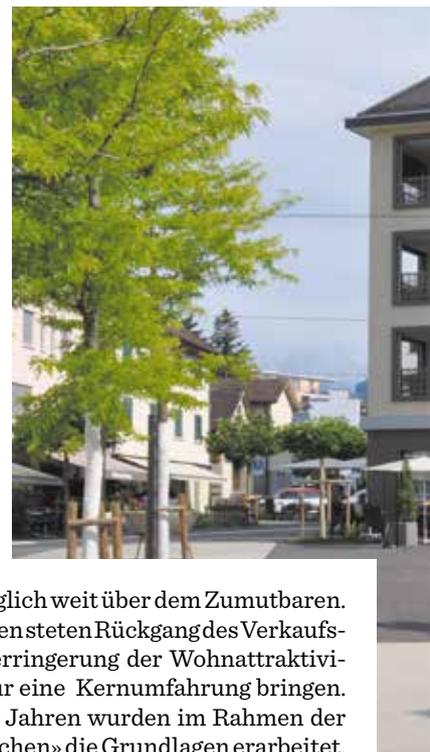
Nach einem langen Entwicklungsprozess konnte der Ausserschwyz Hauptort Lachen den Fahrzeugverkehr mit einer Umfahrungsstrasse aus dem historischen und geschützten Dorfkern verbannen. Die darauffolgende Dorfkernsanierung ist bestens gelungen und sehenswert.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Linkes Bild: Der neu gestaltete Rathausplatz im Zentrum von Lachen mit der Möblierung und dem schmucken Rathaus aus dem Jahr 1507. Rechtes Bild: Der Kreuzplatz mit dem alten Marienbrunnen und Steinkreuz ist das Tor von Osten zum erneuerten Dorfzentrum.

BILDER: ANGELO ZOPPET-BETSCHART



► KOMPAKTER, SEHENSWERTER BEZIRKSHAUPTORT

Lachen, am oberen Teil des Zürichsees, ist Hauptort des Bezirks March und flächenmässig die kleinste Gemeinde des Kantons Schwyz. Das Gemeindeareal umfasst lediglich 2,4 km², hat aber 9200 Einwohner und ist auch das wirtschaftliche Zentrum der Region. Die dicht überbaute Dorffläche liegt auf dem Delta des heute kanalisierten Flüsschens Wägitaler Aa und des weitgehend um das Dorf geführten Spreitenbachs. Lachen hat einen sehenswerten Ortskern, der im Inventar der schützenswerten Ortsbilder der Schweiz (ISOS) als Ortsbild von nationaler Bedeutung aufgeführt ist. Besonders zu erwähnen ist die doppeltürmige, im Stil des Spätbarocks gebaute Pfarrkirche, die einzige im Kanton Schwyz, das Rathaus aus dem Jahr 1506 sowie weitere prachtvolle Bürgerhäuser. Zum Verweilen lädt auch die hübsche Hafen- und Quaianlage ein. Die öffentliche, grosszügig gestaltete Seepromenade gehört zu den längsten und schönsten am Zürichsee.

Bis zur Eröffnung der Autobahn A3 im Jahr 1973 zwängte sich der gesamte Verkehr von Zürich nach Sargans durch den engen Dorfkern von Lachen. Auch danach lag die Verkehrsbelastung mit zeitweise über

12 000 Fahrzeugen täglich weit über dem Zumutbaren. Das bewirkte auch einen steten Rückgang des Verkaufsangebotes und die Verringerung der Wohnattraktivität. Abhilfe konnte nur eine Kernumfahrung bringen. In den späten 1980er Jahren wurden im Rahmen der «Verkehrsplanung Lachen» die Grundlagen erarbeitet. Die aufwändige Verkehrsführung mit Untertunnelungen verhinderte vorerst eine Lösung zur Entlastung des geschützten Dorfkerns. Mitte der 1990er Jahre wurde ein neues Konzept mit Hauptaugenmerk auf Machbarkeit und Finanzierbarkeit entwickelt. Doch es sollte noch bis zum Oktober 2017 dauern, bis die rund ein Kilometer lange Umfahrungsstrasse, die längs der SBB-Bahnlinie verläuft, den historischen Dorfkern vom Durchgangsverkehr befreite.

ERST NACH UMFÄHRUNGSSTRASSE DIE DORFKERNERNEUERUNG

Während des langen Planungsprozesses für die Umfahrungsstrasse wurde ebenfalls das Nachfolgeprojekt «Kernerneuerung» vorangetrieben. Sie ist das Herzstück einer lange Zeit andauernden Orts- und Erneuerungsplanung. Der Gemeinderat Lachen schrieb im April 2011 einen Studienauftrag aus. Dem daraus entstandenen Projekt samt Kredit von 600 000 CHF stimmte die Bürgerschaft am 9. Februar 2014 mit grossem Mehr zu. Ebenso dem nachfolgenden Realisierungsprojekt mit Kredit von 12,66 Mio. CHF am 27. November 2016.

Auch die Gemeinde Lachen ist einem starken Wachstum ausgesetzt. Angesichts der geringen Landreserven ist also vor allem die Entwicklung nach innen vorgegeben. Angelehnt an die historische Siedlungsentwicklung und aufgrund der heutigen Nutzungs-



“
**NACH DER KERN-
 ERNEUERUNG
 ERSTRAHLEN DIE
 DORFPLÄTZE IN
 NEUEM GLANZ.**
 ”

PETER MARTY, GEMEINDE-
 PRÄSIDENT BIS 2020, LACHEN

strukturen lässt sich der Perimeter des Projektes Kernerneuerung Lachen in die drei Bereiche «Kern», «Zentrumsnahes Wohnen und Arbeiten» und «Gartensiedlung» einteilen und gliedern. Das Potenzial zur Nachverdichtung der drei Bereiche wurde im Studienauftrag in etwa gleichmässig verteilt.

Ziel der Kernerneuerung ist es, den ab Oktober 2017 vom Durchgangsverkehr befreiten Dorfkern neu und attraktiv zu gestalten. Fussgänger- und Begegnungszonen sollen neue Freiräume schaffen, die auch das Kleingewerbe stärken. Diese neu geschaffenen Freiräume erlauben es dem Gastgewerbe, ihre Aussenflächen attraktiver zu gestalten. Seit gut einem halben Jahr kann man nun gefahrlos den historischen Dorfkern zu Fuss entdecken und erreichen. Dafür sorgt auch eine einheitlich gestaltete Fussgänger Verbindung zwischen dem See, der erfolgreich erneuerten Kernzone sowie den Bereichen Bahnhof und Obersee Center. Ein weiteres Plus für die Fussgänger sind die Tempo-20-Zonen mit dem Vortrittsrecht, das eben auch die Sicherheit aller Beteiligten verbessert und erhöht.

DREI ORTSTYPISCHE BEREICHE

Der ortstypische «Kern» ist kleinteilig, dicht, fein durchwegt und räumlich ausserordentlich vielfältig und umfasst knapp sechs Hektaren. Lachens Zen-

trum hat eine hohe Identität stiftende Bedeutung und Schutzwürdigkeit. Der den Kern umschliessende Bereich «Zentrumsnahes Wohnen und Arbeiten» ist weniger verwinkelt und kompakter als dieser. Gerade in Bezug auf Dichte, Körnung und Nutzung zeigen die angrenzenden, ungleichen Ortsteile Richtung Bahnhof und Riedkapelle grosse Unterschiede. Der Erhalt der Balance von Bebauung und qualitativem Grün mit kleinen Gärten stellt diese aufgelockerte, zentrumsnahe Zone sicher. Im übrigen Bau- und Ortsgebiet nördlich der Bahnlinie, im vorgestellten ortsbaulichen Konzept «Gartensiedlung» genannt, soll weiter der grüne Charakter überwiegen. Hier besteht ein grosses Entwicklungspotenzial mit Förderung der Feindurchwegung.

Das Herzstück der Kernerneuerung bilden der Kirch-, der Rathaus- und der Kreuzplatz. Die drei Plätze wurden nach der jeweiligen ortsbaulichen Situation gestaltet. Eine verwandte Materialisierung soll ihre Zusammengehörigkeit stärken. Neue Sitzgelegenheiten unter Bäumen, bestehende und neue Brunnen sowie die Aufhebung der Strassenlinien tragen dazu bei, den Raum im Ort neu zu erleben. Die Plätze wurden zu attraktiven Begegnungsorten und laden zum Flanieren und gemütlichen Verweilen ein. Objekte von Kunst im öffentlichen Raum machen diese drei zentralen Begegnungsorte in Lachen noch einladender. ▶

Michele Oddo – Geschäftsführer
Seeblick Immobilien AG, Bäch:

« Mit der Software
von **W&W**
sind wir effizient
und flexibel. »



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

w w i m m o . c h

Hochwertig, nachhaltig
und durchdacht bauen

Der SNBS Hochbau ist ein Baustandard, der für Sie an alles denkt: Mit ihm bauen Sie nach allen Dimensionen der Nachhaltigkeit – heute für die Zukunft. Er ermöglicht es, die Bedürfnisse von Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt umfassend in die Planung, den Bau und den Betrieb miteinzubeziehen.

snbs-hochbau.ch

 **SNBS
HOCHBAU**

Linkes Bild: Attraktive Dorfmöblierung: Ein roter, übergrosser Blumentopf verbindet den neu gestalteten Dorfkern mit der pittoresken Hafenanlage. Rechtes Bild: Ungewöhnliche Bepflanzung einer Ausenanlage: Durchgangspassage beim Obersee Center, ausserhalb des Dorfkerns von Lachen.

BILDER: ANGELO ZOPPET-BETSCHART



zigerklee) gemahlen hatte. Die Fortsetzung der Markt-gasse ist dagegen als fließender Asphaltbelag beibehalten und stärkt so die südöstliche Achse zum See.

KREUZPLATZ

Der dritte kennzeichnende Platz des Ortskerns ist der dreieckige Kreuzplatz mit dem Marienbrunnen und dem namensgebenden Steinkreuz als prägende Elemente, die an ihren Standorten blieben. Wie die beiden anderen Plätze erhielt der Kreuzplatz ein spezielles Belagskonzept: Flächen aus farblich abwechselndem Asphalt, fischgrätartig in Schwarz und hell. Dies soll die Orientierung von Kreuz und Brunnen auf die Kirche unterstützen und leitet den Verkehr zur Haab über den nordöstlichen Platzrand. Eine Baumreihe dient hier als Filter und «Vermittlerin» zum angrenzenden Bau aus den 1960er Jahren. Die über den Platz führende St. Gallerstrasse ist durch Poller abgetrennt und es hat daneben festinstallierte Bänke.

Zahlreiche weitere Orte im Kern wurden als kleine Plätze und besondere Flächen gestaltet. Insbesondere Kreuzungen und Aufweitungen im Gassensystem. Sie erhielten einen oder mehrere Bäume und bequeme Bänke als Sitzmöglichkeiten. Ebenfalls als kleine Plätze mit Ortsmöblierung sind die Wegkreuze ausgebaut und bestückt. Dazu gehören auch verschiedene Kunstwerke.

Mit der Kernerneuerung wurde auch ein Wegleitungssystem für Fussgänger und Besucher geschaffen. Marketing und Tourismus spielten dabei eine wichtige Rolle. Die Beleuchtung und das Mobiliar im öffentlichen Raum wie Sitzgelegenheiten, Veloständer, Abfallbehälter, Poller und Buswartehäuschen in einem schlichten, einheitlichen Erscheinungsbild prägen den sanierten Dorfkern mit. Seit gut einem halben Jahr erfreuen sich Einheimische und Touristen am neu gestalteten Dorf mit der preisgekrönten Seepromenade am Zürcher Obersee.

KIRCHPLATZ

Die 1707 erbaute barocke Pfarrkirche Heiligkreuz und ihr Platz sind Anfangspunkt und Blickfang von drei der wichtigsten Gassen des Dorfkerns. Der eher kleine, fast schon privat wirkende Platz ist von Fassade zu Fassade mit grossformatigen Guberstein-Platten aus abriebfestem, kalkhaltigem Quarzsandstein belegt. Der hochwertige Natursteinbelag ist mit Bänderungen aus gelblich-beigen Kaltrum Granit eingefasst. Die von der Kirchenpforte inspirierten Bänderungen in perspektivischer Gitterform stärken die Proportionen des Raumes. Die Platzgestaltung ohne Markierung von Fahr-gassen und die Abgrenzung der davor liegenden Strasse mit einem Randabschluss tragen zu einer starken Minderung des Fahrzeugverkehrs über den Kirchplatz bei.

RATHAUSPLATZ

Der Rathausplatz mit dem prächtigen Rathaus aus der Zeit des ausgehenden Mittelalters ist der mittlere und zentral gelegene Platz. Der aus Kalturm-Granit-Platten bestehende Natursteinbelag, im Verband ausgelegt, soll ebenfalls die angrenzenden Fassaden mit einbeziehen. Ein neuer runder Brunnen aus dunklem, geschliffenem Sichtbeton verleiht dem Zentrumsplatz ein ganz besonderes Flair, unterstützt von drei Bäumen. Als besonderes Objekt, also Kunst auf dem Platz, ziert am anderen Platzenende eine alte Mühlsteinanlage aus Sandstein, mit der man damals Zigerkraut (Schab-



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

AUSGEZEICHNETE SEEUFER IN ZÜRICH

Die Stadt Zürich wurde von der Natur mit wunderbaren Ufern bedacht. Dass der Kanton und die Stadt Zürich gemeinsam eine Vision für dieses Geschenk entwickelt und zahllose Projekte umgesetzt haben, würdigt der Schweizer Heimatschutz mit dem Schulthess Gartenpreis.

TEXT – PATRICK SCHOECK-RITSCHARD*



Die Fluss- und Seeufer in der Stadt Zürich werden durch die Verdichtung des Siedlungsgebietes immer stärker beansprucht. Stadt und Kanton haben Lösungen ermöglicht, die diesen Nutzungsdruck in geordnete Bahnen lenken.

BILDER: SCHWEIZER HEIMATSCHUTZ



▶ BELIEBTE TREFFPUNKTE

Wer schon einmal die Sommermonate in einem urbanen Zentrum im Ausland verbracht hat, merkt erst, wie privilegiert der Zugang zum Wasser in den Schweizer Städten ist. Während sich dort die Bademöglichkeiten auf eine Handvoll nach Chlor riechenden Freibädern beschränken, springen Herr und Frau Schweizer ger-

ne kurz in der Mittagspause oder nach der Arbeit in den nächsten Fluss oder See oder nutzen die schattigen Bäume an den Ufern als Ort der Erholung.

Ganz besonders ausgeprägt ist diese Bade- und Freizeitkultur in der Stadt Zürich, wo nicht weniger als elf Fluss- und Seebäder im Sommer ihre Türen für die Bevölkerung öffnen. Und nebenbei finden sich

zahlreiche Badestellen in städtischen Parkanlagen und Freiräumen, die kostenlos zum Schwimmen einladen. Im Hitzejahr 2018 zählten die Zürcher Sommerbäder denn auch rekordhohe 2,2 Millionen Eintritte – und leisteten damit einen Beitrag zur Kühlung der hitzegeplagten Städterinnen und Städter.

Die Fluss- und Seeufer in der Stadt Zürich sind allerdings nicht nur Orte der sportlichen Betätigung, des Planschens und des Sonnenbadens, sondern gleichermaßen belebte und beliebte Treffpunkte und Flanierachsen für die gesamte Bevölkerung. Dass weite Uferabschnitte mit Beginn der Pandemie im Frühjahr 2020 abgeriegelt werden mussten, spricht Bände.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch



DIE AUFWERTUNG DER LIMMAT TRÄGT ZUR LEBENSQUALITÄT IM PROSPERIERENDEN ZÜRICH WEST BEI, UND DIE DICHT EEUROPAALLEE PROFITIERT VON NEUEN TREPPEN HIN ZUR SIHL.



Dass die Hochwasser in diesem Sommer die Stadt Zürich nur gering getroffen haben, hat auch mit dem Hochwasserschutz zu tun. Ansprechend gestaltet, sind diese Schutzmassnahmen oft kaum erkennbar.

BILDER: SCHWEIZER HEIMATSCHUTZ



AUSGEZEICHNETES GEMEINSCHAFTSWERK

Dass Fluss- und Seeufer nicht nur sanft, attraktiv und kühlend sein können, sondern ebenso stark von Naturgefahren bedrohte Orte sind, haben uns die Hochwasser in diesem Sommer wieder einmal deutlich vor Augen geführt. Die baulichen Schutzmassnahmen haben gegriffen, allerdings ist das Baden und «Bööteln» in der Limmat wegen der starken Strömung im Fluss aktuell eingeschränkt, und das Wasser des Zürichsees steht so hoch, dass Teile der Seeuferanlagen nicht begehbar sind.

Auch wenn die Stadt Zürich durch ihre Lagegunst mit Seen und Flüssen von der Natur reich beschenkt wurde: Dass ihre Ufer für die Bevölkerung weitgehend zugänglich sind, dass sie mit grosser Sorgfalt geplant und unterhalten werden, ist eine

besondere Leistung. Dieses zukunftsfähige Gemeinschaftswerk von Generationen hat der Schweizer Heimatschutz 2020 mit dem Schulthess Gartenpreis gewürdigt.

Ausgezeichnet wurden die Stadt und der Kanton Zürich gemeinsam. An den ▶



Dass die Hochwasser in diesem Sommer die Stadt Zürich nur gering getroffen haben, hat auch mit dem Hochwasserschutz zu tun. Ansprechend gestaltet, sind diese Schutzmassnahmen oft kaum erkennbar.

BILDER: SCHWEIZER HEIMATSCHUTZ

Ufern treffen unterschiedliche Eigentümerschaften und verschiedenste Interessen aufeinander: Die Gewässer befinden sich im Eigentum des Kantons, die Flächen an den Ufern hingegen gehören zu beträchtlichen Teilen der Stadt Zürich. Die Vorbedingung, um gemeinsame Visionen zu entwickeln, Interessen miteinander in Beziehung zu setzen und schliesslich Bauprojekte von ausserordentlicher Qualität zu realisieren, ist eine Zusammenarbeit über die Staatsebenen und Fachbereiche hinweg.

AUFWERTUNG DER LIMMAT

Diese Zusammenarbeit zwischen Stadt und Kanton hat sich an den Ufern ausgezahlt und trägt wesentlich dazu bei, dass Freiräume in der wachsenden Stadt entstehen und neu gedacht werden können. Die Aufwertung und Zugänglichmachung der Limmat trägt zur Lebensqualität im prosperierenden Zürich-West bei, und die dichte Europaallee profitiert von be-

stehenden und geplanten Treppen hin zur Sihl – an einem Ort, wo vor nicht allzu langer Zeit noch ein garstiges Parkhaus mitten im Flussraum stand. Hier, bei der Sihl am Hauptbahnhof Zürich, zeigt sich auch, wie die verschiedenen Interessen und Anliegen miteinander in Beziehung gestellt werden. Durch gezielte Renaturierungen werden nicht nur Menschen am Ufer begrüsst, sondern ebenso die Biodiversität gefördert und neue tierische Gäste begrüsst. Und durch eine Absenkung der Flusssohle konnte die Hochwassergefahr reduziert werden.

Gerade mit Blick auf die Zürcher Verkehrspolitik, wo sich Stadt und Kanton regelmässig in die Haare geraten, dürfen die Stadtzürcher Uferlandschaften als Leuchtturm bezeichnet werden. Hier zeigt sich, was möglich wäre, wenn man gemeinsam alles unternimmt, um die vielfältigen Anliegen unter einen Hut zu bringen, und zugleich daraus die Kraft schöpfen würde, Mehrwerte für alle zu schaffen. ■



DIE AUFWERTUNG DER LIMMAT TRÄGT ZUR LEBENSQUALITÄT IM PROSPERIERENDEN ZÜRICH-WEST BEI, UND DIE DICHTEN EUROPAALLEE PROFITIERT VON NEUEN TREPPEN HIN ZUR SIHL.



***PATRICK SCHOECK-RITSCHARD**

Der Autor ist Leiter Baukultur des Schweizer Heimatschutzes.



TRINKWASSERLEITUNGEN PRÜFEN: ANROSAN

Das Leitungswasser genießt hierzulande einen hervorragenden Ruf, und dies zu Recht. Was von den Wasserwerken angeliefert wird, ist von höchster Qualität und kann ohne Bedenken getrunken werden. Diese Qualität gilt es auf den letzten Metern, also im Gebäude, zu bewahren. Nach 25 Betriebsjahren häufen sich die Probleme bei Trinkwasserinstallationen. Reagieren Sie frühzeitig.

Sanierung der Trinkwasserleitungen eines Mehrfamilienhauses. Ohne Epoxidharz.



Klarheit dank Zustandsanalyse

Problemen bei den Trinkwasserleitungen sollte man auf den Grund gehen. Verfärbtes Wasser, Druckabfall oder starke Temperaturschwankungen sind Anzeichen dafür, dass etwas nicht stimmt. Besonders häufig betroffen sind Installationen, die seit mehr als 25 Jahren in Betrieb sind. Der erste Schritt ist dabei eine gründliche Analyse durch geschultes Fachpersonal. Insbesondere müssen der Leitungsverlauf, die Materialzusammensetzung und der Zustand der Trinkwasserleitungen untersucht werden. Die Naef GROUP bietet eine solche, umfangreiche Zustandsanalyse bei Ihnen vor Ort an. Dank der umfassenden Zustandsanalyse kann gewährleistet werden, dass die richtige Handlungsempfehlung für Ihr System abgegeben wird.

Nachhaltig sanieren

Wenn eine Sanierung angezeigt ist, bietet die Naef GROUP mit ANROSAN die nachhaltige Lösung dafür an. Mittels abrasiver Reinigung werden die betroffenen Leitungen von Korrosion befreit. Danach wird ein komplett anorganisches Beschichtungsmaterial aus Zement, Quarzsand und Wasser eingeblasen. Die Sanierung geht also ohne Baustelle von Statten und es werden nur natürliche Materialien für das Auskleiden der Rohrwand verwendet. ANROSAN erfüllt damit die Anforderungen des Lebensmittelgesetzes (LMG), die Lebensmittel- und Gebrauchsgegenständeverordnung (LGV) und die Verordnung des EDI über Trinkwasser sowie Wasser in öffentlich zugänglichen Bädern und Duschanlagen (TBDV) und richtet sich nach den Vorgaben der kantonalen Kontrollbehörden. Zudem ist das Verfahren der Naf Tech AG nach DIN Certco zertifiziert. Auch von Wasserwerken wird ANROSAN empfohlen.

Zustandsanalyse

Die umfassende Zustandsanalyse unserer Experten ist der erste wichtige Schritt bei einem Sanierungsvorhaben. Sie liefert wertvolle Informationen über Machbarkeit, Fristen und anfallende Kosten. Die Zustandsanalyse wird bei Ihnen vor Ort von einem Spezialisten der Naef GROUP, Naf Tech AG, durchgeführt und beinhaltet folgende Punkte:

- Sinnesprüfung (Aussehen/Farbe/Geruch)
- Hydraulischer Test mit Fotodokumentation
- Endoskopie der Kalt- und Warmwasserleitungen
- Zustandsbeurteilung von Rohrprüflingen aus der Kalt- und Warmwasserinstallation, inkl. Rückgabe
- Installationsaufnahme wasserführender Zapfstellen
- Detaillierter Analysebericht



Rostwasser im Lavabo deutet auf die Alterung der Trinkwasserinstallation hin.

Wir nehmen die BAG Richtlinien sehr ernst und all unsere Mitarbeitenden halten sich an die aktuellen Vorschriften. Auf den Sanierungen sind unsere Techniker gemäss den aktuell geltenden Schutzmassnahmen am Arbeiten.

Wir beraten Sie gerne. Rufen Sie uns für eine unverbindliche und kostenlose Erstberatung an.

Tel. 044 786 79 00

Naef GROUP
 Wolleraustrasse 41
 8807 Freienbach
 info@naef-group.com
 www.naef-group.com



SVIT-MERKBLATT FÜR E-MOBILITÄT

Mit einem Merkblatt unterstützt der SVIT die Verwaltung von Stockwerkeigentümergeinschaften bzw. Miteigentümergeinschaften beim Entscheidungs- und Umsetzungsprozess für die Installationen von Ladestationen für Elektrofahrzeuge in der Liegenschaft. **TEXT – IVO CATHOMEN***



Für die Ausstattung mit einer Ladeinfrastruktur empfiehlt der SVIT ein koordiniertes Vorgehen der Stockwerkeigentümergeinschaft. Der Verband legt dazu eine Empfehlung vor.

BILD: zvg MERCEDES-BENZ SCHWEIZ AG

► STARKE ZUNAHME VON ELEKTROFAHRZEUGEN

Gemäss Bundesamt für Statistik waren 2020 rund 43 400 reine Elektro- sowie 23 800 Plug-in-Hybridfahrzeuge immatrikuliert. Der Anteil am Gesamtfahrzeugbestand ist zwar immer noch verschwindend klein. Aber die Wachstumsrate der Elektrofahrzeuge ist beachtlich. Im Jahresvergleich waren es bei den reinen Elektrofahrzeugen 50%. Dies ist auch bei den Bewirtschaftungen von Mietliegenschaften und in der Verwaltung von Stockwerkeigentümergeinschaften spürbar. Stockwerkeigentümer gelangen mit der Frage nach der Ladeinfrastruktur an die Verwaltung.

Der SVIT Schweiz hat angesichts des Wachstumstrends gemeinsam mit der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB und der Fachkammer Stockwerkeigentum ein Merkblatt für Verwaltungen von Stockwerkeigentümer- und Miteigentümergeinschaften erstellt. Dieses soll die Verwaltungen beim Entscheidungsprozess und der Vorbereitung für die Versammlungen unterstützen.

Da die gleichzeitige Erschliessung mehrerer Parkplätze im Vergleich zu einer Einzelererschliessung jedes Parkplatzes preisgünstiger ist, empfiehlt der SVIT ein koordiniertes Vorgehen. Zudem besteht seitens der Stromversorger die Pflicht, dass für mehrere Ladesta-

tionen in einer Liegenschaft ein Lastmanagementsystem installiert werden muss.

Die geeignete Ladeinfrastruktur kann als Einzelererschliessung, d. h. mit einer Zuleitung ab dem privaten Zähler des Eigentümers zum entsprechenden Garagenplatz, als Einzelplatzlösung oder als Grundausbau für die gesamte Liegenschaft erfolgen, also in Form eines Vollausbaus oder als Vorbereitung für eine spätere Installation. Welcher Weg der richtige ist, kann eine Bedürfnisabklärung bei den Stockwerkeigentümern beantworten.

EINZELPLATZLÖSUNG VERSUS GRUNDBZW. VOLLAUSBAU

Ergibt die Abklärung, dass seitens der anderen Eigentümer kein Bedarf besteht und auch auf absehbare Zeit (z. B. 5 Jahre) kein Bedürfnis anderer Eigentümer entstehen wird, ist eine Einzelplatzlösung für den betreffenden Antragsteller ins Auge zu fassen. Für die Einzelplatzlösung gehen in der Regel sämtliche Abklärungs-, Planungs- und Erstellungskosten sowie Unterhalts-, Betriebs- und Erneuerungskosten vollumfänglich zu lasten des Antragstellers. Eigentümer, die später ebenfalls eine Ladestation installieren möchten, beteiligen sich angemessen an den Abklärungs-, Planungs-, Bewilligungs- und Erstellungskosten des Antragstellers.

“
DER GRUNDAUSBAU WIRD IM NEUBAU VON WOHN- EIGENTUM ZUM STANDARD.
”

Der SVIT empfiehlt, die Regelung über die Kostenbeteiligung sowie die Unterhalts- und Betriebskosten in der Nutzungsordnung festzuhalten. Sie sollte möglichst einfach und transparent gehandhabt werden.

Zum Zeitpunkt der Installation weiterer Ladestationen ist die Installation eines separaten Stromzählers und eines Lade- und Energiemanagement-Systems inkl. Lastmanagement- und Abrechnungsfunktion – dazu sind die Vorschriften des Energieversorgers zu beachten – vorzunehmen, um die Abrechnung der fixen und variablen Kosten transparent zu vollziehen.

Ergibt die Abklärung, dass weitere Eigentümer das Bedürfnis haben oder ein solches in absehbarer Zeit entsteht, sollte ein Grund- bzw. Vollausbau für die gesamte Einstellhalle realisiert werden.

RECHTLICHE EINSCHRÄNKUNG DER HANDLUNGSFREIHEIT

Da in der Regel kein Sonderrecht am Parkplatz besteht, sondern der Parkplatz gemeinschaftliches Eigentum bleibt, ist der berechtigte Stockwerkeigentümer in der Ausgestaltung nicht frei. Will ein Stockwerkeigentümer oder Miteigentümer eine Ladestation auf

seinem Parkplatz als Einzelplatzlösung einrichten, so muss er diesen Antrag bei der Verwaltung zwecks Traktandierung für die nächste Versammlung einreichen.

Die Erstellung einer gemeinschaftlichen Ladeinfrastruktur im gemeinschaftlichen Eigentum stellt nach derzeitiger mehrheitlicher Meinung eine nützliche, bauliche Massnahme dar, für die nach Art. 647d Abs. 1 ZGB die Zustimmung der Mehrheit der Stockwerkeigentümer und Anteile erforderlich ist (qualifiziertes Mehr). Vorbehalten sind andere Bestimmungen im Reglement. Es ist denkbar, dass angesichts der wachsenden Bedeutung der Elektromobilität bald von einer notwendigen baulichen Massnahme auszugehen ist, die durch Zustimmung der Mehrheit der Stockwerkeigentümer realisiert werden kann (einfaches Mehr). ■

«E-MOBILITÄT – MERKBLATT FÜR VERWALTUNGEN VON STOCKWERKEIGENTÜMER- UND MITEIGENTÜMERGEMEINSCHAFTEN», BRANCHENEMPFEHLUNG SVIT SCHWEIZ, JULI 2021. WWW.SVIT.CH/SVIT-EMPFEHLUNG-E-MOBILITAET

ONLINE-SEMINAR E-MOBILITÄT UND STOCKWERKEIGENTUM

In einem kostenlosen Online-Seminar zum Thema Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge in Stockwerkeigentümliegenschaften zeigen die Experten des SVIT Varianten und Vorgehen.

Dienstag, 14. September 2021, 08:30 – 09:30 Uhr
Anmeldung unter www.svit.ch



***IVO CATHOMEN**

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

ANZEIGE

New Objekt New Inserieren New Mieter

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

Jetzt
inserieren!

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

newhome
zuerst entdecken

DIGITALE TRANSFORMATION IN UMKLEIDEN

Die Zippsafe AG, ein junges Technologieunternehmen, hat sich zum Ziel gesetzt, den Spind zu revolutionieren. Erfahren Sie, weshalb Personalgarderoben digitalisiert werden sollen und welche Vorteile sich damit fürs Facility-Management ergeben.

TEXT – CARLO LODERER*



BILD: ZVG

Zippsafe – Die smarte Schliessfachlösung für Personal.

► 70 PROZENT WENIGER PLATZ

Smart Buildings und Internet of Things (IoT) sind allgegenwärtig. Digitale Lösungen im Real Estate sollen die Kompetenz steigern, die Kommunikation zwischen verschiedenen Systemen ermöglichen und den Menschen im Optimalfall das Leben erleichtern. Das Hauptaugenmerk der Digitalisierung liegt bis dato oftmals im Vordergrund bei Kundenschnittstellen, interaktiven und modernen Gadgets. Was sich in Personalgarderoben im Keller und Hintergrund eines Unternehmens abspielt, wird oftmals vernachlässigt.

Es erstaunt deshalb nicht, dass im Bereich von Spinden und Schliessfachlösungen in den letzten Jahren kaum Innovationen stattgefunden haben. Mit Zippsafe soll sich dies ändern – angefangen bei der Hardware. Über eine kleine konzeptionelle Änderung benötigt das System im Vergleich zum konventionellen Spind bis zu 70% weniger Platz. Das Erfolgsgeheimnis liegt in den smarten textilen Schliessstaschen. Die weltweit neuartige Aufbewahrungslösung benötigt im Vergleich zum Spind nur einen Drittel der Fläche. Dank der Flexibilität des Gewebes finden auch grosse Gegenstände wie Motorradhelme oder Handtaschen problemlos Platz. Doch weshalb Platz sparen? Personalgarderoben nehmen bis zu 10% der gesamten betrieblichen Nutzfläche in Anspruch. Die durchschnittliche Nutzungszeit eines Mitarbeitenden beträgt jedoch nur acht Minuten pro Tag. Diese Flächennutzung ist

“
DIE WELT
BRAUCHT
PLATZ. WIR
SCHAFFEN
PLATZ.
”

hochgradig ineffizient. Weshalb also nicht Kapazitäten schaffen und um Hunderte Quadratmeter erweitern, welche wertschöpfender (z. B. für Lager, Pausenräume etc.) eingesetzt werden können oder gar einen Neubau vermeiden lassen. Die Einsparungen von Bau- und Betriebskosten sind dabei signifikant.

WENIGER PROZESSKOSTEN

Nach der Neuerfindung des Schrankes fiel der Fokus auf die Verwaltung der Schliessstaschen durch eine Software. Erstaunt darüber, wie oft in Unternehmen mit Excellisten und Ähnlichem Spinde zugeordnet werden, hat sich Zippsafe vorgenommen, neben den Schränken auch die Verwaltung von Personalgarderoben intelligenter zu gestalten. Das digitale Zutrittsmanagement wird in Betrieben bereits häufig für den Gebäudezutritt verwendet. Zur Bedienung der Schliessfächer fand es bisher nur selten Anwendung. Es gibt zahlreiche Gründe, weshalb sich dies ändern sollte. Sowohl Mitarbeitende als auch Betreibende und das Facility-Management eines Unternehmens profitieren von einer smarten und digitalen Schliessfachlösung. Mitarbeitende schätzen diese Lösung, nutzen für die Bedienung ihrer Schliessstasche die Personalkarte und müssen keinen separaten Schlüssel mit sich tragen. Aus Betreibersicht freut man sich über die reduzierten Aufwände und Prozesskosten. Dank elektronischem Verschluss und der Online-Zutrittsverwaltung über die Software «Zippmanager» werden Prozesse und Verwaltung massgeblich

ABOUT ZIPPSAFE

Zippsafe AG ist ein junges Technologieunternehmen, welches 2016 aus der ETH Zürich heraus entstanden ist. Mit seinen Smart Soft Locker Solutions setzt Zippsafe neue Standards in Personalgarderoben und erreicht Flächeneinsparungen von bis zu 70% im Vergleich zu konventionellen Spindsystemen. In Zeiten von Urbanisierung und Digitalisierung ermöglicht Zippsafe damit die Transformation hin zu platzsparenden und intelligenten Umkleelösungen für Mitarbeitende und bietet gleichzeitig beste Nutzerfreundlichkeit für Fachleute im Gesundheitswesen und der Industrie. Seit der Auszeichnung als «Best Business Idea» durch «The Entrepreneurial Wave» im Jahr 2016, dem Erhalt des Venture Kick Awards in 2017 und dem Finaleinzug bei den SEF Awards 2020 konnten Aufträge einer internationalen Kundschaft aus der Schweiz, Deutschland, Österreich, Frankreich, Belgien, Lettland sowie den USA gewonnen werden.



optimiert. So entfällt klassisches Schlüsselmanagement und eine Übersicht zur Belegung der Umkleidekapazitäten ist stets gewährleistet. Beim Ein- und Austritt von Mitarbeitenden genügen beispielsweise wenige Klicks. Hat ein Mitarbeitender seine Karte vergessen oder gar verloren, kann ebenfalls über Knopfdruck eine neue Karte zugewiesen werden. Früher wären Facility Managerinnen gerannt, um Spinde aufzubrechen. Heute wird bequem vom Schreibtisch aus verwaltet, und die gewonnene Zeit kann anders (besser) eingesetzt werden.

HOHE SICHERHEITSSTANDARDS

Das Zippsafe-Management-System bildet die Grundlage und ermöglicht die digitale Verwaltung der Schliessfachlösung. Es kann eigenständig betrieben oder in bestehende Zutrittslösungen (Salto, Dormakaba etc.) integriert werden. Je nach Präferenz wird zwischen einem Cloud- oder On-Premises-Set-up gewählt. Dank dem starken Partner Microsoft entspricht das End-to-End-verschlüsselte Azure-Sphere-Protokoll in beiden Fällen den höchsten Sicherheitsstandards. Entscheidet man sich dafür, Daten in der Cloud zu speichern, ist der Standort beliebig wählbar. Datensicherheit hat dabei oberste Priorität. Insbesondere in Krankenhäusern, dem Hauptsegment von Zippsafe, wird dieses Thema grossgeschrieben. Die Daten von Patienten sind äusserst sensibel und erfordern einen sorgfältigen Umgang. Es überrascht daher wenig, dass Kunden sich schwertun, Daten von Patienten aus der Hand zu geben, und sich vor Hackerangriffen schützen möchten. Wie bei anderen Technologien benötigt die Umstellung Zeit und Aufklärungsbedarf. Gleichzeitig sind wir jedoch überzeugt, dass sich auch das Facility-Management in etablierten Institutionen mehr und mehr in diese Richtung bewegen wird.

Auch in Bezug auf die Akzeptanz der neuen Lösung gibt es zum Stichwort Change-Management einiges zu leisten. Die Betriebe können es sich oft-

mals nicht leisten, aus reiner Platznot die Zufriedenheit des Personals zu kompromittieren. Bei der Entwicklung des Produkts standen daher neben dem Effizienzgedanken und optimiertem Real-Estate-Management die Mitarbeitenden im Zentrum. Die Ausgestaltung der Schliessfächer war dahingehend entscheidend. Die Innenfächer erlauben eine saubere Trennung von Berufswäsche und Privatkleidung. Ein separates Schuhfach ermöglicht es zudem, Schuhe getrennt von Kleidern diebstahlsicher zu verstauen. Eine integrierte Sitzbank spart zusätzlich Raum ein. Das eingebaute Lüftungssystem verhindert Geruchsentwicklungen und beschleunigt den Trocknungsprozess nasser Kleidung. Das Smartfabric entspricht ausserdem höchsten Hygiene- und Brandschutzanforderungen.

Durch den Fokus auf kontinuierliche Innovation und Einfachheit werden neue Standards gesetzt. Die Zeit ist reif, auch in Personalumkleiden die digitale Transformation voranzutreiben. Mit der optimierten Flächennutzung und Verwaltung der Garderoben haben wir einen Nerv getroffen und bringen Bewegung in einen Markt, der seit Jahrzehnten unverändert blieb. Grosse Schweizer Spitäler wie das Kantonsspital Winterthur und das Kantonsspital Baden oder auch das Kaufhaus Jelmoli an der Zürcher Bahnhofstrasse setzen bereits auf Zippsafe. Ganz nach dem Motto, wenn die Verkaufsflächen an der Front in Glanz erstrahlen, sollen auch die Personalgarderoben im Hintergrund modernisiert werden. Dies schätzen nicht nur die Mitarbeitenden, sondern auch die Real-Estate-Verantwortlichen. Flächen und Kapazitäten werden grundlegend optimiert und Prozesse nachhaltig verbessert. ■

Zippsafe im St. Clara-
spital in Basel.

(BILDER: ZVG).



***CARLO
LODERER**

Der Autor ist studierter Maschinenbauingenieur ETH, Co-Founder und CEO der Zippsafe AG.

«WIR MUSSTEN KLEINRÄUMIGER PLANEN»

Die Zeit der Pandemie hat verschiedene Herausforderungen an die Prüfungsorganisation gestellt, aber mit dem grossen Einsatz von allen Beteiligten konnten die Prüfungen trotz Terminverschiebungen gut und erfolgreich durchgeführt werden.

TEXT – MARCEL HUG* FOTOS – IVO CATHOMEN



Du bist seit Sommer 2020 im Amt. Wie sehen deine ersten Erfahrungen aus?

Stephan Businger: Ich hatte unmittelbar nach meinem Amtsantritt, bedingt durch die Pandemie, eine ganz neue Situation zu meistern. Diese Herausforderung war aber ausserordentlich spannend und ich habe sie gerne angenommen. Die strenge und ungewöhnliche Zeit hat aber den grossen Stab von Personen im Milizsystem, die sich für die Prüfungen engagieren, zusammenschweisst. Ich bin nun seit genau einem Jahr im Amt, und es ist mir noch nie langweilig gewesen!

Was wird nach der Pandemie bleiben? Hat die SFPK Lehren gezogen?

Wir konnten feststellen, dass die Effizienz des gesamten Prüfungskörpers gesteigert werden konnte. Dies wollen wir natürlich beibehalten. Bedingt durch die Pandemie mussten wir alles kleinräumiger planen, was grosse Vorteile hat. So zum Beispiel die Prüfungskorrekturen mit 10er Räumen. Die Experten werden in kleineren Räumen weniger durch Lärm gestört und können darum schneller und genauer korrigieren. Auch die Digitalisierung musste umgesetzt werden und wird uns erhalten

BIOGRAPHIE STEPHAN BUSINGER

(*1967) ist dipl. Immobilienreuhänder, Immobilienbewerter- und vermarkter mit eidg. Fachausweis. Ausserdem ist er Inhaber der Stephan Businger Immobilien GmbH in Bolligen und seit 1. Juli 2020 Präsident SFPKIW.

bleiben. Die Onlinesitzungen haben auch dazu beigetragen, dass Kosten gesenkt werden konnten und auch in Zukunft tiefer bleiben werden, da Reisekosten zum Teil wegfallen.

Wie sind aus deiner Sicht die Prüfungsergebnisse der verschiedenen Prüfungen, welche nun alle im ersten Halbjahr 2021 stattgefunden haben, zu interpretieren?

Generell kann man feststellen, dass die Erfolgsquoten gut waren und zwischen knapp 60 und gut 70% liegen. Die Erfolgsquoten variieren über die Jahre, was bei eidgenössischen Prüfungen normal ist. Es ist eben gerade nicht so, wie ab und zu kolportiert wird, dass die Prüfungskommission diese im Vorfeld der Prüfung als Zielgrösse festlegt. Die Prüfungskandidaten waren gut vorbereitet und haben auch unter den Coronabedingungen sehr gut abgeliefert. Die im Vorfeld der Prüfungen geäusserten Ängste stellten sich im Nachhinein als unbegründet heraus. Die Kandidaten konnten gut mit der Situation umgehen. An den Prüfungstagen spürte ich viel Dankbarkeit, dass die Prüfungen trotz allem durchgeführt werden konnten.

Wie siehst du die Entwicklung beim Berufsnachwuchs in der Immobilienwirtschaft?

In der Branche wird viel und kontrovers darüber diskutiert. Wir stellen aber fest, dass jährlich 400 bis 500 Personen die Bewerbsprüfungen ablegen, Tendenz zunehmend.



Gleichzeitig fragen sich die Arbeitgeber aber, wo sind denn all die Leute? Es hängt wohl auch damit zusammen, dass wir eine hohe Frauenquote bei den Prüfungen haben und sich diese dann früher oder später mit dem Gedanken zur Gründung einer Familie auseinandersetzen. Wenn der Unterbruch bei einer Mutterschaft dann sieben Jahre dauert, wird die Reintegration in den Beruf schwierig. Hier sind aber die Arbeitgeber der Branche gefordert, Lösung zu finden. Ebenfalls scheint mir die Verweildauer im Beruf des Bewirtschafters kürzer als noch vor einigen Jahre zu sein. Die frisch Ausgebildeten machen möglichst rasch den Fachausweis und dann arbeiten sie maximal zehn Jahre im Beruf, bevor sie wechseln. Eine längere Verweildauer im Beruf des Bewirtschafters ist heute aufgrund der Rahmenbedingungen eine grosse Herausforderung, da der Druck stark zugenommen hat. Der Fachkräftemangel ist aber nicht

nur in unserer Branche spürbar. Insofern sind wir in guter Gesellschaft mit anderen Berufsgruppen.

Die SFPK bezieht für die Durchführung der Prüfungen Subventionen beim Bund. Was sind die Vor- und Nachteile aus deiner Sicht?

Der Vorteil liegt auf der Hand. Derjenige, welcher für die Prüfungen zahlen muss, profitiert von vergünstigten Tarifen. Ich gehe davon aus, dass die Prüfungen ohne Subventionen um einen Faktor zwei teurer würden, also rund 7000 statt 3500 CHF. Der Nachteil hingegen zeigt sich in den Vorgaben des SBFI, das sich aufgrund der Subventionen das Recht herausnimmt, viele Vorgaben zu machen. Ohne die Subventionen wären wir in unseren Entscheidungen sicher freier. Summa summarum ist es aber sicher eine positive Sache. Die Planungssicherheit in finanzieller Hinsicht wird durch die Subventionen auch für die Trägerschaft stark erhöht.

Wie werden neue Prüfungsexperten rekrutiert? Die Experten arbeiten ja im Milizsystem. Findet man denn überhaupt genügend qualifizierte Personen, die sich engagieren wollen?

Ja, wir finden glücklicherweise genügend Experten. Das ist aber kein Naturgesetz! Zum einen wird bei Schulbesuchen durch die Präsidenten der Prüfungskommission den Kandidaten mitgeteilt, dass sie nach bestandener Prüfung, die Möglichkeit haben, an den Prüfungen mitzuwirken. Dadurch melden sich immer wieder ehemalige Kandidatinnen und Kandidaten bei uns, die gerne mitarbeiten möchten. Zum anderen haben wir fünf Prüfungskommissionen mit insgesamt rund 50 Personen. Sie alle haben ein grosses Netzwerk – mit vielen Kontakten zu qualifizierten Personen aus der Branche. Dieses Beziehungsnetz wird für die Rekrutierung aktiv genutzt. Wir sind in der privilegierten Lage, aussuchen zu können bzw. zu dürfen. Dabei legen wir neben den fachlichen Kriterien einen starken Fokus auf die Sozialkompetenz.



GENERELL KANN MAN FESTSTELLEN, DASS DIE ERFOLGSQUOTEN GUT WAREN UND ZWISCHEN KNAPP 60% UND 70% LIEGEN.



In welche Richtung entwickeln sich die Berufsbilder (Spezialist vs. Generalist)?

Wir fragen uns natürlich auch, was das für die Ausbildung und die Prüfungen heisst. Wie werden diese in Zukunft durchgeführt und was wird in welcher Ausprägung geprüft? Aus meiner Sicht wird bei den grossen Anbietern von Immobiliendienstleistungen die Spezialisierung voranschreiten, während in den KMU dies nicht in einem solchen Umfang möglich ist. Jeder Mitarbeiter in der Branche braucht ein gewisses Mass an Kenntnissen über die Zusammenhänge in der Immobilienwirtschaft. In einem KMU ist es nicht möglich, einen Spezialisten zu beschäftigen, da dieser weder ausgelastet noch bezahlt werden kann. Dennoch ist die Zeit des «Immobiliers», der alles weiss und kann, sicher vorbei. Die Digitalisierung schreitet auch bei kleineren Betrieben voran. Der «Schwarze Gurt in der Immobilienwirtschaft» ist der dipl. Immobilienreuhänder. Dies wird auch auf absehbare Zeit so bleiben! ■



***MARCEL HUG**

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

BEWERTER AUS HINGABE

Unerwartet früh ist Dr. David Hersberger am 3. Juli 2021 nach schwerer Krankheit entschlafen. Er galt als ausgewiesener Experte im Schätzungswesen und hat als Präsident der vormaligen Schätzungsexperten-Kammer SEK/SVIT die Bewertungsbranche wesentlich mitgeprägt. TEXT – GUNNAR GÄRTNER



Dr. David Hersberger hatte grosse Freude, Gastgeber am Valuation Congress im KK Thun zu sein.

(QUELLE: ARCHIVBILD SVIT BEWERTER 2016)

► GRÜNDER DES VALUATION CONGRESS

Dr. David Hersbergers Bestreben war es, ein breiteres Verständnis für die Immobilienbewertung bei der interessierten Öffentlichkeit zu erwirken. Er ist der Initiant des heute etablierten Valuation Congress, des Jahreskongresses der Schweizer Immobilienbewertungsbranche.

David hat sich bei Fachdiskussionen im Verband und in der Branche immer sehr eingebracht. Sein besonderes In-

teresse galt schon früh der Discounted-Cashflow-Methode. Er hat sich dabei besonders auf die Unterschiede der in der Schweiz und in Deutschland verfolgten Bewertungsansätze fokussiert und dies auch zum Thema seiner Dissertation gemacht.

Regional verwurzelt und überregional tätig – das Credo des von ihm 1992 gegründeten Beratungsunternehmens mit Sitz im Baselbiet hat David vollauf gelebt. Als Partner und Verwaltungsratspräsident einer gesamtschweizerischen Bewertungsgruppe konnte er sein fundiertes Wissen in überregionalen Portfolioaufträgen der Gruppe einbrin-

gen. Überdies war er in der Anlagekommission einer Schweizer Anlagestiftung beratend tätig.

LEIDENSCHAFTLICHER TANGOTÄNZER

Im Exekutivrat, dem Führungsgremium des Schweizerischen Immobilienverbandes SVIT, hat David sich nachhaltig für eine stärkere Wahrnehmung des Bewertungswesens in der Immobilienbranche eingebracht. In zahlreichen Publikationen in der Immo-bilia und anderen Fachblättern verstand es David hervorragend, komplexe Bewertungsthemen auf eine anschauliche Art und Weise dem interessierten Le-

ser näherzubringen. Seine weiteren Engagements in den Fachgremien und anderen Verbänden waren vielfältig und sind hier nicht aufgezählt.

Bei vielen Ideen war David der Impulsgeber, der stoisch seine Ziele verfolgte und diese auch erreichte. Mit David verliert die Bewertungsbranche einen wichtigen Denker, dessen Demut ihn bis zuletzt stärkte.

Sein Vermächtnis für die Bewertungsbranche ist grösser, als seine Bescheidenheit es erahnen lässt. Wir dürfen dieses als Andenken behalten und werden ihn nicht vergessen – den leidenschaftlichen Tänzer des argentinischen Tangos. ■

SEMINARE UND FACHAUSWEISE DER SVIT SCHOOL

07.09.2021

Sinus-Milieus (Online)

21.09.2021

Stockwerkbegründung

28.09.2021

Versammlung von Stockwerkeigentümergeinschaften

07.10.2021

Neues Datenschutzgesetz (Online)

29.10.2021

Best Practice im Maklerrecht

ONLINE-SEMINAR **SINUS-MILIEUS: ANWENDUNG FÜR IMMOBILIEN- FACHLEUTE** 07.09.2021

INHALT

Sie erhalten eine Einführung in die Funktionsweise und die Vorteile des Instruments der Sinus-Milieus für Ihre Zielgruppenfindung. Im zweiten Teil geht es anhand der spezifischen Anwendung «Wohn- und Lebenswelten» um konkrete Beispiele im Immobilienbereich.

ZIELPUBLIKUM

Fachleute aus den Bereichen der Immobilienvermarktung, -entwicklung und -bewirtschaftung sowie auch Architekten und weitere interessierte Kreise

REFERENTEN

- Roger Muffler, Inhaber rogermuffler gmbh (für Marketing, Organisation und Kultur), Repräsentant des SINUS-Instituts in der Schweiz, Präsident des Schweizer Dialogmarketing Verbandes SDV
- Beny Ruhstaller, Inhaber acasa Immobilien-Marketing, Nutzungsspezialist Gebietsmarketing, Buchautor, Dozent und Präsident der Schweizerischen Vereinigung für Standortmanagement SVSM

TERMIN

Dienstag, 7. September,
13.30 bis 16.30 Uhr

SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)

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

ONLINE-SEMINAR **NEUES DATEN- SCHUTZGESETZ** 30.09. / 07.10.2021

INHALT

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

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENTEN

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

TERMINE

Donnerstag, 30. September,
13.30 bis 17.00 Uhr – ausgebucht

Donnerstag, 7. Oktober,
13.30 bis 17.00 Uhr

SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)

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

SEMINARE **STOCKWERK- EIGENTUM** 21.09. / 28.09.2021

INHALT

Die Seminarmodule behandeln wiederholt und vertieft die Themen der Stockwerkbegründung und Stockwerkeigentümersversammlung; Grundkenntnisse werden vorausgesetzt. Es werden praxisbezogene die wichtigsten Fragen diskutiert und mit speziellen Fragestellungen der eigene Horizont erweitert.

ZIELPUBLIKUM

Die Seminarmodule richten sich ausschliesslich an Personen mit dem eidg. Fachausweis in Immobilienbewirtschaftung oder Personen mit langjähriger Bewirtschaftungspraxis, welche in der Bewirtschaftung arbeiten. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt; die Referentin sieht von Einführungsreferaten ab.

REFERENTIN

Margrit Hauser, Verwaltung Sunnerain, eidg. dipl. Immobilienreuhänderin, langjährige Dozentin SVIT

TERMINE

Stockwerkbegründung
Dienstag, 21. September,
17.00 bis 20.20 Uhr

Versammlung von Stockwerkeigentümergeinschaften

Dienstag, 28. September,
17.00 bis 20.20 Uhr

ORT

Je nach Pandemie-Situation Durchführung in den Schulungsräumlichkeiten der SVIT School oder online via Zoom

SVIT School AG

Greencity, Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
school@svit.ch
www.svit-school.ch

KOSTEN UND LEISTUNGEN (INKL. MWST)

CHF 390.– SVIT-Mitglieder
CHF 450.– übrige Teilnehmende

Bei gleichzeitiger Buchung beider Module:
CHF 750.– SVIT-Mitglieder
CHF 870.– übrige Teilnehmende

Inbegriffen sind Seminarunterlagen, Sandwich mit Getränk an den Kursabenden.

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 Teilnahmegebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- ▶ Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

SVIT School AG, Maneggstrasse 17, 8041 Zürich, Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99

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

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

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

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

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER / IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT AARGAU

–

SVIT BEIDER BASEL

–

SVIT BERN

15.09.2021–21.09.2022
 Mittwoch, 16.15–20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

23.08.2021–24.03.2022
 Montag und Donnerstag,
 18.15–21.30 Uhr
 bzb Weiterbildung, Buchs SG
 17.08.2021–30.06.2022
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00–20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZÜRICH

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

ASSISTENZKURSE ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

–

SVIT BEIDER BASEL

–

SVIT BERN

18.10.2021–05.02.2022
 Montag, 18.00–20.30 Uhr
 Samstag, 08.30–12.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT SOLOTHURN

–

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

–

SVIT BERN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

–

SVIT ZÜRICH

16.08.2021–13.12.2021
 Montag, 18.00–20.45 Uhr
 Samstag, 09.00–15.30 Uhr
 SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

–

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

21.10.2021–09.12.2021
 Donnerstag, 18.00–20.30 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

20.01.2022–03.03.2022
 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

–

ASSISTENT / IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

–

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

Modul 1: 17.08.2021–26.10.2021
 Modul 2: 02.11.2021–15.12.2021
 Dienstag, 17.30–20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 17.08.2021–14.09.2021
 Modul 2: 21.09.2021–16.11.2021
 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: 25.10.2021
 Montag und Mittwoch,
 18.30–21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

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

SVIT ZÜRICH

23.08.2021–06.12.2021
 Montag, 18.00–20.45 Uhr
 Samstag, 3 x, 09.00–15.30 Uhr
 SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

01.09.2021–06.10.2021

EXAMEN: 03.11.2021
 Lausanne

03.11.2021–08.12.2021

EXAMEN: 22.12.2021
 Genève

SPÉCIALISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

27.08.2021–10.12.2021

EXAMEN: 21.–22.12.2021
 Lausanne

GESTION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

06.09.2021–20.12.2021

EXAMEN: 10.01.2022
 Lausanne

COURTAGE EN IMMOBILIER

04.11.2021–10.02.2022

EXAMEN: 03.03.2022
 Lausanne

Informationen zu
allen Angeboten:
www.svit-school.ch

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHAL- TUNGSSPEZIALIST SVIT

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

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

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

LEHRGANG BEWERTUNG FA

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

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

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

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

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

LEHRGANG IMMOBILIEN- TREUHAND HFP

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

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der
Hochschule für Wirtschaft Zürich
(www.fh-hwz.ch)

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

Die SVIT School koordiniert alle
Ausbildungen für den Verband. Da-
zu gehören die Assistentenkurse, der
Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für
Fachausweise und in Immobilien-
treuhand. Weitere Informationen:
www.svit-school.ch

DEUTSCHSCHWEIZ

SVIT School,
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
T: 044 434 78 98,
school@svit.ch

WESTSCHWEIZ

(Cours et examens en français)
SVIT School SA, Avenue Rumine 13,
1005 Lausanne, T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

TESSIN

(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso San Gottardo 89,
6830 Chiasso, T 091 921 10 73
svit-ticino@svit.ch

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT

Lagerstrasse 5, Postfach,
8021 Zürich, sekretariat@fh-hwz.ch
+41 43 322 26 00

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Im-
mobilienu treuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

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

REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-GLIEDER- ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen
beantworten gerne Ihre Anfragen zu
Assistentenkursen, zum Sachbearbei-
terkurs und dem Lehrgang Immo-
bilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu
den Lehrgängen in Immobilien-Be-
wertung, -Entwicklung, -Vermark-
tung und zum Lehrgang Immobilien-
treuhand wenden Sie sich an SVIT
School.

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus
den Kantonen LU, NW, OW, SZ
(ohne March und Höfe), UR, ZG
Regionale Lehrgangsleitung:
Nathalia Hofer
Kasernenplatz 1, 6003 Luzern
T 041 508 20 19
nathalia.hofer@svit.ch
svit-zentralschweiz@svit.ch

REGION ZÜRICH

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

Real Estate Award Verleihung 2021

10 jähriges Jubiläum

sia

SVIT
SCHWEIZ

SWISS
ENGINEERING
STV UTS ATS

Die Real Estate Award-Verleihung findet am 30. August 2021 bereits zum zehnten Mal statt. Im Rahmen der Award-Verleihung übergibt die Jury in folgenden Kategorien die Real Estate Awards

- ◆ Projektentwicklung
- ◆ Immobilien-Vermarktung
- ◆ Immobilien-Bewirtschaftung
- ◆ Umbau / Umnutzung
- ◆ **Neu:** Immobilien/Bau <<Digital>>

Zudem wird die <<Immobilien-Persönlichkeit des Jahres>> durch die Jury ausgezeichnet.

Neu wird in 2021 die Spezialkategorie <<Innovation in Real Estate>> durch den SVIT Schweiz ausgezeichnet.



Moderation durch Stéphanie Berger

Unser Programm

17.30 Uhr	Welcome Drink & Snack
18.30 Uhr	Real Estate Award – Verleihung
20.00 Uhr	Dinner
21.00 Uhr	Show Act



LOCATION
HOTEL MÖVENPICK
in 8105 Zürich-Regensdorf



TICKETS
CHF 240.- pro Person
www.realstateaward.ch

Die Jury



Dr. Riccardo Boscardin
Verschiedene Mandate bei von UBS verbundenen Gesellschaften



André R. Spathelf
MSc Re CUREM, MRICS
verschiedene VR-Mandate als Verwaltungsrat



Stephan Lüthi
MRICS
Head Real Estate
Swisscanto Invest by ZKB



Daniel Löhr
Dipl. Bauingenieur FH/STV
Präsident Fachgruppe
Karriere & Kommunikation
Swiss Engineering



Karin Aeberhard
Verschiedene Mandate als Verwaltungsrätin.
Real Estate Consulting für Family Offices.



Dr. Peter Staub
CEO + VRP - pom+ Group AG
Dipl.-Ing, ETH, EMBA HSG
MAS Digital Business
Leiter CAS Digital Real Estate HWZ

Eventpartner

admicasa
IMMOBILIEN

CASASOFT

CONREAL

DIPAN
WATER TECHNOLOGY

HYPO PLUS

IMMO
SCOUT 24

SERVICE
JUST

REAL ESTATE CLUB
SCHWEIZ

upc

WALSER & PARTNER
Advisory. Accounting. Tax.

Wooig
Der digitale Immobilienverwalter

BEREIT FÜRS GROSSE FINALE

Der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT) hat das Online-Voting abgeschlossen: Die Finalisten für den ersten «Innovation in Real Estate»-Award stehen.

TEXT – MOHAN MANI*



► DREI FINALISTEN STEHEN ZUR WAHL

Vom 1. Juni bis 15. Juli konnte das interessierte Fachpublikum mittels Online-Voting aus sechs nominierten Kandidaten abstimmen und so seinen Favoriten wählen. Viele Interessierte folgten dem Aufruf, sodass letztlich 4316 Stimmen abgegeben wurden. Dafür ein herzliches Dankeschön. Die rund sechswöchige Online-Abstimmung brachte die folgenden drei Finalisten hervor:

- Fachhochschule Graubünden, Business-Case Renorent: Machbarkeitsstudie über die Renovierung und

touristische Aktivierung von Zweitwohnungen.

- A-Impuls GmbH; Global Real Estate Run: Globaler Sportevent für Innovation und Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft.
- Projekt Interim GmbH; Zwischennutzungen und Leerstandsmanagement: Flexible Lösungen für temporäre Räume in der ganzen Schweiz.

«Im Fokus stehen innovative Konzepte, Projekte und Modelle mit einer hohen

Affinität zur Immobilienbranche», sagt Pascal Stutz, CEO des SVIT Zürich. «Dies können Beiträge sein, welchen einen Lösungsansatz für zukunftsorientierte Fragestellungen bieten oder einen gesellschaftlichen Mehrwert schaffen.»

Der SVIT Schweiz vergibt 2021 zum ersten Mal den Award «Innovation in Real Estate» als Sonderkategorie des Real Estate Award 2021. Die Spannung bleibt hoch, denn das Siegerprojekt wird erst anlässlich der Real-Estate-Award-Verleihung am 30. August 2021 im Hotel Mövenpick Zürich-Regens-

dorf bekannt gegeben. Tickets für diesen illustren Galaabend können ab sofort online unter www.realestateaward.ch gebucht werden (Kosten pro Person: 240 CHF). See you soon. ■



*MOHAN MANI

Der Autor ist Redaktor bei der Banovi AG.

Sinnvoll für Verwaltungen und Mieter: die innovative Energie-App von NeoVac

«NeoVac myEnergy» setzt neue Massstäbe im Energie-Monitoring und überzeugt Verwaltungen ebenso wie Mieter und Hauseigentümer.

DIE NEBENKOSTENABRECHNUNG SAGT NICHT ALLES

Verwaltungen kennen das: Einmal im Jahr versenden sie die Nebenkostenabrechnung, die den Energie- und Wasserverbrauch zusammenfasst. Ergänzend legen sie eine verbrauchsabhängige Energie- und Wasserkostenabrechnung (VEWA) bei, die detailliert die Kosten und den Verbrauch ausweist. Offen bleibt dagegen: Wann genau wurde wie viel verbraucht? Und wie sehen die Werte im Vergleich zu anderen Wohneinheiten aus? Diese und weitere Fragen beantwortet die App «NeoVac myEnergy».

TRANSPARENTES ENERGIE-MONITORING FÜR JEDE WOHNHEINHEIT

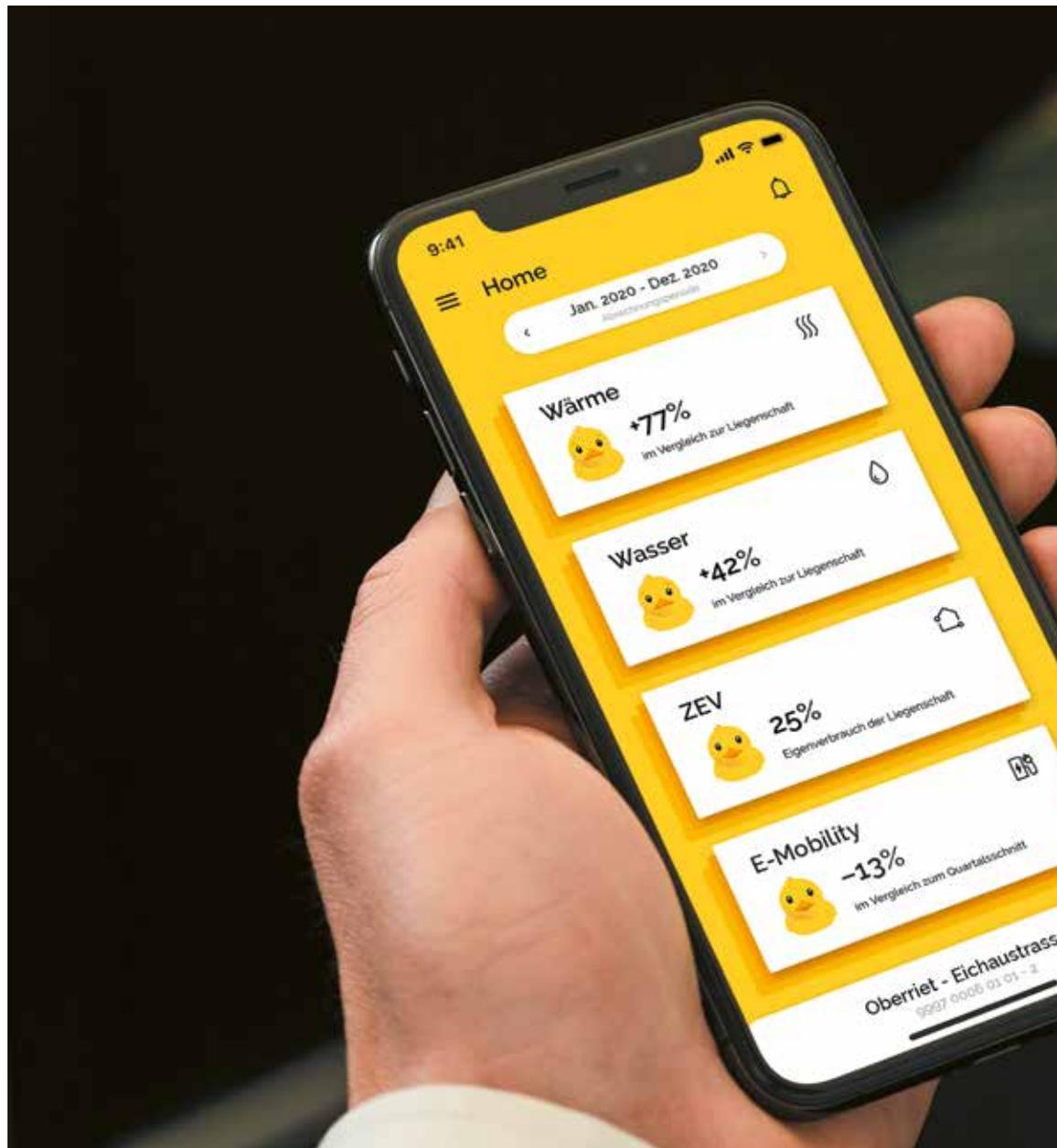
Da Nachhaltigkeit immer wichtiger wird, hat NeoVac ein webbasiertes Tool entwickelt, das jeder Wohneinheit jederzeit anzeigt, wie hoch der individuelle Energiekonsum ist. Das funktioniert wie folgt: Die App erfasst laufend alle Energieflüsse wie Kalt- und Warmwasser, Strom, Heizung und Kühlenergie und stellt diese Daten übersichtlich dar, sodass der Anwender ganzjährig über den persönlichen Verbrauch im Bilde ist.

Aber die intelligente App kann noch mehr. So etwa gibt sie Auskunft, wie die Energiebilanz im Vergleich zum Liegenschaftsdurchschnitt oder zu einem ähnlich gelagerten Schweizer Haushalt aussieht. Zudem können Nutzer eine persönliche Benchmark oder Minergie-Planungswerte hinterlegen und die Werte vom Vorjahr abrufen. Und sobald der Verbrauch stark von der Norm abweicht, sendet die App automatisch eine Nachricht. Nicht zuletzt hilft «NeoVac myEnergy» sparen, denn mittels Push-Mitteilungen gibt sie konkrete Empfehlungen ab, wie der individuelle Energie- und Wasserverbrauch signifikant reduziert werden kann.

ENERGIE- UND WASSERVERBRAUCH UNTER KONTROLLE

Das Schöne am neuen NeoVac-Tool: Es lässt sich intuitiv bedienen. Auf der Startseite präsentiert der NeoDuck – ein Icon in Entenform – die verschiedenen Flusskategorien mit den dazugehörigen Verbrauchsdaten. Mit Klick auf die einzelnen Kategorien gelangt der Anwender zu den detaillierten Angaben. So erkennt er sofort auffällige Konsumveränderungen. Da die App die Verbrauchswerte mit exakter Zeitangabe registriert, kann ein plötzlicher Anstieg konkret zugeordnet werden.

Ein Beispiel: Der Wasserkonsum von Familie Schweizer ist im Vergleich zum Vorjahr plötzlich stark gestiegen. Der Verbrauchs-Tab zeigt einen markanten Ausschlag ab März, der Verlaufs-Tab mehr Warm- als Kaltwasserverbrauch. Herr Schweizer folgert, dass es sich um die Rückkehr der



Die NeoVac-App ist anwenderfreundlich gestaltet. Der NeoDuck weist den individuellen Verbrauch aus und zeigt an, wann Energie und/oder Wasser gespart wurde oder wo allfälliges Verbesserungspotenzial besteht.

Tochter aus dem einjährigen Sprachaufenthalt handeln muss, die häufig und lange duscht.

Auch die Heizkosten lassen sich mit dem Liegenschaftsdurchschnitt und den Vorjahresdaten vergleichen. Liegt der Verbrauch während einer gewissen Periode über dem letztjährigen Wert, hilft dem Nutzer ein Blick auf die Klimakurve, um erhöhte Heizwerte einzuordnen. So wird beispielsweise klar: Es lag am eiskalten Januar.

PHOTOVOLTAIK-ENERGIE MIT DER NEOVAC-APP BESSER NUTZEN

«NeoVac myEnergy» ist auch bei einem «Zusammenschluss zum Eigenverbrauch» das perfekte Instrument. So zeigt die App

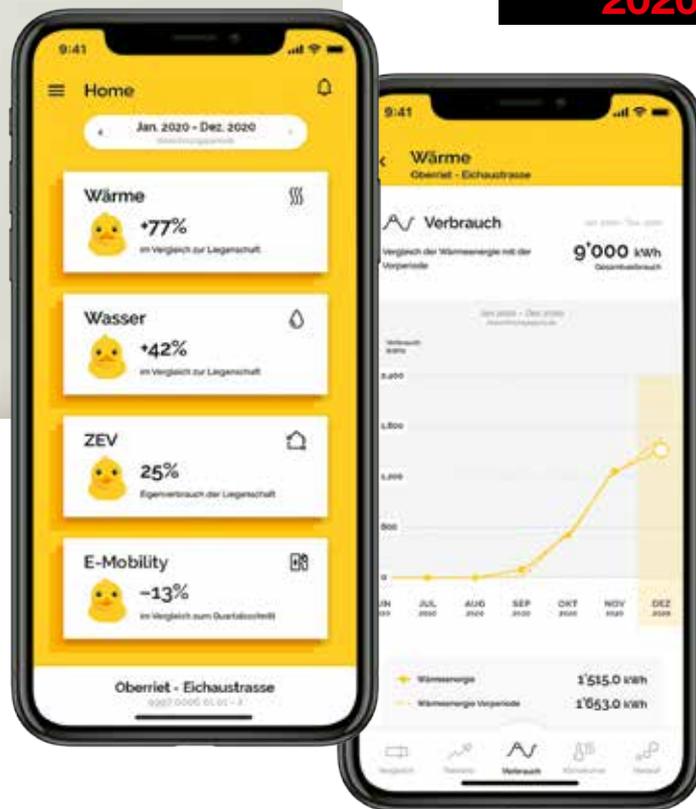
die Photovoltaik-Produktion der Liegenschaft, den exakten Eigenverbrauch und den persönlichen Autarkiegrad an. Mit diesen Angaben lässt sich die individuelle Bilanz direkt beeinflussen. Weil der Nutzer weiss, wann überschüssige PV-Energie vorhanden ist, kann er seinen Stromkonsum anpassen. So etwa wird er an sonnigen Tagen eher tagsüber waschen statt nachts.

MEHRWERT FÜR BEWOHNER, VORTEILE FÜR VERWALTUNGEN

Mit der innovativen App «NeoVac myEnergy» können Verwaltungen den Bewohnern ihrer Liegenschaften einen echten Mehrwert liefern. Sie positionieren sich damit als moderne Unternehmen, die sich für einen schonenden Umgang mit natürlichen

Ressourcen engagieren. Die Registrierung ist simpel, da die Login-Daten ganz einfach mit der Nebenkostenabrechnung versendet werden. Ein weiterer Vorteil des Tools: Alle verbrauchsabhängigen Energie- und Wasserkostenabrechnungen (VEWA) sind als PDF direkt abrufbar, was die Umwelt schon und den Aufwand für Verwaltungen minimiert.

«NeoVac myEnergy» steht allen Kunden für Liegenschaften im Abrechnungsservice der NeoVac kostenlos zur Verfügung. Darüber hinaus kann die App in übergeordnete Bewohnerportale eingebunden werden und erfüllt die Anforderungen an das Monitoring von 2000-Watt-Arealen und Minergie-Bauten.



ÜBER DIE NEOVAC ATA AG

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

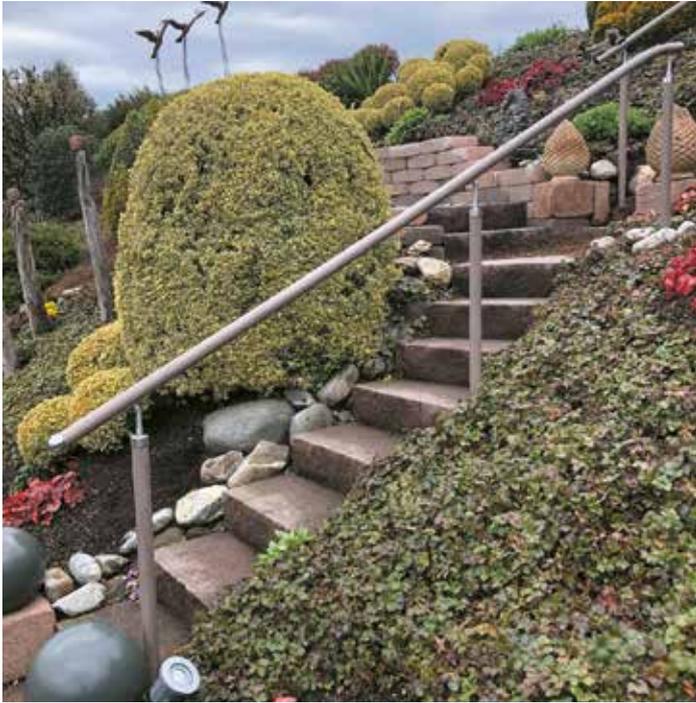
WEITERE INFORMATIONEN:

www.neovac.ch/myenergy



Die intuitive App «NeoVac myEnergy» informiert transparent über den Energieverbrauch einer Einheit und animiert die Bewohner zur Optimierung der persönlichen Energiebilanz. Energie- und Wasserkostenabrechnungen können direkt heruntergeladen werden. Push-Benachrichtigungen warnen bei einem starken und/oder nicht nachvollziehbaren Verbrauchsanstieg.

Bereits bei wenigen Stufen besteht Sturzgefahr – sorgen Sie vor!



Handlauf und Stützen aus Alu im selben Dekor



Handlauf und Pfosten in Antrazith mit Edelstahl kombiniert

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

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

FLEXO KENNT SICH AUS

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

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

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

RECHTLICHE ASPEKTE

Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht).

Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

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



wandseitiger Handlauf, dort wo die Stufen breiter sind

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

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter www.flexo-handlauf.ch

oder Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

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

WEITERE INFORMATIONEN:

Flexo-Handlauf GmbH
Hauptstrasse 70, 8546 Islikon
Tel. 052 534 41 31
www.flexo-handlauf.ch

Ist Ihre Garage bereit für die Elektromobilität?

Es führt kein Weg mehr an der Elektromobilität vorbei. Nun muss sichergestellt werden, dass die E-Autofahrer ihr Auto überall laden können – gerade auch zu Hause und am Arbeitsplatz. Mit PLUG'N ROLL finden Immobilienbesitzer*innen und Arbeitgeber*innen ihre massgeschneiderte Lösung. Unser Garagencheck bietet wertvolle Hilfe.

Die Planung einer Immobilie ohne Berücksichtigung einer Elektroauto-Ladeinfrastruktur ist inzwischen undenkbar. Und auch Besitzer von bestehenden Immobilien stehen vor der Frage, wie sie ihre Garage umrüsten lassen können, ohne dass die Kosten ihr Budget sprengen. Der E-Mobilitätsmarkt hat sich in den letzten Jahren auf diese Veränderung eingestellt und bietet mittlerweile massgeschneiderte Lösungen für jede Herausforderung an.

Eine professionelle Beratung empfiehlt sich sowohl bei einem Neu- als auch bei einem Umbau. Aufgrund der rasanten Entwicklung der Elektromobilität ist eine langfristige Planung besonders wichtig. Es kann ein kostspieliger Fehler sein, nur die kurzfristigen Bedürfnisse der Mieter*innen und

Stockwerkeigentümer befriedigen zu wollen und die Voraussetzungen für die spätere Installation weiterer Ladestationen nicht von Anfang an zu schaffen. Insbesondere bei einer nachträglichen Ausrüstung von Gemeinschaftsgaragen mit Ladeinfrastruktur ist die Unsicherheit gross.

PLUG'N ROLL – VON DER ERSTEN IDEE BIS ZUM BETRIEB

PLUG'N ROLL, der Full-Service-Provider für Elektromobilitätslösungen von Repower, unterstützt Sie bei all Ihren Vorhaben von der ersten Idee bis zum Betrieb. PLUG'N ROLL bietet massgeschneiderte Lösungen – von der Beratung über die Inbetriebnahme bis zum Betreuungskonzept und übernimmt auf Wunsch sogar die Abrechnung mit den Nutzern. Unsere Ambition ist es, mit dem perfekten Angebot das Laden für Sie, Ihre Mieter*innen oder Mitarbeiter*innen so einfach und bequem wie möglich zu gestalten. Und wir lassen Sie auch nach der Inbetriebnahme der passenden Ladeinfrastruktur garantiert nicht im Stich. Die grösstmögliche Kundenzufriedenheit erreichen wir mit einem Baukasten an modularen Dienstleistungen. Ist die Ladeinfrastruktur installiert, geht es darum, einen reibungslosen Betrieb

zu gewährleisten. Die flexiblen Servicepakete von PLUG'N ROLL bieten für alle Bedürfnisse die passende Lösung.

Machen Sie den ersten Schritt und profitieren Sie von unserem Online-Garagencheck und simulieren Sie einfach und schnell Möglichkeiten, Ladeverhalten und Richtpreise:



www.plugnroll.com/garagencheck

SIA 2060 FÜR ELEKTROMOBILITÄT IN GEBÄUDEN

Die Experten von PLUG'N ROLL arbeiten übrigens strikt nach dem Merkblatt der SIA (Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein) 2060. Dieses bietet anbieterunabhängige Lösungen zur optimalen Installation von Elektroauto-Ladeinfrastruktur in einer Liegenschaft. Das Projekt erhält so die nötige Planungssicherheit. Damit ist eine gesamtheitliche, langfristige Betrachtung gewährleistet und die bösen Überraschungen bleiben aus. Besondere Beachtung ist jeweils auch einer möglichen Überlastung des Stromnetzes zu schenken. Ein Lastmanagement verteilt die verfügbare Ladeleistung des Gebäudes

optimal auf mehrere E-Fahrzeuge und kann im Zeitverlauf modular erweitert werden.

Kontaktieren Sie uns, wenn Sie aus erster Hand mehr über unsere Angebote erfahren wollen.



WEITERE INFORMATIONEN:

PLUG'N ROLL powered by Repower
Bahnhofplatz 3A
7302 Landquart
www.plugnroll.com
info@plugnroll.com
+41 81 423 7070

ANZEIGE

CREDIWEB

VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

St.Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

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.creditweb.ch.

Creditreform

Fenster warten – Portemonnaie schonen

Wer seine Fenster regelmässig einem Wartungs-Check unterzieht, kann von vielen Vorteilen profitieren. EgoKiefer bietet seinen Kunden einen umfassenden Wartungsservice an, der nicht nur für EgoKiefer, sondern auch für Fremdprodukte gilt.

Um weiterhin die Funktionalität und Optik der Fenster im eigenen Heim geniessen zu können, empfiehlt es sich, eine regelmässige Fensterwartung durchzuführen. Schäden werden somit frühzeitig erkannt und lassen sich schneller beheben. Durch eine Revision alle 3 Jahre können allfällige Wärmeverluste frühzeitig erkannt werden, was nicht nur das eigene Portemonnaie, sondern auch die Umwelt schont. Der Wartungsservice von EgoKiefer bietet hier rasche und kompetente Hilfe.



Mehr Infos zum Thema Fensterwartung: <https://www.egokiefer.ch/de/fenster-tuerenservice/service-im-ueberblick/wartung/>

EGOKIEFER AG – DIE NR. 1 IM SCHWEIZER FENSTER- UND TÜRENMARKT

EgoKiefer ist in der Schweiz die Nr. 1 für Fenster und Türen. Die umfassende

Produktpalette, die persönliche Beratung vor Ort sowie die professionelle Projektabwicklung zeichnen das Unternehmen seit rund 90 Jahren aus. Mit 10 Vertriebsstandorten, dem FensterTürenService und über 350 Fachbetriebspartnern ist EgoKiefer immer in der Nähe – und garantiert komfortable Lösungen von A bis Z.

WEITERE INFORMATIONEN:

EgoKiefer FensterTürenService
Tel. 0848 88 00 24
www.egokiefer.ch

EgoKiefer
Fenster und Türen



Wer seine Fenster und Türen regelmässig warten lässt, kann erhebliche Folgekosten sparen und die Lebensdauer erhöhen.

Geschäftsprozesse digitalisieren – Komplexität reduzieren

Immobilien digital bewirtschaften und so Ressourcen schonen

Hand aufs Herz: Nehmen Sie Schadensmeldung noch manuell auf? Legen Sie Mietverträge weiterhin in grauen Bundesordnern ab? Und sind Ihre Geschäftsprozesse auf einem Flip-Chart gezeichnet, aber noch nicht digitalisiert? Dann geht es Ihnen wie uns – früher. Aber diese Vorgänge gehören der Vergangenheit an. Die reoplan Immobilien AG ist nun digital.

IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG – DIGITAL
Die reoplan Immobilien AG hat sich vor einiger Zeit ein hohes Ziel gesetzt und hat dieses nun erreicht: «Der digitale Bewirtschafter» wurde aus der Taufe gehoben. Dort wo gängige Softwarelösungen die digitale Bewirtschaftung nur unzureichend unterstützen hat die reoplan weitergearbeitet und Lösungen entwickelt. Daraus sind drei digitale Prozesse entstanden. Die erarbeiteten Lösungen

werden täglich in der Praxis angewandt und bewähren sich bestens. Mehr noch! Dank der digitalen Prozesse hat sich die Effizienz substantiell erhöht und knappe Ressourcen werden geschont.

entfalten unsere digitalen Prozess-Templates ihre volle Wirkung.

DIE UMSETZUNG

Die technische Umsetzung übernimmt die ALOS Solution AG. Die reoplan vertraut seit Jahren auf die Dienstleistungen der ALOS.

RUFEN SIE UNS AN

Wenn Sie sich für den einen oder anderen digitalen Prozess interessieren, dann laden wir Sie sehr gerne zu einer Präsentation ein. Wir zeigen Ihnen konkret, wie die reoplan mit den digitalen Prozessen arbeitet. Kontaktieren Sie uns, wir sind gerne für Sie da.



John Zahn ist Leiter Digital & Marketing bei der reoplan Gruppe

WEITERE INFORMATIONEN:

reoplan Immobilien AG
Uttigenstrasse 30
3600 Thun
+41 33 224 01 50
digital@reoplan.ch
reoplan.ch/digital



DIE DIGITALEN PROZESSE DER REOPLAN AUF EINEN BLICK

Kreditoren-Prozess

Das Freigeben von Kreditoren

Treuhand / Immobilien

- + Rechnungsverarbeitung vollautomatisiert und revisionssichere Archivierung
- + Zuordnung von Kosten und Vermeidung von Eingabe- und Abfragefehlern sowie Belegverlusten
- + Kostentransparenz und noch bessere Belegkontrolle
- + Kürzere Durchlaufzeiten und somit eine höhere Prozesseffizienz
- + Entlastung der Buchhaltung
- + Kein physischer Briefverkehr
- + Individuelle Freigabe-Prozesse

Auftrag-Prozess

Das Einholen von Offerten und die Vergabe der Aufträge

Immobilien

- + Erfassung der Eingangsmeldung
- + Automatische Offerten Anfrage/Absage
- + Status und Übersicht der Aufträge
- + Entlastung der E-Mail-Systeme
- + Direkte Schnittstelle zu Buchhaltungssoftware
- + Objektbezogene Rechnungseingänge
- + Report- und Analyse-Funktionen

Vertrag-Prozess

Das Management von Verträgen

Immobilien

- + Digitale Erfassung der Verträge
- + Verwaltung Vertragsdaten mit automatischem Meldesystem
- + Status und Übersicht der Verträge
- + Entlastung der Stowe Verwaltung
- + Eigentümer/Objekt bezogener Cloudzugang

DIE DIGITALEN PROZESSE DER REOPLAN IMMOBILIEN AG

- **Kreditoren-Prozess**
Verwalten Sie alle Rechnungen digital – vom Rechnungseingang über die Verarbeitung bis hin zur Archivierung.
- **Auftrag-Prozess**
Steuern Sie alle Aufträge digital – von der Schadensmeldung über das Einholen von Offerten bis hin zur Auftragsüberwachung.
- **Vertrag-Prozess**
Managen Sie alle Verträge digital – und behalten Sie jederzeit den Überblick über alle aktiven und inaktiven Verträge.

Sie wollen diese digitalen Prozesse auch in Ihrer Unternehmung gewinnbringend einsetzen? Das verstehen wir gänzlich. Und wir zeigen Ihnen auch gerne, wie die reoplan täglich damit arbeitet.

DIE VORAUSSETZUNGEN

Wenn Ihre Unternehmung schon **Rimo** und **Docuware** als DMS einsetzt, dann sind dies schon sehr gute Voraussetzungen. Setzen Sie zudem **JobRouter** als Prozessstool ein, dann

Wo «Nachhaltigkeit» Hand und Fuss hat

Nachhaltig Wohnen und Arbeiten. Wer sein Gebäude nach SNBS plant und zertifiziert, macht ernst mit dem inflationär verwendeten Begriff «nachhaltig». Und zwar gleich umfassend. Mit 45 Indikatoren bezieht der SNBS die Bedürfnisse von Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt gleichermaßen in Planung, Bau und Betrieb mit ein.

Der Schweizer Baustandard für Nachhaltigkeit SNBS Hochbau gibt den Bauherren, die es mit der Nachhaltigkeit ernst meinen, Orientierung in Planung, Bau und Betrieb. Und die Zeiten, als nachhaltig bedeutete, bei der Schönheit Abstriche machen zu müssen, sind längst vorbei. Wir zeigen Ihnen anhand von drei Praxisbeispielen, wie attraktiv und vielseitig der SNBS Hochbau Anwendung findet.

DURCHMISCHT UND BIODIVERS WOHNEN AM CHATZEBACH

Auf knapp 11 000 Quadratmetern realisierten die Architekten Baumberger & Stegmeier AG neun zwei- und viergeschossige Hybrid-Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 54 Wohneinheiten. Die Überbauung basiert auf dem Prinzip des durchmischten Wohnens. So entstanden Wohnungen für Familien und junge Paare ebenso wie für ältere Bewohnende. Zudem sind die Spitex Muri und Umgebung sowie einzelne Seniorenwohnungen in die Überbauung integriert.

Beim SNBS ist auch der Aussenraum eines Gebäudes oder einer Siedlung Teil der Beurteilung. Am Chatzebach ist die Umgebung so angelegt, dass sie sowohl die Biodiversität als auch soziale Interaktionen fördert: Es gibt einen gemeinschaftlich genutzten Kräutergarten in Hochbeeten, einen Kinderspielplatz und Begegnungszonen. Der grosszügige Gemeinschaftsraum mit grosser gedeckter Terrasse inklusive Grillstelle kann nicht nur von allen Bewohnerinnen und Bewohnern, sondern auch von Externen genutzt werden und soll den Austausch unter den Generationen fördern.

Die Bauherrschaft der Wohnsiedlung «Am Chatzebach» erreichte mit Aussenwänden und Fassaden in Holzbauweise

einen hohen Baustandard mit Minergie-P- und SNBS-Gold-Zertifikat. Dank der ganzheitlichen Betrachtungsweise entstand sozial, ökonomisch und ökologisch wertvoller Wohnraum.

INNOVATIV ARBEITEN IN CHUR

Die umfassenden Nachhaltigkeitsbemühungen beim neuen Verwaltungsgebäude «sinergia» im Westen des Bündner Hauptorts Chur wurden mit der höchsten Auszeichnung «Platin» des SNBS honoriert. Sinergia bietet seit Sommer 2020 rund 440 Arbeitsplätze für Mitarbeitende des Kantons. Die örtliche Konzentration verschiedener Verwaltungsbereiche spart Kosten, hilft Synergien zu nutzen, und optimiert Abläufe. Auch für die Mitarbeitenden sind die neuen Arbeitsplätze attraktiv: Statt in Einer- oder Zweierbüros arbeiten sie nun in einem Open-Space-Büro, dem sogenannten «Arbeitsplatz 4.0». Die Nutzenden können ihren Arbeitsplatz je nach aktuellem Bedarf flexibel wählen. Damit will der Kanton die Hierarchien aufbrechen und ein innovatives Klima schaffen.

Neben der modernen Arbeitsplatzgestaltung überzeugt der Neubau auch dank sparsamen Umgangs mit Ressourcen, Energieeffizienz und der Nutzung von erneuerbarer Energie. Für die Beheizung, Kühlung und Beleuchtung des Gebäudes stehen erneuerbare Energiequellen zur Verfügung, so etwa das städtische Energienetz für die Wärmeversorgung oder die PV-Anlage auf dem Dach für die Stromgewinnung.

Durch diese Massnahmen und das Zusammenlegen verschiedener Standorte reduziert sich der CO₂-Ausstoss um 200 Tonnen pro Jahr. Der Neubau wird den strengen Nachhaltigkeitsvorgaben in allen Phasen gerecht – vom architektonischen Entwurf über die ökologische Ausführung und die hochwertige Standortgestaltung bis zu effizienter Bewirtschaftung und sachgerechtem Unterhalt wurde alles mitgedacht.

DICHT WOHNEN IM ZÜRCHER GARTENSTADTQUARTIER

Als grüne Oase mitten in der Stadt präsentiert sich die Siedlung Letziggraben der Genossenschaft Eigengrund. Dem



Bild: Ingo Rasp, Chur

Siegerteam des Projektwettbewerbs, Von Ballmoos Krucker Architekten mit Keller Damm Roser Landschaftsarchitekten, ist es gelungen, 90 Wohneinheiten in die bestehenden Gartenstadtstrukturen einzuordnen.

Die neue Siedlung ist mit sieben- und achtgeschossigen Bauten sehr dicht und bietet dennoch viel Freiraum für die Bewohnenden: ein Musterbeispiel für eine gelungene Verdichtung. Weitere Punkte für Nachhaltigkeit im Bereich Gesellschaft gab es für den guten Mix an Nutzungen und Wohnungen, beispielsweise durch die Einbindung einer Pflegewohngruppe, eines Jugendraums und einer Kita.

In der Beurteilung der wirtschaftlichen Nachhaltigkeit sticht hervor, dass die Wohnungen in Zentrumsnähe erschwinglich sind und die Gewerberäume im Erdgeschoss nicht an die kaufkräftigsten Mieterinnen gingen, sondern an diejenigen, die am besten passen und die Siedlung beleben.

Bestnoten erhielt die grüne Oase mitten in der Stadt auch dank grosser Biodiversität. Es gibt viele Sträucher und Bäume und sogar Strukturen für Wildtiere, unter anderem auf dem Dach. Als Kunst am Bau-Projekt macht eine Wärmebildkamera auf dem Dach Filme von Wildvögeln, die auf einem Bildschirm im Eingang gezeigt werden. In der Nähe des Bahnhofs Hardbrücke und verschiedener Tram- und Bushaltestellen ist die Siedlung zudem gut an den öffentlichen Verkehr angebunden. Auch verschiedene Veloabstellplätze und eine gemeinsame Tiefgarage mit Elektroladepunkten sind vorhanden.

Beide Gebäude der Siedlung Letziggraben entsprechen auch dem Minergie-P-ECO-Standard und verfügen über Grundwasser-Wärmepumpen und Nachströmlüftungen. Die Photovoltaikanlage auf dem Dach beliefert die Haushalte mit Solarstrom. Die Schalldämmung gegen den Strassenlärm wurde auf Tempo 50 ausgerichtet. Da am Letziggraben inzwischen Tempo 30 gilt, genügt sie also höchsten Ansprüchen.



Bild: Georg Aerni

URBAN, LÄNDLICH, BLUMIG ODER SCHLICHT

Nachhaltig bauen ist längst kein idealisches Vorhaben mehr. Vor allem jüngere Generationen fordern einen verantwortungsvollen Umgang mit Mensch und Natur. Für zeitgemässes Bauen stellt sich also nicht mehr die Frage, ob nachhaltig, sondern wie.

Der SNBS Hochbau ist ein Baustandard, der für Sie an alles denkt: Mit ihm bauen Sie nach allen Dimensionen der Nachhaltigkeit – heute für die Zukunft. Er ermöglicht es, die Bedürfnisse von Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt umfassend in die Planung, den Bau und den Betrieb mit einzubeziehen. So entstehen Bauten, die einen ökologischen sowie sozialen Beitrag leisten und damit gleichzeitig finanzielle Renditen erzielen. Sei das in einer urbanen oder ländlichen Umgebung für Wohnungs-, Verwaltungs- oder Bildungsbauten: Das SNBS-Zertifikat bescheinigt Ihnen eine echte, breit abgestützte, hochwertige Qualität und Nachhaltigkeit.

WEITERE INFORMATIONEN:

SNBS Hochbau
snbs-hochbau.ch

Bei Interesse an einer SNBS-Zertifizierung, nehmen Sie unter hochbau@snbs.ch oder 061 205 25 40 mit der Zertifizierungsorganisation SNBS Hochbau Kontakt auf.



Bild: simonhuwiler.com

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
 Champs-Montants 10a
 2074 Marin

Luca Zucchetto
 Geschäftsführer
 079 796 85 97
 luca.zucchetto@keycom.ch
 Info@keycom.ch
 www.keycom.ch

BEWEISSICHERUNG



STEIGER BAUCONTROL AG
 Schadenmanagement Baummissionsüberwachung

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

ELEKTROKONTROLLEN



Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 57 61
 Unsere weiteren Geschäftszellen: Brugggölen AG, Frauenfeld, Frauenbach, 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
ALTE FAMILIENBESITZUNG AUF HOHEM NEUWEIL




ABACUS
 Gold Partner

Ihre Experten für Abalmmo:

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

Tel. 044 444 35 55
 abacus@bdo.ch

IMMOBILIENMARKT

IMMO
SCOUT24

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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

IMMOBILIENSFTWARE

LIEGENSCHAFTSVERWALTUNGEN
DOSSIERS UND ABLÄUFE DIGITAL,
SICHER UND ZUGRIFF VON ÜBERALL

**Canon (Schweiz) AG**

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

Canon

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

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



InterDialog
SOFTWARE AG

Oetlisbergstrasse 43 · 8053 Zürich

Tel +41 44 5866794

www.interdialog.ch

Email: info@interdialog.ch

GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE

www.garaio-rem.ch



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

IMMOMIG ↑

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung,
Überbauungen, Ferienwohnungen
und Ihr eigenes Netzwerk

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenschaftsverwaltungssystem

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

Quorum
Software

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



Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R5

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

ROHRSANIERUNGEN



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

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

Plagex®

professionelle Schädlingsbekämpfung

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

HAUPTNIEDERLASSUNG

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

ZWEIGNIEDERLASSUNG

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

www.plagex.ch
info@plagex.ch

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

SPIELPLATZGERÄTE



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

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

GTSM_Maggingen AG

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

WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

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

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

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

Ressort Recht & Politik:

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

Ressort Finanzen:

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

CEO SVIT Schweiz:

Marcel Hug, SVIT Schweiz,
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
marcel.hug@svit.ch

Stv. CEO SVIT Schweiz:

Ivo Cathomen, SVIT Schweiz,
Maneggstrasse 17, 8041 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,
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
T 044 434 78 88, info@svit.ch

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:

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

SVIT ZÜRICH

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:
rechtsauskunft-svit-zuerich.ch

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

TERMINE

SVIT SCHWEIZ

DELEGIERTENVERSAMMLUNG

23.06.22 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

SVIT AARGAU

30.09.21 Generalversammlung
11.11.21 Frühstück

SVIT BASEL

03.12.21 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

25.08.21 UBS Immo-Ausblick

SVIT OSTSCHWEIZ

24.08.21 Sommeranlass
10.01.22 Neujahrsapéro

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

26.08.21 Sommeranlass
28.10.21 Business-Lunch

SVIT ZÜRICH

-

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

26.08.21 Fachseminar
14.09.21 Fachseminar

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

23.09.21 Fit für STWE
27.10.21 Herbstanlass

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

07.09.21 KUB Focus
09.11.21 70. Lunchgespräch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

19.10.21 Generalversammlung
19.10.21 Maklerconvention

SVIT FM SCHWEIZ

17.11.21 Good Morning FM!



„Ich möchte mich über die Automatisierung in der Baubranche beschweren...“



***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
Maneggstrasse 17
8041 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.

SwissPropTechDay

21. September 2021 | JED, Zürich Schlieren

Der **Innovationsevent** der Schweizer Immobilien- und Baubranche
Mit brandaktuellen Themen und erstklassigen Referenten:

Matthias Pöhm, Kommunikationsprofi | **Nikolas Samios**, PropTech1 Ventures
Sander Van de Rijdt, Planradar | **Julien Schillewaert**, PriceHubble | **Tuan Nguyen**, Hegias
Karel Van Eechoud, Implenia | **Stefan Zanetti**, Allthings | **Ronny Haase**, Wüest Partner
Rolf Truninger, Qualicasa | **Felix Merz**, e-globe solutions | **Felix Hug**, electrojoule

Jetzt **Ticket** sichern!
Code scannen und anmelden.



Ein grosses **Dankeschön** an unsere Sponsoren!

CREDIT SUISSE

IMMO
SCOUT 24

godoo
at work with you

Blum & Grob
ATTORNEYS AT LAW

GARAIOREM

PriceHubble

avobis

e-smart

Flatfox

kennwerte.ch

NOMCKO

WALDE
IMMOBILIEN

Miele

24/7

Zuverlässig rund um die Uhr –
Waschmaschinen und Trockner im Mehrfamilienhaus



Beste Energieeffizienzklasse A*

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

- Hochwertige Materialien für eine lange Lebensdauer
- Kurze Wasch- und Trocknungszeiten unter einer Stunde
- Intuitive Bedienung mit Touch-Steuerung in 32 Sprachen
- Hohe Ressourceneffizienz bei sehr niedrigen Betriebskosten

Miele. Immer Besser.

www.miele.ch/kleineriesen

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