

FOKUS
INTERVIEW MIT
DIRK ENGELKE →

— 04

POLITIK
MIETRECHTS-
REVISIONEN
IN DER VER-
NEHMLASSUNG

— 10

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
WOHNUNGS-
NACHFRAGE:
RÜCKKEHR ZUR
NORMALITÄT?

— 22



DIGITALISIERUNG IN
DER RAUMPLANUNG

UNERWÜNSCHTE ANZIEHUNGSKRAFT

Letztlich bin ich in der NZZ bei einem Bericht aus dem Bezirksgericht Zürich hängengeblieben. Dabei ging es um den Betrugsfall eines in der Schweiz wohnhaften Niederländers, der einem Deutschen insgesamt 800 000 CHF an Vorauszahlungen für zwei exklusive Sportwagen abknöpft hatte, die er aber weder besass noch zu beschaffen imstande war. Das Geld verprasste der Beschuldigte. Im letzten Absatz des Artikels kommt's: «In der gerichtlichen Befragung sagt der 28-Jährige, der noch nie beruflich angestellt war und eine Aufenthaltsbewilligung B besitzt, er habe 900 000 CHF Schulden. Er wolle nun eine Ausbildung als Immobilienmakler machen, sich anstellen lassen und in der Schweiz ins Immobiliengeschäft einsteigen.»



Wenn die Vorstellung über «das schnelle Geld» und die Wirklichkeit der Arbeit unseres Berufszweigs derart eklatant auseinanderklaffen und die Immobilienwirtschaft zweifelhaft anzieht, haben wir die grosse Aufgabe zu erklären, welchen Inhalt unsere Arbeit hat, welches Rüstzeug wir benötigen und welchen Mehrwert wir schaffen.

Diese Folgerung ist die gleiche wie jene aus der aktuellen Diskussion über die Lauterkeit der Provisionsvergleiche neuer Player im Maklergeschäft mit ihrem Fixpreis-Geschäftsmodell. Dieser Vergleich entbehrt tatsächlich jeder Grundlage. Aber darum geht es nicht. Tatsache ist, dass wir gefordert sind verständlich zu machen, wie Provisionen in Relation zur geleisteten Arbeit stehen.

Wir haben unseren Kunden wesentlich mehr zu bieten, als was für die propagierten Fixpreis-Provisionen kostendeckend möglich ist. Klar, die zunehmende Digitalisierung bringt Sparpotenzial, und neue Geschäftsmodelle werden unser Geschäft zweifellos verändern. Aber die Faktoren Mensch, Knowhow und Dienstleistungsqualität sind und bleiben im Immobiliengeschäft zentrale Schlüssel. Ich wehre mich darum gegen eine Nivellierung nach unten, weil dadurch letztlich die Kunden verlieren.



LÜBER SYSTEM
Wasserbehandlungsanlagen

KORROSIONSSCHUTZ für Trinkwassersysteme

Situation

Rostiges Wasser.

Analyse

Situationsanalyse der Trinkwasserleitungen vor Ort.

Lösung

Zuverlässiger Schutz durch Hydrocleaner® Plus.



IHR WASSER - IN GUTEN HÄNDEN

Lüber System GmbH

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

— 10



IMMOBILIENPOLITIK

MIETRECHTSREVISIONEN IN DER VERNEHMLASSUNG

DIE RECHTSKOMMISSION DES NATIONALRATS LEGT IN EINEM VERNEHMLASSUNGSVERFAHREN DIE ENTWÜRFE ZUR UMSETZUNG VON VIER PARLAMENTARISCHEN INITIATIVEN IM BEREICH DES MIETRECHTS VOR. DER SVIT UNTERSTÜTZT DIE VORLAGEN.



— 16

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

INDIVIDUELLES WOHNEN IN MIETLIEGENSCHAFTEN

DAS WOHNMODELL IWO ZIELT DARAUF AB, EINE LÜCKE ZWISCHEN EINFACHER MIETE UND WOHN-EIGENTUM ZU SCHLIESSEN. WÜEST PARTNER ERKENNT IN DESSEN ANWENDUNG ZUDEM EINE CHANCE ZUR WERTSCHÖPFUNG BEI RENDITEIMMOBILIEN.



— 38

BAU & HAUS

INNOVATIVE ZIEGELEI MIT ZUKUNFT

DIE GASSER CERAMIC AG HAT MIT DEM «CAPO LANA» EINEN BACKSTEIN PRODUZIERT, DESSEN HOHLRÄUME MIT SCHWEIZER SCHAFWOLLE GEFÜLLT SIND UND DAMIT EINE AUSSENISOLATION ÜBERFLÜSSIG MACHEN.

— FOKUS

04 «DIGITALISIERUNG SOLLTE IM KONSENS STATTFINDEN»

Dirk Engelke, Raumplaner und Professor für Raumentwicklung an der Ostschweizer Fachhochschule, spricht über die Digitalisierung in der Siedlungsplanung und Verkehrssysteme der Zukunft.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 «DIE AUSSENWAHRNEHMUNG IST SEHR WICHTIG»

Bei der Baugenossenschaft Glattal Zürich (BGZ) kommt man ohne konzeptuelle Planung nicht weit. Kurt Williner, Leiter Bau bei der BGZ, legt grossen Wert auf den neutralen Blick von aussen durch externe Fachpersonen.

18 NACHHALTIGE BEWIRTSCHAFTUNG IN DER ZUKUNFT

Welche organisatorische und strategische Ausrichtung benötigt eine Immobiliendienstleistungsfirma, um in den nächsten Jahren am Markt nachhaltig bestehen zu können?

22 RÜCKKEHR ZUR NORMALITÄT?

Die Pandemie hat für viel Volatilität gesorgt, auch bei der Wohnungsnachfrage. Inzwischen scheint sich die Situation jedoch wieder zu beruhigen.

25 VORSCHAU «DIGITAL TOP 10»

27 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

34 BAURECHT ALS WAFFE GEGEN LÄRM

Auch das Bau- und Planungsrecht kann eine Handhabe gegen unerwünschte Sekundärimmissionen sein. Allerdings sind die Hürden für ein nachträgliches Baubewilligungsverfahren hoch.

36 VOLLZUG DES ZÜRCHER MEHRWERTAUSGLEICHS

Planungsbedingte Vorteile bei Einzonungen können künftig Mehrkosten für Grundstückbesitzer verursachen. Seit dem 1. Januar verlangt nun auch Zürich als letzter Kanton eine Mehrwertabgabe.

— BAU & HAUS

42 «VERTRAUEN IST UNSER GRÖSSTES KAPITAL»

Der Mitinhaber und Co-Geschäftsführer Rudolf Gasser spricht über zwei der wichtigsten Neuheiten der Gasser Ceramic Unternehmensgruppe.

46 SCHWEIZ BAUT MIT MASSIVEN BAUMATERIALIEN

Gemäss einer Studie von Bauverbänden weisen die traditionellen Baustoffe Backstein, Zement, Beton und Stahl einen Marktanteil von 95% auf. Holz konnte seit 2010 seinen Anteil von 4,4% auf 5,3% steigern.

48 WIR BRAUCHEN BAUKULTURELLE QUALITÄTEN

Hohe Baukultur berücksichtigt auch kulturelle und soziale Aspekte. Sie ist keine teure Komplikation, sondern der Schlüssel für mehr Lebensqualität.

50 RÜCKZUGSORT NAHE DER STADT

Eingebettet in das fruchtbare Grün des Seelands entstand am Rande der Gemeinde Brügg am «Südhang» eine neue Wohnüberbauung. Das Gebäudeensemble verbindet sich offen mit der umgebenden Landschaft.

54 DAS EIGENTUM STEHT UNTER DRUCK

Mit dem kommunalen Verkehrs- und dem Siedlungsrichtplan plant der Zürcher Gemeinderat die Zukunft der Stadt. Es droht ein detailversessener Stadttumbau. Am 28. November wird darüber abgestimmt.

— IMMOBILIENBERUF

62 DER SVIT UND DIE SCHULE HABEN EIN NEUES ZUHAUSE

64 ERFOLGSQUOTE LAG IM BEREICH DER VORJAHRE

65 KURZMELDUNGEN BERUF

67 SEMINARE UND FACHAUSWEISE

68 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

— VERBAND

72 GV SVIT BERN: FUNKENSPRUNG UND TATENDRANG

74 SVIT OSTSCHWEIZ: «WILLKOMME ZRUGG»

76 KUB FOKUS: KLIMAPOLITIK MIT WENIGER VORSCHRIFTEN

78 SVIT ZÜRICH: DIE NÄCHSTE GENERATION ÜBERNIMMT

80 REAL ESTATE AWARD MIT NEUER KATEGORIE



«DIGITALISIERUNG SOLLTE IM KONSENS STATTFINDEN»

Dirk Engelke, Raumplaner und Professor für Raumentwicklung an der Ostschweizer Fachhochschule, spricht über die Digitalisierung in der Siedlungsplanung und Verkehrssysteme der Zukunft.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*

FOTOS – URS BIGLER

Wie kann Raum- und Siedlungsplanung im Zeitalter der Digitalisierung gelingen?

Dirk Engelke: Die wichtigsten Ziele der Raumplanung sind der haushälterische Umgang mit dem Boden und die Umsetzung einer qualitätsvollen Siedlungsentwicklung. Die Digitalisierung kann uns dabei helfen, diese Ziele zu erreichen. Ob wir diese Ziele mit digitalen oder physischen Mitteln erreichen, spielt eine untergeordnete Rolle.

Ein Grossteil unseres Bodens ist bereits ver- oder überbaut. Wie sollten wir mit der zunehmenden Knappheit umgehen?

Das Schweizer Volk hat ja 2013 mit der Annahme des Raumplanungsgesetzes genau das gesagt. Siedlungsentwicklung ja, aber innerhalb der bestehenden ▶

ANZEIGE



TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Dietikon	Lenzburg	Chur
Horw	Muttenz	Zofingen



“
SOCIAL MEDIA IST
HEUTE ÜBLICH BEI
PLANUNGS- UND
BAUPROJEKTEN.
”

Grenzen und nicht weiter hinaus in die Landschaft. Innerhalb dieses Rahmens müssen wir Wohn- und Wirtschaftsstandorte schaffen und auch neue Anforderungen wie Co-Working-Spaces oder Homeoffice-Büros unterbringen. Das bedeutet, wir müssen unseren zunehmenden Platzbedarf auf einer gleichgrossen Fläche unterbringen. Die Digitalisierung kann uns dabei helfen, unsere Aktivitäten näher an den Bedürfnissen der Nutzer zu koordinieren.

Welchen Beitrag kann die Digitalisierung zur Belebung der Erdgeschosse in den Stadtzentren leisten?

Hier kann die Digitalisierung – oder genauer gesagt die Produktions- und Marketingprozesse einer digitalisierten Wirtschaft – zur Attraktivität von Erdgeschossen beitragen. Neben Co-Working-Spaces sind das auch urbane Produktionsstätten, wie beispielsweise der Verkauf von Kaffeemaschinen mit Barista-Kursen. Das kann dabei helfen, die zurückgehende Nutzung durch den Handel in den Innenstädten zu kompensieren.

Wo steht die Digitalisierung der Raumplanung im Vergleich zum Hochbau- bzw. Tiefbau oder der Landschaftsarchitektur?

Ich kann keinen genauen Vergleich zwischen den einzelnen Baudisziplinen ziehen. Sicher ist, dass Daten in allen Disziplinen eine höhere Bedeutung

BIOGRAPHIE DIRK ENGELKE

(*1968) Prof. Dr. Dirk Engelke leitet den Studiengang Stadt-, Verkehrs- und Raumplanung an der Ostschweizer Fachhochschule und ist Co-Leiter des Kompetenzzentrums Geoinformation der OST. Sein Forschungsinteresse gilt dem Zusammenhang zwischen Digitalisierung und Raumentwicklung, über den er im Blog raumdigital.ch regelmässig berichtet. Vor seiner Professur an der OST hat er als Inhaber eines Planungsbüros Städte, Regionen sowie private Unternehmen beraten und war im Vorstand der internationalen Planungsorganisation ISOCARP tätig.

bekommen und dass die Grenzen zwischen den Disziplinen durchlässiger werden.

Wie können wir mit Hilfe von digitalen 3D-Ortsmodellen Planungen dynamischer und bevölkerungsnäher durchführen?

Dank einer dreidimensionalen Planung können Fachplaner wie Architekten, Projektentwickler und Infrastrukturplaner mit einem gemeinsamen Raumverständnis diskutieren und die Koordination zwischen den anderen Projektbeteiligten wie Politikern, Investoren oder Bauherren ist viel einfacher geworden.

Könnten wir die Planungsverfahren mit Online-Partizipationsprozessen vereinfachen?

Die Digitalisierung unterstützt uns dabei, die Qualität der Diskussion zu verbessern, indem Planungsinformationen auch für Laien verständlicher werden. Da es vielen Bürgerinnen und Bürgern schwerfällt, sich Stadt- oder Wohnräume dreidimensional vorzustellen, bieten 3D-Modelle in dieser Hinsicht einen grossen Vorteil. Ausserdem ist es mit 3D-Modellen auch möglich, mit der Bevölkerung verschiedene Entwurfsvarianten zu diskutieren.

Welche Rolle spielt Social Media in der Raum- und Landschaftsplanung?

Social Media gehört inzwischen bei vielen Planungsprozessen zum Standard. Der Einsatz der ▶



Per 30.09.2022 werden die Einzahlungsscheine abgelöst. Jetzt umstellen auf QR-Rechnung und eBill.

Am 30. September 2022 werden die roten und orangen Einzahlungsscheine vom Markt genommen. Die Rechnungsstellung wird dadurch einfacher, digitaler und automatisierter: dank der QR-Rechnung und eBill. Stellen Sie Ihre Kreditoren-, Debitorenbuchhaltung und Ihren Zahlungsverkehr darum rechtzeitig um. Und profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen für Ihr Unternehmen und Ihre Kunden.

Mehr erfahren Sie auf einfach-zahlen.ch/rechnungssteller

Sprechen Sie
jetzt mit
Ihrer Bank und
Ihrem Software-
Partner.

Unterstützt durch:





 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Swiss Confederation

Federal Department of Economic Affairs,
Education and Research EAER
State Secretariat for Economic Affairs SECO



“
**DIGITALISIERUNG
 SOLLTE SICH
 IM RAHMEN VON
 GESELLSCHAFT-
 LICHT AUSGEHAN-
 DELTEN ZIELEN
 BEWEGEN.**
 ”

neuen Medien verstärkt die Vernetzung der Akteure, ebenso die Dynamik in Beteiligungsprozessen.

Wie werden digitale Raum- und Landschaftsmodelle gebaut?

Das Bundesamt für Landestopografie swisstopo stellt schweizweite 3D-Grundmodelle zur Verfügung, in denen sowohl das Gelände als auch alle Gebäude der Schweiz dreidimensional zur Verfügung stehen. Auf Basis dieser Modelle bieten Planungs- und Visualisierungsfirmen dann entsprechende Tools oder Dienstleistungen an. Heute ist es deutlich einfacher, mit 3D-Daten zu arbeiten als noch vor einigen Jahren.

Welche Rolle spielen Daten in der Raum- und Siedlungsplanung?

Auf jeden Fall spielen sie eine wachsende Rolle. Mit Daten können Planer und Entwickler die reale Nutzung der Räume nachvollziehen. Beispielsweise die Frequenz der Nutzung von öffentlichen Räumen. Manche Projekte, wie das Shoppingcenter Sihlcity oder eine Überbauung in Bülach, verwenden Daten auch, um die Nutzung des Raumes zu steuern. Konkret wird die Zahl der Ein- und Ausfahrten aus den Tiefgaragen gezählt, die eine vereinbarte Limite nicht überschreiten dürfen. So sind die Bauherren freier, ihre Anzahl an Parkplätzen zu gestalten.

Können wir unsere Verkehrsströme durch die zunehmende Automatisierung siedlungsverträglicher gestalten?

Automatisiertes oder autonomes Fahren sind Fluch oder Segen bezüglich eines haushälterischen Umgangs mit dem Boden. Es kann dies zu einer starken Zersiedelung führen oder diese Technologie kann

helfen, den peripheren oder ländlichen Raum besser zu erschliessen. Hier kommt es auf die politische Steuerung an und die Frage, welchen Weg wir als Gesellschaft gehen wollen.

Im Bereich Verkehr und Mobilität gibt es viele Ideen: Car-Sharing, Mikromobilität oder autonome Fahrzeuge. Jede dieser Techniken verspricht, die Verkehrsprobleme zu lösen. Tun sie das?

Das ist eine Frage der Steuerung. Wenn wir die Mobilität hart steuern, kann das mehr Mobilität für breitere Bevölkerungsschichten bedeuten. Mobilität wird immer mehr zur Dienstleistung. Ich kaufe mir kein Auto mehr, das ich besitze, sondern buche eine Leistung im Mobilitätssystem. Dabei wird es eine grosse Herausforderung sein, wie die Fahrzeugflotte organisiert ist und wo man die autonomen Fahrzeuge parkieren kann.

Wie müssen wir unsere Verkehrs-Infrastruktur anpassen, um die Sharing-Kultur zu fördern?

Verkehrsinfrastruktur hat immer zwei Aspekte, das eine ist die Infrastruktur als Netz mit den entsprechenden Schnittstellen, das andere ist der Strassenraum, in dem diese Infrastrukturen untergebracht sind. Bei beiden helfen Sharing-Systeme, die vorhandene Infrastruktur besser zu nutzen. Im Strassenraum bedeutet dies einen Vorrang für den öffentlichen Fuss- und Veloverkehr und mehr Grünflächen in den öffentlichen Räumen. Das erhöht nicht nur die Aufenthaltsqualität, sondern ist auch mit dem Blick auf den Klimawandel notwendig.



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

WELCHE VORTEILE BRINGT ÖKOHEIZÖL SCHWEFELARM?

Fragen Sie uns.
Wir haben die Fakten.



Kostenlose Beratung:

0800 84 80 84

HEIZEN MIT ÖL

Die raffinierte Energie

REVISION SOLL RECHTE DER EIGENTÜMER STÄRKEN

Die Rechtskommission des Nationalrats legt in einem Vernehmlassungsverfahren die Entwürfe zur Umsetzung von vier parlamentarischen Initiativen im Bereich des Mietrechts vor. Der SVIT unterstützt die Vorlagen. **TEXT – IVO CATHOMEN***

▶ VIER VORSTÖSSE IN EINER VERNEHMLASSUNG

Das geltende Mietrecht weist punktuellen Anpassungsbedarf auf. Zu diesem Ergebnis kommt die im Sommer dieses Jahres veröffentlichte Studie «Handlungsbedarf im Mietrecht?» im Auftrag des Bundesamts für Wohnungswesen. Eine Mehrheit der dazu Befragten spricht sich für diesen Weg aus, um das 30-jährige Mietrecht in die Gegenwart zu führen. Nun ist die Rechtskommission des Nationalrats (RK-N) ihrem Auftrag zur Ausarbeitung einer Vorlage aus den folgenden vier überwiesenen parlamentarischen Initiativen zum Mietrecht nachgekommen und hat Anfang September ein gemeinsames Vernehmlassungsverfahren zu drei Vorentwürfen eröffnet:

- «Missbräuchliche Untermiete vermeiden», Geschäft 15.455, Hans Egloff
- «Keine unnötigen Formulare bei gestaffelten Mietzinserhöhungen», 16.458, Karl Vogler
- «Mietvertragsrecht. Auf mechanischem Wege nachgebildete Unterschriften für zulässig erklären», 16.459, Olivier Feller
- «Beschleunigung des Verfahrens bei der Kündigung des Mietverhältnisses wegen Eigenbedarf des Vermieters oder seiner Familienangehörigen», 18.475, Christa Markwalder (übernommen von: Giovanni Merlini)

FAKSIMILIE-UNTERSCHRIFT UND HINFÄLLIGE FORMULARPFLICHT

Die Kommission fasst die beiden Vorstösse zur Anpassung der «Formvorschriften bei Mietzinserhöhungen und anderen einseitigen Vertragsänderungen» in einem Entwurf zusammen. Auf den ersten Blick stellt das Ansinnen einen logischen und unbestrittenen Schritt in einem zunehmend digitalisierten Geschäftsprozess dar. Doch allein die Anerkennung der Faksimile-Unterschrift hat eine lange, dornenvolle Geschichte bis zurück ins Jahr 2004 hinter sich. Mehrere Anläufe durch das Parlament und den Bundesrat scheiterten. Meist wurde das Anliegen im Rahmen einer umfassenderen Revision versenkt, zuletzt zusammen mit der allgemeinen Formularpflicht im Jahr 2016. Darum könnte die Herauslösung nun den Erfolg bringen. Jedenfalls schreibt die Kommission dazu: «Die Zulassung der auf mechanischem Weg nachgebildeten Unterschrift für sämtliche Mitteilungen des Vermieters im Sinne von Artikel

269d OR schafft Klarheit und vermeidet Auslegungsfragen. Zudem wird damit auch das Ziel, den Verwaltungsaufwand erheblich zu vermindern, realisiert. Die Rechte der Mieter erfahren keine Einschränkung.»

Was die Formvorschrift für Mietzinserhöhung bei der Staffelmiete betrifft, soll neu keine Formularpflicht mehr gelten, sondern die schriftliche Form genügen. Auch hier steht die Reduktion des Verwaltungsaufwands im Vordergrund, während nach Ansicht der Kommission die Rechte der Mieter unverändert gewahrt bleiben.

STRENGERE REGELN FÜR DIE UNTERMIETE

Umstrittener ist die angestrebte Verbesserung der Rechtsstellung des Vermieters bei der Untermiete. Die Mehrheit der Kommission will die Möglichkeit des Vermieters zur Verweigerung der Zustimmung dahingehend konkretisieren, dass in Art. 262 Abs. 2 Buchst. d (neu) OR die Untermiete auf maximal zwei Jahre beschränkt wird. Bei einer längeren Dauer kann der Vermieter von seinem Recht Gebrauch machen, die Untermiete zu verweigern. Das Bundesgericht hat in der Frage der Dauer des Untermietverhältnisses festgehalten, dass das Institut der Untermiete nicht zweckentfremdet werden soll. Die Untervermietung sei gedacht für Fälle, in denen der Mieter die Mietsache, beispielsweise wegen eines beruflich bedingten, zeitlich begrenzten Auslandsaufenthalts, vorübergehend nicht nutzen kann und für die Zeit seiner Abwesenheit aus finanziellen Gründen einem Dritten überlässt. Sei ungewiss, ob der Mieter überhaupt wieder in das Mietobjekt zurückkehre und setze er auf dem Umweg über die Untermiete einen Nachmieter ein, so verhalte er sich, als wäre er selber Eigentümer. Die Frist von zwei Jahren ist aus diesem Blickwinkel angemessen. Die eine Minderheit der Kommission möchte eine weniger explizite Regelung, welche jedoch wie bisher hohe Anforderungen an die Beweisführung stellt. Eine andere will sämtliche Bedingungen für die Verweigerung der Bewilligung streichen. Neu ist sodann, dass für Falschangaben, Unterlassen eines Begehrens oder fehlende Informationen zu Veränderungen des Untermietverhältnis-

ses dem Vermieter neu explizit das Recht zur Kündigung zuzusprechen.

Der von der Mehrheit getragene Entwurf wird vom SVIT grundsätzlich unterstützt. Die bedingungslose Berechtigung zur Verweigerung ist prüfenswert, wenn auch politisch wenig realistisch.

MEHR PRAXISNAHE BEI EIGENBEDARFSKÜNDIGUNGEN

Im dritten Entwurf geht es um die Kündigung des Mietverhältnisses bei Eigenbedarf, namentlich bei einer Handänderung der Liegenschaft. Gestützt auf Art. 261 Abs. 2 Buchst. a OR kann der neue Eigentümer bei Wohn- und Geschäftsräumen das Mietverhältnis mit der gesetzlichen Frist auf den nächsten gesetzlichen Termin kündigen, wenn er einen dringenden Eigenbedarf für sich, nahe Verwandte oder Verschwägerte geltend macht. Dieser Artikel soll dahingehend angepasst werden, dass der neue Eigentümer Eigenbedarf geltend machen und das Mietverhältnis auflösen kann, wenn ein bei objektiver Beurteilung bedeutender und aktueller Eigenbedarf besteht. Mit dieser neuen Charakterisierung soll die Anrufung dieses Kündigungsgrundes vereinfacht und die Umsetzung beschleunigt werden.

Weiter sieht der Entwurf vor, dass die Anfechtung einer Eigenbedarfskündigung unter Berufung auf Art. 271a Buchst. d (laufendes Schlichtungs- oder Gerichtsverfahren) und Buchst. e (dreijährige Frist nach Abschluss eines Schlichtungs- oder Gerichtsverfahrens) ausgeschlossen werden soll. Und schliesslich soll bei der Interessenabwägung über die Festsetzung einer allfälligen Erstreckung eine objektiv zu beurteilende Bedeutung und Aktualität des Eigenbedarfs berücksichtigt werden. Mit dieser Charakterisierung werden die Anforderungen an die Dringlichkeit herabgesetzt.

Dieses Paket wird von einer Minderheit der Kommission im Grundsatz abgelehnt. Der SVIT stützt den Entscheid der Mehrheit und spricht sich für die Korrektur einer Situation aus, die heute für Erwerber von Liegenschaften zum Eigengebrauch eine unzumutbare Erschwernis darstellt. ■



***IVO CATHOMEN**

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

SCHWEIZ

MIETWOHNUNGEN: 2,5 PROZENT LEERSTAND

Die von Wüest Partner im Auftrag des SVIT Schweiz berechnete Leerstandsquote für Mietobjekte am Schweizer Wohnungsmarkt liegt derzeit bei 2,5% (im Vorjahr: 2,8%). Dies ist deutlich mehr, als das Bundesamt für Statistik mit der Leerwohnungsziffer ausweist (1. Juni 2021: 1,54%). Der Grund dafür ist, dass die Leerwohnungsziffer des BFS auch Eigentumsobjekte umfasst, deren Leerstand weiterhin auf historisch tiefem Niveau liegt.

NATIONALES BETREIBUNGS- REGISTER

Der Bund soll ein schweizweites Betreibungsregister einführen. Der Nationalrat hat einer Motion von Martin Candinas, Mitte, GR, mit 177 zu 10 Stimmen zugestimmt. Wer den Meldeort ändert, für den dann sollen am neuen Meldeort die bisherigen betreibungsregisterrechtlichen Daten übernommen werden müssen. Das Geschäft geht in den Ständerat.

KEIN ERHÖHTER MIETERSCHUTZ BEI SANIERUNGEN

Der Ständerat will den Mieterschutz bei energetischen Sanierungen von Immobilien nicht stärken. Eine Anpassung der mietrechtlichen Regeln im Obligationenrecht, wie sie Carlo Sommaruga, SP GE, mit einer Motion forderte, sei nicht angezeigt, befand die Ratsmehrheit.

EIGENMIETWERT: STÄNDERAT STIMMT ABSCHAF- FUNG ZU

Der Ständerat möchte den Eigenmietwert abschaffen. Er hat in der ersten Sessionswoche eine entsprechende Vorlage knapp angenommen. Selbstbewohnte Zweitliegenschaften sollen sowohl auf Bundes- als auch auf Kantonsebene wie bis anhin versteuert werden, ebenso die Einnahmen aus vermieteten oder verpachteten Liegenschaften. Zudem soll der Abzug von Schuldzinsen unter bestimmten Bedingungen weiterhin möglich sein. Das Geschäft geht in den Nationalrat.

NATIONALRAT WILL LEX KOLLER REVIDIEREN

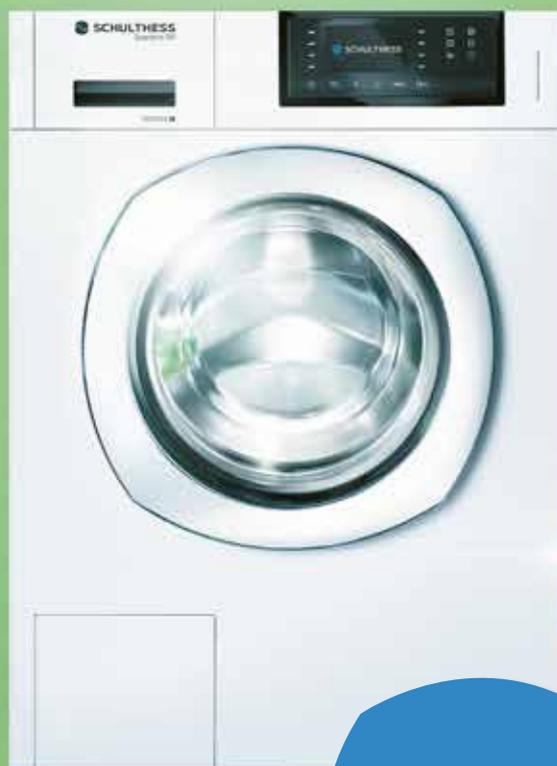
Der Bundesrat soll die überarbeitete Lex Koller dem Parlament unterbreiten. Dies fordert der Nationalrat. Er hat einem entsprechenden Vorstoss der Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrats mit 108 zu 69 Stimmen zugestimmt. Der Bundesrat hatte das teilrevidierte Gesetz 2017 in die Vernehmlassung geschickt und aufgrund des Ergebnisses auf eine Vorlage verzichtet. Das Geschäft geht in den Ständerat.

DOCH NOCH EINE ERDBEBEN- VERSICHERUNG?

Nach dem Ständerat hat sich auch der Nationalrat für die Einführung einer schweizweiten Erdbebenversicherung ausgesprochen – mit 108 zu 76 Stimmen. Im Zentrum steht eine Lösung mit einer Eventualverpflichtung für Hausbesitzer. Diese Lösung hatte die Umweltkommission des Ständerats vorgeschlagen. Nun muss der Bundesrat eine Vorlage ausarbeiten.

Hebt sich ab.

In Langlebigkeit und Kundenservice.



washMaster
das neue digitale
Zahlungssystem

«DIE AUSSEN- WAHRNEHMUNG IST SEHR WICHTIG»

Bei der Baugenossenschaft Glattal Zürich (BGZ) kommt man ohne konzeptionelle Planung nicht weit. Kurt Williner, Leiter Bau bei der BGZ, legt grossen Wert auf den neutralen Blick von aussen durch externe Fachpersonen. **TEXT – ÜSÉ MEYER***

Herr Williner, Genossenschaften haften der Ruf an, eher träge und wenig innovativ zu sein. Warum sind sie dennoch gute Bauherren?

Weil der Ruf ihnen zu Unrecht anhängt. Ich würde sogar behaupten, dass – zumindest im Raum Zürich – die Baugenossenschaften in den letzten Jahren eher zu den innovativeren Investoren auf dem Wohnungsmarkt gehört haben. Man denke da nur an Projekte wie «Kraftwerk1», «Kalkbreite» oder «Mehr als wohnen» in der Stadt Zürich. Bei Letzterem gehört die BGZ ja auch zu den Gründungsmitgliedern.

Weshalb sind Baugenossenschaften teilweise fortschrittlicher als private Investoren?

Erstens haben Genossenschaften einen längerfristigen Horizont. Zweitens sind Genossenschaften nicht so renditegetrieben, weshalb sie Grundstücke nicht maximal auszunutzen müssen. Dies wiederum ermöglicht eine bessere Qualität. Und eben: Gerade, weil wir Baugenossenschaften nicht dauernd beweisen müssen, dass alles super rentiert, haben wir die Möglichkeit, auch mal Dinge auszuprobieren und Innovationen zu wagen.

Dafür spricht, dass Sie mit Ihrem Projekt «Am Katzenbach IV/V» die internationale Auszeichnung «best architects 21» in Gold für Wohnbauten erhalten haben.

Ich denke, das war ein Beispiel dafür, wie man die sogenannte Gartenstadt in Zürich in die neue Zeit transferiert. Ein Grund für die Auszeichnung war wohl, dass wir gezeigt haben, wie man eine höhere Ausnutzung hinkriegt und zeitgemässen Wohnraum erstellt, während die tolle Aussenraumqualität bewahrt oder sogar verbessert werden kann.



BIOGRAPHIE KURT WILLINER

(64) ist gelernter Hochbauzeichner und Architekt HTL. Während gut 20 Jahren war er in diversen Architekturbüros tätig, bevor er 1999 zur Baugenossenschaft Glattal Zürich (BGZ) stiess. Bei der BGZ ist er Leiter Bau und Mitglied der Geschäftsleitung. Die BGZ verfügt im Kanton Zürich in 32 Siedlungen über 227 Mehrfamilienhäuser und 179 Reiheneinfamilienhäuser, in denen insgesamt 2096 Wohneinheiten vermietet werden. Damit zählt die BGZ zu den grössten Wohnbaugenossenschaften der Schweiz.

Inwiefern hat sich das Bauen in Genossenschaften in den letzten gut 20 Jahren verändert?

Wie in der ganzen Baubranche hat sich in Sachen Nachhaltigkeit enorm viel getan. Während man früher vor allem auf einen ökologischen Betrieb eines Gebäudes geachtet hat, wird heute auch schon auf eine nachhaltige Erstellung grossen Wert gelegt. Dann haben die Genossenschaften in den letzten Jahren wieder vermehrt in Massnahmen investiert, die einem besseren Zusammenleben der Mitglieder zugutekommen sollen. Es werden beispielsweise wieder viel häufiger Räume zur gemeinschaftlichen Nutzung erstellt. Zum selben Thema gehört aber etwa auch, dass die Geschäftsstellen soziokulturelle Mitar-

beitende einstellen, die sich aktiv dafür einsetzen, damit wieder ein starkes Gemeinschaftsgefühl entsteht.

Die Anforderungen ans Konzipieren, Planen und Bauen sind also komplexer geworden – holen Sie sich da auch externe Unterstützung, etwa von einem Bauherrenberater oder einer Bauherrenberaterin?

Als grosse Baugenossenschaft verfügen wir bereits intern über viel Know-how und auch über ein weitläufiges Netzwerk. Das gibt uns die Möglichkeit, Bauprojekte grösstenteils selbst zu stemmen. Nichtsdestotrotz haben wir in der Vergangenheit schon oft mit Bauherrenberatern zusammengearbeitet – und dabei immer sehr gute Erfahrungen gemacht.

BAUHERREN- BERATUNG

Zum Thema Bauherrenberatung sagt Kurt Williner, Leiter Bau bei der Baugenossenschaft Glattal Zürich (BGZ): «Gerade, weil wir Baugenossenschaften nicht dauernd beweisen müssen, dass alles super rentiert, haben wir die Möglichkeit, auch mal Dinge auszuprobieren und Innovationen zu wagen.» (Seite 12). Der zweite Beitrag befasst sich mit dem neuen Wohnmodell Iwo,

das die Vorteile des Eigenheims mit jenen der Miete verknüpft. Dabei wird Erstmietenden (bei Neubauten oder nach vollständiger Sanierung) die Möglichkeit eingeräumt, den Wohnungsausbau mitzugestalten (Seite 16). Im dritten Beitrag haben vier Autoren im Rahmen einer Masterarbeit untersucht, welche organisatorische und strategische Ausrichtung ein Immobilienunter-

nehmen braucht, um in den nächsten Jahren am Markt bestehen zu können (Seite 18). Im letzten Artikel von Real Estate Digital AG wird aufgezeigt, dass die Covidpandemie auch bei der Wohnungsnachfrage in den vergangenen anderthalb Jahren für viel Volatilität gesorgt hat. Doch inzwischen scheint sich die Situation wieder zu beruhigen (Seite 22).



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



Prämiertes Bauprojekt der BGZ: Die 2019 fertiggestellte Siedlung Am Katzenbach V in Zürich. In vier Gebäuden befinden sich hier 82 Wohnungen.

BILDER: BGZ

Für welche Aufgaben setzt denn die BGZ Bauherrenberater ein?

Für übergeordnete Prozesse und konzeptionelle Aufgaben. Beispielsweise für die langfristige Planung: Bei der Erarbeitung des Bauleitbildes haben wir uns Unterstützung durch einen Bauherrenberater geholt. Aber auch für Testplanungen oder Architekturwettbewerbe.

Was kann ein Bauherrenberater dabei leisten?

Einerseits fehlt uns nur schon die Kapazität, um alles sauber analysieren zu können – ein Bauherrenberater kann uns diesbezüglich also massgeblich entlasten. Andererseits sind meines Erachtens die Aussenwahrnehmung und die Inputs von externen Fachpersonen sehr wichtig. Dabei geht es unter anderem auch darum, dass sie uns die

richtigen Fragen stellen. Beispielsweise: Wie will sich die BGZ positionieren? Was ist die Haltung der BGZ zu bestimmten Themen, wie etwa der Nachhaltigkeit oder der Biodiversität? Diese konstruktive Auseinandersetzung hilft uns dabei, eine klare eigene Meinung zu bilden.

Externe Fachpersonen wie Bauherrenberater können auch erweitertes Know-how in ein Projekt bringen. War das beispielsweise beim Glasi-Areal in Bülach nicht nötig? Immerhin wurde dieses ja mit BIM geplant.

Das Projekt war etwas speziell, denn bis zur Baueingabe wurde konventionell geplant – erst danach wurde auf BIM gewechselt. Deshalb war für uns eine externe Unterstützung auch nicht ▶



Dialog
Wirtschaftsförderung



Mittwoch, 17. November 2021,
15 bis 19 Uhr, Kino Capitol Olten
oder virtuell über Live-Streaming

Programm und Anmeldung:
[https://svsm-standortmanagement.ch/
anlaesse](https://svsm-standortmanagement.ch/anlaesse)

Sponsoren:



Wir bringen Energie

EKZ

WIR SPRECHEN AUS ERFAHRUNG.

Dietrich Gegensprechanlagen:
Kompetenz seit 1990.

Zuhause ist der Ort, wo man sich geborgen fühlt.
Dazu leistet eine Gegensprechanlage einen entscheidenden
Beitrag. Wir bieten Ihnen alles aus einer Hand:
Breite Produktauswahl, kompetente Beratung vor Ort,
Spezialanfertigungen nach Ihren Wünschen, sowie alle
notwendigen Installationsarbeiten. All das zum besonders
attraktiven Pauschalpreis. Dank langjähriger Erfahrung
reibungslos und sicher.



Erfahren Sie mehr auf
dietrich-gegensprechanlagen.ch
oder rufen Sie uns an: 031 859 43 82

Dietrich
Gegensprechanlagen



Strassenansicht der Siedlung Am Katzenbach V in Zürich. BILD: BGZ



notwendig. Sollten wir künftig verstärkt mit solchen Planungsmitteln konfrontiert sein, könnte ich mir den Beizug einer Fachperson aber grundsätzlich gut vorstellen.

Wo stossen Ihrer Meinung nach Bauherrenberater an ihre Grenzen?

Wie es der Name schon sagt: Ihre Funktion ist vor allem jene eines Beraters. Die Entscheidungen muss die Bauherrschaft immer noch selbst treffen – die Aufgabe des Bauherrenberaters ist es, hierfür möglichst gute Entscheidungsgrundlagen zu liefern.

Sie müssen bei Bauprojekten die Entscheidungen also selbst verantworten. Auf welche Werte legen Sie dabei besonders Gewicht?

Insbesondere bei Ersatzneubauten legen wir beispielsweise grossen Wert auf die Sozialverträglichkeit. Konkret: Ein Projekt darf nur so gross sein, dass wir damit noch umgehen können. Dazu

gehört, dass wir allen Mitgliedern, die davon betroffen sind und das auch möchten, ein Ersatzangebot anbieten können. Ausserdem wollen wir auf die gesellschaftlichen Veränderungen angemessen reagieren. Hierfür müssen wir beispielsweise abschätzen können, wie sich die Demografie entwickeln wird und darauf dann als Genossenschaft mit unseren Projekten Antworten haben. Auch hier nehmen wir übrigens externe Unterstützung, etwa von einer Soziologin, in Anspruch. Und schliesslich ist es wichtig, eine gute soziale Durchmischung hinzukriegen, um ein möglichst harmonisches Zusammenleben zu ermöglichen.

Wie bringt man eine gute soziale Durchmischung hin?

Zum einen ist etwa die Breite des Wohnungsmix massgebend. Und damit die Wohnungen auch wirklich von den an-

gepeilten Gruppen genutzt werden, braucht es Belegungsvorschriften. Zum anderen müssen gewisse Bedürfnisse wie Home-Office oder Hobbyraum trotzdem abgedeckt werden – eben gerade, weil die Zimmerzahl in der Wohnung beschränkt ist. Eine Lösung sind beispielsweise separat zumietbare Zimmer. Und nicht zuletzt muss man sich bewusst sein, dass mit jedem Ersatzneubau immer auch sehr preisgünstiger Wohnraum vernichtet wird – das liegt in der Natur der Sache. Aus diesem Grund subventioniert die BGZ oft einen Teil der Wohnungen in neuen Siedlungen. Das erachten wir auch als Teil unseres gesellschaftlichen Auftrages. ■



*ÜSÉ MEYER

Der Autor ist Mitinhaber der Alpha Media AG in Winterthur. Dieses Interview hat er im Auftrag der KUB geführt.

INDIVIDUELLES WOHNEN IN MIET- LIEGENSCHAFTEN

Das Wohnmodell Iwo zielt darauf ab, eine Lücke zwischen einfacher Miete und Wohneigentum zu schliessen. Wüest Partner erkennt in dessen Anwendung zudem eine Chance zur Wertschöpfung bei Renditeimmobilien.

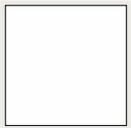
TEXT – RENÉ WETTSTEIN*



BILD: ZVG

KONFIGURATOR: MEIN WOHNRAUM UND KÜCHE

- > PARKETT
- > FRONTEN

			
Standard Designlinie 1	Standard Designlinie 2	Standard Designlinie 3	Standard Designlinie 4
Kunstharz beschichtet, premium weiss	Kunstharz beschichtet, ombra	Kunstharz beschichtet, sandbeige	Kunstharz beschichtet, antrazit

► INDIVIDUALISIERTES WOHNEN (IWO) ALS ALTERNATIVE ZUM EIGENHEIM

Für eine grosse Mehrheit der Schweizer Mietenden ist der Erwerb eines Eigenheims keine Option. Das Fehlen der finanziellen Mittel ist wohl der häufigste, aber sicher nicht der einzige Grund. Flexibilität und eine geringere Verantwortung sind wesentliche Aspekte, welche gegen das Eigentum und für ein Mietmodell sprechen. Mietwohnungen sind andererseits Universalprodukte, welche nicht auf persönliche Vorlieben von Mietenden abgestimmt werden. Mit dem neuen Wohnmodell Iwo sollen die Vorteile des Eigenheims mit jenen der Miete verknüpft werden. Erstmietenden (bei Neubauten oder nach vollständiger Sanierung) wird dabei die Möglichkeit eingeräumt, den Wohnungsausbau mitzugestalten.

Für dieses Vorgehen werden neuste Technologien eingesetzt: Mit fotorealistischen Visualisierungen und unter Verwendung eines Konfigurators bietet die Eigentümerschaft ihren Mieterinnen und Mietern zwei bis drei von ihr ausgewählte Designlinien sowie dazu gehörende Wohnprogramme und Ausbauoptionen an (siehe Abbildung Konfigurator). Das so aufgebaute Wohnungsangebot ermöglicht eine frühzeitige Online-Vermietung und eine effiziente Bauplanung. Gleichzeitig werden dadurch architektonisch passende Ausbauten (auch ansprechend für allfällig spätere Nachmieter) gewährleistet. Sollten durch die Ausbauwünsche der Mietenden Mehrkosten entstehen, werden diese vor Wohnungsbezug vollumfänglich beglichen. Der Mietzins wird so nicht tangiert. Die Eigentümer sprechen mit diesem Angebot denn auch gezielt längerfristig orientierte Mieterinnen und Mieter an. Ältere Menschen, junge Familien oder auch sesshafte Singles, welche Wert auf einen individuelleren Ausbau legen, dürften sich interessiert zeigen.



**SEINE MIET-
WOHNUNG
AUF DIE PER-
SÖNLICHEN
BEDÜRFNISSE
UND ANSPRÜ-
CHE AUSRICHTEN - EINE BIS-
HER NICHT
VORHANDENE
MÖGLICHKEIT.**



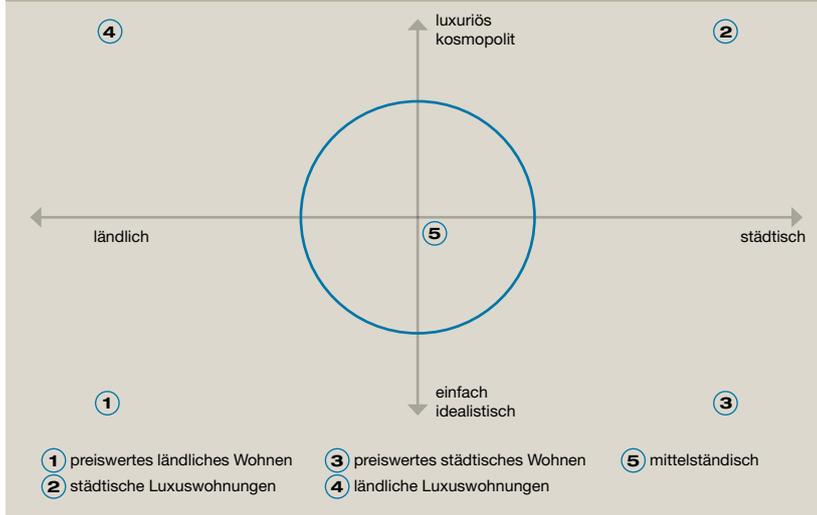
MAIK NEUHAUS,
GESCHÄFTSFÜHRER
GESAMTLEISTUNGEN
HALTER AG

EIN VIELSEITIGES MARKETINGINSTRUMENT

Individualisiertes Wohnen kann in verschiedenen Formen, von einfach bis luxuriös, und an unterschiedlichen Lagen, von ländlich bis urban, angewendet werden. Voraussetzung ist, dass die Objektstrategie in der architektonischen Sprache und Qualität stimmig umgesetzt wird. Professionell konzipiert, können über dieses Modell auch sehr spannende Angebote von preiswertem Wohnen entstehen (1, 3). Genauso gewinnen Liegenschaften im höheren Preissegment mit einem solchen Zusatznutzen an Attraktivität (2, 4). Ideale Voraussetzungen bietet aber sicher das breite Mittelfeld (5) mit heterogenen Zielgruppen an B- bis guten C-Lagen (siehe Abbildung Anwendungsspektrum). Verbreitet eingesetzt, vermag individualisiertes Wohnen vielleicht auch der seit Jahren stetig wachsenden Eigentumsquote Positives entgegenzuhalten. Private und auch institutionelle Investoren stärken damit ja nicht nur ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit, sondern auch die des Mietermarktes als Ganzes.

MIETVERTRAGLICHE ASPEKTE

Die für dieses Modell spezifischen mietvertraglichen Aspekte werden in «Ergänzenden Vertragsbestimmungen» festgelegt. Themen wie Mietdauer, Kündigung, Investitionsschutz und Mietzins erhöhungen können auf diese Weise pragmatisch und projektabhängig geregelt werden. Iwo bezweckt vorab den Wohnkomfort für die Mietenden zu verbessern. Die Vermieter profitieren ihrerseits aber von einer einfacheren und schnelleren Vermietung und einer geringeren Fluktuation in der Liegenschaft. Demgegenüber bewegen sich die zu erwartenden Kosten dieses



Modells, mutmasslich in vertretbarem Rahmen, so dass individualisiertes Wohnen auch vorteilhaft für kleine Liegenschaften eingesetzt werden kann.

Jan Bärthel von Wüest Partner bestätigt: «Die zwangsläufig frühzeitige Vermietung kann die Leerstände zum Zeitpunkt der Bezugsbereitschaft gegenüber einer traditionellen Erstvermietung erheblich reduzieren. Die längerfristige Bindung der Mieter hat eine geringere Fluktuation zur Folge und reduziert dadurch mittelfristig oder gar langfristig das Leerstandsrisiko und die von der Fluktuation üblicherweise ausgelösten Unterhalts- und Verwaltungskosten. Dieser Sicherheit wird mit einer geringeren Renditeerwartung seitens der Investoren entsprochen, was den Wert einer Iwo-Liegenschaft stärkt.»

UNTERSTÜTZUNG IN DER UMSETZUNG

Interessant und erwähnenswert ist auch, dass die Schweizer Paraplegiker-Vereinigung in diesem

Wohnmodell eine Chance zur Schaffung von mehr spezifischem Wohnraum für Menschen mit körperlichen Behinderungen erkennt. Bereits vorgesehen ist, dass diesbezügliche Wohnprogramme für das Iwo-Angebot erarbeitet werden. Das Modell wird aber auch von namhaften Produzenten und Dienstleistern wie z. B. Halter Gesamtleistungen, Geberit, Talsee, Quooker Schweiz, Zehnder Group oder Alpnach Schränke in der frühen Planungsphase und in der Umsetzung unterstützt.



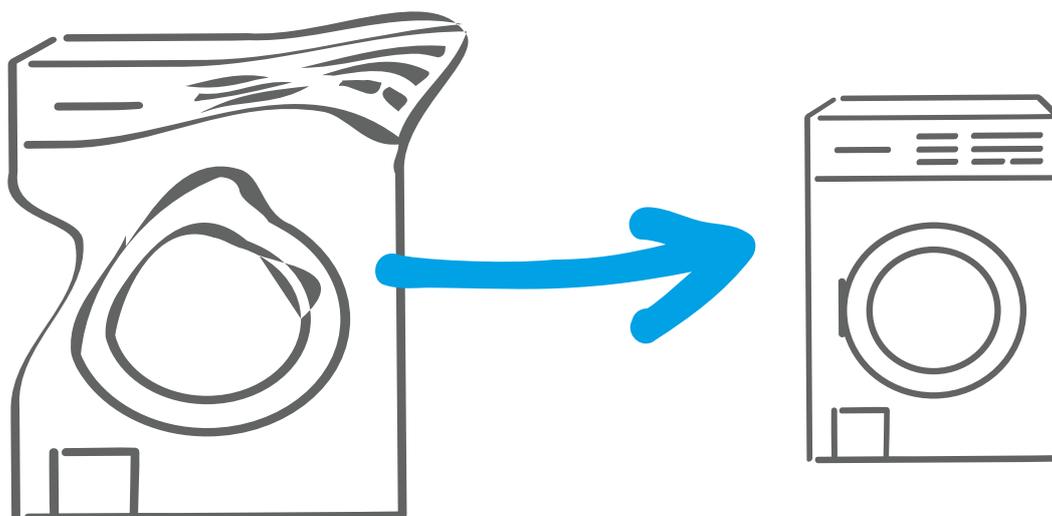
***RENÉ WETTSTEIN**

Der Autor ist Betriebsökonom FH und CEO der Unique Real AG in Baar.

ANZEIGE

Gerät kaputt? Anruf genügt!

**SANITAS
TROESCH**



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, Kriens 041 349 59 90, 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

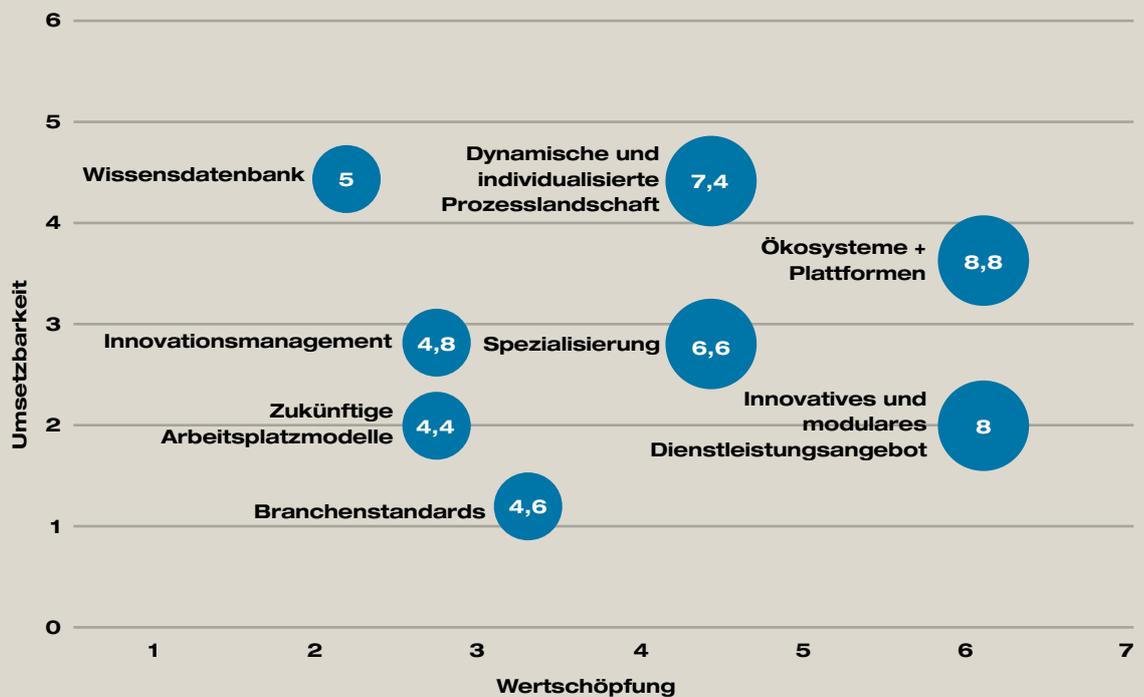
NACHHALTIGE BEWIRTSCHAFTUNG IN DER ZUKUNFT

Welche organisatorische und strategische Ausrichtung benötigt eine Immobiliendienstleistungs-firma, um in den nächsten Jahren am Markt nachhaltig bestehen zu können?

TEXT – ANDREI ROTH, MARCEL GURRATH,
ANDREA WEGMÜLLER, OLIVER MÖTTELI*

ABBILDUNG 1
PORTFOLIO-
STRATEGIE

Quelle: eigene Darstellung



► DAS PROPERTY-MANAGEMENT

Die klassische kaufmännische Immobiliendienstleistung der Bewirtschaftung von privat oder institutionell gehaltenen Immobilien blickt auf eine über drei Dekaden florierende Entwicklung zurück. Im Vergleich zu anderen Branchen funktionierte die Immobilienwirtschaft auch während vergangener Wirtschaftsschwankungen sehr gut. Die gegenwärtige Lage und die verstärkte Entwicklung auf dem Finanzmarkt mit der Situation der Niedrigzinsen verstärkten die Zuflucht in die sicherere Anlageklasse Immobilien zusätzlich. Der Begriff Property-Management ist ein moderner Begriff für die klassische Tätig-

keit des Bewirtschafters resp. früher auch bekannt als Liegenschaftsverwalter. Das Property-Management setzt die Vorgaben des Real Estate Asset Management mit definierten Teilprozessen sowie Leistungsanforderungen objektbezogen um. Der Property-Manager ist die erste Ansprechperson für diverse Anspruchsgruppen, wie etwa den Mieter oder Eigentümerschaft. Das Aufgabenprofil umfasst die Planung, die Steuerung auf Objektebene, Reportings an das Asset-Management, die Budgeteinhaltung und das Risikomanagement.

Die unterschiedlichen Ansichten, Bedürfnisse und Erwartungen der Marktteilnehmer (Investoren, Eigentümer, Mieter, Bauherrenvertreter, Immobiliendienstleister etc.) brachten bereits in der Vergangenheit ein hohes Konfliktpotenzial mit sich. Obwohl in den letzten Jahren eine starke Bautätigkeit stattgefunden und die Bevölkerung eine kontinuierliche Zunahme erfahren hat, sehen sich die Unternehmungen nun immer höheren Anforderungen und Risiken ausgesetzt. Seit mehr als zehn Jahren erfährt der Markt eine Kehrtwende. Eine Sättigung in den Segmenten Büro-, Geschäfts- und Retailflächen

ist erreicht. Der Absorptionshunger nach Mietobjekten im Wohnbereich im teuren Preissegment ist ebenso rückläufig. Diese nachlassende Nachfrage führt unweigerlich zu teilweise sinkenden Mietzinsen sowie zur Stärkung der Verhandlungsposition seitens der Mieter. Der höchste Stand der Leerwohnungsziffer betrug 1998 in der Schweiz 1,85%, sie fiel bis im Jahr 2009 auf 0,90% und steigt seither kontinuierlich an. Die Zahl leerstehender Wohnungen am Stichtag 1. Juni 2018 stieg gegenüber dem Vorjahr um 8020 Einheiten auf insgesamt 72 294 an. Die Leerwohnungsziffer liegt demnach aktuell bei 1,54%. Es existiert eine reale Bedrohung durch disruptive Geschäftsmodelle für die heutigen funktionierenden Unternehmungen. Mit dem Markteintritt von unterschiedlichen Plattform-Lösungen wird den Investoren und Endnutzern ein einfacher Zugang zu geeigneten Instrumenten in sämtlichen Dienstleistungsbelangen geboten. Die geführten Interviews zeigen im Branchenvergleich, dass eine Veränderungsbereitschaft der heutigen Marktteilnehmer nicht spürbar vorhanden ist.

ANZEIGE

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

ERKENNTNISSE

Die durch die Autoren durchgeführte Untersuchung hat mittels einer empirischen Erhebung (Interviews und Onlineumfragen) unter Berücksichtigung sämtlicher Anspruchsgruppen gezeigt, dass die vielfältigen Handlungsfelder hauptsächlich in den Bereichen der technologischen Entwicklungen (Digitalisierung), der fehlenden Kooperationen und dem bestehenden Innovationsstau in der Branche angesiedelt werden. Diese Erkenntnisse wurden in Kombination mit der Bewertung der Faktoren durch die Autorenschaft aufgrund ihrer persönlichen Erfahrungswerte und Einschätzung der zukünftigen Entwicklungen verknüpft. Daraus entstanden die in der Rangliste bewerteten Handlungsempfehlungen nach Priorität (s. Abb. 2). Der Fokus liegt hierbei stets bei der strategischen

und organisatorischen Eingliederung in einer Unternehmung.

Um die Ergebnisse aus der Rangliste der Handlungsempfehlungen zu verdeutlichen, wurden diese in einer Portfoliostrategie grafisch dargestellt. Die Positionierung ist wie folgt zu interpretieren: Je höher die Wertschöpfung ist, desto weiter rechts im Diagramm ist die Handlungsempfehlung angesiedelt. Bei einer hohen Umsetzbarkeit wird in der vertikalen Rasterung eine hohe Positionierung erreicht. Durch die Einordnung in eine Portfoliostrategie wird eine klare Priorisierung ermöglicht, welche Handlungsempfehlungen schnell umsetzbar sind und welche eine hohe Wertschöpfung bringen.

ÖKOsysteme UND PLATTFORMEN

Ein Ökosystem ist die Bildung eines Netzwerks aus Partnern sämtlicher Stakeholder, um so neue Formen der Zusammenarbeit zu erschaffen. Die dynamische Kooperation steht dabei im Vordergrund. Die konkurrierende Denkweise und isolierte

Zielbetrachtung wird zugunsten einer kooperativen Leistungserbringung in höchster Qualität abgelöst. Nachhaltige Synergieeffekte entstehen durch eine Schaffung einer zentralen Plattform. Die vorhandenen Silolösungen werden integriert. Dieser Bereich bietet eine hohe Wertschöpfung bei einer einfachen Umsetzbarkeit.

Der Hauptnutzen der Umsetzung von Ökosystemen entsteht dabei vor allem im Bereich des integralen Lösungsansatzes. Die Immobiliendienstleister sollen sich von Silolösungen hin zu kooperierenden Netzwerkpartnern bewegen. So zum Beispiel in Form einer Kooperation im Bereich eines gemeinsamen Lieferantenportals, mit gemeinsamen Vorgaben für die Lieferantenbewertung o. ä. Die Entstehung von neuen Geschäftsmodellen mit zusätzlichen Einnahmen wird dadurch gefördert. Ebenso wächst durch Kooperation die Beratungskompetenz und ein Wissenstransfer ▶

ANZEIGE

New Immobilie New Inserieren New Käufer

- 📍 Inserieren ab 50 Rappen pro Objekt und Tag
- 📍 Automatisches Erfassen via Schnittstelle
- 📍 Kostenloses Archivieren
- 📍 10 % Rabatt auf Inserate Promotionen

Jetzt
inserieren!

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

newhome
zuerst entdecken

Unsere **ClubOne** Mitgliedschaften für Immobilien-Profis

Möchten Sie Ihren Vermarktungserfolg steigern, die Sichtbarkeit Ihrer Marke und Ihrer Immobilien langfristig optimieren? **Wir helfen Ihnen bei der Akquise und haben das richtige Paket für Ihre Businessziele:**

ClubOne Basic

idealer Einstieg in die
Vermarktung bei
Homegate

ClubOne Power

für Anbieter im
kompetitiven Markt,
die Ihre Performance
stärken wollen

ClubOne Prime

für Anbieter mit
Anspruch auf Branding,
Performance und
Akquise

Jetzt ClubOne Mitgliedschaft sichern
und profitieren. Scannen Sie den Code oder
schreiben Sie uns: info@homegate.ch



in die eigene Unternehmung findet statt. Demgegenüber stehen die Risiken einer erhöhten Transparenz gegenüber sämtlichen Marktteilnehmern. Einer Akzeptanz des konkurrenzfreien Denkens bei Mitarbeitern und Kunden gilt es, genügend Aufmerksamkeit zu schenken.

INNOVATIVES UND MODULARES DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

Die Einführung von modularisierten Dienstleistungen und Produkten bietet in der Standardisierung und der multiplen Wiederverwendungsmöglichkeit hohes Wertschöpfungspotenzial. Durch eine Festlegung von klaren und kundenorientierten Kriterien lässt sich das gesamte Leistungsspektrum in einzelne, abgrenzbare Module unterteilen. Kunden bestellen anbieterunabhängig je nach Anforderungen durch Zusammenstellungen der einzelnen Elemente massgeschneiderte, individuelle und bedürfnisdeckende Leistungen. Unterstützt durch Fachpersonal greifen die Spezialisierung und das modulare Dienstleistungsangebot schnittstellengerecht ineinander. Ein standardisiertes Spektrum an Leistungen entsteht mit effizienten und effektiven Abwicklungsprozessen. Pro Modul (z. B. Inkasso) entsteht eine transparente Preisgestaltung, welche Kunden (Eigentümer und Mieter) einfach vergleichen können.

Im Grundsatz ermöglicht eine Aufnahme sämtlicher Handlungsempfehlungen in die strategische und organisatorische Planung weitere, nachhaltige Erfolgsfaktoren

ABBILDUNG 2 RANGLISTE HANDLUNGS- EMPFEHLUNGEN

Quelle: eigene Darstellung

Rangliste Handlungsempfehlungen

Rang 1	Ökosysteme und Plattformen
Rang 2	Innovatives und modulares Dienstleistungsangebot
Rang 3	Dynamische und individualisierte Prozesslandschaft
Rang 4	Spezialisierung
Rang 5	Wissensdatenbank (Quick Win)
Rang 6	Innovationsmanagement
Rang 7	Branchenstandards
Rang 8	Zukünftige Arbeitsplatzmodelle

für Immobiliendienstleister. Eine geplante Umsetzung der jeweiligen Handlungsempfehlungen ist individuell auf die Bedürfnisse der Unternehmen anzupassen. Eine offene Haltung gegenüber den aktuellen Trends und Entwicklungen am Markt bildet eine gesunde Basis für eine beständige Weiterentwicklung der Unternehmen. Trotz Berücksichtigung unterschiedlicher Aspekte der strategischen und organisatorischen Strukturen der Immobiliendienstleister ist auch ein Einsatz bei einer Bauherrenberatung individuell und die Situation im Einzelfall zu betrachten. Eine Verallgemeinerung der Forschungsergebnisse und eine Adaption für sämtliche Anspruchsgruppen ist demnach nicht möglich. Die vorgestellten Handlungsempfehlungen verstehen sich als konzeptionelle Ideen – ob aber damit eine nachhaltige erfolgreiche Dienstleistung in Zukunft erbracht werden kann, wird sich in einer stringenten Umsetzung zeigen. ■



*ANDREI ROTH

Der Autor ist CEO der Ziegler Immobilien AG in Thalwil.



*MARCEL GURRATH

Der Autor ist Abteilungsleiter Bewirtschaftung bei Livit AG und Dozent beim SVIT Zürich.



*ANDREA WEGMÜLLER

Der Autor ist Regionenleiter Bewirtschaftung Ost bei der Privera AG.



*OLIVER MÖTTELI

Der Autor ist Inhaber und Geschäftsführer der Omit Bewirtschaftung AG in Dietikon.

ANZEIGE

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**

ERLEBEN SIE PROFESSIONELLE
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG MIT EINER
NEUEN SOFTWARE-GENERATION

WWW.GARAIO-REM.CH

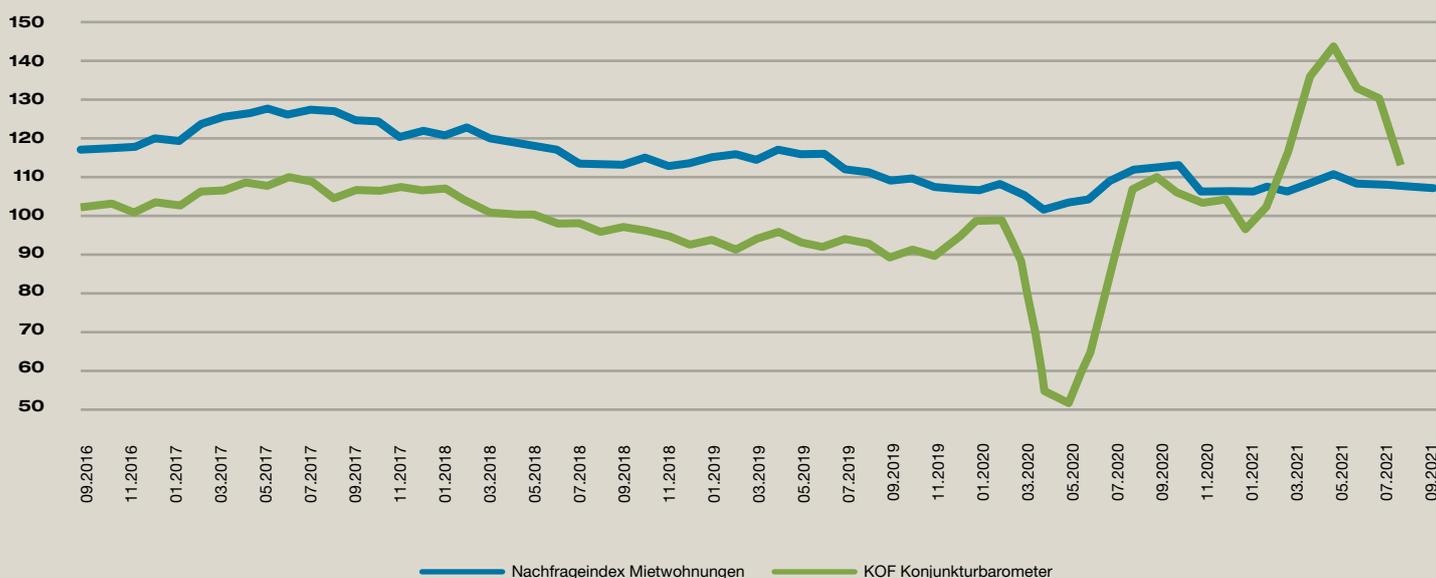
RÜCKKEHR ZUR NORMALITÄT?

Die Covidpandemie hat in den vergangenen anderthalb Jahren für viel Volatilität gesorgt, auch bei der Wohnungsnachfrage. Inzwischen scheint sich die Situation jedoch wieder zu beruhigen.

TEXT – ANDY EGGER*

ABBILDUNG 1: NACHFRAGEINDEX FÜR MIETWOHNUNGEN IN DER SCHWEIZ (02/2014 = 100) UND KOF KONJUNKTURBAROMETER (03/2021)

Quellen: Realmatch360, KOF Konjunkturforschungsstelle



► VOR COVID

Dass die Wohnungsnachfrage stark von den konjunkturellen Aussichten beeinflusst wird, ist nichts Neues. Denn die Wirtschaftsentwicklung prägt via Beschäftigungs- und Einkommensentwicklung sowohl die inländische Nachfrage nach Wohnraum entscheidend mit als auch die Zuwanderung von Arbeitskräften und damit die ausländische Nachfrage. Kein Wunder also, verliefen das KOF Konjunkturbarometer und der Nachfrageindex für Mietwohnungen in den Jahren vor dem Ausbruch der Covidpandemie weitgehend parallel (Abbildung 1). Die Nachfrageindizes für Wohneigentum wiesen bei ähnlicher Grundform etwas mehr Amplitude aus, was grösstenteils auf die Zinsentwicklung zurückgeführt werden kann.

ERSTER SCHOCK

Diese Situation veränderte sich mit dem Auftreten von Corona und den nachfolgenden behördlich verordneten Massnahmen eindrücklich. Die Aussichten für die Wirtschaftsentwicklung verschlechterten sich dramatisch und begannen sich erst nach der Lockerung des Lockdown im Sommer 2020 wieder zu verbessern. Anders die Wohnungsnachfrage: Nach einem anfänglichen Rückgang bei der Zahl der Suchabos in den Monaten März und April 2020 war bereits im Mai wieder ein Aufwärtstrend zu beobachten, und bereits Anfang Juli (die Indexwerte für die Wohnungsnachfrage werden

“
DER JÜNGSTE RÜCKGANG DER MIETWOHNUNGSLEERSTÄNDE SOLLTE NICHT ALS TRENDWENDE INTERPRETIERT WERDEN.
”

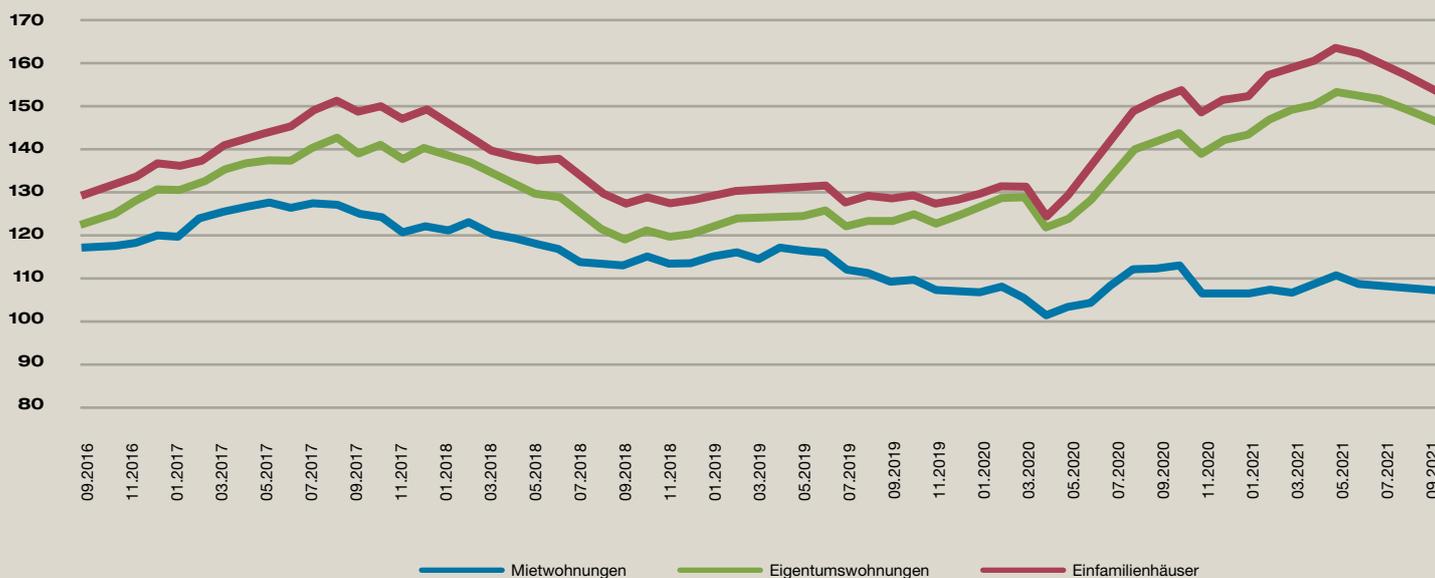
Anfang Monat gemessen) lag die Mietwohnungsnachfrage wieder über dem Stand von vor der Pandemie. Noch deutlicher als bei den Mietwohnungen zeigt sich die Neubewertung des Wohnens im Wohneigentumssegment: Sowohl der Nachfrageindex für Eigentumswohnungen als auch jener für Einfamilienhäuser stiegen bereits ab Mai 2020 steil an und vor Ausbruch der zweiten Welle lag die Zahl der Suchabos in beiden Segmenten zehn bis zwanzig Prozent über dem Stand vom Februar (Abbildung 2).

ZWEITE WELLE

Die Auswirkungen der zweiten Infektionswelle und des folgenden zweiten Lockdown waren dann weit weniger dramatisch. Zwar zeigt das KOF Konjunkturbarometer den Zeitpunkt der neuerlichen Einschränkungen deutlich an, doch fiel der Einbruch wesentlich kleiner aus als beim ersten Lockdown, und ab Anfang 2021 wurde klar, dass die Schweiz, wohl auch dank grosszügiger staatlicher Hilfsmassnahmen für viele Branchen, vergleichsweise gut durch die zweite Lockdown-Phase kommen würde. Wie nach dem ersten Lockdown dauerte der Schock bei den Wohnungsnachfragern nur kurz. Nach einem scharfen Einbruch bei der Zahl der Suchabos im November 2020 begann sich die Wohnungsnachfrage, rasch wieder zu erholen. Im Wohneigentumssegment erreichten die Nachfrageindizes im Mai 2021 gar neue Höchststände und auch bei

ABBILDUNG 2: NACHFRAGEINDIZES FÜR MIETWOHNUNGEN, EIGENTUMSWOHNUNGEN UND EINFAMILIENHÄUSER IN DER SCHWEIZ (02/2014 = 100)

Quelle: Realmatch360



den Mietwohnungen lag die Nachfrage im selben Monat höher als noch vor dem Ausbruch der Pandemie.

NORMALISIERUNG

Seither scheint sich die Situation nicht nur bei der Wohnungsnachfrage wieder etwas zu normalisieren. Auf den extremen Ausschlag des KOF Konjunkturbarometers nach oben folgte ab Juni 2021 ein entsprechend starker Rückgang. Der Augustwert von 113,5 Punkten liegt aber immer noch über dem langfristigen Durchschnitt von 100 Punkten, was eine weitere wirtschaftlicher Erholung von den Folgen der Pandemie signalisiert. Auch die Wohnungsnachfrage ist seit Juni 2021 in allen drei Segmenten rückläufig, hält sich jedoch weiterhin auf erstaunlich hohem Niveau.

FOLGEN

Die Folgen der aufgrund der Neubewertung des Wohnens erhöhten Wohnungsnachfrage sind auch bei der Leerstandsentwicklung zu beobachten. So ist die Leerwohnungsziffer zwischen dem 1. Juni 2020 und dem 1. Juni 2021 zum ersten Mal seit zwölf Jahren wieder zurückgegangen. Besonders stark fiel der Rückgang bei den Einfamilienhäusern (-18,8%) sowie generell im Wohneigentumssegment (-15,4%) aus. Doch auch bei den Mietwohnungen betrug der Rückgang immer noch 8,4%, was vor allem auf die gute Absorption der neu erstellten Wohnungen zurückzuführen war. Auch an-

dere Nachfrageverschiebungen infolge der Covidpandemie spiegeln sich in den im September veröffentlichten Leerstandszahlen: So führte beispielsweise der überdurchschnittliche Anstieg der Nachfrage nach grösseren Wohnungen (vgl. ImmoBilia Februar 2021, «Gestiegene Wohnansprüche») zu einem überproportionalen Rückgang der Leestände bei den Wohnungen mit 4, 5 und 6 Zimmern, während die Zahl der leerstehenden 1- und 2-Zimmer-Wohnungen zugenommen hat, bzw. stabil geblieben ist.

AUSBLICK

Die sich abzeichnende Normalisierung, verbunden mit einem leichten Rückgang der Immobiliennachfrage, ist aus Leerstandssicht deshalb nicht unbedingt positiv zu werten. Das gilt erst recht, wenn man sich die Entwicklung der Angebotsseite vor Augen führt, wo das Volumen der Neubaubewilligungen im Mietwohnungssegment gemäss Wüest Partner zwischen dem 2. Quartal 2020 und dem 2. Quartal 2021 wieder um 7,2% angestiegen ist. Die Mietwohnungsproduktion dürfte also hoch bleiben, weshalb der jüngste Rückgang der Mietwohnungsleerstände nicht als Trendwende interpretiert werden sollte, sondern ebenfalls als Zeichen einer Rückkehr zu «normaleren» Verhältnissen auf den Wohnungsmärkten, in denen Entwicklungen aufgrund des Zusammenspiels von Angebot und Nachfrage im Normalfall nicht nur in eine Richtung gehen. ■



***ANDY EGGER**

Der Autor ist Geschäftsführer von Realmatch360.



Bauherrenberatung
Immobilienberatung
Unternehmensberatung

Brandenberger+Ruosch AG erbringt seit 1965 qualitativ hochstehende Beratungs- und Managementleistungen für Bauherren, Investoren, Eigentümer und Nutzer. Wir unterstützen umfassend rund um Immobilien und Infrastrukturanlagen. Unsere Leistungen decken dabei sämtliche Belange und Phasen von der Projektentwicklung bis zum Betrieb ab. Instrumente und Methoden wie BIM, Datenmanagement oder Prozessmodellierung richten wir dabei nach den Bedürfnissen unserer Kunden.

Wir engagieren uns für Ihre Projekte, leiten diese für Sie, optimieren den Lebenszyklus von einzelnen Objekten oder erarbeiten Strategien für ganze Portfolios. Leistungen in der Unternehmensberatung für die gesamte Bau- und Immobilienbranche runden unser Profil ab.

www.brandenbergerruosch.ch
Zürich Bern Luzern

INNOVATIVE DIGITALE PROJEKTE GESUCHT

«Digital Real Estate by pom+» sucht in Kooperation mit Bauen Digital Schweiz / BuildingSmart Switzerland und Immobilia die besten innovativen digitalen Projekte für die «Digital Top 10», Ausgabe 2022. Vom 27. September bis 3. November können Sie Ihr Projekt einreichen. TEXT – **ANDREA LEU***

► WELCHE INNOVATIONEN SIND DIE BESTEN?

Die Auszeichnung «Digital Top 10» zeigt, welche neusten Tools und Projekte die Schweiz voranbringen. Im Fokus stehen sämtliche Bereiche der Bau- und Immobilienwirtschaft: Bewirtschaftung, Facility-Management, Nutzerservice, Bau- und Facility-Management, Investitions- und Portfoliomanagement, Handel & Vermarktung etc.

Die Voraussetzungen in aller Kürze: Es muss sich um eine echte Innovation handeln, zum Beispiel die Digitalisierung eines bisher konventionell erfolgten Prozesses in der Bewirtschaftung oder eine durchgängige Smart-Building-Implementierung vom Sensor bis zum Geschäftsprozess. Die beteiligten Unternehmer, Entwickler und Technologiepartner sind in der Schweiz tätig; die konkrete Anwendung muss für die

Schweiz über einen «Use Case» oder zumindest einen Pilotversuch belegt sein.

Die von der Jury ausgewählten zehn Innovationen, die 2022 die Auszeichnung «Top 10» zugesprochen erhalten, werden exklusiv in der Januar-Ausgabe 2022 der Immobilia vorgestellt. In einem zweiten Schritt findet im Januar 2022 ein Publikumsvoting statt. Die noch engere Auswahl der Top 3 wird schliesslich am 1. März 2022 zusammen mit dem Gewinner aus Deutschland exklusiv am Digital Real Estate Summit der Öffentlichkeit vorgestellt. «Digital Top 10» dokumentiert damit einerseits die Transformation der Branche. Zum anderen zeigt der Wettbewerb, welche Innovationen im Alltag welchen nachweisbaren Nutzen bieten. Mehr Informationen und Anmeldung unter www.digitalrealstate.ch/digital-top-10. ■



Die innovativsten digitalen Bau- und Immobilienprojekte der Schweiz (BILD: ZVG).



***DR. ANDREA LEU**

Die Autorin ist Co-Geschäftsführerin Bauen digital Schweiz / Buildingsmart Switzerland.

ANZEIGE



Abendveranstaltung
auf dem Bürgenstock



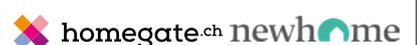
Jetzt anmelden:
26./27.11.2021

«Wie sieht die Zukunft der Immobilienvermarktung aus?»

Podiumsdiskussion mit Jens Paul Berndt, CEO Homegate / Martin Waeber, COO Scout24 Schweiz AG / Dr. Roman Timm, Co-CEO newhome

Anschliessend: Apéro und gemeinsames Nachtessen,
Übernachtung im Bürgenstock Waldhotel (optional)

Mit freundlicher Unterstützung:



Jetzt mehr erfahren und buchen: www.svit.ch/svitarena

Nach Angaben des Baumeisterverbandes haben im 3. Quartal 2021 der Wohnungsbau um 8,4% und der Wirtschaftsbau um 6,0% zugelegt. (FOTO: 123RF.COM)



SCHWEIZ

WENIGER NEUE SCHLICHTUNGSVERFAHREN IM MIET- UND PACTWESSEN

Wie das Bundesamt für Wohnungswesen BWO informiert hat, wirkt sich die Zahl der Schlichtungsverfahren im Zusammenhang mit der Pandemie eindeutig im Miet-

und Pachtwesen aus. Im ersten Halbjahr 2021 sind 12 087 neue Schlichtungsverfahren im Miet- und Pachtwesen eingeleitet worden. Dies sind rund zehn Prozent weniger als im Vorsemester. Der Rückgang neuer Verfahren setzt sich damit fort. Seit dem Inkrafttreten der Schweizerischen Zivilprozessordnung (ZPO) im Jahr 2011 sei dies der tiefste Wert, heisst es in Mitteilung des Bundesamts

für Wohnungswesen BWO. Gleichzeitig wurden 5,7% mehr Fälle erledigt als im zweiten Halbjahr 2020.



HOMEGATE.CH-MIETINDEX

Der Homegate.ch-Angebotsmietindex wird von Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben. Er misst die monatliche, qualitätsbereinigte Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen

ANZEIGE

Baumanagement mit Lifecycle-Fokus



Livit saniert, renoviert und modernisiert auf dem neusten Stand der Technik und mit Blick auf den gesamten Lebenszyklus Ihrer Immobilie. Unsere Experten beraten Sie mit dem Ziel, den Wert Ihrer Immobilien zu erhalten und nachhaltig zu steigern.

Haben Sie Interesse? Wir haben Zeit für Sie.

Livit Real Estate Management

Bewirtschaftung | Vermietungsmanagement | Baumanagement | Facility Management

Livit

anhand der aktuellen Marktangebote. So zeigt sich der Index für August gegenüber dem Vormonat um 0,1 Punkte ganz leicht erhöht bei 115,5 Punkten (+0,5% gegenüber Vorjahr). Weniger stabil zeigen sich hingegen die Angebotsmieten in den Kantonen und Städten. Ausserdem wird hervorgehoben, dass die Stadt Bern mit 103,5 Punkten einen neuen Index-Höchstwert seit Beginn der Erhebung Anfang 2016 erreicht hat.



WIRTSCHAFT

AUFHOLBEDARF IM WOHNUNGS- UND WIRTSCHAFTSBAU

Laut einem Bulletin des Baumeisterverbandes setzt der Bauindex seine Erholungstendenz im dritten Quartal 2021 fort. Es wird ein Umsatzplus von rund 1,7% (bereinigt um Saison- und Kalendereffekte) gegenüber dem Vorquartal erwartet. Die Schrittmacher sind dabei derzeit der Wohnungs- (+8,4%) und der Wirtschafts-

bau (+6,0%). Beide Segmente weisen gut gefüllte Auftragsbücher auf – auch weil sich aufgrund von Einschränkungen und Produktivitätseinbussen während der Pandemie teilweise ein Rückstau gebildet haben dürfte. Der Tiefbauindex sinkt im Vergleich zum Vorquartal leicht (-2,2%). Insgesamt hat sich der Tiefbau jedoch im Verlauf der pandemiebedingten Krise als robust erwiesen.



BAU: HAUPTGEWERBE ERHOLT SICH

Allein im zweiten Quartal 2020 hatte die Coronakrise das Bauhauptgewerbe eine halbe Milliarde CHF Umsatz gekostet. Dieses Jahr wird endlich wieder reger gebaut; mit 5,7 Milliarden CHF im Zweitquartal nähert sich der Umsatz wieder allmählich dem Vorkrisenniveau an. Dies zeigt die Quartalerhebung des Schweizerischen Baumeisterverbands. Die Beschäftigungszahlen haben sich bislang nicht vollständig erholt. Als Nachholeffekt aus 2020 werden im laufenden Jahr mehr Aufträge vergeben. Der Arbeitsvorrat sowie die

Bauvorhaben entsprechen dem Vorkrisenniveau, sodass der Bauindex die Umsatzprognose für 2021 von 1,5% zu Beginn des Jahres auf 4,5% erhöht.



PREISREKORD FÜR EIGENTUMS- WOHNUNGEN

Aufgrund des angespannten Eigentumsmarkts kommt für eine Mehrheit der Bevölkerung nur Mieten in Frage. Die Anbieter reagierten auch im August und September mit einer Preiserhöhung. Die Wohnungsmieten hingegen sind gesunken, wie der Swiss Real Estate Offer Index zeigt. Die Luft werde auch immer dünner auf dem Markt für Stockwerkeigentum. Pro Quadratmeter fordern Verkäufer per Ende August 7916 CHF, was einer Zunahme von 1,8% binnen eines

Monats entspricht. Eine typische Wohnung mit 100 Quadratmetern Wohnfläche wird im Schweizer Mittel damit zu rund 790 000 CHF ausgeschrieben – ein neuer Rekord. Der Swiss Real Estate Offer Index wird auf den Websites von ImmoScout24 und der IAZI AG publiziert.

UNTERNEHMEN

PRIX LIGNUM 2021 MIT SONDERPREIS «SCHREINER»

Alle drei Jahre zeichnet der Prix Lignum die besten neuen Arbeiten mit Holz aus. Auf dem nationalen Podest des Prix Lignum stehen diesmal eine wegweisende innerstädtische Verdichtung, ein klug konzipierter Low-Tech-Bau und eine Erweiterung, die geschickt neue Werte in einem alten Quartier schafft. Gold geht 2021 an die virtuose Wohnüberbauung Maingasse in Basel, Silber an das beispielhaft nachhaltig konzipierte Landwirtschaftliche Zentrum St. Gallen in Salez. Bronze holt sich eine Aufstockung in Vevey, die zum Wegweiser für ein ganzes Quartier wird. Das Zürcher Studio Noun sowie der feinfühlig Umbau eines Alpgebäudes in St. Antonien von Nickisch Walder Architekten (Flims) mit Schreinerarbeiten von

Die Gruppengesellschaft Swiss Prime Site Solutions hat von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (Finma) die rechtskräftige Bewilligung für die Verwaltung von kollektiven Kapitalanlagen nach schweizerischem Recht und das Anbieten von eigenverwalteten Fonds erhalten, teilt Swiss Prime Site mit.

(FOTO: 123RF.COM)



Frischknecht & Schiess (Trogn) tragen im selben Rang den erstmals ausgeschriebenen Sonderpreis «Schreiner» zum Prix Lignum.



NEWHOME.CH AM BEST OF SWISS WEB AWARD

Am 6. September 2021 ging die 21. Ausgabe des «Best of Swiss Web»-Award über die Bühne der Samsung Hall. Das für den Award eingereichte Immobilienportal newhome.ch erhielt die Silber-Auszeichnung in der Kategorie «Usability». Das Projektteam erreichte dies, indem es die Bedürfnisse der User von Anfang an mittels

Interviews und Tests mit einbezog. So können etwa bei der Immobiliensuche die Arbeitsorte von mehreren Parteien erfasst werden. In Kombination mit der frei wählbaren Reiseart (Auto, ÖV, Velo, zu Fuss) zeigt das Portal die dazu passenden Wohnobjekte an. Aus den diesjährigen 326 Projekteingaben kürte die Expertenjury insgesamt 11 Gold-, 26 Silber-

und 36 Bronze-Gewinner in zehn Wettbewerbskategorien (u. a. «Usability», «Creation», «Technology»).



ANZEIGE

50% mehr Elektromobilität pro Jahr. 100% bereit für die Zukunft.



Der Anteil elektrischer Autos in der Schweiz wächst rasant. Wir machen Ihre Immobilien fit für die Zukunft. Mit der optimalen Ladeinfrastruktur für Ihre Bedürfnisse. Alles aus einer Hand: von der Analyse bis zum Betrieb. Mehr erfahren unter www.smart-mobility.ch/immobilien

 **BKW**

FINMA: SWISS PRIME SITE SOLUTIONS DARF FONDS AUFLEGEN

Die Gruppengesellschaft Swiss Prime Site Solutions habe von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (Finma) die rechtskräftige Bewilligung für die Verwaltung von kollektiven Kapitalanlagen nach schweizerischem Recht und das Anbieten von eigenverwalteten Fonds erhalten, teilt Swiss Prime Site Mitte September 2021 mit. Damit könne der grosse Real Estate Asset Manager seine Dienstleistungspalette bedeutend ausbauen und das Wachstumstempo voraussichtlich weiter steigern. Der Erhalt der Finma-Fondsleitungs-lizenz war eines der strategischen Ziele von Swiss Prime Site Solutions im aktuellen Geschäftsjahr.



ZÜRCHER KANTONALBANK: ZWEITHÖCHSTER JAHRESGEWINN

Die Zürcher Kantonalbank hat im ersten Halbjahr 2021 einen Gewinn von 487 Mio. CHF erzielt. Das ist der zweithöchste Wert in der Geschichte der Bank. Übertroffen wurde er einzig im Vorjahr mit 537 Mio. CHF. Im ersten Halbjahr 2021 wurde ein Geschäftsertrag von 1268 Mio. CHF erwirtschaftet. Der Rückgang von 3,2% im Vergleich zum Jahr 2020 ist hauptsächlich auf das Handelsgeschäft zurückzuführen. Dessen Ergebnis liegt mit 209 Mio. CHF zwar deutlich über dem langjährigen Durchschnitt, aber mit einem Rückgang um 64 Mio. CHF (23,4%) erreicht es nicht mehr das Vorjahresniveau, das stark von den Corona-bedingten Marktverwerfungen geprägt war. Den grössten Anteil am Rückgang hat der Bereich Handel mit Obligationen, Zins- und Kreditderivaten, der gegenüber Vorjahr um 58 Mio. CHF tiefer ausgefallen war. Das Hypothekargeschäft als wichtigste Komponente des Zinserfolgs ist in den ersten sechs Monaten des Jahres jedoch um 2,3% auf 89,7 Mrd. CHF gestiegen.



HYPOTHEKAR- BANK LENZBURG NEUE PARTNERIN BEI MONEYPARK

MoneyPark hat eine weitere starke Produktpartnerin an Bord geholt: Die Hypothekarkbank Lenzburg (HBL) geht mit MoneyPark, dem führenden Spezialisten für Hypotheken und Immobilien in der Schweiz, eine Vertriebspartnerschaft ein. Dadurch dehnt die HBL ihr eigenes Vertriebsnetz für Hypotheken deutlich über ihre Kernmärkte Aargau und Solothurn aus. Neu haben Hypothekarkundinnen und -kunden in der gesamten Deutschschweiz die Möglichkeit, von den Konditionen der «Hypi Lenzburg» zu profitieren.

BALOISE EMITTIERT DEBÜT GREEN BOND

Die Baloise Group hat erfolgreich einen Green Bond über 200 Mio. CHF platziert. Die Mittel des Green Bonds werden zur Finanzierung grüner Immobilien im Rahmen des kürzlich etablierten Green Bond Frameworks der Baloise verwendet. Die Anleihe hat eine Laufzeit von 8,75 Jahren und wurde mit einem Coupon von 0,125% (Standard & Poor's Rating mit einem A- «stabiler Ausblick») am Markt platziert. Die Anleihe wird an der SIX Swiss Exchange gelistet und die Liborierung der Anleihe wurde auf den 27. September 2021 festgelegt. Die UBS Investment Bank und die Zürcher Kantonalbank fungierten als Joint Lead Managers, während die Deutsche Bank die Transaktion als Co-Manager begleitete.

ALLREAL EXPAN- DIERT WEITER IN DIE WESTSCHWEIZ

Allreal erwirbt einzelne Gesellschaften der Immosynergies Holding Sàrl und baut damit das Engagement in der Westschweiz deutlich aus. Die Akquisition umfasst ein qualitativ erstklassiges Portfolio an Anlageliegenschaften von rund 500 Mio. CHF und zusätzlichen Entwicklungsliegenschaften von rund 210 Mio. CHF, die über ein potenzielles Investitionsvolumen von mehr als 700 Mio. CHF verfügen. Im Weiteren kauft Allreal auch die zur Unternehmensgruppe gehörende Generalunternehmung, die sich hauptsächlich auf die Realisation von Eigenprojekten konzentriert. Alle 45 Mitarbeitenden werden von Allreal übernommen. Der Nettokaufpreis der gesamten Transaktion beträgt voraussichtlich rund 400 Mio. CHF.



ZUG ESTATES ZEIGT ROBUSTES HALBJAHRES- ERGEBNIS

Das Konzernergebnis von Zug Estates (ohne Neubewertung und Sondereffekte) steigt um 29,6% auf 15,4 Mio. CHF (Vorjahr: 11,9 Mio. CHF). Das Konzernergebnis beträgt 32,7 Mio. CHF (Vorjahr: 8,3 Mio. CHF). Die Erhöhung

des Liegenschaftenertrags beläuft sich im ersten Halbjahr auf 5,6%. Der Liegenschaftenertrag konnte insbesondere dank Mietzinssteigerungen aus bereits in den Vorjahren abgeschlossenen Mietverträgen weiter erhöht werden. Der Marktwert des Portfolios erhöht sich um 1,0% auf 1,67 Mrd. CHF. Zug Estates erwartet für das ge-

samte Geschäftsjahr ein Konzernergebnis (ohne Neubewertung und Sondereffekte) über Vorjahr.



NEUE PARTNER: FORSTER SWISS HOME AG UND CONREAL SWISS AG

Der Schweizer Küchenhersteller Forster Swiss Home AG (Forster) und die ConReal Swiss AG gehen eine strategische Partnerschaft ein. Der Start der gemeinsamen Partnerschaft erfolgt mit Fokus auf Weisswaren. Dabei kön-

ANZEIGE

Lassen Sie Ihr Minergie-Gebäude optimal arbeiten

Sie möchten Ihr Gebäude optimieren?
Dann ist PERFORMANCE die richtige Wahl.
Die begleitete Betriebsoptimierung stellt sicher, dass Ihr Gebäude die hohen Ansprüche an Komfort, Energieeffizienz und Werterhalt langfristig erfüllt.

minergie.ch/performance



MINERGIE®

Besser bauen. Besser leben.

nen die vorhandenen Stärken der beiden Parteien schnell und einfach gewinnbringend auf den Markt gebracht sowie mit den bestehenden Handwerker-Partnern neue Leistungen generiert werden. Gleichzeitig investieren die Hauptinhaber von Forster via ihrer Investmentgesellschaft E-comm Beteiligungen AG, Baar (e-comm) in das Winterthurer Start-up, welches in grossen Schritten ein offenes digitales Ökosystem etabliert und einen Marktplatz für den Innenausbau ins Zentrum stellt.



INTERNATIONAL

DIE SCHWEIZER FIRMA PRICE-HUBBLE WIRD IN BELGIEN AKTIV

Der belgische Immobilienmarkt hat einen enormen digitalen Aufschwung erlebt, gestützt durch das Aufkommen zahlreicher Proptechs, die einen grossen Beitrag zur Digitalisierung von Ge-

schäftsprozessen geleistet haben. Jedoch sind die eingehende Analyse von Marktdaten und die Bewertung von Immobilien immer noch die Bereiche, in denen Immobilienakteure nach wie vor sehr schlecht ausgestattet sind. PriceHubble, ein Schweizer B2B-PropTech-Unternehmen, das auf Lösungen zur Bewertung, Analyse und Beratung für Wohnimmobilien spezialisiert ist, kündigt die Aufnahme seiner Tätigkeit auf dem belgischen Markt an. PriceHubble ist bereits in neun Ländern operativ tätig und setzt damit seine internationale Expansionsstrategie fort, die durch die kürzliche Finanzierungsrunde über 34 Mio. Dollar zusätzlich gestützt wird.

PEACH PROPERTY GROUP AG MIT REKORDGEWINN

Die Peach Property Group AG, ein Immobilienunternehmen, das sich auf die Investition und Verwaltung von Mietobjekten in Deutschland konzentriert, hat im ersten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres 2021 das beste Halbjahresergebnis ihrer über 20-jährigen Geschichte erwirtschaftet. Die Gruppe erzielte einen Gewinn vor Steuern von 131,4 Mio. CHF und ein Nachsteuerergebnis von 110,1 Mio. CHF. Dies entspricht einem unverwässer-

ten Ergebnis je Aktie (EPS) von 8,14 CHF. Der verwässerte EPS beträgt CHF 7,96. Im Vergleichszeitraum, erstes Halbjahr 2020, lag der Vorsteuergewinn noch bei 17,1 Mio. CHF. Die operative Marge hat sich von 74,9% zum Jahresende 2020 auf 76,5% in der Berichtsperiode verbessert. Das operative Ergebnis I (FFO I) der Peach Property Group beträgt im ersten Halbjahr 2021 5,1 Mio. CHF. Für das gesamte Geschäftsjahr 2021 erwartet die Gruppe einen FFO I von rund 14 Mio. bis 18 Mio. CHF

PROJEKTE

ARCHITEKTUR- UND INVESTOREN-WETTBEWERB FÜR GOTTHARDTUNNEL

Nach über vier Jahrzehnten muss der heutige Gotthard-Strassentunnel saniert

werden. Mit dem Ziel, in Göschenen eine nachhaltige bauliche Entwicklung zu gewährleisten, führte das ASTRA einen Architektur- und Investorenwettbewerb durch. Der Zuschlag ging an Swiss Property. Das Unternehmen verfolgt ein klares Ziel: bis 2030 20% effektiver, 30% schneller und mit 0% CO₂-Emissionen zu bauen. Swiss Property überzeugte mit einem Entwurf, der eine hocheffiziente Modulbauweise und digitalisierte Planung mit nachhaltiger Materialisierung und zukunftsweisender Flexibilität vereint. Damit können am Nordportal in Göschenen drei Gebäude (Dammstock, Galenstock

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

und Rhonestock) gebaut werden, die für eine langfristige Mehrfachnutzung geschaffen sind. Die Dammastock-Module, die über Jahre hinweg in Göschenen Wohnungen für Tunnelarbeiter sein werden, dienen später etwa als provisorisches Schulhaus in Bern, als Gästewohnungen für internationale Konferenzen in Genf oder Ferienwohnungen im Tessin.



DIE BESTEN BAUTEN DER STADT ZÜRICH AUSGEZEICHNET

Am 20. September 2021 fand zum 18. Mal die Preisverleihung der Auszeichnung für gute Bauten der Stadt Zürich statt. Stadtpräsidentin Corine Mauch verlieh zusammen mit den Stadträten André Odermatt und Richard Wolff zwölf Auszeichnungen sowie neun Anerkennungen und den Publikumspreis. Eine interdisziplinär zusammengesetzte Fachjury unter dem Vorsitz von Stadtrat André Odermatt wählte die Besten unter den 117 eingereichten Bauten und Aussenräumen aus, die in den Jahren 2016 bis 2020 in der Stadt Zürich erstellt wurden. Gewürdigt wurde auch der Publikumspreis. «FOGO – Leben am Vulkanplatz» gewann mit deutlichem Vorsprung das Onlinevoting. Ebenso würden

auch signifikante Gebäude wie der Kunsthausanbau oder das neue «Bucherer Gebäude» in der Innenstadt von Zürich gewürdigt.



VOM «SPATENSTICH» ZUM NEUEN DIENSTLEISTUNGSCENTER

Die schnelle und zuverlässige Belieferung der Kundschaft mit allen Komponenten für Heizung, Lüftung, Klima und Sanitär (HLKS) wird immer entscheidender und zum wichtigen Kaufargument. Um künftig alles von einem Standort aus an die Kundschaft liefern zu können, errichtet Meier Tobler ein neues Dienstleistungszentrum in Oberbuchsitzen SO. Es wird die Effizienz beim Bereitstellen der bis 5000 Bestellungen pro Tag deutlich steigern und gleichzeitig die Transportwege verkürzen. Silvan G.-R. Meier, Verwaltungsratspräsident Meier Tobler, und Roger Basler, CEO Meier Tobler, hoben je eine Baggerschaufel mit rund drei Tonnen Erdreich aus. Die Abkehr vom traditionellen, manuellen Spatenstich ist ein

erstes Vorzeichen der modernen, hochautomatisierten Logistik, die in rund zwei Jahren im Gebäudeinnern erfolgen wird.



CRISSIER: BAU-START FÜR PLAZZA-Projekt RÜCKT NÄHER

2019 hat Piazza mit einer kantonal geförderten Stiftung, die ein Pflegeheim auf dem Areal plant, einen Bauvertragsvertrag abgeschlossen und mit der Gemeinde Crissier der Bau eines Primarschulhauses vereinbart. Auch diese beiden Objekte werden Teil der ersten Etappe des Gesamtprojekts sein. Das Entwicklungsgebiet umfasst eine Fläche von rund 67 000 qm, auf dem Piazza in den nächsten Jahren ein Quartier mit einer Mischnutzung aus Wohnen, Gewerbe, Quartiersversorgung und Naherholungsraum realisieren will. Wie Piazza mitteilt, ist der letzte verbliebene Rekurs zurückgezogen worden, wodurch die bereits vorliegende Baubewilligung rechtskräftig wird. Im vierten Quartal dieses Jahres will die Immobiliengesellschaft mit dem Bau der ersten Realisierungs-etappe beginnen. Sie umfasse rund zwei Drittel des Gesamtprojekts und habe ein Investitionsvolumen von bis zu 220 Mio. CHF. Im Jahr

2024 soll das ganze Projekt mit insgesamt über 500 Wohnungen fertiggestellt sein.



PERSONEN

WECHSEL IN DER GESCHÄFTSFÜHRUNG DER HGW

Im Frühjahr 2022 wird sich Martin Schmidli als Geschäftsführer der HGW zurückziehen und vorzeitig in Pension gehen. Er prägte und entwickelte die HGW in den letzten acht Jahren mit seinem sozialen Denken und Handeln nachhaltig. Die Suche nach einem Nachfolger wurde Ende August 2021 erfolgreich abgeschlossen: Gamal Rasmy, ein ausgewiesener Immobilien-Profi mit dem Blick für Ökologie und Soziales, übernimmt ab dem ersten Februar 2022 die Geschäftsführung der HGW. Gamal Rasmy ist aktuell als Ressortleiter Strategisches Portfoliomanagement für die Terresta Immobilien- und Verwaltungs AG tätig, lebt in Winterthur und ist in der Region und darüber hinaus gut vernetzt.



BASEL: PORTFOLIOMANAGEMENT BEI IBS UNTER NEUER LEITUNG

Jonathan Koellreuter wird neuer Leiter des Portfoliomanagements bei Immobilien Basel-Stadt (IBS). Koellreuter tritt seine neue Position zum 1. Oktober 2021 an. Er übernimmt die Leitung der Portfoliomanagement-Abteilungen Verwaltungsvermögen, Finanzvermögen und Immobilien-Direktanlagen sowie der Abteilung Entwicklung. Die jetzige Leiterin des Bereichs Barbara Rentscher ist zur neuen Geschäftsleiterin von IBS ernannt worden. Koellreuter ist Architekt und seit 2017 für Immobilien Basel-Stadt (IBS) tätig.



FUNDAMENTA GROUP (SCHWEIZ) AG: ÄNDERUNGEN IN DER GESCHÄFTSLEITUNG

Marcel Schaad, bisher für die Swiss Prime Site Immobilien AG tätig, wird per 1. November 2021 den neuen Bereich Acquisition & Investment Solutions leiten. Neuer CFO wird ab dem ersten Januar 2022 Christian Gätzi, bisher Manager Corporate Development der Fundamenta Group (Schweiz) AG.

Die beiden neuen Mitglieder der Geschäftsleitung rücken an die Stelle von Hans-Peter Gehrig, Leiter Einkauf Immobilien, und CFO Thomas Hiestand, die mit dem Unternehmen künftig als Beiräte verbunden bleiben.



Christian Gätzi



Marcel Schaad

NOVA PROPERTY: NEUZUGANG IM BEREICH TRANSAKTION

Katharina Reimann ist neue Leiterin Transaktion bei der Fondsleitung Nova Property Fund Management AG. Sie wechselte von Swiss Prime Site. Als Leiterin des Bereichs Transaktionen sei Katharina Reimann für Ankäufe von Bestandesliegenschaften, Entwicklungsprojekten und Bauland, Asset und Share Deals, Asset Swaps oder Sacheinlagen wie auch mögliche Verkaufsprozesse bei aktuell gehaltenen Liegenschaften zuständig, teilt Nova Property Fund Management mit. Die Fondsleitung Nova Property Fund Manage-

ment betreut aktuell fünf Portfolios: Novavest Real Estate AG, SenioResidenz AG, Swiss Central City Real Estate Fund, 1291 Die Schweizer Anlagestiftung und Central Real Estate Holding AG inklusive deren Tochtergesellschaft Rhystadt AG.



HUPERTY: MICHAEL TRÜBESTEIN NEU IM ADVISORY BOARD

Die Huperty AG wurde 2019 gegründet und will Lösungen für ein digitalisiertes und automatisiertes Immobilienmanagement entwickeln. Das Huperty-Tool soll eine Plattform sein, auf die alle Parteien, die in einer Immobilie involviert sind – Mieter, Eigentümer, Verwalter und Handwerker – zugreifen und sich abstimmen können. Das Zürcher Start-up, das auf digitale Immobilienbewirtschaftung spezialisiert ist, hat sein Advisory Board im August dieses Jahres mit Prof. Dr. Michael Trübstein erweitert. Trübstein ist Studiengangleiter des Master of Science in Real Estate an der Hochschule Luzern und Schweizer Präsident der RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors). Er soll Huperty mit seinem Fachwissen, seinem Netzwerk und seinen Erfahrungen in der Immobilienbranche unterstützen, teilt das Unternehmen mit.



LITERATUR

«ZUKUNFTSWEISEND UMBAUEN – HINDERNISFREI WOHNEN»

Seit 2019 sind bereits 600 Wohnungen nach LEA-Standard realisiert worden, rund 1.800 weitere sind zurzeit im Bau oder in Planung. So erfreulich dieser Erfolg ist, werden Neubauten allein den wachsenden Bedarf an hindernisfreien Wohnungen nicht abdecken können. Es ist deshalb eine gesellschaftliche Notwendigkeit, bestehende Wohnungen und Wohngebäude hindernisfrei anzupassen. Das umfassende Nachschlagewerk «Zukunftsweisend umbauen – hindernisfrei wohnen» des Vereinsmitglieds Pro Infirmis zeigt in vielen Beispielen attraktive und inklusive Lösungen aus der Praxis auf. Die Publikation dient als Orientierungshilfe für Planer/innen und Berater/innen und ist Referenz für die Immobilienbranche, für Entscheidungsträger/innen und Eigentümer/innen gleichermaßen.



BAURECHT ALS WAFFE GEGEN LÄRM

Nächtlicher Strassen- und Partylärm ist nicht nur ein polizeiliches Problem. Auch das Bau- und Planungsrecht kann eine Handhabe gegen unerwünschte Sekundärimmissionen sein. Allerdings sind die Hürden für ein nachträgliches Baubewilligungsverfahren hoch. Ein Augenschein an der Zürcher Langstrasse. TEXT – SIMON SCHÄDLER*

Nach der Pandemie wird das Nachtleben wieder Besitz von den Zürcher Ausgehmeilen ergreifen. Vor allem in den Sommermonaten kann dies zu einem Problem werden.

BILD: ZUERICH.COM



▶ ALKOHOL «ÜBER DIE GASSE» ALS LÄRMSTIFTER?

Zoff um Lärm an der bekannt-berühmten Zürcher Festmeile: Kurz vor Weihnachten erteilte die städtische Bausektion eine Baubewilligung für den Umbau eines Imbisses inklusive Take-away-Angebot im Langstrassenquartier. Die lärmgeplagten Nachbarn W und S verlangten die sofortige Aufhebung der Bewilligung. Überdies müsse der Alkoholverkauf «über die Gasse» verboten und die Betreiber verpflichtet werden, dafür zu sorgen, dass Gäste Alkohol nur im Ladeninnern konsumieren. Die vom Streit betroffene Liegenschaft liegt laut städtischer Bau- und Zonenordnung (BZO) in der Quartiererhaltungszone Q15d. Diese ist mit einer Wohnanteilspflicht von 60% der Empfindlichkeitsstufe (ES) III zugeordnet, was bedeutet, dass auch mässig störendes Gewerbe und Dienstleistungen zulässig sind. So etwa auch der Laden im Erdgeschoss von W und S – samt Restaurant, Aussenbereich und Take-away.

W und S brachten vor, 24h-Shops seien eine Hauptquelle unzulässiger Sekundärimmissionen im Quartier und nicht zonenkonform. Der nächtliche Alkoholverkauf an der Zürcher Langstrasse sorge für einen notorischen Missstand. Das Quartier verkomme selbst wochentags zu

einer Freiluftparty, die Anwohner kämpften nachts gegen Lärm und tagsüber gegen die Folgen durchzechter Nächte. Zuerst das Rotlichtgewerbe, dann der Drogenhandel – und jetzt: Dauer-Botellóns vor der Wohnungstür. Etwas juristischer formuliert brachten die Rekurrenten vor, der mit den 24h-Shops einhergehende nächtliche Alkoholverkauf sei mit dem Zweck einer städtischen Wohnzone unvereinbar. Es liege demnach eine unzulässige Störung nach § 52 Abs. 2 PBG vor. Weil die Kausalität zwischen der Lärmquelle – das Lokal im Parterre – und dem Missstand – eine lautstarke Menschenansammlung – offensichtlich sei, liegen Sekundäremissionen vor. Das lärmschutzrechtliche Vorsorgeprinzip verlange in einem solchen Fall die sofortige Beschränkung des Alkoholverkaufs. Aus Sicht von W und S ist der Lärm damit kein polizeirechtliches, sondern ein baurechtliches Problem: Notwendig sei ein nachträgliches Baubewilligungsverfahren nach Art. 22 Raumplanungsgesetz (RPG), weil ohne Zweifel die Interessen der Öffentlichkeit und der Nachbarschaft betroffen seien.

LÄRM ALS UNRECHTMÄSSIGE SEKUNDÄRIMMISSION?

Das Baurekursgericht stellte als Erstes nüchtern fest, dass es tatsächlich zutrifft, dass Baubehörden im Zweifelsfall ein nachträgliches Baubewilligungsverfahren nach Art. 22 RPG einleiten müssen, falls

Anhaltspunkte für einen bewilligungspflichtigen Sachverhalt bestehen. Dies hätte wohl unangenehme und langwierige Folgen für den Take-away-Betreiber. Falls nämlich die Bau- und Zonenordnung keine genaue Umschreibung der zulässigen Nutzung im Quartier enthält, muss jedes Bauvorhaben – inklusive seiner Immissionen und der raumplanungsrechtlichen Zweckbestimmung – in die konkrete Zone passen. Es wäre vorliegend also konkret zu prüfen, ob der Take-away in die Quartiererhaltungszone passt und welches Störpotenzial von ihm ausgeht. Zu berücksichtigen wären demnach alle Lärmimmissionen, die dem konkreten Betrieb zuzurechnen sind. Dazu gehört der unmittelbar zusammenhängende Lärm. Aber ebenso Sekundäremissionen – Lärm also, der von den Benutzern ausserhalb des Betriebs verursacht wird. Mit anderen Worten: Einem Geschäft kann nur derjenige Lärm als Sekundärimmission zugerechnet werden, der in einem direkten Zusammenhang mit seiner Benutzung steht.

TAKE-AWAY UND STRASSEN-LÄRM – AUSREICHENDER KAUSALZUSAMMENHANG?

Die Richterschaft prüfte die Öffnungszeiten des Restaurants im Aussen- und im Innenbereich nicht nochmals. Dies habe die Behörde bereits zuvor getan und man gehe davon aus, dass im Restaurant ver-

nen einem einzelnen Geschäft zuordenbar sein müssten, um einem Betrieb die Zonenkonformität abzusprechen oder unzulässige Lärmimmissionen (Sekundärlärm) zuzuordnen zu können».

Hinzu kommt laut Baurekursgericht ein weiteres Problem: Nach dem Verlassen des Take-away-Betriebs stehe die Kundschaft inmitten der Menschenmassen auf öffentlichem Grund. Nur ein Bruchteil suche das gleiche Lokal auf. Und es sei auch nicht der Alkoholkonsum allein schuld an den unerwünschten Immissionen – hinzu komme



**LÄRMIMMISSIONEN
KÖNNEN BAURECHTLICH DURCH-
AUS RELEVANT SEIN.**

kaufte alkoholische Getränke nach 22 Uhr auch dort konsumiert würden. Schliesslich seien die Sitzmöglichkeiten im Aussenbereich nachts sowieso nicht nutzbar. Überdies seien Öffnungszeiten eines 24h-Shops nach geltender Rechtsprechung als solche allein nicht baubewilligungspflichtig. Das Baurekursgericht fokussierte also einzig auf die Frage, ob zwischen dem Take-away und dem Langstrassen-Publikum ein ausreichender Kausalzusammenhang besteht. Nur dann wäre die Nutzung des Take-aways allenfalls nachträglich bewilligungspflichtig.

W und S dürften sich über das richterliche Urteil wenig gefreut haben. Die seitens Rekurrenten als nächtliches «kollektives Freiluftbesäufnis» im öffentlichen Raum bezeichnete Lärmquelle könne nicht direkt mit dem Take-away in Verbindung gebracht werden, so das Gericht. Schliesslich gebe es zahlreiche Shops und Betriebe in der Umgebung, die rund um die Uhr geöffnet haben und Alkohol verkaufen. Mit anderen Worten sei der Strassenlärm nicht spezifisch der Kundschaft des Take-away-Betriebs zuzuordnen. Schlimmer noch: Die Lärmgeplagten «[...] verkennen [...], dass es für den hier zu beurteilenden Kausalzusammenhang zwischen dem angeprangerten Missstand und den strittigen Verkaufslökalen entscheidend ist, dass die Immissio-

etwa der illegale Drogenkonsum. Einem einzelnen Lokal deshalb zu verbieten, Getränke «über die Gasse» zu verkaufen, wäre als Tropfen auf den heissen Stein nicht zu rechtfertigen.

ANWOHNER HABEN DAS NACHSEHEN

Die Betroffenen haben den Entscheid wohl als wenig empfindsam empfunden. Das Baurekursgericht beurteilte die Nähe und die Intensität des Zusammenhangs zwischen der Ursache der Freiluftparty an der Langstrasse und den Immissionen als zu wenig eng. Zu zahlreich seien die Ursachen für die Dauerbeschallung. Die Situation

lasse sich auch nicht mit Tankstellenshops oder Hundepensionen (vgl. VB.2020.00221 vom 22. Oktober 2020, E. 6.7 und 7.2) vergleichen, wie die Nachbarschaft als letztes Argument vorbrachte. Sowohl zusätzlicher Autoverkehr als auch Hundegebell seien ihren Lärmquellen klar und eindeutig zuzuordnen. Dieser Kausalzusammenhang fehle beim nächtlichen Lärm im Kreis 4.

Abschliessend, so die Richterschaft, falle das Ruhebedürfnis der Anwohnerschaft in einem Quartier mit zahlreichen Gastro- und Unterhaltungsbetrieben grundsätzlich nicht so stark ins Gewicht. Eine Gleichbehandlung mit Bewohnern ruhigerer Wohnzonen sei nicht zwingend notwendig (vgl. Entscheid des Bundesgerichts 1C_230/2019 vom 18. November 2019, E.4.3). Ein unerfreuliches Urteil für die Lärmbetroffenen. Ihnen bleibt wohl nur eine Wahl: den Lärm auszuhalten, auszuweichen – oder mitzufeiern. ■

(URTEIL ZÜRCHER BAUREKURSGERICHT, BRGE I NR. 0095/2021 VOM 18. JUNI 2021)



***SIMON SCHÄDLER**

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

ANZEIGE

SIV

Finden Sie
den passenden Schätzer
für Ihr Objekt:

www | **siv.ch**



Nutzen Sie zudem:

Sensor

Service für aktuelle
Immobilienvergleichswerte

Marktreport

2x jährlich gegenwärtige
Marktdaten

Zoom

Fachmagazin für Schweizer
Immobilienbewerter

Stellenportal

Mitarbeitende via
SIV-Plattform finden

SIV
Schweizer Immobilienschätzer-Verband
Kompetenzpartner in Immobilienbewertungsfragen

Wenn's um Werte geht.

Profitieren Sie online von
unserer Schätzersuche

www.siv.ch

VOLLZUG DES ZÜRCHER MEHR- WERTAUSGLEICHS

Planungsbedingte Vorteile bei Einzonungen können künftig Mehrkosten für Grundstückbesitzerinnen und -besitzer verursachen. Seit dem 1. Januar verlangt nun auch Zürich als letzter Kanton eine Mehrwertabgabe.

TEXT – CHRISTOPHER TILLMAN*



Bei Ein- oder Umzonungen – etwa wenn aus landwirtschaftlichen Flächen Bauland wird – kann die öffentliche Hand künftig einen Mehrwertausgleich einfordern.

BILD: RETO WESTERMANN

► KANTON ZÜRICH ALS RECHTLICHES VORBILD

Für Grundstückbesitzerinnen und -besitzer sowie deren Bauherrenberaterinnen und -berater ist der Mehrwertausgleich schon länger ein Thema – denn seine Höhe könnte vor allem bei grösseren Projekten künftig einen nicht zu unterschätzenden finanziellen Einfluss haben. Alle Kantone mit Ausnahme von Zürich hatten die vom Bund im Raumplanungsgesetz (Artikel 5) geforderten Gesetze bereits geschaffen. Am 1. Januar 2021 sind schlussendlich auch das kantonale Mehrwertausgleichsgesetz (MAG) sowie die Mehrwertausgleichsverordnung (MAV) für den Kanton Zürich in Kraft getreten. Das Raumplanungsgesetz des Bundes verlangt erhebliche, planungsbedingte Vor- und Nachteile auszugleichen. Das Zürcher MAG bringt eine erhebliche Regelungsdichte mit sich: Es umfasst 29 Paragraphen samt zugehöriger Verordnung (MAV) mit 48 Paragraphen sowie rund 30 Seiten Erläuterungen. Kein anderer Kanton regelt bereits auf Gesetzes- und Verordnungsstufe so vieles. Insgesamt ist es nicht vermessen, von einem «Zürcher Finish» zu sprechen – unabhängig davon, ob man dies nun gut oder schlecht findet. Es ist davon auszugehen, dass die dichte Regelung im Kanton Zürich die Rechtsprechung in den anderen Deutschschweizer Kantonen beeinflussen wird. Mit dem Inkrafttreten des MAG endete im Kanton Zürich auch das bestehende formelle Einzonungsmoratorium, welches seit dem 1. Mai 2019 jegliche Einzonungen verbot (Art. 38a Abs. 5 RPG).

GRUNDPRINZIP DES MEHRWERTAUSGLEICHS

Beim Ausgleich von Planungsmehrwerten geht es beispielsweise um folgende

Fälle: Wenn auf einer Industriebrache oder einem Acker Wohnungen gebaut werden dürfen, steigt der Wert des Grundstücks. Das MAG sieht vor, dass ein Teil dieses Mehrwerts über eine Abgabe in einen Fonds fliesst, aus dem unter anderem raumplanerische Massnahmen finanziert werden können. Das MAG unterscheidet zwischen einem kantonalen Mehrwertausgleich, der bei Einzonungen angewendet wird, und einem kommunalen Mehrwertausgleich, der bei Auf- und Umzonungen angewendet wird. Jede Gemeinde im Kanton Zürich hat zudem die Möglichkeit, auf den Mehrwertausgleich für solche Auf- und Umzonungen zu verzichten oder eine Mehrwertabgabe zu einem von der Gemeinde festzulegenden Satz zu erheben. Der kantonale Mehrwertausgleich ist anwendbar auf Planungsmassnahmen, die nach dem Zeitpunkt des Inkrafttretens des MAG und damit ab dem 1. Januar 2021 festgesetzt werden. Der kommunale Mehrwertausgleich ist anzuwenden, sobald er in der kommunalen Bau- und Zonenordnung festgesetzt und vom Kanton genehmigt ist.

KANTONALER UND KOMMUNALER MEHRWERTAUSGLEICH

Bei einer Einzonung wird eine kantonale Mehrwertabgabe von 20% fällig. Diese fliesst in den kantonalen Fonds. Eine zusätzliche kommunale Mehrwertabgabe ist bei Einzonungen nicht zulässig. Wird beispielsweise ein landwirtschaftliches Grundstück eingezont, fällt dies unter den kantonalen Mehrwertausgleich. Entspre-

chend gehen 20% des Mehrwerts als Ausgleichsleistung an den kantonalen Fonds.

Bei einer Auf- oder Umzonung wiederum kann eine kommunale Mehrwertabgabe von 0 bis zu 40% fällig werden, sofern ein Grundstück die von der Gemeinde festgelegte Freifläche überschreitet. Das Geld aus der Abgabe fliesst in den kommunalen Fonds. Jede Gemeinde entscheidet selbst, ob ein kommunaler Mehrwertausgleich eingeführt werden soll oder nicht. Bereits über 42 Gemeinden haben der Zürcher Baudirektion die Vorprüfung ihrer Änderung der kommunalen Bau- und Zonenordnung (BZO) zur Einführung des kommunalen Mehrwertausgleichs eingereicht (Stand: Juni 2021). Eine GIS-Browserkarte des Kantons Zürich gibt Auskunft über den Stand der Dinge. Sie zeigt auch, welche Abgabesätze und Freiflächengrössen die Gemeinden festgelegt haben. Der Abgabesatz wie auch die Freifläche müssen von jeder Gemeinde in der BZO festgehalten werden. Beispiele: Ein Grundstück in der Industrie- und Gewerbezone wird im Rahmen einer Umzonung zu einer Parzelle in einer Wohnzone mit Mehrfamilienhausnutzung. Oder ein Grundstück erfährt eine Aufzonung, da neu statt eines Einfamilienhauses eine höhere Nutzung mit Mehrfamilienhäusern möglich ist.

WAHLMÖGLICHKEIT FÜR GEMEINDEN

Das MAG sieht eine Wahlmöglichkeit für die Gemeinden vor. Entscheidet sich eine Gemeinde für einen Mehrwertausgleich, muss sie sich über die Höhe des Abgabesatzes von bis zu 40%, die Grösse der Freifläche und die Verwendung der Erträge einigen und in der BZO festlegen. Auch ein Verzicht auf den kommunalen Mehrwert-

ausgleich muss explizit in der kommunalen BZO festgehalten werden. Der Entscheid dazu muss bis am 1. März 2025 gefällt werden. Nur wenn eine Gemeinde sich für eine Einführung des Mehrwertausgleichs entschieden hat, fliessen die Abgaben in den kommunalen Fonds und stehen anschliessend zur Verfügung, um Massnahmen des Planungsrechtes zu finanzieren (namentlich Kosten aus der sog. materiellen Entzerrung). Beitragsberechtigt sind überdies auch Massnahmen zur Gestaltung des öffentlichen Raumes, was strikt betrachtet sachfremd ist. Dies kann die Gestaltung von Parks und Grünanlagen umfassen wie auch die «Verbesserung des Lokalklimas» oder das Erstellen von sozialen Infrastrukturen, wie beispielsweise soziale Treffpunkte oder ausserschulische Einrichtungen.

BEMESSUNG DES MEHRWERTS

Für den kommunalen Mehrwertausgleich stehen den Gemeinden zwei Steuermöglichkeiten zur Verfügung: a) die Grösse der Freifläche und b) die Höhe des Abgabesatzes. Als Freifläche können die Gemeinden eine Freifläche zwischen 1200 m² und 2000 m² festlegen. Die Eigentümerschaft muss dann für Grundstücke, die kleiner als diese Fläche sind, keinen Mehrwertausgleich leisten. Dies allerdings nur, wenn der tatsächliche Mehrwert weniger als 250 000 CHF beträgt. Ist dieser grösser, muss dennoch eine Abgabe bezahlt werden. Je kleiner die Freifläche gewählt wird, desto mehr Grundstücke werden vom Mehrwertausgleich umfasst. Beim Abgabesatz steht den Gemeinden eine Bandbreite zwischen 0 und 40% offen. Angewendet wird dieser auf den um 100 000 CHF reduzierten Mehrwert. Je höher der Abgabesatz, desto mehr Mittel stehen somit für den kommunalen Ausgleich zur Verfügung. Innerhalb einer Gemeinde dürfen nur ein Abgabesatz und eine Freifläche für das gesamte Gemeindegebiet festgelegt werden.

KOMMUNALE GESTALTUNGSPLÄNE

Das MAG gilt auch für Gestaltungspläne, wenn diese gegenüber der BZO zu einer Verbesserung der Nutzungsmöglichkeiten führen. Sie werden dann analog zu Aufzonungen behandelt (§ 1 lit. c MAG) und unterstehen dem kommunalen Mehrwertausgleich (§ 19 Abs. 1 MAG). Wird in der BZO für ein Gebiet lediglich eine Gestaltungsplanpflicht gemäss § 48 Abs. 3 Planungs- und Baugesetz des Kantons Zürich (PBG) verankert, bewirkt dies noch keine Verbesserung der Nutzungsmöglichkeit und damit auch noch keinen Mehrwert. Erst wenn der Gestaltungsplan in Kraft tritt, wird die

Mehrwertabgabe mit einer rekursfähigen Verfügung festgesetzt. Fällig zur Zahlung ist diese aber erst bei der tatsächlichen Überbauung und damit bei der tatsächlichen Inanspruchnahme der grösseren Nutzungsmöglichkeit.

ERMITTLUNG DES MEHRWERTS

Doch wie läuft die Festsetzung des Mehrwerts ab? Zunächst wird vor dem Zeitpunkt der Festsetzung der Planungsmassnahme (z. B. Aufzonung) seitens der kantonalen oder kommunalen Vollzugsstellen eine Mehrwertprognose durch sog. Landpreismodelle ermittelt. Die Baudirektion des Kantons Zürich stellt hierfür den Vollzugsstellen eine computerbasierte Applikation zur Verfügung. Diese Onlineplattform ermöglicht es, für jedes Grundstück im Kanton Zürich, basierend auf hedonischen Landpreismodellen, die Verkehrswerte ohne und mit Planungsmassnahme und somit den Mehrwert zu berechnen. Die Onlineplattform ist so gestaltet, dass, basierend auf zumeist öffentlich verfügbaren Daten (u. a. aus dem Kataster der öffentlich-rechtlichen Eigentumsbeschränkungen, dem sog. ÖREP-Kataster), den Vollzugsstellen ein Vorschlag für die wichtigsten Eigenschaften des betrachteten Grundstücks unterbreitet wird. Vor der Berechnung der Verkehrswerte können diese Vorschläge durch die Vollzugsstellen allerdings noch angepasst werden. Der Grundeigentümerin, dem Grundeigentümer oder der Baurechtsnehmerschaft wird die Prognose für die Mehrwerte ihrer Grundstücke dann einzeln mitgeteilt. Diese können dazu innert Frist ein erstes Mal Stellung nehmen (§ 11 Abs. 4 MAV).

Nach der Festsetzung der Planungsmassnahme (z. B. Umzonung) erfolgt die voraussichtlich definitive Mehrwertermittlung entweder mit den Landpreismodellen oder mit einer individuellen Schätzung (§ 12 ff. MAV). Als Grundsatz gilt, dass die Ermittlung anhand von Landpreismodellen erfolgt. Davon abgewichen wird nur, wenn besondere Gründe vorliegen und von der Grundeigentümerschaft oder von den Baurechtsnehmern eine individuelle Schätzung verlangt wird (§ 12 Abs. 2 MAV). Der Kanton hat dazu einen Pool von Schätzern bestimmt. Grundeigentümer können auf die Mehrwertermittlung durch Landpreismodelle verzichten und stattdessen eine individuelle Schätzung durch Bewerter aus diesem Pool verlangen. Allerdings tragen die Grundeigentümer dann die Kosten dafür und haben keinen Anspruch darauf zu bestimmen, wer die Schätzung durchführt.

Der Kanton bestimmt dann einen Schätzer oder eine Schätzerin aus dem Pool.

Die Gemeinden sind für die Durchführung oder Veranlassung von individuellen Schätzungen bei Auf- und Umzonungen selbst zuständig. Nach der kantonalen Genehmigung der Planungsmassnahme können die Grundstückseigentümerinnen und Baurechtsnehmer zum voraussichtlichen definitiven konkreten Mehrwert (somit nun ohne Prognosecharakter) ein zweites Mal Stellung nehmen (§ 16 MAV). Mit dem Inkrafttreten der betreffenden Planungsmassnahmen (z. B. Einzonung oder Aufzonung) setzt das Gemeinwesen die Mehrwertabgabe mit einer anfechtbaren Verfügung fest (§ 7 MAG, § 18 MAV). Zuständig für Rekurse dagegen ist das Baurekursgericht des Kantons Zürich.

FÄLLIGKEIT DER MEHRWERTABGABE

Zu bezahlen ist die Mehrwertabgabe bei Einzonungen sowie Auf- und Umzonungen erst bei der effektiven Überbauung des Grundstücks, sofern diese nicht als geringfügige bauliche Massnahme gilt. Fällig wird die Abgabe mit Rechnungsstellungsverfügung (§ 12 MAV). Diese ist beim Baurekursgericht anfechtbar. Bei Einzonungen erfolgt die Fälligkeit zusätzlich auch bei einer Veräusserung (§ 10 MAG, § 20 und 21 MAV). Nach Eingang der Zahlung meldet die Vollzugsstelle der Baudirektion oder der Gemeinde dem Grundbuchamt die Löschung der Grundbuchanmerkung und des allfälligen Grundpfandrechts an (§ 27 MAV).

Fazit: Zum MAG und zur MAV gibt es noch viele Unklarheiten und weitere werden dazukommen. Die Praxis und Rechtsprechung ist deshalb auch hier gefordert. Aus Sicht von Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern sowie ihren Baurechtsberaterinnen und -beratern gibt es auch ein Stück weit Entwarnung: Vor allem aufgrund der sog. «Bagatellklauseln» und Schwellenwerte, welche eher relativ hoch angesetzt wurden, dürfte der Mehrwertausgleich weit weniger häufig zur Anwendung kommen, als das befürchtet wurde. Rechtsgrundlagen, Erläuterungen, Merkblätter und weitere Informationen zum Thema sind zu finden auf www.zh.ch/mehrwertausgleich. ■



*CHRISTOPHER TILLMAN

Der Autor ist Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht bei Legis Rechtsanwälte AG und Mitglied des Vorstandes der Kammer Unabhängiger Baurechtsberater (KUB) des SVIT.

INNOVATIVE ZIEGELEI MIT ZUKUNFT

Die Gasser Ceramic AG verbaut neben Solarziegeln auch Backsteine, dessen Hohlräume mit Schweizer Schafwolle gefüllt sind und damit eine Aussenisolation überflüssig machen. TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Mit Photovoltaik-Ziegeln von Gasser Ceramic lassen sich Steildächer erstellen, die sich optimal in die Landschaft einfügen.

BILDER: GASSER CERAMIC



► BEWÄHRTES NATURPRODUKT FÜR LEBENSQUALITÄT

Zunehmende Ressourcenknappheit und der Bedarf für eine effiziente Abfallreduktion rücken umweltfreundliche Materialien und Produktionsmethoden immer mehr in den Fokus. Das Baugewerbe gehört zu den grössten Abfallerzeugern – weltweit. Eine effiziente Kreislaufwirtschaft trägt dazu bei, negative Auswirkungen auf die Umwelt zu reduzieren. Dazu zählen Materialien, die lokal bezogen und hergestellt sowie einfach wiederverwendet werden können. Materialien auf keramischer Basis sind für ihre herausragende Haltbarkeit und hohe Widerstandskraft bei einer Lebensdauer von mehreren 100 Jahren bekannt.

Dazu gehören Backsteine und Dachziegel. Sie werden aus einem natürlichen Rohstoff hergestellt: dem einheimischen Ton. Kurze Produktions- und Lieferwege entlasten die Umwelt. Tonziegeldächer, kerami-

sche Mauerwerke und Sichtbacksteinfassaden sind robust, langlebig und wartungsarm. Sie gewährleisten auch eine hohe Lebensqualität. Am Ende lassen sich gebrannte Tonprodukte einfach wiederverwenden oder recyceln. Sie fügen sich so erneut in den abgestrehten Wertschöpfungskreislauf ein. «Der Backstein hat nur einen Makel: Es gibt ihn seit Menschengedenken», sagte der Zürcher Ziegelindustrielle Franz Keller bereits 1954. Dieses bald 70-jährige Zitat ist aktueller denn je.

ZIEGEL UND BACKSTEINE SIND MODERN

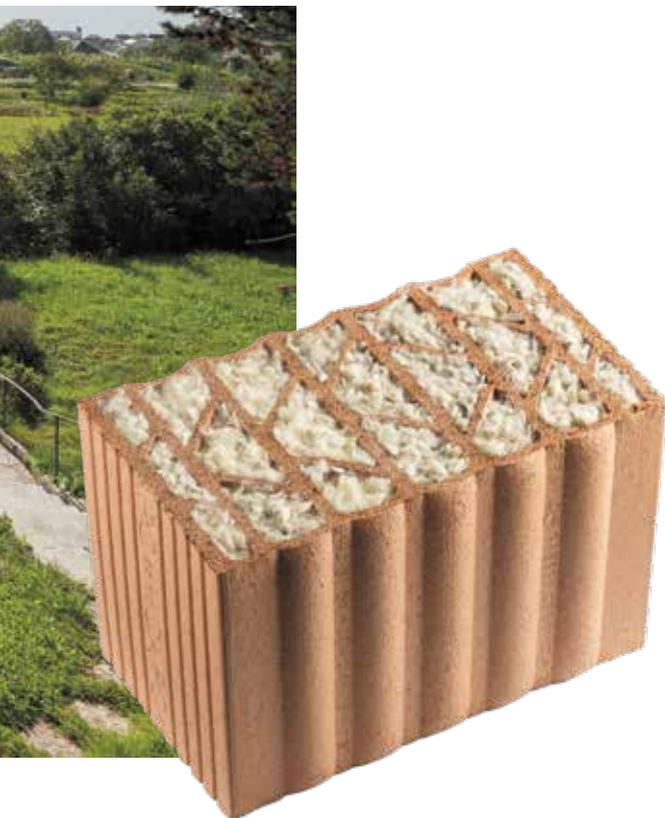
Unsere Baukultur ist geprägt von Fortschritt und Tradition. Für Ziegelprodukte ist das kein Widerspruch. Im Gegenteil. Denken wir etwa an unsere Bundeshauptstadt Bern. Tonziegeldächer prägen das Stadtbild und sind bei Jung und Alt gleichermassen beliebt. Es geht aber auch anders, moderner. Wie wäre

FORSCHUNG

Die Bauforschung in dieser Ausgabe unser Schwerpunktthema, bringt immer wieder Innovationen hervor. Beispielsweise hat die Gasser Ceramic AG mit dem «Capo Lana» einen Backstein produziert, dessen Hohlräume mit Schweizer Schafwolle gefüllt sind und damit eine Aussenisolation überflüssig machen (Seite 38). Der zweite Artikel beantwortet die Frage, welche Baumaterialien in der

Schweiz zum Einsatz kommen. Laut einer Studie von mehreren Bauverbänden weisen die traditionellen Massivbaustoffe Backstein, Zement, Beton und Stahl einen Marktanteil von 95% auf (Seite 46). Der dritte Beitrag erklärt, warum zu einer hohen Baukultur auch kulturelle und soziale Aspekte gehören. Sie ist keine teure Komplikation, sondern der Schlüssel für mehr Lebens-

qualität (Seite 48). Im letzten Artikel bezieht der Präsident des SVIT Zürich Stellung zu den geplanten Richtplänen der Stadt Zürich: «Mit dem kommunalen Verkehrs- und dem Siedlungsrichtplan plant der Zürcher Gemeinderat die Zukunft der Stadt – allerdings an den Bedürfnissen der Bewohnerinnen und Bewohner vorbei» (Seite 54).



es mit Ziegeln, die nicht nur das Dach, sondern auch die Fassaden schmücken, wie das Beispiel des neuen Bahnhofgebäudes von Huttwil eindrücklich aufzeigt? Ziegel und Backsteine sind nicht nur handlich, wiederverwendbar und schön. In ihrem Farbspektrum von Rot über bläulich changierend bis zu Sandfarben oder Schwarz erweisen sie sich als Bausteine mit Geschichte für die Gegenwart.

Eines der führenden und innovativsten Unternehmen in der Ton- und Ziegeleibranche des Landes ist Gasser Ceramic mit seinen Werken an fünf Standorten. Hauptstandort und Firmensitz befindet sich im bernischen Rapperswil, in der Mitte und drei Kilometer nördlich der Autobahn A6 von Schönbühl nach Lyss. Das etablierte Unternehmen der Schweizer Ziegelindustrie produziert Dachziegel, Backsteine und seit einiger Zeit auch Solarsysteme. 25 Millionen Jahre, so alt ist der Lehm, der in Rapperswil seit 1863 abgebaut wird. Nach der Übernahme von vier weiteren Ziegeleien in den Kantonen Bern, Fribourg, Waadt und Genf tritt seit 2013 die Unternehmensgruppe Ziegelei Rapperswil Louis Gasser AG unter dem Namen Gasser Ceramic auf. Das Traditionsunternehmen Gasser Ceramic verbindet diesen hochbejahrten, aber noch immer modernen Rohstoff mit neuester Technologie und überrascht mit gutem Gespür für Innovationen und Neuheiten.

LANGE FAMILIENTRADITION MIT ZUKUNFT

«Wir müssen vorwärts schauen. Es ist unser Ziel, am Markt als eine starke Einheit der Ziegelindustrie wahrgenommen zu werden», sagt Co-Geschäftsführer und kaufmännischer Leiter Rudolf Gasser. Der Rapperswiler führt das Familienunternehmen gemeinsam mit Cousin Hans Gasser in dritter Generation. Beide erkannten schon früh, dass traditionelles Handwerk ohne Zukunftsvisionen nicht überleben kann: «Als wir 1991 die Firma von unseren Vätern übernommen haben, gab es in der Schweiz noch 36 Ziegeleien. Heute sind es noch deren sieben.» Schon Firmengründer Louis Gasser, der 1918 die Handziegelei in Rapperswil kurz vor dem Konkurs kaufte, war ein Pionier. Gegen den Willen seines Vaters investierte der junge Gasser in sein neu erworbenes Unternehmen.

Die Lust am Vorwärtskommen vererbte Louis Gasser an seine Söhne. Sie übernahmen die Ziegelei 1961 und automatisierten viele Betriebsabläufe. So gelang es ihnen, die Produktion zu verdreifachen. Wie bereits erwähnt, ist das Familienunternehmen in der Schweiz mittlerweile auf fünf Produktionsstandorte angewachsen. Ein weiterer Standort mit Abbaubetrieb liegt in Frankreich. Heute beschäftigt Gasser Ceramic gegen 300 Mitarbeitende und gehört zu den modernsten Ziegeleien Europas. «Wir gehen mit offenem und wachem Blick in die Welt hinaus», sagt Rudolf Gasser. Mit eigenen Entwicklungen reagiert die traditionsreiche Firma auf die Bedürfnisse am Markt. Stolz präsentiert der Geschäftsführer die Solarziegel im Showroom. Die Fusion herkömmlicher Tonziegel, gepaart mit modernster Technologie ist nicht nur energetisch sinnvoll, sondern zudem auch schön anzusehen. «Elon Musk versuchte, unser neues innovatives Produkt zu kopieren – es gelang ihm nicht», Rudolf Gasser lacht dabei verschmitzt.

CAPO, EINE WOLLIGE WELTNEUHEIT

Auch das grosse Sortiment der Backsteine hat es in sich. Auf den ersten Blick unterscheiden sich die meisten nicht von herkömmlichen Mauerwerkssteinen. Aber die neueste Errungenschaft aus dem Hause Gasser hat es im wahrsten Wortsinne in sich. Das Besondere zeigt sich bei einem Blick ins Innere: Die Hohlräume sind mit Schweizer Schafwolle gefüllt. Dazu Rudolf Gasser: «Die spezielle Konstruktion unseres neuen Hochleistungsbacksteins macht eine weitere Isolation oder Aussendämmung überflüssig. Das ermöglicht eine effizientere Bauweise und führt zu einem höheren Wohnkomfort.»

Gasser Ceramic produziert also am Puls der Zeit. Damit die Ziegelei überleben könne, müssen die Tonreserven für die nächsten 30 Jahre gesichert sein, sagt Rudolf Gasser und fügt hinzu: «Genaueres Planen ist Pflicht! Wir tragen zudem die Verantwortung für unsere fast 300 Mitarbeitenden und deren Familien.» Bereits im Alter von 50 Jahren haben Rudolf und Hans ▶



UNSERE BACKSTEININNOVATION CAPO LANA IST EIN DURCHDACHTES, EFFIZIENTES SYSTEM – 100 PROZENT NATUR.



RUDOLF GASSER,
CEO GASSER CERAMIC

Spezialisten gegen Moos und Algen sorgen endlich für moosfreie Fassaden ohne Hochdruck!

Über 90% aller Verschmutzungen an Fassaden sind auf das Wachstum von Moos, Algen, Flechten und Schimmel zurückzuführen. Die schmutzig-grünen Beläge stören nicht nur das gepflegte Erscheinungsbild, sondern senken auch die Lebenserwartung des Fassadenverputzes.

Langfristiger Erfolg

Die zugelassene Substanz auf Salz- und Alkoholbasis entfaltet seine Wirkung nur bei organischen Stoffen, wie zum Beispiel Algen, Flechten und Moose. Auf den besprühten Unterlagen, wie beispielsweise Metallen, Gips, Beton und Holz, findet keine unerwünschten Reaktion statt. Der Wirkstoff verhindert einen neuerlichen Befall erfahrungsgemäss während 7 bis 15 Jahren. Es werden keine Chemikalien, wie zum Beispiel Chlor oder Abwandlungen davon (Javelwasser, Kaliumhypochlorit), eingesetzt.

Schonende Anwendung

Das Mittel wird von Moosfrei schonend aufgesprüht. Bewusst verwendet das Unternehmen keine Hochdruckreiniger, da der hohe Wasserdruck die Fassadenstruktur beschädigen kann. Der Verputz und die Farbe werden durch den starken Wasserstrahl aufgeraut und porös; kleine Risse und mikroskopische Absplitterungen können entstehen. Dies wiederum begünstigt einen späteren Befall.

Geld sparen

Eine rechtzeitige Behandlung verhindert ein teures Sanieren der Fassade. Dank ausziehbaren Teleskop-Reinigungslanzen und Hebebühnen benötigen die Profis kein Gerüst. Die Behandlung durch Moosfrei ist daher bis zu 90% günstiger als ein Neuanstrich.



Bereits nach wenigen Monaten sind deutliche Unterschiede sichtbar (links vorher, rechts nachher).

Hoher Nutzen

Die Vorteile von Moosfrei für Gebäudebesitzerinnen und -besitzer im Überblick:

Nachhaltig: Die Fassade ist erfahrungsgemäss 7 bis 15 Jahre geschützt.

Effektiv: Bekämpft sämtliche Algen, Moose, Flechten und Schimmel auf jeder Oberfläche.

Praktisch: Die Behandlung ist kurz und verursacht weder Lärm noch Staub.

Kostengünstig: Das Verfahren spart viel Geld.

Schonend: Die Oberfläche – egal ob Verputz, Beton, Holz oder Metall – wird nicht in Mitleidenschaft gezogen.

Bewährt: Hunderte von Fassaden wurden erfolgreich in der ganzen Schweiz behandelt.

Sehen Sie sich das Video der Behandlung an:



MOOSFREI
PRODUKT DE FABRIE ANTI MOUSSE
FASSADENBEHANDLUNG

MOOSFREI • Sonnenberg 42 • 6313 Menzingen

Tel. 079 781 11 99 • info@moosfrei.ch • www.moosfrei.ch

BILD: GASSER CERAMIC

Architektonisch bestens integrierbarer Solarziegel am Beispiel eines Mehrfamilienhauses in Regendorf.



Gasser mit der Nachfolgeplanung begonnen. Sie wollen den Pioniergeist ihrer Vorfahren an die nächste Generation weitergeben. So steht schon die vierte Generation für eine erfolgreiche Zukunft bereit.

Die markante und eigenwillige Gebäudehülle des neuen Bahnhofgebäudes Huttwil aus Biberschwanzziegeln aus dem Hause Gasser wurde bereits erwähnt. Zuerst wurde über diese ganz besondere Fassade im Emmental und Oberraargau viel diskutiert. Das hat sich inzwischen gelegt. Viele meinen, genau diesen Mut habe es im konservativen Huttwil gebraucht. Die schuppige Haut des neuen Bahnhofs gleicht einem Gürteltier.

Ein weiteres Beispiel, wie man heute eigenständige und zeitgerechte Objekte aus Tonprodukten gestalten und bauen kann, ist ein soeben fertiggestelltes Mehrfamilienhaus in Uerikon auf der rechten Zürichseeseite. Die Schweizer Architektur-Ikone Tilla Theus gestaltete das interessante Gebäude mit zehn grosszügigen Mietwohnungen. Die Form der drei zusammengeführten Baukörper erinnert an rohe Diamanten. Dach und Fassaden sind komplett mit dunklen Biberschwanzziegeln von Gasser Ceramic verkleidet. Dazu Tilla Theus: «Mich reizte es, diesen Neubau in der Kernzone des Weindorfes ortsverträglich und doch modern zu gestalten.»

WEGWEISENDE NEUE SOLARZIEGEL

Architekten stehen oft vor dem Problem, wie sich Elemente zur Solarenergiegewinnung in den Entwurf integrieren lassen, ohne dass sie nicht wie addierte und aufgesetzte Fremdkörper wirken. Dazu hat Gasser Ceramic eine neue und einmalige Lösung entwickelt: das Panotron-System, das Ziegeldach und Stromgewinnung ästhetisch und nachhaltig vereint. Rudolf Gasser erklärt: «Wir wollten nicht irgendeine Photovoltaik-Lösung, sondern die schönste. Mit unserer Panotron-

Linie haben wir genau das erreicht.» Und nicht nur das: Der Solarziegel von Gasser Ceramic ist auch über die Landesgrenzen hinaus einzigartig. «Unsere Solarziegel gab es bereits, bevor Elon Musk mit seinen Solarpanels auf den Markt kam», resümiert ein zufriedener Rudolf Gasser.

Zum Panotron-Photovoltaiksystem ein Beispiel: Der bekannte Unternehmer und Umweltingenieur Walter Schmid hat kürzlich in der Kernzone von Regendorf drei Mehrfamilienhäuser gebaut. Zwei davon wurden mit Solarziegeln von Gasser Ceramic eingedeckt. Das auch TÜV-zertifizierte System hat den Erbauer der Umwelt-Arena Spreitenbach in jeder Hinsicht überzeugt. Auf die Frage nach dem Potenzial für die PV-Lösungen von Gasser Ceramic sagt der Öko- und Umweltpionier: «Ich kann mir vorstellen, dass der Marktanteil bei Ziegeldächern um 20 bis 30% steigen kann. Wir sollten möglichst viele Leute motivieren, auf solche Lösungen zu setzen. Bei Gebäudesanierungen empfehle ich als Erstes, das Dach nachzudämmen und einen Solarziegel daraufzusetzen. Sie sind kleine Superheros.»

“
DER BIBER-
SCHWANZZIE-
GEL IST PRÄDES-
TINIERT DAFÜR,
DEN SKULPTU-
RALEN BAUKÖR-
PER ALLSEITIG
ZU UMFASSEN.

“
TILLA THEUS, DIPL. ARCHITEKTIN
ETH/SIA/BSA, ZÜRICH



***ANGELO
ZOPPET-
BETSCHART**

Der Autor ist
Bauingenieur und
Fachjournalist und
lebt in Galdau.

ANZEIGE

ALLES FÜR IHR WOW

Holen Sie sich mit dem UPC Giganetz superschnelles Internet für Ihr Gebäude.

upc giganetz

Alle Informationen erhalten Sie auf:

upc.ch/neuanschluss | 058 388 79 05



«VERTRAUEN IST UNSER GRÖSSTES KAPITAL»

Der Mitinhaber und Co-Geschäftsführer Rudolf Gasser spricht über zwei der wichtigsten Neuheiten der Gasser Ceramic Unternehmensgruppe.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



← BIOGRAPHIE RUDOLF GASSER

(*1965) führt die Unternehmensgruppe Gasser Ceramic gemeinsam mit seinem Cousin Hans Gasser in dritter Generation. Er wuchs im bernischen Rapperswil auf und besuchte auch dort die Schulen. Das Familienunternehmen beschäftigt an fünf Standorten gegen 300 Mitarbeitende. Der Hauptsitz befindet sich in Rapperswil BE. Rudolf Gasser ist kaufmännischer Leiter des Unternehmens. Er ist verheiratet und wohnt noch immer in seinem Geburtsort Rapperswil.

Herr Gasser, in den letzten Monaten hört man immer wieder, dass Baustoffe und Baumaterialien wie Holz oder Stahl knapp geworden sind und somit mit zum Teil längeren Lieferfristen zu rechnen sei. Für Ihre Produkte trifft das vermutlich nicht zu, oder?

Rudolf Gasser: Da haben Sie recht. Zum Glück trifft das auf uns nicht zu. Im Gegenteil. Die Probleme auf dem Rohstoffmarkt sind eine Chance für uns. Denn wir sind auch jetzt mit unseren Tonprodukten voll lieferfähig und es gibt sie zum gewohnten Preis. In dieser Situation können wir wohl unseren grössten Trumpf ausspielen: Wir haben eigene Lehmgruben und somit unsere Rohstoffquellen in der Region. Was die anderen Materialien betrifft, sind wir mit

unseren Partnern sehr gut vernetzt. Das macht uns unabhängig und verlässlich für unsere Kundschaft.

Sie haben kürzlich eine Weltneuheit auf den Markt gebracht: Den Capo Lana, den erste Backstein mit Hohlraumdämmung aus Schafwolle. Was waren die Beweg- und Hintergründe für diese Innovation, und wie kamen Sie auf diese Idee?

Wissen Sie, wir fragen uns bei Gasser Ceramic immer: Wo können wir den Kunden, Architekten und Planern einen Mehrwert bieten? Das war auch bei der Entwicklung des Einsteinmauerwerks Capo Lana so. Hier war das Bedürfnis unserer Ansprechpartner ausschlaggebend, ohne Aussenisolation zu planen und zu bauen. Ein weiterer zentraler Punkt war, dass die Materialien aus der Region stam-

men. So kam es zur Entwicklung des weltweit ersten Wärmedämmsteins mit Schweizer Schafwolle-Füllung.

Wie sind die Wärmedämmwerte etwa im Vergleich mit einem «gewöhnlichen», also normalen Isolierbackstein gleicher Stärke?

Der U-Wert des Capo Lana liegt unter 0,15, das ist ein sehr guter Wert. Es geht jedoch nicht allein um den Wärmedämmwert. Auch die Druckfestigkeit, der Schallschutz, der Brandschutz und die Befestigungstechnik sind wichtige technische Kriterien. Hinzu kommt, dass der monolithische Backstein sehr einfach und schnell zu verbauen ist. Auch das ist ein Vorteil, der sich auf der Baustelle auszahlt.

Was macht den Capo Lana so besonders, und wie lange dauerte seine Entwicklung? Zudem haben

**Sie ihn zum Patent angemeldet.
Was ist denn an diesem System so
schützenswert?**

Unsere Kunden schätzen es sehr, dass der Capo Lana ein spürbar gutes und angenehmes Wohnraumklima schafft. Das hängt zum einen mit der bereits erwähnten guten Dämmung bei Sommerhitze und bei Winterkälte zusammen. Dazu kommt der hervorragende Schallschutz, der sich vor allem in urbanen Gebieten bewährt. Die Entwicklung des Capo Lana dauerte mehrere Jahre, und wir investierten einen zweistelligen Millionenbetrag, um diese Innovation auf den Markt zu bringen. Solche nutzbringenden Investitionen verdienen natürlich auch entsprechenden Schutz.

**Sind Sie mit dem Naturprodukt
nicht auch vom Ausland abhängig – Stichwort Bezug aus Neuseeland, dem Land der Schafe? Oder andersrum gefragt: Gibt es in der Schweiz genug Schafwolle?**

Ja, der Capo Lana ist und bleibt ein echter Eidgenoss. Mit den heutigen Absätzen können wir das Produkt zu 100% mit Schafwolle in unserem Land produzieren. Hierzulande fällt viel Schafwolle an. Vor allem seit die Armee keine Militärdecken aus Schafwolle mehr bestellt. In Sachen Bezug von Schweizer Schafwolle gibt es also keinen Grund zur Sorge.

**Gemäss der Energiestrategie
des Bundes sollen auch viel mehr
Photovoltaikanlagen auf und an
bestehenden Bauten montiert
werden. Aber gerade auf Steildächern
sind herkömmliche Anlagen**

**meistens unschön, wenn nicht gar
abschreckend hässlich. Sie haben
nun einen Solarziegel entwickelt,
der sich auch optisch gut in Dach-
landschaften einfügt. Was ist an
dieser Neuheit besonders?**

Ich sage gern: Unsere Photovoltaik-Systeme sind die schönste Art, nachhaltig Strom zu produzieren. Wir verbinden mit unseren Solarziegeln und Solarmodulen das Beste aus beiden Welten. Hier trifft modernste Photovoltaik auf das klassische, natürliche Ziegeldach. Unsere Anlagen fügen sich harmonisch in bestehende Dachlandschaften ein und sind auch für moderne Bauten optisch und technisch ein Gewinn. ▶

ANZEIGE



Software-Lösungen sind immer nur so gut wie der dazu gehörende Support.

Kernstück unseres Angebots sind die beiden ausgereiften Immobilien-Softwares «Hausdata» für Privat- und Kleinverwaltungen sowie «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Verbunden mit den kundenorientierten Beratungen und Schulungen sowie den umfassenden Serviceleistungen erhalten Kunden ein Gesamtpaket, das die Verwaltung ihrer Immobilien einfach, schnell und fehlerresistent macht.

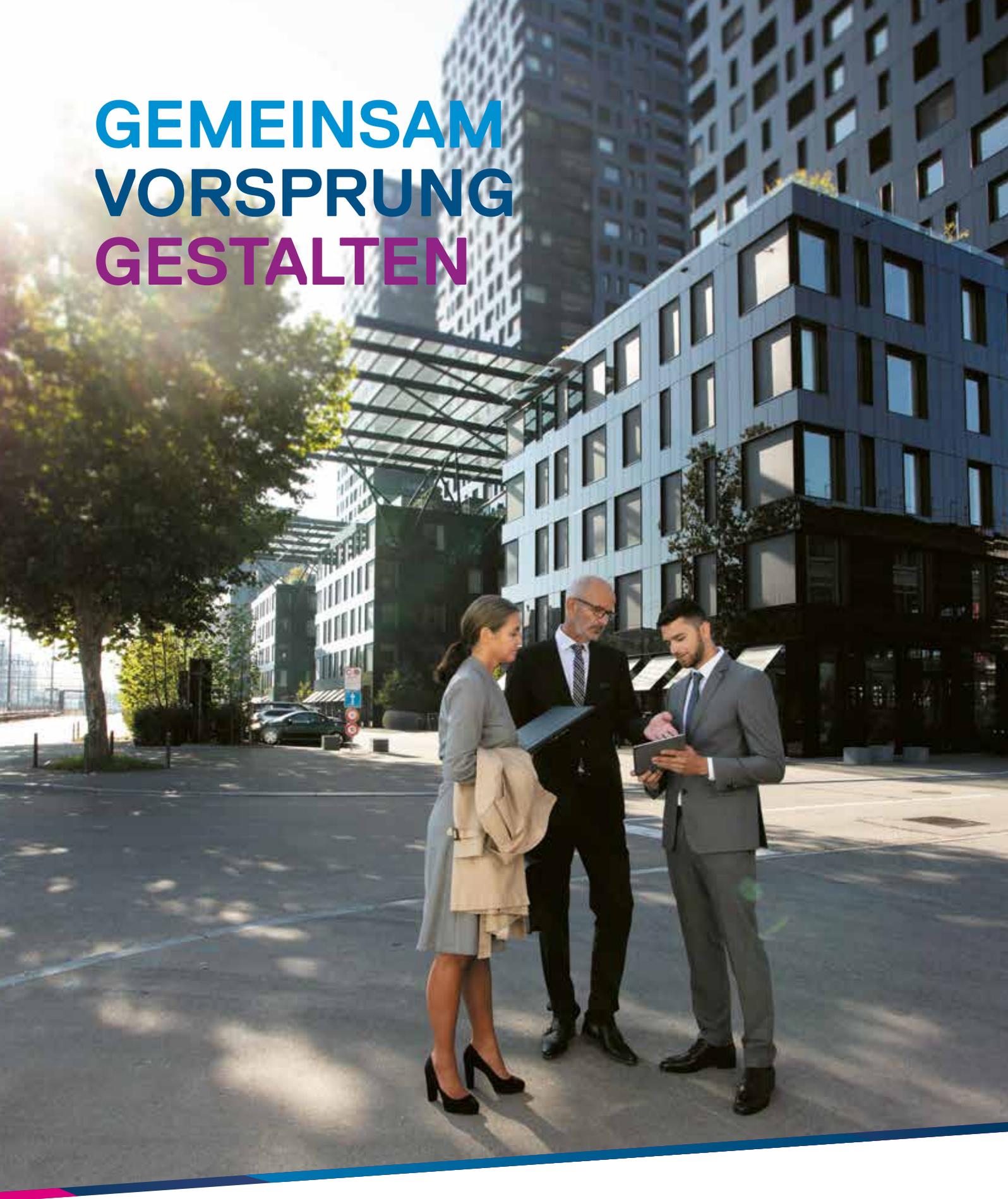
Stella Bornhauser, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

GEMEINSAM VORSPRUNG GESTALTEN



Gebäude schaffen Raum für Zukunft. Sie sind Ausdruck von Kultur, eines Selbstverständnisses – und einer Vision. Gemeinsam mit Partnern, Nutzern und Investoren lassen wir Ideen Realität werden. In jedem Projekt aufs Neue.

steiner.ch

STEINER

Eignen sich Ihre Panotron-Solarziegel auch für Kirchendächer oder für kompakte, alte Dorflandschaften und für denkmalgeschützte Bauten?

Bei historischen Gebäuden und in gewachsenen Strukturen wie einer Altstadt sind wir mit unseren Photovoltaik-Produkten stark. Ich behaupte mal etwas unbescheiden, dass wir die schönsten PV-Steildächer machen.

Wie steht es mit der Leistungsfähigkeit Ihrer Panotron-Solarsysteme, etwa im Vergleich zu üblichen, heute noch vorwiegend flächendeckenden Systemen?

Gemessen an der verfügbaren Photovoltaik-Fläche sind unsere Anlagen absolut vergleichbar mit anderen Lösungen und Systemen. Aufgrund einer möglichst guten Ästhetik verzichten wir jedoch manchmal auf PV-Fläche und verlieren so etwas an Leistung. Da aber viele Dachflächen genügend gross sind, um den Bedarf der Liegenschaft abzudecken, sind gewisse Minderleistungen in der Regel gar kein Problem.

Eignen sich die Solarziegel auch für nicht einheitliche und zergliederte Dachflächen? Können Sie uns dazu noch ein paar gute Praxisbeispiele nennen?

Wie bereits erwähnt, sind unsere Anlagen vielseitig einsetzbar und eignen sich besonders bei komplizierten Dachaufbauten, wo Dachfenster, Kamine und dergleichen im Weg stehen. Gute und schöne Beispiele sind etwa das neue Dach der Raiffeisenbank in der Altstadt des waadtländischen Städtchens Echallens oder die Photovoltaikanlage auf einem architektonisch anspruchsvoll gestalteten Mehrfamilienhaus in Regensdorf. Das dritte Beispiel ist wohl klein, aber fein: ein sehr gelungenes PV-Dach einer Garagenbaute an bester Lage in Meilen am Zürichsee. Solche tollen Photovoltaik-Lösungen freuen mich sehr. Wer hätte vor ein paar Jahren gedacht, dass so stimmige und sich harmonisch in die Landschaft gut einfügende PV-Dächer möglich sind.



Panotron Solarziegel ergeben eine elegante und wirksame Symbiose von Tondachziegel und Photovoltaik.
BILD: GASSER CERAMIC

Ihre Firma Gasser Ceramic ist ein über 100 Jahre altes Familienunternehmen mit grosser Tradition – also Swisness pur. Wie schaffen Sie es als Unternehmen mit dieser exzellenten Geschichte und Verpflichtung erfolgreich am hartumkämpften Markt zu bestehen?

Wir verfügen dank langer Tradition über einen entscheidenden Vorteil: Vertrauen. Das ist für uns Ehre und Ansporn zugleich. Einen grossen Pluspunkt sehen wir zudem in unseren langjährigen, kompetenten und engagierten Mitarbeitenden. Zum Teil waren bereits deren Eltern bei uns tätig. Diese langjährigen, Generationen über-

dauernden menschlichen Beziehungen sind grossartig, sozusagen ein Geschenk für uns. Und dafür bin ich und die gesamte Firma dankbar. Die Qualität unserer Produkte und die vielfältigen Dienstleistungen stehen bei uns seit jeher an oberster Stelle. Wir sind nahe bei den Kunden und Partnern und stets offen für deren Bedürfnisse. So bleiben wir beweglich für die Zukunft. ■



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

SCHWEIZ BAUT MIT MASSIVEN BAUMATERIALIEN

Mehrere Verbände der Baubranche haben eine Studie verfasst, die erstmals den Einsatz der verschiedenen Baumaterialien in der Schweiz aufzeigt. Die traditionellen Massivbaustoffe Backstein, Zement, Beton und Stahl weisen einen Marktanteil von 95% auf. Holz konnte seit 2010 seinen Anteil von 4,4% auf 5,3% steigern.

TEXT – MARTIN MANIERA*

Backsteine und Beton sind und bleiben auf Schweizer Baustellen unverzichtbar.

BILD: SBV



► SCHWEIZ BAUT MEIST MIT BETON, BACKSTEINEN, ZEMENT UND STAHL – HOLZ BLEIBT MARGINAL

Der Marktanteil der traditionellen Baumaterialien beträgt rund 95%. Holz hat seinen Anteil von 4,4% auf 5% im Laufe der letzten Dekade erhöht. Beton ist seit jeher das dominierende Material auf Schweizer Baustellen. Im Vergleich zum zweithäufigsten Material Zement wird Beton rund zehnmal mehr verbaut. Stahl weist mit einem Plus von rund 20% gegenüber 2010 das stärkste Wachstum aller Baustoffe auf, wenngleich auf tiefem Niveau. Mit jährlich 16 Millionen verbaute Kubikmetern bleibt Beton der wichtigste Baustoff der Schweiz. Das verbaute Jahresvolumen ist seit mindestens einer Dekade mehr oder weniger stabil. Beton wird wegen seiner hohen Druckfestigkeit, seiner Langlebigkeit und seinen Brandschutzeigenschaften geschätzt. Zudem ist seine Produktion relativ kosteneffizient.

Backsteine sind wohl das Symbol des Bauhauptgewerbes und des Maurers schlechthin. Neben Beton sind Backsteine unverzichtbar, wenn es darum geht, Wohnhäuser effizient und kostengünstig zu errichten. So überrascht es ist nicht, dass sich der Bau neuer Wohnungen im starken Gleichklang mit dem verbaute Volumen an Backsteinen entwickelt. Backstein ist ein reines Hochbauprodukt. Seine Volumina entwickeln sich parallel zu den Zahlen neu erstellter Wohnungen. In beiden Bereichen lag der Höhepunkt im Jahr 2015. Seither hat sich der Verbrauch von Backsteinen von 700 000 auf rund 640 000 Kubikmeter pro

“
DER TREND ZU NACHHALTIGEM BAUEN SORGT DAFÜR, DASS MASSIVBAUSTOFFE WEITERHIN ERSTE WAHL SIND.
”

Jahr zurückentwickelt. Diese Entwicklung hat auch mit dem aktuellen Architekturtrend zu tun, immer mehr Glas zu verbauen.

Zement spielt im Bau als Bindemittel für andere Baustoffe wie etwa Beton eine wichtige Rolle. Genau wie Beton hat Zement seinen Höhepunkt mit einem Bauvolumen von über 1,7 Mio. Kubikmetern im Jahr 2011 erreicht. Beton und Zement entwickeln sich recht ähnlich, aber nicht parallel. Beispielsweise erholte sich der Betonverbrauch 2016 um 4% gegenüber Vorjahr, während der Zementverbrauch um lediglich 2% zunahm. Stahl kommt sowohl im eigentlichen Stahlwie auch im Massivbau zum Einsatz. Bei Letzterem als Armierung in Kombination mit Beton, weil Letzteres eine hohe Druckfestigkeit ausweist und Stahl eine hohe Zugfestigkeit besitzt. Die Kombination garantiert eine hohe Stabilität bei Gebäuden und Infrastrukturen. Der Bewehrungsstahl hat in der letzten Dekade ein hohes Wachstum gezeigt. Der Verbrauch stieg von 80 000 auf fast 140 000 Kubikmeter im Jahr 2019. Das Material wird je zur Hälfte in der Schweiz mittels Schrottreycling produziert, respektive aus dem Ausland importiert.

Bei Holz lässt sich kein konstanter Trend ausmachen. Seit 2009 hat sich das Volumen um rund 20% erhöht, brach aber 2015 parallel zum Rückgang der Bautätigkeit ein. Seitdem hat sich der Holzverbrauch erholt und schwankt um eine Million Kubikmeter pro Jahr. Der Trend scheint leicht positiv, allerdings bei geringem Wachstum. Der Anteil des Holzes beträgt in einem etwas rückläufigen Gesamtmarkt aktuell 5,3%.

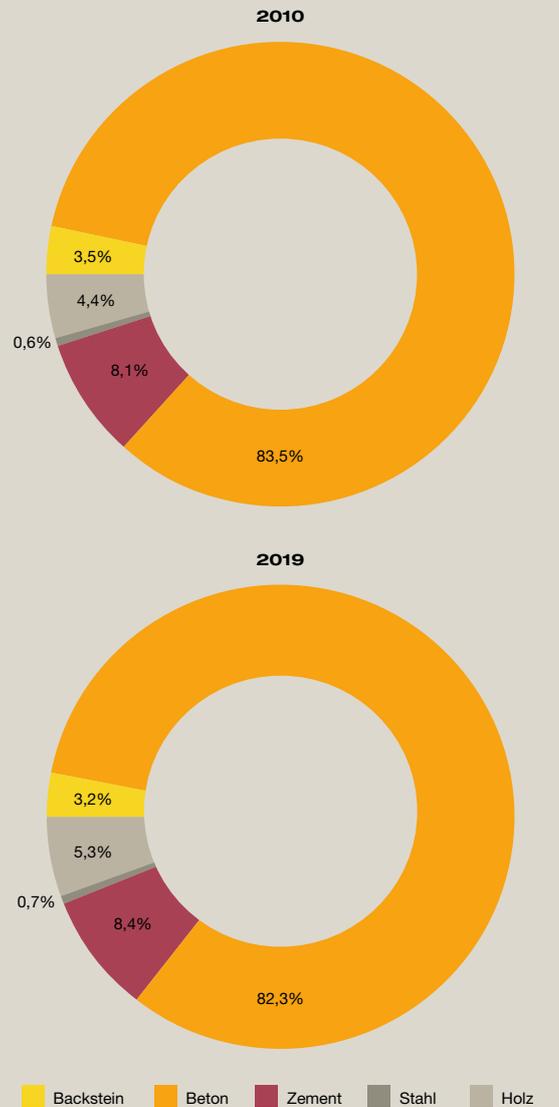
NACHHALTIGES BAUEN STÄRKT DIE POSITION DES MASSIVBAUS

Der SBV erwartet, dass sich die Bautätigkeit im Hochbau mittel- bis langfristig seitwärts bis leicht positiv entwickelt. Das Gesamtmarktvolumen dürfte stabil bleiben. Neue Massivbaustoffe und ein verstärktes Recycling könnten die Marktanteile für Backstein, Beton und Zement weiter erhöhen. Im Tiefbau erwartet der SBV auf mittlere bis lange Sicht ein Wachstum. Entsprechen dürfte das Volumen der traditionellen Baustoffe weiter ansteigen und ihr Marktanteil so mindestens auf gleichem Niveau verweilen.

Auch der Trend zu nachhaltigem und somit Ressourcen schonendem Bauen wird dafür sorgen, dass Massivbaustoffe weiterhin erste Wahl sein werden. Eine Rolle spielt dabei auch die Tatsache, dass die meisten Massivbaustoffe im Inland produziert werden. Massivbaustoffe wärmen sich aufgrund ihrer thermischen Eigenschaften im Sommer weniger schnell auf. Gebäude müssen demnach in den zunehmend heisseren Sommern weniger gekühlt werden müssen. Dies spart Energie. Die Wahl des Baumaterials ist jedoch nur eine von mehreren Einflussgrößen. Den weitaus grösseren Hebel kommt jedoch der Erhöhung der Sanierungsquote und somit der Modernisierung des Gebäudeparks in der Schweiz und der Verdichtung in städtischen Siedlungen zu. Energieeffiziente Gebäude müssen finanzierbar und erschwinglich sein, auch für Haushalte mit kleineren Budgets. Hier sind die traditionellen Massivbaustoffe auch künftig unverzichtbar für eine kosteneffiziente Bauweise. ■

MARKTANTEILE DER BAUMATERIALIEN IM JAHR 2010 UND 2019

Quelle: Verbände, Holzverbrauchstudie



***DR. MARTIN MANIERA**

Der Autor ist Chefökonom beim Schweizerischen Baumeisterverband.

ANZEIGE

Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler

WIR BRAUCHEN BAUKULTURELLE QUALITÄTEN

Die Umwelt zeugt von unserer Baukultur. Technik und Ökonomie beherrschen die Debatte. Hohe Baukultur berücksichtigt auch kulturelle und soziale Aspekte. Sie ist keine teure Komplikation, sondern der Schlüssel für mehr Lebensqualität. TEXT – OLIVER MARTIN*

8 GLEICH WICHTIGE KRITERIEN FÜR BAUKULTURELLE QUALITÄT

Quelle: Davos Baukultur Qualitätssystem, BAK 2021



Pflicht zur Siedlungsentwicklung nach innen oder der vorgestellte Gegenvorschlag des Bundesrats zur Biodiversitätsinitiative sind Ausdruck der Notwendigkeit, einen dezidierten Richtungswechsel einzuschlagen. Dringender denn je müssen wir uns fragen, wie wir mit unserer gebauten Umwelt und den beschränkten Ressourcen umgehen wollen.

ERKLÄRUNG VON DAVOS 2018 «EINE HOHE BAUKULTUR FÜR EUROPA»

Die Kunst des Bauens von Städten, Dörfern, Infrastrukturen und Landschaft ist eine kulturelle Aufgabe, die die Menschen und deren Bedürfnisse ins Zentrum stellt. Nur ein dem Gemeinwohl verpflichteter Umgang mit der natürlichen und der gebauten Umwelt ist nachhaltig. Dazu gehört zwingend eine qualitätsvolle Gestaltung unserer Lebenswelt, in der Kulturerbe und zeitgenössisches Schaffen eine Einheit bilden. Mit der von den europäischen Kulturministerinnen und -ministern verabschiedeten Erklärung von Davos 2018 «Eine hohe Baukultur für Europa» wurde das Konzept Baukultur in Europa und in der Schweiz eingeführt und ist auf grosses, positives Echo gestossen. Das Konzept beinhaltet die Verpflichtung, sich für eine bessere Baukultur einzusetzen und das Ziel einer hohen Qualität des gebauten Lebensraums auf der politischen Agenda der jeweiligen Länder zu etablieren.

BAUKULTUR UND TRANSFORMATION

Der Begriff «Baukultur» ist für viele ungewohnt, das ihm zugrunde liegende Prinzip jedoch für alle verständlich: Es geht um den Ausdruck des Umgangs der Menschen mit der gebauten Umwelt – wie wir die Umwelt planen und gestalten, ist ein Ausdruck unserer Kultur. Dafür sind wir alle verantwortlich: Wir entscheiden mit, ob, wo und was gebaut werden kann. Auch an einem Ort nicht zu bauen, kann ein Akt von hoher Baukultur sein. Sonst heisst Bauen immer auch Veränderung und beinhaltet das Schaffen von Neuem. Ist diese bauliche Veränderung einer hohen Qualität verpflichtet? Bewahrt sie Werte des Bestehenden und schafft gleichzeitig neue? Aber was ist hohe Qualität überhaupt? Kann sie bewertet oder gemessen werden?

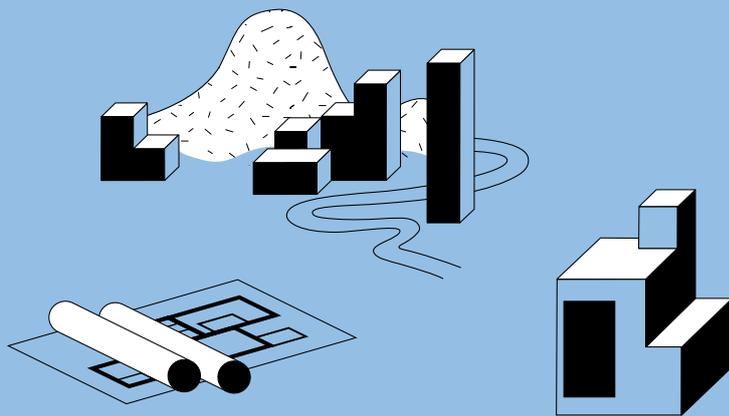
► RICHTUNGSWECHSEL NÖTIG

Unsere Umwelt steckt in der Krise. Der Klimawandel ist Gegenwart. Dies bestätigt der Bericht des Weltklimarats IPCC vom 9. August 2021. Auch die Zersiedelung, die von der öffentlichen Raumordnungspolitik trotz gesetzlicher Grundlagen und Anstrengungen auf allen staatlichen Ebenen nicht gestoppt werden konnte, und der er-

schreckende Verlust an Biodiversität sind ein Problem. Augenfällig ist der zunehmende Verlust an baukultureller Qualität: Die Schweiz ist an vielen Orten nicht mehr schön. Die oft angerufene Eigenverantwortung von Eigentümerschaften zu sparsamem Umgang und umfassend an Qualität orientierten Raumgestaltungen genügt nicht. Gesetzesrevisionen wie die

Davos Qualitätssystem für Baukultur

Acht Kriterien für eine hohe Baukultur



Davos²⁰¹⁸
Declaration

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Swiss Confederation

Das Davos Baukultur
Qualitätssystem als Teil
des Davos-Prozesses.

BILD: DAVOS BAUKULTUR
QUALITÄTSSYSTEM, BAK 2021

WOHLBEFINDEN UND NACHHALTIGKEIT

Baukulturelle Qualität trägt massgeblich zum Wohlbefinden der Menschen und zu einer nachhaltigen Entwicklung bei. Orte von hoher Baukultur befriedigen nachweislich funktionale, aber auch kulturelle und soziale Bedürfnisse, bei allen Nutzungen, im privaten oder öffentlichen Raum wie in der offenen Landschaft. Die Umweltpsychologie und Neurowissenschaften belegen den engen Zusammenhang zwischen der Qualität der gebauten Umwelt, Emotionen, Verhaltensweisen und mithin der Gesundheit der Menschen. Der Beitrag der Kultur – einschliesslich der Baukultur – zu einem umfassenden Verständnis von Nachhaltigkeit wird leider immer noch unterschätzt. Baukultur trägt den Anforderungen der Agenda 2030 und deren «Sustainable Development Goals» Rechnung. Kultur im Allgemeinen und Baukultur im Besonderen sind Triebkräfte, die direkt zu wirtschaftlichen und sozialen Vorteilen führen und eine Entkarbonisierung des Gebäudebestands und dessen Betriebs schneller und besser umsetzen.

DAVOS QUALITÄTSSYSTEM FÜR BAUKULTUR

Die Frage nach der Definition und der Bewertbarkeit von baukultureller Qualität wurde im Anschluss an die Erklärung von Davos vertieft. Daraus entstand das Davos Qualitätssystem für Baukultur. Baukulturelle Qualität kann objektiv bewertet werden. Das Davos Qualitätssystem will diesen Anspruch einlösen und dazu eine Debatte lancieren. Das System definiert das Konzept der baukulturellen Qualität und schlägt einen Ansatz zu deren Bewertung vor. Qualität bleibt dabei dynamisch und abhängig vom Zeitpunkt und Kontext, in dem die Beurteilung erfolgt. Es geht hier nicht um ein normatives System, um ein weiteres Label oder eine teure Norm.

ACHT QUALITÄTSKRITERIEN

Um die baukulturelle Qualität von Orten zu bewerten, schlägt das Davos Qualitätssystem acht Qualitätskriterien vor. Ein Ort wird bestimmt durch seine Gouvernanz, basierend auf partizipativer Demokratie, guten Prozessen und einem pfleglichen Umgang mit Orten. Funktionalität

bezieht sich auf die Erfüllung des Zwecks. Die Schonung der natürlichen Umwelt trägt zur Nachhaltigkeit eines Ortes bei. Eine Wirtschaft mit langen Lebenszyklen und mit langfristiger Rentabilität von Orten ist ein wichtiger Bestandteil von hoher Baukultur. Vielfalt sorgt für Dynamik und soziale Integration. Der besondere Kontext eines Ortes mit seinen Raum- und Zeitschichten wie Form und Gestalt von Gebäuden, Quartieren, Dörfern und Landschaften sowie die Rücksicht auf das baukulturelle Erbe hat einen grossen Einfluss auf die Qualität eines Ortes. Ein spezifischer Genius Loci entsteht durch das soziale Gefüge, die Geschichte, Erinnerungen, Farben und Gerüche eines Ortes, die seine Identität und die Verbundenheit der Menschen mit ihm bestimmen. Schliesslich entsprechen Orte von hoher Qualität dem menschlichen Bedürfnis nach Schönheit.

WO WOLLEN WIR HIN?

Das so eingeführte Qualitätsverständnis ist ehrgeizig. Es soll dazu beitragen, die Krise der gebauten Umwelt zu überwinden: Nur wenn auch weiche Faktoren wie die Schönheit und der Genius Loci eines Ortes gleichberechtigt neben Kriterien seiner Funktionalität und Wirtschaftlichkeit behandelt werden, verbessert sich unsere Baukultur und die Qualität unseres Lebensraums wieder. ■



*DR. OLIVER MARTIN

Der Autor ist dipl. Arch ETH/SIA und Leiter der Sektion Baukultur des Bundesamts für Kultur BAK.

RÜCKZUGSORT NAHE DER STADT

Eingebettet in das fruchtbare Grün des Seelands entstand am Rande der Gemeinde Brugg am «Südhang» eine neue Wohnüberbauung. Das Gebäudeensemble verbindet sich offen mit der umgebenden Landschaft. TEXT—RED.*



BILDER: STEINER AG

Die Erscheinung der drei modernen Wohngebäude erinnert an freistehende Einfamilienhäuser im Grünen.

► DURCHMISCHTES WOHNEN

Die kleine Seeländer Gemeinde Brugg liegt unweit von Biel, am Ufer des Nidau-Büren-Kanals. Mit ihren rund 4300 Einwohnern besitzt sie noch heute den Charme eines familiären Dorfes mitsamt seinen typischen Dorf- und Hofläden. Rund um Brugg erstrecken sich weitläufige Grünflächen entlang von Kanal und Aare. Buchstäblich aus der Landschaft heraus schälen sich am Rande des Dorfes die drei neuen Gebäude, die von Sollberger Bögli Architekten aus Biel konzipiert wurden. Sie bilden einen neuen, offenen Ortsrand, der gekonnt einen Bogen spannt zwischen den Privatgärten der westlichen Nachbarschaft und den angrenzenden weiten Feldern der Landwirtschaft.

Von Beginn weg war das formulierte Ziel der Planer eine Überbauung für durchmishtes Wohnen, die sich in das bestehende Orts- und Landschaftsbild einfügt. Die Lösung war, für die drei Gebäude auf dem rund 4700 m² grossen Grundstück je drei Baukörper um einen gemeinsamen Erschliessungskern zu gruppieren. Dadurch erhielt nicht nur jede Wohnung ihren eigenen Flügel, sondern die grosszügigen Bauten entfalten nach aussen hin auch eine kleinteiligere Wirkung, womit ein Bezug zur bestehenden Nachbarschaft



DIE DREI NEUBAUTEN FÜGEN SICH GUT INS BESTEHENDE ORTSBILD EIN.



STEINER AG

hergestellt wird. Mit dem feierlichen Spatenstich Ende Juni 2019 erfolgte der offizielle Startschuss für die Arbeiten in Brugg. Nach einer Bauzeit von rund zwei Jahren konnten die fertigen Gebäude termingerecht von der Entwicklerin und ausführenden Totalunternehmerin Steiner AG an die neuen Bewohner übergeben werden.

EINFAMILIENHAUSFLAIR MIT GEMEINSCHAFT

Die Makrolage in unmittelbarer Nähe zur Stadt Biel am Knotenpunkt zur Westschweiz macht das Örtchen Brugg zum idealen Zuhause für Menschen, die gern in der Natur und doch nah am urbanen Geschehen leben. In der Nähe befinden sich die verschiedensten Einkaufsmöglichkeiten, gute Schulangebote inklusive Tagesschule und zahlreiche Vereine. Mit der neuen Überbauung konnten insgesamt 24 unterschiedlich grosse Eigentumswohnungen geschaffen werden, für die ländlich und urban keine Gegensätze sind.

Die Erscheinung der Bauten erinnert an freistehende Einfamilienhäuser, die aber den Vorteil einer gemeinsam genutzten Infrastruktur bieten. Der gemeinsame Erschliessungskern pro Haus beinhaltet Treppe und Lift. Von hier aus entwickeln sich die Wohnun-

Die modernen Küchen überzeugen mit schlichtem Design und hochwertiger Ausstattung.



gen in mehrere Himmelsrichtungen. Das sorgt visuell und räumlich für eine grosse Weite in jeder einzelnen der Wohnungen. Im Zentrum jeder Einheit stehen jeweils offene und modern ausgestattete Wohn- und Essbereiche, die fliegend in die restlichen Räume übergehen und dank grosszügiger Glasfronten und

raumhoher Schiebeflügel hin zu weitläufigen Loggias oder in den Garten Ausblicke in drei Himmelsrichtungen bieten. Ob Alpenkamm, Mittelland, angrenzende Kulturlandschaft oder eigener Garten – Landschaft und Weite werden unmittelbar von den Wohnungen aufgenommen. In einigen Erdgeschosswohnungen sorgt die Hanglage selbst für ein charakteristisches Raumgefühl, indem sie eine Stufe zwischen Wohnen und Kochen ausbildete. Wiederum sind in der Höhe gewisse Attikawohnungen durch zwei Halbgessosse gegliedert.

Die relativ geringe Höhe von zwei Geschossen mit einem kleineren Attikageschoss ermöglicht ein landschaftsgetreues Bild der Überbauung. Zusätzlich greifen umgebungsnahe Farben und Materialien die Natur optisch auf, während mit Unterstützung der Bbz Landschaftsarchitekten aus Bern die Landschaft das Areal regelrecht durchfließt. Das sorgt für einen hohen Wohlfühlwert. Die Wohnungstypologien von 3,5- bis 5,5-Zimmer-Wohnungen werden verschiedenen Nutzergruppen gerecht, darunter Familien, Paaren ▶

ANZEIGE

Roger Niederer – Geschäftsleiter und Mitglied des Verwaltungsrates Niederer AG, Ostermündigen:

« Dank der Anbindung von **W&W** an ein Mieterportal kommunizieren wir direkter mit den Bewohnern. »

W&W

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

wwimmo.ch

Für eine klimafreundliche Zukunft: Energieinfrastrukturlösungen für Areale.

100
Vision ewz
100

Referenzprojekt Fischermätteli, Burgdorf:
Lokales Holz als Energieträger kombiniert mit
100 % Solarstrom, Eigenverbrauchslösung (ZEV),
E-Mobility-Ladestationen u.v.m.
ewz.ch/fischermätteli



Ein Unternehmen
der Stadt Zürich

ewz



Die modernen Wohnungen bieten helle Innenräume und grosszügige Aussenräume.

oder älteren Bewohnern. Die solide Tragkonstruktion der Decken und Wände ist in Massivbauweise erstellt, tragende Innenwände bestehen aus Backstein oder Stahlbeton. Zusätzlich wurden Leichtbauwände für optionale Zimmer eingesetzt. Beheizt werden die Wohneinheiten durch eine Fussbodenheizung per umweltfreundlicher Erdsonde.

EINGEBETTET IN DIE LANDSCHAFT

Stauden, Wildblumen, Sträucher, Obstspaliere, Natursteinmauern, Rasen und Kies – ein Quartier im Grünen. Das Bepflanzungskonzept des Areals am Südhang spielt eine entscheidende Rolle für die Wahrnehmung der Überbauung. Das Konzept der Landschaftsarchitekten knüpft an die historische Nutzung des Terrains als Streuobstwiese an. Es greift daher vorwiegend auf Kultur- und Nutzpflanzen zurück. In einem aufgelockerten Raster stehen kleinwüchsige Obstbäume über das Areal verstreut. Locker ziehen sich auch Pflanzbeete terrassenartig durch die Anlage und können je nach Lichtverhältnissen mit Küchenkräutern, Gemüse, Spalierobst und Stauden bepflanzt werden. Im Erdgeschoss sorgen Kiesplatz und Beete vor den Ausgän-

gen für ein Einfamilienhaus-Gefühl. Die Dachbereiche der niedrigeren Gebäudeteile dienen den Attikawohnungen als grosszügige Terrassenfläche. Den aus der Umgebung gewachsenen Eindruck der Bauten rundet auch die Farbgestaltung der Fassaden ab, die mit Bändern aus hochwertigen, in verschiedenen Grün- und Blautönen glasierten Keramik-Riemchen aufgelockert wurden. Die Baukörper bilden in ihrer Ausformulierung die Grundlage für ein Quartier mit einer starken eigenen Identität, welches sich gleichzeitig zu seinen Nachbarn hin öffnet. Gesamthaft vermittelt die Anlage am Südhang in Brugg eine ansprechende Kombination aus Privatsphäre und gemeinschaftlichem Leben im Grünen nahe den Annehmlichkeiten der Stadt. ■

INFOBOX:

Projekt: Am Südhang
Ortschaft: Brugg BE
Bauzeit: Juni 2019 – Juni 2021
Investitionsvolumen: rund 17 Mio. CHF
Immobilienentwicklerin und Totalunternehmerin: Steiner AG
Architekten: Sollberger Bögli Architekten

ANZEIGE



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



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

DAS EIGENTUM STEHT UNTER DRUCK

Mit dem kommunalen Verkehrs- und dem Siedlungsrichtplan plant der Zürcher Gemeinderat die Zukunft der Stadt – allerdings an den Bedürfnissen der Bewohnerinnen und Bewohnern vorbei. Es droht ein detailversessener Stadtumbau. Am 28. November haben Zürcherinnen und Zürcher die Möglichkeit, darüber abzustimmen.

TEXT – CHRISTOPH M. STEINER*



Die Bewegung «Free Züri» setzt sich gegen die beiden extremen Richtpläne ein. Unter anderem mit Guerilla-Grillpartys kämpft die Gruppe für ein Zürich, das auch weiterhin urban, vielseitig, vernetzt und inspirierend bleiben darf.

BILDER: ZVG

▶ RADIKALER STADTUMBAU STATT VORAUSSCHAUENDE WEICHENSTELLUNG

Der Kanton Zürich wird in den nächsten Jahren weiterwachsen – vor allem in urbanen Wohngebieten. Für die Stadt Zürich bedeutet das 80 000 neue Einwohnerinnen und Einwohner bis ins Jahr 2030. Das erfordert einiges an Planung: Der Gemeinderat hat daher einen Siedlungs- und einen Verkehrsrichtplan in Auftrag gegeben,

um Zürich auch in Zukunft attraktiv zu halten. Das Resultat schiesst jedoch weit über das Ziel hinaus.

Die Richtpläne drohen, die Stadt zu erdrosseln. Statt sinnvolle Weichen zu stellen, um das Wachstum zu lenken, plant eine links-grün-alternative Mehrheit im Stadt- und Gemeinderat einen detaillierten Stadtumbau, der den Bedürfnissen der Zürcherinnen und Zürcher nicht mehr entspricht, und versucht, das Stadtleben in eine poli-

tisch erzwungene Richtung zu dirigieren. Der Siedlungsrichtplan sieht zum Beispiel einen «Fünf-Minuten-Lebensradius» vor, der die wirtschaftliche, kulturelle sowie gesellschaftliche Zentrumsfunktion der Innenstadt durch vorgegebene Quartierzentren ersetzen soll. Das wäre ein städteplanerischer Umbau, der die Realität verkennt: Eine derartige Ansammlung von Dorfszentren entspricht schon seit über hundert Jahren nicht mehr dem Wesen Zürichs.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch



DER EINGRIFF IN DIE INDIVIDUELLE GESTALTUNGS-FREIHEIT GIPFELT IN DER ERZWUNGENEN ÖFFNUNG VON PRIVATEN GÄRTEN, INNENHÖFEN UND DACH-TERRASSEN.

WEITGEHENDE MITSPRACHE-RECHTE DER VERWALTUNG

Das Mitspracherecht der Städteplaner soll noch weiter gehen: Die Verwaltung wird beauftragt, Private zu «beobachten», mit ihnen zahlreiche Lebensbereiche zu «koordinieren» und die Stadt «von Fassa-

de zu Fassade» zu planen. Die Konsequenz wäre ein gestalterischer Einheitsbrei und die Verhinderung städtischer Vielfalt. Zürich droht seine Urbanität und Diversität, seine Innovationskraft und seine kreative Dichte zu verlieren, welche bisher die Lebensqualität der Stadt ausmachen. ▶

ANZEIGE

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

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



SEIT 1963

WWW.DIPAN.CH • INFO@DIPAN.CH

ZÜRICH • GENÈVE • LAUSANNE • NYON • SITTEN



2 UNTERNEHMEN – 1 LÖSUNG FÜR IHRE LIEGENSCHAFTEN.

Die Rohr AG und die hauswartprofis AG sind Schwestergesellschaften unter dem Dach der Investis-Gruppe. Wir bieten Ihnen gemeinsam alle Lösungen rund um Ihre Liegenschaft an. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

rohr ag

Qualität für Ihr Gebäude.

Reinigungs- und Reinraumlösungen

- Unterhaltsreinigung
- Spezialreinigung
- Reinraum-Lösungen

rohrag.ch, 058 717 77 00



hauswartprofis

FACILITY SERVICES

Facility Services

- Facility Management
- Hauswartung
- Gartenunterhalt

hauswartprofis.ch, 0848 999 777



Mauro Formoso
Absolvent MAS in Real
Estate Management



OST

Ostschweizer
Fachhochschule

Jetzt weiterbilden.

Immobilien- management

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

Online-
Infoabend:
11.11.2021

ost.ch/wb-immobilienmanagement

Darf auf keiner
Grillparty fehlen:
das passende Free-
Züri-Bier.



Aus einer ursprünglich guten Idee wurde ein technokratisches Monsterwerk. Es droht, unser urbanes und agiles Zürich zu erdrosseln, indem es tief in die Privatsphäre der Zürcherinnen und Zürcher eindringt und jede Gestaltungsfreiheit und Diversität verunmöglicht: Anstatt Chancen und Räume zur Entfaltung von Ideen und Kreativität für die Menschen zu schaffen, ist eine bis ins Detail staatlich vorgegebene Lebensführung das Resultat. Ein attraktives Zürich sieht anders aus.

Am 28. November bietet sich Stadtzürcherinnen und Stadtzürchern die Möglichkeit, eine Überarbeitung einzufordern. Mit der Ablehnung an der Urne kann verhindert werden, dass die Stadt aufgrund städteplanerischer Gelüste erdrosselt wird. ■

Der Eingriff in die individuelle Gestaltungsfreiheit gipfelt in der erzwungenen Öffnung von privaten Gärten, Innenhöfen und Dachterrassen. Diese sollen wann immer möglich für die Allgemeinheit ge-

öffnet werden müssen, womit jeder private Rückzugsort geopfert wird. Die Vorgabe nimmt Private an die kurze Leine und gibt ihnen vor, was sie mit ihren Immobilien zu tun haben.



***CHRISTOPH M. STEINER**

Der Autor ist Präsident des SVIT Zürich.

ANZEIGE



iwb

Innovative Solar- und
Mobilitätslösungen
für Ihre Liegenschaft.
iwb.ch/svit



Solarenergie

Einfache Lösungen rund um Photovoltaik – von Produktion und Speicherung bis zur effizienten Nutzung von Solarenergie.



E-Mobilität

Moderne Ladestationen und attraktive Komplettlösungen für Wohneigentümer, Stockwerkeigentümer und Mieter.



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.

10 JAHRE
ANROSAN
DAS ORIGINAL
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 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





MIT KONZEPT IN DIE ZUKUNFT

Immer mehr E-Autos rollen auf der Strasse, parken und laden in Einstellhallen. Die wachsende Elektromobilität stellt Immobilienbesitzer und Immobilienverwalter vor grosse Herausforderungen. Die BKW gibt ihnen individuelle Ladelösungen an die Hand. Diese steigern die Attraktivität der Gebäude und helfen, die Energiewende mitzugestalten. So zum Beispiel bei der PK IMMO AG.



Die Schweiz fährt zunehmend elektrisch. Fachexperten erwarten in den nächsten Jahren Neuzulassungsraten von Elektrofahrzeugen zwischen 40 und 60 Prozent. Das erhöht den Druck auf Immobilienbesitzer und Immobilienverwalter, in ihren Gebäuden Ladelösungen anzubieten und so einen Beitrag an die CO₂-Reduktion zu leisten. Doch mit ein paar Ladestationen ist es nicht getan. Und die Gefahr von Fehlinvestitionen ist gross.

Viele Fragen, eine Antwort

Das weiss auch Elmar Bertschy, Geschäftsführer der PKIMMO AG. Diese verwaltet und bewirtschaftet zahlreiche Immobilien mit grösseren Einstellhallen. «Uns war ein Konzept wichtig, mit dem wir unabhängig bleiben und das andererseits bei Bedarf einfach und mit kleinstem Aufwand ausgebaut werden könnte», sagt Bertschy. Denn die Elektromobilität wirft viele Fragen auf: Wie läuft das Energiemanagement im Gebäude? Wie funktionieren Betrieb und Abrechnung? Welche Finanzierungsmodelle der Ladeinfrastruktur gibt es? Antworten holt Bertschy sich bei der BKW.

«Die Infrastruktur zur Elektromobilität muss heute so gebaut werden, dass man in Zukunft problemlos weitere Ladestationen anschliessen kann», sagt Peter Arnet, Geschäftsführer der BKW Smart Energy & Mobility AG. Diese hat für die PK IMMO AG ein Konzept mit einheitlichen Ladelösungen für alle Einstellhallen erstellt. Arnet sagt: «Wir empfehlen Immobilienbesitzern und Immobilienverwaltern das Thema Elektromobilität jetzt anzugehen». So kann man die Attraktivität der Gebäude steigern und sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Maximale Effizienz, minimaler Aufwand

Für langfristige Lösungen setzt die BKW auf ein Lastmanagementsystem, an das verschiedene Ladestationen, Batterien und Photovoltaik-Anlagen angeschlossen werden können. Die eingesetzten Backendsysteme ermöglichen einen vollautomatischen Verrechnungsprozess und stellen zusätzlich sicher, dass die Ladevorgänge in einem automatisch generierten Rapport zur Verfügung stehen. ABO Modelle für die Ladestationen bieten den Vorteil, dass sich die Mieter und Eigentümer um nichts mehr kümmern müssen. Stichelung, Montage der Ladestation, Bewilligung, Operation, Abrechnung, Garantie auf die Laufzeit usw. sind in diesen Modellen eingerechnet. «Mit den Konzepten der BKW wird der Verwaltungsaufwand von Ladestationen minimiert, Kosten werden gesenkt und Abläufe vereinfacht», fasst Peter Arnet zusammen.

Das überzeugt auch Elmar Bertschy. «Mit Herrn Arnet und Frau Blumenau haben wir zwei ausgewiesenen Spezialisten an Bord, welche sich seit Jahren mit dieser Thematik befassen. Sie haben uns transparent, verständlich und sehr gut beraten», sagt er. In den von der PK IMMO AG betreuten Einstellhallen ist die Elektromobilität damit nicht mehr nur Zukunft, sondern bald Gegenwart.



Wir machen Ihre Immobilien fit für die Elektromobilität

BKW Smart Energy & Mobility AG

Lettenstrasse 9
6343 Rotkreuz

+41 58 477 49 19
mobility@bkw.ch

www.smart-mobility.ch/immobilien



DAS RUNDUM-PAKET FÜR EINE ERFOLGREICHE IMMOBILIENVERMARKTUNG

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

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

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



Berner
Fachhochschule

Fachtagung:
Swiss Public Real Estate Forum,
am 28.10.2021 im KuK Aarau

Weiterbildung im Real Estate Management

Ihr Karriereschritt zum Profi in der Immobilien-
branche.

- MAS Real Estate Management
- CAS Areal- und Immobilien-
projektentwicklung
- CAS Immobilienbewertung
- CAS Immobilienmanagement
- NEU CAS Bauprojekt-
management
- NEU Modul Digital Real Estate
- NEU Modul Nutzungsentwick-
lung: Areale – Immobilien –
öffentlicher Raum
- NEU Modul Baurecht und
Immobilienrecht

Jetzt informieren und anmelden!
bfh.ch/ahb/infoveranstaltungen



EFFEKTIVER KALKSCHUTZ FÜR MEHRFAMILIENHÄUSER

EWS Wassertechnik – 70 Jahre Kalkschutz ohne Salz und ohne Wartung

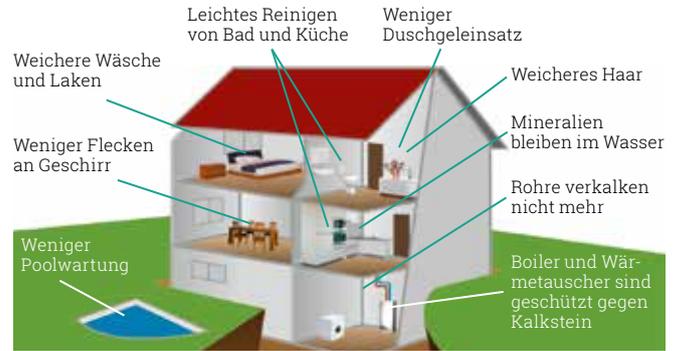
Eigentümer einer Liegenschaft sehen sich oft mit dem Problem Kalk konfrontiert. Nicht nur die Kalksteinbildungen im Haushalt bringen manchen zur Verzweiflung, sondern dass auch der Wert der Immobilie durch Kalksteinablagerungen in den nicht sichtbaren Bereichen wie Rohren und Wärmegeräten nachhaltig beeinträchtigt wird. Der Grund: Kalzium ist das einzige Element im Trinkwasser, das sich beim Trocknen in Stein oder eine ähnlich hartnäckige Substanz umwandelt. Genau diese Eigenschaft entzieht Vulcan dem Kalzium. Der Kalziumanteil wird so weitgehend mit dem Brauchwasser weggespült. Die verbleibenden Reste – die ja nicht nur aus Kalzium, sondern auch aus allen anderen Bestandteilen im Wasser bestehen – lassen sich einfach wie Staub abwischen.

Bewährte Technik

Die Vulcan-Technologie weist mittlerweile eine über 70-jährige Entwicklungsgeschichte auf. Aus den frühen Magnetlösungen wurde mit der Industrie eine elektronische Lösung entwickelt, die auch unter extremen Anforderungen beste Ergebnisse liefert. Neben dem hohen Wirkungsgrad ist es auch wichtig, keine Nebenwirkungen wie Vibrationen zu erzeugen. Diese könnten die teils sehr empfindlichen Messinstrumente stören. Auch die Wasserqualität darf keine Veränderungen erfahren, damit die Produktqualität – zum Beispiel Festigkeit von Beton – gewährleistet bleibt. Möglich ist dies durch die Wobbler-Technologie; sie erzielt bei geringstem Energieeinsatz höchste Effizienz.

Gute Erfahrungen bei Kunden

Vulcan wurde ursprünglich in den 70-iger Jahren für die Chemieindustrie entwickelt und findet heute überall dort Einsatz, wo Kalkprobleme existieren – egal ob Privathaushalt, Mehrfamilienhaus oder Industrieproduktion. So wird Vulcan erfolgreich in der Karosserieproduktion von Sauber Motorsport genauso wie in den Klärwerken der Stadt Zürich oder in der altherwürdigen Musikhochschule Winterthur (Luftbefeuchtung) eingesetzt. Herr Marcel Klarier von Mövenpick berichtet: In unserer Eisproduktion entwickelte sich immer mehr Kalkstein, der wöchentlich Stück für Stück aufwendig entfernt werden musste. Nach der Installation von einem Vulcan-System konnten wir die Reinigungsintervalle auf 10 Monate ausdehnen. Auch in Mehrfamilienhäusern findet Vulcan erfolgreichen Einsatz. So äussert Herr Seeburger, Miteigentümer und mitverantwortlich für die Planung des Vulcan einer 46 Familien Liegenschaft in Cham: Wir konnten erfolgreich unsere 2 Ionentauscher gegen ein Vulcan System



Die Vulcan Technologie bietet einen effizienten Schutz gegen Kalkablagerungen im ganzen Haus

austauschen. Wir haben seitdem wieder eine tolle Wasserqualität und ein gutes Gewissen der Umwelt gegenüber. Kalkprobleme haben wir trotz Härtegraden bis max. 35 °fH keine. Auch die McClean AG in Basel, Betreiber von Toilettenanlagen in öffentlichen Gebäuden und Raststätten, ist überzeugt von Vulcan. Herr Raphael Zimmermann, Geschäftsführer von McClean dazu: Nach einigen Monaten Test mit dem Vulcan System sind wir sehr glücklich mit den Ergebnissen. Die Kalkrückstände sind deutlich weniger und Reste sind sehr leicht zu reinigen.

Auch Frau Petra Blaschek aus Liestal, eine von über 15 000 Kunden mit Einfamilienhäusern in der Schweiz, berichtet: Wir sind absolut überzeugt von der Vulcan Technologie. Wir haben kaum noch Kalkprobleme im Haushalt und Reste lassen sich leicht mit einem Lumpen wegwischen. Die Glasdusche putze ich nur noch einmal die Woche.

Installation

Nach der Montage beginnt eine 12-wöchige Testphase (EFH 4-wöchig). In der prüft die Kundschaft die Funktion und die neue Wasserqualität. Zur Entscheidungsfindung wird ein Labortest durchgeführt. Dabei werden die neuen kristallinen Struktureigenschaften des Kalks untersucht und bewertet. Erst danach entscheidet die Kundschaft über den Kauf. Beim Kauf beginnt eine 10-jährige Garantie auf volle Funktion, da Vulcan technikbedingt keine nachlassende Wirkung aufweist. Die Lebensdauer beträgt nach Herstellerangaben 30 Jahre und mehr.

EWS Wüst
Lindenmattstrasse 9
5616 Meisterschwanden
info@ews-wassertechnik.ch
Tel. 044 55 85 442
www.ews-wassertechnik.ch



Kalkstein im Spülkasten wird verhindert.



Die Installation erfolgt auf die Rohre.

Rohre werden vor Kalkstein und Rost geschützt.

Kalksteinbildung im Boiler wird stark vermindert

DER SVIT UND DIE SCHULE HABEN EIN NEUES ZUHAUSE

Anfang August zügelte die Geschäftsstelle von Zürich-West ins Greencity. Die Eröffnungsfeier der neuen Büro- und Schulräumlichkeiten fand am 24. September mit viel Verbandsprominenz statt. TEXT – MARCEL HUG*



Mitglieder des Präsidiums und des Exekutivrates waren in grosser Zahl anwesend und freuten sich über einen Austausch in lockerem Rahmen.

BILDER: JENNY SCHWALLER



► DER PRÄSIDENT HAT DAS WORT

Nach 15 Jahren in Zürich-West sind der SVIT und die Schule ins neue 2000-Watt-Quartier «Greencity» umgezogen. Die neuen Räumlichkeiten bieten die Möglichkeit, die Schulung am selben Ort durchzuführen, wo sich auch die Büroräumlichkeiten des SVIT und der Schule befinden. Damit kann eine weitere Steigerung der Dienstleistungsqualität für die Mitglieder und die Studierenden des SVIT erreicht werden. Der Präsident des SVIT Schweiz, Andreas Ingold, zeigte sich erfreut über die hohe Anzahl von Besuchern an dieser Eröffnungsfeier. Dies zeige, wie stark der Verband bei seinen Mitgliedern verwurzelt sei. Die Überzeugung, hier einen Ort der Identifikation mit dem Verband zu schaffen, sei bei der Entscheidung im Vordergrund gestanden. Er dankte allen, die dazu beigetragen haben, dass das Projekt im vorgesehenen Zeitrahmen und im engen Verbandsbudget abgewickelt werden konnte.



ZUCKERWATTE, POPCORN UND APÉRO RICHE

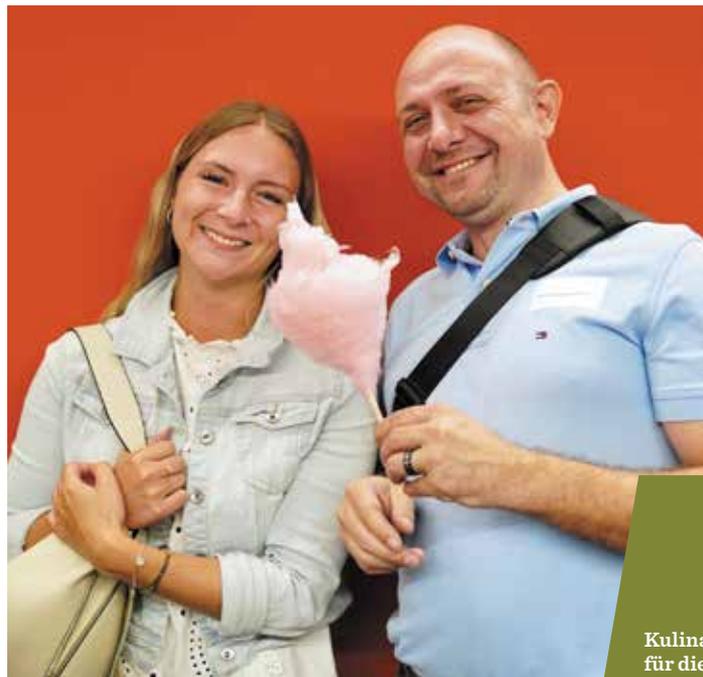
Die Organisatoren der Feier hatten sich für die rund 80 Besucher etwas Spezielles einfallen lassen. Neben dem tollen Apéro riche konnte auch an einer separaten Station Zuckerratte und Popcorn bezogen werden, was zu einer festlichen Jahrmarktstimmung beitrug. Der engagierte Zauberer be-

wegte sich unauffällig von Tisch zu Tisch und faszinierte die Gäste mit verblüffenden Zauberkünsten. Damit konnte die Stimmung an dieser Eröffnungsfeier durchaus mit dem grossen Zürcher Herbstevent, dem Knabenschieszen, mithalten. Viele Gäste freuten sich auch, dass sowohl die Büroräumlichkeiten als auch die vier Schulräume eingehend besichtigt werden konnten. Die



Mitarbeiter des SVIT standen für Fragen jederzeit zur Verfügung. Jean-Jacques Morard, Vizepräsident des SVIT Schweiz, war hoch erfreut über die Qualität des neuen Domizils und beeindruckt von der Einrichtung der Hybridtechnik in den Schulzimmern: «In jeder Hinsicht ein grosser Schritt in die Zukunft. Für den Bereich der Digitalisierung freut es mich natürlich

Ausgelassene Stimmung,
auch unter den Mitarbeitenden
des SVIT.



besonders, dass wir dank dem zusätzlichen separaten Filmstudio in der Lage sein werden, Veranstaltungen live zu streamen. Dann müssen wir Romands nicht immer nach Zürich reisen ...», ergänzt er mit einem Lächeln.

Es war unschwer zu erkennen, dass es an diesem entspannten Abend die Anwesenden genossen, wieder einmal zusammenkommen zu können, um sich an einem sehr positiven Thema zu erfreuen. Dies führte zu einer ausgelassenen Stimmung mit vielen fröhlichen Menschen. Die Eröffnungsfeier war bis 20 Uhr angesetzt – nicht alle hielten sich an diese Vorgaben. ■

Kulinarisch wurde für die Gäste einiges geboten, was zur tollen Atmosphäre beitrug.



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

ERFOLGSQUOTE IM BEREICH DER VORJAHRE

Dieses Jahr fanden wieder für viele Jugendliche die Lehrabschlussprüfungen (Qualifikationsverfahren, QV) statt. Darunter auch für 452 Lernende, welche den Abschluss «Kaufrau/Kaufmann EFZ Treuhand/Immobilien» anstrebten. Mit rund 95,5% lag die Erfolgsquote im betrieblichen Teil im Schnitt der Vorjahre. TEXT – **ROLAND SCHEIBLER***

Lehrabschlussprüfungen 2021
als Präsenzveranstaltung.
BILD: OKGT ZÜRICH



PRÜFUNGEN MIT SCHUTZKONZEPT

Die Erleichterung war auf allen Seiten spürbar. Nachdem im vergangenen Jahr aufgrund der Coronapandemie sämtliche schulischen und betrieblichen Lehrabschlussprüfungen abgesagt wurden, konnten in diesem Jahr die Prüfungen wieder regulär durchgeführt werden. Die OKGT (Organisation kaufmännische Grundbildung Treuhand/Immobilien) als verantwortliche Organisation für das QV des betrieblichen Teils der Branche Treuhand/Immobilien, erstellte ein umfassendes Schutzkonzept, um die Sicherheit der Teilnehmenden an den Prüfungen jederzeit gewährleisten zu können. Für die schriftliche und die mündliche Prüfung standen für die OKGT rund 180 Expertinnen und Experten der Branche im Einsatz, sei es als Expertin oder Experte an den mündlichen Prüfungen oder für die Korrekturen der schriftlichen Prüfungen. Dieses hohe Engagement vieler Fachpersonen aus der Branche ist ein grosses Zeichen der Verbundenheit mit der Ausbildung und der

Berufslehre im Treuhand und Immobilientreuhand. Der Dank von der Prüfungskommission geht daher auch an die vielen Expertinnen und Experten, ohne die eine erfolgreiche Durchführung des QV nicht möglich wäre.

AUFBAU BETRIEBLICHES QVT

Im Rahmen des QV müssen sowohl der schulische wie auch der betriebliche Teil erfolgreich bestritten werden, um das eidgenössische Fähigkeitszeugnis «Kaufrau / Kaufmann EFZ Treuhand/Immobilien» zu erlangen. Das betriebliche QV setzt sich aus folgenden Beurteilungen zusammen: Prozesseinheiten (PE) und Arbeits- und Lernsituationen (ALS): Diese werden im Rahmen der Berufslehre absolviert und werden sowohl von Seiten Lehrbetriebe wie auch von den verantwortlichen Dozierenden der überbetrieblichen Kurse (nur PE) beurteilt. Schriftliches und mündliches QV am Ende der Berufslehre: Das schriftliche QV ist für alle Lernenden identisch; das mündliche QV wird

entweder mit Schwerpunkt Treuhand oder Immobilien absolviert.

Sowohl die Beurteilung im Verlaufe der Berufslehre wie auch das QV am Ende fliessen mit jeweils 50% in die Gesamtnote ein. Um das QV betrieblicher Teil erfolgreich bestehen zu können, muss zum einen der Notenschnitt von 4,0 erreicht sein, zum anderen darf höchstens eine ungenügende Note resultieren, welche nicht tiefer als 3,0 sein darf.

ERGEBNISSE BETRIEBLICHER TEIL IM QV 2021

Die Verteilung nach den Schwerpunkten Treuhand und Immobilien blieb stabil. Wie bereits in den letzten Jahren haben rund 40% der Absolvierten den Schwerpunkt Immobilien gewählt, die anderen 60% den Schwerpunkt Treuhand. Als schweizweit tätige Organisation fand die Prüfung wiederum in drei Landessprachen statt. Der Mittelwert des betrieblichen QV lag dieses Jahr bei 4,97 und damit etwas höher als bei der letzten Durch-

führung des ordentlichen QV (4,90 im 2019). Die positive Differenz zum Jahr 2019 lässt sich vor allem im höheren Notenschnitt bei der schriftlichen Prüfung erkennen (2021: 4,31 gegenüber 2019: 4,03). Sowohl die Mittelwerte für die mündliche Prüfung (2021: 4,98) wie auch für die Erfahrungsnote (5,30) liegen nahe bei den Ergebnissen des letzten QV. Über die letzten Jahre lässt sich insgesamt eine hohe Stabilität des Notenschnitts erkennen.

EHRUNG DER BESTEN LERNENDEN

Jedes Jahr werden die drei besten Lernenden des betrieblichen Teils von der OKGT für die ausserordentliche Leistung geehrt. In diesem Jahr durften wir sogar fünf Lernende auszeichnen, da gleich vier Kandidatinnen und ein Kandidat mit demselben Notenschnitt den 1. Platz belegten.

Note 5,88: Céline Burkard, Triengen, BDO AG

Note 5,88: Manuela Meier, Rüfenacht, T+R AG

Note 5,88: Tim Emanuel Ragonesi, Freiburg, Gerama SA

Note 5,88: Jessica Sandmann, Zürich, Eisenegger Immobilien & Treuhand AG

Note 5,88: Janine Unternährer, Kriens, Bättig Treuhand AG

Die OKGT gratuliert den geehrten Kandidatinnen und Kandidaten sowie allen Absolventinnen und Absolventen zum erfolgreichen Lehrabschluss als «Kaufrau / Kaufmann EFZ Treuhand / Immobilien» und wünscht allen weiterhin viel Erfolg auf ihrem beruflichen wie privaten Lebensweg. ■



***ROLAND SCHEIBLER**

Der Autor ist Präsident Prüfungskommission OKGT.

SVIT SCHOOL



RÜCKBLENDE FACHSEMINAR «BAURECHT NACH ZGB»

Am diesjährigen Fachseminar der Bewertungsexperten-Kammer SVIT wurde das komplexe Thema des Baurechts von rechtlicher wie auch praktischer Seite beleuchtet. Über Baurechtsverträge und das Partnerschaftsmodell referierte Dr. Christian Schuster von Immobilien Basel-Stadt. Einen Einblick in das Baurecht der Stadt Zürich gaben Andreas Gysi und Barbara Müller von den Wohnbaugenossenschaften Zürich. Als dritter Referent führte der Berner Bewertungsexperte Daniel Lehman durch praktische Berechnungsbeispiele. An diesem kurzweiligen Nachmittag zeigte sich, dass selbst unter ausgewiesenen Experten noch ausgiebig diskutiert wird auf diesem Gebiet. Erfreulich war nebst der regen Teilnahme die Gelegenheit, sich wieder einmal persönlich zu treffen. Wie in jedem Jahr wurde das Kurzseminar zweimal durchgeführt. Die über 60 Teilnehmenden haben viel Wissenswertes mitgenommen und freuen sich bereits auf das Fachseminar 2022.
www.bewertungsexperten.ch

SEMINAR

NEUER LEHRGANG «QUALIFIZIERTE SPIELPLATZFACH- PERSON»

Der Lehrgang der Swiss Safety Center Akademie richtet sich an Fachpersonen, die mit der Planung, dem Bau, der Herstellung, dem Verkauf, der Inspektion und dem Unterhalt

von Spielplatzanlagen und -geräten zu tun haben. Dieser achtstägige Lehrgang, in der Schweiz erstmalig in diesem Umfang durchgeführt, wird nach den geltenden Normen über Spielplatzgeräte und Spielplatzböden SN EN 1176 und SN EN 1177 durchgeführt und stellt den höchsten zu erlangenden Abschluss in der Schweiz dar. Er kann durch den Vertiefungstag in den Fachrichtungen Spielplatzbau oder Spielplatzinspektion abgeschlossen werden.



HÖHERE FACH- PRÜFUNG IMMOBI- LIENTREUHAND

Aufgrund der Pandemie wurde die Prüfung 2020 ins Jahr 2021 verschoben. Dies hatte zur Folge, dass dieses Jahr zwei Prüfungen stattfanden. Die Durchführung der Prüfung 2020 erfolgte im Februar und die Prüfung 2021 im August (zum regulären Termin). Trotz der anspruchsvollen Rahmenbedingungen liegt die Erfolgsquote im Durchschnitt der letzten Jahre, beziehungsweise ist sogar geringfügig besser. Die Prüfungskommission möchte sich nochmals bei allen Experten bedanken, waren sie doch wegen der Pandemie und der zweifachen Prüfungsdurchführung dieses Jahr mehr als doppelt gefordert.

Prüfung 2020: Erfolgsquote Gesamtschweiz: 61,9% (60 von 97 Teilnehmern); Erfolgsquote Deutschschweiz: 63,1% (53 von 84 Teilnehmern); Erfolgsquote Romandie: 53,8% (7 von 13 Teilnehmern)
Prüfung 2021: Erfolgsquote Deutschschweiz: 60,3% (82 von 136 Teilnehmern). Die Prüfung wurde nur in der Deutschschweiz durchgeführt. ■

QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE
BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

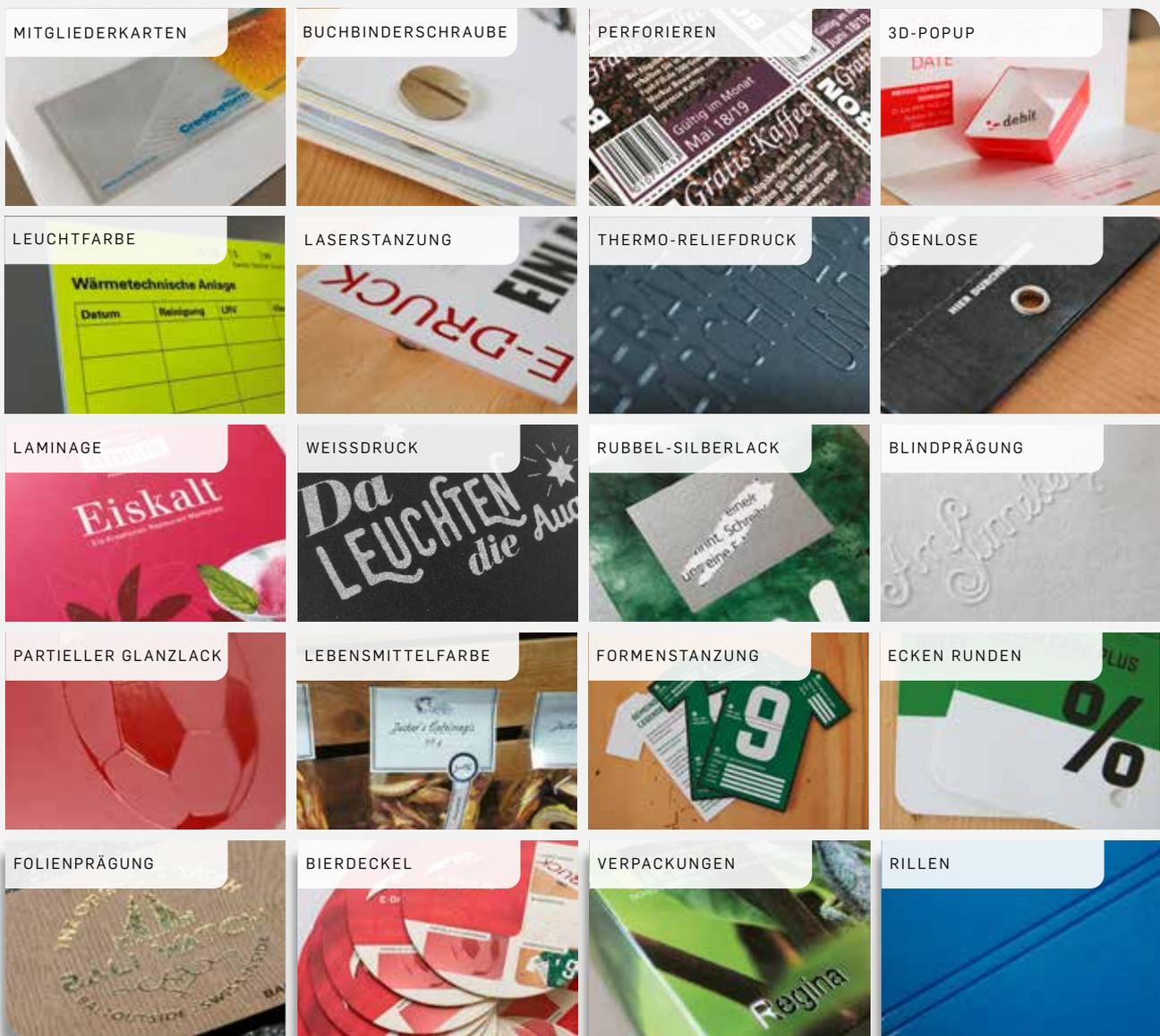
Quorum Software



E-Druck AG

SPEZIALITÄTEN-DRUCK

Individuell gestaltete Drucksachen sind sowohl im Privat- wie auch im Geschäftsbereich in der heutigen digitalen Zeit sehr gefragt. Nebst der Gestaltung von allen Drucksachen bieten wir auch Veredelungen an, die in der Wirkung einmalig sind. Blindprägungen, Laserstanzungen, Druck- oder UV-Lacke lassen die Digital- und Offsetdrucksachen zu einem echten Erlebnis werden.



SEMINARE UND FACHAUSWEISE DER SVIT SCHOOL

28.10.2021

Grundlagen (Kurszyklus SIA, Modul 1)

29.10.2021

Best Practice im Maklerrecht

04.11.2021

Leistungsmodelle (Kurszyklus, SIA Modul 2)

11.11.2021

Leistungsregulative (Kurszyklus, SIA Modul 3)

18.11.2021

Vergabewesen (Kurszyklus, SIA Modul 4)

02.12.2021

Leistungsprozesse (Kurszyklus, SIA Modul 5)

FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- BEWERTUNG JAN 22 – APR 23

AUSBILDUNGSZIEL

Immobilienbewerter arbeiten vielseitig: Sie ermitteln Werte von Immobilien und zeigen auf, in welche Richtung sich Liegenschaften in wirtschaftlicher und ökologischer Hinsicht entwickeln können. Zudem bietet die Weiterbildung die perfekte Grundlage, um in die Treuhand- oder Bankenbranche einzusteigen.

INHALTE

Der Lehrgang vermittelt Fachwissen im Bereich Immobilienbewertung, fördert vernetztes und analytisches Denken sowie eine selbstständige Arbeitsweise. Recht, bauliche Kenntnisse, Volkswirtschaftslehre, Betriebswirtschaftslehre, Immobilienfinanzierung, Immobilienmärkte und Vermarktung, Nationale und internationale Immobilienbewertung, Bewertungsstandards, Bewertungsprozess

ZIELPUBLIKUM

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

DATEN

10. Januar 2022 – 5. April 2023, Bern
14. Januar 2022 – 1. April 2023, Zürich

ORT

Bei uns ist beides möglich – Unterricht vor Ort und auf Distanz. Profitieren Sie von unserem attraktiven hybriden Unterrichtssetting. Entscheiden Sie flexibel, ob Sie im Kursraum oder online von zu Hause aus am Unterricht teilnehmen möchten. Einzelne Kurstage finden nur vor Ort statt / Limitierung gemäss Studienreglement.

KOSTEN (INKL. MWST)

CHF 11 800.– SVIT-Mitglieder
CHF 12 600.– übrige Teilnehmende

SEMINAR BEST PRACTICE IM MAKLERRECHT 29.10.2021

INHALT

Dieses Seminar gibt Ihnen einen aktuellen Überblick zum Immobilien-Maklerrecht anhand der gesetzlichen Vorgaben sowie der aktuellen und jüngsten bundesgerichtlichen Rechtsprechung. Ebenso erhalten Sie praktische Tipps anhand aktueller Beratungsmandate und laufender Gerichtsverfahren zur Ausgestaltung und Durchsetzung von Maklerverträgen.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienmakler und -vermarkter, Immobilien-Treuhänder, Immobilienberater und weitere interessierte Fachleute aus der Bau- und Immobilienbranche.

REFERENT

Dr. iur. Boris Grell,
LL.M., Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV
Bau- und Immobilienrecht, Zürich
www.grell-law.ch

TERMIN

Freitag, 29. Oktober,
09.00 bis 16.00 Uhr

ORT

Je nach Pandemie-Situation Durchführung im Seminarhotel und/oder online via Zoom

Renaissance Zurich Tower Hotel
Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich
+41 44 630 30 30,
www.renaissancezurichtower.com

SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)

CHF 783.– (SVIT-Mitglieder)
CHF 972.– (übrige Teilnehmende)
Darin inbegriffen sind Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

KURSZYKLUS SIA-NORMEN IN DER IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT OKT – DEZ

INHALT

Der Kurszyklus behandelt praxisbezogene SIA-Normen, welche in der Immobilienwirtschaft wichtig sind und häufig Anwendung finden.

ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich an Personen, die in der Ausbildung zu einer Berufs- oder höheren Fachprüfung der Immobilienwirtschaft sind, bereits einen solchen Nachweis besitzen oder an Personen mit langjähriger Immobilienpraxis. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt.

REFERENT

Markus Friedli
Ing. Architekt ETH BSA SIA SWB
Lehrgangsleiter Planungs- und Bauprozesse nach SIA, Frauenfeld

TERMINE

Der Kurszyklus findet an folgenden Daten jeweils von 17.30 bis 20.30 Uhr statt.

Donnerstag, 28. Oktober 2021
Donnerstag, 4. November 2021
Donnerstag, 11. November 2021
Donnerstag, 18. November 2021
Donnerstag, 2. Dezember 2021

ORT

Schulungsräume der SVIT School
Greencity, Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

KOSTEN UND LEISTUNGEN (INKL. MWST)

CHF 1450.– (SVIT-Mitglieder)
CHF 1700.– (übrige Teilnehmende)
Darin 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

09.02.2022–01.02.2023
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

07.09.2022–20.09.2023
Mittwoch, 16.15–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

06.01.2022–15.11.2022
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT ZÜRICH

12.10.2021–02.06.2022
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE

ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

–

SVIT BEIDER BASEL

09.02.2022–07.09.2022
Mittwoch, 08.15–11.45 Uhr
Handelsschule KV, 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

06.01.2022–02.06.2022
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

22.02.2022–07.07.2022
Dienstag und 3 × am Donnerstag,
18.00–21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 1: 07.03.2022–06.07.2022
(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

–

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

16.08.2022–29.09.2022
Dienstag, 18.00–21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 1: 05.01.2022–14.02.2022
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

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: 11.01.2022–08.03.2022
Modul 2: 02.11.2021–15.12.2021
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 08.03.2022–05.04.2022
Modul 2: 03.05.2022–14.06.2022
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 2: 25.10.2021–13.12.2021
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

–

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

03.11.2021–08.12.2021

EXAMEN: 22.12.2021

Genève

INFLUENCE EN NÉGOCIATION 02.11.2021–03.11.2021

Lausanne

FINANCEMENT IMMOBILIER

10.11.2021–15.12.2021

Lausanne

CERTIFICAT EN COURTAGE IMMOBILIER

04.11.2021–10.02.2022

EXAMEN: 03.03.2022

Lausanne

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

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHALTUNGSSPEZIALIST SVIT

Jährlicher Start im August in Zürich und Lausanne
Dauer: 4 Monate

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

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

LEHRGANG BEWERTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in Bern, Zürich und alle zwei Jahre in Lausanne
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 alle zwei Jahre in Lausanne
Dauer: 18–19 Monate

LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND HFP

Jährlicher Start im Januar/Februar in Bern, Luzern und Zürich und alle zwei Jahre in Lausanne
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. Dazu gehören die Assistenzkurse, 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
hello@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 Immobilien-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 LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-GLIEDER-ORGANISATIONEN

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

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzenden Fachschul- und Prüfungsregionen:
SVIT-Ausbildungsregion Aargau
SVIT Aargau, 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 Gebieten VS und FR:
Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern
T 031 537 36 36; F 031 537 37 38
weiterbildung@feusi.ch

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

Regionale 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
hello@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
Siewerdtsstrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 80; F 044 200 37 99
svit-zuerich@svit.ch

STIFTUNG ABENDROT

Die nachhaltige Pensionskasse

Die 1984 gegründete Pensionskasse Stiftung Abendrot versichert heute über 1200 Unternehmen mit rund 13000 MitarbeiterInnen. Die Anlagepolitik der Stiftung Abendrot beruht auf 3 Säulen: Gesundheit, Umwelt, Gerechtigkeit. Auch die Immobilienanlagen erfüllen deshalb nebst den Anforderungen an die Rentabilität und Sicherheit auch umfangreiche Nachhaltigkeitskriterien. Das besondere Engagement gilt der Entwicklung von Immobilienprojekten im urbanen Spannungsfeld. Deren Schwerpunkte liegen in der stufengerechten und ressourcenschonenden Erneuerung, Umnutzung und Verdichtung von bestehenden Industrie- und Gewerbeobjekten sowie in der nutzergerechten und kooperativen Entwicklung von Neubauprojekten. Besonders wichtig sind uns dabei unter anderem lokale Verankerung, vielfältige Nutzungskonzepte, lebenswerte Siedlungsräume, teilgemeinschaftliche Wohnformen sowie bezahlbare Mieten.

Die Stiftung Abendrot wird im Mandat durch die Pico Vorsorge AG verwaltet. Ein engagiertes, derzeit 7-köpfiges Team der Pico-Vorsorge AG verantwortet das Portfoliomanagement, die Eigentümervertretung und die Projektentwicklung für die Immobilienanlagen der Stiftung Abendrot.

In den kommenden Monaten nehmen wir interessante neue Projekte in Angriff.

Zur Aufstockung unserer Kapazität im Bereich Projektentwicklung suchen wir nach Vereinbarung eine/einen:

PROJEKTLIMITERIN / PROJEKTLIMITER IMMOBILIENENTWICKLUNG, 80-100%

Ihr vielseitiges und anspruchsvolles Aufgabenfeld im Rahmen der Anstellung als Fachkader umfasst:

- Selbständige inhaltliche Entwicklung von anspruchsvollen Immobilienprojekten, die den sozialen, ökologischen und wirtschaftlichen Anforderungen der Stiftung Abendrot entsprechen
- Entwickeln, beantragen und verantworten von Inhalts-, Kosten-, Termin- und Qualitätszielen
- Operative Steuerung und Realisierung von einzelnen Projektentwicklungen im Team
- Evaluation und Verhandlung von neuen Projekten und Kaufobjekten
- Stellvertretung Teamleitung und Unterstützung im Bereich Portfolio Management und Kommunikation

Die Pico Vorsorge AG, die den Wertekanon Lebensqualität, Wertschätzung, Respekt, Solidarität mit der Stiftung Abendrot teilt, bietet attraktive Arbeitsbedingungen, individuelle Gestaltung der Arbeitszeiten, hohe Eigenverantwortung sowie Raum für Ihre persönliche und fachliche Weiterentwicklung.

Wir freuen uns auf Ihr Bewerbungsdossier an die Pico Vorsorge AG, Géraldine Zuger, Personalverantwortliche, Güterstrasse 133, Postfach, 4002 Basel oder per Mail (geraldine.zuger@abendrot.ch). Für Auskünfte steht Ihnen Géraldine Zuger unter Tel. 061 269 91 35 gerne zur Verfügung.

Für diese spannenden Aufgaben suchen wir eine dynamische und fachlich erfahrene Persönlichkeit, die sich mit Engagement für die Erreichung unserer Ziele einsetzt. Voraussetzungen dafür sind:

- Höhere Ausbildung im Bereich Architektur, Ingenieurwesen, Immobilienwirtschaft
- Mehrjährige Berufserfahrung mit entsprechendem Fachwissen im Bereich Projektentwicklung und Projektmanagement (inkl. TU-Modelle) von Immobilienprojekten in der Schweiz
- Solide Kenntnisse im Bereich Immobilienwirtschaft/-markt, Bewertungswesen
- Flair für Städtebau, Architektur, ökologische und soziale Nachhaltigkeit
- Sie sind erfahren in der Führung von internen und externen Projektteams
- Unternehmerisches, zielorientiertes Denken und Handeln sowie Leistungsbereitschaft
- Selbstorganisierte, präzise, proaktive Arbeitsweise; hohes Kosten-, Termin- und Qualitätsbewusstsein
- Neugier, Freude an Gestaltungsspielraum, Teamfähigkeit sowie Lernbereitschaft
- Gute kommunikative Fähigkeiten mit Durchsetzungsvermögen und Verhandlungsgeschick
- Sie durchdringen, verstehen und kommunizieren gerne komplexe Sachverhalte und fühlen sich in dynamischen und ergebnisoffenen Prozessen sicher
- Sie schätzen die Kooperation mit vielen Beteiligten, NutzerInnen, PlanerInnen, RealisierungspartnerInnen und weiteren Anspruchsgruppen

ANZEIGE

CONFIDA

Treuhand GmbH

Wir suchen Sie

Sachbearbeiter/in Immobilienbewirtschaftung 80 – 100%

Die ganze Stellenausschreibung finden Sie unter
www.confida-treuhand.ch (Downloads)

Oberdorfstrasse 2, 5525 Fischbach-Göslikon
Tel. 056 622 11 23, info@confida-treuhand.ch

ANZEIGE



**Kanton Zürich
Baudirektion
Immobilienamt**



Projektleiter/-in pbFM 90%
entwickeln - steuern - bewirtschaften

Bewerben Sie sich unter www.zh.ch/jobs.



FUNKENSPRUNG UND TATENDRANG

Dass die Generalversammlung des SVIT Bern schriftlich durchgeführt werden musste, tat der Dynamik keinen Abbruch: Präsident Andreas Schlecht wurde glanzvoll wiedergewählt. Und der Vorstand konnte drei Lehrabgängerinnen und -abgänger für ihre hervorragenden Leistungen auszeichnen.

TEXT – KASPAR ABPLANALP*



► EINSTIMMIGE WIEDERWAHL

Schon fast verströmte die diesjährige GV des SVIT Bern einen Hauch «neue Normalität» – wenn auch ungewollt. Angesichts der instabilen Lage hatte der Vorstand schweren Herzens auf die Durchführung einer physischen Generalversammlung verzichtet. Die Versammlung ging vor, und so trat im Zentrum Paul Klee in Bern statt der Mitgliederschar ein Stimmauswertungsausschuss in Aktion, welcher hochkonzentriert die schriftlich eingegangenen Stimmen auszählte. Das Ergebnis war auf der ganzen Linie hochofreudlich! Einstimmig wurde Präsident Andreas Schlecht für eine weitere Amtszeit wiedergewählt (siehe Interview) und vom Vorstand mit einem prächtigen Blumenstrauss bedacht. Ohne Gegenstimmen wurden sodann Jahresbericht, Jahresrechnung und das Budget 2021/2022 mit unveränderten Mitgliederbeiträgen genehmigt und dem Vorstand Décharge erteilt.

AUSGEZEICHNETER BRANCHENNACH- WUCHS

Grund zum Feiern hatten nebst dem Präsidenten auch drei frischgebackene und stolze Immobilienprofis, die im Sommer ihre Ausbildung zur Kauffrau bzw. zum Kaufmann EFZ Immobilien mit Bravour abgeschlossen hatten. Zusammen mit besten Wünschen und einer grossen Überraschungsdose mit Ovomaltine-Power konnten Karina Ehlers (Von Graffenried AG Liegenschaften, Abschlussnote Immobilien 5,63), Alex Gervasi (Wincasa AG, Abschlussnote Immobilien 5,50) und Joya Gruber (Von Graffenried AG Liegenschaften, Abschlussnote Immobilien 5,38) einen Weiterbildungsgutschein im Wert von 1000 CHF empfan-

gen. Dieser soll sie bei ihrem Tatendrang in der Immobilienbranche weiter beflügeln!

Andreas Schlecht, Sie sind bereits zum dritten Mal glanzvoll als Präsident des SVIT Bern wiedergewählt worden – ganz herzliche Gratulation! Was motiviert Sie, sich nebst Ihrem Engagement als Immobilien-dienstleister auch unermüdlich für den Verband einzusetzen?

Mein Herz schlägt für Immobilien, Tag für Tag! Diese Leidenschaft beschränkt sich nicht auf das eigene Unternehmen. Der Funke ist schon früh über die eigene Firma hinausgesprungen: Für mich war es immer selbstverständlich,

mich auch auf Verbands-ebene zu engagieren. Es macht grosse Freude, sich beim SVIT Bern im professionellen Netzwerk mit Gleichgesinnten für eine qualifizierte und zukunftsorientierte Immobilienbranche einzusetzen. Dazu gehört insbesondere auch eine moderne und attraktive Aus- und Weiterbildung.

Sie geben das Stichwort: Mit seiner Kampagne «immofuture» macht sich der SVIT Bern bereits seit Jahren für die Förderung des Branchennachwuchses stark. Was sind die Gründe für dieses grosse Engagement?

Die Nachwuchsförderung gehört zu den Kernkompetenzen eines Berufsverbands. Wir alle werden äl-

Ein engagiertes Team: Der Vorstand des SVIT Bern (v. l.) Daniel Schmid, Andreas Schlecht (Präsident), Bernard Hurni, Iris Gubler, Daniel Krebs (Vizepräsident), Peter Kohler, Daniel Salzmann, Ladina Hagmann, Herby Saxer.

BILDER: RETO ANDREOLI



Erfolgreicher Lehrabschluss: Karina Ehlers und Alex Gervasi werden vom SVIT Bern-Präsidenten Andreas Schlecht für ihre tollen Leistungen gewürdigt. Nicht auf dem Bild: Lehrabgängerin Joya Gruber.

ter und sind darauf angewiesen, dass Mitarbeitende und künftige Unternehmensleiterinnen und -leiter nachfolgen, die fach-, methoden- und sozialkompetent sind. Nur mit einem gut ausgebildeten Nachwuchs bleibt die ganze Branche stark.

Was ist schwieriger: Lehrbetriebe zu finden, die bereit sind, junge Leute auszubilden, oder junge Menschen für die Ausbildung in der Immobilienbranche zu motivieren?

Junge Menschen zu finden, die in die Branche passen, ist tatsächlich eine gewisse Kunst: Der Immobilienberuf ist bekanntlich sehr breit gefächert und der Alltag ist

häufig nicht planbar. Das verlangt viel Flexibilität sowie eine grosse Lern- und Leistungsbereitschaft. Auf der anderen Seite ist es eine Daueraufgabe, Immobilienfirmen zu motivieren, selber Lernende auszubilden. Was Lehrbetriebe alles leisten, wird aus meiner Sicht von der Öffentlichkeit viel zu wenig wertgeschätzt. Für nächstes Jahr planen wir deshalb einen «Immofuture Day», der sich an potenzielle Lehrbetriebe richtet und zugleich die Bedeutung der Immobilienausbildung bei einem breiteren Publikum unterstreichen soll.

Wie leitet man eigentlich einen Verband während einer Pandemie, ohne den Draht zu den Mitgliedern, Sponsoren und Partnern zu verlieren?

Auch als SVIT Bern haben wir natürlich den starken Wunsch, dass wir uns wieder physisch treffen und austauschen können. Interessanterweise konnten wir trotz Pandemie den Kontakt zu vielen Mitgliedern und Partnern halten.



Wir waren und sind bis heute eine gefragte Auskunftsstelle zu Themen wie Personalorganisation, Durchführung von Besichtigungen und Versammlungen, Schutzkonzepte, Finanzhilfen oder Impfen. Und wir durften bisher auf die Treue unserer Sponsoren zählen, wofür wir sehr dankbar sind.

Ein Blick auf jüngste Entwicklungen am Immobilienmarkt zeigt: Fixpreis- und Discountmakler versprechen Tiefpreise, gewisse Anbieter werben sogar mit Gratis-Vermarktungen. Zugleich entstehen vermehrt digitale Ökosysteme für Immobilien und Wohnen. Hat der traditionelle Immobiliendienstleister und -makler bald ausgedient?

Ganz und gar nicht. Die geschilderte Entwicklung bietet sicher eine Chance, sich selber zu überprüfen und allenfalls gewisse Erkenntnisse zu nutzen. Aber ein Discountmakler ist punkto Leistungsumfang und Qualität nicht mit einem Immobilienanbieter mit ausgewiesener Aus- und Weiterbildung, fundierten Marktkenntnissen, starkem Netzwerk und umfassender Dienstleistungspalette vergleichbar. Gratis-Dienstleistungen gibt es ausserdem nicht; jemand bezahlt immer die Rechnung. Im Fall der Vermarktung ist es in der Regel der

Käufer, was den vermeintlichen Gratismakler zwangsläufig in einen Interessenskonflikt bringt. Und auch bei den Ökosystemen verlieren mutmassliche Vorteile für den Kunden beim genaueren Hinsehen oft rasch ihren Glanz. Denn nicht immer passt zum Beispiel für eine Finanzierungslösung diejenige Bank, welche im Ökosystem dafür vorgesehen ist.

Wie kann hier ein klassischer Immobiliendienstleister in einem so hart umkämpften Umfeld punkten?

Bei Immobilien geht es um hohe Vermögenswerte. Da ist Vertrauen der entscheidende Faktor. Das Vertrauen entsteht durch Kompetenz, Erfahrung sowie persönliche Glaubwürdigkeit und Verlässlichkeit. Die meisten Mitglieder des SVIT Bern haben hier gute Karten: Es sind seit Jahrzehnten etablierte KMU, die den regionalen Markt und ihre Kunden bestens kennen und Letzteren auch einen optimalen Zusatznutzen bieten können – wie etwa die individuell geeignete Bank für eine Finanzierungslösung zu finden. ■



***KASPAR ABPLANALP**

Der Autor ist als Texter und Kommunikationsberater für die Agentur diff. Kommunikation AG tätig.

«WILLKOMME ZRUGG» NACH CORONA-PAUSE

Endlich wieder ein persönlicher Austausch mit Verbandskolleginnen und -kollegen! Der diesjährige Sommeranlass des SVIT Ostschweiz im Stadthof Rorschach bot den perfekten Rahmen dazu. **TEXT – DANIEL STEINER***



Die Teilnehmenden konnten den Tag genüsslich ausklingen lassen.

BILDER: DANIEL STEINER

► ZIELE DES NEUEN ENERGIEGESETZES

Über eineinhalb Jahre ist es her, seit sich die Mitglieder des SVIT Ostschweiz letztmals offiziell trafen. Entsprechend gross war die Freude bei allen Anwesenden, dass sie sich endlich wieder an einem Anlass persönlich begegneten. Unter dem Motto «willkomme zrugg» durfte Präsident Thomas Mesmer am 24. August 2021 über hundert Teilnehmende im Saal des Stadthofs Rorschach begrüssen. «Ich habe mich seit Tagen auf diesen Anlass gefreut. Die

Stimmung ist super und das Interesse am SVIT Ostschweiz ist riesig», sagte Mesmer am Sommeranlass.

Ungebrochen ist auch das Interesse an topaktuellen Themen, wie etwa den MuKEn, den Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich. Remo Spescha, Geschäftsführer der E3 HLK AG und Präsident von Suissetec St. Gallen, brachte die Mitglieder auf den neusten Stand. Der Zeitpunkt hätte nicht besser gewählt werden können, denn seit dem 1. Juli 2021 gelten die neuen Bestimmungen. Das Energiegesetz regelt neue, bauliche Massnahmen, die sich auf den Energieverbrauch in Neubauten und in bestehenden Häusern auswirken. «Es geht darum, den Verbrauch an fossiler Energie und somit die CO2-



Der Sommeranlass bot allen die Möglichkeit, sich miteinander auszutauschen.

Emissionen zu reduzieren», sagte Spescha.

Gemäss Spescha müssen Neubauten künftig einen Teil ihres Strombedarfs selber erzeugen, nämlich mindestens zehn Watt pro Quadratmeter Energiebezugsfläche. Bei bestehenden Liegenschaften können Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer frei wählen, wie sie ihre alte Heizung ersetzen wollen. Sie müssten nach dem Ersatz jedoch mindestens 10 Prozent der Wärme einsparen oder aus erneuerbaren Quellen bereitstellen. Wenn sie entscheiden,

die Dämmung zu verstärken, die Fenster zu ersetzen oder auf ein anderes Heizsystem zu wechseln, dann rät Fachmann Spescha: «Man muss nicht gleich alles zusammen machen. Aber was man macht, sollte man richtig machen.»

Zwei spannende Referate begeisterten die SVIT-Mitglieder im Stadthof Rorschach.



LADELÖSUNGEN FÜR LIEGENSCHAFTEN

Ebenso viel Neugier weckte ein anderes Nachhaltigkeitsthema: Elektromobilität. Heinz Ruffieux, dipl. Elektro-Ingenieur FH/ MBA, nahm die Teilnehmenden mit auf eine spannende Reise – natürlich elektrisch! «Elektromobilität ist im Kommen, aber bei den Lösungsanbietern herrscht noch Unsicherheit», sagte der begeisterte Förderer von alternativen Energien. Er brachte Licht ins Dunkel und bewegte wohl manch eine oder einen im Saal zum Umsteigen auf E-Mobilität. Praxisnah und fakten gestützt berichtete

der Tüftler und «Elektronaut» von seinen Erfahrungen rund um den Erwerb, das Aufladen und die Reichweite von Elektroautos. Ein Schwerpunkt waren geeignete Ladestationen in Liegenschaften und Überbauungen. Ruffieux appellierte an die anwesenden Immobilienexperten: «Beginnen Sie jetzt mit der E-Mobilität und sammeln Sie mit einfachen Lösungen Ihre Erfahrungen.»

Nach den Referaten ging vielen SVIT-Mitgliedern ein Licht auf. Der Sommeranlass bot aber auch allen die Möglichkeit, alte Bekannte zu treffen und neue Gesichter kennenzulernen sowie sich miteinander auszutauschen. Der Aussenbereich des Stadthofs und der laue Sommerabend waren eine glückli-

che Kombination, um den Anlass genüsslich ausklingen zu lassen. «Ich habe viele fröhliche Gesichter gesehen und zahlreiche positive Rückmeldungen erhalten», sagte SVIT-Vorstandsmitglied und Sommeranlass-Organisator Marcel Manser. Allen Anwesenden war anzusehen: Das nächste Live-Treffen darf nicht noch einmal so lange auf sich warten lassen. ■



***DANIEL STEINER**

Der Autor ist Journalist, Mitinhaber der PR-Agentur Hype und verantwortlich für die Medienarbeit des SVIT Ostschweiz.

ANZEIGE

Stillstand ist keine Option



SIBIRService

Service-Hotline
0844 848 848

Service-Mail
service@sibirgroup.ch

www.sibir.ch

KLIMAPOLITIK MIT WENIGER VORSCHRIFTEN

Klimaschutzmassnahmen bestehen heute meist aus Verboten oder Fördermassnahmen. Avenir-Suisse-Direktor Dr. Peter Grünenfelder plädierte in seinem Referat an der Focus-Veranstaltung der KUB für den Wechsel zu einer liberalen Klimapolitik.

TEXT – RETO WESTERMANN*

Freuen sich auf den Anlass: Gastgeber und KUB-Präsident Thomas Wipfler (links), Redner und Avenir-Suisse-Direktor Dr. Peter Grünenfelder (rechts).
BILDER: ALESSANDRO DELLA BELLA



► ORDNERWEISE VORSCHRIFTEN

Die Schweiz hat 2015 das Pariser Klimaabkommen unterzeichnet. Damit verpflichtet sie sich, bis 2050 den Ausstoss des klimaschädlichen CO₂ auf Netto-Null zu reduzieren. Dazu beitragen soll auch der Gebäudebereich, der für rund einen Viertel der hiesigen CO₂-Belastung verantwortlich ist. Am Ziel Netto-Null bis 2050 hat das «Nein» zum CO₂-Gesetz vom 13. Juni nichts geändert. Zahlreiche bestehende sowie neue Massnahmen sollen die laufende Reduktion bis 2050 möglich machen. Im Vordergrund stehen dabei Gesetze, Verordnungen und die Förderung einzelner Technologien. Im Baubereich gehören etwa die Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKE) und die darauf aufbauenden Gesetze der Kantone dazu oder das Gebäudeprogramm des Bundes. Doch führen diese Massnahmen – nicht nur im Baubereich – zum

Ziel und ist das aufgewendete Geld gut eingesetzt oder gäbe es gescheitere Lösungen? Diese Fragen standen im Zentrum des Referats von Peter Grünenfelder an der Focus-Veranstaltung der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater vom 7. September in Zürich. Etwas mehr als fünfzig Interessierte waren gekommen, um den Ausführungen des Direktors von Avenir Suisse zuzuhören. Der liberale Think-Tank hat im Frühling eine grosse Studie zum Thema Klimapolitik veröffentlicht (siehe Download-Hinweis). Diese bildete auch die Grundlage von Grünenfelders Referat, zu dem ihm KUB-Präsident Thomas Wipfler in seinen einleitenden Worten eine Steilvorlage lieferte. Wipfler zeigte als Beispiel ein Dokument, das viele der Gäste im Saal gut kannten: Der 218 Seiten umfassende «Vollzugsordner Energie» für Bauprojekte im Kanton Zürich mit umfassenden Regelungen zum Thema.

GLOBAL STATT LOKAL HANDELN

«Der Weg mit einer Unzahl an Verordnungen und Verboten geht ganz klar in die falsche Richtung», nahm Peter Grünenfelder den Faden des KUB-Präsidenten auf. Ebenso klar ist für ihn aber auch, dass es Massnahmen braucht: «Der Klimawandel ist Fakt und wenn wir es nicht schaffen, den Temperaturanstieg auf 1,5 Grad zu begrenzen, überschreiten wir verschiedene Kippunkte.» Dann gehe die negative Entwicklung umso rascher voran. Der Direktor von Avenir Suisse zeigte sich aber überzeugt, dass der Turnaround zu schaffen sei. Als Beispiele nannte er die Reaktion auf das Waldsterben in den 1980er-Jahren oder auf die Feinstaubproblematik. Hier seien rasch Lösungen gefunden worden.

Eine zusätzliche Herausforderung gibt es bei den CO₂-Emissionen aber: Wenn nur einzelne Länder Massnahmen ergreifen, lässt sich das Ziel

nicht erreichen. Denn, egal wo das klimaschädliche Gas ausgestossen wird – es beeinflusst das Klima überall auf der Welt. Auch sonst ist für Peter Grünenfelder lokal beschränktes Denken bei der Klimapolitik nicht zielführend: «Wenn beispielsweise nur ein Teil der Länder die Nutzung fossiler Brennstoffe minimiert, werden die Produzenten ihre Produkte einfach umso mehr und umso günstiger in allen anderen Teilen der Welt verkaufen.» Daher müsse man immer auch an die Anbieterseite denken und dort einen Riegel schieben. Auf fossile Brennstoffe bezogen hiesse dies: Nur wenn möglichst alle Länder künftig deren Einsatz massiv reduzieren, gibt es für die Anbieter auch keinen Markt mehr.



Dank Zertifikatspflicht konnte der Focus-Anlass der KUB im gewohnten Rahmen ohne Maskenpflicht durchgeführt werden.

Peter Grünenfelder plädierte mit gut unterlegten Argumenten für eine liberal geprägte Klimapolitik als Alternative zu immer mehr Regeln.



Doch wie soll eine gescheitere Klimapolitik konkret aussehen? Grünenfelders Antwort: «Ein liberaler Ansatz zielt auf Effektivität, Effizienz, Kostenwahrheit und Technologieneutralität.» Davon, so der Direktor von Avenir Suisse, seien wir hierzulande derzeit leider noch weit entfernt. Das zeige etwa die kritische Prüfung von Massnahmen im Baubereich, die weder effektiv noch effizient sei. Zwischen 2010 und 2014 wurde beispielsweise gut eine Milliarde Schweizer Franken ins Gebäudeprogramm des Bundes investiert, um bestehende Liegenschaften energieeffizienter zu machen. Der CO₂-Ausstoss des gesamten Gebäudeparks konnte dadurch aber nur um 0,5%

reduziert werden. «Da Energie weiterhin viel zu billig ist, heizen die Nutzer in den sanierten Gebäuden mehr als nötig wäre», so Grünenfelders Schlussfolgerung zu den falschen Anreizen.

JEDEN FRANKEN EFFIZIENT INVESTIEREN

Eine Verteuerung klimaschädlicher Energieträger ist für ihn deshalb ein Schlüssel für eine erfolgreiche Klimaschutzpolitik: «Dadurch wird die Innovation angekurbelt, weil die Leute plötzlich nach Lösungen verlangen, die das Portemonnaie schonen.» Die Industrie habe dann ein Interesse, rasch neue Technologien auf den Markt zu bringen, um damit Geld zu verdienen. Neben der marktwirtschaftlichen Komponente braucht gemäss Grünenfelder ein effizienter und effektiver Klimaschutz aber auch europäische und multinationale Kooperationen

sowie eine Koordination unter den Staaten. Ein Weg dazu sind Klauseln in Freihandelsabkommen, die von den beteiligten Ländern Schutzmassnahmen verlangen. Wirksam sind nach Beobachtung von Avenir Suisse aber auch Strafzahlungen für Staaten, die nichts gegen den Klimawandel unternehmen. Ein Ansatz, den aktuell die Europäische Union verfolgt, um Trittbrettfahrer zur Kasse zu bitten. «Da der europäische Binnenmarkt für uns von eminenter Wichtigkeit ist, tun wir gut daran, solche Massnahmen der EU mitzutragen», sagte Peter Grünenfelder dezidiert. Auch wenn dies einem Teil der Politiker nicht passe. Ebenso müsse die Schweiz in sinnvolle ausländische Klimaschutzprojekte investieren. «Wir müssen den Franken dort einsetzen, wo er die grösste Wirkung entfaltet – und das ist nicht immer im Inland.» Mit solchen neuen Ansätzen

sprach Grünenfelder den Baufachleuten im Saal aus dem Herzen. Denn diese haben – wie KUB-Präsident Thomas Wipfler zu Beginn klargemacht hatte – genug von immer dickeren Regelwerken mit teilweise zweifelhaftem Nutzen. ■

DOWNLOADS ZUM THEMA

Die Folien zum Vortrag von Peter Grünenfelder können auf www.kub.ch unter «Agenda → KUB-Focus» heruntergeladen werden. Die Publikation «Wirksame Klimapolitik» von Avenir Suisse ist auf der Website www.avenir-suisse.ch in der Rubrik «Publikationen» kostenlos als Download verfügbar.



*RETO WESTERMANN

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

DIE NÄCHSTE GENERATION ÜBERNIMMT

Andrea Anliker Knecht als langgediente Schlüsselperson übergibt an die nächste Generation und schafft so Kontinuität in der Organisation.

TEXT – PASCAL STUTZ*

RAMON J. KÄLIN WIRD VIZEPRÄSIDENT DES SVIT ZÜRICH

Andrea beendet per nächsten GV des SVIT Zürich im April 2022 ihrer Vorstandstätigkeit. 2007 wurde sie in den Vorstand gewählt. Seit 2013 amtet sie zusätzlich als Vizepräsidentin. Als Nachfolger und Vizepräsident wurde Ramon J. Kälin vom Vorstand nominiert. Über die gesamte Zeit war Andrea für das Ressort Bildung verantwortlich. Sie hat massgeblich zur Entwicklung der Branchenbildung beigetragen. Dabei ist sie nicht etwa müde oder unmotiviert geworden, sondern hat uns einmal mehr ihre Weitsicht vor Augen geführt: Die digitale Transformation habe uns in den letzten Monaten stark gefordert und werde dies auch künftig noch tun. Für Andrea der optimale Zeitpunkt, jetzt einer jüngeren Generation die Chance zu bieten, sich den aktuellen Entwicklungen zu stellen, um so den Mitgliedern auch künftig den gewohnten Mehrwert bieten zu können.

Wie bist du überhaupt zum SVIT gekommen und was war deine Motivation, 15 Jahre im Dienst des Verbandes zu stehen?

Andrea Anliker Knecht (AAK): Ursprünglich hat es damit angefangen, dass ich für Jürg Müller (ehem. Präsident SVIT Zürich) Folien für den Lehrgang «eid. dipl. Immobilien-Treuhänder» aufbereiten konnte. Später durfte ich in den Grund- und Basiskursen des SVIT dozieren. Als eine der Jüngsten war dies seinerzeit fachlich kein Problem, didaktisch habe ich jedoch sehr viel dazugelernt, um die wissensgierige Meute von damals in den



BILD: ZVG

noch sehr grossen Schulklassen in Schach zu halten. Quasi übergangslos habe ich Jahre darauf aufgehört zu unterrichten und Einsitz in der Schulkommission sowie im Vorstand des SVIT Zürich genommen.

Was waren die grössten Herausforderungen, aber auch die schönsten Highlights?

AAK: Meine Highlights? Das Zugehörigkeitsgefühl unter den Mitgliedern beeindruckt mich bis heute sehr. Auch die «Mammut-sitzungen» mit den grossen Playern der Immobilienbranche zur Weiterentwicklung der Bildung waren wichtige Meilensteine. Quasi wie das heutige «SVIT Futureboard» zur digitalen Transformation der Immobilienbranche, welches mitunter Ramon ins Leben gerufen hat. Solche Gefässe sind auf der einen Seite wichtig, um die Bedürfnisse der grossen Arbeitgeber abzuholen; um auf der anderen Seite aber

BIOGRAPHIE RAMON J. KÄLIN

Eidg. dipl. Immobilienreuhänder, MAS ZFH in Real Estate Management und CEO der Sanjo Management AG. Er steht für die nächste Generation in Bezug auf Leadership, das immobilien-spezifische Fach-Know-how und die Gestaltung der digitalen Transformation. Als Leader vermittelt er Werte, setzt sich für die Branche ein und geht die Extra-Meile – für unsere starke Zukunft!

auch passende Adaptionen für kleinere und mittlere Firmen zu schaffen. Rund 80% der Mitglieder des SVIT Zürich sind sogenannte KMU und somit Hauptstrang des Verbandes. Eine stetige Herausforderung ist auch die Frage des Generationenwechsels.

Wie gelingt ein kontinuierlicher Schwung im Verbandsleben, um so auch Anreize für die nachfolgenden Generationen zu schaffen?

AAK: Lange und erfolgreich wurden Vorträge organisiert, welche heute als Steh-

BIOGRAPHIE ANDREA ANLIKER KNECHT

Ihre schon über 15-jährige Unternehmung beruht auf wichtigen Prinzipien. Diese dienen dem Wesentlichen: dem Erfolg ihrer Kunden. Erfahrung, Engagement, Wissensvorsprung, Innovationskraft sowie Informations- und Dienstleistungsqualität sind Eigenschaften, auf die sie grossen Wert legt.

lunch einen festen Bestandteil unseres Networkings bilden. Ein wichtiger Meilenstein glückte dann mit der Gründung von SVIT Young Zürich mit Dominoeffekt bei den Mitgliederorganisationen SVIT Ostschweiz und Romandie. So haben wir es geschafft, das ganze Thema Generationen unter ein Dach zu bringen. Die grösste Herausforderung bleibt jedoch die Thematik «Grossbetrieb versus Kleinbetrieb». Der SVIT Zürich hat überproportional viele kleine Betriebe als Mitglieder, welche weniger

wahrgenommen werden als die Grossen. Nebst der digitalen Transformation gehört dies mit Sicherheit zu den wichtigsten Verbandsthemen. Wir brauchen die KMU an Bord und wollen ihnen stets den Zugang zum aktuellen Geschehen und den Veränderungen in der Immobilienwirtschaft gewährleisten. Nur so können sich diese eigenständig behaupten und bei künftigen Mandatsausschreibungen positiv punkten.

Ramon J. Kälin (RJK): Dies ist auch das Ziel der Plattform «Futureboard». Erfahrungen der grossen «First-mover» der digitalen Transformation sollen in angepasster Form auch kleineren Akteuren z. B. in Form eines Ratgebers zur Verfügung stehen. Dies stärkt das digitale Selbstbewusstsein und fördert einen guten Job. Im täglichen Austausch spüre ich, dass viele Firmen hohen Respekt vor den digitalen Prozessen haben und zum Teil auch überfordert sind. Im Dienst des SVIT ist es mir wichtig, solche Ängste aktiv abzubauen und Vertrauen zu schaffen. Investitionen in neue Tools sollen Sinn machen und kein unberechenbares Risiko verkörpern.

Andrea, du bist auch im VR der SVIT School. Wie beurteilst du die Lage aus dieser Perspektive? Wird in die künftige Entwicklung der Bildung genug investiert? Sind wir die Nummer eins in der Immobilienschulung? Das Angebot an Mitbewerbern nimmt ja kontinuierlich zu.

AAK: Ich habe immer wieder auf die wachsende Zahl an Mitbewerbern aufmerksam gemacht und verlangt, dass die Konkurrenzsituation beobachtet wird. Wir sind die Nummer eins, indem wir nachweislich die besten Abschlüsse ausweisen. Aber wenn wir die Aufstellung der anderen Schulen genauer betrachten, können uns diese mit wenig Aufwand überholen.

Oft verfügen diese über ein gut ausgebautes Filialnetz mit modernster Infrastruktur. Neue Kurse – gleich von welcher Branche – können schnell aufgefropft und gestartet werden. Vielfach verfügen sie auch über ein gutes Image oder einen erfolgreichen Brand (Klubschule Migros). Wir müssen achtsam sein und uns Mühe geben, dass uns diese den Rang nicht ablaufen. Bei den heutigen Ausbildungswilligen ist es nicht mehr selbstverständlich, dass man automatisch zum SVIT geht. Ganz andere Skills haben Vorrang: Standort, Parkmöglichkeiten, Kursangebot und -zeiten, Empfehlungen usw. Das ist oft wichtiger als der Name der Schule. Darum wird die SVIT School auch in Zukunft den Bogen ganz stark gespannt halten. Ein grosses Plus ist sicher, dass der SVIT Zürich als erste Immobilien-Lehrgangsorganisation den Hybridunterricht eingeführt hat. Und die Reise geht weiter. Demnächst werden wir die Lehrbeauftragten vertiefend auf didaktische Anwendungen im Fernunterricht ausbilden, um die Lektionen noch interessanter zu gestalten.

Wenn ich dich richtig verstanden habe, wirst du den Bogen der SVIT School auch einpacken oder weitergeben? Hast du schon über eine Nachfolge nachgedacht?

AAK: Meine Nachfolge gestaltet sich komplexer, als auf den ersten Blick angenommen. Nebst einem kompetenten Ersatz im Vorstand sind auch die Positionen «Vizepräsidentin oder Vizepräsident» sowie der Einsitz in den VR SVIT School neu zu regeln. Der Vorstand hat sich mit diesen Fragen eingehend beschäftigt. Dabei stehen nicht die geleisteten Dienstjahre im Fokus, sondern, in welcher Position welche Person das Optimum herausholen kann. Sarafina Gredig beispielsweise will ihren persönli-

chen Erfahrungsrucksack zuerst weiter füllen. Für die VR-Nachfolge der SVIT School hat der Vorstand Dr. Boris Grell den Aktionären zur Nomination vorgeschlagen. Er übernimmt ab 2022 das Ressort «Bildung». Viele kennen Boris und wissen, dass er ein fundierter und beliebter Dozent ist. Weiter verfügt er über umfassende strategische und operative Kenntnisse in der Aus- und Weiterbildung des SVIT. Somit löst sich auch der Knoten zur Frage des Vizepräsidiums. Der Vorstand hat einstimmig Ramon nominiert. Ramon hat sich bereits mit dem Projekt «SVIT Futureboard» einen Namen gemacht und weist nebst seiner immobilien-spezifischen Fachkompetenz eine hohe Affinität zur digitalen Transformation aus. Ich glaube, es ist wichtig, dass wir an der Verbandsspitze eine Person haben, welche diese Prozesse nicht nur einwandfrei kennt, sondern auch mit Herzblut lebt, um auch hier neue Pionierarbeiten wie zurzeit das «Futureboard» leisten zu können. Schliesslich wollen wir heute schon wissen, wo wir in zwei Jahren mit der Immobilienwirtschaft stehen.

Ramon, kannst du uns kurz erläutern, wofür diese Plattform steht?

RJK: Ausgangslage bilden die grossen Immobilienbewirtschaftler, welche in der digitalen Transformation bereits grosse Investments in finanzieller (Millionen), aber auch in personeller Art (Festanstellung von Teams) geleistet haben. Diese stellen ihre Erfahrungen in positiver wie auch negativer Hinsicht dem Verband zur Verfügung, um so Know-how z. B. für die Implementierung eines digital durchgängigen Prozesses im Rahmen des Mietvertrages einführen und den damit zusammen-

hängenden nahtlosen Betrieb sicherstellen zu können. Im Fokus steht tatsächlich die Absicht, einen Beitrag für die Branche zu leisten, weil KMU oft nicht über die notwendigen Ressourcen und Testings verfügen. Gerade für den digitalen Mietvertrag mit digitaler Unterschrift wird dies sehr hilfreich sein. Eine Idee ist es, für die SVIT-Mitglieder ein Empfehlungsbooklet zu schaffen, um Benefits und Risiken besser abschätzen zu können.

Mit diesem Booklet sind unsere Mitglieder dann ganz vorne mit dabei?

RJK: Wir wollen den Mitgliedern die Augen öffnen. Es ist kein USP mehr, wenn Firmen digital unterwegs sind, eine eigene APP oder einen digitalen Mietvertrag haben. Die Zeit ist vorbei, wo Akteure sich stolz medial mit den Worten präsentierten, «ich habe es als Erstes gemacht». Mittlerweile ist es ein Standard, welcher sich in unserer Branche etablieren muss. Die Frage, ob ein Übergabeprotokoll digital gemacht werden soll, ist obsolet.

Ramon, siehst du dich schon bald in einer komplett digitalen Welt?

RJK: Ich sehe mich ganz klar in der klassischen Immobilienwelt mit deren fachlichen Herausforderungen. Doch ist es mir mit meiner Generationenzugehörigkeit wichtig, ein offenes Mindset gegenüber Veränderungen zu haben, um die beiden Welten zu verschmelzen. Daher versuche ich, Brücken zu PropTech-Unternehmen zu schlagen und in der klassischen Welt die Angst vor digitalen Prozessen abzubauen. ■



***PASCAL STUTZ**

Der Autor ist CEO des SVIT Zürich.

REAL ESTATE AWARD MIT NEUER KATEGORIE

Am diesjährigen Event «Swiss Real Estate Award» wurde erstmals eine SVIT-Spezialkategorie «Innovation in Real Estate» verliehen.

TEXT – MARCEL HUG*



Die Vertreter der nominierten Projekte auf der Bühne.



DREI PROJEKTE KOMMEN INS FINALE

Ende August fand im zürcherischen Regensdorf die Veranstaltung zur Verleihung der Swiss Real Estate Awards in verschiedenen Kategorien bereits zum 11. Mal statt. Erstmals war auch der SVIT Schweiz mit einer Spezialkategorie vertreten. Beim neuen «Innovation Award» stehen innovative Konzepte, Projekte und Modelle mit einer hohen Affinität zur Immobilienbranche im Fokus. Dies können Beiträge sein, welche einen Lösungsansatz für zukunftsorientierte Fragestellungen bieten oder einen gesellschaftlichen Mehrwert schaffen.

Da der SVIT Schweiz mit seinen Mitgliedern über ein breit gefächertes Fachpublikum verfügt, war klar, dass nicht eine Fachjury über die nominierten Projekte zu entscheiden hatte, sondern ein Onlinevoting stattfand. Alle Projekte wurden auch in dieser Zeitschrift ausgiebig vorgestellt. Vom 1. Juni bis zum 15.



Der SVIT Innovation Award.

(BILDER: MARNIE BALDESSARI UND CHRISTOPH STEINER).

Juli konnte das interessierte Fachpublikum mittels Onlinevoting aus den sechs nominierten Kandidaten ihren Favoriten wählen. Diese Möglichkeit wurde äusserst rege genutzt und es wurden insgesamt 4316 Stimmen abgegeben. Dank des grossen Interesses konnten in dieser rund sechswöchigen Online-Abstimmung die drei Finalisten erkoren werden:

- 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.

PROJEKT INTERIM HEISST DER SIEGER

Die drei nominierten Projekte wurden anlässlich des Events mit einem kurzen Film nochmals vorgestellt und den Vertretern wurde ein Nominationsaward verliehen. Erst auf der Bühne wurde das Geheimnis des Siegers gelüftet. Es zeigte sich zwar, dass die Stimmenanteile auf alle nominierten Projekte verteilt waren, das Projekt Interim aber am meisten Stimmen erhielt. In der Laudation wurde auch darauf hingewiesen, dass das Thema Leerstände und ihr Management eine grosse Bedeutung hat und dieses voraussichtlich noch zunehmen wird.

Die Bautätigkeit ist hoch und die Stärkung des Homeoffice durch die Pandemie trägt aller Voraussicht dazu bei, dass Betriebe in Zukunft einen tieferen Flächenbedarf haben werden, was zu zusätzlichen Leerständen führen könnte. Hier setzt Projekt Interim ein und bietet dem Eigentümern zwei Modelle der Bewirtschaftung während der Zeit der Zwischennutzung an: Entweder mietet Projekt Interim direkt das Objekt vom Eigentümer oder sie übernehmen für diesen die Verwaltung. Dabei erstellen sie ein individuelles Zwischennutzungskonzept, strukturieren, organisieren, verwalten es und sind Schnittstelle zwischen Eigentümer und allen anderen involvierten Parteien. Dabei gibt es keine minimale Laufzeit. Die Zwischennutzungen dauern von wenigen Monaten bis zu mehreren Jahren. Der SVIT ist froh über die vielen innovativen Projekte aus unserer Branche und gratuliert allen Nominierten nochmals ganz herzlich. ■



*MARCEL HUG

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

SVIT OSTSCHWEIZ



ERFAHRUNGS- AUSTAUSCH DER BEWERTER

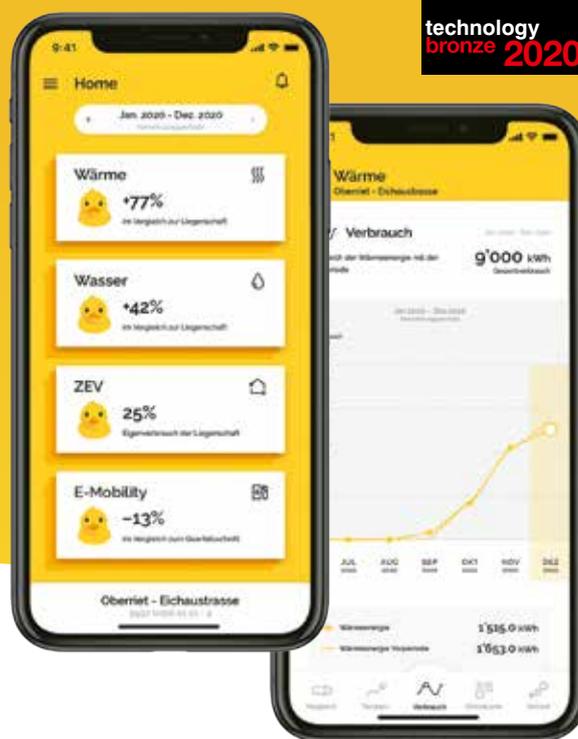
Die ERFA-Ostschweiz, das Gefäss für Erfahrungsaustausch unter den Bewertern der Bewertungsexperten-Kammer SVIT in der Ostschweiz, wurde erstmals gemeinsam mit dem Schweizer Immobilienschätzer-Verband SIV veranstaltet. Der Anlass fand am Nachmittag vom 19. August 2021 im Hotel Walhalla im Zentrum von St. Gallen statt. Coronabedingt konnten 30 Plätze angeboten werden, die rasch ausgebucht waren. Das starke Interesse hat die beiden Organisatoren Ivo Hangartner (Vorstandsmitglied SVIT

Bewerter) und Silvan Mohler (Präsident SIV) sehr gefreut. Der Referent Michael Stefania von der Zili AG, welche seit 45 Jahren als Totalunternehmerin Wohnhäuser zu Pauschalpreisen anbietet, informierte über Kostentreiber bei der Erstellung von Einfamilienhäusern. Dank jahrelanger Erfahrung und ausgeklügelte Kostenanalyse überraschte Stefania die Teilnehmer mit prägnanten Aussagen zu Kostenkennwerten, auch im aktuellen schwierigen Umfeld. Die aufkommenden Diskussionen lieferten den Steilpass für die folgenden Gruppenarbeiten, bei denen die Landwerte mittels unterschiedlicher Hilfsmittel für ein Beispielobjekt berechnet wurden. Die beiden Organisatoren sind sich einig: Weitere solche gemeinsamen ERFA-Veranstaltungen sollen folgen – nicht nur in St. Gallen.

Du musst kein Einstein sein, um deinen relativ hohen Energieverbrauch zu kennen.

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

best of
swiss
web
technology
bronze
2020



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

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

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

neovac.ch/myenergy

HOME OF METERING

NeoVac

Neue Wege in der Immobilienfinanzierung

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

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

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

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

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

ATTRAKTIVE FINANZIERUNGSQUELLE FÜR IMMOBILIENINVESTOREN

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

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

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

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

mit Sitz in Zug. Die Gesellschaft wurde im Jahr 2013 gegründet. POI ist ein spezialisierter Anbieter von Dienstleistungen im Bereich von Immobilien als Investment. Dabei liegt der Fokus auf den Assetklassen Real Estate und Private Real Estate Debt. Seit Dezember 2020 verfügt die POI über die Genehmigung zur Verwaltung von Kollektivvermögen und untersteht der Aufsicht der Schweizerischen Finanzmarktaufsicht (FINMA). Weitere Gesellschaften der Property One Gruppe sind die Property One Partners AG und die Property One Ticino SA.

IHRE ANSPRECHPARTNER BEI PROPERTY ONE INVESTORS AG



Kevin Hinder
Co-Founder, CEO
M +41 79 458 37 72
kevin.hinder@propertyone.ch



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

WEITERE INFORMATIONEN:

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

PROPERTY ONE
Finance

Der ONE Real Estate Debt Fund offeriert Finanzierungslösungen für:

Projektentwicklung



Bridge-Finanzierung



Promotion



Bestandsportfolio



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

Traditionelle Finanzierung

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

Finanzierungslösung: ONE Real Estate Debt Fund

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

Ihre Vorteile als Kreditnehmer

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

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

Beispiel: Erhöhung Eigenkapitalrendite

PLUG'N ROLL macht mobil für die Elektro-Zukunft

Es führt kein Weg mehr an der Elektromobilität vorbei. Nun muss sichergestellt werden, dass E-Autofahrer/innen ihr Auto überall laden können – gerade auch zu Hause. Eine Herausforderung für Immobilienbesitzer/innen. Nicht aber mit massgeschneiderten Lösungen von PLUG'N ROLL. Eine wertvolle Hilfe bietet ein kostenloser Online-Garagencheck.

Die Planung einer Immobilie ohne entsprechende Elektroauto-Ladeinfrastruktur? Heute undenkbar. Ladestationen sind eine unausweichliche Investition: Aufgrund der aktuellen Marktsituation rechnet eine neue Studie der Beratungsfirma EBP im pessimistischen Szenario mit einem Marktanteil von Steckerautos bei Neuwagen von 26 Prozent, und das schon im Jahr 2025. Im optimistischen Fall erreichen die Elektroautos gar einen Anteil von 39 Prozent. 2035 liegen die Prognosen zwischen 63 und 94 Prozent.

Der Druck auf die Infrastruktur ist gross. Und die Herausforderungen werden nicht kleiner. Doch der E-Mobilitätsmarkt bietet schon heute massgeschneiderte Lösungen – wie jene von PLUG'N ROLL. Der Full-Service-Provider für Elektromobilitätslösungen von Repower

unterstützt Immobilienbesitzer/innen beim Meistern aller Herausforderungen. Unter anderem auch mit einem kostenlosen Online-Garagencheck, der Möglichkeiten, Ladeverhalten und Richtpreise in der Garage einfach und schnell simuliert.

Machen Sie jetzt den ersten Schritt zur perfekten Lösung für E-Ladestationen mit unserem Online-Garagencheck.



www.plugnroll.com/garagencheck

BERATUNG UND PLANUNG SIND DAS A UND O

Fest steht: Ob Neu- oder Umbau – für die langfristige Planung muss ein Profi ran. Es kann ein fataler Fehler sein, aus Kostengründen nur die kurzfristigen Bedürfnisse der Mieter/innen in Sachen Elektromobilität 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. Denn: Das kann richtig ins Geld gehen.

PLUG'N ROLL-Kundinnen und -kunden sind auf der sicheren Seite. Von der Beratung über die Inbetriebnahme bis zum Betreuungskonzept: Auf Wunsch übernimmt PLUG'N ROLL sogar die Abrechnung mit Nutzern. Und das breite Servicepaket-Angebot bietet für alle die passende Lösung – ob man Dinge gerne komplett selbst in die Hand nehmen oder die Arbeit dem Profi überlassen möchte. Die Ambition ist es, mit dem perfekten Angebot das Laden für Sie und Mieter/innen so einfach und bequem wie möglich zu gestalten.

So oder so: PLUG'N ROLL kombiniert smartes Design mit einfacher Funktionalität und profitorientiert von jahrelangem Know-how.

Kontaktieren Sie uns für Informationen und Angebote aus erster Hand.

WEITERE INFORMATIONEN:

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

MIT SIA 2060 AUF DER SICHEREN SEITE

Die Experten von PLUG'N ROLL arbeiten strikt nach dem Merkblatt 2060 des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins SIA. Dieses bietet anbieterunabhängige Lösungen zur optimalen Installation von Elektroauto-Ladeinfrastruktur in einer Liegenschaft. Das Projekt erhält so die nötige Planungssicherheit. Das Merkblatt gibt Richtangaben zum Umfang der Ausrüstung und zeigt auf, welche Aspekte in der Planung berücksichtigt werden müssen.

Besondere Beachtung ist der möglichen Überlastung des Stromnetzes zu schenken. Wo mehrere Ladestationen auf einen Netzanschluss treffen, ist das Stromnetz entsprechend gefordert. Damit Autos gleichmässig und geplant laden können, braucht es ein intelligentes und skalierbares Ladesystem. Ein Lastmanagement verteilt die verfügbare Ladeleistung des Gebäudes optimal auf mehrere E-Fahrzeuge, kritische Lastspitzen werden verhindert.

SVSM Dialog Wirtschaftsförderung

Die Schweizerische Vereinigung für Standortmanagement SVSM hat die Corona bedingte «Veranstaltungspause» genutzt, ihre Angebote zu überprüfen und den aktuellen Bedürfnissen anzupassen: Am 17. November lädt der Verband zum ersten SVSM Dialog Wirtschaftsförderung ein. An der halbtägigen hybriden Fachtagung können Interessierte entweder vor Ort in Olten oder virtuell vom Schreibtisch aus teilnehmen.

Während vieler Jahre hat die SVSM jeweils im Frühjahr den Tag des Standortmanagements organisiert. Auf Grund der Corona-Pandemie konnte der Anlass 2020 und 2021 nicht durchgeführt werden. Der Vorstand der SVSM hat diese «Zwangspause» genutzt, um den Anlass grundsätzlich zu überdenken und neu zu konzipieren. Entstanden ist die neue Veranstaltungsreihe «SVSM Dialog»: Ab Herbst 2021 organisiert die SVSM jährlich zwei halbtägige Anlässe – im Herbst mit dem Fokus auf Themen der Wirtschaftsförderung, im Frühling zu Themen des Standortmanagements. Die Anlässe werden, ganz dem Zeitgeist entsprechend, hybrid sein: Teilnehmen können Interessierte einerseits physisch, vor Ort, oder dank Live-Streaming virtuell vom Schreibtisch aus.

PRAXISBEZOGENE REFERATE UND ERFAHRUNGSAUSTAUSCH

Der erste SVSM Dialog Wirtschaftsförderung findet am Mittwoch, 17. November 2021, von 15 bis 19 Uhr im Kino Capitol in Olten statt. Der Anlass vermittelt Fachwissen und vernetzt Standortmanager*innen, Wirtschaftsförderer*innen, Immobilien-Fachleute, Raumplaner*innen und weitere Interessierte. Drei praxisbezogene Referate mit dem Schwerpunkt Wirtschaftsförderung bieten den Teilnehmenden fachlich wertvolle Inputs für die tägliche Arbeit und zeigen anhand von Fallbeispielen Lösungsansätze und Strategien für aktuelle Herausforderungen auf. Stefan Büeler, Vorsteher des Amtes für Wirtschaft und öffentlichen Verkehr Kanton Uri, zeigt anhand von aktuellen Projekten wie der Tourismusentwicklung Erdmatt, dem Gotthard-Basistunnel oder Bildungs- und Forschungsinstituten die Ansätze der Wirtschaftsförderung Uri auf. Er geht auch darauf ein, welches Vorgehen und welche Organisationsformen sich in der Praxis bewährt haben. Samuel Zuberbühler, Leiter Standortförderung Stadt St. Gallen, gibt unter dem provokativen Titel «Sankt ohne Senf» Einblick in die Vermarktung der Ostschweizer Stadt und zeigt, wie dort aktuelle Themen – etwa die Belebung der Innenstadt – angegangen werden. Dabei

greift er auch kritische Punkte auf, um einen praxisbezogenen Erfahrungsaustausch zu ermöglichen. Bernard Schmid, Geschäftsführer von Promove, ermöglicht einen Blick auf die Arbeitsweise, Struktur und aktuelle Themen einer Wirtschaftsförderungsorganisation in der Westschweiz: Der Verein Promove hat die Förderung der Wirtschaft in der Region Riviera-Lavaux am Schweizer Ufer des Genfersees zum Ziel und verbindet dazu Behörden, Wirtschaft und andere wichtige Partner. Ein ausgedehnter Apéro zum Abschluss der Veranstaltung – auch dieser Teil wird live gestreamt – bietet Gelegenheit zur Pflege und zum Ausbau des persönlichen Netzwerks.

MIT DABEI – VOR ORT ODER VIA LIVE-STREAMING

Der Anlass wird als Hybrid-Anlass durchgeführt: Die Teilnehmenden besuchen den Anlass entweder vor Ort im Kino Capitol in Olten* oder schliessen sich dem Anlass virtuell an – der gesamte Anlass wird live gestreamt und bietet dank einer speziellen Event-Plattform auch virtuell Teilnehmenden die Möglichkeit zur Interaktion. Alle Teilnehmenden erhalten nach der Online-Registrierung einen persönlichen Teilnahmelink, mit dem sie sich über einen Browser in den Event einloggen können. Der

Anlass ist für Mitglieder der SVSM kostenlos. Nicht-Mitglieder bezahlen einen Unkostenbeitrag von CHF 50. Sollte während oder nach dem Event eine Anmeldung für eine Mitgliedschaft erfolgen, wird dieser Betrag zurückerstattet.

Anmeldung und detailliertes Programm:
<https://svsm-standortmanagement.ch/anlaesse>

*WICHTIGER HINWEIS FÜR TEILNEHMENDE VOR ORT:

Die Gesundheit der Teilnehmenden und Referenten steht für uns an oberster Stelle. Es werden deshalb nur Personen mit einem gültigen Covid-Zertifikat und einem Ausweisdokument eingelassen. Beim Eingang zum Kino Capitol erfolgt eine entsprechende Kontrolle.

WEITERE INFORMATIONEN

SVSM Schweizerische Vereinigung für Standortmanagement
Ricketwilerstrasse 135
8352 Ricketwil (Winterthur)
058 255 08 88
info@svsm-standortmanagement.ch
www.svsm-standortmanagement.ch

DIPAN erweitert seine Dienstleistungen in der Deutschschweiz

Die Instandhaltung von Immobilien ist eine grosse Herausforderung, um Umweltstandards zu erfüllen, Sicherheit und Komfort der Bewohner zu gewährleisten und gleichzeitig eine zufriedenstellende Rendite zu garantieren. Dazu gehören auch die Wasserverteilungssysteme.

WER IST FÜR IHRE WARTUNG ZUSTÄNDIG UND WER BEZAHLT SIE?

Der Eigentümer ist zuständig für die Überwachung der Wasserverteilungssysteme und ihre Wartung. Nach der Verordnung über die Miete von Wohn- und Geschäftsräumen (VMWG) kann er als Vermieter seinen Mietern die mit einem Energie-sparvertrag verbundenen Kosten weiterverrechnen. Um die Qualität der energetischen und wirtschaftlichen Leistung zu optimieren und sich vor Risiken zu schützen, wird ein Wartungsvertrag zu einem echten Pluspunkt bei der Verwaltung des eigenen Immobilienportfolios.

EIN ZÜRCHER TEAM SETZT SICH FÜR DIE NACHHALTIGE INSTANDHALTUNG DER GEBÄUDE IN DER REGION EIN

DIPAN, seit 1963 Spezialist für Analyse und Wartung von Wasserverteilungssystemen, hat ein neues Büro in Zürich eröffnet.

«Die Lebensdauer der Wasserverteilungssysteme eines Gebäudes zu verlängern, bedeutet, eine kostspielige und oft

komplizierte Renovierung zu vermeiden. Wir bieten eine Behandlung an, die mindestens 20 Mal kostengünstiger ist als eine komplette Sanierung der Brauch- und Trinkwasserleitungen. Dazu verwenden wir 100% natürliche und vom Bundesamt für Gesundheit (BAG) und den Kantonschemikern zugelassene «Swiss Made»-Produkte, die den Erwartungen einer sehr anspruchsvollen Kundschaft entsprechen», sagt Pierre Descloux, Vorsitzender des Verwaltungsrats und Generaldirektor von DIPAN AG.

Unter der Verantwortung von André R. Spathelf, Mitglied des Verwaltungsrates, ist das Zürcher Büro nun in der Lage, allen Akteuren des deutschsprachigen Immobilienmarktes Beratung und Dienstleistungen anzubieten. Das Techniker-Team unter der Leitung von Rocco Longo überwacht und wartet die Wasserverteilungssysteme.

BEREITSTELLUNG EINES EINFACHEN, SCHNELLEN UND ZUVERLÄSSIGEN BEWERTUNGSTOOLS ZUR VERWALTUNG UND VORWEGNAHME VON RISIKEN

DIPAN hat HYDRODIAG entwickelt, ein Software-Tool zur Untersuchung und Überwachung des Zustands der Brauch- und Trinkwasserleitungen des Immobilienportfolios. Mit dem Tool kann man innerhalb von 48 Stunden feststellen, ob alles in Ordnung ist, ob ein Risiko besteht oder ob eine sofortige Diagnose erforderlich ist.



Rocco Longo, technischer Leiter von DIPAN AG

«Nach der Analyse der Wasserverteilungssysteme erstellen wir ein massgeschneidertes Follow-up für und mit unseren Kunden. Gemeinsam setzen wir Prioritäten und planen die Kontrolle und Wartung der Netze, so dass sie Eingriffe und Kosten beruhigt und frühzeitig erkennen und die Qualität der Anlagen und des Brauch- und Trinkwassers für ihre Mieter garantieren können», fügt Rocco Longo, technischer Leiter, hinzu.

WEITERE INFORMATIONEN

DIPAN

Giessereistrasse 18 – Puls 5
CH-8005 Zurich
T +41 43 819 44 80
www.dipan.ch



Die Instandhaltung der Wasserverteilungssysteme ist ein Schlüsselement für den langfristigen Erhalt von Immobilienwerten

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

Empfehlungen zum Realisierungsmodell bei Bauprojekten

Brandenberger+Ruosch hat sich zum Ziel gesetzt, Investoren und Bauherren in allen Phasen der Projektentwicklung umfassend und passgenau zu unterstützen. Wir stehen für eine aktive Steuerung von Projekten und dafür die notwendigen Entscheidungen frühzeitig auf Basis fundierter Grundlagen zu fällen. Die folgende Auslegeordnung schafft als Entscheidungshilfe einen Überblick über die möglichen Realisierungsmodelle und deren passende Anwendung.

Die Wahl des Realisierungsmodells ist in einem Bauprojekt möglichst frühzeitig zu treffen, da erste wichtige Weichenstellungen bereits in der SIA-Phase Vorstudie anstehen. Bereits zu diesem frühen Zeitpunkt ist zu entscheiden, welche Planer benötigt werden und wie diese zu beauftragen sind. Beispielsweise mittels Konkurrenzverfahren oder durch direkte Mandatierung. Die Verpflichtung eines Planerteams hat grossen Einfluss und je nach Vertragsausgestaltung unterschiedlich einschränkende Konsequenzen auf die weitere Projektentwicklung. Werden für die Ausarbeitung des Vorprojektes z. B. ein Architekt und entsprechende Fachplaner beauftragt, sind für die weitere Projektentwicklung noch alle Realisierungsmodelle möglich – allerdings ist dies im Planervertrag explizit so vorzusehen. Wird zu diesem Zeitpunkt bereits ein Gesamtleister (Totalunternehmer) verpflichtet, ist dieser Entscheid für die weitere Projektentwicklung bis zur Übergabe bindend. Deshalb muss bereits zu Beginn der Projektierung (vor dem Vorprojekt) die Beschaffungsstrategie diskutiert werden, da bereits zu diesem Zeitpunkt die Weichen bezüglich Realisierungsmodell zu stellen sind.

REALISIERUNGSMODELLE

Der Einsatz des Einzelleistungsträger-Modelles (ELT) stellt die verbreitetste Organisationsform dar. Doch auch die Abwicklungsmodelle mit GU und TU haben sich etabliert und bewährt. Diese beiden Modelle bieten der Bauherrschaft vergleichbare Vorteile durch eine weitgehende Übernahme der finanziellen und terminlichen Risiken durch den Vertragspartner. Wogegen beim ELT-Modell der Bauherr die terminlichen und

finanziellen Risiken trägt. Die anbietenden GU oder TU werden die ihnen übertragenen Risiken in ihre Preise einrechnen. In allen drei Modellen ist eine funktionierende Qualitäts- und Leistungsüberwachung mittels PQM zu etablieren. Je nach Modell ist der geeigneten Leistungsabgrenzung Beachtung zu schenken.

Unabhängig von der Werkpreisgestaltung liegt der Erfolg einer GU- oder TU-Ausschreibung in einer möglichst exakten Beschreibung von Ausgangslage, Rahmenbedingungen und Projektzielen resp. Bestellung. Demgegenüber ist der wichtigste Bestandteil einer ELT-Ausschreibung die Definition der abgegrenzten Leistungen auf Basis einer sinnvollen Aufteilung der Vergabepakete.

Ein Abwicklungsmodell mit ELT eignet sich für Projekte, bei welchen die Kosten- und Terminalsicherheit für die Bauherrschaft nachrangig ist und zum Zeitpunkt der Unternehmersubmission noch diverse Planungsthemen nicht geklärt sind bzw. Projektänderungen anzunehmen sind. Die Bauherrschaft hat durch die direkten Vertragsverhältnisse einen direkten Einfluss auf die Unternehmer. Für die Koordination und das Qualitätsmanagement der Unternehmer hat sie jedoch einen grösseren Aufwand.

Ein Abwicklungsmodell mit GU eignet sich insbesondere, wenn die Projektierung zum Zeitpunkt der Unternehmersubmission grösstenteils abgeschlossen ist. Es stellt sich allerdings die Frage der Leistungsabgrenzung zwischen GU und Planer in der Realisierungsphase. Ein Abwicklungsmodell mit TU empfiehlt sich, wenn zum Zeitpunkt der Unternehmersubmission die Ausgangslage, die Rahmenbedingungen und die Projektziele resp. Bestellung exakt beschrieben werden können, aber auch wenn noch Planungsfragen offenbleiben und Optimierungen gesucht werden. Im Rahmen einer funktionalen Ausschreibung wird dem TU die Verantwortung für die schlüsselfertige Projektierung und Realisierung übertragen. Bei einem TU-Modell stellt sich die Frage der Leistungsabgrenzung zwischen Planer und Unternehmer nicht.



Die Treppengalerie in der Mehrzweckhalle Bonaduz. Bild: Ralph Feiner, Malans

WERKPREISGESTALTUNG

Für die Werkpreisgestaltung bei der Realisierung von Bauprojekten betrachten wir exemplarisch Pauschalpreis, offene Abrechnung mit Einheitspreisen und offene Abrechnung mit Kostendach ohne Einheitspreise.

Bei Pauschalpreisangeboten werden feste Vergütungen für alle gemäss Werkvertrag vereinbarten Leistungen angeboten (inkl. Mehr- oder Minderkosten durch Preisänderungen). Bei Globalpreisangeboten werden dagegen keine Preisänderungsmechanismen vereinbart. Bei Leistungsänderungen ist der Umfang in Relation zum Werkvertrag zu ermitteln und als Nachtrag zu genehmigen. Die Vergütung erfolgt in der Regel mittels Abschlagszahlungen nach Baufortschritt.

Im Leistungsverzeichnis werden alle Arbeiten, Lieferungen, Montagen und Dienstleistungen einzeln beschrieben mit Angabe des Umfangs und der Menge. Der Anbieter oder die Anbieterin setzt für die Positionen des Leistungsverzeichnisses Einheitspreise ein. Die Abrechnung erfolgt gemäss Ausmass der effektiven Leistungen. Die Vergütung erfolgt in der Regel mittels Abschlagszahlungen nach Baufortschritt.

Kostendachangebote legen eine Preisobergrenze für alle gemäss Werkvertrag vereinbarten Leistungen fest. Zur Vermeidung der Nachteile von Einheitspreisangeboten erfolgt die Ausschreibung mit einem funktionalen Baubeschrieb. Die entsprechenden Unternehmerangebote legen demzufolge keine detaillierten Einheitspreise offen. Für die offene Abrechnung wird der effektive Aufwand somit in Anlehnung an die funktionale Bestellung ermittelt. Dem Änderungsmanagement kommt eine hohe Wichtigkeit zu, da echte Projektänderungen zu einer Anpassung des Kostendachs führen. Liegt der effektive Aufwand über dem Kostendach, geht dieser Betrag zu Lasten des Auftragnehmers. Liegt der effektive Aufwand darunter, wird die Unterschreitung zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber aufgeteilt. Die Vergütung erfolgt in der Regel mittels Abschlagszahlungen nach Baufortschritt. Die Wahl der Werkpreisgestaltung muss unter anderem zu den vorhandenen Ressourcen passen und bedingt geeignetes Know-how und Fachkompetenz, etablierte Prozesse, und definierte Projektorganisation. Entscheidend ist weiter der Detaillierungsgrad der

Bestellung, die Wahrscheinlichkeit für Projektänderungen und die Kenntnis des Zustandes vorhandener Bausubstanz (inkl. Schadstoff- und/oder Altlastenbelastung). Kurzum die Qualität der Grundlagen resp. die Ausgangslage. Zudem muss die Wahl der Werkpreisgestaltung zum gewählten Realisierungsmodell passen.

BEISPIEL

Das Bauprojekt «Schulraumerweiterung und neue Mehrzweckhalle Bonaduz» zeigt beispielhaft auf, dass bei einer sorgfältigen, breit abgestützten Abklärung der Bedürfnisse aller Beteiligten durchaus zu einem sehr frühen Zeitpunkt im Projekt ein Gesamtleister verpflichtet werden kann. Bei entsprechenden Vorinvestitionen der Bauherrschaft in ihre Bestellung und Vertragsgrundlagen werden die Bemühungen mit einer erfolgreichen und effizienten Planung und Realisierung durch den Totalunternehmer belohnt. Dadurch können die sich bietenden Chancen optimal genutzt und die auftauchenden Gefahren erfolgreich gemindert werden. Für die Bestellung hat Brandenberger+Ruosch in der Rolle des Projektleiters Bauherr alle Anforderungen zusammengestellt sowie die grundsätzliche Machbarkeit aufgezeigt. Die folgende Testplanung schärfte die Anforderungen und erhärtete die Kosten- und Terminalsicherheit. Auf dieser Basis haben wir einen Gesamtleistungswettbewerb mit Präqualifikation durchgeführt. Mit dem siegreichen Totalunternehmer und seinem Team konnte das Projekt vom Vorprojekt bis zur Übergabe qualitäts-, kosten- und termingerecht realisiert und der Bauherrschaft übergeben werden. Mit den entsprechenden Projektmanagementinstrumenten und einem konsequenten Änderungsmanagement konnten wir die möglichen Gefahren (z. B. drohende Mehrkosten durch Projektänderungen zur Unzeit) erfolgreich abwenden und das Bauprojekt im Rahmen der gesteckten Ziele erfolgreich abschliessen.

WEITERE INFORMATIONEN

Brandenberger+Ruosch AG
Emil-Oprecht-Strasse 8
8050 Zürich
www.brandenbergerruosch.ch



Die neue Mehrzweckhalle Bonaduz. Bild: Ralph Feiner, Malans

Gebäudecheckup – Potentiale erkennen

HERR KOBE, LIVIT SETZT NEU DIGITALE TOOLS FÜR DEN GEBÄUDECHECKUP EIN. SIE SPRECHEN VON EINEM ENORMEN FORTSCHRITT UND MEHRWERT FÜR DIE IMMOBILIENEIGENTÜMER. KÖNNEN SIE UNS MEHR DARÜBER ERZÄHLEN?

Gerne. Dazu muss ich jedoch zuerst auf den Gebäudecheck per se eingehen. Er untersucht die Liegenschaft und zeigt Sanierungs- und Instandsetzungsbedarf auf. Der Fokus liegt dabei auf dem Werterhalt sowie der Verhinderung von Sanierungsstau und Wertverlust. Denn letztendlich geht es Immobilien wie uns Menschen – sie altern. Liegenschaften sind einem Lebenszyklus unterworfen. Die einzelnen Bauteile altern unterschiedlich schnell, abhängig von der Qualität, der Nutzung, der Exponierung und dem Unterhalt. Für Eigentümer von Immobilien ist es wichtig, den Überblick zu haben, wann welche Massnahmen notwendig sind, um permanente, unkoordinierte «Pflasterli»-Reparaturen und Wertverlust zu vermeiden. Die Sanierungen sollten finanziell und vorrausschauend planbar sein können.

WIE KANN MAN SICH DEN GEBÄUDECHECKUP VORSTELLEN?

Eine Baufachkraft nimmt vor Ort auf Sicht das Alter, die Konstruktion und den Zustand der Bauteile auf und ermittelt deren Restlebensdauer und die Ausfallwahrscheinlichkeit. Daraus leiten wir kurz-, mittel- und langfristige Sanierungsempfehlungen ab. Sie enthalten die Instandsetzungszeitpunkte und den Finanzbedarf der Massnahmen. Dabei liegt der Fokus je nach Strategie auf der bautechnischen oder energetischen Sanierung und berücksichtigt die individuelle Risikobereitschaft der Eigentümer.

DOCH NUN ZU DEN NEUEN TOOLS, DIE SIE NUTZEN: WELCHEN VORTEIL BIETEN SIE UND WAS HÄLT DER IMMOBILIENEIGENTÜMER AM ENDE IN DER HAND?

Auch die Baubranche ist im Umbruch und entwickelt sich mit der Digitalisierung stetig weiter. Die Mitarbeitenden gehen nicht mehr mit Block und Fotoapparat durch das Gebäude. Vielmehr nehmen Sie die Situation mit dem Handy oder Tablet systematisch und strukturiert auf. So können wir einen einheitlichen Qualitäts- und Bewertungsstandard gewährleisten. Die verwendeten Applikationen und deren umfangreiche Datenmodelle unterstützen uns beim Sammeln, Aggregieren und Auswerten von Liegenschafts- und Portfoliodaten sowie bei der strategischen Planung, Massnahmenvorschläge und Kostenermittlung. Die Ergebnisse werden mit unseren Kunden besprochen, plausibilisiert und angepasst. Unsere Kunden erhalten nicht nur einen Ausdruck oder ein PDF, vielmehr generieren wir Daten, die wir über gemeinsame Schnittstellen in die Systeme unserer Kunden überführen können. So werden Medienbrüche vermieden und unsere Kunden können die Daten weiterverwenden. Darüber hinaus erhält der Eigentümer natürlich ein umfangreiches Dossier.

WAS IST DER KONKRETE NUTZEN DES IMMOBILIENEIGENTÜMERS?

Mit dieser Bestandsaufnahme weiss er um den Zustand seiner Immobilie und mit den Massnahmenpaketen kann er Unterhaltskosten budgetieren und Investitionen in Umfang sowie zeitlich planen. In der Diskussion zwischen Eigentümer und Bewirtschaftung ist dies eine Grundlage für den Budgetierungsprozess. Sie dient aber auch dazu, die Entwicklung des Zustands der Immobilie über den gesamten Lebenszyklus zu betrachten, die Strategie regelmässig zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen.

IHRE SCHILDERUNGEN HANDELN VOR ALLEM VOM WERTERHALT, WIE SIEHT ES MIT DER WERTSTEIGERUNG VON LIEGENSCHAFTEN AUS?

Um das Potential von Liegenschaften zu entdecken, braucht es weitere Abklärungen. Der Gebäudecheckup ist hierfür eine gute Grundlage. In einer anschliessenden Machbarkeitsstudie treffen wir baurechtliche, energetische, konstruktive und planerische Abklärungen. Wir ziehen interne Spezialisten aus Bewirtschaftung, Vermietungsmanagement und Facility Management, aber auch externe Fachpersonen hinzu, um ein umfassendes Bild zu erhalten. Das Ergebnis sind verschiedene

mögliche Szenarien – von der einfachen Sanierung über die Gesamtanierung, die Aufstockung und den Anbau bis zum Neubau. Dabei werden die Wirtschaftlichkeit, Termine und die Chancen und Risiken aufgezeigt. Unsere Machbarkeitsstudien sind modular aufgebaut und können in unterschiedlichem Umfang ausgelöst werden.

WARUM SOLLTE DER IMMOBILIENEIGENTÜMER FÜR DIESE THEMEN LIVIT BEAUFTRAGEN?

Livit ist ein integraler Immobiliendienstleister. Seit fast 60 Jahren bewirtschaften, vermieten, unterhalten und sanieren wir Immobilien. Das heisst, wir kennen unsere Kunden und Ihre Anforderungen sowie die Bedürfnisse ihrer Immobilien und Mieter. Unsere Kunden profitieren von den Synergien aus Bewirtschaftung, Vermietungsmanagement, Facility Management und Baumanagement sowie unserem hohen Innovations- und Digitalisierungsgrad. Das Baumanagement ist schweizweit in 8 Niederlassungen in drei Sprachregionen mit 40 ausgewiesenen Baufachspezialisten vertreten. Wir können so die regionale Marktkenntnis und einen schweizweit einheitlichen Standard und Qualitätsanspruch sicherstellen. Unsere Kunden profitieren ausserdem von unseren langjährigen, bewährten Partnern und deren guten

ZUR PERSON:



Thomas Kobe

Leiter Baumanagement, Mitglied der Geschäftsleitung Livit AG
Dipl.-Ing. Architekt SIA, Bauökonom
AEC, MAS Real Estate Management
Verantwortet den Bereich Baumanagement bei der Livit AG seit Januar 2020

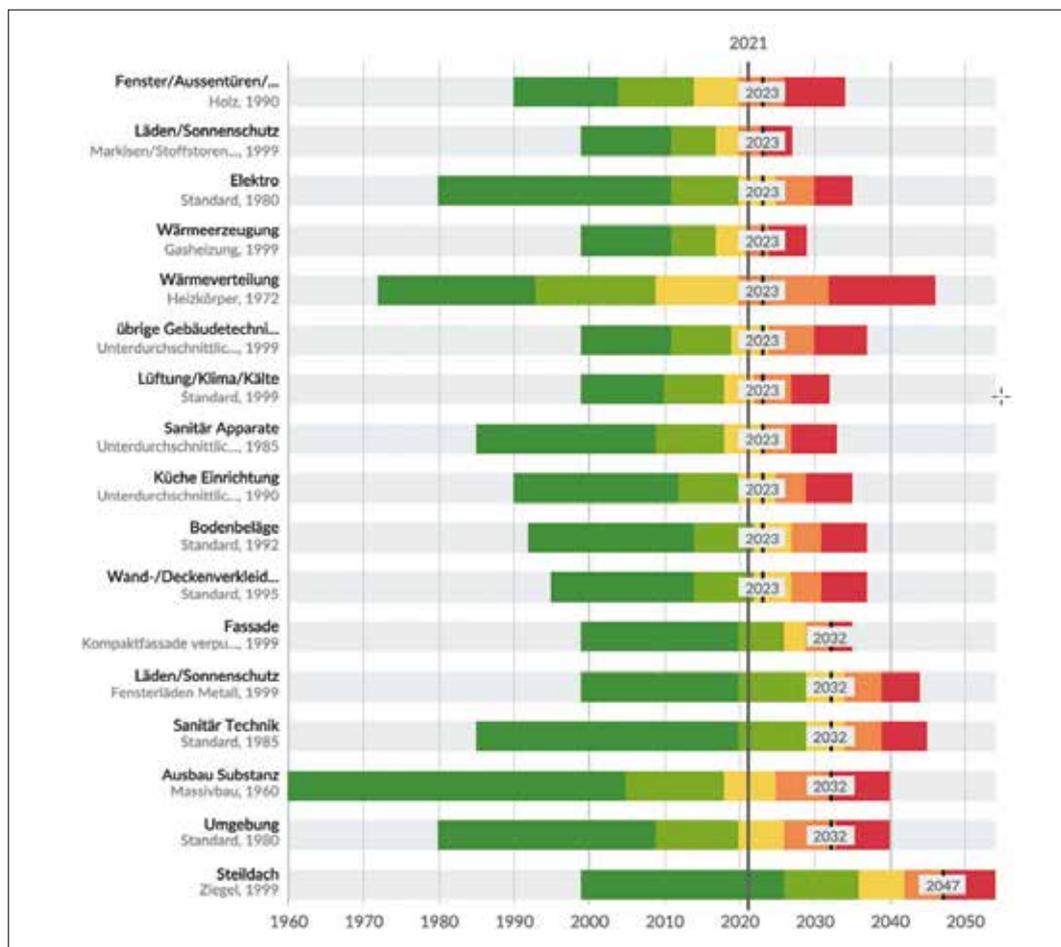
Konditionen auf Grund unserer hohen Vergabevolumen. Bei uns sind Immobilieneigentümer und Ihre Liegenschaften rundum gut aufgehoben.

Bei Nachfragen und Interesse kontaktieren Sie Livit Baumanagement unter baumanagement@livit.ch.

WEITERE INFORMATIONEN:

Livit AG

Altstetterstrasse 124, 8048 Zürich
info@livit.ch, www.livit.ch



Ins Unternehmen investieren und dafür Geld gutgeschrieben bekommen?

Zinsen weit unter dem Marktniveau im WIR-Geschäft haben bei der Bank WIR eine lange Tradition.

In einer Prognose sind sich die Wirtschaftsexperten für einmal einig: In naher Zukunft wird sich die Schweizerische Nationalbank (SNB) vor Leitzinserhöhungen hüten, um – insbesondere auch mit Blick nach Europa – eine Aufwertung des Schweizer Frankens zu verhindern. Gleichzeitig ermöglichen tiefen Zinsen günstige Finanzierungen, um die Wirtschaft in Schwung zu halten oder, als Folge der Corona-Pandemie, anzukurbeln. Das zeigt Wirkung: Die Konjunkturerholung schlägt sich in erhöhten Prognosen des Staatssekretariats für Wirtschaft Seco und dem KOF (Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich) für 2021 und 2022 nieder.

Und das historische Tiefzinsniveau hat noch einen weiteren Effekt: Der Schweizer Immobilienmarkt boomt. Einerseits ist «Betongold» – nebst dem Aktienmarkt – seit geraumer Zeit eine der letzten, noch lohnenden Anlagemöglichkeiten und das treibt die Preise noch weiter in die Höhe. Andererseits ermöglichen die tiefen Zinsen auch sehr attraktive Kreditkonditionen: Im Falle der Bank WIR sogar bis hin zu Negativzinsen.

Die seit über 86 Jahren existierende Komplementärwährung WIR für KMU hat sich in der Geschichte über das Thema Zinsvorteil etabliert. Gegenüber klassischen Finanzierungen in Schweizer Franken werden WIR-Kredite seither jeher günstiger angeboten.

Die «Mehrwert-Hypothek WIR», die in der Schweizer Finanzwelt einzigartig ist, wird mit einem Negativzins berechnet. Mit anderen Worten: Mit der Mehrwert-Hypothek WIR zahlt Ihnen die Bank einen Zins. Und nicht umgekehrt: 1,5 Prozent jährlich, auf fünf Jahre fest.

Der Hintergrund, weshalb die Bank WIR auf die Art und Weise, den Zinsvorteil zurückbringen will, ist klar: Durch die Auszahlung des Kredites wird die Komplementärwährung über Aufträge an KMU in den Wirtschaftskreislauf gebracht. Damit dadurch auch echter Mehrwert geschaffen wird, ist die Vergabe dieser aussergewöhnlichen Hypothekarform unter anderem ans Kriterium gebunden, dass nur Neugeschäfte mit einer Liegenschafts-Gesamtfinanzierung bei der Bank WIR auf diese Art und Weise unterstützt werden.

Rechnerisch lässt sich das Ganze durchaus sehen: Wer beispielsweise eine halbe Million seiner Finanzierung in der Komplementärwährung aufnimmt (meist in einem verhältnismässigen Mix mit Schweizer Franken), erhält dafür jährlich 7 500 WIR ausbezahlt. Überall dort, wo im Zusammenhang mit einer Immobilie mit WIR buchstäblich «gearbeitet» werden kann, ist eine «Mehrwert-Hypothek» grundsätzlich einsetzbar – in jedem Fall ist vorgängige Abklärung (im Idealfall in Zusammenarbeit



mit der Bank), wo und in welchem Umfang die Währung eingesetzt werden kann, ein Muss.

Den Mahnfinger, dass es zum Kollaps kommen könnte, heben viele – auch die SNB. «Besonders besorgniserregend ist, was institutionelle Investoren derzeit machen», wurde Scognamiglio in den Medien zitiert, «sie sind aus Mangel an Alternativen bereit, für Immobilien horrenden Preise zu bezahlen.»

Lohnt es sich trotzdem noch, vom Zins-tief profitieren zu wollen? Durch die globale Vernetzung darf der Blick nicht nur auf die Entwicklung in der Schweiz gerichtet sein: Erhöht beispielsweise die US-Notenbank auf Grund von aufkommenden Inflationstendenzen die Zinsen, hat das auch Einfluss auf die Entscheide der SNB – und damit auf die Entwicklung am hiesigen Häusermarkt.

FINANZIEREN MIT DER BANK WIR

Die Bank WIR hilft KMU bei der Finanzierung von Bauprojekten in Schweizer Franken und/oder WIR. Ein Novum auf dem Finanzplatz Schweiz: Die rein schweizerische Genossenschaftsbank hat mit der «Mehrwert-Hypothek WIR» Negativzinsen auf Kredite eingeführt: Der Kunde erhält auf die Kreditsumme in WIR während fünf Jahren jährlich Zins von 1,5 Prozent ausbezahlt. Das ist aktive KMU-Förderung. Aus der Schweiz, für die Schweiz. Seit 1934.

Ohne Zinswende bleibt Betongold jedoch eine valable Anlagemöglichkeit für Investoren und KMU. Weshalb nicht mit Negativzins?

MEHR ERFAHREN:
wir.ch/mwh



WEITERE INFORMATIONEN

Bank WIR
Auberg 1
4002 Basel
info@wir.ch
www.wir.ch

Basel / Bern / Lausanne / Lugano /
Luzern / St. Gallen / Zürich / Chur / Siders



«Einfach perfekt»: Die Solarprofis. Energie für unser Klima. Jetzt.

Wie wichtig eine lokale und erneuerbare Energieversorgung in der Schweiz ist, weiss Swissolar schon lange. Gemeinsam mit den zertifizierten Solarprofis-Unternehmen setzt sich Swissolar für eine erneuerbare, ressourcenschonende und zukunftsfähige Energieversorgung der Schweiz ein.

Mit «Die Solarprofis®» bietet der Fachverband für Sonnenenergie das schweizweit erste Qualitätslabel für Fachunternehmen, die Solaranlagen planen und installieren sowie eine umfassende und kompetente Beratung anbieten. Das Qualitätslabel erlaubt es Bauherrschaften, mit Gewissheit auf geprüfte Fachfirmen in ihrer Nähe zurückzugreifen – in der ganzen Schweiz. Ob Einfamilienhaus, Mehrfamilienhaus oder



Die Solarprofis unterstützen Sie bei Ihrem Solarprojekt

Bürogebäude: die Solarprofis kommen überall zum Einsatz. Das schätzt auch Reto Campiotti, Bauherrenvertreter bei Coop: «Seit Jahren arbeiten wir mit den Solarprofis bei Projekten schweizweit zusammen und sind stets zufrieden mit der tollen Beratung und Umsetzung der Anlagen.»

«INSTALLIERT VON SOLARPROFIS – EINFACH PERFEKT!»

Das Qualitätslabel gibt den Bauherrschaften die Sicherheit, dass sämtliche Leistungen sachgerecht erbracht werden und dem aktuellen Stand der Technik entsprechen. Die Solarprofis sind Fachfirmen aus verschiedenen Bereichen der Solarbranche. Das Label umfasst Beratungsfirmen, Planungs- und Architekturbüros, Installateure sowie Hersteller von Solarmodulen und weiteren Komponenten. Swissolar prüft jede Firma sorgfältig hinsichtlich Ausbildung und praktischer Erfahrung, bevor sie das Qualitätslabel «Die Solarprofis®» verleiht. Viele Kundinnen und Kunden vertrauen dem Qualitätslabel: «Unser schönes Solardach aus Schweizer Fabrikation macht uns jeden Tag grosse Freude. Die besten Panels, hergestellt in Thun, installiert von Solarprofis - einfach perfekt!», so Andreas Sigg aus Thun. Die Solarprofis in Ihrer Nähe

zeigen Ihnen, wie Sie die Sonnenenergie effizient und wirtschaftlich nutzen können. Für die Planung, Installation und Inbetriebnahme finden Sie in unserem Solarprofis-Verzeichnis den richtigen Partner für Ihr ganz individuelles Projekt.

DER SONNE GEHÖRT DIE ZUKUNFT

Fossile Energien sind derzeit für 80 Prozent des Schweizer Treibhausgasausstosses verantwortlich. Für eine klimafreundliche Zukunft benötigen wir lokale und erneuerbare Energie. Dazu gehört auch die Sonnenenergie. Während andere Branchen sich mit der Entwicklung hin zu einer klimafreundlichen Wirtschaft schwertun, sind die Solarprofis bereits Teil der Lösung. Die Solarprofis setzen sich für die Zunahme der Solarenergienutzung in der Schweiz ein, sei es in Form von Solarstrom, als Solarwärme für Warmwasser und Heizung oder durch die Anwendung der Grundsätze des solaren Bauens. Das Ziel ist, bis spätestens 2050 eine sichere, erneuerbare und ressourcenschonende Energieversorgung der Schweiz zu erlangen, wobei die Solarenergie eine tragende Rolle spielt. Swissolar und die Solarprofis zeigen: Eine zukunftsfähige Energieversorgung für unser Klima ist möglich. Jetzt.



Zufriedener Solarprofi-Kunde Andreas Sigg aus Thun mit Patrick Hofer-Noser, CEO der Solarprofi-Firma 3S Solar Plus

Suchen auch Sie gerade einen kompetenten Fachpartner für Ihr Solarprojekt? Mehr zum Qualitätslabel «Die Solarprofis®» finden Sie hier: www.solarprofis.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

Swissolar
Neugasse 6
8005 Zürich
Tel. 0848 88 00 24
www.swissolar.ch



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

Waschmaschinen von Weltklasse



Schnelligkeit, Effizienz und Topqualität. Das sind die Werte von Schulthess, die die Waschmaschinen ausmachen. Das sieht man schon am Design, aber auch an den inneren Werten und Leistungen.

Anfangs September fand einmal mehr das Leichtathletik-Meeting Weltklasse Zürich statt. Für Schulthess der perfekte Anlass, um die Waschleistung ihrer Produkte unter Beweis zu stellen. Beim Stadion selbst sorgte ein Glücksrad für gute Stimmung an der Pop-up-Laundry. Im Hotel der Athletinnen und Athleten wurde ihnen eine lästige Arbeit abgenommen: Das Waschen der eigenen Sportwäsche. Diese wurde professionell und mit Schweizer Qualität gewaschen. Eine sympathische und innovative Service-Idee zugunsten der Weltklasse-Athleten.

Die Entwicklung ist eindrücklich: Brauchte eine Schulthess-Waschmaschine 1975 noch 55 Liter Wasser und 0,49 kWh Energie pro Kilogramm Wäsche, so sind es heute gerade mal noch 6,8 Liter Wasser und 0,08 kWh Energie. Das entspricht einer beinahe 8-fachen Senkung des Energie- und Wasserverbrauchs innerhalb von 46 Jahren – eine erstklassige Performancesteigerung. Doch nicht nur in Bezug auf die Waschleistung, sondern auch in anderen Bereichen erzielt der Schweizer Waschtechnik-Experte Bestleistungen: So werden mit dem Quickwash-Programm in nur 15 Minuten kleinere Wäschemengen bei 30 °C blitzschnell sauber. Die powervollen Schulthess-Wäschetrockner in Gemeinschaftswaschküchen verwandeln 8 Kilo

Baumwolltextilien in nur 69 Minuten in schranktrockene Wäsche. Rekordverdächtige 25 Minuten benötigt das Reinigungsprogramm Autoclean, die Waschtrommel absolut sauber und 100 Prozent keimfrei zu reinigen. 500 Mitarbeitende in der Schweiz, Europa und Asien trugen dazu bei, dass die Schulthess Waschtechnik in den vergangenen vier Jahren um 27 Prozent gewachsen ist. Dabei wurden über 100 Mitarbeiter aufgebaut und der Exportanteil auf 30 Prozent erhöht.

LEISTUNG, DIE MOTIVIERT

Schulthess hat sich bereits vor Jahren auf die Fahne geschrieben, überdurchschnittliche Leistungen zu erzielen. Dem 1845 gegründeten Schweizer Traditionsunternehmen gelang es, sich vom klassischen, auf die Schweiz fokussierten Maschinenbauer zum international orientierten Experten für Waschtechnik zu entwickeln. Die Schulthess-Geräte heben sich dank ihrer hohen Funktionalität, Leistung und Langlebigkeit von denen der Konkurrenz ab.

WELTKLASSE FÜR WELTKLASSE

Leistungswille, Fokus, Fleiss und die Ambition, Weltklasse zu werden, treiben Schulthess und ihren CEO dazu an, ihre Performance kontinuierlich zu steigern. Dieselben Werte zeichnen auch Spitzenathleten aus. Deshalb beteiligt sich der Schweizer Waschexperte am Swiss Diamond Athletics Program, einem Förderprogramm von Weltklasse Zürich und dem Athletikzentrum für Spitzensport OYM. Dadurch können Young Diamonds, wie die Ostschweizer

Ausnahmeathletin Yasmin Giger, unterstützt werden. Die talentierte Sportlerin benötigte an den European Athletics U23 Championships in Tallinn 55,25 Sekunden im 400-Meter-Hürdenlauf. Damit erreichte sie den 3. Rang.

Auch die erfolgreiche Stabhochspringerin Andrina Hodel wird von Schulthess gefördert. Ihr aktueller Rekord liegt bei 4,50 m. Daneben erbringt sie auch in anderen Disziplinen, wie dem 100-Meter-Sprint und dem 110-Meter-Hürdenlauf, athletische Spitzenleistungen. Mit der Weltklasse-Leichtathletin und Olympia-Finalistin Mujinga Kambundji entwickelt Schulthess derzeit ein Sportwaschmittel. Dieses erbringt, zusammen mit dem speziell für Funktionswäsche geschaffenen Sport-Waschprogramm, perfekte Waschergebnisse.

FIT MIT SCHULTHESS

Nicht nur Schweizer Leichtathletinnen und Leichtathleten liegen Schulthess am Herzen, sondern auch die eigenen Mitarbeitenden. Unter dem Motto «Fit mit Schulthess» profitieren diese aktuell von 13 Gesundheitstipps, die mit Flavio Zberg, dem Cheftrainer des Leichtathletikclubs Zürich, erarbeitet wurden. Die Tipps werden auch auf den Social-Media-Kanälen Schulthess gezeigt.

ÜBER SCHULTHESS

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

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

WEITERE INFORMATIONEN:

Schulthess Maschinen AG
Landstrasse 37
8633 Wolfhausen
T 055 253 51 11



CE-gekennzeichnete Multifunktionsstüre mit Antipanikfunktion



Sicherheit und Ästhetik in einem Profilsystem – das bietet die neue Janisol 2 EI30 C5 S₂₀₀ RC3 Multifunktionsstüre mit Antipanikfunktion von Jansen. Mit der Erweiterung der bewährten Stahlprofilserie bis RC3 bei gleichzeitiger Antipanikfunktion präsentiert der Systemanbieter dem europäischen Markt eine CE-gekennzeichnete Antipanikstüre, die gleichzeitig alle Anforderungen nach EN 16034 erfüllt. Die hoch wärmedämmende Janisol 2 Brandschutzstüre ermöglicht vollständige Automatisierung und damit einen berührungslosen Durchgang – ein unter hygienischen Aspekten nicht zu unterschätzendes Argument.

Grösstmögliche Transparenz durch grosse Türformate in Kombination mit schmalen

Profilgeometrien, das ist es, was Architekten und Planer an den Stahlprofilsystemen von Jansen schätzen. Wie kaum ein anderes System erfüllt Janisol 2 höchste Ansprüche hinsichtlich gestalterischer Freiheit und baulicher Sicherheit in nur einem Profil. Das gilt auch für die jüngste Erweiterung der Brandschutzstüren um RC3 mit Antipanikfunktion. Mit einem lichten Durchgang von bis zu 1 500 × 3 000 mm (einflügelig) bzw. 3 000 × 3 000 mm (zweiflügelig) eignen sich Janisol 2-Multifunktionsstüren für öffentliche Gebäude aller Art. Mit Antipanikfunktion beträgt die lichte Durchgangshöhe immer noch 2 425 mm; die Durchgangsbreite von unverändert 1 500 resp. 3 000 mm gewährleistet, bei schwellenloser Ausführung, den barrierefreien Ausgang.

Das Stahlprofilsystem Janisol 2 ist europäisch zugelassen gemäss EN 16034. Seine Leistungsfähigkeit wurde international in zahlreichen Brandprüfungen, in Kombination mit vielen unterschiedlichen Glasfabrikaten, bestätigt. Die Prüfung der Einbruchhemmung erfolgte nach EN 1627 bis 1630 bis RC3. Somit hat auch der gut gerüstete Einbrecher keine Chance mehr. Auch mit der zusätzlichen Eigenschaft RC3 steht nach wie vor eine grosse Auswahl an Beschlägen zur Verfügung, z.B. können weiterhin verdeckt liegende Bänder eingebaut werden. Das Stahlprofilsystem Janisol 2 EI30 RC3 ermöglicht den Einbau von Füllelementen von 15 bis 37 mm Stärke; der Einbau kann mittels Trocken- oder Nassverglasung erfolgen. Ausführliche Hinweise zur Auswahl der erforderlichen

Füllelemente bei Normalfunktion oder in Kombination mit Einbruchsicherheit und Antipanikfunktion nach EN 1125 sowie dem motorisierten Mehrpunktsicherheitsverschluss, Drückern und Beschlägen enthält die neue Website.

WEITERE INFORMATIONEN:

Jansen AG
Industriestrasse 34
9463 Oberriet SG
www.jansen.com

JANSEN



Gebäude optimal betreiben dank PERFORMANCE



die Nutzung der Eingangshalle im Erdgeschoss. Als Optimierungsmassnahme wurde nun die Möglichkeit eingebaut, je nach Nutzung manuell umzuschalten.

Zudem resultierte die Betriebsoptimierung in einer Feinjustierung der Lüftung und der Beleuchtung. Als Unterstützung des Hitzeschutzes setzt PERFORMANCE auf die Schulung und Sensibilisierung der Nutzenden im Bereich Lüften und Sonnenschutz.

«PERFORMANCE DECKT GEZIELT POTENZIALE FÜR VERBESSERUNGEN IM BETRIEB AUF UND FÜHRT ZU WIRKUNGSVOLLEN MASSNAHMEN FÜR MEHR KOMFORT UND ENERGIEEFFIZIENZ.»

Peter Böhler, Böhler MTU GmbH,
Zertifizierter energo Partner

PERFORMANCE ist die begleitete Betriebsoptimierung für Minergie-Gebäude. Die professionelle, unabhängige Qualitätssicherung stellt sicher, dass Gebäude die hohen Ansprüche an Komfort, Energieeffizienz und Werterhalt während der Betriebsphase erfüllen.

Da Gebäude in der Regel Einzelanfertigungen sind, müssen sie nach der Bauvollendung individuell und über einen längeren Zeitraum richtig in Betrieb geführt und optimal auf die Nutzerbedürfnisse eingestellt werden. Genau dies bietet PERFORMANCE by Minergie + energo. Wir zeigen Ihnen anhand von drei Praxisbeispielen, wie attraktiv und vielseitig PERFORMANCE Anwendung findet.

GEBÄUDEKOMPLEX UPTOWN IN OPFIKON: EFFIZIENTERE LÜFTUNG

Der Gebäudekomplex Uptown, erstellt von der BDW AG für Projektentwicklung, befindet sich an der Wright-Strasse in Opfikon. Die Erstellerin entschied sich für den Bau eines neuen Gebäudes nach dem Minergie-Standard, da sie Wert auf hohe Energieeffizienz und Komfort legt. Das urbane Wohnhaus besitzt 52 Eigentumswohnungen unterschiedlicher Stilrichtungen und wird mit Fernwärme betrieben.

Nach den ersten Betriebsmonaten zeigte sich, dass das Gebäude einen hohen Allgemestromverbrauch aufweist. Zudem meldeten einzelne Eigentümer hohe Raumtemperaturen im Sommer und trockene Raumluft im Winter. Die Erstellerin hat sich daher entschieden, das Gebäude im Rahmen von PERFORMANCE by Minergie + energo zu optimieren.

Gemäss Martin Ménard, Low-Tech Lab, Zertifizierter energo Partner (ZEP), konnte man dank der Betriebsoptimierung einiges verbessern im Gebäude: «Der thermische Komfort konnte im Winter bei den betroffenen Wohnungen durch eine Reduktion der Luftmenge verbessert und gleichzeitig die Effizienz der Lüftungsanlagen

optimiert werden. Die Rückmeldungen einzelner Eigentümer zeigen ferner, dass die Erwartungen an den sommerlichen Wärmeschutz steigen und der Ruf nach einer aktiven Kühlung von Wohnräumen zunehmen wird.»



KOMFORT STEIGERN: FONDATION LES EGLANTINES

Das Gebäude der Stiftung Les Eglantines befindet sich im Zentrum von Vevey. Die Stiftung entschied sich für den Bau eines neuen Gebäudes nach Minergie-P-ECO, da sie Wert auf hohe Energieeffizienz und Komfort legt. Das Gebäude ist mit einer solarthermischen Anlage ausgestattet, die für die Erzeugung des Warmwassers genutzt wird. Auf dem Dach befindet sich zudem eine 13 kWp Photovoltaikanlage.

Nach den ersten Betriebsmonaten haben sich die Eigentümer für PERFORMANCE by Minergie + energo entschieden. Um das Optimierungspotenzial im Betrieb zu eruieren, setzte das Team ein Energie-monitoring mit wöchentlichen Zählerablesungen um und analysierte die Regelparameter und das dynamische Verhalten der technischen Anlagen. Zudem wurden komfortbezogene Messungen gemacht. Auch die Sensibilisierung der Nutzenden und die Schulung des technischen Personals waren Teil der Optimierung.

Aus diesem Prozess ergaben sich Optimierungsansätze, wie zum Beispiel die Reduktion der winterlichen Überhitzung (Einstellung von Heizkurven und

Zeitplänen), die Optimierung des Verhaltens des Gebäudes in der Zwischensaison oder die Optimierung der Warmwasserbereitung. Weitere Themen sind die sommerliche Überhitzung, das Monitoring der Produktion der solarthermischen Anlage und der PV-Anlage, die Volumenstromregelung und Betriebszeiten der Lüftungsanlage oder auch die Sensibilisierung des Personals für Gebäudenutzung und -management.



OPTIMIEREN UND SENSIBILISIEREN: GEMEINDEHAUS HORW

Das Gemeindehaus in Horw wurde 2015 modernisiert. Das Gebäude konnte dabei auf vielen Ebenen an die heutigen Bedürfnisse angepasst werden und erreichte im Zuge der Erneuerung den Baustandard Minergie. Das Gebäude ist ans Fernwärmenetz angeschlossen. Zur Sicherstellung des kontrollierten Luftwechsels verfügt das Gemeindehaus über Einzelraumlüftungsgeräte.

Im Verlauf der ersten Betriebsphase des Gemeindehauses in Horw wurde ein zu hoher Strombedarf festgestellt. Zudem führten die Einzelraumlüftungsgeräte zu Zuglufterscheinungen bei gewissen Arbeitsplätzen. Die Gemeinde Horw hat daher entschieden, das Gebäude im Rahmen von PERFORMANCE by Minergie + energo zu optimieren. Erste Resultate sind nun ausgewertet.

Die wichtigsten Anpassungen im Betrieb wurden bei der Heizung und der Kühlung vorgenommen. Als Knacknuss erwiesen sich die unterschiedlichen Ansprüche an



PERFORMANCE IM DETAIL

Ein durch energo zertifizierter Berater ist für die Betriebsoptimierung zuständig. Er klärt mit den Auftraggebern an einer Startsituation deren Bedürfnisse ab und betreut diese individuell vor Ort. Optimierungsbedarf kann in den Bereichen Komfort (Bsp. Überhitzung im Sommer, tiefe Luftfeuchtigkeit im Winter etc.), Energieeffizienz (Bsp. hoher Strom- oder Wärmeverbrauch) oder Werterhalt (Bsp. störungsfreier und langlebiger Betrieb von technischen Anlagen) vorhanden sein. Um das Gebäude besser verstehen zu können, werden Energieverbrauchsdaten erfasst und ausgewertet. Die hierfür notwendige Software wird zur Verfügung gestellt und ist im Preis inbegriffen. Die Verbrauchsdaten können von den Betreibenden jederzeit online eingesehen werden. Anhand der geäußerten Bedürfnisse und der erfassten Daten werden im Rahmen der Beratung konkrete Optimierungen aufgezeigt und zusammen mit den involvierten Akteuren umgesetzt.

Die Betriebsoptimierung mit PERFORMANCE ist auf zwei oder drei Jahre ausgelegt. Die Mehrjährigkeit gewährleistet eine laufende Optimierung unter Berücksichtigung der Jahreszyklen. Zum Abschluss der Vertragsdauer wird ein PERFORMANCE-Bericht erstellt. Dieser dokumentiert die Energieverbräuche und relevanten Kennzahlen ebenso wie die durchgeführten Massnahmen.

WEITERE INFORMATIONEN:

Minergie

Bäumleingasse 22, 4051 Basel
www.minergie.ch/performance

Kaderschmiede für Bewertungsprofis

Bewerterinnen und Bewerber wissen viel über Architektur, Bau, ökonomische und gesellschaftliche Zusammenhänge. Die Bewertung von Immobilien ist ein komplexes und vielfältiges Fachgebiet. Wer einen perfekten Einstieg in dieses Berufsfeld finden oder in der Immobilienbewertung weiterkommen möchte, liegt mit einer SIREA-Weiterbildung richtig.

Das SIREA-Ausbildungsangebot richtet sich an Fachleute aus der Bau- und Immobilienbranche und an Leute aus der Wirtschaft mit Bezug zu Immobilien. Sie können am SIREA ihr Wissen und ihre Fähigkeiten vertiefen, auffrischen oder aktualisieren. SIREA arbeitet mit sechs Schweizer Hochschulen zusammen und bietet in Burgdorf, Muttenz, Horw, St. Gallen, Mendrisio und Winterthur Studiengänge an. Das SIREA bietet vielfältige Möglichkeiten: vom kurzen «Refresher» über Webinare, Präsenzkurse und Workshops zu einem Thema, bis hin zu CAS-, MAS- und MBA-Studiengängen auf Hochschulniveau.



Doris Berka CAS Immobilienbewertung HSLU

«Weil ich Immobilien verkaufe, musste ich eigentlich schon immer Liegenschaften bewerten. Nun wollte ich dieses Wissen vertiefen und mehr über die Bewertung von grossen Objekten erfahren. Ich wusste vom guten Ruf des SIREA und entschied mich für die CAS-Ausbildung des SIREA an der Hochschule Luzern. Der Kurs war spannend und verfügte über einen roten Faden. Die Dozentinnen und Dozenten unterstützten uns, die Unterlagen waren gut aufbereitet und verständlich erklärt. Wegen Corona mussten wir unseren Kurs online

durchführen. Das funktionierte bestens. Ich hatte Lust auf die Ausbildung und den nötigen Schwung dazu. Deshalb war ich froh, dass der Kurs trotz Corona möglich war. Ich bin überzeugt, dass meine SIREA-Ausbildung im Berufsalltag viel bringt. Ich habe an Selbstvertrauen gewonnen und mehr Bewertungskompetenz erlangt, besonders auch bei grösseren Objekten. Bei den Kunden macht es sich gut, den CAS-Abschluss vorzuweisen.»

Nach der CAS-Ausbildung können Studierende Bewertungsgutachten für Wohn- und Gewerbeimmobilien verstehen, beurteilen und selbst verfassen. Inhaltlich weiter geht das Masterstudium in Real Estate Management. Dieses vertieft die Themen der Bewertung und Entwicklung von Immobilien bis hin zum Portfoliomanagement.



Marco Büchel, SIREA-MAS-Student OST (Ostschweizer Fachhochschule)

«Ich hatte verschiedene Institute geprüft, die den MAS Real Estate Management anbieten und deren Studieninhalte miteinander verglichen. Mir war wichtig, dass sich das Studium mit meiner Arbeit vereinbaren lässt und es organisatorisch umsetzbar ist. Der Aufbau der SIREA-CAS-Lehrgänge überzeugte mich. Ein Plus war auch, dass die Ostschweizer Fachhochschule OST in St. Gallen vom Fürstentum Liechtenstein aus gut erreichbar ist. Die Immobilienpreise sind bei uns im Fürstentum gestiegen, weshalb die Immobilienbewertung sehr wichtig geworden ist. In diesem Umfeld ist Kompetenz gefragt. Der MAS REM ist zeitlich knapp bemessen, weshalb die verschiedenen Themen speditiv abgehandelt werden müssen. Dennoch ermöglicht der Lehrgang

einen Einblick in ein breites Spektrum an Themen, die in der Immobilienwirtschaft von Relevanz sind. Wegen des Unterrichts reduzierte ich mein Arbeitspensum auf 80 Prozent. An den Kosten für den Lehrgang beteiligt sich mein Arbeitgeber. Die Auswirkung der Ausbildung schätze ich als gut ein. Der Aufbau des Lehrgangs deckt alle wichtigen Bereiche ab und erfüllt somit die Anforderungen des Immobilienmarktes. Die Ausbildung wird auch in Stelleninseraten explizit gefordert oder nachgefragt, was zeigt, dass die Qualität der Ausbildung in Fachkreisen bekannt ist.»

Das SIREA zeichnet sich durch eine breite Sichtweise auf die Immobilienbewertung aus. So gewinnen die Studierenden umfassende Kompetenzen als Bewertende. Die MBA-Ausbildung in Real Estate Management richtet sich an nationale und internationale Fachleute und Manager mit Bezug zu Immobilien.



Martina Jusisic, MBA-Studentin

«Nebst den inhaltlichen Themen des MBA war mir wichtig, dass die Dozierenden kompetent sind – und auch der gute Ruf der Hochschule war ein zentraler Punkt. Heute kann ich sagen: Meine Anforderungen werden entsprechend erfüllt. Ich schätze beim SIREA den hohen Bezug zur Praxis. Es ist spannend zu erfahren, wie breit gefächert die Immobilienbranche ist. Beim MBA-Studiengang sehe ich mit Freude, wie sich die einzelnen Themen des CAS-Studienganges zu einem grossen Gesamtbild zusammenfügen. Der Erfahrungsaustausch unter SIREA-Studierenden bringt viel. Wir sprechen in der Klasse oft über die Arbeit und unsere Erfahrungen. Zum Beispiel diskutieren wir, wie wir in gewissen Projekten am besten vorgehen oder welche Instrumente sich besonders eignen. Diese Erfahrungen kann ich in meine eigene Arbeit einfließen lassen sowie meinen Horizont beim Finden von Lösungen erweitern. Zum Glück unterstützt mich meine Arbeitgeberin in der Ausbildung. Sowohl finanziell als auch mit flexiblen Arbeitszeiten. Deshalb funktioniert die Balance zwischen Studium, Arbeit und Privatleben bisher ziemlich gut. Ich empfehle den Studiengang allen Quereinsteigern,

Führungskräften und Fachleuten aus der Branche, um sich ein Gesamtbild über Immobilienbewertungen zu machen sowie das eigene Netzwerk zu erweitern.»

Für alle Studiengänge gilt: Absolventinnen und Absolventen lernen bei ihrer SIREA-Ausbildung spannende Leute aus der Immobilienbranche kennen und können sich bei ihren Auftraggebern als kompetente Bewerber präsentieren.



Patrick Preisendanz, MBA-Absolvent

«Die MBA-Ausbildung war eine super gemeinsame Zeit mit meinen Kommilitoninnen und Kommilitonen. Der Austausch mit Menschen aus sehr unterschiedlichen Fachrichtungen war besonders wichtig und dementsprechend profitierte ich nicht nur vom Wissen aus dem Unterricht, sondern konnte zudem meine persönliche Perspektive erweitern. Aus meinem Grundstudium im Facility Management war mir die Betriebsphase im Lebenszyklus einer Immobilie bereits vertraut. Dieses Wissen konnte ich durch das MBA-Programm vertiefen. Gleichzeitig füllte ich meinen Rucksack mit Kenntnissen über betriebswirtschaftliche Themen wie strategisches Management, Corporate Finance & Recht und Unternehmensbewertung. Das MBA-Programm, als höchste Stufe für Weiterbildungen, profitiert sehr von den erfahrenen Expertinnen und Experten des SIREA. Gerade dadurch lässt sich die Praxis und die Theorie verbinden. Daraus resultiert ein besonderer Mehrwert für die Studierenden. Mit gutem Gewissen empfehle ich den MBA-Studiengang allen Fach-, Nachwuchs- und Führungskräften, die nicht nur ihr immobilienpezifisches Wissen ausbauen, sondern zudem ihren eigenen Horizont über nachhaltiges Handeln in der Betriebswirtschaft erweitern wollen.»

SIREA

Kompetenzpartner für Weiterbildung in der Immobilienbranche

Das Schweizerische Institut für Immobilienbewertung SIREA ist eine zentrale Anlaufstelle für die Weiterbildung von Immobilienfachleuten und Interessierten aus der Wirtschaft mit Bezug zur Bewertung. Auch für Menschen, die neu in der Branche sind, ist ein SIREA-Studium eine erstklassige Möglichkeit, im Immobilienbereich Fuss zu fassen. Seit bald 20 Jahren bietet SIREA in Kooperation mit sechs Schweizer Hochschulen in Burgdorf, Muttenz, Horw, St. Gallen, Mendrisio und Winterthur Studiengänge an. Gegründet wurde SIREA vom Schweizer Immobilienschätzer-Verband als unabhängiges Institut.

www.sirea.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

Schweizer Immobilienschätzer-Verband SIV

Oberer Graben 8, 9000 St. Gallen
071 223 19 19
www.siv.ch



ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

GTSM Magglingen 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 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brugglen AG, Frauenfeld, Frauenbach, Leuziting, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN



D. REICHMUTH GmbH
 Hauswartungen

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

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

HAUSTECHNIK / SANITÄR

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

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch
 www.luebersystem.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT



Aandarta
 Digital Property Management



ABACUS
 Gold Partner

Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

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

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

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch



AXimmo
 SOFTWARE FÜR SCHWEIZER IMMOBILIENUNTERNEHMEN

Axcept Business Software AG
 Kempthpark 12
 8310 Kempththal

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

AXEPT
ALTE FAMILIENBESITZUNG AUF HOHEM NEUWEI




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

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



Erweitert Ihre Leistung.

eXtenso IT-Services AG

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



InterDialog
SOFTWARE AG

Oetlisbergstrasse 43 · 8053 Zürich

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

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**

www.garaiο-rem.ch



GARAIO AG
Tel. +41 58 310 70 00 - garaiο-rem@garaiο.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@wimmo.ch
www.wimmo.ch

ROHRSANIERUNGEN



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

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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



professionelle Schädlingsbekämpfung

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

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

Trockkag AG
 Silberstrasse 10
 8953 Dietikon
 Tel +41 (0)43 322 40 00
 Fax +41 (0)43 322 40 09
 info@trockkag.ch
 www.trockkag.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-svitzuerich.ch

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

TERMINE

SVIT SCHWEIZ

SVIT ARENA

26./27.11.21 Bürgenstock

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

11.11.21 Frühstück

SVIT BASEL

03.12.21 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

-

SVIT GRAUBÜNDEN

10.01.22 Neujahrsapéro

SVIT OSTSCHWEIZ

10.01.22 Neujahrsapéro

SVIT ROMANDIE

21.10.21 Déjeuner des
membres à Genève

SVIT SOLOTHURN

-

SVIT TICINO

-

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

28.10.21 Business-Lunch
25.11.21 Bildungsforum

SVIT ZÜRICH

-

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

-

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

27.10.21 Herbstanlass

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

09.11.21 70. Lunchgespräch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

19.10.21 Generalversammlung
19.10.21 Maklerconvention

SVIT FM SCHWEIZ

17.11.21 Good Morning FM!



***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)
Michael Merz (redaktioneller Mitarbeiter)
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.

W. Schmid AG
heisst
jetzt WSG.

Sehen, was sein wird.
Immobilienentwicklung und Realisierung
wsg.ch

WSG



EXTRA EXPERIENCE

EXTRA ist der neue Standard

Mit dem Ahead SmartMirror von Schindler wird jede Fahrt zum multimedialen Erlebnis. Streamen Sie Ihre Angebote, Gebäudeinformationen und News oder profitieren Sie sogar von Zusatzeinnahmen durch Werbung. Verwandeln Sie Ihren Aufzug in eine beeindruckende Kommunikationsplattform. schindler.ch/extra-de

We Elevate



Schindler