

FOKUS
INTERVIEW MIT
STÄNDERAT
ANDREA CARONI →

— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
QUO VADIS
STOCKWERK-
EIGENTUM?

— 12

BAU & HAUS
BIJOU FÜR
DEN EISSPORT

— 36

A close-up portrait of a man with dark hair and a slight smile, wearing a dark suit jacket over a light blue button-down shirt. The background is a blurred blue wall.

STOCKWERKEIGENTUM

VERWALTUNGEN SIND GEFORDERT

Der Bundesrat hat die Frist, bis zu der die Versammlungen von Gesellschaften schriftlich oder virtuell durchgeführt werden können, bis längstens Ende 2023 verlängert. Davon erfasst sind auch die Versammlungen der Stockwerkeigentümergeinschaften (STWEG). «Längstens» bedeutet, dass die Sonderregelung früher aufgehoben werden könnte, wenn bis dahin das revidierte Aktienrecht in Kraft tritt. Es bleibt unklar, welche Auswirkung diese Revision auf die befristete Covid-Regelung für STWEG und andere Rechtsformen wie Vereine oder Genossenschaften hat. Was aber die «Hochsaison» der STWEG-Versammlungen im kommenden Frühjahr betrifft, scheint die Rechtslage einigermassen gesichert.

So oder so: Die Verwaltungen der STWEG sind aufgerufen, mit Augenmass zwischen einer physischen Durchführung – allerdings mit Zertifi-



katspflicht, aber immerhin mit der Möglichkeit einer Stimmrechtsvertretung mit Abstimmungsinstruktion – und schriftlicher bzw. virtueller Durchführung zu entscheiden. Alle drei Arten haben Vor- und Nachteile. Unter allen Umständen ist dem Eindruck entgegenzuwirken, die Verwaltung wolle zum Beispiel mit einer schriftlichen Durchführung unliebsame Diskussionen im Plenum unterdrücken. Oberste Zielsetzung der Verwaltung muss es in dieser Abwägung sein, dass die Entscheidungsrechte der Stockwerkeigentümer gewahrt werden und sie sich am Entscheidungsprozess beteiligen können.

Nach Massgabe der eingegangenen Fragen zur Position des SVIT beschäftigt die Zertifikatsfrage Eigentümer und Verwaltungen. Die Begründung der ablehnenden Haltung des Bundesamts für Justiz und des Bundesamts für Gesundheit ist mit Blick auf die Vielzahl der Anwendungsfälle der Zertifikatsregeln zwar nachvollziehbar (siehe dazu den Beitrag auf Seite 10 dieser Ausgabe). Bedauerlich ist der Entscheid aber allemal. Es bleibt damit nur zu hoffen, dass vor der erwähnten Versammlungssaison eine Lockerung der Zertifikatspflicht für derartige Veranstaltungen in Kraft treten kann und sich die Situation allgemein entspannt.



Lücke in der Wärmeversorgung?

Ob als Notheizung im Schadenfall oder als Überbrückung bei Heizungs-Reparaturen oder -Sanierungen. Dank den mobilen Heizzentralen von Krüger bleibt jederzeit wohlig warm.

Mit 19 Standorten in allen Regionen der Schweiz schnell vor Ort. krueger.ch



— 10

POLITIK

KEINE ERLEICHTERUNG FÜR VERSAMMLUNGEN

DER SVIT HAT UM LOCKERUNG DER ZERTIFIKAT-PFLICHT FÜR VERSAMMLUNGEN DER STOCKWERKEIGENTÜMER ERSUCHT. DER BUND HÄLT AN SEINER RESTRIKTIVEN HALTUNG FEST.



— 12

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

QUO VADIS STOCKWERKEIGENTUM?

DIE BRANCHE DER STWE-BEWIRTSCHAFTER KLAGT OFT ÜBER MANGELNDE RENTABILITÄT UND ÜBER FEHLENDEN NACHWUCHS. DER VORSTAND DER FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM HAT SICH ANLÄSSLICH SEINER LETZTEN KLAUSUR EINGEHEND MIT DEM THEMA BEFASST. DER VORLIEGENDE ARTIKEL FASST DIE DISKUSSION ZUSAMMEN.

— 36



BAU & HAUS

EIN BIJOU FÜR EISSPORT UND EVENTS

MIT PLATZ FÜR ÜBER 5000 ZUSCHAUER IST DIE NEUE EIS- UND EVENTHALLE «LONZA ARENA» IN VISP TREFFPUNKT FÜR EISHOCKEY, EISLAUF UND WEITERE VIELFÄLTIGE VERANSTALTUNGEN. SIE GEHÖRT ZU DEN BESTEN EVENTHALLEN DER SCHWEIZ.

— FOKUS

- 04 «MEHR FREIHAUM HEISST MEHR VERANTWORTUNG»**
Ständerat Andrea Caroni, Initiant der Überprüfung der Rechtsgrundlage für das Stockwerkeigentum, plädiert für eine gesetzliche Grundlage mit mehr dispositivem Recht.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 16 EIGENTUMSWOHNUNG ALS ANLAGEKLASSE?**
Oft werden Eigentumsobjekte vom Besitzer weitervermietet. Wie hat sich die Bruttorendite entwickelt und wie schneidet dieses Investment im Vergleich zur Vermietung von Mehrfamilienhäusern ab?
- 20 ABGRENZUNG ZWISCHEN ARBEIT UND FREIZEIT**
Der SVIT Zürich wollte wissen, wie Homeoffice in der Immobilienwirtschaft umgesetzt wird. Die Auswertung ergab, dass sich Homeoffice etabliert hat, das Büro aber für viele der wichtigste Arbeitsort bleibt.
- 24 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

— IMMOBILIENRECHT

- 30 FORMZWANG BEI NEBENABREDEN**
Das Bundesgericht musste sich mit der Frage des Formzwanges bei Nebenabreden zu einem öffentlich beurkundeten Grundstücksgeschäft sowie mit Scheingeschäften auseinandersetzen.
- 32 KINDERBETREUUNG ERLAUBT?**
Das Bundesgericht entschied, dass eine Stockwerkeigentümerin ohne eigene Kinder zukünftig in ihrer Wohnung keine professionelle Kinderbetreuung mehr anbieten darf.
- 34 GESETZE SOLLTEN MEHR REGELN**
An den beiden Kursabenden zu den Themen «Stockwerkbegründung» und «Stockwerkeigentümerversammlung» ist deutlich geworden, dass Gesetze vieles nicht oder nur sehr allgemein regeln.

— BAU & HAUS

- 40 SÜSSES GLÜCK AN IMPOSANTEM ORT**
Der Hersteller der wohl besten Schokoladenprodukte der Schweiz hat in Ibach / Schwyz ein neues Firmenzentrum geschaffen, dessen Dach heraussticht. Der Hybridbau der Max Felchlin AG erhielt bereits Auszeichnungen.
- 42 WENN ÖKOLOGIE UND ÄSTHETIK MITREDEN**
Der Rettungstrakt auf dem Areal des Spitals Lachen (SZ) sieht nicht nur viel besser aus als der alte, er ist auch funktionaler und ökologischer. Eine gute Wärmedämmung und das Photovoltaik-Dach machen es möglich.
- 44 EIN GEBÄUDE ZUR PRÄVENTION**
Zunehmendes Gesundheitsbewusstsein stellt neue Anforderungen an Immobilien. Immobilienunternehmen wie Swiss Prime Site haben sich dieser Bedürfnisveränderung angenommen und erste Lösungen bereits implementiert.
- 46 INDIVIDUELLES WOHNEN AUF KLEINSTEM RAUM**
ESG, Umwelt, Soziales und Unternehmensführung, beschreibt die unternehmerische Sozialverantwortung. Gerade bei Bauwerken mit Lebenserwartungen von 60 bis 80 Jahren ist die Verantwortung entsprechend gross.

— IMMOBILIENBERUF

- 54 «LEBENSLANGES LERNEN IST GELEBTE REALITÄT»**
Claudio Müller hat die Studiengangsleitung des Masterstudiengangs Real Estate Management an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich an Markus Streckeisen übergeben. Die Immobilia schaut mit ihnen zurück und voraus.
- 59 AUS- UND WEITERBILDUNG: AKTUELLES ANGEBOT**
- 60 GESAMTÜBERSICHT UND KONTAKTSTELLEN**

— VERBAND

- 66 MAKLER-CONVENTION 2021: LEBENSÄRÄUME DER ZUKUNFT**
- 68 SVIT ZÜRICH: VOM BUBENTRAUM ZUM OLYMPIASIEGER**
- 70 GV SVIT AARGAU: GEOMETRIE EINES SCHÖNEN ABENDS**
- 72 EIN CAMINADA KOMMT SELTEN ALLEIN**
Der SVIT Graubünden traf sich zum Herbstanlass am 21. September 2021 in der Waldhütte «Tegia da vout» zum gemütlichen Beisammensein.
- 73 KURZMELDUNGEN VERBAND**



«MEHR GESTALTUNGS-
FREIHEIT HEISST MEHR
VERANTWORTUNG»

Ständerat und FDP-Vizepräsident Andrea Caroni hat im Parlament eine Überprüfung des Rechts zum Stockwerkeigentum angestossen. Im Gespräch plädiert er für mehr dispositives Recht, das Schliessen von offensichtlichen Lücken und zwingende Regeln nur in Ausnahmefällen. Und er sagt, warum bei den nächsten Wahlen mit der FDP zu rechnen ist.

INTERVIEW – IVO CATHOMEN*
FOTOS – URS BIGLER

**Die NZZ schrieb jüngst: «In Bundesbern gilt Caroni als ehrgeizig und als Überflieger.»
Werten Sie das als Kompliment?**

Wer Ambitionen hat, will etwas erreichen. Das trifft auf mich zu – wie bestimmt auf die meisten Bundesparlamentarier. Wer dabei wie hoch fliegt, mögen andere beurteilen. ▶

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



Die Zeitung konstatiert, dass Ihre Partei in der Wahrnehmung der Stimmbevölkerung ihr Profil verloren hat. Warum?

Das sehe ich anders. Wir sind das liberale Original. Wir müssen wieder stärker über die Themen sprechen, die uns einen und für die uns die Stimmbevölkerung schätzt: liberale Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung, die Wohlstand schafft, nachhaltige Sozialwerke, weniger Bürokratie.

Was kann der Stimmbürger konkret für sein privates und berufliches Leben erwarten, wenn er die FDP wählt?

Die FDP verspricht jedem Bürger und jeder Bürgerin, sich für sie und ihre Rechte einzusetzen – und zwar in dem Sinn, dass jeder sein Leben so gestalten kann, wie er will. Wir trauen dem Einzelnen zu, sein persönliches Glück in die eigene Hand zu nehmen. Wir schaffen den Rahmen dazu, ohne Bevormundung, Umverteilung und Einschränkungen.

Das Meinungsforschungsunternehmen Sotomo schreibt in ihrem letzten Parlamentarierating über die FDP, dass sie den rechten Flügel verloren hat und seit Jahren nach links driftet. Hat der Zeitgeist die FDP erfasst?

Wir haben oft vielfältige Meinungen in der Fraktion, aber ein enorm starkes liberales Fundament, das uns gemeinsam trägt. Die Flügeldiskussion ist daher überzeichnet. Die FDP-Parlamentarier liegen übrigens in diesem Rating kompakter beieinan-

**BIOGRAPHIE
ANDREA
CARONI**

(*1980), Rechtsanwalt, Dr. iur., MPA (Harvard), Ständerat (FDP, AR), Vizepräsident der FDP Schweiz, ist Partner einer Anwaltskanzlei in Herisau und Lehrbeauftragter an der HSG. Von 2008 bis zu dessen Rücktritt 2010 war er persönlicher Mitarbeiter von Bundesrat Hans-Rudolf Merz. 2011 wurde er in den Nationalrat und 2015 in den Ständerat gewählt.

der als in der Vergangenheit, während zum Beispiel Die Mitte fast über das ganze Spektrum verstreut ist. Umgekehrt sind wir aber auch keine Partei, die Kadavergehorsam einfordert wie andere.

Aber gerade diese Meinungsvielfalt macht die FDP für die Menschen auf der Strasse wenig greifbar ...

Pro Legislatur stimmen wir rund 4000 Mal ab. In 95% der Fragen steht unsere gesamte Fraktion auf der gleichen Seite. Das wird meist ausgeblendet. Je- ne wenigen Fälle, in denen wir tatsächlich geteilter Meinung sind, werden dafür als Zersplitterung hochstilisiert. Zwei dieser Themen haben in der jüngsten Vergangenheit die Schlagzeilen bestimmt: das Institutionelle Rahmenabkommen einerseits und die CO2-Gesetzgebung andererseits. Bei beiden Vorlagen haderten übrigens auch andere Parteien mit sich selbst, und bei beiden Themen gilt es jetzt, gemeinsam nach vorne zu schauen.

Würde mehr Parteidisziplin das Profil nicht schärfen?

Freisinnige kann man praktisch nur mit Argumenten überzeugen. Bei wenigen ausgewählten strategischen Geschäften und bei deutlichen Entscheidungen innerhalb der Fraktion oder der Partei appellieren wir an die Minderheit, Entscheidungen mitzutragen oder mindestens nicht in die lautstarke Opposition zu gehen. Es ist halt so, dass die Medien einem einzelnen «Abweichter» mehr Beachtung schenken als vierzig Geeinten.



DIE RECHTSORDNUNG IM STOCKWERKEIGENTUM MUSS UNZÄHLIGEN VERSCHIEDENEN LEBENS-SITUATIONEN GERECHT WERDEN.



Jüngst haben die Delegierten einen neuen Parteipräsidenten und nebst Ihnen und Philippe Nantermod zwei weitere Vizepräsidenten gewählt. Welche Akzente setzt das neu besetzte Präsidium?

Nicht das Präsidium, sondern unsere demokratischen Gremien beschliessen die Positionen. Wir haben aber bereits die Arbeit in kritischen Bereichen wie in der Beziehung zur EU und der Klimapolitik wieder aufgenommen. Noch wichtiger ist es, unsere eigenen, liberalen Themen klar zu kommunizieren, auch mittels unserer Volksinitiativen für eine nachhaltige AHV und die Individualbesteuerung. Im Weiteren geht es darum, den Wahlkampf 2023 zu lancieren. An Arbeit mangelt es uns also nicht.

Kommen wir zu einem Ihrer politischen Anliegen und zum Schwerpunktthema dieser Immobilien-Ausgabe: 2019 hat der Bundesrat auf Ihr Postulat von 2014 den Bericht «Fünfzig Jahre Stockwerkeigentum. Zeit für eine Gesamtschau» vorgelegt. Was sind aus Ihrer Sicht die Schlussfolgerungen aus dem Bericht?

Dass es in vielen Punkten Handlungsbedarf gibt. Das hält der Bericht ausdrücklich fest.

Sie haben daraufhin eine Motion eingereicht, mit der Sie fordern, die Empfehlungen des Bundesrats umzusetzen. Beide Kammern haben diese Motion angenommen. Was ist seither in dieser Sache passiert?

Beide Räte haben 2019 meiner Motion zugestimmt – auch auf Empfehlung des Bundesrats. Nun warte ich auf die Vernehmlassungsvorlage und dann die Botschaft mit Entwurf. Das Bundesamt für Justiz ist allerdings durch andere Projekte und die Covidpandemie stark ausgelastet. Ich habe darum Verständnis,

dass dieses nicht vordringliche Projekt nicht so schnell vorankommt, wie es sich manche wünschen. In der Wintersession sind zwei Jahre seit der Annahme meiner Motion vergangen. Dann muss der Bundesrat informieren, wo das Projekt steht.

Immobilienexperten sehen im Stockwerkeigentum einen Sanierungsstau und prognostizieren eine zunehmende Demodierung der Liegenschaften. Kann dies der Politik einerlei sein?

Nein, auf keinen Fall. Aber die konkreten Entscheide obliegen den privaten Eigentümern.

Gerade in der Frage der Gebäudesanierung und der erforderlichen Quoren geht es um Eigentumsrechte des Einzelnen versus Handlungsfähigkeit der Gemeinschaft. Wo stehen Sie in diesem Dilemma?

Ich teile im Grundsatz die Meinung des Bundesrats, dass wir den Beteiligten einen optimalen Rahmen zur Verfügung stellen wollen, der aber weitestmöglich dispositiven Charakter mit vernünftigen Beschluss-Quoren haben sollte. Sonst übersteuern wir und schränken die Gemeinschaften über Massen ein. Jede Stockwerkeigentümergeinschaft hat ihre Eigenheiten. Wir können nicht alle in ein Korsett zwingen. ▶



Der Expertenbericht nennt sechs Bereiche mit einem unmittelbaren gesetzlichen Handlungsbedarf. Teilen Sie die Meinung der Experten?

Es scheint mir auch aus meinen Gesprächen mit Fachspezialisten angezeigt, diese sechs Bereiche – Errichtung von Stockwerkeigentum vor Erstellung des Gebäudes, Baurecht und Stockwerkeigentum, Sondernutzungsrechte, Mittel zur Sicherung von Beitragsforderungen, Vermögens- und Handlungsfähigkeit der Gemeinschaft und Ausschluss von Stockwerkeigentümern – mit erster Priorität zu behandeln und das Gesetz gegebenenfalls zu ergänzen bzw. anzupassen.

Braucht es eine Art Konsumentenschutz im Stockwerkeigentum?

Tatsache ist, dass die meisten Käufer nur einmal in ihrem Leben Stockwerkeigentum erwerben. Insofern ist es in einem komplexen Rechtsverhältnis wie etwa beim Kauf ab Plan durchaus denkbar, die Rechte der Käufer besser zu schützen. Aber auch hier gilt der Grundsatz «trau, schau, wem». Die Hauptverantwortung muss der Private übernehmen, er kann sich ja auch beraten lassen.

Dispositives Recht heisst aber auch, dass die Käufer und Eigentümer die Reglemente nach ihren Vorstellungen gestalten müssen. Tatsache ist aber, dass die Projektentwickler

häufig ein «Standardreglement» verwenden und Käufer auf dessen Inhalt gar keinen Einfluss nehmen können.

Der Staat soll festlegen, was für alle problemlos gleich geregelt werden kann. Das schliesst auch einen gewissen Konsumentenschutz ein. Alles andere muss den Privaten überlassen sein.

Sie hatten in Ihrem Postulat auch die fehlende Äufnung der Erneuerungsfonds angesprochen. Später wurde ein diesbezüglicher Vorstoss jedoch abgelehnt. Wie stehen Sie in der Frage der Äufnungspflicht?

Eine generelle Äufnungspflicht wäre ein schwerwiegender Eingriff in die Rechte der Eigentümer, die nur zu rechtfertigen wäre, wenn es zum Vorteil aller Gemeinschaften wäre. Das ist wohl aber nicht der Fall. Ich denke dabei an gewerblich genutzte Liegenschaften mit einfachen Eigentümerverhältnissen, bei denen ein solcher Fonds unnötig Liquidität binden würde. Man müsste also zumindest Ausnahmen vorsehen.

Zum Schluss: Wie wird die Bilanz «100 Jahre Stockwerkeigentum» dereinst ausfallen?

Ich hoffe, sie kommt weiterhin zum Schluss, das Stockwerkeigentum habe sich bewährt, nicht zuletzt dank der gelungenen Reform, die zum 50-Jahre-Jubiläum aufgelegt worden ist. ■

VON WEITEREN ZWINGENDEN VORSCHRIFTEN FÜR DAS STOCKWERKEIGENTUM MÜSSTE MAN MICH ERST NOCH ÜBERZEUGEN.



***IVO CATHOMEN**

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



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

Unser neues, intuitives Küchen-Sortiment:

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



SensePro™ Induktionskochfeld
Weiss intuitiv dank Speisethermometer, wann Ihr Gericht
perfekt zubereitet ist.



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



For better living. Designed in Sweden.

www.electrolux.ch

COVID-ZERTIFIKAT: KEINE ERLEICHTERUNG FÜR VERSAMMLUNGEN

Der SVIT hat um Lockerung der Zertifikatpflicht für Versammlungen der Stockwerkeigentümer ersucht. Der Bund hält an seiner restriktiven Haltung fest. Die Testung für Ungeimpfte könne den Stockwerkeigentümern zugemutet werden.

TEXT – IVO CATHOMEN*

Aktualisiert am 22.9.2021

Coronavirus

**SO SCHÜTZEN
WIR UNS.**

Hier gilt das Covid-Zertifikat.*

- Internationaler Personenverkehr (grenzüberschreitende Flug-, Bahn- und Schiffsreisen)
- Grossveranstaltungen (ab 1'000 Personen)
- Clubs, Diskotheken und Tanzveranstaltungen (mit obligatorischer Erhebung der Kontaktdaten)
- Innenbereiche von (Hotel-)Bars und Restaurants
- Freizeit-, Sport- und Unterhaltungsbetriebe wie Theater, Kinos, Casinos, Schwimmbäder etc.
- Privatanlässe wie z. B. Hochzeiten in Innenräumen von öffentlich zugänglichen Einrichtungen und Betrieben
- Aktivitäten von Sport- und Kulturvereinen mit über 30 Personen

bag-coronavirus.ch/zertifikat

*Gilt als Nachweis für Personen ab 16 Jahren.

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Confederation

Bundesamt für Gesundheit BAG
Office fédéral de la santé publique OFSP
Ufficio federale della sanità pubblica UFSP
Ufficio federal de sanidad pública UFSP

COVID Certificate App

BILD: PLAKAT BAG

Ob an STWEG-Versammlungen das gleiche Ansteckungsrisiko gilt wie anderswo, bleibt dahingestellt.

ABSCHLÄGIGE ANTWORT

Die Bundesämter begründen ihren abschlägigen Entscheid mit Bezug auf die Erläuterungen Art. 14a Abs. 1 Covid-19-Verordnung besondere Lage, wonach Treffen von Personen oder Gruppen, die sich nicht regelmässig, sondern nur ein einziges Mal oder nur sehr sporadisch in dieser Zusammensetzung treffen, also beispielsweise zu einmaligen oder nur halbjährlich bzw. jährlich stattfindenden Veranstaltungen von Vereinen und weiteren Gruppierungen, nicht unter die Ausnahmeregelung fallen.

Würden nur wenige Veranstaltungen durchgeführt, die zudem zeitlich weit auseinander liegen, werde die Anwendbarkeit von Art. 14a Abs. 1 verneint. Die Beispiele in den Erläuterungen zu Art. 14a Abs. 1 Covid-19-Verordnung besondere Lage wiesen denn auch auf Veranstaltungen hin, die in eher kurzen Abständen regelmässig stattfinden (Chorproben usw.), schreiben die Ämter weiter. Eine jährlich stattfindende Stockwerkeigentümer-Versammlung könne entsprechend nicht unter Art. 14a Abs. 1 Covid-19-Verordnung besondere Lage fallen, monatlich oder allenfalls auch alle zwei Monate stattfindende Anlässe hingegen schon. Dazwischen liege eine Grauzone.

Die Ausführungen in den «FAQ Coronavirus und Generalversammlung» des Bundesamts für Justiz haben daher gemäss dem Entscheid weiterhin Gültigkeit, und für die Versammlung von Stockwerkeigentümergeinschaften gilt die Zertifikatspflicht. Im Entscheid heisst es weiter, es sei davon auszugehen, dass jede Person, die ordentlich an die Stockwerkeigentümer-Versammlung eingeladen worden sei, sowohl die Zeit wie auch die Mittel aufbringen könne, sich testen zu lassen. Ansonsten könnten sich Personen ohne gültiges Zertifikat bei der Versammlung vertreten lassen und ihr Teilnahmerecht so wahrnehmen. Die Zertifikatspflicht stellt daher nach Ansicht der Bundesjuristen keine unzulässige Diskriminierung dar.

▶ VERHÄLTNISSMÄSSIGE ZERTIFIKATSPFLICHT?

Der SVIT Schweiz hat das Bundesamt für Justiz und das Bundesamt für Gesundheit ersucht, eine Unterstellung der Versammlung der Stockwerkeigentümergeinschaft unter Art. 14a Abs. 1 Covid-19-Verordnung besondere Lage («Veranstaltungen in Innenräumen ohne Zugangsbeschränkung auf Personen mit einem Zertifikat») zu prüfen. Damit hätten Versammlungen mit bis zu 30 Personen und bei den erforderlichen Schutzmassnahmen ohne Zertifikatspflicht durchgeführt werden können. Die Bun-

desämter haben das Begehren nun aber abgelehnt.

Der Verband hatte argumentiert, dass die Stockwerkeigentümergeinschaft im Zusammenhang mit den Covid-Massnahmen den Vereinen gleichgestellt werden kann, zumal die Mitglieder dem Veranstalter bekannt sind und Schutzmassnahmen (namentlich die Abstandsregeln) im Rahmen eines Schutzkonzepts problemlos umgesetzt werden können. Zudem unterscheidet sich die Stockwerkeigentümergeinschaft aufgrund der räumlichen Nähe (Bewohner einer Liegenschaft) von Versammlungen anderer Gesellschaften.



***IVO CATHOMEN**

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

SCHWEIZ

WIDERRECHTLICHE BAUTEN AUSSER- HALB BAUZONE

Die Umweltkommission des Nationalrats hat an ihrer Oktober-Sitzung eine Kommissionsmotion beschlossen, mit der sie den Bundesrat auffordern will, dem Parlament gesetzliche Grundlagen zu unterbreiten, um bei widerrechtlich erstellten Bauten ausserhalb der Bauzonen die Pflicht zur Wiederherstellung des rechtmässigen Zustands nach 30 Jahren verwirken zu lassen.

VERNEHMLASSUNG ZUR LEX KOLLER

In ihrer November-Sitzung hat die nationalrätliche Umweltkommission einen Vorwurf zur Umsetzung der parlamentarischen Initiative «Unterstellung der strategischen Infrastrukturen der Energiewirtschaft unter die Lex Koller» beraten, dem die beiden Umweltkommissionen 2018 Folge gegeben hatten. Die Kommission plant eine Vernehmlassung, deren Eröffnungstermin noch nicht bekannt ist.

ERDBEBENVER- SICHERUNG MIT EVENTUALVER- PFLICHTUNG

Der Nationalrat hat in der Herbstsession als Zweitrat einer Motion der ständerätlichen Umweltkommission zugestimmt, mit welcher der Bundesrat beauftragt wird, eine Vorlage für eine schweizerische Erdbebenversicherung mittels eines Systems der Eventualverpflichtung auszuarbeiten. Gleichzeitig lehnt die grosse Kammer die Standesinitiative des Kantons Basel-Stadt ab, welche die Einführung einer obligatorischen Erdbebenversicherung forderte.

SCHWEIZWEITER BETRIEBUNGS- REGISTERAUZUG

Die Schaffung eines schweizweit vollständigen Betriebsregisterauszugs ist einen Schritt weiter. Der Nationalrat hat einer Motion zugestimmt, wonach beim Wechsel des einwohnerrechtlichen Meldeorts die bisherigen betriebsregisterrechtlichen Daten übernommen werden müssen.

WOHNEIGENTUM MIT MITTELN DER ZWEITEN SÄULE

Die Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit des Nationalrats hat in ihrer Oktober-Sitzung eine Motion beschlossen, mit welcher der Bundesrat beauftragt werden soll, die einschlägigen Rechtsbestimmungen so anzupassen, dass die Guthaben der beruflichen Vorsorge wieder vollständig für den Erwerb eines Hauptwohnsitzes genutzt werden können.

LEERKÜNDIGUNG WEGEN GEBÄUDE- SANIERUNG?

In der Fragestunde im Nationalrat beantwortete der Bundesrat die Frage von Nationalrat Christian Dandrès, wie er Leerkündigungen im Rahmen von energetischen Sanierungsmassnahmen verhindern will, dass sich die Regierung bewusst sei, dass es durch Kündigungen zu schwierigen Situationen kommen könne. Der Bundesrat sei jedoch der Meinung, dass Kommunikationsmassnahmen besser geeignet seien als legislative Lösungen. Darüber hinaus sehe das Mietrecht bereits Schutzmechanismen vor, um ungerechtfertigte Kündigungen zu verhindern. ■

Hebt sich ab.

In Design und Qualität.



 **SCHULTHESS**

schulthess.ch

SWISS MADE 

QUO VADIS STOCKWERKEIGENTUM?

Die Branche der STWE-Bewirtschafter klagt oft über mangelnde Rentabilität und über fehlenden Nachwuchs. Der Vorstand der Fachkammer Stockwerkeigentum hat sich anlässlich seiner letzten Klausur eingehend mit dem Thema befasst. Der vorliegende Artikel fasst die Diskussion zusammen.

TEXT – MICHEL DE ROCHE*

Wie kann es der Branche gelingen, die jungen Bewirtschafter für das Thema Stockwerkeigentum zu begeistern?

BILD: 123RF.COM



► AUSGANGLAGE

Stockwerkeigentum wird immer beliebter und es werden immer mehr Stockwerkeigentumswohnungen gebaut. Die vor allem in den Städten gebotene verdichtete Bauweise sowie die stetige Ertragsoptimierung führt zum Abriss von Einfamilienhäusern und zum Bau von immer grösseren Stockwerkeigentümergemeinschaften. Viele, gerade auch grössere Marktteilnehmer bewirtschaften kein Stockwerkeigentum mehr. Als Gründe hierfür hört man immer wieder dieselben Argumente: Stockwerkeigentum rechnet sich nicht, und es fehlt der Branche an Nachwuchs. Ohne geschultes Personal lassen sich aber die sowohl menschlich als auch rechtlich immer komplexeren Gemeinschaften nicht mehr rentabel bewirtschaften.

STOCKWERKEIGENTUM RECHNET SICH NICHT

Die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum wird üblicherweise mit einem pauschalen Jahreshonorar

verrechnet. Nach dem Motto «Geiz ist geil!» werden von sparwütigen Stockwerkeigentümern bei der Auswahl der Bewirtschaftung gern nur Honorare miteinander verglichen. Dabei werden mangels Vergleichs der in den Honoraren inkludierten Leistungen auch Kraut und Rüben miteinander verglichen. Am Ende wird oft derjenige Bewirtschafter gewählt, der die günstigste Offerte abgibt.

Die Branche stöhnt denn auch über einen erheblichen Honorardruck. Oft nicht sonderlich gut ausgebildete Verwaltungen, die sich in Crash-Kursen maximal Basiswissen angeeignet haben, fehlt oft der Weitblick in der Bewirtschaftung. Hört man aber der Branche weiter zu, so stellt man fest, dass vor allem spezialisierte Bewirtschaftungsfirmen oft komplett ausgelastet sind und sich ihre Mandate in der Zwischenzeit gezielt aussuchen können. Ihre Honorare werden kaum in Frage gestellt, weil ihre Kompetenz geschätzt und auch gern bezahlt wird. Nicht zu vergessen, ist bei der Beurteilung der finanziellen Rentabilität der Stock-

STOCKWERKEIGENTUM

Die Nachfrage nach Stockwerkeigentum in der Schweiz steigt seit Jahren. Und die Pandemie hat dem Run nochmals einen Schub verpasst – genauso wie den Preisen. Die Transaktionspreise – also die Handänderungspreise für Eigentumswohnungen – haben sich in den letzten zwölf Monaten um 6,8% erhöht. Und die Kurve zeigt nicht erst seit diesem Jahr steil nach oben: Wer heute Stockwerkeigentum kauft, bezahlt über ein Drittel mehr als

noch vor zehn Jahren. Das ergibt eine Analyse der Immobilienberatungsfirma Wüest Partner. Warum sind Eigentumswohnungen so begehrt? Dafür gibt es mehrere Gründe. Ein wichtiger dürfte sein, dass die Preise für Einfamilienhäuser aktuell das Budget der meisten Schweizer Haushalte sprengen. «Stockwerkeigentum ist grundsätzlich günstiger als ein Haus», sagt Robert Weinert, Immobilienexperte von Wüest Partner. Das heisst, um eine Eigentums-

wohnung zu erwerben, brauchen Käufer weniger Eigenmittel. Weiter dürfte auch die Demografie zum Trend beigetragen haben: die Baby-Boomer (Jahrgänge 1946 bis 1964), die ihr Haus auf dem Land für eine Eigentumswohnung an zentraler Lage mit Lift eintauschen. «Die zunehmende Alterung der Bevölkerung hat die Nachfrage nach Stockwerkeigentum sicher angeheizt», sagt Martin Neff, Chefökonom von Raiffeisen Schweiz.

werkeigentumsbewirtschaftung auch der Umstand, dass ein guter Dienstleister oft erster Ansprechpartner bei der Unterstützung eines Verkaufs einer Wohnung sein kann. Eine gute Bewirtschaftung wird dann zu bezahlter Akquise in der Vermarktung.

EFFIZIENTER WERDEN

Grundvoraussetzung für eine effiziente Verwaltung ist zunächst, dass die Bewirtschaftung ihren Aufwand stundenmässig erfasst, um so auch einen Überblick über die Rentabilität der Abteilung, aber auch der einzelnen Mandate zu gewinnen. Nur so kann festgestellt werden, welche Mandate kostendeckend bewirtschaftet werden und welche nicht. Die Digitalisierung bringt der Bewirtschaftung viele Möglichkeiten, Prozesse zu automatisieren und optimieren. Bereits heute sind viele Tools auf dem Markt, die aber oft an den Schnittstellen noch nicht ausgereift sind. Viele Firmen lassen sich sogar eigene Tools programmieren. Hier muss man sich fragen, ob dies auf lange Sicht effizient ist, weil der Markt – sofern nicht bereits vorhanden – künftig wohl günstigere und effizientere Möglichkeiten bietet. Unabhängig davon führt die Digitalisierung zu erhöhten Kosten, welche sich nur dann rechnen, wenn damit eine Entlastung des Personals einhergeht.

Die gegenüber früher deutlich beschleunigte Kommunikation via E-Mail, teilweise auch via Whatsapp-Chats oder sonstige Tools, aber auch die erhöhte Anspruchshaltung der Stockwerkeigentümer führen nicht selten zu einem vermehrten Kommunikationsaufwand für die Bewirtschaftung. Diese muss sich fragen, ob die Beantwortung jeder E-Mail und die Erfüllung jedes Bedürfnisses von ihrem Honorar gedeckt sind. Sinnvoll ist es bei der Kommunikation mit Stockwerkeigentümern auf jeden Fall, den Ball mit der ersten Antwort wieder dem Eigentümer zurückzuspielen, anstatt eine zusätzliche Pendezen vor sich herzuschieben. Entsprechende Standardantworten und -vorgehen sollten für die ganze Abteilung erarbeitet und verwendet werden.

LÖSUNGSVORSCHLÄGE

Im Rahmen der Bewirtschaftungstätigkeit gibt es auch einfache Methoden, um Aufwand und Diskussionen zu verringern: Die Verkürzung von Protokollen zu eigentlichen Beschlussprotokollen minimiert den Aufwand beim Erstellen der Protokolle. Zudem erspart man sich Diskussionen über den eigentlichen ▶

“
DIE BEWIRTSCHAFTUNG VON STOCKWERKEIGENTUM IST IMMER NOCH DIE KÖNIGSDISZIPLIN DER IMMOBILIENBRANCHE.
”

ANZEIGE

Bank **WIR**

«Seit Generationen.
Für Generationen.»

Giuseppe und Flavia Landolfi,
Landolfi Group, Oberentfelden
WIR-Netzwerker

Modernes
Banking für
KMU und
Private

Gemeinschaft. Mehrwert. Schweiz.

wir.ch

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

w w i m m o . c h

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 Komplett-
lösungen für Wohneigentümer, Stockwerkeigentümer
und Mieter.

Gesprächsinhalt und konkrete Meinungsäusserungen. Hierfür gilt: «Weniger ist mehr!» Bei der Budgetierung lohnt es sich, für Unterhaltskosten etwas offensiver zu budgetieren. So kann Unvorhergesehenes ohne Diskussionen mit dem Ausschuss oder gar ausserordentlichen Versammlungen im Rahmen des Budgets, aber auch der Kompetenzsumme, die der Bewirtschaftung gemäss Verwaltungsvertrag zusteht, erledigt werden. Holt die Bewirtschaftung im Hinblick auf eine auszuführende Arbeit Offerten ein, ohne dass der Beschluss über die Arbeit bereits feststeht, so kann die Bewirtschaftung sich damit begnügen, nur eine Offerte einzuholen. Allenfalls lässt man auch antragsstellende Stockwerkeigentümer selbstständig Offerten einholen. Die Richtofferte soll dann nach dem Beschluss über die auszuführende Arbeit mit Konkurrenzofferten hinterfragt werden. So spart sich die Bewirtschaftung unnötigen Zusatzaufwand.

Sind Gemeinschaften über längeren Zeitraum nicht kostendeckend, so ist Ursachenforschung zu betreiben. Unter Umständen war das vereinbarte Honorar von vornherein zu tief angesetzt, evtl. ergab sich im Verlaufe des Mandats eine Aufwandserhöhung. Eventuell liegt der übermässige Zeitbedarf an einem «aufwändigen» Stockwerkeigentümer, auf den dieser Zusatzaufwand gegebenenfalls abgewälzt werden kann. Die Bewirtschaftung darf sich auch nicht scheuen, nicht im Pauschalhonorar eingeschlossene Leistungen als Zusatzaufwand zu fakturieren. Voraussetzung für eine diesbezügliche Akzeptanz hierfür ist eine saubere Vertragsgestaltung und eine transparente, möglichst frühzeitige Kommunikation. Ist weder dies noch eine allgemeine Honorarerhöhung verhandelbar, so muss über die Kündigung des Mandats nachgedacht werden.

KEIN BOCK AUF STOCKWERKEIGENTUM

Die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum stellt hohe Anforderungen an den Bewirtschafter. Nicht umsonst galt sie lange als Königsdisziplin der Immobilienbranche. Sie erfordert Kenntnisse in den Bereichen Bau, Buchhaltung, Recht, aber vor allem auch soziale Kompetenzen. Ver-

bunden mit den oft abends stattfindenden Versammlungen führt dies dazu, dass gerade junge und unerfahrene Bewirtschafter wenig Freude an der Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum entwickeln. Ambitionierte Nachwuchskräfte wechseln deshalb in die Vermarktung, andere bevorzugen die Ruhe in der Buchhaltung, wo weniger schwierige Kundenkontakte bestehen. Die Branche spricht deshalb von einem Nachwuchsproblem in der Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum.

Da gerade junge Bewirtschafter im Umgang mit anspruchsvollen Kunden weder Erfahrung haben noch darin im Rahmen der regulären Ausbildungsgänge geschult werden, besteht hier Nachholbedarf. Heute sind Eigentümer oft über Onlineangebote gut informiert und teilweise den jungen Be-



DIE BEWIRTSCHAFTUNG VON STOCKWERKEIGENTUM IST ANSPRUCHSVOLL; DIE SUCHE UND DIE AUSBILDUNG VON PERSONAL IN DIESEM BEREICH ENTSPRECHEND SCHWIERIG.



wirtschaftern in rechtlicher Hinsicht überlegen. Der Nachwuchs braucht deshalb in vielerlei Hinsicht Unterstützung: Er muss lernen, sich von anspruchsvollen Eigentümern abzugrenzen und nicht alles persönlich zu nehmen. Dies erfordert einerseits Selbstvertrauen, andererseits aber auch Unterstützung und Ausbildung im psychologischen Bereich. Junge Bewirtschafter müssen die Rückendeckung des Vorgesetzten spüren. Sie müssen darauf vertrauen können, dass sie Probleme jederzeit besprechen können und dass ihnen im Konfliktfall der Rücken gestärkt wird. Bei ganz schwierigen Kunden muss auch die Möglichkeit gegeben sein, ein Mandat intern umzuplatzieren oder dieses gar zu kündigen. Viele Firmen investieren viel zu wenig in die interne Ausbildung und die Begleitung des Nachwuchses. So lohnt es sich beispielsweise, Kommunikation und Versammlungen zu Beginn gemeinsam mit dem Nachwuchs vorzubereiten und sie

auch an schwierige Versammlungen zu begleiten. So kann Frustrationspotenzial vermieden werden. Aber auch organisatorisch sind Massnahmen möglich, um den Nachwuchs wieder vermehrt zu begeistern. Die ungeliebten Abendtermine können unter Umständen vermieden oder zumindest verringert werden.

Viele Firmen sind dazu übergegangen, Gemeinschaften einen Rabatt anzubieten, wenn die Versammlungen während der Arbeitszeit stattfinden. Unflexible Gemeinschaften werden so teilweise plötzlich sehr offen für Termine innerhalb der eigentlichen Arbeitszeiten. Durch die Schaffung einer reglementarischen Grundlage für Versammlungen in der Form von Videokonferenzen können die nun vielerorts bestens eingespielten, virtuellen Versammlungen auch nach dem Ausserkrafttreten der Covid-19-Bestimmungen weitergeführt werden, soweit die zu diskutierenden Themen dies zulassen. So lassen sich Versammlungen verkürzen, Reisezeiten vermeiden und Termine wohl auch eher auf Zeiten innerhalb der Arbeitszeiten verlegen.

FAZIT

Die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum ist anspruchsvoll; die Suche und die Ausbildung von Personal in diesem Bereich entsprechend schwierig. Die Fachkammer Stockwerkeigentum hat diese Probleme erkannt. Sie versucht, seine Mitglieder mit verschiedenen Dienstleistungen, einfachen Ausbildungsmodulen, aber auch mit einem noch in Arbeit befindlichen, längeren Spezialisierungskurs zu unterstützen. Der wichtigste Teil der Arbeit, die Optimierung der Abläufe und die Unterstützung des Nachwuchses in der täglichen Arbeit, liegt jedoch in der Verantwortung der Betriebe. ■



*MICHEL DE ROCHE

Michel de Roche ist Advokat bei de Roche & Partner AG in Basel. Er berät vornehmlich Kunden aus dem Immobilienbereich. Im Nebenamt ist er seit 2011 Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT.

EIGENTUMS- WOHNUNG ALS ANLAGEKLASSE?

Häufig werden Eigentumsobjekte vom Besitzer weitervermietet. Wie sich die so erzielte Bruttorendite über die letzten Jahre entwickelt hat – und wie dieses Investment im Vergleich zur Vermietung von Mehrfamilienhäusern abschneidet. TEXT – PASCAL ZÜGER*

ABBILDUNG 1: BRUTTORENDITEN VON MFH UND EWG IN DER SCHWEIZ SEIT 2013

Quelle: Fährländer Partner, Datenstand: 30. Juni 2021
Anm.: 4½-Zimmer-Wohnung Neubau (110 m²), Balkon vorhanden, gute Mikrolage. Bruttorendite = (Marktmiete/Marktwert).



▶ JEDE SECHSTE WOHNUNG WIRD WEITERVERMIETET

Ungefähr jede sechste in der Schweiz gekaufte Eigentumswohnung wird vom neuen Eigentümer nicht bewohnt, son-

“
**EIGENTUMS-
WOHNUNGEN
BIETEN
DURCH DIE
WIEDERKEH-
RENDEN
MIETEINNAH-
MEN EINE
STABILE EIN-
KOMMENS-
QUELLE.**
“

dern weitervermietet. Dies zeigen Daten von verschiedenen Schweizer Grossbanken. Neben privaten Gründen, etwa dem Kauf einer Eigentumswohnung, um zu einem späteren Zeitpunkt dort selber einzuziehen, dürften in erster Linie auch Rendite-

überlegungen eine Rolle spielen. Schon seit vielen Jahren gibt es für Investoren keine risikoarmen Anlagen mehr, die eine nennenswerte Rendite generieren. Auf Bankkonten sind Nullzinsen die neue Realität und die Rendite von zehnjährigen Schweizer Staatsanleihen bewegt sich nur noch in negativem Territorium. Da bietet sich der Kauf einer Wohnung, um zu vermieten, im Fachjargon «buy-to-let» genannt, als interessante Alternative an. Häufig sind es Privatanleger, die sich für eine solche Finanzanlage entscheiden. Aber auch Institutionelle kommen – getrieben durch Anlagenotstand und den starken Preisanstieg bei Mehrfamilienhäusern – immer mehr auf den Geschmack.

Eigentumswohnungen bieten einerseits durch die wiederkehrenden Mieteinnahmen eine stabile Einkommensquelle, zudem können Investoren dadurch auch an der Wertsteigerung am Schweizer Immobilienmarkt partizipieren. Wie sich die Bruttorenditen in der Schweiz für Investments in Eigentumswohnungen sowie in Mehrfamilienhäuser seit 2013 entwickelt haben, zeigt Abbildung 1. Die sinkenden Bruttorenditen lassen sich damit erklären, dass die Immobilienpreise über die letz-

ten acht Jahre angestiegen sind, während die Marktmieten leicht rückläufig waren. Im Jahr 2013 konnte ein Anleger mit dem Kauf und der anschliessenden Vermietung einer Eigentumswohnung im schweizerweiten Durchschnitt mit einer Bruttorendite von 3,3% rechnen, aktuell sind es nur noch 2,8%. Über den gleichen Zeitraum ist die Bruttorendite von Mehrfamilienhäusern von 5,9% im Jahr 2013 auf inzwischen 4,0% gesunken.

RUN AUF MEHRFAMILIENHÄUSER

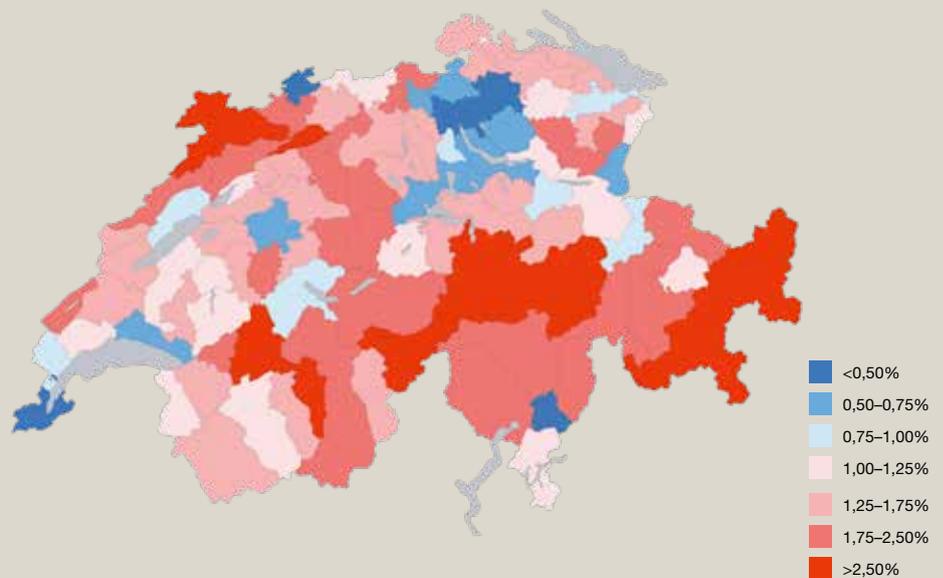
Mehrfamilienhäuser sind für Investoren zwar nach wie vor finanziell lukrativer, weil die Gewinnerwartung höher ist als bei Eigentumswohnungen, allerdings ist der Spread, also der Renditeunterschied zwischen diesen beiden Segmenten, über die Zeit kleiner geworden. «Buy-to-let» hat also an Attraktivität gewonnen. Dass Mehrfamilienhäuser umgekehrt an Anziehungskraft eingebüsst haben, hat mit dem massiven Preisanstieg der letzten acht Jahre zu tun (+60,3%): Pensionskassen, Versicherer und andere institutionelle Investoren haben sich auf der Suche nach soliden Investments richtiggehend auf Mehrfamilienhäuser gestürzt und dadurch deren

Eigentumswohnungen sind in der Schweiz ein knappes Gut, was deren Preise nach oben treibt. BILD: 123RF.COM



ABBILDUNG 2: DIFFERENZ DER BRUTTORENDITEN ZWISCHEN MFH UND EWG NACH MS-REGION

Anm.: 4½-Zimmer-Wohnung Neubau (110 m²), Balkon vorhanden, gute Mikrolage. Bruttorendite = (Marktmiete/Marktwert).



Preise in die Höhe getrieben. Gleichzeitig stiegen die Marktwerte für Eigentumswohnungen in der Schweiz über die letzten acht Jahre um etwas moderatere 15,7% an. Die 2013 eingeführten (Selbst-)Regulierungs-Massnahmen der Geschäftsbanken, welche die Hürden für die Hypothekervergabe nach oben setzten, dürften hier einen dämpfenden Effekt auf die Preise gehabt haben.

«BUY-TO-LET» ALS INTERESSANTE INVESTMENTALTERNATIVE

Die Grösse des Spreads bei den Bruttorenditen ist regional stark unterschiedlich. Abbildung 2 zeigt die aktuelle Differenz zwischen der Bruttorendite von MFH und EWG in Prozentpunkten, aufgeteilt nach den 106 MS-Regionen der Schweiz. Am tiefsten ist diese in Winterthur (0,25 Prozentpunkte), gefolgt von Basel-Stadt (0,29 Prozentpunkte), Bellinzona (0,30 Prozentpunkte) und Zürich (0,34 Prozentpunkte). An diesen Standorten stellen Eigentumswohnungen im direkten Vergleich zu Mehrfamilienhäusern aus Investorensicht eine interessante Alternative dar, weil die damit verbundene Minderrendite nur sehr gering ausfällt. Umgekehrt weisen die Re-

gionen Goms (3,71 Prozentpunkte), Leuk (3,26 Prozentpunkte) und Oberengadin (3,01 Prozentpunkte) die höchsten Spreads aus, Mehrfamilienhäuser sind hier also deutlich lukrativer.

STADT-LAND-GRABEN BEI DER RENDITEENTWICKLUNG

Eine Auswertung nach Raumtyp zeigt zudem, dass ein richtiggehender Stadt-Land-Graben existiert in der Schweiz (Abbildung 3): Während die Differenz der Bruttorendite zwischen Mehrfamilienhäusern und Eigentumswohnungen in städtischen Gebieten im Jahr 2021 relativ klein ist (Top-Standorte: 0,53 Prozentpunkte, grosszentrale Agglomerationen: 0,73 Prozentpunkte), ist diese auf dem Land deutlich grösser (touristische Gebiete: 2,10 Prozentpunkte, ländlicher Raum 1,97 Prozentpunkte).

In ländlichen Gegenden sind die Leerstände von Mietwohnungen in den letzten Jahren angestiegen, was wiederum die Erträge und damit den Marktpreis von Mehrfamilienhäusern nach unten und gleichzeitig die Bruttorendite von Mehrfamilienhäusern nach oben gedrückt hat. Eigentumswohnungen hingegen haben

sich in den letzten Jahren auch auf dem Land verteuert, sodass in diesem Segment die Bruttorendite weiter gesunken ist. Es bietet sich in ländlichen Regionen quasi eine toxische Mischung für Anleger in Eigentumswohnungen: eine sinkende Bruttorendite bei gleichzeitig erhöhter Leerstandsgefahr.

Für Buy-to-let-Investoren sind daher Städte sowie Agglomerationen die deutlich attraktivere Wahl, zumal dort nicht nur die Renditedifferenz zu MFH-Investments geringer ist, sondern auch das Leerstandsrisiko tiefer ausfällt. Dafür müssen Investoren aber auch mit einer geringeren Renditeerwartung vorliebnehmen. An Top-Standorten beträgt die aktuell zu erwartende Bruttorendite noch 2,3%, in Agglomerationszentren 2,7%. In Regionen wie Zug oder Zürich sind es sogar leicht unter 2%. Nicht einkalkuliert sind hier Abzüge für Unterhalt, Verwaltung und das Leerstandsrisiko. Jedoch lässt sich dank dem Tiefzinsumfeld auch in solchen Fällen durch einen hohen Fremdfinanzierungsanteil, etwa durch Aufnahme einer Hypothek mit einer Verzinsung von nahe 1%, meist eine passable Eigenkapitalrendite realisieren. ▶

Energie-Contracting



Für Neubau und Sanierung

Sie möchten eine umweltfreundliche und effiziente Heizungs- oder Kälteanlage?
 Sie möchten das Betriebsrisiko auslagern?
 Sie möchten eine komfortable Lösung, die Zeit und Kosten spart?
 Nutzen Sie das Know-how unserer Fachleute, wir entlasten Sie gerne.

STADTWERK
 W I N T E R T H U R

Energie-Contracting
 Telefon 052 267 31 06
 stadtwerk.energiecontracting@win.ch
 stadtwerk.winterthur.ch

Wir bieten **Komfort.**

Stadt Winterthur 

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

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

Anna Barone, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

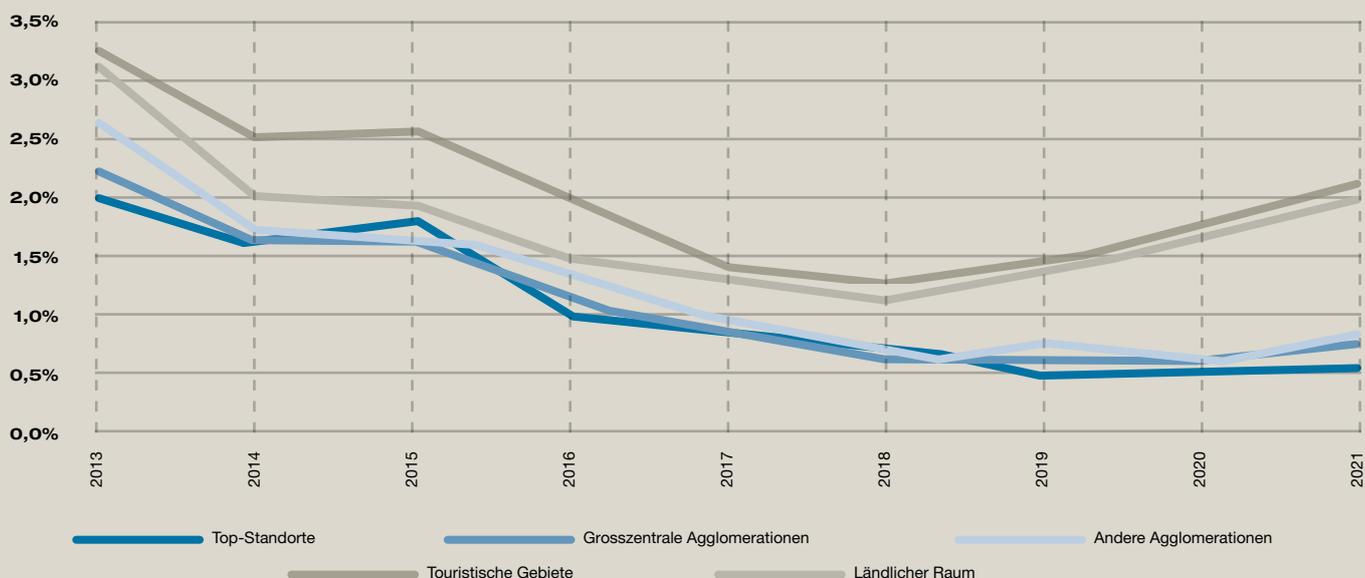
eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

ABBILDUNG 3: DIFFERENZ DER BRUTTORENDITEN ZWISCHEN MFH UND EWG NACH RAUMTYP SEIT 2013

Anm.: 4½-Zimmer-Wohnung Neubau (110 m²), Balkon vorhanden, gute Mikrolage. Bruttorendite = (Marktmiete / Marktwert).



LÄNDLICHE REGIONEN UNATTRAKTIV

Nach Einschätzung von FPRE werden in der Schweiz zu wenige Eigentumswohnungen gebaut, was deren Knappheit in den nächsten Jahren weiter verschärfen dürfte und sich preistreibend auswirken wird. Aber die Luft nach oben dürfte dünner werden, nicht zuletzt, weil sich immer weniger Personen überhaupt Wohneigentum leisten können. Gleichzeitig besteht bei Mehrfamilienhäusern in peripheren Gebieten eine erhöhte Leerstandsgefahr. Für Buy-to-let-Investoren bedeutet dies: Attraktiv bleiben städtische Regionen und Agglomerationen, sofern man mit weiter sinkenden Bruttorenditen leben kann und einen leichten Abschlag zu Mehrfamilienhäusern in

Kauf nimmt. Investments in Eigentumswohnungen in ländlicheren Gebieten hingegen stellen wohl ein zu grosses Risiko dar, da das damit verbundene Leerstandsrisiko nicht angemessen entschädigt wird und der Renditespread zu Mehrfamilienhäusern zu hoch ist.

Investoren, die sich auf «buy-to-let» einlassen, sollten aber die negativen Seiten eines solchen Investments nicht ausblenden: Das eingesetzte Kapital ist gebunden, der Verwaltungsaufwand relativ gross, das

Klumpenrisiko speziell für Privatinvestoren gross und im Falle eines Zinsanstieges – der jedoch noch etwas auf sich warten lassen dürfte – kann der Wertverlust der Immobilie hoch sein. Ein Zinsanstieg würde zudem noch weitere Risiken bergen: Bei einem hohen Fremdfinanzierungsanteil schnellen die Hypothekarkosten in die Höhe, zudem können damit verbundene Mietpreiserhöhungen in der Regel nur verzögert durchgesetzt werden. ■



*PASCAL ZÜGER

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

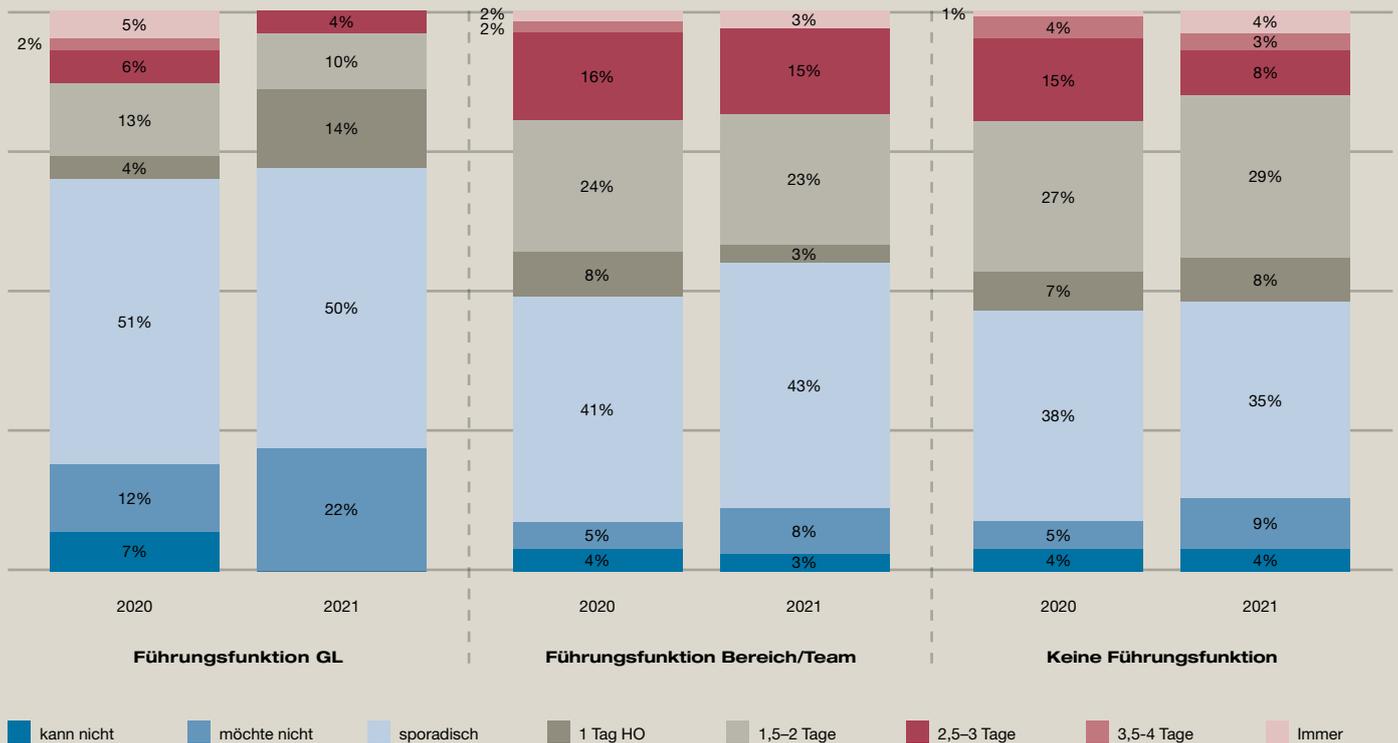
ABGRENZUNG ZWISCHEN ARBEIT UND FREIZEIT

Der SVIT Zürich wollte von Mitarbeitenden und Führungskräften wissen, wie Homeoffice in der Immobilienwirtschaft umgesetzt wird. Eine Follow-up-Befragung bestätigt, dass sich Homeoffice etabliert hat, das Büro für die allermeisten aber weiterhin der wichtigste Arbeitsort bleibt.

TEXT – CHRISTIAN BRÜTSCH & JOËLLE ZIMMERLI*

ABBILDUNG 1: WELCHE OPTIONEN SEHEN SIE FÜR DAS HOMEOFFICE?

Quelle: SVIT Zürich, Befragungen 2020 und 2021. (2020: n=863, 2021: n=249)



▶ HOMEOFFICE ALS GUTE ERGÄNZUNG

Im Oktober 2020 führte der SVIT Zürich im Schatten des Lockdown die erste Ausgabe der Online-Befragung «Homeoffice in der Immobilienwirtschaft» durch. Die Antworten von rund 1000 Teilnehmenden zeigte, dass Homeoffice als Ergänzung zum Büro geschätzt wird, aber auch am Sozialkapital von Firmen zehrt und die Zusammenarbeit in Teams erschwert. Auf der Basis der Befragung formulierte der SVIT Zürich im März 2021 erste Empfehlungen im Bereich Organisation und Kommunikation. Um die Entwicklung weiterzuverfolgen, führte der SVIT Zürich im Sommer 2021 eine Follow-up-Studie durch. An der gekürzten Onlinebefragung nahmen 250 Personen teil. Da sich das demografische Profil der Teilnehmenden kaum von jenem der ersten Kohorte unterscheidet, kann davon ausgegangen werden, dass die Ergebnisse robust und vergleichbar sind.

WENIG RADIKALE HOMEOFFICE-MODELLE

Die Follow-up-Studie zeigt, dass die grosse Mehrheit der Befragten weiterhin mindestens sporadisch ins Homeoffice will. Der Anteil derjenigen, die mehr

«**FIRMEN SOLLTEN SICH DARAUFGESTELLEN, DASS DIE ZEIT IM BÜRO WIEDER AN BEDEUTUNG GEWINNT.**»

DR. JOËLLE
ZIMMERLI

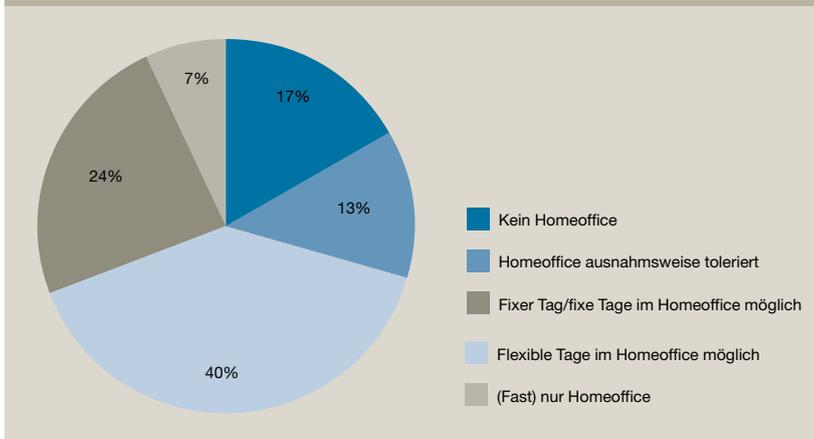
als zwei Tage pro Woche zu Hause arbeiten wollen, ist aber sowohl bei Führungskräften als auch bei Personen ohne Führungsverantwortung gesunken (Abbildung 1). Weiter hat sich der Anteil derjenigen verdoppelt, die längerfristig lieber gar kein Homeoffice wollen. Firmen, die Homeoffice in ihre Abläufe und Prozesse integrieren möchten, sollten sich also darauf einstellen, dass die Zeit im Büro wieder an Bedeutung gewinnt.

Mitarbeitende ohne Führungsfunktion wünschen sich mehr Zeit im Homeoffice als Personen mit Führungsfunktion (Abbildung 1). Sie tun sich im Homeoffice allerdings auch schwerer mit der Abgrenzung von Arbeit und Freizeit als ihre Vorgesetzten. Führungskräfte sollten deshalb nicht nur für den Informationsaustausch und die Zusammenarbeit in Teams sorgen, sondern auch regelmässig evaluieren, wie gut sich ihre Mitarbeitenden im Homeoffice arrangieren.

Firmen verfolgen weiterhin unterschiedliche Homeoffice-Modelle (Abbildung 2). Weil die Bedürfnisse nach Homeoffice-Pensen stark variieren, riskieren Unternehmen, die auf Minimal- oder Maximalvarianten setzen, dass sie Mitarbeitende verlieren. Wo (fast) nur auf Homeoffice gesetzt wird, würde die

ABBILDUNG 2: WELCHE HOMEOFFICE-MODELLE PRAKTIZIEREN SIE?

Quelle: SVIT Zürich, Befragungen 2020 und 2021, (n=251)



Mehrheit der Mitarbeitenden längerfristig lieber mehr Zeit im Büro verbringen. Wo Homeoffice nicht oder nur ausnahmsweise toleriert wird, möchte die Mehrheit der Mitarbeitenden mindestens sporadisch zu Hause arbeiten. Firmen, die ihre Mitarbeitenden halten wollen, sollten deshalb sicherstellen, dass sie die Bedürfnisse ihrer Belegschaft nicht aus den Augen verlieren.

FIRMEN, DIE VIEL HOMEOFFICE ERMÖGLICHEN, INVESTIEREN AUCH VIEL IN IHR SOZIALKAPITAL

Insgesamt gilt der fehlende Austausch am Arbeitsplatz nach wie vor als grösster Nachteil von Homeoffice (Abbildung 3). Führungskräfte können das teilweise kompensieren, indem sie Teamevents und gemeinsame Tage im Büro organisieren. Firmen, die auf viel Homeoffice setzen, sollten deshalb sicherstellen, dass Führungskräfte Anreize und Ressourcen haben, um neben dem Tagesgeschäft auch soziale Kontakte zu fördern.

Bei der Gestaltung von Massnahmen gilt es zu beachten, dass Geschäftsleitungen, Teamleiter und Mitarbeitende unterschiedliche Vorstellungen davon haben, was es braucht, damit Homeoffice funktioniert. ▶

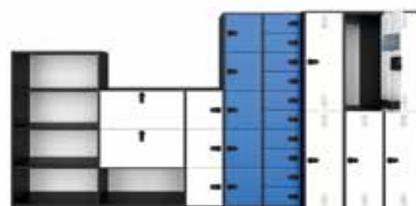
ANZEIGE



LO

LO Guard: Wächter mit drei Funktionen

Mit LO Guard haben wir ein sicheres und designstarkes System entwickelt, das in der Nutzung und im Unterhalt gleichermaßen überzeugt. Ob persönliche Gegenstände, Wertsachen, Geschäftsdokumente oder Kleidung – LO Guard bewacht Ihr Eigentum zuverlässig. Wählen Sie zwischen sechs verschiedenen Schliesssystemen und zahlreichen Farben.



www.lista-office.com/loguard

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:



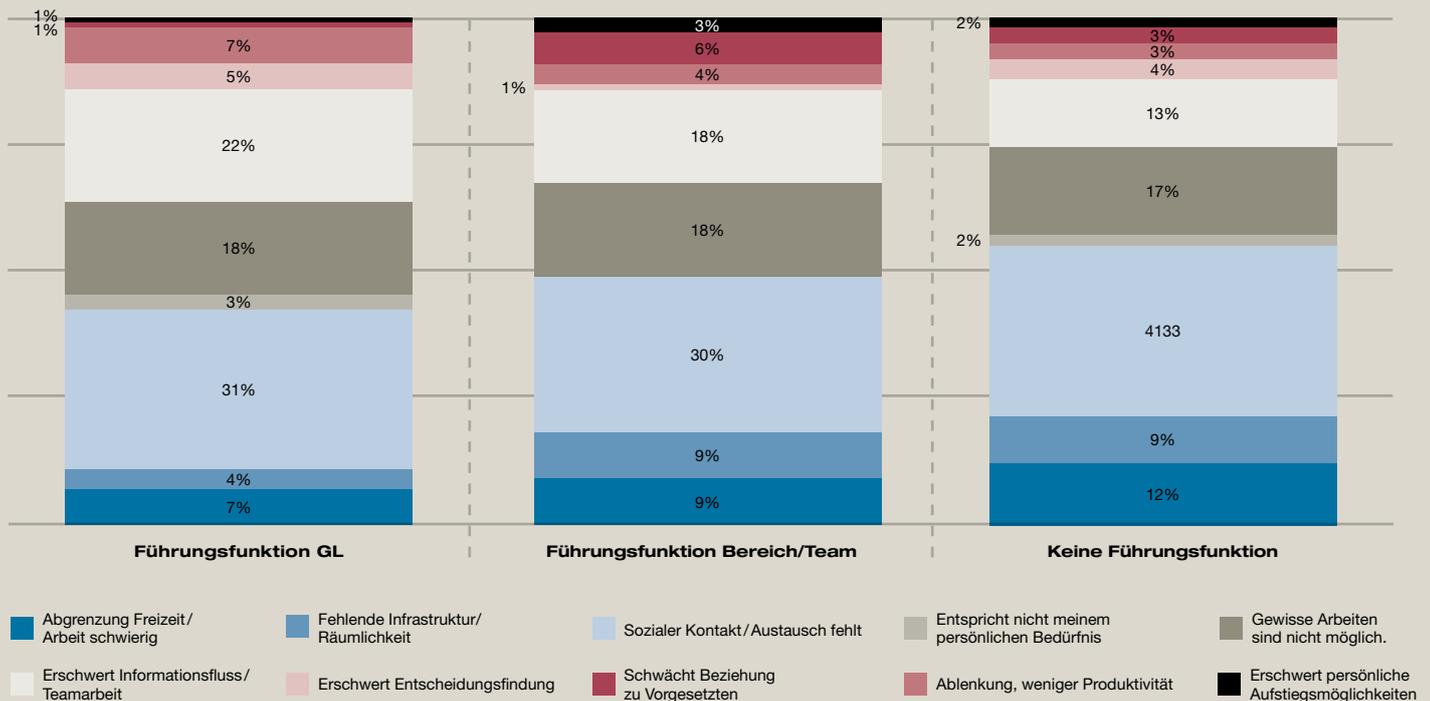
MOOSFREI
PRODUKTION DE FACADE ANTI MOUSSE
FASSADENBEHANDLUNG

MOOSFREI • Sonnenberg 42 • 6313 Menzingen

Tel. 041 531 22 33 • info@moosfrei.ch • www.moosfrei.ch

ABBILDUNG 3: WELCHE NACHTEILE SEHEN SIE BEIM HOMEOFFICE?

Quelle: SVIT Zürich, Befragungen 2020 und 2021



Firmen, die Homeoffice institutionalisieren, sollten deshalb sicherstellen, dass sich Führungskräfte und Mitarbeitende regelmässig und offen über den Nutzen und die Wirkung von Massnahmen austauschen.

Bei der Kommunikation zeichnet sich ein Umdenken ab: Führungskräfte nutzen vermehrt Kommunikationskanäle, die auf die spezifischen Herausforderungen ihrer Homeoffice-Modelle eingehen. Wo viel im Homeoffice erledigt wird, gibt es häufiger einen Jour fixe für alle im Büro. Unternehmen, die auf Flexibilität setzen, organisieren die Teamarbeit eher über Einzelgespräche. Firmen, die Homeoffice-Modelle anpassen, sollten deshalb regelmässig prüfen, ob sie die passenden Kommunikationskanäle nutzen.

HOMEOFFICE WIRD NICHT ALS KARRIEREKILLER WAHRGENOMMEN

Viele Mitarbeitende ohne Führungsfunktion, die sich längerfristig hohe Homeoffice-Pensen wünschen, rechnen damit, den Sprung in die Geschäftsleitung zu schaffen. Um keine falschen Erwartungen zu schüren, sollten Firmen klar und transparent kommunizieren, welche Kompetenzen sich Mitarbeitende nur im Büro aneignen können und wie sich hohe Homeoffice-Pensen auf Karrierechancen auswirken. Die Verlagerung

ins Homeoffice suggeriert, dass Firmen den Bedarf an Büroflächen reduzieren können. Das Einsparpotenzial sollte allerdings nicht überschätzt werden. Längerfristig will die Mehrheit der Befragten nur sporadisch oder maximal einen Tag pro Woche ins Homeoffice, viele schätzen gemeinsame Tage im Büro. Firmen, die Büroflächen reduzieren und ihren Mitarbeitenden flexible Homeoffice-Optionen anbieten wollen, müssen deshalb Peak-Nutzungen antizipieren und neben Kollaborations- und Gemeinschaftsräumen auch genügend «normale» Arbeitsplätze anbieten. Für viele Befragte ist das Büro nicht nur der Ort, an dem soziale Kontakte gepflegt werden, sondern auch ein kontrolliertes Umfeld, wo in Ruhe gearbeitet werden kann.

Die Frage, wo die Befragten ihre Homeoffice-Pensen erledigen wollen, verdeutlicht auch, dass wir noch weit weg von neuen Modellen der dezentralen Zusammenarbeit sind: Die Mehrheit möchte Homeoffice zu Hause machen, nur eine kleine Minderheit möchte Homeoffice in einem Co-Working im Wohnumfeld machen, und rund ein Drittel möchte sich alle Optionen offenhalten.

LINK ZUR STUDIE: [HTTPS://SVIT-BILDUNG.CH/HOMEOFFICE/](https://svit-bildung.ch/homeoffice/)



***CHRISTIAN BRÜTTSCH**

Der Autor ist Geschäftsführer der Stratcraft GmbH.



***JOËLLE ZIMMERLI**

Die Autorin ist Geschäftsführerin der Zimraum GmbH.

Der Schweizerische Baumeisterverband zur Lohnerhebung 2021: Zentrales Element für die Einkommenssteigerung ist und bleibt eine adäquate Bildung. BILD: UNSPLASH

SCHWEIZ

LÖHNE IM BAUGEWERBE STABIL

Die Löhne im Bauhauptgewerbe sind 2021 im Vergleich zum Vorjahr konstant geblieben. Dies stellt der Schweizerische Baumeisterverband (SBV) in einer Erhebung fest. Ihr zufolge ist das Lohnniveau von Baukadern mit dem von Akademikern in der Industrie vergleichbar. Die aktuelle Entlohnung für Werkmeister und Poliere beträgt den Erhebungen des SBV zufolge derzeit monatlich rund 7800 CHF. Das übrige Baupersonal bringt es im Jahr im Schnitt auf 13 Monatsgehälter von je 5901 CHF. Als zentral für die Einkommenssteigerung macht der SBV die Bildung aus. Der Sprung von einer Lohnklasse in die nächste sei mit einem Plus von rund 500 CHF verbunden, erläutert der Verband.



(SYMBOLBILD / QUELLE: UNSPLASH)

STADTWOHNUNGEN WIEDER «IN»

Das Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich und des SVIT hat zusammen mit homegate.ch die neue Online Home Markt Analysis (OHMA) veröffentlicht. Die aktuelle Studie zu den kursierenden Online-Insertionszeiten von Eigentumswohnungen zeigt, dass sich die Ausschreibungszeiten zwischen Juli 2020 und Juni 2021 schweizweit um deutliche 20% gegenüber der Vorperiode verkürzt. Dies betrifft alle 8 untersuchten Grossregionen, am meisten jedoch die Region Waadt/Wallis. Insbesondere das Interesse an grossen Stadtwohnungen, die eher weniger nachgefragt waren, steigt wieder.



WIRTSCHAFT

ANGEBOTSMIETEN IM HÖCHSTWERT

Der September bildete nicht nur für Umziehende eine aktive Zeit, genauso dynamisch zeigten sich die Angebotsmieten. So zeigte der Mietindex von Homegate zwischen August und September 2021 eine leichte Erhöhung um 0,2 Punkte bei 115,7 Punkten (+0,7% gegenüber Vorjahr). Dafür waren in der Stadt St. Gallen die Angebotsmieten so hoch wie nie zuvor, während es in anderen Städten zu grösseren Schwankungen kam. In die Gegenrichtung entwickelten sich etwa die Kantone Zug (-1,25% gegenüber Vormonat) und Neuchâtel (-1,21%). Das ist für Zug bereits der dritte Rückgang in Folge, nachdem die Angebotsmieten im ersten Halbjahr 2021 auf noch deutlich erhöhtem Niveau standen.

DIE GRÖSSTEN UMZUGSSTRÖME

Jährlich ziehen ungefähr 10% der Schweizer Bevölkerung um – dies auch im von Corona geprägten Jahr 2020. 2020 sind gemäss Angaben der Post rund 451 884 Haushalte umgezogen – das sind insgesamt 701 664 Personen, welche sich neu niedergelassen haben. Die Städte St. Gallen, Winterthur und Fribourg wiesen 2020 die grössten Umzugsströme auf. Dabei sind nicht alle Altersgruppen gleich umzugswillig. Rund die Hälfte der Personen, die umziehen, sind zwischen 18 und 40 Jahre alt. Nach 40 nimmt die Umzugsfreude der in der Schweiz wohnenden Personen deutlich ab, heisst es in der «Um-

zugsstudie 2020», die in Kooperation zwischen der Movu AG und der Schweizerischen Post erstellt wurde.



STEIGENDE PREISE

Gemäss einer Erhebung der UBS steigen die Preise für Mehrfamilienhäuser gesamtschweizerisch seit 2007 um knapp 60%. Bei um rund 15% höheren Mieten in diesem Zeitraum impliziert dies einen Rückgang der Nettoanfangsrenditen von leicht unter 5% auf aktuell 3,5%. Vor dem Hintergrund steigender Leerstände und sinkender Mieten dürften die Kapitalisierungssätze von 2018 allerdings nicht mehr weiter sinken. «Die Preise bei Wohnrenditeliegenenschaften», so teilt die UBS mit, «dürften ihren Höhepunkt erreicht haben.»



PRIVATES WOHN-EIGENTUM BELIEBT

Der «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» für privates Wohneigentum zeigt im 3. Quartal 2021 einen Anstieg von 1,2% (Vorquartal: 1,7%). Auf Jahresbasis beträgt das Preiswachstum 5,5% (Vorquartal: 4,6%). Eigentumswohnungen verzeichnen im 3. Quartal ein Preiswachstum von 1,3% (Vorquartal: 1,3%). Im 3. Quartal hat das Preis-

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

wachstum für Mehrfamilienhäuser 2,2% (Vorquartal: 0,7%) und für Einfamilienhäuser ein Wachstum von 1,1% (Vorquartal: 2,2%) erzielt. Auf Jahresbasis beträgt das Wachstum 5,8% (Vorquartal: 4,5%). Das sei gemäss IAZI-Experten das höchste Jahreswachstum seit 2014.

UNTERNEHMEN

CUSTOMER JOURNEY FÜRS BÜRO

Dem Proptech-Unternehmen Streamnow, einer Tochterfirma von Wincasa, ist es in Zurich-Oerlikon gelungen, die gesamte Customer Journey in einem Bürokomplex komplett zu digitalisieren. Ende Mai 2021 wurde die Innovation erfolgreich lanciert. Neben einem digitalen Empfang wurde für das Gebäude eine Plattform entwickelt, mit der die Ein- und Ausgangskontrolle, die Besucherführung sowie die Services rund um das Facility-Management digital gesteuert werden können.



WINCASA WIRD PARTNER VON MADASTER SCHWEIZ

Wincasa wird Partner von Madaster Schweiz. Das ermöglicht eine effiziente und erleichterte Nutzung von Materialien entlang des Lebenszyklus einer Immobilie, schreibt Madaster Schweiz. Dank der neuen Zusammenarbeit verfüge

man in Zukunft nicht nur über vertiefte Kenntnisse der im bewirtschafteten Immobilienpark vorhandenen Materialien, sondern könne diese auch gezielt bei einem anderen Objekt einsetzen und etwa die Immobilieneigentümer in der Erreichung der Nachhaltigkeitsziele zu helfen.



Marloes Fischer von Madaster Schweiz und Beatrice Landolt von Wincasa. (©PD)

EVAHOMES MÖCHTE KAUFPROZESSE ERLEICHTERN

Während sich die Zinssätze auf einem Tiefstand befinden, steigen die Preise. Dabei sind in der Schweiz nur 40% der Haushalte Wohneigentümer. Von den 60% der Mieter möchten 21% eine Immobilie besitzen, doch nur 3% sind dazu in der Lage. Evahomes, eine Finanzierungslösung für Wohnimmobilien in Genf, und e-Potek, eine Immobilienmakler- und Hypothekenberatungsfirma ebenso in Genf, haben eine Partnerschaft abgeschlossen, um jegliche Käufer beim Erwerb und der finanziellen Deckung von Wohneigentum zu unterstützen.



2020 wurde Evahomes gegründet, um Menschen mit ausreichendem Einkommen und reduziertem Eigenkapital den Erwerb von Wohneigentum zu erleichtern.

Mehr als nur eine Immobiliensoftware

Abalmmo – die Software für die Immobilienbewirtschaftung



Abacus Forum
Immobilienbewirtschaftung
24.11.2021,
virtueller Event
Anmeldung:
abacus.ch/forum

Ihr Nutzen mit Abalmmo

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

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



Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/abalmmo

Die Michael Josef Heusi GmbH erhielt in München den Sonderpreis der Jury des Deutschen Lichtdesign-Preises. Das Projekt «Stadtgarten Chur» wurde nicht zuletzt aus soziologischen Gründen geadelt.

QUELLE: DER DEUTSCHE LICHTDESIGN-PREIS 2021



ZWEI AKQUISITIONEN BEI AVOBIS

Die Avobis Group AG übernimmt die Immobiliendienstleister Rimaplan AG und Centerio AG. Mit der Akquisition ergänzt Avobis ihre Dienstleistungen in den Bereichen Immobilien-Planung und -Realisation sowie der Vermarktung und Bewirtschaftung von kommerziell genutzten Immobilien und Arealen. Die Avobis Group übernimmt sämtliche Standorte und Mitarbeitenden von Rimaplan und Centerio. Damit wächst das Unternehmen auf rund 350 Mitarbeitende an 15 Standorten schweizweit.

BONAINVEST POSITIV GESTIMMT

Die Bonainvest Holding AG schloss das Halbjahr 2021 mit einem Ergebnis von 3,26 Mio. CHF (+65,1% gegenüber dem letztjährigen Halbjahresergebnis) ab und übertrifft damit die Erwartungen. Zum positiven Halbjahresergebnis haben unter anderem der Verkauf der Liegenschaft Grossmatt in Bettlach SO und eine zusätzliche Auflösung von Steuerrückstellungen beigetragen. Die Immobilienprojekte im Bau und in Entwicklung, wie zum Beispiel Strahmhof und Strahmmatte in Münchenbuchsee, Hofmatte in Fraubrunnen, "Am Mühlebach" in Rudolfs-tetten-Friedlisberg oder "En Parcs" in Ecublens, machen gute Fortschritte. Der Ausblick auf das Gesamtjahr für die Unternehmensgruppe bleibt unverändert positiv.

SMINO MIT FRI-SCHEN MITTELN

Dank Smino mit Sitz in Jona/SG können sich bereits 17 000 Nutzer auf ihre Kernaufgaben im Bauprojekt konzentrieren und deutlich effizientere Prozesse nutzen. Jetzt steigt das führende deutsche Proptech VC BitStone Capital zusammen mit namhaften Schweizer Venture-Capital-Investoren bei Smino ein. In einer überzeichneten Finanzierungsrunde fließen der Schweizer Bauprojektplattform so 3,1 Mio. CHF an neuen finanziellen Mitteln zu. Das frische Kapital wird für die Internationalisierung und zur weiteren Entwicklung der Plattform eingesetzt.



Die beiden Founder und Managing Partner von Smino: Silvio Beer (l.) und Sandor Balogh (r.).

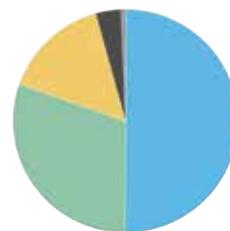
WÜEST PARTNER EXPANDIERT IN FRANKREICH

Wüest Partner stärkt seine Position in Frankreich. Bereits 2020 hatte Wüest Partner 100% der Anteile des führenden französischen Proptech-Unternehmens Homadata übernommen, wobei Homadata innerhalb der Wüest-Partner-Gruppe als Tochterunternehmen eigenständig weitergeführt wurde. Nun erfolgt die vollständige Integration in die Gruppe. Der bisherige Geschäftsführer von Homadata, John-

Guy Park, übernimmt die Geschäftsführung von Wüest Partner Frankreich gemeinsam mit Ellen Hoérée, Direktor, und den Partnern Alain Chaney und Daniel Meister. Die Geschäftsführung erhält durch Hervé Froidevaux als strategischen Berater Unterstützung.

INTERNATIONAL DUBIOSE INVESTMENTS

Wie Google-Suchmaschinendaten aufzeigen, scheinen Immobilien in Deutschland nicht nur bei einer kleinen Minderheit aus dem Ausland hoch im Kurs zu stehen (siehe Abbildung von BNP Paribas rechts). Zu keinem Zeitpunkt in den vergangenen 5 Jahren suchten weltweit mehr Google-User nach den Suchbegriffen «Germany Real Estate» als im Juli 2021. Das Geschäft mit Immobilien hat jedoch auch seine Schattenseiten. So werden Schätzungen zufolge zwischen 15 und 30% der kriminellen Vermögenswerte in Immobilien investiert. Auch an den Ermittlungskapazitäten gebe es enorme Engpässe.



■ Deutschland ■ Nahost
■ Europa ■ Nordamerika
■ Sonstige

Ausländische Investoren fassen immer mehr Fuss auf dem deutschen Wohn-Investmentmarkt, insbesondere jene aus Nahost.

DATENGRUNDLAGE: BNP PARIBAS

AUSZEICHNUNGEN

RENOMMIERTER PREIS FÜR DEN STADTGARTEN CHUR

Heute besteht bei den drei Pforten keine Schwellenangst mehr. Die Beleuchtung der beiden Denkmäler und die erhellen Bodenflächen geben visuellen Halt an den Enden der Längsachse des zentralen Wegkreuzes (siehe Bild unten). Die Idee des Schattenmusters entstand beim Studium der Lyrik des Schweizer Dichters und Kriegsherrn Johann Gaudenz von Salis-Seewis, der im 18. Jahrhundert lebte und dem das eine Denkmal im Stadtgarten gewidmet ist. Sein Herbstlied endet mit der Strophe: «Und im Mondenglanz, Junge Winzerinnen winken und beginnen Deutschen Ringeltanz.» Das Konzept, welches auch das Mondlicht und Schattenspiel der Bäume berücksichtigt, sei «bravourös». Die Lichtdesigner der Michael Josef Heusi GmbH aus Zürich wurden für ihr Lichtkonzept am 16. September 2021 mit dem Sonderpreis des Deutschen Lichtdesign-Preises ausgezeichnet.





SAC-Sonnenenergie

(BILD: SCHWEIZER SOLARPREIS 2021)

SONDERAUS- ZEICHNUNGEN AM 31. SCHWEIZER SOLARPREIS

Am 2. November wurde der 31. Schweizer Solarpreis verliehen. Dieses Jahr standen speziell Plus-Energie-Bauten im Fokus. Die innovativ-

ten emissionsfreien Gebäude erzeugen gar mehr CO₂-freien Solarstrom als sie selbst benötigen. Aber auch ressourcenschonende Umbauten und weitere Pionierprojekte wurden in Genf mit einem Preis ausgezeichnet. Insgesamt wurden 14 Schweizer Solarpreise vergeben. Hinzu kamen ein Norman Foster Solar Award (NFSA), drei Solarpreise für Plus-Energie-Bauten (PEB) und 13 PEP- und 10 Solarpreis-Diplome. So nutzt auch der Schweizer Alpen-Club SAC erneuerbare Energiequellen. Dabei spielt die Sonnenenergie eine wichtige Rolle. Ein Drit-

tel aller 153 SAC-Hütten wurde zwischen 2000 und 2019 umgebaut, saniert oder neu gebaut. Hierbei wurden über 140 kW Photovoltaik- und über 300 m² Solarthermieanlagen integriert. – Die Informationen zu allen Preisträgerinnen und Gewinnerkategorien wie dem SAC finden sich unter: www.solaragentur.ch

PROJEKTE

BAU DES ENTLAS- TUNGSSTOLLENS THALWIL

Der Hochwasser-Entlastungsstollen zwischen Langnau am Albis und Thalwil soll Extremhochwasser der Sihl in den unteren Zürichsee über-

leiten und so das untere Sihltal und die Stadt Zürich vor verheerenden Überschwemmungen und von Schäden in der Höhe von mehreren Milliarden bewahren. Erste Vorarbeiten zum Bau des Stollens erfolgen im Herbst, Baubeginn ist im März 2022. 2025 dürfte das Bauwerk fertiggestellt sein.



Der Stollen (2 km lang) ermöglicht die Überleitung von Wasserspitzen der Sihl in den Zürichsee.

ANZEIGE

New Objekt New Inserieren New Mieter

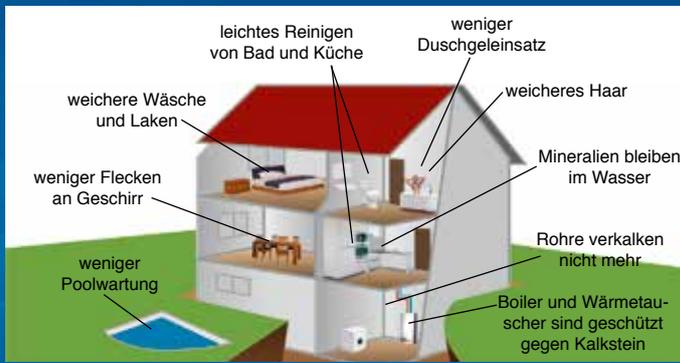
- 📍 Inserieren ab 50 Rappen pro Objekt und Tag
- 📍 Automatisches Erfassen via Schnittstelle
- 📍 Kostenloses Archivieren
- 📍 10% Rabatt auf Inserate Promotionen

Jetzt
inserieren!

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

newhome

zuerst entdecken



Vulcan

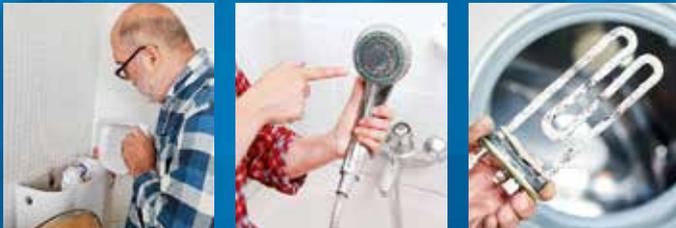
gegen Kalk und Rost

• ohne Salz
• ohne Chemie
• ohne Wartung
• 10 Jahre Garantie

Die moderne Art, Gebäude und Installationen vor Kalk und Rost effizient zu schützen. Umweltfreundlich, sparsam und effizient.



1. Die Sanitärinstallationen werden durch Vulcan gegen Kalk und Rost geschützt. Bereits bestehender Kalkstein im Rohrsystem wird schonend abgebaut und Roststellen werden versiegelt.



2. Sanitärinstallationen in Bad, WC und Küche sowie Haushaltsgeräte wie Waschmaschinen bilden nur noch wenig Kalkablagerungen.



3. Verstärkte Natriumzufuhr durch Ionentauscher verändert die mikrobiologische Struktur im Wasser und führt u.a. zur weiteren Verarmung der Artenvielfalt in unseren Gewässern. Vulcan arbeitet ohne Salz.



Grosse Unternehmen vertrauen weltweit Vulcan:

Sauber Motorsport, Nestlé, CocaCola, Danone, Bayer, Mövenpick, Hitachi, Chrysler, Klärwerke Zürich, Toray, Hyundai, LaFarge-Holcim, Le Meridien, Hyatt, SwissSteel, Shell, Norwegian Cruises, Hilton, Heineken, etc sowie über 20.000 Anwendungen in der Schweiz

SPATENSTICH FÜR DAS PROJEKT COUR DE GARE

Der Spatenstich für das Projekt Cour de Gare in Sitten fand im Beisein von Vertretern der Eigentümerin, der Credit Suisse Fondation de Placement, und der Bauherrin, der Cour de Gare Sion SA, sowie der Gemeindebehörden und der verschiedenen Projektbeteiligten statt. Als Totalunternehmer freut sich HRS auf den Bau dieses neuen Stadtteils, der als Erweiterung des bestehenden Zentrums und der Altstadt das Herz von Sitten bilden wird. In der Nähe des Bahnhofs gelegen, wird es aus sechs Gebäuden mit 302 Wohnungen, Büroflächen, Geschäften, einem Hotel, einem Konferenz- und Konzertsaal (für die Stadt Sitten) und einem Parkhaus mit 625 Plätzen bestehen. Die ersten Bewohner werden im Herbst 2024 erwartet.



DAS QUARTIER VIVO IN AESCH

Das neue Quartier Vivo soll ein Eingangstor am nördlichen Rand von Aesch/ BL werden. Bis 2024 soll auf dem 15 188 m² grossen Areal eine Überbauung mit Wohn-, Geschäfts- und Gewerbenutzungen entstehen. Rund 85% der Hauptnutzungsfläche werden dem Wohnen zukommen. Insgesamt werden vier Gebäudeeinheiten mit 228 Wohnungen und rund 4700 m² Gewerbe- und Dienstleistungsflächen realisiert. Das Projekt wurde von den Basler Architekturbüros Salathé, Otto Partner und Burckhardt+Partner entwickelt. Die Halter AG hat Balintra, eine Gesellschaft des Immobilienfonds UBS Sima, als Investorin für das

neue Quartier gewinnen können. Der 40 Meter hohe Vivo Tower beim Autobahnabbieger soll den Eingang in die Gemeinde Aesch markieren.



SANIERUNG COOP-HAUPTSITZ

Der 42 Jahre alte Hauptsitz der grössten Schweizer Detailhändlerin in Basel wurde grundlegend saniert. Die Sanierung des Coop-Hochhauses im Stadtteil «Gundeli» umfasste die Erneuerung der ganzen Fassade, eines Teils der Haustechnik und die Neugestaltung der Büroflächen. Die neue Fassade besteht aus einer wartungsarmen Fassade in Kombination mit Photovoltaikerelementen in der Brüstungsverkleidung – eine Technologie, die bis zu 30% Heizenergie spart. Unter der Vorgabe des Bauherrn und der Basler Stadtbildkommission, der Architektur aus den 1970er Jahren eine hohe Wertschätzung entgegenzubringen, wurden die prägenden Elemente der Fassade zwar beibehalten, diese allerdings architektonisch und technologisch gekonnt in die heutige Zeit transformiert. Moderne Meetingzonen fördern zusätzlich den Austausch untereinander, und es entstand Raum für ein Drittel mehr Arbeitsplätze.



Das markante Coop-Hochhaus im Stil der 1970er-Jahre wurde architektonisch und technologisch in die heutige Zeit transformiert.

PERSONEN

VERSTÄRKUNG FÜR DIE AMICASA

Fotios Michos nimmt Einsitz in der Geschäftsleitung der Admicasa Holding AG. Fotios Michos soll die operative Führung im Verlauf des zweiten Halbjahres 2021 sukzessive übernehmen, teilt das Unternehmen mit. Er bringe langjähriges Fachwissen in der Konzernleitung, in strategischer Führung, im Management und in Gruppenentwicklung mit. In den letzten zehn Jahren war Fotios Michos massgeblich am Wachstum der an der SIX kotierten Poenina-Gruppe beteiligt. Er führte die Gruppe zuletzt als CFO mit über 350 Millionen Umsatz und 1500 Mitarbeitenden. Dabei begleitete er 35 M&A-Projekte aktiv mit.



Fotios Michos, neu bei Amicasa

PATRIMONIUM MIT NEUEM VR-MITGLIED

Caroline Clemetson ist zum VR-Mitglied der Patrimonium Asset Management AG gewählt worden. Clemetson verfügt über ein aussergewöhnliches und profundes Know-how in den Bereichen Finanzregulierung und Corporate Governance. Sie ist Partnerin bei Schellenberg Wittmer AG, einer Wirtschaftskanzlei. Vorher leitete

sie von 2006 bis 2014 die Abteilung Anlageprodukte der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht. Sie hat mehr als 15 Jahre Erfahrung im Bereich der Vermögensverwaltung.



Caroline Clemetson im VR bei Patrimonium

IGG GLATTPARK: FIONA SCHERKAMP NEUE PRÄSIDENTIN

Am traditionellen Herbstanlass wählten die Mitglieder der IGG Glattpark Fiona Scherkamp, Portfoliomanagerin bei der Pensimo Management AG, zur neuen Präsidentin. Scherkamp tritt als Präsidentin der IGG Glattpark die Nachfolge von Tino Margadant, Partner und Immobilienentwickler bei Mettler2Invest AG, an.



Fiona Scherkamp, Präsidentin IGG Glattpark



Christian Haupt

NEUGRÜNDUNG DER HAUPT IMMOBILIEN AG

Nach dem Bereich Privatbanking engagiert sich Christian Haupt jetzt im Private Real Estate. Nun baut er nach jahrzehntelanger Tätigkeit in führenden Positionen in einer Privatbank und zwei namhaften Immobilienunternehmungen auf sein eigenes Unternehmen. Die neu gegründete Haupt Immobilien AG möchte an der Seestrasse 41 in Zollikon eine neue, persönliche Art des Immobilienverkaufs bieten.



Carlo Schuler, neuer Abteilungsleiter bei Livit

LIVIT: NEUE LEITUNG IM KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Carlo Schuler, seit Juli 2019 als Abteilungsleiter Bewirtschaftung bei Livit tätig, hat per 1.10.2021 die Leitung des Key Account Management der Livit AG übernommen. Der eidg. diplomierte Immobilien-Treuhänder mit Nachdiplomstudium im Bereich Leadership weist über 15 Jahre Erfahrung in der Immobilienbranche auf und verfügt über die Kundenorientierung, um diese Aufgabe zu übernehmen.

OHOVEN NEU BEI WINCASA

Frank Ohoven hat die Leitung des Key Account Managements beim Immobilien-dienstleister Wincasa übernommen. Ohoven war zuvor bei der Swiss International Airlines Head of Group Real Estate CH. Der 48-Jährige ist Innenarchitekt mit Berufserfahrung als Bauleiter, hat eine Ausbildung als Immobilien-treuhänder abgeschlossen und diverse Weiterbildungen in den Bereichen strategisches Facility-Management, Treuhand und Projektmanagement absolviert.



Frank Ohoven, Leitung Key Account Management bei Wincasae

ALBERT FÜR DIE SWISS FINANCE & PROPERTY GROUP

Die SFP Gruppe mit Sitz in Zürich eröffnet ihre erste Niederlassung im europäischen Ausland. Die Schweizer Immobilienspezialisten aus Zürich expandieren in den deutschen Markt und gründen eine GmbH. Deren Büroräumlichkeiten befinden sich an zentraler Lage im Frankfurter Westend. Lars Albert, studierter Betriebswirt, einst im Bankwesen tätig, zeichnet als Geschäftsführer der GmbH.



Lars Albert, Geschäftsführer der SFP Gruppe in Frankfurt

FORMZWANG BEI NEBENABREDEN

Das Bundesgericht musste sich mit der Frage des Formzwanges bei Nebenabreden zu einem öffentlich beurkundeten Grundstücksgeschäft sowie mit Scheingeschäften auseinandersetzen. TEXT – SERAINA KIHM*



Nach Ansicht des Bundesgerichts ist der Kaufvertrag für den Vorkaufsberechtigten massgebend, wie er nach dem wahren Willen der Parteien auszu-legen ist. Dazu gehört auch eine nicht öffentlich beurkundete Nebenvereinbarung.

BILD: 123RF.COM

► SACHVERHALT

Dem Bundesgerichtsurteil 5A_782/2020 vom 23. August 2021 lag folgender Sachverhalt zugrunde. U ist Eigentümerin des Grundstücks X. Auf einer Teilfläche des Grundstücks X ist ein selbständiges und dauerndes Baurecht errichtet, welches wiederum als Grundstück Y in das Grundbuch aufgenommen und mit einem Einfamilienhaus überbaut wurde. Baurechtsnehmer A und B vermieteten das im Baurecht errichtete Gebäude mit Umschwung ab 1. April 2016 an C. Sie räumten dem Mieter C bis zum 30. Juni 2016 ein Kaufsrecht zum Preis von 1,45 Mio. CHF ein mit der zusätzlichen Verpflichtung, bei Ausübung des Kaufrechts das Inventar für 150 000 CHF zu übernehmen. Das Inventar betreffend schlossen die Vertragsparteien eine separate, nicht öffentlich beurkundete schriftliche Vereinbarung ab, deren Ziff. 1 und 2 wie folgt lauten: «Die Verkäufer verkaufen dem Käufer unter der Bedingung des Abschlusses eines rechtsgültigen Kaufvertrages über die Liegenschaft sämtliches Inventar, welches sich bei Mietantritt auf der Liegenschaft befindet.

Der Kaufpreis beträgt 150 000 CHF zahlbar innert 10 Tagen seit dem Grundbucheintrag. In diesem Betrag ist auch die

Abgeltung des bei Mietantritt vorhandenen Heizungs-vorrates enthalten.» Weiter: «Solange ein Kaufvertrag über die Liegenschaft nicht rechtsgültig zustande kommt, bleibt das Inventar weiterhin im Eigentum der Verkäufer.» Am 17. Juni 2016 verkauften A und B das Grundstück Y zum Preis von 1,45 Mio. CHF an C. Am 8. September 2016 erklärte U, ihr gesetzliches Vorkaufsrecht als Baurechtsgeberin auszuüben und das Grundstück Y zum Betrag von 1,45 Mio. CHF zu erwerben; dagegen wehrten sich A und B.

U klagte daraufhin am 6. November 2017 bei Bezirksgericht gegen A und B. Das Bezirksgericht kam zum Schluss, dass (i) die Kaufvertragsparteien A, B und C den öffentlich beurkundeten Preis von 1,45 Mio. CHF nicht gewollt hätten und den tatsächlich gewollten Preis von 1,6 Mio. CHF nicht öffentlich beurkunden hätten lassen (sogenanntes dissimuliertes Rechtsgeschäft), (ii) sie sich aber zufolge offenbaren Rechtsmissbrauchs nicht auf einen Formmangel berufen könnten, sodass der Vorkaufsfall eingetreten sei und U das Baurechtsgrundstück mit gültiger Ausübung des Vorkaufsrechts zu den Bedingungen des dissimulierten Kaufgeschäfts, das heisst zu einem Preis von 1,6 Mio. CHF erworben habe.

Das Kantonsgericht hiess die dagegen erhobene Berufung von U gut und reduzierte den Kaufpreis auf 1,45 Mio. CHF. Dagegen wehrten sich A und B mittels Beschwerde in Zivilsachen an das Bundesgericht, das ihre Beschwerde jedoch abwies. Die Abweisung begründete das Bundesgericht wie folgt:

FESTSTELLUNGEN

Gemäss Art. 682 Abs. 2 ZGB hat der Eigentümer des Grundstücks, das mit dem selbständigen und dauernden Baurecht belastet ist, gegenüber jedem Erwerber ein gesetzliches Vorkaufsrecht am Baurecht und kann das Baurecht zu den Bedingungen erwerben, die der Verkäufer mit dem Dritterwerber vereinbart hat (Art. 681 Abs. 1 ZGB i. V. m. Art. 216d Abs. 3 OR). Darüber waren sich die Parteien vorliegend einig. Strittig zwischen den Parteien war jedoch insbesondere die Bedeutung und Wirkung der Bestimmungen der separaten Vereinbarung betreffend Inventar.

Das Kantonsgericht vertrat unter Berufung auf die Lehre die Ansicht, dass nicht öffentlich beurkundete Nebenabreden des Drittvertrags, von denen der Vorkaufsberechtigte keine Kenntnis hat, für den Hauptvertrag keine Rolle spielen können.

Demgegenüber ist nach Ansicht des Bundesgerichts der Vertrag für den Vorkaufsberechtigten massgebend, wie er nach dem wahren Willen der Parteien auszulegen sei. Dazu gehört auch eine nicht öffentlich beurkundete Nebenvereinbarung.

An dieser Rechtsprechung hält das Bundesgericht auch im vorliegenden Fall fest. Demzufolge wäre die separate Vereinbarung betreffend Inventar auch für U massgebend. Das Bundesgericht führt jedoch weiter aus, dass sich der Verkäufer gegenüber dem Vorkaufsberechtigten nicht auf einen höheren Wert berufen kann, wenn der Kaufpreis richtig beurkundet ist. Und gerade an dieser Voraussetzung fehlte es vorliegend. Die Parteien haben statt des wirklich gewollten Kaufpreises von 1,6 Mio. CHF (Grundstück mit Inventar) einen Kaufpreis von 1,45 Mio. CHF (Grundstück ohne Inventar) öffentlich beurkunden lassen und damit den Kaufvertrag formungültig abgeschlossen. Mangels Beachtung der Formvorschriften kam vorliegend kein gültiger Kaufvertrag zustande, weshalb auch kein Vorkaufsfall hätte ausgelöst werden können. Da die Berufung auf den Formmangel vorliegend jedoch rechtsmissbräuchlich war, lässt die Lehre und die Rechtsprechung den Vorkaufsfall dennoch eintreten und den Kaufpreis gerichtlich festlegen.

Bei der gerichtlichen Kaufpreisfestsetzung wurde berücksichtigt, dass einzig im formungültigen Kaufvertrag ein Kaufpreis von 1,45 Mio. CHF genannt und für das Inventar nur auf eine separate, ausserhalb der Vertragsurkunde liegende Vereinbarung verwiesen wird. Die separate Vereinbarung über das Inventar nennt den Übernahmepreis (bewusst) nicht und wurde dem Vorkaufsberechtigten, anders als der öffentlich beurkundete Kaufvertrag, auch nicht förmlich angezeigt. U konnte folglich allein aus dem Kaufvertrag den wirklich gewollten Kaufpreis nicht erfahren.

Das Bundesgericht kommt daher zum Schluss, dass U weder das Inventar zu übernehmen noch dessen Wert zusätzlich zum Kaufpreis von 1,45 Mio. CHF zu bezahlen hat. Die Beschwerde wurde damit vom Bundesgericht in Bezug auf den Kaufpreis abgewiesen.

FAZIT UND EMPFEHLUNG

Gemäss Art. 11 OR bedürfen Verträge zu ihrer Gültigkeit nur dann einer besonderen Form, wenn das Gesetz eine solche vorschreibt. Kaufverträge, die ein Grundstück zum Gegenstand haben, bedürfen nach

Art. 216 OR zu ihrer Gültigkeit der öffentlichen Beurkundung. Sowohl die objektiv als auch die subjektiv wesentlichen Vertragspunkte (sog. essentialia negotii) unterliegen diesem gesetzlichen Formzwang. Dazu zählt insbesondere der (wahre) Kaufpreis. Hingegen müssen Leistungen des Käufers, die für andere Leistungen des Veräusserers als das Grundstückgeschäft selbst zu erbringen sind, nicht öffentlich beurkundet werden, selbst wenn sie für die Parteien für den Kaufabschluss wesentlich sind. Bei Nichteinhaltung der gesetzlichen Formvorschriften ist das Rechtsgeschäft nach Art. 11 Abs. 2 OR nichtig.

Die Parteien tun deshalb gut dran, vorgängig und nach Rücksprache mit dem Notar zu entscheiden, ob und welche Nebenvereinbarungen öffentlich (mit)beurkundet werden sollen, damit diese bezüglich ihres Inhalts den Schutz des öffentlichen Glaubens des Grundbucheintrages geniessen und letztlich auch Dritte binden. ■



*SERAINA KIHM

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

ANZEIGE

90 Jahre Bauchgefühl. 90 Jahre Kopfarbeit.

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

90
JAHRE

Alles spricht für

Internorm®
Fenster – Haustüren

KINDERBETREUUNG ERLAUBT?

FRAGESTELLUNG

Das Bundesgericht hatte die Frage zu entscheiden, ob eine professionelle Kindertagesbetreuung ein Verstoß gegen ein Stockwerkeigentümerreglement darstelle und ob ein Gericht es als notorisch erachten darf, dass die Anwesenheit von Kindern und das Kommen und Gehen der Eltern und Kinder eine übermässige Belastung der anderen Stockwerkeigentümer darstelle. Bei der vorliegenden Ausgangslage ging es um ein Mehrfamilienhaus in der Gemeinde Renens VD, welches über insgesamt drei Stockwerkeigentumseinheiten verfügte; je über eine Wohnung im Parterre, im ersten und im zweiten Stockwerk.

Das Reglement der Stockwerkeigentümergeinschaft sah vor, dass die Stockwerkeigentumseinheiten nur für Wohnzwecke gebraucht werden dürfen. Eine Berufsausübung war nur insoweit erlaubt, als dass diese die Ordnung und die Ruhe des Gebäudes nicht stört und die anderen Stockwerkeigentümer nicht beeinträchtigt, so etwa durch Lärm, Gerüche oder Erschütterungen. Die kinderlose Stockwerkeigentümerin der Wohnung im zweiten Stock betrieb dort eine professionelle Kindertagesbetreuung, wobei bis zu fünf Kinder jeweils vor Schulbeginn, über Mittag sowie nach der Schule von ihr betreut wurden. Für diese gewerbliche Tätigkeit verfügte die besagte Stockwerkeigentümerin über eine Bewilligung der Gemeinde. Die anderen Stockwerkeigentümer störten sich an dieser Tätigkeit bzw. an den daraus fliessenden Immissionen und klagten gegen Erstere.

ERWÄGUNGEN DES BUNDESGERICHTS

Das Bundesgericht wies vorab auf die nachbarrechtliche Bestimmung in Art. 684 Abs. 1 ZGB hin, wonach jedermann verpflichtet ist, sich bei der Ausübung des Eigentums, insbesondere auch bei gewerblichen Tätigkeiten, aller übermässigen Einwirkungen auf das Eigentum der Nachbarn zu enthalten. Verboten sind dabei insbesondere alle schädlichen und nach Lage und Beschaffenheit der Grundstücke oder nach Ortsgebrauch nicht gerechtfertigten Einwirkungen durch Luftverunreinigung, üblen Geruch, Lärm, Schall, Erschütterung, Strahlung oder durch den Entzug von Besonnung oder Tageslicht (Art. 684 Abs. 2 ZGB). Sodann hielt das Bundesgericht fest, dass für die Prüfung der Zulässigkeit von Immissionen deren Intensität entscheidend ist, wobei diese sich nach objektiven Kriterien beurteilt. In die Beurteilung haben nicht nur die Lage und Beschaffenheit des Grundstücks einzufließen, sondern auch die örtlichen Gepflogenheiten.

Zwischen den Eigentümern von Stockwerkeinheiten gelten diese nachbarrechtlichen Bestimmungen, gestützt auf die Verweisnorm von Art. 712a Abs. 2 ZGB. Darüber hinaus haben die Stockwerkeigentümer die Möglichkeit, in einem Reglement weitere Einschränkungen über die Verwaltung und Benutzung ihrer ausschliesslichen, zu Sonderrecht ausgeschiedenen Teile

Eine Stockwerkeigentümerin ohne eigene Kinder darf inskünftig in ihrer Eigentumswohnung keine professionelle Kinderbetreuung mehr anbieten. Dies entschied das Bundesgericht vergangenen April im Rahmen einer öffentlichen Beratung (Urteil des BGer 5A_127/2020).

TEXT – STEFANIE HAUSMANN & LUKAS FISCHER*

Der Entscheid über die Kinderbetreuung im Stockwerkeigentum betont den Grundsatz der Vertragsfreiheit und den Rechtsgrundsatz, wonach Verträge – und somit auch Reglemente – einzuhalten sind.

BILD: 123RF.COM



“
KÜNFTIG DÜRFTE DIE PROFESSIONELLE KINDERBETREUUNG IM STOCKWERKEIGENTUM ZU WOHNZWECKEN BEDEUTEND ERSCHWERT SEIN.
“

zu vereinbaren. Solche Beschränkungen sind auch entscheidend für die Feststellung einer etwaigen Übermässigkeit von Immissionen. Mit anderen Worten können die Stockwerkeigentümer reglementarisch die nachbarrechtlichen Bestimmungen konkretisieren bzw. sogar ausdehnen. Diese Möglichkeit ist Ausfluss der Privatautonomie bzw. Vertragsfreiheit. Bei der Auslegung des Verwaltungs- und Benutzungsreglements geht das Bundesgericht von den Grundsätzen der Vertragsauslegung aus.

Nachdem die Stockwerkeigentümer im vorliegenden Fall einer Einschränkung der Nutzungsfreiheit ihrer exklusiven Teile im Reglement zugestimmt haben, prüfte das Bundesgericht die Frage, ob die Tätigkeit als Tagesmutter mit dieser vertraglichen Beschränkung der Nutzungsfreiheit der Sonderrechtsteile vereinbar war. Es schützte die Ansicht des kantonalen Gerichts, welche die Vertragsbestimmung objektiv ausgelegt und festgestellt hatte, dass die Ausübung einer beruflichen Tätigkeit im fraglichen Gebäude erheblich eingeschränkt und die Ruhe der dort wohnenden Personen zu einem wesentlichen Element gemacht worden war.

Sodann hielt das Bundesgericht fest, dass nach allgemeiner (Lebens-)Erfahrung davon auszugehen sei, dass die Betreuung mehrerer kleinen Kinder in einer Wohnung die Ruhe der Nachbarschaft stören könne. Eine solche Erfahrungsregel müsse – wie eine bekannte (notorische) Tatsache – nicht bewiesen werden. Zumindest für die Mehrheit der Bundesrichter stand



auf das vorliegende Reglement zulässig wäre. Mögliche Missbräuche einer Grossfamilie müssten dann in einem zweiten Schritt auf ihre tatsächliche Übermässigkeit hin überprüft werden. Das Bundesgericht verwarf einen entsprechenden Einwand, da es im zu betrachtenden Fall ausschliesslich um die berufliche Tätigkeit und damit um eine andere Ausgangslage ging.

FAZIT

Der Entscheid betont den Grundsatz der Vertragsfreiheit und den Rechtsgrundsatz, wonach Verträge – und somit auch Reglemente – einzuhalten sind (*pacta sunt servanda*) und zeigt damit exemplarisch die Bedeutung des Reglements der Stockwerkeigentümergeinschaft auf. Dieses sollte somit unbedingt die konkrete Situation der Gemeinschaft im Einzelfall detailliert regeln. In privatautonome Regelungen kann auch durch ein Gericht, selbst wenn eine abweichende Lösung sozial-ethisch allenfalls wünschbar wäre, nicht leichthin eingegriffen werden. Gleichzeitig liegt mit dem Entscheid aber auch ein Präzedenzfall betreffend berufliche Kinderbetreuung in Stockwerkeigentumseinheiten vor: Indem das Bundesgericht festgehalten hat, dass es allgemeiner Lebenserfahrung entspreche, dass die Betreuung mehrerer (Klein-)Kinder in einer Wohnung die Ruhe der Nachbarschaft stören könne und dies nicht spezifisch bewiesen werden muss, dürfte künftig die professionelle Kinderbetreuung im Stockwerkeigentum zu Wohnzwecken bedeutend erschwert sein.

LITERATURVERZEICHNIS:
 – URTEIL DES BGER 5A_127/2020 VOM 22. APRIL 2021
 – VISCHER, AJP 8/2021, S. 1037 FF.

somit fest, dass die professionelle Kinderbetreuung immissionsträchtig ist. Irrelevant ist somit der Umstand, dass – wie vorliegend – die Tagesmutter ihren Beruf mit behördlicher Bewilligung vorgenommen hat.

EXKURS

In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, wie die Gerichte bei einer kinderreichen Familie urteilen würden. Das kantonale Gericht hat sich dahingehend geäussert, dass dieser Umstand mit Blick



***STEFANIE HAUSMANN**

Die Autorin ist Juristin und Immobilienbewirtschafterin mit eidg. FA sowie Vizepräsidentin bei der Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT.



***LUKAS FISCHER**

Der Autor ist Rechtsanwalt und Partner bei der Kanzlei Becker Gurini Hanhart Vogt, Rechtsanwälte + Notariat, Lenzburg.

ANZEIGE

DAS RUNDUM-PAKET FÜR EINE ERFOLGREICHE IMMOBILIENVERMARKTUNG

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
 VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
 VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH



SWISSINTERACTIVE
 the visual company

20 YEARS
 2000–2020

GESETZE SOLLTEN MEHR REGELN

An den beiden Kursabenden zu den Themen «Stockwerkbegründung» und «Stockwerkeigentümersammlung» ist deutlich geworden, dass Gesetze vieles nicht oder nur sehr allgemein regeln. TEXT – MARGRIT HAUSER*

Das Hauptproblem im Stockwerkeigentum besteht darin, dass vieles im Gesetz nicht oder nur sehr allgemein geregelt ist.

BILD: 123RF.COM

► REVISION DES STOCKWERKEIGENTUMSRECHTS NÖTIG

Kürzlich durften wir endlich wieder ein Seminar mit physischer Anwesenheit der Teilnehmenden durchführen. Mit der Zertifikatspflicht konnten die Teilnehmenden selbst entscheiden, ob sie vor Ort erscheinen oder sie sich via Zoom zuschalten wollen. Am ersten Kursabend wurde das Thema Stockwerkbegründung behandelt, am zweiten das Thema Die Stockwerkeigentümersammlung angeboten. Beide Seminarmodule richteten sich an Personen mit eidg. Fachausweis in der Immobilienbranche oder Personen mit langjähriger Bewirtschaftungspraxis, welche in der Immobilienbewirtschaftung arbeiten. Also erwartete ich Kursteilnehmende, die mit der Materie vertraut waren, die behandelten Themen jedoch auffrischen oder vertiefen wollten. Dies bewahrheitete sich denn auch an den beiden Kursabenden und war für mich eine echte Herausforderung, die ich aber gern angenommen habe. Zudem war der Hybrid-Unterricht für

mich Neuland. Dank der super Unterstützung der Mitarbeitenden der SVIT School konnten beide Kursabende ohne technische Pannen durchgeführt werden.

An beiden Seminarmodulen beteiligten sich die Teilnehmenden aktiv und Fragen und Antworten wurden rege ausgetauscht. Das Hauptproblem im Stockwerkeigentum besteht darin, dass vieles im Gesetz nicht oder nur sehr allgemein geregelt ist. Beide Kursabende haben gezeigt, dass eine Revision des Stockwerkeigentumsrechts dringend notwendig ist, damit die Erfahrung aus dessen mehr als 50-jährigem Bestehen und das «moderne» Stockwerkeigentum im Gesetz berücksichtigt werden können.

WAS DIE BEWIRTSCHAFTENDEN IM ALLTAG BESCHÄFTIGT

Bei der Stockwerkbegründung ist es insbesondere die Berechnung der Wertquoten. Welche Faktoren sollen dafür beigezogen werden? Wie soll die Gewichtung dieser Faktoren vorgenommen werden?

Sind Nebenräume tiefer einzustufen als Wohnräume? Sollen die ausschliesslichen Nutzungsrechte in die Wertquotenberechnung einfließen? Gibt es richtige oder falsche Wertquoten?

Zusammen mit der Stockwerkbegründung wird üblicherweise auch ein Reglement erstellt, in welchem u. a. die Zuteilung von ausschliesslichen Nutzungsrechten geregelt wird. In welchem Umfang sollen nun diese ausschliesslichen Nutzungsrechte zugeteilt und geregelt werden? Mit welchen Rechten und Pflichten soll das ausschliessliche Nutzungsrecht ausgestaltet werden? Wie viele Rechte sollen dem Nutzungsberechtigten zugestanden werden? Sollen Bauten wie ein Wintergarten mit einer entsprechenden Regelung «blanko» erlaubt sein? Sollen Bepflanzungen unbeschränkt erlaubt sein oder sollen diese z. B. mit einer Maximalhöhe eingeschränkt werden? Bei der Stockwerkeigentümersammlung, die jeden Bewirtschafter im Alltag sehr stark beschäftigt, sind die Probleme sehr vielfältig.

ABSTIMMUNGSQUOREN

Ganz aktuell ist das Thema Ladestationen für Elektrofahrzeuge in der Sammelgarage. Mit welcher Mehrheit kommt ein entsprechender Beschluss zustande? Handelt es sich dabei um eine notwendige, nützliche oder luxuriöse bauliche Massnahme? Handelt es sich um ein Partikularinteresse eines oder vielleicht nur einer kleinen Gruppe von Eigentümern? Welches Quorum wäre dann notwendig?

Ein weiteres, sehr interessantes Thema war die Beschlussfassung in Stockwerkeigentümergeinschaften, die sich über mehrere Häuser erstrecken. Können Beschlüsse, die nur ein Haus betreffen, von den Eigentümern dieses Hauses rechtsgültig gefasst werden? Oder braucht es für die Rechtsgültigkeit die Beschlussfassung über die ganze Gemeinschaft? Wie ist es, wenn gewisse Kosten von den Eigentümern der einzelnen Häuser selber getragen werden (Kostengemeinschaften)? Wer ist dann für das Zustandekommen eines rechtsgül-

tigen Beschlusses zuständig? Bestimmt derjenige, der bezahlt, oder können alle mitbestimmen?

Grundsätzlich geben die Quoren bei den Abstimmungen immer Anlass zu Diskussionen. Nicht für jedes Traktandum gibt es Vorschriften im Gesetz oder im Reglement. Dies hat zur Folge, dass das (hoffentlich) richtige Quorum aus den Gesetzestexten, dem Reglement und aus allenfalls existierenden Bundesgerichtsurteilen hergeleitet werden muss. Dass die Meinungen dann oft auseinandergehen, ist nachvollziehbar.

FRISTEINHALTUNG UND TRAKTANDENLISTE

Die Traktandenliste und die Einladung zur Versammlung werden auch immer wieder thematisiert. Wie genau müssen die einzelnen Themen traktandiert werden? Welche Fristen müssen eingehalten werden? Wie ist mit den Anträgen der Stockwerkeigentümer umzugehen? Muss jeder Antrag traktandiert werden oder kann sich die Verwaltung weigern? An wen und in welcher Form ist die Einladung zustellen?

Die Berechtigung zur Teilnahme an der Versammlung ist ebenfalls ein interessanter Diskussionspunkt. Wer darf überhaupt an der Versammlung teilnehmen? Sind Begleitpersonen, die nicht Stockwerkeigentümer sind, zugelassen? Darf der Stockwerkeigentümer seinen Anwalt an die Versammlung mitnehmen? Wer darf bevollmächtigt werden? Sind Einschränkungen bei der Vertretung zulässig und wenn ja, in welchem Ausmass, und wie kann das geregelt werden? Für mich waren es einmal mehr zwei sehr interessante Seminarabende. Die Diskussionen, auch unter den Teilnehmenden, geben mir immer wieder Denkanstösse und neue Inputs. ■



*MARGRIT HAUSER

Die Autorin ist eidg. dipl. Immobilienreuhänderin und Eigentümerin der Verwaltung Sunnerain.

ANZEIGE

Stillstand ist keine Option

SIBIRService

Service-Hotline
0844 848 848

Service-Mail
service@sibirgroup.ch

www.sibir.ch

EIN BIJOU FÜR EISSPORT UND EVENTS

Mit Platz für über 5000 Zuschauer ist die neue Eis- und Eventhalle «Lonza Arena» in Visp Treffpunkt für Eishockey, Eislauf und weitere vielfältige Veranstaltungen. Sie gehört zu den besten Eventhallen der Schweiz.

TEXT—ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Ansicht der Lonza Arena von der Kantonsstrasse mit Einblick ins beleuchtete Gebäudeinnere.

BILD: LONZA ARENA AG

► EINST MARKTFLECKEN, HEUTE OBERWALLISER INDUSTRIEZENTRUM

Visp ist neben der Agglomeration Brig-Glis / Naters das andere, etwas kleinere Zentrum in der unteren Tal Ebene des Oberwallis. Im Verlaufe der letzten Jahrzehnte ist es aber in mancher Beziehung weit über das Potenzial hinausgewachsen, das einem Gemeinwesen mit gut 8000 Einwohnern üblicherweise zukommt. Dank seiner Infrastruktur ist Visp zu einem Wirtschafts-, Kultur- und Sportzentrum sowie ein bedeutender Verkehrsknotenpunkt für das Oberwallis geworden. Weltbekannt wurde Lonza und Visp durch die Zusammenarbeit mit dem Pharmakonzern Moderna. Mit gut 4000 Angestellten gehört der Konzern zu den grössten Arbeitgebern im Wallis. Doch Visp hat auch in sportlicher Hinsicht etwas zu bieten. Dazu zählt der EHC Visp. Ein Eishockeyclub, dessen Profimann-

schaft unter Führung der EHC Sport AG in der zweithöchsten Liga spielt. Die grössten sportlichen Erfolge des 1939 gegründeten Vereins liegen allerdings schon einige Jahrzehnte zurück: Schweizer Meister im Jahr 1962 und Cup-Sieger 1964.

POPULÄRER EISHOCKEYCLUB MIT VERGANGENHEIT

Der über das Wallis hinaus populäre Verein spielte ab 1979 in der Litterna-Halle. Die veraltete Halle war längst nicht mehr zeitgemäss und die Unterhaltskosten wuchsen jedes Jahr stark an. Bereits vor gut zehn Jahren plante die Gemeinde Visp einen Ersatz für die stark sanierungsbedürftige Litterna-Halle. Der Gemeinderat gab zwei Machbarkeitsstudien sowie eine Kosten-Nutzen-Analyse in Auftrag. Er entschied sich anfangs 2015 für einen Neubau an einem

ÖFFENTLICHE GEBÄUDE

Die Umwandlung von öffentlichen Gebäuden in energieeffiziente Systeme wird in den nächsten Jahren weiter an Dynamik gewinnen. Auch die Stadt Zürich hat diesen Trend erkannt: Die neue Solarstrom-Strategie der Stadt sieht vor, dass auf dem Stadtgebiet bis 2030 rund 120 Gigawattstunden (GWh) Strom pro Jahr produziert werden sollen. Verglichen mit heute wäre das eine Vervierfachung. Bei ihren eigenen

Liegenschaften will die Stadt Zürich noch etwas weiter gehen, um quasi als gutes Vorbild voranzugehen. Die Solarstromproduktion auf städtischen Dächern soll gar verfünffacht werden, auf 20 GWh pro Jahr. Zudem will die Verwaltung bis 2030 mindestens zehn Prozent ihres Verbrauchs mit Sonnenenergie decken. Dafür wolle man auch auf geschützten öffentlichen Gebäuden Photovoltaikanlagen ermöglichen. Bei ei-

nem Fünftel der städtischen Gebäude sei dies durchaus möglich, schreibt die Stadt. Bisher wird nur ein Bruchteil des Zürcher Stromverbrauchs mit Sonnenenergie gedeckt: 2020 lag die Solarstromproduktion in der Stadt bei rund 29 GWh pro Jahr. Dies ist verglichen mit dem Wert von 2010 zwar eine Versechsfachung – entspricht aber nur einem Prozent des Gesamtverbrauchs.



Grosszügige, transparente Zirkulationsflächen im äusseren Innenbereich – vielseitig nutzbar für Veranstaltungen und Events. brt.

BILD: SCHEITLIN SYFRIG ARCHITEKTEN/BEN HUGGLER

anderen Standort, ebenfalls im östlichen Dorfteil von Visp. Im November 2015 schrieb die Gemeinde Visp einen zweistufigen Studienauftrag für ein Gesamtleistungspaket einer neuen Halle aus. Die vier für die zweite, erweiterte Phase auserkorenen Teams mussten ihre Projekte und Angebote bis August 2016 einreichen. Bereits anfangs September 2016 erkor das Beurteilungsgremium das Siegerprojekt: das Team Frutiger aus Gümligen mit den Architekten Rollimarchini aus Bern und Scheitlin Syfrig aus Luzern. Dazu Anton Ruppam, Präsident des Beurteilungsgremiums: «Das Siegerprojekt schafft es wie kein anderes, Städtebau, Architektur und Funktionalität gekonnt zu vereinen und dadurch eine optimale Nutzung zu erzielen.»

NEUE EISHALLE FÜR HÖHERE ANSPRÜCHE

Die neue Eissport- und Eventhalle mit dem Namen «Lonza Arena» befindet sich zwischen der Kantonsstrasse und Seewjinenstrasse. Die Planer nützten das leicht trapezförmige, fast quadratische Grundstück

optimal aus. Die Bruttogesamtfläche der neuen Halle beträgt rund 5700 Quadratmeter, die Höhe von 15 Metern auf der Südseite gegen die Kantonsstrasse fällt gegen Norden und Annexbau auf 13 Meter ab. Die Grundrissabmessungen betragen von knapp 70 Meter bis 82,5 Meter. Die transparente Gebäudehülle unterstützt die räumliche Grundidee der Verschmelzung von innen und aussen. Die neue Lonza Arena besitzt neben den bereits erwähnten, eindrucklichen Fassaden zwei raumbildende Elemente, die das Gebäude in die jeweiligen Nutzungsbereiche aufteilen. Zum einen ist es die ums Eisfeld angelegte Tribünenanlage, zum anderen der im Norden angesiedelte mehrgeschossige Infrastrukturtrakt mit Restaurants, VIP-Logen sowie Büro- und Technikbereichen. Durch die Trennung dieser beiden wichtigen Elemente entsteht im Erdgeschoss eine zusammenhängende Zirkulationsfläche mit Verpflegungsständen, Sanitär- und Toilettenanlagen, Lager- und Infrastrukturräumen. Die Zirkulationsflächen beinhalten 3600 Quadratmeter und sie sind als Ganzes oder mit Hilfe von Trennelementen als einzelne Sektoren nutzbar. Dies gewährt einen optimalen Betrieb für das Eisstadion als auch für die Eventhalle.

ÜBERZEUGENDE ARCHITEKTUR UND GROSSZÜGIGES RAUMKONZEPT

Im nordseitigen Infrastrukturteil ist der Zugang für Spieler, Sportler, Personal und zu den Restaurants. Erschlossen über die ostseitige Vorzone kann hier ▶

“
WIR SIND
STOLZ AUF DIE
LONZA ARENA
UND FREUEN
UNS AUF DIE
AUSZEICH-
NUNG ALS EINE
DER BESTEN
EVENTHALLEN
2021 DER
SCHWEIZ.



ELMAR FURRER,
GESCHÄFTSFÜHRER
DER LONZA ARENA AG

DAHCOM

**Ja, ich will.
Sanieren
für die Zukunft.**

flumroc.ch/jaichwill

NEU



DIE INTELLIGENTE ÜBERWACHUNG AUF DEM DACH*:

SikaRoof® SmartControl SYSTEM

GOLD Standard - aktive Sicherheit auf dem Dach mit allem Drum und Dran

SILVER Standard - passives System mit präziser Leckortungsmöglichkeit

BRONZE Standard - permanente (aktive) Überwachung durch mit Sensoren ausgerüstete Kontrollrohre

***NEU:** Mit dem SikaRoof® Sensor Active T auch für Terrassen geeignet!

SikaRoof® SmartControl - einfach sicher!



www.sikadach.ch

BUILDING TRUST



BILD: EHC VISP SPORT AG

Dachaufsicht des gedrungenen Baukörpers mit der Photovoltaikanlage, die jährlich eine halbe GWh Strom produziert.



ebenfalls der getrennte Fanzugang bei Sportanlässen geregelt werden. Neun grosszügig gestaltete Teamgarderoben runden das Raumprogramm ab. Die äusseren, leicht konischen Betonstelen, im Abstand von 4,2 bis 4,8 Meter, fassen die beiden Volumen zu einem Ganzen zusammen. Die perforierten, vorgelagerten und abgewinkelten Aluminiumbleche in den oberen Fassadenbereichen erlauben die Belichtung der dahinterliegenden, betrieblichen Räume. Auch da wiederholt sich das Wechselspiel von Innen und Aussen. Die Tribüne ist in vier Sektoren aufgeteilt – mit Platz für insgesamt 5000 Besucher. Mit dem Anheben der Zuschauerplätze auf 2,30 Meter über dem Eis geniessen alle Plätze eine optimale Sicht auf das Eis- und Spielfeld. Die neue Lonza Arena entspricht dem Minergiestandard für Eishallen und verfügt über ein innovatives Eistechniksystem. Die transkritische CO₂-Anlage ist 100% ammoniakfrei und deckt den gesamten Kühl- und Wärmebedarf ab. Dafür wird die Abwärme, die bei der Kälteproduktion entsteht, für die Heizung und das Brauchwasser im Stadion und Annexgebäude sowie zur Eisschmelze verwendet. Eine Photovoltaikanlage auf dem Dach versorgt die Lonza Arena mit umweltfreundlichem Strom.

KURZE PLANUNGS- UND BAUZEIT

Auf dem Rundgang zeigt und erklärt der Geschäftsführer der Lonza Arena AG, Elmar Furrer, nicht nur das Innere der neuen und schmucken Eissport- und Eventhalle, in der Funktionalität und sauberer Sichtbeton sowie die bis zu 4 Meter starken Stahlfachwerkträger über dem Eisfeld dominieren, sondern auch das sehr sportliche Bau- und Terminprogramm: «Wir hatten seit der Wettbewerbsausschreibung vom November 2015 einen sehr sportlichen Zeitplan. Bereits damals wurde der Eröffnungstermin auf anfangs September 2019 festgelegt.» Ende November 2016 stimmte die Bevölkerung dem Bau der Lonza Arena zu und bewilligte den Kredit von 35 Mio. CHF. Im Januar 2018 erfolgte die Baubewilligung. Zuvor, im November 2017, musste auf dem Grundstück eine Altlastensanierung (Quecksilber) durchgeführt werden. «Alles war gut vorbereitet, denn nur einen Monat nach der Baubewilligung begannen die Pfählungsarbeiten. Der Start mit den eigentlichen Bauarbeiten war im März 2018 und nach nur 18 Monaten konnten wir die Lonza Arena termingerecht anfangs September 2019 in Betrieb nehmen», erklärt ein zufriedener Elmar Furrer.



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

SÜSSES GLÜCK AN IMPOSANTEM ORT

Der Hersteller der wohl besten Schokoladenprodukte der Schweiz hat in Ibach/Schwyz ein neues Firmenzentrum geschaffen, dessen Dach heraussticht. Der Hybridbau der Max Felchlin AG erhielt bereits Auszeichnungen. TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

▶ EINE DER BESTEN SCHOKOLADEN

Es ist unbestritten, dass die Schweiz mitunter die besten Schokoladen der Welt herstellt. Doch nur wenige wissen: Die wohl beste Schokolade des Landes wird in Schwyz kreiert und gefertigt. Es sind vielfältige Genusskreationen der Max Felchlin AG, die weltweit viele beglücken. 1908 begann der gelernte Kaufmann Max Felchlin aus Schwyz mit Honighandel. Die erste Schokoladenmanufaktur entstand in den 1920er-Jahren. Das Unternehmen stellt Halbfabrikate wie Couverturen für Edelschokoladen sowie Füllungen und Backmassen her.

Die Firma tritt in der Öffentlichkeit kaum mit ihrem Namen in Erscheinung. Am heutigen, zentralen Firmenstandort in Ibach kaufte Max Felchlin junior 1964 11 000 Quadratmeter Industrie- und Gewerbeland und bereits zum Jahresende wurde dort das neue Klimalager in Betrieb genommen. Weitere Erweiterungen folgten, so mit der Verlagerung der Produktion im Jahr 1974 von Seewen nach Ibach. 2013 folgte der Bau der neuen Kakao-Rösterei. Nach dem Zukauf einer benachbarten Parzelle, dem Werkhof einer ehemaligen Bauunternehmung, entschloss sich die Firmenleitung vor etwa zehn Jahren, auch Verwaltung und Schulungszentrum nach Ibach zu verlagern und damit sämtliche 150 Mitarbeitenden an einem Standort zu vereinigen.

URSCHWEIZERISCHE FIRMEN- PHILOSOPHIE

Der langjährige CEO Christian Aschwanden fasst die Unternehmensphilosophie wie folgt zusammen: «Der Weg, den die Max Felchlin AG geht, ist seit Jahrzehnten transparent. Als Nischenproduzent legen wir Wert darauf, unser Wissen als grosse Stärke bei der Fachkundschaft einzusetzen und weiterzugeben.» Die Max Felchlin AG ist eine Firma, die noch mit urschweizerischen Werten funktioniert, wie es sie im heutigen Zeitalter nicht mehr oft gibt: Hier



gilt immer noch ein Handschlag. So werden Besucher und Kunden mit dem Leitbild der Firma im Foyer des neuen Firmengebäudes begrüsst: «Der Geist, aus dem wir handeln, ist das Höchste», Teil eines Goethe-Zitats. Dies galt auch beim Projekt zum neuen Firmensitz und Kundenzentrum, das aus einem beschränkten Einladungswettbewerb im Jahr 2014 hervorging. Dazu Christian Aschwanden: «Wir gaben lediglich unsere wichtigsten Ideen und das Raumprogramm vor. Die Planer hatten also grosse Freiheiten. Unser Vertrauen hat sich auch hier bewährt und bestätigt.»

IMPOSANTER BAU GEGEN DIE BELIEBIGKEIT

An die silbergrau verkleideten Produktionshallen an der Kantonsstrasse schliesst sich ein mit hellbraunen Blechpaneelen

umhüllter Gebäudetrakt an. Neben diesem bestehenden Gebäudekomplex platziert sich mit Abstand von 12 Metern und im rechten Winkel der neue, fünfgeschossige Verwaltungsbau. Zu einem Ensemble zusammengefasst sind die Gebäude durch einen langgestreckten Dachaufbau mit expressiver Struktur. Als pavillonähnliche Holzkonstruktion überspannt dieses auf alle Seiten auskragende fünfte Geschoss die Lücke zwischen den beiden Baukörpern. So wird der Neubau sozusagen in die Bestandsbauten integriert. Die geschwungene Dachkonstruktion ist eine nicht zu übersehende Landmarke im weitläufigen Talkessel. Drei Hauben erheben sich über der Grundfläche des Dachgeschosses von rund 22 × 100 Metern und laden zu verschiedenen Assoziationen ein.

Naheliegender Vergleich ist der Vergleich mit den Gipfeln der umgebenden Bergwelt, aber die Dachform erinnert auch an japanische Tempelbauweisen. War doch der frühere Firmensitz Max Felchlin junior ein grosser Japanfreund. Der neue Firmensitz ist ein fünfgeschossiger Hybridbau mit Kellergeschoss und hat eine Grundfläche von knapp 56 Meter Länge und 13 Meter Breite.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

Der imposante Neubau des Firmen- und Kundenzentrums als Landmarke westlich von Ibach.

BILD: MAX FELCHLIN AG/CORNELIA SUHA



Der repräsentative und funktionschlicht gestaltete Empfangsraum mit der kakaobraunen Rezeption.

BILD: MAX FELCHLIN AG/CHRISTIAN AROLDI

Die Traufhöhe bis zum markanten Dach beträgt genau 20 Meter. Hinzu kommt die imposante Dachkonstruktion mit den drei Hauben bis zu vier Metern Höhe. Der Neubau mit Haupteingang auf der Südseite ist in Skelettbauweise konzipiert. Unter-, Erd- und die drei ersten Obergeschosse sind in Ort beton erstellt. Vorfabrizierte Rundstützen tragen die Flachdecken bis zu 8 Meter Spannweite. Zwei betonierte Kerne ziehen sich durch alle Geschosse. Der Massivbau bis zum auskragenden Dachgeschoss ist mit einer schokoladenfarbenen Holzfassade umhüllt. Über dem dritten Obergeschoss wechselt die Tragkonstruktion von Massiv- zu Holzbauweise. Die Decke ist dort eine Holz-Beton-Verbundkonstruktion. In einem Abstand von 5,4 Metern ist auf beeindruckende Art Brettschichtholz angeordnet, das südseitig 3,5 Meter und nordseitig 2 Meter über die Fassadenebene auskragt.

EINDRUCKSSTARKER RUNDGANG

Christian Aschwanden führt uns durch das neue Verwaltungs- und Schulungsgebäude, beginnend mit der über zwei Geschosse reichenden Eingangshalle mit Rezeption, Treppenaufgang und dezen-

ter Innenarchitektur, aus der die drei abgehängten Rundleuchten hervorstechen. Die Rückwand des Empfangsbereichs ist mit einem kakaobraunen Sisalteppich bezogen. Im danebenliegenden, öffentlichen Fabrikladen sind die käuflichen Produkte mit kleinen Infotafeln und Klötzen ergänzt. Die ersten drei Obergeschosse beherbergen vorwiegend Mitarbeiterbüros. Ausbau und Büroorganisation ist schlicht und funktional. Nebst dem unbehandelten Sichtbeton treten die weissen Leichtbau-Zwischenwände und die grauen Akustikelemente an den Decken in Erscheinung – wie auch die hölzernen Einbaumöbeln. Die Skelettbauweise erlaubt es im Zusammenspiel mit den Leichtbauwänden und den offenen Leitungsführungen, die Raumeinteilung sich verändernden Bedürfnissen anzupassen.

Höhepunkt und Prunkstück des gesamten Gebäudes ist aber zweifellos das fünfte Geschoss, das wie eine geschlossene Brücke die bestehenden Produktionsbauten mit dem neuen Verwaltungstrakt verbindet. Unter dem markanten und weitherum sichtbaren Dach aus Titanzinklech befinden sich der Verpflegungsraum für die Mitarbeiter und zwei Schulungsräume

des sogenannten «Condirmas». Hier bietet das Unternehmen seinen Kunden Seminare zur Herstellung und Verarbeitung von Schokolade an. Gewaltig tritt das Stabwerk der Dachkonstruktion in Erscheinung – und doch wirkt es wie schwebend, fast zeltartig. Jede der drei Hauben des Daches wird von einem innen sichtbar bleibenden Sprengwerk gebildet, das grosse, stützenfrei Räume entstehen lässt. An den Decken sind die Dachsparren radial aufgefächert, wie man es von der japanischen Tempelarchitektur kennt. Ein zufriedener, aber wie stets zurückhaltender CEO Christian Aschwanden bilanziert: «Es war uns wichtig, etwas Repräsentatives zu schaffen, aber dennoch nicht zu Protziges.» ■



*ANGELO ZOPPET-BETSCHART

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

WENN ÖKOLOGIE UND ÄSTHETIK MITREDEN

Der Rettungstrakt auf dem Areal des Spitals Lachen (SZ) sieht nicht nur viel besser aus als der alte, er ist auch funktionaler und ökologischer. Eine gute Wärmedämmung und das Photovoltaik-Dach machen es möglich.

TEXT – RED.*



Fassade aus Eternit Faserzement Format: Clinar Clip, Farbe: Nobilis Granite 622.

BILDER: ZVG

► SCHLECHT ISOLIERTE BLECHBUDE

«Mit dem alten Rettungsgebäude platzten wir aus allen Nähten», erinnert sich Peter Schmid, Leiter Stabsdienste der Spital Lachen AG. «Wir waren deshalb gezwungen, zusätzliche Räumlichkeiten im Spitaltrakt zu nutzen. Nicht gerade ideale Umstände.» Hinzu kam, dass das gut fünfzehnjährige Gebäude thermische Probleme hatte. «Eine richtige Blechbude: im Sommer brütend heiss, im Winter viel zu kalt.» Die ursprüngliche Idee, den bestehenden Bau aufzustocken oder sonst zu erweitern, liess die Bauherrschaft fallen, als gleich neben der alten Rettungswache ein geeignetes Stück Land gefunden wurde. Der Weg war frei für einen Neubau, der die wachsenden Anforderungen an Platz und Funktionalität erfüllt und sich auch durch Energieeffizienz auszeichnet.

NUR SECHS MONATE BAUZEIT

Der neue Rettungstrakt wurde im September 2019 in Betrieb genommen. «Nach nur sechs Monaten Bauzeit», sagt der ortsansässige Architekt Matthias Stähli, der mit der Planung des Baus beauftragt wurde. Man wollte keine wertvolle Zeit verlieren: Die Region ist in den letzten Jahrzehnten stark gewachsen und damit die Anforderungen an den Rettungsdienst. Nun sind um das Herzstück Fahrzeughalle alle notwendigen Räume im gleichen Gebäude untergebracht: von den



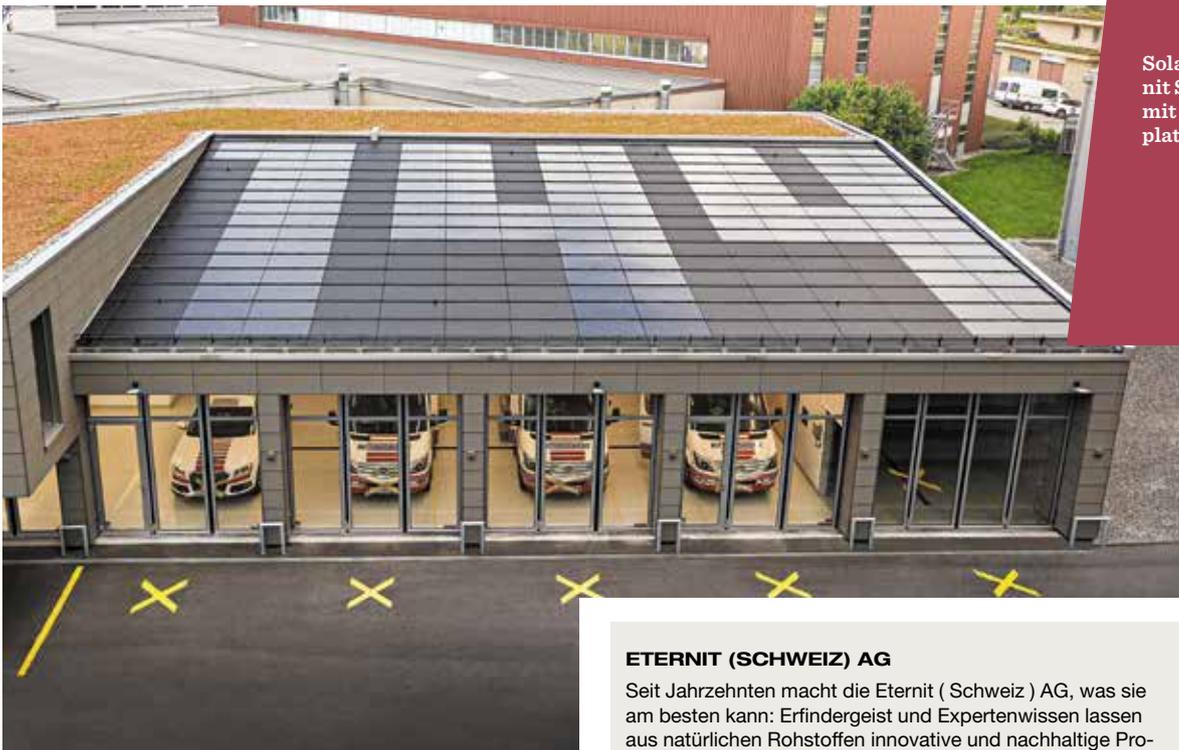
ZUKÜNFTIG WIRD DIE WÄRMERZEUGUNG MITTELS FERNWÄRME UND GRUNDWASSERWÄRMEPUMPE VOM NEUEN SPITALGEBÄUDE HER GEWÄHRLEISTET.



Büros der Einsatzzentrale über Schmutz- bzw. Reinigungsräume, Umkleidekabinen, Fitnessraum, Pikettzimmer, Schulungs- und Aufenthaltsräume bis hin zu Archiv und technischen Räumen. Ein Hybridbau aus statisch und erdbebentechnisch notwendigem Stahlbeton und vorfabrizierten nachhaltigen Holzelementen ermöglichte eine parallele Fertigung und damit eine erhebliche Beschleunigung des Bauprozesses. Die Koordination der Handwerker war zwar eine Herausforderung, grössere Probleme gab es während der ganzen Bauzeit jedoch keine.

GUTE WÄRMEDÄMMUNG, GERINGER UNTERHALT UND LANGE LEBENSDAUER

Die technischen Anforderungen an die Gebäudehülle waren klar: gute Wärmedämmung, geringer Unterhalt und Photovoltaik für die Eigenstromproduktion. Während im Innenausbau roh belassene oder farbbehandelte Oberflächen von Rohmaterialien dominieren, entschied man sich bei der Materialwahl für Fassade und Bedachung für eine Verkleidung aus Faserzement sowie für Solarmodule. «Es war ein Entscheid für Langlebigkeit und geringen Unterhalt», sagt Peter Schmid. Für Architekt Stähli waren neben gestalterischen und ästhetischen Gesichtspunkten auch der geringe Installationsaufwand und wenig Verschnitt ausschlaggebende Kriterien für die Wahl der Gebäudehülle.



Solardach Eternit Sunskin Roof mit Ergänzungsplatte Aura 2.

PHOTOVOLTAIKMODULE ALS GESTALTUNGSELEMENT

Der Perimeter des Grundstücks verjüngt sich gegen Westen hin, was dem Neubau eine besondere Grundrissform gibt, die sich zudem als zweckmässig und stimmig erwies. Aufgrund der Volumenoptimierung und der Installationsführung ergab sich bereits früh die Form des Schrägdaches über der Fahrzeughalle. 680 m² gross und nach Süden geneigt, eignete sich dieses ideal für die geplante Photovoltaikanlage auf dem Dach. Sie versorgt den Neubau mit solarem Eigenstrom. Die Idee des Architekten, mit den Photovoltaikmodulen die Notfallnummer 144 abzubilden, kommt gut an. Da sich die rahmenlosen Module beinahe nahtlos mit den Faserzementplatten ergänzen, entstand ein harmonisches Dachbild. Bauherrschaft und Architekt sind sich einig: Mit einfacher Materialisierung ist es gelungen, eine hochwertige gestalterische und technische Qualität zu schaffen. Dank grosszügiger Konzeption hat man genügend Platz für zukünftige Erweiterungsmöglichkeiten, damit man nicht wieder so schnell an Grenzen stösst. Und die alte Blechbude? «Die haben wir dem technischen Dienst als Lagerraum vermacht», witzelt Peter Schmid.

ETERNIT (SCHWEIZ) AG

Seit Jahrzehnten macht die Eternit (Schweiz) AG, was sie am besten kann: Erfindergeist und Expertenwissen lassen aus natürlichen Rohstoffen innovative und nachhaltige Produkte für die Gebäudehülle, den Innenausbau und den Garten entstehen. Ganz im Sinne von Ästhetik, Qualität und Verantwortung gegenüber Mensch und Umwelt.

- Ökologische und wirtschaftliche Nachhaltigkeit des gesamten Dach- und Fassadensystems
- Vielseitige Gestaltungsmöglichkeiten für Neubau und Sanierung
- Nahtlose Integration der Eternit Dach-, Fassaden- und Solarsysteme
- Eternit Dach- und Fassadenplatten: ecozertifiziert
- Eternit Sunskin Solarsystem: Swiss engineered

MINERGIE-STANDARD

Nach den thermischen Problemen mit dem alten Rettungsbau erfolgte der Neubau im Minergie-Standard. Zukünftig wird die Wärmeerzeugung mittels Fernwärme und Grundwasser-Wärmepumpe vom neuen Spitalgebäude her gewährleistet. Die Photovoltaikanlage mit einer Gesamtfläche von 145 m² und einer PV-Generatorenleistung von rund 25,5 kWp auf dem nach Süden hin geneigten Schrägdach versorgt den Neubau mit solarem Eigenstrom von 24 604 kWh pro Jahr und speist den Überschuss ins Spitalgebäude ein. Auch ist mit dem grossen Holzanteil im Gebäude ein nachhaltiger Baustoff im Einsatz, der für ein gutes Raumklima sorgt. ■

EIN GEBÄUDE ZUR PRÄVENTION

Die Coronapandemie steigert das in den vergangenen Jahren zunehmende Gesundheitsbewusstsein nochmals deutlich und stellt zudem neue Anforderungen an Immobilien. Immobilienunternehmen wie Swiss Prime Site haben sich dieser Bedürfnisveränderung angenommen und erste Lösungen bereits implementiert. TEXT – MICHAEL MERZ*



Für die Koordination der im Prime Tower (links) tätigen Menschen ist es höchst wichtig, die zu den Spitzenzeiten eintreffenden Personenströme reibungslos auf die gewünschten Etagen befördern zu können. Andererseits ist aus Hygienegründen die Zugangskontrolle komplexer geworden.

BILD: SWISS PRIME SITE

► FLEXIBEL UND KUNDENNAH IN DIE ZUKUNFT

Direkt neben dem Bahnhof Hardbrücke gehört der Prime Tower seit zehn Jahren zur Zürcher Skyline. Gegen 1500 Personen arbeiten im Wahrzeichen von Zürich-West, welches täglich Personenströme aus allen Richtungen anzieht. Normalerweise herrscht im 36-geschossigen Hochhaus geschäftiges Treiben. Doch im Konferenz- und Gastronomiebereich im 35. Stockwerk, wo sonst Tagungen, Trauungen oder Apéros abgehalten werden, hat sich im ersten Lockdown eine Art gesellschaftliches Vakuum eingestellt. Nur im Entrée im Erdgeschoss konnte man spontane Besucher

antreffen, die versuchten, einen Tisch für einen privaten Event zu reservieren. Sonst gab es pandemiebedingt keinen hohen Nutzungsgrad auf den Etagen. Gleichwohl ist bei global agierenden Büronutzern Flexi-



DIE ATTRAKTIVITÄT EINER IMMOBILIE WIRD DURCH VORSORGLICHE LÖSUNGEN MITBESTIMMT.



dards zu erfüllen. Ein Bestreben des Unternehmens ist es, «das Wohlbefinden der Nutzenden zu optimieren», heisst es in einem von der Swiss Prime Site gesponserten Artikel («The Healthy Building», NZZ, 13. Juli 2021). Hierzu möchte die Swiss Prime Site mit ihren Partnern individuelle, auf ihre Kunden abgestimmte Dienstleistungen anbieten. Die zuständigen Facility-Verantwortlichen unternehmen im Prime Tower bereits viel, das von ihnen über Jahre bewirtschaftete Gebäude noch sicherer und hygienischer zu halten. Die Swiss Prime Site möchte jedoch noch einen Schritt weiter gehen, einen Mehrwert durch die Entwicklung von gesundheitlich belanglosen und nachhaltigen Lebensräumen schaffen.

ANZEIGE

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

bilität beim Immobilienanbieter gefragt. Wenngleich die Swiss Prime Site Immobilien AG schon vor der Pandemie flexible und innovative Wege gesucht hat, ihre diversen Nutzungs- und Büroflächen den Kundenbedürfnissen anzupassen, müssen sie einiges leisten, um etwa die Erreichbarkeit ihrer Objekte unter neuen Hygiene-Stan-

«Dabei wollen wir technologisch an vorderster Front sein und die digitale Transformation in der Immobilienbranche aktiv gestalten», heisst es im Leitbild der Swiss Prime Site. Wie entsprechende Immobilien in naher Zukunft zwischen Zürich und Basel konzipiert sein könnten, zeigen die folgenden noch fiktiven Beispiele.

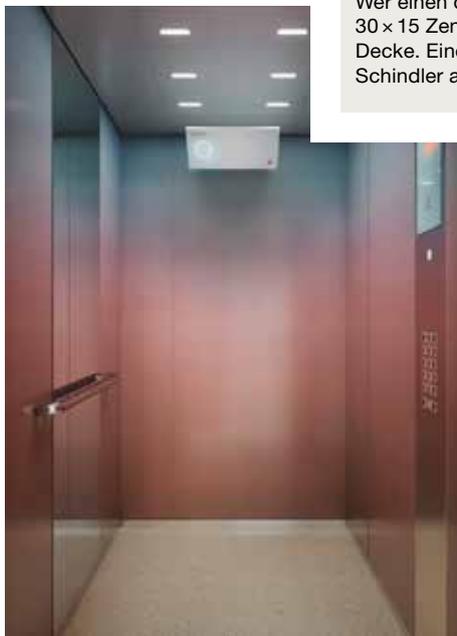
DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

Immobilien werden via automatische Schiebe- oder Drehtür betreten. In der Eingangshalle werden in Pandemiezeiten standardmässig Desinfektionsmittel angeboten. Im Vorbeigehen wird die Körpertemperatur mit Handscannern gemessen. Liegt diese im grünen Bereich, wird der Zutritt ins Innere des Gebäudes ermöglicht. Diese Prozeduren gehören schon zum Alltag internationaler Bürokomplexe. Doch die Verantwortlichen der Swiss Prime Site, die nicht nur den Prime Tower, sondern auch den Messeturm in Basel bewirtschaften, zeigen moderne Lösungen auf, um die Gesundheit ihrer Kunden zu begünstigen. So könnte in Zukunft der mit einem Fiebermessgerät equipierte Personenlift eine mit einem Virus identifizierte Person direkt auf eine Etage für medizinische Abklärungen befördern.

Es soll in diesem Szenario schliesslich um den Schutz und ums Wohlbefinden der Gebäudenutzer gehen. So könnte auch ein digitales Signalisierungssystem helfen, Besucher zu erreichen. Mit Hilfe der «Human-Centric-Lighting»-Technik könnte man sich sowohl nützlicher Lichteffekte bedienen als auch durch LED-UV-Strahlen Stimulationen auslösen. Hierbei aktivieren Sensoren nicht nur optimale Lichtverhältnisse, sondern das psychische und emotionale Befinden der Besucher und Angestellten über in einzelnen Räumen vernetzten (Mess-)Instrumente.

BESSERE LUFT FÜHRT ZU BESSEREM «KLIMA»

Swiss Prime Site setzt bereits im Messeturm Basel auf ein umfassendes Raumklima-Management, das die Luftqualität nachhaltig verbessert. Einerseits wird dies durch Luftmessgeräte erreicht, andererseits durch natürliche Luftbefeuchter und Elemente wie Pflanzenkulturen. Das Raumklima war schon immer wichtig, doch spätestens seit COVID-19 muss die Raumluft öfters gereinigt und zonenspezifisch in der jeweils richtigen Temperatur verteilt werden. Möglich machen dies Sensoren, die Wärme, Kälte, Druck sowie den CO₂-Gehalt der Innenraumluft kontrollieren und bei Abweichungen vom Optimum in Echtzeit Änderungsbefehle auslösen.



Modernste Technologie im Prime Tower: Ein Personenlift hat nicht nur 30 Sekunden bis ins 35. Stockwerk, er verfügt auch über einen Flachbildschirm und seit 2020 über einen UV-Luft-Reiniger. BILD: SCHINDLER

Jegliche Interaktions- und Transitflächen in Aussen- und Innenräumen dienen der Luft- und Lichtqualität sowie der Akustik. Darüber hinaus müssen die Unterhalter von Immobilien strengen Hygienemassnahmen Beachtung schenken. So verwenden bereits heute die Gebäudeverantwortlichen Materialien und Oberflächen, die mit einer permanenten antimikrobiellen und geruchsneutralisierenden Beschichtung behandelt werden können. Selbstverständlich sollen nur Materialien eingesetzt werden, die frei von schädlichen Stoffen (z. B. flüchtige organische Verbindungen) sind. Im Messeturm konnte Swiss Prime Site etwa die Innenraumluftqualität verbessern, indem sie von A bis Z auf eine klimaschonende Bausubstanz setzt.

UV-CLEAN-AIR-TECHNIK GEGEN KEIME

Die acht Personenaufzüge von Schindler bilden im Prime Tower die wichtigsten Verkehrsmittel. Sie wurden deswegen mit der UV-Clean-Air-Technologie ausgerüstet (siehe Bildmitte). Wer einen der Lifte betritt, bemerkt ein unauffälliges, etwa 30 x 15 Zentimeter grosses Gerät zwischen Kabinenwand und Decke. Eine blaue LED zeigt, dass der UV-Reiniger von Schindler aktiviert ist.

FÜR DAS WOHLBEFINDEN DER NUTZER

Gegen 21 Stunden täglich verbringen die Nordeuropäer in den Wintermonaten in Innenräumen. Dies möchte man durch bessere Angebote ändern. - Ein Ziel, welches für Immobilieneigentümer, aber auch für Raummietler aufgrund gleitender Arbeitszeiten und der Homeoffice-Regelung an Wichtigkeit gewinnt. Ein Trend in der Büroflächennutzung zeichnet sich schon heute in den Objekten der Swiss Prime Site ab: Die Interaktionsflächen werden grosszügiger gehalten, damit sich die Mitarbeitenden einfacher, flexibler bewegen und sich öfter treffen und austauschen können. Dienstleistungen wie gesundheitsfördernde Fitness-, Entspannungs- und Verpflegungsangebote auf den Arealen sowie gezielte Reservierungsinstrumente stillen die neuen Bedürfnisse zusätzlich.

In Zeiten von Employer Branding und der gesellschaftlichen Sensibilisierung für Gesundheit wird so der Wert und die Attraktivität von Immobilien massgeblich durch vorsorgliche Lösungen – zum Vorteil der Immobilienanbieter und diverser Nutzer – mitbestimmt. ■

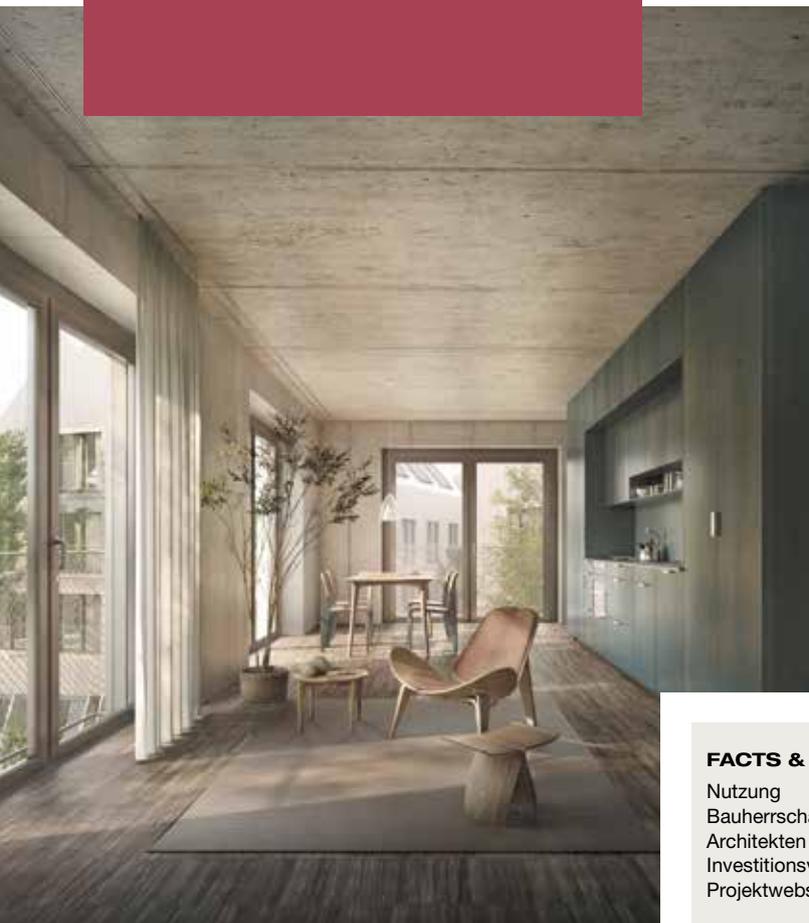


***MICHAEL MERZ**

Redaktor bei SVIT und freier Autor.

INDIVIDUELLES WOHNEN AUF KLEINSTEM RAUM

Living Frames legt eine «neue Zeitschicht» über die bestehende städtebauliche Situation. (BILDMATERIAL «LIVING FRAMES», FILIPPO BOLOGNESE IMAGES)



FACTS & FIGURES

Nutzung	70 Wohnungen und Ateliers
Bauherrschaft	Ecoreal Schweizerische Immobilien Anlagestiftung
Architekten	Miller & Maranta
Investitionsvolumen	55 Mio. CHF
Projektwebsite	www.livingframes.ch

► NUTZUNGSSTRATEGIE STEHT IM FOKUS

Bei der Ecoreal Schweizerische Immobilien Anlagestiftung wird neben den ökologischen und ökonomischen Themen auch das «S» (Soziales) grossgeschrieben. Der Stiftung ist es ein Anliegen, Bauwerke zu schaffen, welche Begegnungen nicht nur zulassen, sondern aktiv fördern. Anstatt klassische Architekturwettbewerbe auszuschreiben, steht zuerst die Suche nach geeigneten Architekten im Vordergrund, welche den Ort, seine gewachsenen Strukturen und das Umfeld verstehen. Die «Story» (die Nutzungsstrategie) steht im Fokus. Wie soll ein Ort bespielt werden? Welchen städtebaulichen Beitrag leistet er? Für welche Menschen entsteht welcher Lebensraum? Erst wenn solche Fragen geklärt sind, wird diese Vision in eine architektonische Form gegossen. Zwei Beispiel zu Veranschaulichung.

WIE «BELEBTE
RAHMEN»
EINER BILDER-
WAND.

MILLER & MARANTA,
ARCHITEKTEN LIVING
FRAMES

BEISPIEL «LIVING FRAMES» GELLERT BASEL: NEUBESPIELUNG DER CHARAK- TERISTISCHEN GWERBEHÖFE

An der Hardstrasse im Quartier Gellert, auf dem ehemaligen APG-Areal, legt die Eigentümerin Ecoreal Schweizerische Immobilien Anlagestiftung mit den renommierten Architekten Miller & Maranta eine «neue Zeitschicht» über die bestehende städtebauliche Situation. «LivingFrames» bietet kleinteilige Wohnungen und Ateliers, welche wie «belebte Rahmen» einer Bilderwand Einblicke in überraschende Lebensentwürfe gewähren und spannende Geschichten erzählen.

«LivingFrames» umfasst sechs Gebäudekörper – zwei Bestandes- und vier Neubauten. Mit 70 loftartigen Kleinwohnungen zu 1½-, 2½- und 3½-Zimmern sowie Ateliers entsteht ein Mikro-Quartier für vielfältige Lebensentwürfe. Wirken und Sein inmitten einer

ESG, Umwelt, Soziales und Unternehmensführung, beschreibt die unternehmerische Sozialverantwortung. Der Begriff bezieht sich nicht nur auf Geschäftstätigkeiten, sondern auch auf Investitionen. Gerade bei Bauwerken mit Lebenserwartungen von 60 bis 80 Jahren ist die Verantwortung entsprechend gross.

TEXT – STEPHAN WEGELIN*



Ein breiter Gassenraum führt in die Tiefe des Grundstücks und bietet sich als Bühne für das alltägliche Leben an. (BILDMATERIAL «LIVING FRAMES», FILIPPO BOLOGNESE IMAGES).



spannenden Kombination von rohem Industriecharme und modernster Architektur – ein gelungenes Meisterstück von Miller & Maranta.

Der Entwurf von Miller & Maranta nimmt Rücksicht auf die gewachsenen Strukturen des Quartiers und schafft hochwertigen Lebensraum. «Living-Frames» fügt sich harmonisch ins Quartier ein, lässt Freiräume offen und schafft eine Brücke zwischen den inspirierenden Wohnformen. Die Aufenthaltsqualität

im Hofraum ist wesentlicher Teil der Überbauung und unterstreicht den Charakter als Lebens-, Wirkungs- und Begegnungsort. Ein halböffentlicher Raum mit Ecken und Kanten, eine Gasse, welche die vielschichtigen Anwohner im lebendigen Quartier verbindet. ▶

ANZEIGE

Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

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



DARO TOR

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





ECOREAL realisiert «Wagonlits» in Schlieren/Zürich.
173 Kleinstwohnungen für ausgesuchte Teilstrecken des Lebens.

BAUSTELLENBESICHTIGUNG MIT UNSEREN VIPs. 18. MÄRZ 2021.

www.ecoreal.ch

Seit 2009 investiert ECOREAL
für Pensionskassen in Objekte
und Projekte, die echte Mehrwerte
für Generationen schaffen. Für die
Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt.



Ihre Ansprechpersonen
ECOREAL ESTATE AG
Lea Bürgi & Philipp Eymann
+41 44 202 49 44
office@eeag.ch
www.eeag.ch

ECOREAL

Schweizerische Immobilien Anlagestiftung
Fondation Suisse de Placement Immobilier
Swiss Real Estate Investment Foundation

FACTS & FIGURES

Nutzung	173 Mikroapartments in vier Baukörpern
Bauherrschaft	Ecoreal Schweizerische Immobilien Anlagengestiftung
Architekten	Oester Pfenninger Ulrich Weiz
Investitionsvolumen	70 Mio. CHF
Projektwebsite	www.wagonlits.ch



BEISPIEL «WAGONLITS» SCHLIEREN: KLEINSTWOHNUNGEN FÜR TEILSTRECKEN DES LEBENS

Auf kleinstem Raum bietet «Wagonlits» 173 Mikroapartments in vier Baukörpern. Bezug ist im Herbst 2021 bzw. Winter 2022. Die «Tickets» für zwei der «Wagons» sind bereits ausverkauft. Für die anderen zwei gibt es noch Plätze – aber nicht mehr lange. Dank der kleinen Flächen richtet sich das Angebot an Menschen, die mit wenig auskommen und eine puristische Lebensweise schätzen. Weniger ist mehr und schafft Freiheit für Wichtigeres. Die Mikroapartments werden aber auch gern als Zweitwohnung von Wochenaufenthaltern gemietet.

Die Architekten Oester Pfenninger Ulrich Weiz hatten die Idee, dass sehr einfaches und preiswertes Wohnen nicht nur ein Bedürfnis darstellt, sondern auch optimal zur Makro- und Mikrolage von Schlieren passt, sofort aufgenommen. Nun ging es darum, einen perfekten Grundriss für die Mikrowohnungen zu entwerfen sowie die Flächen und Kosten zu optimieren. Auf die optimierten Grundrisse sind die Architekten besonders

stolz. Sie sind so geschnitten, dass die Flächen ideal genutzt werden können. Das Büro ist zugleich raumtrennendes Element zur Küche, die Hutablage dient als weiterer Stauraum und das Reduit wird dank Fenster auch zum Schlafzimmer. Die Materialisierung ist bewusst einfach gewählt, um die Mieten niedrig zu halten.

«Wagonlits» ist als offenes System gedacht. Auf der einen Seite bieten die kleinen Wohnungen Rückzugsmöglichkeit, auf der anderen Seite trifft man sich im Hofraum. Leben und leben lassen – dies ist das Motto im eigenen Pocket Park. Hundeliebhaber werden wohl den Dog Park schätzen, während sich Ballliebhaber am Tischtennisplatz erfreuen. Leseratten geniessen einfach auf einer der Parkbänke. Die modernen Waschsälonen sind Begegnungsorte, die zu einem Schwatz einladen. Die Infrastruktur für ein Quartier-Bistro kann jederzeit bereitgestellt werden. ■

Auf die optimierten Grundrisse sind die Architekten besonders stolz. Sie sind so geschnitten, dass die Flächen ideal genutzt werden können.

(BILDMATERIAL «WAGONLITS», SARAH HÜRLIMANN).

ECOREAL

Die Ecoreal Schweizerische Immobilien Anlagengestiftung bietet institutionellen Anlegern im Vorsorgebereich attraktive Anlagemöglichkeiten. Die beiden Anlagegruppen (Suisseselect und Suissecore Plus) vereinen ein Vermögen von aktuell über 1,5 Mrd. CHF. Investiert wird in Bestandsobjekte wie auch in Bauland. Eine Kernkompetenz liegt im Bereich Bauprojekte, welche sowohl Sanierungsprojekte wie auch die Projektentwicklung und die Realisierung von Neubauten umfassen. Zur Überwachung der Corporate Governance unterzieht sich der Stiftungsrat der Ecoreal Anlagengestiftung dem Best-Board-Practice-Standard (BBP). Ecoreal ist zertifizierte Trägerin des Best-Board-Practice-Labels der Schweizerischen Vereinigung für Qualitäts- und Managementsysteme (SQS). www.ecoreal.ch



***STEPHAN WEGELIN**

Der Autor ist freischaffender Kommunikations-Experte und Erfahrungsorganisator.

EINKAUFSZENTRUM IN FRAUENFELD NUTZT GEREINIGTES ABWASSER ALS ENERGIEQUELLE

Abwasser enthält Wärmeenergie, welche mithilfe von Wärmepumpen entzogen und zurückgewonnen werden kann. Das Frauenfelder Einkaufszentrum Grabenstrasse nutzt diese Energiequelle zum Heizen und für das Warmwasser.

Für das im März 2019 in Betrieb genommene Einkaufszentrum Grabenstrasse in Frauenfeld wurde Stadtwerk Winterthur mit dem Contracting für die Wärmeversorgung beauftragt. Die Leistungen von Stadtwerk Winterthur für eine Energie-Contracting-Lösung umfassten die Planung, Erstellung, Finanzierung und den heutigen Betrieb (u.a. Pikettdienst, Wartung, Unterhalt und Abrechnung mit der Verwaltung).

Die Wärmeerzeugung erfolgt mittels einer Wärmepumpe, die als Primärenergiequelle die Abwärmeenergie aus der Abwasserreinigungsanlage (ARA) Frauenfeld über ein Verteilnetz der Thurplus in Frauenfeld bezieht. Da Abwasser auch in der kalten Jahreszeit meistens Temperaturen von durchschnittlich 10 °C aufweist, stellt es eine geeignete Wärmequelle für Wärmepumpen dar. Die Technik zur Energiegewinnung aus Abwasser ist einfach, umweltfreundlich und erprobt. Herzstück bilden die Wärmetauscher, die dem Abwasser die Energie entziehen, und eine Wärmepumpe, die sie für die Beheizung nutzbar macht. Abwasserwärme ist ökologisch und gilt als CO₂-neutral. Es handelt sich dabei um saubere Energie aus der Region, welche vor Ort nutzbar ist.

Und so funktioniert es

Das gereinigte Abwasser wird in ein Speicherbecken auf dem Areal der ARA Frauenfeld geleitet, gefiltert und in die Wärmzentrale auf dem ARA-Gelände gepumpt. Hier entziehen zwei Wärmetauscher die im Abwasser enthaltene Wärme und übertragen diese in das Verteilnetz. Über dieses Verteilnetz wird die Wärme zum Einkaufszentrum Grabenstrasse transportiert. Um diese Wärme für Heizzwecke und Warmwasser verwenden zu können, wird eine Wärmepumpe eingesetzt. Sie nimmt die Wärme aus dem Verteilnetz auf und bringt diese mithilfe von Strom auf ein höheres Temperaturniveau. Anschliessend wird die Heizwärme und das Warmwasser im Gebäude zum Verbrauch verteilt.



Die Heizzentrale mit der Wärmepumpenanlage im Einkaufszentrum Grabenstrasse in Frauenfeld. © Stadtwerk Winterthur

ÜBER STADTWERK WINTERTHUR

Seit über 150 Jahren sorgt Stadtwerk Winterthur für den Komfort der Kundschaft. Heute ist Stadtwerk Winterthur ein erfolgreiches Ver- und Entsorgungsunternehmen. Es liefert Elektrizität, Gas, Wasser und Fernwärme. Ausserdem reinigt es das Abwasser, baut und betreibt das Winterthurer Glasfasernetz, verbrennt und verwertet Abfall energetisch. Die Nachfrage nach Energie-Contracting-Lösungen ist sehr hoch und das Unternehmen im Markt für seine Kompetenz bekannt. Stadtwerk Winterthur betreut heute rund 280 Kundenobjekte zwischen Zürichsee und Bodensee.



Im Einkaufszentrum Grabenstrasse in Frauenfeld wird das gereinigte Abwasser der ARA als Energiequelle genutzt. © Stadtwerk Winterthur

Massgeschneiderte Contracting-Lösungen

Dank Energie-Contracting-Lösungen muss die Bauherrschaft keine Heiz- oder Kälteanlage mehr kaufen oder für deren Sanierung aufkommen. Stadtwerk Winterthur bietet im Bereich von umweltfreundlichen Energielösungen ein «Rundum-sorglos-Paket», das alle Lebensphasen abdeckt. Als Contractor nimmt Stadtwerk Winterthur der Kundschaft alle Aufgaben rund um die Energieversorgungsanlage ab. Diese erhält eine komfortable Lösung, die Zeit und Kosten spart.

KONTAKT

Stadtwerk Winterthur
Vertrieb
8403 Winterthur
Tel. 052 267 41 44
stadtwerk.winterthur.ch/energie-contracting

STADTWERK
WINTERTHUR

DER SCHLÜSSEL ZU IHRER KARRIERE.

Im Bildungsgang Sachbearbeiter/-in Immobilien-Bewirtschaftung edupool.ch erarbeiten Sie solide Grundlagenkenntnisse in den Bereichen Bau, Recht, Liegenschaften-Buchhaltung sowie Immobilien-Management. Dank der hohen Praxisorientierung können Sie das erworbene Fachwissen zielgerichtet anwenden und sind die erste Ansprechperson bei der technischen und administrativen Liegenschaftsbetreuung. Gleichzeitig legen Sie den Grundstein für eine erfolgreiche Karriere in dieser wirtschaftlich bedeutenden Branche.

Was sind die Aufgaben von Sachbearbeiter/-innen Immobilien-Bewirtschaftung?

In erster Linie sind sie in einer Assistenz-Funktion in der Immobilienbewirtschaftung tätig. Sie unterstützen ihre Vorgesetzten bei der gesamthaften Betreuung der Mieterschaft, von der Inserateaufgabe über das Erstellen der Mietverträge bis hin zur Objektabnahme und -übergabe. Sie stehen in regem Kontakt mit den Mieterinnen und Mietern, der Hauswartung und den Handwerkern. Zudem arbeiten sie bei der Erstellung der jährlichen Heiz- und Nebenkostenabrechnungen sowie im Mahn- und Inkassowesen mit.

Wer kann diese Weiterbildung absolvieren?

- Mitarbeitende in der Immobilienbranche, welche theoretische und anwendungsorientierte Grundlagen erwerben wollen
- Mitarbeitende, welche verwandte Aufgaben in der Immobilienbranche innehaben (Finanz-, Treuhand- und Versicherungswesen)
- Assistentinnen / Assistenten der Geschäfts- oder Abteilungsleitung in Unternehmen, welche Liegenschaften im Portefeuille führen oder Finanzierungen anbieten (Pensionskassen, Versicherungen)
- Private und institutionelle Liegenschaftenbesitzer (Stockwerkeigentümer, Anleger)
- Praktiker/-innen, die sich umfassendes, fachspezifisches Wissen aneignen wollen (Hauswart, Handwerker)
- Personen, die eine Qualifikation für den Einstieg in dieses Berufsfeld suchen

Die offenen Zulassungsbedingungen ermöglichen auch erfahrenen Praktikerinnen und Praktikern sich in der Immobilienbranche weiterzuentwickeln.

Welche Kompetenzen werden gefördert?

- Vertiefte Grundkenntnisse der Immobilienbewirtschaftung
- Kenntnisse des Dienstleistungsportefeuilles sowie der Kundenbedürfnisse in den Bereichen Bewirtschaftung, Verwaltung von Stockwerkeigentum und Liegenschaften-Buchhaltung
- Kunden- und marktorientierte Denkweise
- Sensibilisierung auf Gebiete wie Sozialkompetenz, Selbst- und Konfliktmanagement

Wie lange dauert die Weiterbildung?

Der berufsbegleitende Bildungsgang dauert rund zwei Semester.

Was bringt diese Weiterbildung dem Arbeitgeber?

Eine Alternative für Arbeitgeber, dem Fachkräftemangel in der Immobilienwirtschaft zu begegnen, besteht darin, firmeninterne Mitarbeitende durch sogenanntes Up- und Reskilling selbst zu Fachkräften auszubilden. Indem man sie fördert und ihre Qualifikationen durch entsprechende Um- und Weiterbildungen laufend ausbaut, bleiben die Kompetenzen im Haus. Bereits während der berufsbegleitenden Weiterbildung entsteht eine Win-win-Situation. Die Mitarbeitenden können das Gelernte unmittelbar im Betrieb anwenden und somit in der Praxis vertiefen. Im Gegenzug bleibt der Arbeitgeber immer up-to-date. Das Kosten-/Nutzenverhältnis ist ideal. Diese Investition in die Zukunft von Mitarbeitenden stärkt das Unternehmen und entlastet Führungskräfte effizient.



Wo findet der Schulunterricht statt?

Der Schulunterricht findet an über zwanzig kaufmännischen Weiterbildungszentren in der Deutschschweiz statt. Die Durchführungsorte sind auf unserer Webseite gelistet.

Wer organisiert die Diplomprüfung?

Die Diplomprüfungen finden zweimal pro Jahr statt. edupool.ch organisiert die Prüfungen und Korrekturen und führt diese nach einheitlichen Richtlinien durch. Somit wird über die ganze Schweiz ein identischer Qualitätsstandard gewährleistet.

Welche Weiterbildung kann danach absolviert werden?

Das schweizweit anerkannte Diplom Sachbearbeiter/-in Immobilien-Bewirtschaftung edupool.ch öffnet die Tür in die höhere Berufsbildung und ist die ideale Vorbereitung für Bildungsgänge in der Immobilienbranche auf Stufe eidg. Fachausweis.

KONTAKT

edupool.ch
Geschäftsstelle
Baarerstrasse 77, 6300 Zug
041 726 55 66
info@edupool.ch
www.edupool.ch/ib

edupool.ch //

edupool.ch ist das bedeutendste Qualitätslabel und die wichtigste Prüfungsorganisation der Schweiz in der nicht formalen kaufmännischen Weiterbildung. Die Pionierin und Entwicklerin von Bildungsgängen auf Stufe Sachbearbeitung gilt als Referenz in diesem Bereich.

www.edupool.ch



TRINKWASSERLEITUNGEN PRÜFEN: ANROSAN

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

Sanierung der Trinkwasserleitungen eines Mehrfamilienhauses. Ohne Epoxidharz.



Klarheit dank Zustandsanalyse

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

Nachhaltig sanieren

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

Zustandsanalyse

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

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



Rostwasser im Lavabo deutet auf die Alterung der Trinkwasserinstallation hin.

Wir 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





EVODROP INNOVATIVE NACHHALTIGE WASSERAUF- BEREITUNG

Weichstes und sauberes Wasser im ganzen Haus – frei von Pestiziden und keine mühsamen Kalkablagerungen mehr. Ganz ohne Chemie und Salz

Effiziente Entkalkung ohne Salz, Abwasser und Strom? Obwohl sich bisher die meisten Alternativen wie Magnetisierer und physikalische Wandler nicht durchgesetzt haben, wussten die preisgekrönten Ingenieure von Evodrop beharrlich, dass es auch eine andere Lösung geben muss als mittels Ionentausch das Wasser zu Enthärten. Mit einer aktuell marktführenden Kalkausfallsrate von fast 100% bietet Evodrop eine zeitgerechte und nachhaltige Lösung.

Was macht Evodrop so besonders?

Im Gegensatz zu herkömmlichen Enthärtungsanlagen, welche einen restlichen Kalk im Wasser lassen müssen damit die Leitungen nicht durch zu viel Salz und Chemie angegriffen werden, wird bei Evodrop der gesamte Kalk behandelt. Dadurch ist eine zertifizierte und marktführende Kalkausfallsrate von 94% frei von jeglicher Chemie nachgewiesen worden. Entsprechend macht sich das auch beim Abwasser sowie Stromkosten bemerkbar. Mittels neuester und patentierter Technologie ist es uns gelungen, von Grund auf keimfreie Systeme herzustellen. Das heisst: kein Salz, kein Abwasser, kein Strom! Entsprechend gross sind die Kosteneinsparungen gegenüber bisherigen Anlagen. Neben der Kasse, werden auch die Umwelt sowie alle Leitungen und Geräte geschont, denn nebst Keimen eliminiert Evodrop jegliche Bakterien, Viren sowie

Schwermetalle. Letzteres ist bahnbrechend, denn durch Verhinderung von Metalloxidierung gehören Erosion und Korrosion der Vergangenheit an, womit Rost keine Chance hat. Das Intervall bis zur nächsten Sanierung kann dadurch um über die Hälfte reduziert werden. Die Sanierungskosten sind somit gänzlich selbst amortisiert.

Nicht nur Kalk!

Einzigartig auf dem Markt und neu bietet Evodrop auf Wunsch ein erweitertes Modul, welches auch jegliche Fremd- und Schadstoffe wie Pestizide, Mikroplastik und Medikamentenrückstände komplett aus dem Wasser eliminiert.

Schweizer Qualitätsgarantie

Entwickelt und produziert in der Schweiz kann das Unternehmen mit Stolz seine Produkte mit dem Label «Swiss Made» auszeichnen. Die Wasserexperten von Evodrop handeln stets nach den inneren Werten dieses Qualitätssiegels wie Zuverlässigkeit, Aufrichtigkeit, Fairness, Präzision, Natürlichkeit und Sauberkeit.

Geprüft und zertifiziert

Mithilfe akkreditierter Forschungsmethoden und renommierten Institutionen untermauern wir unsere Fakten und Qualitäten. Studien über unser Evodrop-Wasser belegen die genaue Wirkungsweise auf unseren Körper und deren Vorteile. Die Kalkausfallsraten sowie die Eliminierung der Schadstoffe sind mittels SGS Prüfberichte belegt.

Sparen Sie sich teure Serviceverträge und tauchen Sie ein in die Welt von Evodrop. Erfahren Sie was eine innovative sowie nachhaltige Wasseraufbereitung ausmacht. Gerne stellen wir Ihnen unverbindlich unsere Partnerprogramme und Konditionen vor.



PRIVERA  wincasa

 SBB CFF FFS



Frei skalierbar und überall einsetzbar – Die Systeme von Evodrop eignen sich vom EFH bis hin zur grossen Überbauung und haben einen garantierten Mehrwert.

Noch nie war Wasseraufbereitung so effektiv und einfach zugleich.

- ◆ Kompetente Beratung nach Ihren Bedürfnissen
- ◆ Individuelle Lösungen für jede Installation
- ◆ Kompetente Montage durch unsere Partner in Ihrer Nähe

Vereinbaren Sie jetzt Ihren unverbindlichen Beratungstermin und lassen Sie sich telefonisch oder persönlich vor Ort begeistern.

Evodrop AG
Hardgutstrasse 16
8048 Zürich

Tel. 044 888 50 05
info@evodrop.com
www.evodrop.com



«LEBENSLANGES LERNEN IST GELEBTE REALITÄT»

Anfang November hat Claudio Müller die Studiengangsleitung des Masterstudiengangs Real Estate Management an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich an Markus Streckeisen übergeben. Die Immobilien schaut mit ihnen zurück und voraus.

TEXT – MARCEL HUG*



DER MASTERSTUDIENGANG PROFITIERT AUCH VON DER NÄHE DER HWZ ZUM SVIT.



MARKUS STRECKEISEN



Claudio Müller, Sie haben den Studiengang zehn Jahre geleitet. Wie sieht die Bilanz aus?

CM: Der Studiengang hat sich in dieser Zeit sehr positiv entwickelt. Mir war es immer ein Anliegen, die Weiterbildung in wenige Worte zu fassen. Der Philosophie «umfassend und vernetzt» bin ich bis heute treu geblieben. Es geht darum, den Studierenden umfassende Kenntnisse über die verschiedensten Bereiche der Immobilienwirtschaft zu vermitteln – also mehr Breite als Tiefe. Dies ist, so bin ich überzeugt, recht gut gelungen.

Wie hat sich der Studiengang etabliert?

CM: Der Studiengang ist mitten in der Immobilienwirtschaft angekommen.

BIOGRAPHIE MARKUS STRECKEISEN

ist Nachfolger von Claudio Müller als Studienleiter. Zuvor stand er fast drei Jahrzehnte lang im Dienst der SBB AG, davon 21 Jahre bei SBB Immobilien. Zuletzt war Streckeisen Chief Transformation Officer, Leiter Vertrieb & Mitglied der GL sowie Stv. CEO SBB Cargo AG. Neben der Tätigkeit als Studienleiter ist er Geschäftsführender Inhaber von Streckeisen Consulting und betreut in den Bereichen Real Estate, Retail & Transportation zahlreiche Unternehmen als Verwaltungsrat in der strategischen Unternehmensführung.

Zu Beginn waren die Studiengruppen nicht immer ausgebucht. Aber in den letzten sieben Jahren hatten wir mit 28 Studierenden immer volle Studiengruppen, was die grosse Akzeptanz des Studiengangs zeigt.

Wie schätzen Sie die Wettbewerbssituation ein?

CM: Wir haben vier Mitbewerber. Offensichtlich gibt es Raum für alle. Wir können unsere Position festigen, indem wir unseren Studiengang klar fokussiert haben.

Wo sehen Sie Potenzial für die Weiterentwicklung?

CM: Ein Studiengang muss sich dynamisch entwickeln. Dementsprechend müssen wir die für den Markt relevanten Themen antizipieren. Dies stellen wir mit unserem Beirat aus Forschung und Praxis sicher. Auf der anderen Seite darf der Studiengang auch nicht überladen werden. Die Belastung der Studierenden ist bereits an der oberen Grenze.

Wenn neue Themen eingeführt werden, müssen wir uns gleichzeitig darüber Gedanken machen, was wir nicht mehr anbieten wollen.

Markus Streckeisen, Sie kommen aus der Immobilienpraxis. Was reizt Sie an dieser neuen Aufgabe in der Lehre?

MS: Lebenslanges Lernen ist für mich gelebte Realität. Nach dem Studium zum Betriebswirtschaftler HF habe ich die Ausbildung zum Immobilienreuhänder abgeschlossen und mich anschliessend permanent auf Hochschulstufe weitergebildet. Neben dem Studiengang, den ich jetzt leiten werde und 2007 selber abgeschlossen habe, absolvierte ich zwischen 2017 und 2019 das Executive



**DIE KOMPETENZEN
UNSERER STUDIEN-
ABGÄNGER SIND FÜR
DIE BEVORSTEHENDEN
HERAUSFORDERUNGEN
BESONDERS GEFRAGT.**



CLAUDIO MÜLLER



MBA an der Universität St. Gallen. Mich reizt Weiterbildung – für mich persönlich und als Branchenthema.

Werden Sie im Studiengang auch selber unterrichten?

MS: Die Aufgaben der Studiengangsleitung stehen im Vordergrund. Für die Qualitätskontrolle ist es aber meines Erachtens unerlässlich, auch selber zu unterrichten.

Worin liegen aus Ihrer Sicht die Bedürfnisse der Praxis an einen Masterabschluss?

MS: Die Möglichkeit, mit den Studierenden über den Tellerrand zu schauen und

**BIOGRAPHIE
CLAUDIO MÜLLER**

war bis Ende Oktober zuständig für die operative Studienleitung des Master of Advanced Studies in Real Estate Management an der Hochschule für Wirtschaft Zürich. Zuvor arbeitete er für die Zürcher Kantonalbank in diversen Funktionen u. a. im Kredit-, Hypothekar- und Investmentbereich. Später übernahm er die Leitung eines Immobilienfinanzierungsbereichs und war anschliessend als Leiter Immobilien Investment Consulting verantwortlich.

neue Themen aufzunehmen, macht die Qualität des Studiengangs aus. Sie werden befähigt, auch umfang-

reiche Vorhaben und Projekte umzusetzen, was angesichts der immer kürzeren Planungs- und Entscheidungszyklen in der Wirtschaft essenziell ist.

In welche Richtung wird sich der Studiengang unter Ihrer Leitung entwickeln?

MS: Ich halte mich an meinen Grundsatz «Never change a running system». Die Nachfrage ist sehr gut – sowohl seitens der Arbeitgeber auf dem Arbeitsmarkt als auch der Teilnehmenden. Es liegt aber auf der Hand, dass wir noch konsequenter in Richtung Digitalisierung des Studiengangs gehen müssen. Aus

meiner Sicht werden auch Kooperationen immer wichtiger. Und schliesslich möchte ich einen Aspekt aus der Praxis aufnehmen, der die Branche beschäftigt: Das Berufsbild des Asset Managers wird angesichts einer Veränderung der Marktsituation grosse Veränderung erfahren und geschärft werden müssen. CM: Auch beim Asset Manager wird unsere Philosophie «umfassend & vernetzt» noch wichtiger. Der Überblick über alle Anlageklassen rückt ins Zentrum, Personen mit einem solchen Profil werden gefragt. Die letzte Krise in der Immobilienwirtschaft ist ▶



schon lange her. Die Studierenden müssen nun darauf vorbereitet werden, was bei einem Einbruch zu tun ist. Damit stellen sich neue Herausforderungen.

Apropos Zinsanstieg: Welches werden die Herausforderungen für die Branche sein?

CM: Es geht darum, Strategien zur Abfederung der negativen Auswirkungen steigender Zinsen zu entwickeln. Aus meiner Sicht hat der Trend bei den Zinsen bereits gekehrt. Die Inflation in den USA und den EU-Ländern ist kein kurzfristiges Corona-Phänomen.

MS: Es wird immer offensichtlicher, dass die Wert-

entwicklung keine Einbahnstrasse ist. Dies wird zu starken Verschiebungen auf Portfoliostufe führen. Um Verlusten in der Bewertung entgegenzuwirken, sind neue, nachhaltige Konzepte gefragt.

Wenn die Zinsen steigen, werden vor allem festverzinsliche Anlagen wieder attraktiver. Ist sich die Immobilienwirtschaft dessen bewusst?

MS: Es ist wie auf der Titanic – mit dem Unterschied, dass wir wissen, dass der Eisberg kommt, nur nicht wann. Ich habe den Eindruck, dass man die Gefahr noch verdrängt.

CM: Die Zeit des «Schönwetter-Portfolio-Management»

ist meines Erachtens vorbei. Es wäre trotz Anlagedruck an der Zeit, das eigene Portfolio zu überprüfen und unter dem Blickwinkel des Risikomanagements auch einmal eine Investitionsmöglichkeit ziehen zu lassen.

MS: Wenn die Inflation erstmals seit 20 Jahren sinkende Werte der Immobilien nach sich zieht, wird dies zu erhöhtem Kostendruck in der Immobilienwirtschaft und zu einem strikten Kostenmanagement führen. Darauf müssen wir uns und die Akteure in der Branche vorbereiten. In der aktuellen Situation besteht noch wenig Kostendruck, und damit ist auch der Druck zur Opti-

mierung noch klein. Ich kenne dieses Phänomen aus dem Logistiksektor. Dort hat erhöhter Druck auf der Umsatzseite zu einem starken Kostenbewusstsein geführt.

Alle reden von der Veränderung der Jobprofile in der Immobilienwirtschaft – Stichwort Digitalisierung. Welchen Beitrag kann der Masterstudiengang dabei leisten?

MS: Wir diskutierten über die Digitalisierung bereits seit geraumer Zeit. Ich bin der Auffassung, dass 80% der Aufgaben in der Bewirtschaftung digitalisiert werden können – vor allem repetitive Tätigkeiten, von



denen es in der Bewirtschaftung und im FM viele gibt. Aber gleichzeitig ist aktuell noch wenig greifbar. Es braucht zuerst ein Ge-

samtverständnis über die ganze Prozesskette hinweg und über den Mehrwert der Digitalisierung. Digitalisieren um der Digitalisierung

Willen ist nicht zielführend. Wir müssen die Studierenden befähigen, prozessorientiert zu denken. Denn nur durchgängige, digitalisierte Prozesse bringen Effizienzvorteile. Ausgangspunkt ist nicht die IT, sondern der Prozess im Unternehmen.

Warum ist es wichtig, dass sich der SVIT im Kooperationsmodell mit der HWZ engagiert?

CM: Ich habe die Zusammenarbeit immer als inspirierend und respektvoll empfunden. Jeder der Part-

ner im Fachbeirat hat sich eingebracht, was ich sehr geschätzt habe. MS: Der Branchenverband weiss, wo der Schuh drückt. Darum ist diese Kooperation von grosser Bedeutung für die Verbindung von Lehre und Praxis. ■



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

ANZEIGE

Ist der Profi bald der knappste Rohstoff?

Ob Nachhaltigkeit oder andere Themen der Bau- und Immobilienwirtschaft: Alle, die mehr wissen wollen, finden Antworten live an der Swissbau 2022. www.swissbau.ch

**SWISS
BAU**

Messe Basel
18. – 21. Januar 2022

Themenpartner:

HÖRMANN LAUFEN SIEMENS

Leading Partner Swissbau Focus:

sia
schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
société suisse des ingénieurs et des architectes
società svizzera degli ingegneri e degli architetti
swiss society of engineers and architects

Main Partner Swissbau Innovation Lab:

sia
schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
société suisse des ingénieurs et des architectes
società svizzera degli ingegneri e degli architetti
swiss society of engineers and architects

BAUEN DIGITAL SCHWEIZ

BuildingSMART



Entkalkungsanlage 12 Monate günstig testen

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

www.kalkmaster.ch • info@kalkmaster.ch



Enthärtungsanlage KM2 für herrlich weiches Wasser und sparsamen Salzverbrauch

Kostenlose
Info-Hotline



0800 62 82 82



 **KalkMaster**

Das Abo für weiches Wasser

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

Atlis AG
Grossackerstrasse 27
8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41

AKTUELLES ANGEBOT

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, Volks- und Betriebswirtschaftslehre, Immobilienfinanzierung, Immobilienmärkte und Vermarktung, nationale und internationale Immobilienbewertung, Bewertungsstandards, Bewertungsprozesse

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 Unterrichtsetting. 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

FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- TREUHAND JAN 22 – JUL 23

AUSBILDUNGSZIEL

Wer in der Immobilienbranche eine Führungsposition übernehmen möchte oder sich selbstständig machen will, wählt die Ausbildung Immobilitreuhand. Dieser Lehrgang vermittelt breites Fachwissen und vielfältige Kompetenzen – von Personalführung über Marketing bis hin zum Portfoliomanagement.

Immobilitreuhändler beherrschen alle Bereiche der Dienstleistungskette: die Bewirtschaftung, die Bewertung und die Vermarktung. Als Generalist führen Sie ein kleines oder mittleres Unternehmen oder sind Abteilungsleiter in einer grossen Firma. Sie denken und handeln unternehmerisch, offerieren marktgerechte Dienstleistungen und beweisen Ihre interdisziplinären Kompetenzen, indem Sie Ihre Kunden erfolgreich beraten – etwa in rechtlichen und finanziellen Fragen oder bei der Bewertung von Liegenschaften.

INHALTE

Der umfassende Lehrgang fokussiert auf fünf Bereiche und vermittelt Führungsqualitäten, wirtschaftliche Fähigkeiten, Marketing-Know-how sowie Wissen in den Bereichen Bewertung, Vermarktung, Bewirtschaftung und Treuhand.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienfachleute mit einem eidg. Fachausweis, die ihre Karriere Richtung Führung oder Selbstständigkeit ausbauen möchten

ORT / DATEN

Klassen in Zürich, Bern und Luzern

Die einzelnen Daten und Zeiten finden Sie auf www.svit-school.ch.

KOSTEN (INKL. MWST)

CHF 13 200.– SVIT-Mitglieder
CHF 14 000.– übrige Teilnehmende

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

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

- ▶ Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- ▶ Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der 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

GESAMTÜBERSICHT UND KONTAKTSTELLEN

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 GRAUBÜNDEN

07.02.2022–03.12.2022
Montag und Mittwoch,
17.30–20.45 Uhr
Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

31.01.2022–10.10.2022
Montag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

10.02.2022–24.11.2022
Donnerstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

SVIT GRAUBÜNDEN

15.08.2022–03.12.2022
Montag und Mittwoch,
17.30–20.45 Uhr
Chur

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

SVIT ZÜRICH

17.01.2022–23.05.2022
Montag, und Samstag
Montag, 18.00–20.45 Uhr
Samstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

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

17.01.2022–11.07.2022
Montag, und Samstag
Montag, 18.00–20.45 Uhr
Samstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

–

SVIT BEIDER BASEL

–

SVIT BERN

28.04.2022–30.06.2022
Donnerstag, 18.00–20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

02.05.2022–25.06.2022
Montag und Mittwoch,
17.30–20.45 Uhr
Chur

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

SVIT ZÜRICH

03.05.2022–05.07.2022
Dienstag, 13.00–15.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

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 GRAUBÜNDEN

07.02.2022–07.05.2022
Montag und Mittwoch,
17.30–20.45 Uhr
Chur

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

–

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

–

SVIT ZÜRICH

08.04.2022–01.07.2022
Freitag, 18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

26.08.2022–25.11.2022

Freitag, 18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

18.10.2022–08.12.2022
Dienstag und Donnerstag,
17.45–21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

22.08.2022–05.12.2022
Montag, und Samstag
Montag, 18.00–20.45 Uhr
Samstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

02.02.2022–16.03.2022

EXAMEN: 06.04.2022
Lausanne

CERTIFICAT EN COURTAGE IMMOBILIER

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 im November in 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 im November 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 im Mai in Lausanne
Dauer: 18–19 Monate

LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND HFP

Jährlicher Start im Januar/Februar in Bern, Luzern und Zürich und alle zwei Jahre im März 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 Assistentenkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand. Weitere Informationen: www.svit-school.ch

DEUTSCHSCHWEIZ

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

WESTSCHWEIZ

(Cours et examens en français)
SVIT School SA, Avenue Rumine 13,
1005 Lausanne, T 021 331 20 90
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-GLIEDERORGANISATIONEN

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

Schweizer Bauernverband
Union Suisse des Paysans
Unione Svizzera dei Contadini



Haben Sie Erfahrung in der Bewirtschaftung von Immobilien und sind vertraut mit Liegenschaftsbuchhaltungen? Dann sind Sie bei uns richtig!

Als Dachverband setzen wir uns für die Anliegen der Schweizer Bauernfamilien ein und nehmen vielseitige und interessante Aufgaben wahr. Nebst der Interessenvertretung bieten wir erfolgreich vielseitige Dienstleistungen an. Der Geschäftsbereich Verwaltung & Liegenschaften bewirtschaftet zahlreiche Liegenschaften des SBV, der eigenen Pensionskasse sowie von Stiftungen und Konsortien. Zur Unterstützung suchen wir per 1. Januar 2022 oder nach Vereinbarung eine/n

ImmobilienbewirtschafterIn 80–100%

Wir bieten eine abwechslungsreiche, spannende und anspruchsvolle Stelle in einem kleinen Team. Es erwarten Sie ein modern eingerichteter Arbeitsplatz mitten in Brugg, flexible Arbeitszeiten und gute Sozialleistungen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?



bewerbungen@sbv-usp.ch
Telefon +41 (0)56 462 51 11
www.sbv-usp.ch



Gestalten Sie Ihre Zukunft als Immobilienberater/in

Möchten Sie sich beruflich verändern? Werden Sie Immobilienberater/in bei Swiss Life Immopulse. Legen Sie jetzt den Grundstein beim führenden Schweizer Unternehmen in der Immobilienvermittlung und packen Sie Ihre Chance!

Ihre Vorstellungen

- » Möglichst viel unternehmerische Freiheit und Selbständigkeit ausleben können
- » Sich im Marktgebiet einen Namen erarbeiten und langfristige Perspektiven schaffen
- » Durch fachliche und verkäuferische Unterstützung weiterkommen und zum Immobilienexperten oder zur Immobilienexpertin avancieren
- » Sicherheit, starke Marke, Fixlohn, zusätzlich hohe variable Verdienstmöglichkeiten
- » Sich mit Kolleginnen und Kollegen sowie Vorgesetzten austauschen und laufend Neues dazulernen

Unser Angebot

- » Bekanntes und erfolgreiches Unternehmen mit einer starken Marke
- » Fixlohn, Spesenpauschale und hohe Provisionsmöglichkeiten
- » Grosser Netzwerkverbund und sehr gute Sozialleistungen
- » Sie profitieren von professionellem Fachsupport, einer internen Immobilien-Akademie, erhalten administrative Unterstützung, ein Vermarktungsbudget, ein Partnernetzwerk sowie beste Referenzen
- » Wir öffnen Ihnen Tür und Tor

Hier finden Sie weitere Informationen:

Swiss Life Immopulse, Grubenstrasse 49, 8045 Zürich
Thomas Rieben, Leiter Vertrieb Swiss Life Immopulse
Telefon 043 284 62 96, thomas.rieben@swisslife.ch
www.swisslife.ch/immopulse

**Bewerben
Sie sich jetzt**



SwissLife 



SFPKIW

Inserat / Ausschreibung

Berufsprüfung Immobilienbewertung 2022

Anfang Mai 2022 wird die Berufsprüfung Immobilienbewertung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung vom 17. Februar 2017 und gemäss der Wegleitung vom 26. November 2015.

Prüfungsdaten Dienstag 10. Mai 2022 & Mittwoch 11. Mai 2022 (schriftlicher Teil)
Donnerstag 12. Mai 2022 & Freitag 13. Mai 2022 (mündlicher Teil)

Prüfungsort Schriftliche Prüfungen: eins0eins (im Tanzwerk101),
Pfungstweidstrasse 101, 8005 Zürich
Mündliche Prüfungen: Swiss-Belhotel du Parc,
Römerstrasse 24, 5400 Baden

Prüfungsgebühr CHF 2700.–

Anmeldeschluss Montag 20. Dezember 2021 (Poststempel)

Die Anmeldung erfolgt über unsere Website (<https://www.sfpkiw.ch/deutsch/pruefungen/bewertung/>). Die ausführlichen Dokumentationen, wie die Prüfungsordnung, die Wegleitung, die Prüfungsdaten sowie Anmeldeunterlagen können auf der Website unter <https://www.sfpkiw.ch/deutsch/pruefungen/bewertung/> eingesehen oder heruntergeladen werden.

Sekretariat SFPKIW, Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
Telefon: 044 434 78 86, E-Mail: info@sfpk.ch



CSEEI

Publication / Annonce

Examen professionnel d'experte / d'expert en estimations immobilières 2022

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral d'experte et d'expert en estimations immobilières aura lieu en mai 2022.

L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 17 février 2017 et aux directives du 26 novembre 2015.

Dates de l'examen Mardi 10 et mercredi 11 mai 2022 (partie écrite)
Jeudi 12 et vendredi 13 mai 2022 (partie orale)

Lieu de l'examen Hôtel Modern Times, à St-Légier /Vevey

Taxe d'examen CHF 2700.–

Clôture des inscriptions Lundi 20 décembre 2022 (timbre postal)

Inscription en ligne : <https://www.sfpkiw.ch/francais/examens/estimation/>

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet: <https://www.sfpkiw.ch/francais/examens/estimation/>

ou commandés à l'adresse suivante:

Commission suisse des examens
de l'économie immobilière (CSEEI), Rue du Midi 2, 1003 Lausanne
Téléphone: 021 601 24 80, E-Mail: info@cseei.ch



CEPSEI

Inserzione / pubblicazione

Esame professionale di esperti in Stime immobiliare 2022

Nel mese di maggio 2022 si terrà l'esame di esperti in Stime immobiliare.

L'esame avviene secondo il regolamento e le direttive emanate il 17 febbraio 2017 e secondo le linee guida del 26 novembre 2015.

Dati d'esame Martedì 10 maggio 2022 e mercoledì 11 maggio 2022
(esame scritto)
Giovedì 12 maggio 2022 e venerdì 13 maggio 2022
(esame orale)

Luogo d'esame eins0eins (im Tanzwerk101) Zurigo & Swiss-Belhotel du
Parc Baden, Hotel Modern Times, à St-Légier /Vevey

Tassa d'esame CHF 2700.–

Termine d'iscrizione Lunedì 20 dicembre 2021 (timbro postale)

L'iscrizione avviene tramite il nostro sito. La documentazione dettagliata, il regolamento, le direttive per lo svolgimento dell'esame e il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito <https://www.sfpkiw.ch/italiano/esami/stime/> oppure può essere ordinato presso:

Commissione d'esame professionale dell'economia
Immobiliare svizzera (CEPSEI), Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
Telefono: 044 434 78 94, E-Mail: info@cepsei.ch



SFPKIW

Höhere Fachprüfung Immobilienreuhand 2022

Im August 2022 wird die Höhere Fachprüfung für Immobilienreuhänderinnen und Immobilienreuhänder durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss der Prüfungsordnung vom 7. Januar 2016 und der Wegleitung vom 29. Januar 2016.

Prüfungsdaten: Dienstag 23. August 2022 bis Donnerstag 25. August 2022 (schriftlicher Teil)
Dienstag 30. August 2022 bis Freitag 2. September 2022 (mündlicher Teil)

Prüfungsort: Eulachhallen, Winterthur (schriftlicher Teil)
In Abklärung (mündlicher Teil)

Prüfungsgebühr: CHF 3200.–

Anmeldeschluss: Freitag, 21. Januar 2022 (Poststempel)

Die Anmeldung erfolgt über unsere Homepage (<https://www.sfpkiw.ch/deutsch/pruefungen/treuhand/>). Die ausführlichen Dokumentationen, wie die Prüfungsordnung, die Wegleitung, die Prüfungsdaten sowie Anmeldeunterlagen können auf der Homepage unter <https://www.sfpkiw.ch/deutsch/pruefungen/treuhand/> eingesehen oder heruntergeladen werden.

Sekretariat SFPKIW
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
Telefon: 044 434 78 86, E-Mail: info@sfpk.ch



CSEEI

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers 2022

L'examen professionnel supérieur d'administratrice/administrateur de biens immobiliers aura lieu en août 2022. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 7 janvier 2016 et aux directives du 29 janvier 2016.

Dates de l'examen: Mardi 23 août 2022 au jeudi 25 août 2022 (partie écrite)
Mardi 30 août 2022 au vendredi 2 septembre 2022 (partie orale)

Lieu de l'examen: Hôtel Modern Times, à St-Légier/Vevey (partie écrite & partie orale)

Taxe d'examen: CHF 3200.–

Clôture des inscriptions: Vendredi 21 janvier 2022 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet:

<https://www.sfpkiw.ch/francais/orientations/administration-de-biens-immobiliers/>

Inscription en ligne: <https://www.sfpkiw.ch/francais/orientations/administration-de-biens-immobiliers/>

ou commandés à l'adresse suivante:

Commission suisse des examens
de l'économie immobilière (CSEEI)
Rue du Midi 2, 1003 Lausanne
Téléphone: 021 601 24 80, E-Mail: info@cseei.ch



CEPSEI

Esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari 2022

Nel mese di agosto 2022 si terrà l'esame professionale superiore per Fiduciari immobiliari. L'esame avviene secondo il Regolamento il 7 gennaio 2016 e le Direttive emanate il 29 gennaio 2016.

Date dell'esame: Martedì 23 agosto 2022 a giovedì 25 agosto 2022 (parte scritta)
Martedì 30 agosto 2022 a venerdì 2 settembre 2022 (parte orale)

Luogo dell'esame: Eulachhallen, Winterthur (parte scritta), da definire (parte orale)
Hôtel Modern Times, à St-Légier/Vevey (parte scritta & parte orale)

Tassa d'esame: CHF 3200.–

Termine d'iscrizione: Venerdì 21 gennaio 2022 (timbro postale)

L'iscrizione avviene tramite il nostro sito. La documentazione dettagliata, il regolamento, le direttive per lo svolgimento dell'esame e il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito:

<https://www.sfpkiw.ch/deutsch/pruefungen/treuhand/> oppure

<https://www.sfpkiw.ch/francais/examens/administration-de-biens-immobiliers/>

Oppure può essere ordinato presso:

Commissione d'esame professionale dell'economia
Immobiliare svizzera (CEPSEI) Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
Telefono: 044 434 78 94, E-Mail: info@cepsei.ch

In der Bau- und Umweltschutzdirektion ist das **Hochbauamt** ein wichtiger Dienstleistungserbringer und verwaltet ein Immobilienportfolio von rund 2 Mrd. Franken. Für den Geschäftsbereich Portfoliomanagement suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

FACHSPEZIALISTIN/ FACHSPEZIALISTEN IMMOBILIENVERKEHR UND -BEWERTUNG 50–100 %

In dieser Funktion sind Sie zuständig für verschiedene Immobiliengeschäfte des Kantons. Dies beinhaltet vor allem:

- Erwerb und Veräusserung von Immobilien für die Umsetzung der Immobilien- und Portfoliostrategie, für Unternehmensansiedlungen, Baulandumlegungen oder zur Ermöglichung von Arealentwicklungen
- Erwerb von Land und Dienstbarkeiten für kantonale Infrastrukturprojekte
- Verhandlungsführung mit diversen Grundeigentümerschaften, Kaufinteressierten und anderen Anspruchsgruppen
- Ermitteln und Überprüfen von Immobilienwerten im Zusammenhang mit Transaktionen und periodischen Neubewertungen
- Vertretung des Hochbauamts gegenüber kantonalen Dienststellen, unter anderem dem Tiefbauamt, externen Landerwerber/innen sowie Schnittstelle zu Notariaten und Grundbuchamt

Sie bringen mit:

- Eidg. Fachausweis als Immobilienbewerter/in oder eine gleichwertige Weiterbildung mit einigen Jahren Berufserfahrung in der Immobilienbranche oder in verwandten Bereichen wie Grundbuch, Treuhand, Bau, Vermessung
- Alternativ ein sachverwandtes Hochschulstudium, mit Berufserfahrung oder Weiterbildung im Bereich Immobilienbewertung
- Selbstständige, analytische und präzise Arbeitsweise mit schneller Auffassungsgabe
- Verhandlungs- und Kommunikationsgeschick, Durchsetzungsvermögen und einwandfreie Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Wir bieten Ihnen eine herausfordernde Spezialistenfunktion in einem kleinen, dynamischen Team. Beschäftigungsgrad und Arbeitszeiten legen wir gemeinsam mit Ihnen fest, auf Wunsch kann ein Teil der Arbeitszeit im Homeoffice geleistet werden. Zeitgemässe Anstellungsbedingungen und gute Weiterbildungsmöglichkeiten runden unser Angebot ab.

Weitere Auskünfte erteilt Ihnen gerne Herr Robert Saiger, stellvertretender Leiter Immobilienverkehr, Tel. 061 552 64 55.

Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter www.bl.ch/jobs.

UNSERE KÜNFTIGEN LEBENS-RÄUME

Die Schweizerische Maklerkammer (SMK) lud zur Makler-Convention 2021 – und die Mitglieder kamen in grosser Zahl. Die anregenden Referate drehten sich um die Frage: «Wachstum – Glücksrad oder Hamsterrad?»

TEXT – STEPHANIE TRACHSEL*



Podiumsdiskussion mit Sonja Hasler, Moderatorin, Ruedi Tanner, Präsident Schweizerische Maklerkammer, Mathias Binswanger, Professor für Volkswirtschaft, Karin Frick, Head Think Tank beim Gottlieb Duttweiler Institut GDI, Katja Gentinetta, politische Philosophin (von links nach rechts).

BILDER: URS PICHLER

► DIE FRAGE NACH UNSEREM WOHLSTAND

«Endlich wieder Hände schütteln», freute sich Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK), in seinen einführenden Worten und begrüßte die Mitglieder zur 2. Makler-Convention in Zürich. Aufgrund der Pandemie musste die Makler-Convention als erfolgreiche Netzwerk- und Informationsplattform vor Jahresfrist aussetzen. Doch in diesem Jahr konnte der Anlass unter Einhaltung der Zertifikatspflicht durchgeführt werden. Und die Mitglieder nutzten die Möglichkeiten zum Austausch und das Angebot an spannenden Referaten äusserst zahlreich.

Die Pandemie verhinderte in den zurückliegenden Monaten wegen abgesagten Veranstaltungen nicht nur viele persönliche Begegnungen, sondern brachte auch einige Fragen und Unsicherheiten mit sich.



Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer, bei der Podiumsdiskussion.

Welchen mittel- und langfristigen Einfluss wird Corona auf die wirtschaftlichen und politischen Entwicklungen nehmen? Wie gestalten wir künftig unser Privat- und Arbeitsleben und damit unsere Lebensräu-

me? Mit «Wachstum – Glücksrad oder Hamsterrad?» war dann auch die Makler-Convention 2021 als Leitmotiv überschrieben.

Die renommierten Referentinnen und Referenten Mathias Binswanger, Professor für Volkswirtschaft, Karin Frick, Head Think Tank beim Gottlieb

Duttweiler Institut GDI und Katja Gentinetta, politische Philosophin, erörterten in ihren Ausführungen profund und aus verschiedenen Blickwinkeln, auf welchen Grundlagen wir künftig Wohlstand, Sicherheit und Gesundheit sichern können, aber auch, welche neuen Bedürfnisse bereits entstanden sind und noch entstehen können. Moderiert wurde die Makler-Convention 2021 von Sonja Hasler.

DIE FRAGE NACH DEN GRENZEN

Der pandemiebedingte Lockdown und die aktuell ins Stocken geratenen globalen Lieferketten haben uns deutlich vor Augen geführt: Alle unsere Lebensbereiche sind existenziell von einer funktionierenden Wirtschaft abhängig. Mathias Binswanger hat erklärt, warum unsere Geldwirtschaft ein anhaltendes Wachstum braucht. Die Frage

nach den Grenzen des Wachstums gibt es seit den 1970er-Jahre und dem entsprechenden Bericht des Club of Rome – sie ist bis heute unbeantwortet.

DIE FRAGE NACH DEN PARADOXIEN

Katja Gentinetta beschäftigte sich mit den Paradoxien, die die Pandemie mit sich gebracht hat, also mit den Widersprüchen und damit, wie unsere Gewohnheiten auf unerwartete Weise unterlaufen wurden. Sie sprach von einem «Kreativ-Seminar für uns alle»: «Wir haben gelernt, anders zu denken und anders zu handeln. Dieses Wissen nehmen wir mit in die Zukunft.»

So haben wir beispielsweise gelernt, dass wir nicht mehr nur im Büro, sondern auch zu Hause arbeiten können. Was unsere künftigen Lebens- und

LAUFENDER MITGLIEDERZUWACHS

An ihrer Generalversammlung konnte die Schweizerische Maklerkammer (SMK) einen neuerlichen Zuwachs der Mitgliederzahl und damit einen anhaltenden Ausbau des Marktanteils und der Marktführerschaft in der Schweiz vermelden. «Der kontinuierliche Anstieg der Mitgliederzahl bestätigt, dass die mit unserem Label verbundenen strengen Qualitätskriterien als deutlicher Mehrwert im Markt erkannt werden», sagt Präsident Ruedi Tanner. «Unsere Mitglieder garantieren ihren Kunden Qualität, Kompetenz, Vertrauen, Transparenz und schliessen Interessenskonflikte konsequent aus.» Anlässlich der GV wurden Ruedi Tanner (Wirz Tanner Immobilien AG) als Präsident, Kurt Bosshard (Bosshard Immobilien AG), Christian Häle (Sonnenbau Gruppe), Carlos Garcia (Markstein AG) und Marc Wyss (Immobilien Wyss Schweiz AG) für weitere zwei Jahre im Vorstand bestätigt. Der bisherige Vizepräsident Claude Ginesta (Ginesta AG) trat nicht mehr zur Wiederwahl an. Neu im Vorstand Einsitz nimmt Dieter Mader (Früh Immobilien & Partner AG).



Katrin Frick, Head Think Tank beim Gottlieb Duttweiler Institut GDI, beim Referat.

Arbeitsformen grundlegend beeinflussen wird, wie sich Karin Frick sicher ist. «Virtual first» wird die Losung künftig lauten, was uns neue Welten und neue Märkte eröffnet. Gleichzeitig wird die Bedeutung von Immobilien zunehmen – und sich verändern. Denn eine «Generation Indoor» wächst heran, für die Wohnort, Arbeitsort und Freizeitorte immer mehr zusammenwachsen – in geschlossenen Innenräumen. «Das», so Karin Frick, «wird uns prägen. Wohndistrikte werden nach neuen Konzepten gebaut, und Wohnräumen müssen neue Funktionalitäten erfüllen.» ■



*STEPHANIE TRACHSEL

Die Autorin leitet die Geschäftsstelle der Fachkammern des SVIT.

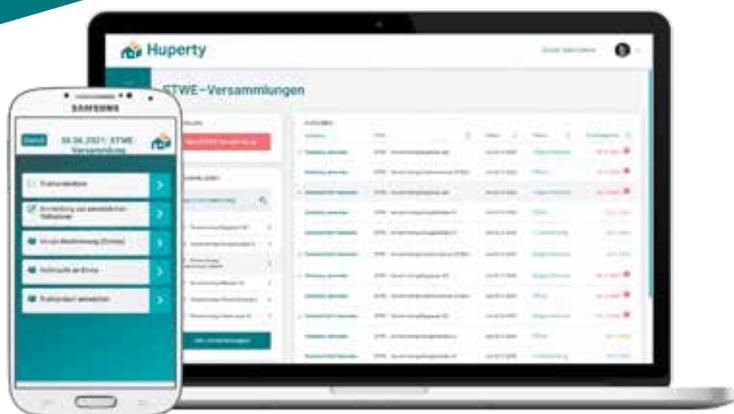
ANZEIGE

Planen Sie jetzt die nächsten Eigentümerversammlungen mit Huperty

Digital oder analog - Sie entscheiden

- Bewährte Lösung seit mehreren Jahren
- Flexible Versammlungen
- Digitale Unterstützung in der Vor- und Nachbereitung sowie Durchführung

Mehr erfahren:



VOM BUBENTRAUM ZUM OLYMPIA- SIEGER

Am 27. September 2021 lud der SVIT Zürich wieder zum beliebten Networking-Event «Immo-Boat» ein. Ausgelassen wie immer, strömten die Gäste zum Boarding an den Schiffsteg und warteten ungeduldig auf die MS Panta Rhei. TEXT – MANUELA BALDESSARI*



Gut gelaunte Gäste beim Einstieg am Schiffsteg Bürkliplatz.

BILDER: BEAT BASCHUNG

UNVERGESSLICHER ABEND

Der SVIT Zürich und die Gastgeber Immoinvest, ImmoScout24, Quooker, Raiffeisen, Siemens Hausgeräte und Sunrise UPC freuten sich, 250 gutgelaunte Gäste zum Event für Führungskräfte aus der Immobilienbranche zu begrüßen. Der Anlass – nach der letztjährigen coronabedingten Absage heuer in seiner zehnten Durchführung – wurde nach dem «3G-Prinzip» durchgeführt und war bereits früh ausgebucht. Mittlerweile braucht es keine ausführlichen Erklärungen mehr, um den Netzwerkevent vorzustellen; der Anlass hat sich als sicherer Wert in der Zürcher Immobilienwelt etabliert und ist allseits beliebt.

Christoph M. Steiner, Präsident des SVIT Zürich, begrüßte alle Gäste zum 10. SVIT Immo-Boat Event 2021. Er freute sich, dass sich wieder viele



Pascal Stutz (links), CEO SVIT Zürich, Marnie Baldessari, Stv. CEO SVIT Zürich, mit Ehrengast Mario Gyr und Christoph M. Steiner, Präsident SVIT Zürich.

Interessierte eingefunden hatten, um einen unvergesslichen Abend zu verbringen. Das erste «Immo-Boat» fand vor elf Jahren statt und wurde von Pascal Stutz, CEO SVIT Zürich, ins Leben gerufen. Der Präsident bedankte sich bei Mar-

nie Baldessari, Stv. CEO SVIT Zürich, für die – wie immer – professionelle Organisation und Durchführung. Und wie gewohnt übernahm die Talkmasterin Monika Schärer die Moderation und stellte den Ehrengast vor.

«DIE SCHWEIZ IST EINE KLEINE NATION, ABER AUCH WIR HABEN GROSSE TRÄUME.»

Mario Gyr ist Olympiasieger, Ruderweltmeister und -europameister im Leichtgewichts-Vierer ohne Steuer-

mann sowie Olympia-Diplomhalter von London 2012. Im 2018 verabschiedete sich Mario Gyr vom Spitzensport und arbeitet heute als Anwalt. Er erzählte über sein Leben und gab einen vertieften Einblick in den Alltag eines Spitzensportlers.

Der Spitzensport verbindet Menschen und weckt starke Emotionen. Sportliche Erfolge sind Antrieb und Motivation für die Umsetzung vieler Träume und Ziele. Die Realisierung eines Traums braucht viel innere Kraft, Training, Verzichtsbereitschaft, gar Verbissenheit, und vor allem eine starke Vision – denn Erfolg ist kein Zufall. «Ein unbändiger Siegeswille, ein starker Teamgeist und eine grosse Leidenschaft spornen an – dann ist alles möglich!», so der ehemalige Sportler.

«MAN KANN VOM EIGENEN TEAM NUR DAS FORDERN, WAS MAN SELBST ERFÜLLEN KANN.»

«Sport ist schön, wenn man gewinnt, aber die Realität sieht meist anders aus. Und genau bei solchen misslichen Tief- und Rückschlägen sieht man, ob ein Team funktioniert.» Scheitern gehört für Mario Gyr zum Spitzensport: «Tiefpunkte sind ein Teil des Wegs zum Erfolg.» Schlimm sei die Erkenntnis, dass die Niederlage hätte verhindert werden können, wenn man mehr geleistet hätte, oder dass man das Potenzial nicht richtig ausgeschöpft habe. Alle würden denken, Spitzensportler hätten nur gute Tage. Doch das Gegenteil ist der Fall. «Ich kann Ihnen versichern, wir haben ganz viele schlechte Tage! Aber gegenüber den Teamkollegen trägt man eine Verantwortung. Nachlassen oder Aufgeben ist keine Option.»

«WICHTIG IST, STETS ZU WISSEN, WOHER MAN KOMMT UND WOHIN MAN GEHT.»

Der richtige Umgang mit Fehlschlägen sei essenziell. Dann stelle sich einem die Frage: Ist man erneut bereit, wieder alles aufzubauen und noch stärker an sich zu arbeiten? Bei Niederlagen im Team solle jeder die Fehler erst bei sich suchen und nicht mit dem Finger auf andere zeigen. «Echte Eigenverantwortung beflügelt.»

Das Referat von Mario Gyr wurde mit einem herzlichen und langen Applaus beendet. Monika Schärer bedankte sich für diesen überzeugenden Crashkurs in Sachen Selbstmotivation und -management. Unterhaltsam, witzig, erfri-

schend und selbstkritisch: Mario Gyr – ein Luzerner Ruderer, der Schweizer Sportgeschichte geschrieben hat.

Der Abschluss des Abends ging beschwingt und traditionell über die Bühne; das grosszügige Buffet mit auserwählten Apéro-Riche-Variationen wurde feierlich eröffnet und feine Destillate mit aromatischen Zigarren wurden auf Sonnendeck genossen. Bei heiteren Saxofon-Klängen von G-Sax, der wie immer für ein stimmungsvolles Ambiente sorgte, unterhielten sich die Gäste angeregt und liessen den Abend gemütlich ausklingen. ■



***MANUELA BALDESSARI**

Die Autorin ist freischaffende Texterin im Auftrag des SVIT Zürich.

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



GEOMETRIE EINES GEMÜTLICHEN ABENDS

Dank exzellentem Geschäftsergebnis und Mitgliederanstieg geht der SVIT Aargau gestärkt in die Zukunft. Die GV 2021 zeigt auf, dass die Stärke des SVIT in der persönlichen Vernetzung liegt. TEXT – THOMAS KASAHARA*



Doppelte Ehre: Christophe Terrier (Ehrenmitglied und ehemaliger Präsident SVIT Aargau) im Gespräch mit Daniel Knecht.

BILDER: THOMAS KASAHARA



Dr. Ivo Cathomen, stv. CEO SVIT Schweiz, versiert zu Fragen aus dem Plenum.

WEINSICHTEN

Was verbindet Würfel, Wein und Immobilien? Antworten auf diese Fragen «erleben» die zahlreichen Teilnehmer am 30. September 2021 an der Generalversammlung des SVIT Aargau im «im Cubus» der Casa del Vino SA Vinothek – am Standort der ehemaligen Weinkeller Riegger AG – an der Langgasse in 5244 Birrhard (www.casadelvino.ch). Der «Cubus» von Casa del Vino besticht als Erlebnisraum durch durchdachte Infrastruktur und gepflegtes Ambiente, was zum Verweilen und Geniessen beflügelt. Dank gelebter Gemütlichkeit werden Gemeinsamkeiten weiter vertieft.

BOARDING LIGHT

Nach Check-in geniessen die Eintreffenden ab 17.30 Uhr den gemeinsamen Apéro, wobei Präsident David Zumsteg um 18.15 Uhr humorvoll zur Generalversammlung mit gewohnt effizienter «Abarbeitung der Traktanden» überleitet. Zumsteg, auf seinen anschliessend einstimmig genehmigten schriftlichen Jahresbericht 2020/2021 verweisend, ergänzt: «Über Corona haben wir genügend gesprochen, es gibt neue Fragestellungen und Chancen für die Immobilienbranche. Die Tatsache, dass viele Mitglieder des Verbandes unbeschadet oder gar gestärkt aus der Krise gehen, zeigt, dass unser

Wirtschaftszweig auch in dieser besonderen Zeit privilegiert ist.» Er bedankt sich beim Dachverband: «Der SVIT Schweiz wurde in dieser Krise deutlich sichtbarer, durch sehr wertvolle und zeitnahe Handlungsanleitungen rund um unseren Berufsalltag.» Zumsteg stellt erfreut fest, dass die eigenen Anlässe nun «wieder an Fahrt aufnehmen», so Traditionsanlässe wie SVIT Aargau-Frühstück, -Mitgliederanlass und -Golfturnier, die im vergangenen Geschäftsjahr coronabedingt nicht durchgeführt werden konnten. Am 19. August 2021 wurden Partner und Fördermitglieder «unter fast schon ungewohnt normalen Umständen» zum Partneranlass eingeladen, bei welchem die wertvolle Unterstützung des letzten Geschäftsjahrs verdankt wurde.

WEITERBILDUNG

Ein gewichtiges Thema des SVIT Aargau ist der Schulbetrieb in Lenzburg, nun erfolgreich teils digital und hybrid durchgeführt. «Das gute Schuljahr widerspiegelt sich in der Jahresrechnung», hält Zumsteg fest. «Kurse mit guter Marge konnten wir durchführen.» Erfreulich ist nebst Mitgliederzuwachs auch das finanzielle Ergebnis des SVIT Aargau, weshalb wir «keine Liquiditätsprobleme» haben. Als künftige Mehrwerte beleuchtet er zwei Projekte: Einerseits national ein verstärktes Engagement auf politischer Ebene via SVIT Schweiz, mit Auswirkungen auf die Mitgliederorganisationen wie den SVIT Aargau. Andererseits kantonal eine digitale Imagekampagne mit dem Ziel, den SVIT als Berufsverband deutlich bekannter zu machen und den Mitgliedern



Präsident David Zumsteg, erfrischend zum Traktandum Wahlen.

GV-Kulinarik.



digital zusätzliche Kontakte und Chancen zu verschaffen. Der Präsident schliesst mit Dank an den engagierten Vorstand mit Betonung der guten Zusammenarbeit und konstruktiven Diskussionskultur sowie an die Geschäftsstelle. Ein besonderer Dank gilt – nebst allen Vereinsmitgliedern – den dreizehn glückbringenden Sponsoringpartnern des SVIT Aargau.

ERNTZEIT

Finanzchef Dieter Knapp startet pointiert: «Im Blindflug ein Budget zu machen, ist eine Herausforderung.» Knapp hält fest: «Schön, wird Geld verdient. Dies lässt zu, einen Teil des Gewinns für neue Projekte einzusetzen.» Die exzellente Jahresrechnung wird einstimmig genehmigt. Zum ebenfalls einstimmig genehmigten Budget hält Knapp fest: «Unsere

grosse Unbekannte ist wie immer die Anzahl Teilnehmender an unseren Weiterbildungen.» Auch unveränderte Mitgliederbeiträge werden weitsichtig einstimmig genehmigt. Als Finale werden der Vorstand mit David Zumsteg als Präsidenten sowie die beiden Revisoren einstimmig für eine weitere Amtsdauer wiedergewählt.

ES IST ALLES IN DER CLOUD

Dr. Ivo Cathomen beleuchtet als stv. CEO SVIT Schweiz – nebst synergiereichem Bezug der neuen Geschäftsstelle im Greencity Zürich – vier Themen: 1. Politik mit Fokus Mietrecht und Aktionsfonds des SVIT; 2. Networking mit Hinweis auf SVIT Arena 26. / 27.11.2021 auf dem Bürgenstock zu «Wie sieht die Zukunft der Im-

mobilienvormarktung aus?» und Swiss Real Estate Forum 23. / 24.06.2022 in Luzern; 3. Bildung mit erfolgreich implementiertem hybridem Unterricht und weiteren Auswirkungen, sowie 4. Publizistik mit Digitalisierung der Angebote im Verlagswesen wie beispielsweise Immobilien online, Online-Archiv, Mietrecht Aktuell sowie einer Shop- und Cloud-Lösung. Bei den Branchenempfehlungen sind die Themenfelder Elektromobilität im Stockwerkeigentum sowie Homeoffice sehr gefragt. Dank Cathomens anschaulicher Präsentation – verdeutlicht am Beispiel von Affoltern am Albis – werden «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz» (www.wohnlebenswelten.ch) erleb- und begreifbar. Zielgruppengerechte Planen und Vermarkten wird dadurch einfach gemacht.

KULINARIK

Das Essen von Pfändlers Gasthof zum Bären (www.zumbaeren.ch) – umspielt von köstlichem Wein von Casa del Vino – ist bärenstark. Tapas, warm und kalt, köstlicher Loup de Mer und Pulpo eröffnen. Der Hauptgang wird live im Green Egg gefertigt – das iberische Pata Negra-Schwein begeistert. Zum Schluss gibt's Dessert-Fingerfood. Beim Heimgang reift die ultimative Erkenntnis: «Ich habe mich noch nie so gut gefüllt.» Die Menge verlässt den Cubus – als Ort von höchstem Genuss. ■



***THOMAS KASAHARA**

Der Autor ist Coach bso, Mediator SDM, Jurist, dipl. Immobilien-Treuhänder und Geschäftsführer Immo Result GmbH.

EIN CAMINADA KOMMT SELTEN ALLEIN

Der SVIT Graubünden traf sich zum Herbstanlass am 21. September 2021 in der Waldhütte «Tegia da vaut» zum gemütlichen Beisammensein. TEXT – MARCEL HUG*



Der gemütliche Gedankenaustausch stand im Mittelpunkt des Herbstanlasses.

BILDER: CHRISTIAN FELDMANN



► ARCHITEKTONISCH INTERESSANTE WALDHÜTTE – CAMINADA ZUM ERSTEN

Der SVIT Graubünden lud zum traditionellen Herbstanlass am 21. September ein. Dies nach langer Zeit des coronabedingten Unterbruchs der Anlässe. Der Anlass fand unter Einhaltung der 3G-Regel statt, was aber der Gemütlichkeit keinen Abbruch tat, und die Anzahl der Teilnehmer war mit derjenigen von Vor-Corona-Jahren vergleichbar. Die Anwesenden haben ihr Kommen sicher nicht bereut. Die Tegia da vaut (Waldhütte) in Do-

mat/ Ems wurde vom Vriner Architekten Gion A. Caminada im Auftrag der Emser Bürgergemeinde geplant und erbaut. Für den Innenausbau hatte er sich hierfür ein ganz besonderes und auf die Hütte und deren Umgebung abgestimmtes, eigenständiges Mobiliar erstellen lassen: Auf der Basis eines Prototyps und von Versuchen entstanden ein neuer Stuhl sowie, darauf abgestimmt, eine Bank und ein Tisch.

ANSPRACHE DER PRÄSIDENTIN

Die Präsidentin des SVIT Graubünden, Flavia Brech-

bühl, begrüßte nach dem Apéro die knapp 30 Mitglieder offiziell zu diesem ersten Anlass nach der coronabedingten Zwangspause auf der Terrasse der Waldhütte in Domat/ Ems. Es war ihr und allen Anwesenden anzumerken, dass die Freude gross war, sich wieder einmal unter Branchenkollegen auszutauschen, auch wenn die Waldhütte nicht ganz einfach zu finden war. Der Vorstand des SVIT Graubünden war ebenfalls vollzählig anwesend. Flavia Brechbühl bedankte sich bei allen, die den Weg zur Waldhütte auf sich genommen hatten, und gab der Hoffnung Ausdruck, dass das Verbandsleben nun wieder in geordneten Bahnen verlaufen möge.

FAST WIE BEI CAMINADA – ZUM ZWEITEN

Im Anschluss an die Rede der Präsidentin wurde das Buffet eröffnet. Neben Salat gab es Fleisch vom Grill und zum Dessert verschiedene Pâtisserie. Das Buffet war zwar nicht von Starkoch Andreas Caminada, aber es war fast so

schön angerichtet und passte in die wunderbare Umgebung der Waldhütte. Das für den Wein verantwortliche Vorstandsmitglied Remo Fetz liess sich offensichtlich sowohl vom Starkoch wie auch von der Umgebung inspirieren. Der Name des ausgezeichneten Rotweins «Insgoglio» bedeutet zu Deutsch Wildschwein. Ein solches bekamen leider aber nur die Mitglieder zu Gesicht, welche den Wein zu ausgiebig genossen. Auch lange Zeit nach dem Essen blieben einige Mitglieder noch sitzen und es dauerte eine geraume Weile, bis die Letzten den Heimweg antraten – zufrieden und einmal mehr überzeugt, dass der SVIT nicht «nur» die Ausbildung und die Politik als Schwerpunkte sieht, sondern auch das Miteinander der Branche fördert. Es ist schön, zur Familie zu gehören. ■

ANZEIGE

Architektur & Baumanagement

Projektentwicklung . Architektur . Projektmanagement . Bauökonomie

schmid.lu

SCHMID
Ideen verwirklichen.



*MARCEL HUG

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

SVIT VERLAG AG

JUBILÄUM DER VERLAGSTOCHTER

Die SVIT Verlag AG feiert in diesem Jahr das zehnjährige Bestehen unter dem Dach des SVIT Schweiz. 2011 ist die neue Tochtergesellschaft aus der «MRA Verlag Zeitschrift Mietrecht aktuell AG» und späteren «MRA MietRecht Aktuell AG» hervorgegangen. Diese

war wiederum 1995 durch den HEV Schweiz und den SVIT Schweiz mit dem Ziel gegründet worden, die Fachzeitschrift «MietRecht Aktuell» herauszugeben. Erste Verwaltungsratspräsidentin war Genoveva Lahmadi, vormalige Präsidentin des SVIT beider Basel und Mitglied der Redaktionskommission. Die SVIT Verlag AG wird durch Verwaltungsratspräsident Andreas Dürr und Geschäftsführer Ivo Cathomen geleitet. Das Unternehmen gibt neben «MietRecht Aktuell» auch die ImmoBilia sowie Fachbücher heraus.

SVIT TICINO

ACHTZIG JAHRE SVIT IN DER SÜDSCHWEIZ

Rund zehn Jahre nach der Gründung des SVIT Schweiz wurde 1941 die Sektion SVIT Ticino aus der Taufe gehoben. Das Gründungsjahr ist insofern bemerkenswert, als Europa damals im Krieg versank und – wie es der ehemalige Präsident Alberto Montorfani ausdrückte – Wirtschaft und Bevölkerung dringendere Probleme zu lösen

hatte, als einen Immobilienverband zu gründen. Es zeugt jedenfalls von Weitsicht der Gründerväter, weil damals weder gesetzliche Regelung des Berufsstands noch die Berufsbildung mit eidgenössischen Fachausweisen und Diplomen im Raum standen. Konkretes über die Gründung und die Motivation ist aber leider nicht überliefert. ■

ANZEIGE

CREDIWEB

VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE

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

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

St.Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

DACHCOM

Creditreform 

Neu HF 400 – das elegante und schlanke Holz / Metall-Fenster von Internorm



Ob Neubau oder Sanierung, mit dem eleganten und schlanken Design ist das Holz / Metall-Fenster HF 400 ein absoluter Allrounder für Ihr Bauvorhaben. Die geradlinigen Kanten des Fensters passen perfekt zu jedem Baustil. Die Fensterrahmen sind sehr schlank und lassen somit mehr Licht in Ihre Wohnräume. Die Natürlichkeit des Werkstoffes Holz im Innenraum wird beim HF 400 ergänzt durch

die Beständigkeit und Wartungsfreiheit von Aluminium im Aussenbereich. Das neue Fenster ist aber nicht nur besonders schön, sondern auch besonders stabil und beständig. Dieses Spitzenfenster erhalten Sie ausserdem zu einem Spitzenpreis!

WEITERE VORTEILE

- Hochstabiles Fenster und unerreicht hohe Festigkeit durch I-tec Core

- Holz / Metall-Verbund für bessere Wärmedämmung bei geringer Bautiefe
- Wetterschenkel fix oder variabel erhältlich
- Drei umlaufende Dichtungen für optimalen Schutz
- Lückenlose Rundumverklebung der Glasscheibe mit dem Fensterflügel (I-tec Verglasung)
- Basissicherheit serienmässig



Neues Internorm-Fenster KF 520 mit German Design Award ausgezeichnet

Für das neue Kunststoff / Aluminium-Fenster KF 520 wurde Internorm, Europas führende Fenstermarke, mit dem German Design Award 2020 in der Kategorie «Excellent Product Design» ausgezeichnet. Die Auszeichnung ist ein weiterer Beleg dafür, dass die neue Fenstergeneration von Internorm innovatives Design mit technischem Know-how in einer neuen Dimension verbindet. Der maximale Glasanteil der neuen Fenstergeneration wird durch schmale Ansichtshöhen von Rahmen und Flügel ermöglicht und bietet somit grösstmöglichen Lichteinfall. Es macht uns sehr stolz, dass unsere neue Fenstergeneration nach dem MUSE Design Award, dem German Innovation Award und dem Energie Genie Innovationspreis eine weitere renommierte Auszeichnung erhalten hat. Dies beweist, dass wir mit dem KF 520 in den Bereichen Design und Innovation europaweit neue Massstäbe setzen.

Der schlanke Rahmen mit Glasflügel ist von einer Fixverglasung aussen nicht zu unterscheiden und ermöglicht so mehr Lichteinfall. Innenseitig ist der Rahmen besonders schmal und schliesst bündig mit dem Fensterflügel ab. Die perfekte Lösung

für eine moderne und zeitgemässe Architektur. Im Fensterflügel verbirgt sich auch die revolutionäre Verriegelung I-tec Secure, die ein Aushebeln des Fensters nahezu unmöglich macht. Anstelle von üblichen Verriegelungszapfen übernehmen Klappen die präzise Verriegelung des Fensterflügels mit dem Rahmen. I-tec Secure ist standardmässig im neuen KF 520 integriert und erreicht eine Sicherheitsklasse bis RC3.

WEITERE VORTEILE

- Wenig Rahmen, mehr Licht, höherer Glasanteil
- Puristisches, modernes Design
- Glasflügel hat die Anmutung einer Fixverglasung
- Konkurrenzlose I-tec Secure im Standard
- Höchste Sicherheit bis RC3
- Verriegelung vollständig im Flügel integriert
- Keine sichtbaren Schliessteile im Fensterrahmen
- Leichte Reinigung dank glatter Oberflächen
- Öffnen und Schliessen des Fensters geht einfacher als bei marktüblicher RC2-Ausführung



WEITERE INFORMATIONEN:

Internorm AG
Römerstrasse 25
5502 Hunzenschwil
Telefon: 0848 00 33 33
info-swiss@internorm.com
www.internorm.ch

Internorm

W. Schmid AG heisst jetzt WSG.

W. Schmid AG
heisst
jetzt WSG.

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

WSG



Die W. Schmid AG freut sich ausserordentlich, über einen neuen Meilenstein in ihrer Firmengeschichte zu informieren: Die W. Schmid AG hat am 20. September 2021 ihren neuen Marktauftritt unter dem Namen WSG lanciert. Der alte Name wird komplett abgelegt, alle Unternehmen werden umfirmiert. Die drei signifikanten, profilierenden Buchstaben WSG stehen ab sofort für W. Schmid Gruppe. Website und Logo sind brandneu und modernisiert, auch der Claim wurde neu definiert.

«Sehen, was sein wird» ist ein Slogan, der mit wenigen Worten beschreibt, wie die WSG durch ihre Entwicklungs- und Realisierungskompetenz Potenziale auf Grundstücken oder in Immobilien schnell erkennt. Als Entwickler ist es eminent wichtig, diese Opportunitäten zu erfassen und in den ersten Phasen einer Projektierung einfließen zu lassen. Seien es ungenutzte Parkplätze oder eine Fabrikbrache: WSG sieht, was sein wird – und nicht nur, was ist.

Aufgrund des dynamischen Wandels durch die Digitalisierung bleibt in der Bau-/Immobilien-Branche kein Stein auf dem anderen. Das Geschäftsmodell, die Kompetenzen und die Firmenkultur wurden über einen längeren Zeitraum

sukzessiv angepasst. Nun folgte der nächste logische Schritt: ein passendes, modernes Kleid für das ganze Unternehmen. Bis auf das erfrischende «Makeover» bleibt jedoch alles unverändert. Der Anspruch der WSG ist es, weiterhin der beste Partner für Immobilienentwicklungen und -Realisierungen aller Art zu sein.

Die WSG freut sich auf alles, was sein wird.

WEITERE INFORMATIONEN:

WSG AG
Sägereistrasse 29, 8152 Glattbrugg
Tel: +41 44 809 71 11
www.wsg.ch

WSG | Sehen, was sein wird.



1966 gründete Walter Schmid die W. Schmid & Co. Kommanditgesellschaft AG in Glattbrugg bei Zürich. Aus dem ursprünglichen Bauunternehmen ist die heutige WSG entstanden. WSG ist führend in der Entwicklung und Realisierung von Immobilienprojekten aller Art. Das Unternehmen ist in der Deutschschweiz tätig mit drei Büros in Basel, Zürich und Zug und beschäftigt rund 70 Mitarbeitende. Auf der einen Seite ist die WSG als innovativer Immobilienentwickler aktiv und strebt danach, das Unmögliche möglich zu machen und auf Grundstücken Lebensräume und Lebensträume zu erschaffen. Auf der anderen Seite zeichnet sie verantwortlich für die Erstellung von mittlerweile mehr als 10 000 Wohnungen in den vergangenen 55 Jahren. Ob Neubau oder Renovation: WSG bringt Bauprojekte unter Einhaltung von klaren Qualitäts-, Termin- und Kostenzielen zum Erfolg. Als gesamtverantwortlicher Unternehmer ist die WSG Ansprechpartner, der dem Kunden alles aus einer Hand anbietet.

«Listen to the voice of the customer» – Bei der GARAIO REM AG erfolgt die Produkteentwicklung Hand in Hand mit der Community

GARAIO GREMIUM

Fachliche Mitsprache in
der Produktentwicklung



In optimaler Verbindung von Innovation, Technologie und fachlicher Expertise entwickelt die GARAIO REM AG durchdachte Business Software. Als führender Technologiepartner der Immobilienverwaltungen in der Schweiz steht für die GARAIO REM AG ein Ziel im Vordergrund: Der Einsatz digitaler Lösungen soll die Kunden messbar erfolgreicher machen.

COMMUNITY VOTING FÜR SÄMTLICHE GARAIO REM KUNDEN

«In diesem Zusammenhang ist es wichtig, dass wir unsere Kunden anhören und uns aktiv mit ihren Bedürfnissen und Vorschlägen zur Weiterentwicklung unserer Software auseinandersetzen» so Patrick Rohner, Head of Customer Success

bei GARAIO REM AG. Um dieser Philosophie Taten folgen zu lassen, ruft die GARAIO REM AG noch in diesem Jahr das Community-Voting sowie das GARAIO REM Weiterentwicklungsgremium ins Leben. Die Bedürfnisse und Entwicklungsvorschläge der Kunden werden laufend in einem Ideenpool gesammelt und entsprechenden Fokusthemen zugeordnet. Einmal im Jahr erhalten alle aktiven GARAIO REM Kunden die Möglichkeit mittels Community-Voting über die für sie wichtigen Themen abzustimmen. Gemäss Rohner sollen die Ergebnisse aus dem Voting eine aussagekräftige Gewichtung liefern, welche Themen im Sinne der Mehrheit aus der Community weiterbearbeitet werden. Dabei steht ein optimales Produktmanagement für die

wachsende GARAIO REM Community, die Einhaltung der Produktstrategie sowie die Sicherstellung der langfristigen Stabilität der Software stets an oberster Stelle.

FACHLICHES MITSPRACHERECHT FÜR DAS GARAIO REM WEITERENTWICKLUNGSGREMIUM

Das GARAIO REM Weiterentwicklungsgremium setzt sich aus einzelnen durch die GARAIO REM AG ernannten Anwenderfirmen zusammen. «Dem Weiterentwicklungsgremium kommt ein fachliches Mitspracherecht zu und im Schwerpunkt bearbeitet das Gremium unter Führung der GARAIO REM AG die höchst gewichteten Themenschwerpunkte aus dem Community Voting weiter» so Rohner. Weitere Aufgaben des Gremiums sind z. B. die Mitarbeit beim Definieren der Roadmap-Inhalte sowie die Prüfung und Freigabe von definitiven Umsetzungsvorschlägen. Das Gremium soll den Mitgliedern überdies die Möglichkeit bieten, sich unter Experten und Fachgruppen auszutauschen und sich auch auf strategischer Ebene gemeinsam mit der GARAIO REM AG über wichtige Themen zu unterhalten, wie z. B. mietrechtliche Entwicklungen oder Digitalisierungsthemen innerhalb der Immobilienbranche.

MEHRWERT FÜR DIE KUNDEN UND DEN PRODUKTHERSTELLER

«Wir sind überzeugt, mit dieser Form der Kundeneinbindung eine Praxis zu schaffen, welche auf der Kundenseite wie auch

für die GARAIO REM AG Mehrwerte schafft und freuen uns, gemeinsam mit unseren Kunden diesen Schritt in die Zukunft zu gehen» so Rohner.



Patrick Rohner
Head of Customer Success bei
GARAIO REM

WEITERE INFORMATIONEN:

GARAIO REM AG
Gartenstrasse 1–3
3007 Bern
Tel: +41 58 310 70 00



«Es ist wichtig, dass wir unsere Kunden anhören und uns aktiv mit ihren Bedürfnissen und Vorschlägen zur Weiterentwicklung unserer Software auseinandersetzen».

Patrick Rohner – Head of Customer Success

Der Vermieter haftet beim Sturz eines Mieters im Treppenhaus?



Handlauf beidseitig in einer Genossenschaft



Beidseitig Handläufe nach SUVA-Vorgaben

Im Treppenhaus einer Genossenschaft wurde nach den aufwändigen Malerarbeiten der Handlauf an der Treppe nicht mehr angebracht. Obwohl verschiedene Mieter die Verwaltung auf den fehlenden Handlauf aufmerksam gemacht hatten, wurde seitens der Verwaltung nichts unternommen.

Unglücklicherweise kam, was kommen musste: Ein Mieter stolperte im Treppenhaus, versuchte sich festzuhalten und stürzte ab dem Podest fast 2 Meter Höhe auf den Kopf. Aufgrund dieses Unfalls musste der Mieter ins Spital und war mehrere Monate arbeitsunfähig. Nun verlangt er vom Vermieter Schadenersatz in Höhe der Heilungskosten und des erlittenen Erwerbsausfalls.

Erleidet ein Mieter einen Schaden, der auf einen Mangel an der Mietsache zurückzuführen ist, könnte der Vermieter zu Schadenersatz verpflichtet werden, wenn er nicht beweisen kann, dass ihn kein Verschulden trifft. Liegt zudem mangelhafter Unterhalt vor, könnte gestützt auf die Werkeigentümerhaftung Schadenersatz verlangt werden, unabhängig davon ob der Schaden seitens des Vermieters verschuldet ist.

Der haftpflichtige Vermieter seinerseits könnte infolge Verletzung des Verwaltungsvertrages Regress auf die Verwaltung nehmen.

VERTRAGLICHE HAFTUNG AUS DEM MIETVERHÄLTNIS

Der Vermieter ist verpflichtet, die Sache in einem zum vorausgesetzten Gebrauch tauglichen Zustand zu übergeben und in demselben zu erhalten. (Art. 256 Abs 1 OR). Liegt ein Mangel vor und erleidet der Mieter demzufolge einen Schaden, muss ihm der Vermieter Schadenersatz leisten, wenn der Vermieter nicht beweisen kann, dass ihn kein Verschulden trifft. (Art. 259e OR).

Ist das Treppengeländer nicht korrekt befestigt, falsch hergestellt oder montiert, oder fehlt es hier gänzlich, liegt offensichtlich ein

sicherheitsrelevanter Mangel vor. Da verschiedene Mieter den Mangel bereits bei der Verwaltung gemeldet hatten, kann sich der Vermieter auch nicht vom Verschulden exkulpieren, weil er Kenntnis vom Mangel hatte und nichts dagegen unternommen hatte. Der Mieter wird die Schadenersatzklage in erster Linie gegen den Vermieter und nicht gegen die Verwaltung einreichen, weil die Verwaltung nur als Vertreterin der Eigentümer resp. des Vermieters handelt und nicht Vertragspartner ist.

Mietvertragliche Schadenersatzansprüche aus mietvertraglicher Haftung nach Art. 259e OR unterliegen der ordentlichen Verjährungsfrist von zehn Jahren ab ihrer Entstehung.

AUSSERVERTRAGLICHE WERKEIGENTÜMERHAFTUNG NACH ART. 58 OR

Zur Beurteilung ob ein Werk regelkonform erstellt wurde, stellen die Gerichte auf spezielle kantonale oder kommunale Vorschriften ab. Fehlen solche Vorschriften, werden in der Regel die anerkannten technischen Normen, wie die SIA Normen, beigezogen.

Nach Art 58.0R hat der Eigentümer eines Gebäudes oder eines anderen Werkes den Schaden zu ersetzen, den dieses infolge fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder

mangelhaften Unterhalts verursacht. Ob ein Werk fehlerhaft ist, hängt allgemein von seinem Zweck ab. Bietet ein Werk bei bestimmungsgemäsem Gebrauch keine genügende Sicherheit, liegt in der Regel ein Werkmangel vor.

Der Werkeigentümer darf davon ausgehen, dass das Werk bestimmungsgemäss benutzt wird und die Benutzer sich vorsichtig und selbstverantwortlich verhalten. Weist ein Werk Mängel auf, sind diese dann zu beheben, wenn die Kosten in einem vernünftigen und zumutbaren Verhältnis zum Schutzinteresse der Benutzer und dem Zweck des Werks stehen.

Weist ein fehlerfrei angelegtes Werk infolge Alterung und Abnutzung Mängel auf, dann sollte der Eigentümer oder dessen Vertreter Massnahmen treffen, um diese zu beseitigen.

Widrigenfalls droht im Schadensfall eine Haftung des Werkeigentümers.

Bei der Werkeigentümerhaftung können nicht nur Mieter, sondern auch Dritte, wie z.B. Besucher des Mieters, Ansprüche auf Schadenersatz haben, obwohl sie nicht Mietvertragspartei sind. Die Verjährungsfrist für die Ansprüche aus der

Werkeigentümerhaftung ist jedoch kurz. Der Anspruch des Geschädigten auf Schadenersatz oder Genugtuung verjährt in einem Jahr von dem Tag an, ab dem der Geschädigte vom Schaden und der Person des Haftpflichtigen Kenntnis hat. Der Anspruch verjährt aber in jedem Fall nach zehn Jahren seit dem schädigenden Ereignis/Art. Abs. 10R)

DIE ÜBERTRAGUNG DES HAFTUNGSRISIKOS AUF DEN VERSICHERER

Bei Vorliegen einer Haftung ist der Schaden zu ersetzen. Darunter fallen die Heilungskosten, der Erwerbsausfall, die Einschränkung in der Haushaltsführung, die Genugtuung und die Anwaltskosten.

Insbesondere wenn Personen zu Schaden kommen, können Haftungsfolgen erheblich sein und den haftpflichtigen Werkeigentümer existenziell treffen. Vor allem Eigentümer von Liegenschaften werden sich daher gegen diese Risiken versichern. Der Versicherungsvertrag ändert jedoch nichts an den aufgezeigten Haftungsgrundsätzen. Dem Geschädigten steht von Gesetzes wegen auch kein direktes Forderungsrecht gegen die Versicherung zu.

Werk- und Hauseigentümer im Besonderen tun daher gut daran, die eigene Versicherungssituation zu überprüfen, wobei zu beachten gilt, dass die Versicherung, je nach Verschuldenschwere und Vertragsbestimmungen des versicherten Eigentümers, eine Kürzung der Leistung vornehmen könnte. Günstiger wäre es natürlich die baulichen Mängel zu beheben, und je nach Gebäude die Treppen mit einseitigen oder beidseitigen Handläufen nach Norm auszustatten.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Beidseitig im Abgang zur Praxis

Grünmatt Emmen – Ein Wohnzimmer in der Natur

Der Baustart der Überbauung Grünmatt Emmen ist erfolgt. Über die nächsten Jahre entstehen in drei Etappen rund 170 familienfreundliche Eigentums- und Mietwohnungen direkt an der Reuss.

In einer ersten Etappe werden zwei Gebäude mit total 71 Wohneinheiten realisiert. Der Bezug erfolgt in Etappen ab Sommer 2023. Im Endausbau wird die Siedlung mit vier Längsbauten situiert. Die Ost-West-Ausrichtung ermöglicht eine optimale Besonnung sowie Sicht in die nahe und ferne Landschaft.

Auf dem 38 000 m² grossen Grundstück wird lediglich ein Drittel der Fläche bebaut. Auf zwei Dritteln entsteht ein vielfältiger Lebens- und Naturraum mit Blumenwiesen, Begegnungs- und Spielflächen, der direkt an die Uferzone der Reuss anschliesst.

Die Häuser, in Massivbauweise erstellt, werden wellenförmig in die Grünmatt gesetzt. Optisch verstärkt die Holz-Metallfassade die horizontale Gliederung und betont die Wellenform der Gebäude. Das Zusammenspiel der Materialien Holz, Glas und Metall führt zu einem abwechslungsreichen Lichtspiel im Tagesverlauf. Die grossen Durchgänge zwischen den Häuserzeilen schaffen Sichtbezüge quer durchs Quartier und dienen zugleich als Zugang zu den Treppenhäusern und als gedeckte Aufenthaltsbereiche.

Am nördlichen Rand der Grünmatt entsteht ein Gemeinschaftspavillon mit Saal und zwei flexibel nutzbaren Räumen sowie Küche, Garderobe und Toiletten. Dieser steht den Bewohnerinnen und Bewohnern für Versammlungen, Freizeitangebote, Kurse sowie private Anlässe zur Verfügung.

Die neue Siedlung entspricht dem Zeitgeist was modernes Bauen anbelangt. Das beginnt beim nachhaltigen Energiekonzept. Mit einer Photovoltaik-Anlage auf dem Dach und dem Anschluss an das Fernwärmenetz der Renergia in Perlen werden mindestens 75 Prozent des Energiebedarfs aus erneuerbarer Quelle gedeckt. Aber auch Car-Sharing-Angebote werden realisiert. Alle Parkplätze in der unterirdischen Einstellhalle sind für Elektromobilität vorbereitet. Grosszügige Abstellräume für Velos, Spielgeräte und Kinderwagen zeigen, dass für Familien und Generationen gebaut wird.



Erdverbunden: Gardening-Bereiche laden die Bewohnerschaft zum Gärtnern ein.

ECKDATEN

Total rund 170 Eigentums- und Mietwohnungen

ERSTE ETAPPE

12 Miet- und 59 Eigentumswohnungen mit 2,5 bis 6,5 Zimmern, 4 Ateliers im Erdgeschoss mit Büro-/Dienstleistungsfläche

TERMINE

Baustart: September 2021
Bezug: ab 2023

GRUNDSTÜCKSFLÄCHE

38 000 m²

BAUHERR / VERMARKTUNG

Schmid Immobilien AG, Ebikon

ARCHITEKTUR

Schmid Architektur & Baumanagement AG, Ebikon in Zusammenarbeit mit Cerutti Partner Architekten AG, Dierikon

PROJEKT- UND BAULEITUNG

Schmid Architektur & Baumanagement AG, Ebikon

WEITERE INFORMATIONEN

grünmatt-emmen.ch



Naturnah: Attraktive Aussenräume bieten hohe Lebensqualität.

KONTAKT

SCHMID IMMOBILIEN AG

Neuhaltensring 1
6030 Ebikon
Telefon 041 444 40 55
immobilien@schmid.lu
schmid.lu

Wäsche richtig waschen – so geht's!

Dass man weisse Wäsche nicht zusammen mit etwas Rotem in die Waschmaschine legen sollte, ist den meisten bewusst. Doch wie sieht es mit der richtigen Wahl und Dosierung der Waschmittel aus? Worauf ist zu achten, um ein optimales Ergebnis zu erzielen – auch im Sinne der Umwelt? Dipl.-Ing. (FH) Manuela Bicker, die Waschprogramm-Entwicklerin und Textilreinigungsexpertin von Miele, kennt die Antworten.

GIBT ES EINE GOLDENE REGEL, DAMIT DAS LIEB GEWONNENE KLEIDUNGSTÜCK LÄNGER WIE NEU AUSSEHT? Wichtig ist, dass die Pflegekennzeichnung beachtet wird. Denn ein falsch gewähltes Programm oder eine zu hohe Temperatur kann das Lieblingsstück zerstören. Stark gefärbte Jeans zum Beispiel sollten vor dem Waschen auf Links gezogen werden, damit die hellen Streifen, die beim Schleudern entstehen, vermieden werden. Und ein Flüssigwaschmittel hilft, weisse Ablagerungen, die durch wasserunlösliche Bestandteile des Pulvers verursacht werden, zu verhindern.

HÄUFIG WIRD IM LADEN NACH DEM WASCHMITTEL GEGRIFFEN, DAS GERADE IM ANGEBOT IST. WORAUF SOLLTE MAN ACHTEN? UND IST ES WIRKLICH NÖTIG, DASS MAN SICH ZUHAUSE EIN LAGER MIT VERSCHIEDENEN MITTELN ANLEGT? Ein pulverförmiges Universalwaschmittel sollte vorhanden sein. Dieses enthält Bleichmittel, um Flecken wirksam zu entfernen und die Wäsche besonders hygienisch zu waschen. Dann ist ein Color- oder Feinwaschmittel für bunte und empfindliche Textilien ratsam. Für den Fall, dass auch sehr empfindliche Kleidungsstücke aus Wolle oder Seide gewaschen werden sollen, benötigt man zusätzlich ein Wollwaschmittel, ansonsten können empfindliche Fasern Schaden nehmen.



WO LIEGT EIGENTLICH DER UNTERSCHIED ZWISCHEN FLÜSSIG- UND PULVERWASCHMITTEL? Beide Typen haben Vor- und Nachteile. Flüssige Waschmittel können im Vergleich zum Pulver kein Bleichmittel enthalten. Dies wird aber benötigt, um bleichbare Flecken, die durch Obst, Kaffee oder

Rotwein verursacht wurden, zu entfernen. Dafür enthalten flüssige Waschmittel keine wasserunlöslichen Bestandteile, die auf dunklen Textilien helle Ablagerungen verursachen können.

WELCHE EIGENSCHAFTEN HABEN DIE VON MIELE ENTWICKELTEN WASCHMITTEL? Unsere Waschmittel wurden entwickelt, um perfekte Ergebnisse bei grösstmöglicher Faserschonung zu erzielen. Wir haben eine ganze Bandbreite vom pulverförmigen Universalwaschmittel über Wollwaschmittel bis hin zu Spezialwaschmittel für Daunen oder auch Imprägniermittel im Angebot. Weiter ist in einigen Waschmaschinen das sogenannte «TwinDos»-System integriert, das zwei Kartuschen enthält: Die «UltraPhase 1» ist ein flüssiges Colorwaschmittel und die «UltraPhase 2» eine Bleiche. Die Waschprogramme beziehen von diesen zwei Komponenten jeweils nur so viel, wie nötig ist, um die Kleidungsstücke optimal zu reinigen. Das System vereint somit die Vorteile von einem Flüssig- und einem Pulverwaschmittel.



FÜR ALL DIEJENIGEN, DIE NICHT AUF DIE DIENSTE VON «TWINDOS» ZURÜCKGREIFEN KÖNNEN, STELLT DIE DOSIERUNG OFTMALS DIE NÄCHSTE HÜRDE DAR. WIEVIEL IST ZU WENIG UND WIEVIEL ZU VIEL DES GUTEN?

Die Dosierung ist von vielen Faktoren abhängig: Angefangen bei der Belademenge über den Grad der Verschmutzung bis hin zu der Wasserhärte. Auf jeden Fall sollte nach Herstellerangaben dosiert werden. Aber ja, alle Faktoren zu berücksichtigen, ist in der Praxis nicht immer einfach. Daher ist eine automatische Waschmitteldosierung schon praktisch. Hier stellt der Kunde einmal die Dosiermenge in Abhängigkeit zur Wasserhärte ein. Die Wäschemenge erkennt das Gerät automatisch und dosiert so präzise, wie man es manuell nicht hinbekommen würde.

WAS PASSIERT, WENN MAN DAUERHAFT FALSCH DOSIERT? Bei einer Unterdosierung wird die Wäsche nicht richtig sauber und sie kann auf Dauer dazu führen, dass sich Kalk in der Maschine und auf der Wäsche ablagert. Im Gerät könnte der Kalk dann zum

Ausfall der Heizkörper führen. «Verkalkte» Wäsche hat einen harten Griff, vergraut, ist nicht mehr so reissfest und verschleisst schneller. Eine Überdosierung führt zu einer starken Schaumbildung, die den Wäscheffall bremst und so auch zu einer schlechteren Waschwirkung führt. Intelligente Waschmaschinen registrieren, wenn sich zu viel Schaum bildet, und versuchen dann, durch einen zusätzlichen Spülgang die Reste optimal zu entfernen. Dies belastet Geldbeutel und Umwelt.

WÜRDEN SIE SAGEN, DASS DAS DER GRÖSSTE FEHLER IST, DEN MAN BEIM WÄSCHE WASCHEN MACHEN KANN? Eine dauerhafte Fehldosierung ist nicht gut. Aber auch beim Sortieren der Wäsche werden häufig Fehler gemacht. Wichtig ist nicht nur eine Trennung hinsichtlich der Empfindlichkeit der Textilien, sondern auch nach Farbe. Helle und dunkle Kleider sollten nicht miteinander gewaschen werden. Es besteht die Gefahr, dass sich Farbe der dunklen Textilien löst und sich auf hellere Teile absetzt.

WAS MUSS MAN BEACHTEN, WENN MAN SEINE WÄSCHE UMWELTSCHONEND UND NACHHALTIG WASCHEN MÖCHTE? Man sollte auf langlebige und energiesparende Geräte achten und das Waschmittel entsprechend den Herstellerangaben dosieren. Und was die Wahl des Waschprogramms anbelangt, ist es wichtig zu wissen, dass Sie mit kurzem Waschen nicht weniger Energie verbrauchen. Um eine gleich gute Waschwirkung zu erzielen, werden kürzere Laufzeiten durch mehr Heizenergie kompensiert.

WAS UNTERSCHIEDET MIELE-GERÄTE IN DIESER HINSICHT VON DENEN ANDERER ANBIETER? Miele Geräte werden auf eine Lebensdauer von 20 Jahren ausgelegt und entsprechend getestet. In umfangreichen Prüfungen in unserem Dauerversuchslabor laufen die Geräte so lange, bis eine bestimmte Anzahl an Waschprogrammzyklen, die rechnerisch 20 Jahre Laufzeit ergeben, erreicht sind. Ausserdem sind alle Miele-Waschmaschinen mit einer Mengenautomatik ausgestattet. Für den Fall, dass es sich nur um eine Teilbeladung handelt, erkennt die Maschine das und passt Wasser- und Energieverbrauch entsprechend an.

MIT WELCHER FUNKTION KÖNNTE EINE WASCHMASCHINE VON MIELE JEMANDEN UMSTIMMEN, DER DAS WÄSCHEWASCHEN ALS MÜHSAM EMPFINDET? Individuelle Programmwünsche können simpel als Favoriten gespeichert werden. Mit wenigen Handgriffen läuft nach dem Beladen das Programm mit der gewünschten Temperatur oder Schleuderdrehzahl ab. Bei einem Gerät mit «TwinDos» muss man sich nicht einmal mehr um die Dosierung kümmern. Ist die Maschine mit der Miele App verbunden, erscheint auf dem Smartphone eine Meldung, wenn die Kartuschen leer sind. Mit nur einem Klick lassen sich diese nachbestellen. Und da die anschliessende Arbeit bei den meisten wohl wenig Freude auslöst, gibt es zusätzlich die Funktion «Vorbügeln», die das Bügeln später erleichtert.

UND WIE TROCKNET MAN DIE FRISCHGEWASCHENEN KLEIDUNGSTÜCKE AM BESTEN: IM TROCKNER ODER AN DER LEINE? Tumbler trocknen die Wäsche schonend und energiesparend. Bei der Trocknung auf der Leine kommt es zur sogenannten Trockenstarre. Das heisst, dass sich zum Beispiel Handtücher hart und steif anfühlen. Ein Trockner hingegen sorgt durch die ständige Bewegung dafür, dass sich die Trockenstarre gar nicht erst bilden kann.

WORAUF SETZT MIELE DEN FOKUS BEI DER ENTWICKLUNG VON WASCHMASCHINEN UND TROCKNERN? Bei unseren Entwicklungen spielen Qualität und Langlebigkeit die entscheidende Rolle. Wir blicken aber auch über den Tellerrand und erschliessen Innovationen für einen immer grösseren Kundennutzen. Neben dem neuen Energielabel treiben wir die Digitalisierung voran, damit die Geräte miteinander kommunizieren oder per App gesteuert werden können. Dadurch wird die Wäschepflege in Zukunft noch komfortabler.

WEITERE INFORMATIONEN:

Miele AG
Limmatstrasse 4
8957 Spreitenbach
Tel. (+41) 56 417 20 00
www.miele.ch



Akustikfenster Schüco AWS 90 AC.SI Schallschutz und natürliche Fensterlüftung



Mit dem neuen Akustikfenster Schüco AWS 90 AC.SI lässt sich in Kippstellung eine Schalldämmwirkung von 31 dB erreichen.

ÜBER DIE JANSEN AG

Die 1923 gegründete Jansen AG mit Sitz im schweizerischen Oberriet entwickelt, fertigt und vertreibt geschweisste und gezogene Präzisionsstahlrohre und Stahlprofil-systeme sowie Kunststoffprodukte für den Baubereich und die Industrie. Seit 1978 ist Jansen zudem exklusiver Schweizer Lizenzpartner der deutschen Schüco International KG und vertreibt deren Aluminium-Profil-systeme für den Baubereich. Per Januar 2021 übernahm Jansen AG von der Welser Profile Unternehmensgruppe deren Tochterunternehmen RP Technik GmbH, ebenfalls Systemanbieterin für Stahlösungen für Fassaden, Fenster und Türen. Bis heute ist die Jansen Gruppe zu 100 % in Familienbesitz. Modernste Fertigungsanlagen und kontinuierliche Investition in Qualitätssicherung und Mitarbeitende machen Jansen Produkte weltweit zu einem Synonym für Schweizer Qualität und Innovation. International beschäftigt die Jansen Gruppe rund 600 Mitarbeitende.

www.jansen.com | www.schueco.ch

Umgebungs-lärm ist ein Thema von wachsender Bedeutung für die öffentliche Gesundheit, wie die WHO in ihren Leitlinien festgestellt hat. Mit wachsender Verkehrsdichte steigt die Lärmbelastung in den Städten. Gleichzeitig steigt aber auch der Wohnbedarf in integrierten Stadtlagen. Deshalb rücken verbesserte Massnahmen zur Lärmunterdrückung und Lärmausbreitung bei der Planung neuer Gebäude im städtischen Raum immer mehr in den Vordergrund. Konträr dazu steht der Wunsch nach natürlicher Lüftung. Mit dem Akustikfenster Schüco AWS 90 AC.SI wird eine einschalige neue Fensterlösung vorgestellt, die Schallschutz und natürliche Lüftung in gekipptem Zustand vereint. Das System ist sofort verfügbar.

Das neue Akustikfenster Schüco AWS 90 AC.SI (Aluminium Window System, 90 mm Bautiefe, Acoustics, Super Insulated) hat besonders für Wohn- und Bürogebäude in lärm-belasteten Arealen einen hohen Nutzerkomfort zu bieten. In Schalldämm-Kippstellung wird die einströmende Aussenluft über im oberen Blendrahmen eingesetzte vorkonfektionierte Lüftungskassetten geleitet. Auf diese Weise baut sich der Schall ab und die Lärmbelästigung wird deutlich reduziert. Es lässt sich dadurch eine Schalldämmwirkung von 31 dB bei gleichzeitiger natürlicher Lüftung erreichen. Es gibt die Variante Dreh-Kipp-Fenster und die Variante Dreh-Dreh-Fenster mit zwei Drehöffnungsstellungen. Das Dreh-Dreh-Fenster kann in eine begrenzte Drehposition zur schalldämmten Lüftung gebracht werden. Es kann auch komplett aufgedreht werden.

Auch das Dreh-Kipp-Fenster kann zur schnellen Querlüftung oder zur Reinigung der äusseren Glasscheibe von innen über den Dreh-Kipp-Beschlag komplett aufgedreht werden. Ebenso schnell und leicht lassen sich über den Fensterfalzraum die Lüftungskassetten öffnen und reinigen oder komplett austauschen.

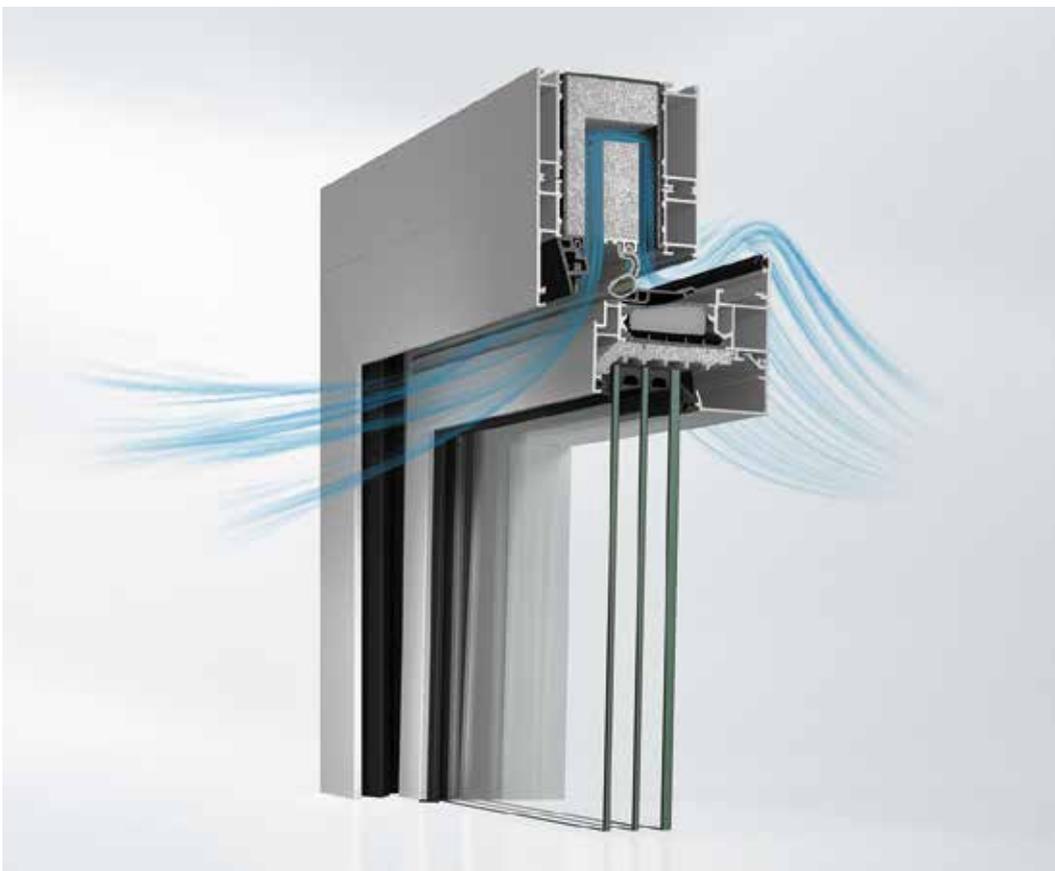
Das Akustikfenster Schüco AWS 90 AC.SI vervollständigt das bisherige Produktportfolio zur Lärmreduzierung über die Gebäudehülle. Dazu gehören bereits massgeschneiderte Verbundfenster-, Kastenfenster- und Akustikfenster-Objekt-lösungen, mit denen Schalldämm-anforderungen zusammen mit natürlicher Lüftung vereint werden.

www.schueco.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

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

JANSEN



Beim Akustikfenster Schüco AWS 90 AC.SI wird in Schalldämm-Kippstellung die einströmende Aussenluft über im oberen Blendrahmen eingesetzte vorkonfektionierte Lüftungskassetten geleitet. Auf diese Weise baut sich der Schall ab.

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 PK IMMO 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 Backend-systeme 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. Stickleitung, 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 ausgewiesene 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

WEITERE INFORMATIONEN:

BKW Smart Energy & Mobility AG
Lettenstrasse 9, 6343 Rotkreuz
Tel. +41 58 477 49 19
mobility@bkw.ch
www.smart-mobility.ch/immobilien



Mit dem neuen PEUGEOT 308 ist die Modellpalette von PEUGEOT im Jahr 2021 bereits zu 70 Prozent elektrifiziert



Die Elektrifizierung steht im Zentrum der Markenstrategie von PEUGEOT. Der neue PEUGEOT 308 wird gleich zur Markteinführung mit zwei aufladbaren Hybridmotoren in der Kompaktklasse und der Kombivariante PEUGEOT 308 SW angeboten. Im Jahr 2021 werden europaweit diese neuen Modelle den elektrifizierten Anteil der Modellpalette von PEUGEOT auf 70 Prozent erhöhen, sowohl bei den Pkw als auch bei den leichten Nutzfahrzeugen. Bis 2023 werden 85 Prozent der Modelle der Löwenmarke elektrifiziert sein und bis 2025 100 Prozent in Europa.

Der neue PEUGEOT 308 wird seit seiner Markteinführung mit zwei Plug-In-Hybrid-

Motoren angeboten und ergänzt damit das bereits umfangreiche Angebot an elektrifizierten Fahrzeugen.

Der neue PEUGEOT 308 HYBRID 225 e-EAT8 leistet durch die Kombination eines 180 PS (132 kW) starken PureTech-Benzinmotors und eines 81 kW starken Elektromotors, der mit dem Achtstufen-Automatikgetriebe e-EAT8 gekoppelt ist, bis zu 225 PS (165 kW). Der PEUGEOT 308 HYBRID mit 13 kW (180 PS) wird von einem 150 PS (110 kW) starken PureTech-Motor angetrieben, der mit dem gleichen 81 kW starken Elektromotor und dem Achtstufen-Automatikgetriebe e-EAT8 gekoppelt ist.

Die Elektrifizierung der Modelle von PEUGEOT begann vor drei Jahren mit der Einführung des PEUGEOT e-208. Seitdem haben sich vollelektrische Modelle und Plug-In Hybride mit dem Logo des Löwen auf dem Markt etabliert:

- PEUGEOT e-208,
- PEUGEOT e-2008,
- PEUGEOT e-Traveller,
- PEUGEOT e-Expert,
- PEUGEOT 3008 HYBRID,
- PEUGEOT 508 HYBRID,
- PEUGEOT 508 SW HYBRID.

In den ersten fünf Monaten des Jahres 2021 ist PEUGEOT die zweitmeist verkaufte Generalistenmarke in Europa und bereits die drittstärkste Generalistenmarke für elektrifizierte Fahrzeuge. Der PEUGEOT e-208 und der PEUGEOT e-2008 liegen in ihren jeweiligen Segmenten auf dem zweiten Platz und gewinnen Monat für Monat Marktanteile hinzu.

«Die Elektrifizierung steht im Zentrum unserer «Power of Choice»-Strategie, die unseren Kundinnen und Kunden die Möglichkeit gibt, den Motor, ob traditionell oder elektrifiziert, zu wählen, der am besten zu ihren Bedürfnissen passt. Die sehr guten Verkaufsergebnisse unserer elektrifizierten Modelle zeigen, dass diese Strategie in Europa Früchte trägt. Interna-

tional, auch in Märkten, in denen die Elektrifizierung erst in der Entwicklung steht, werden wir unser Portfolio an elektrifizierten Modellen nutzen, um uns als ideenreiche hochwertige Marke zu positionieren. Wo auch immer wir sind, wir wollen echte Vorreiter des Fortschritts sein», sagt Linda Jackson, Global CEO von PEUGEOT.

Die «Power of Choice»-Strategie wird durch die Multi-Energie-Plattformen der Unternehmensgruppe Stellantis ermöglicht, die es uns erlauben, die Technologie, die am besten zu den Kundenbedürfnissen passt, in ein bestimmtes Modell einzubauen: Elektro, Plug-In Hybrid oder Verbrenner.

Bei PEUGEOT umfasst das elektrifizierte Angebot sowohl Pkw als auch Nutzfahrzeuge. Die Löwenmarke bietet bis zum Jahr 2022 für jedes Modell der Palette an leichten Nutzfahrzeugen eine 100 Prozent elektrifizierte Version an, mit der Gewerbetreibenden und -kunden problemlos die Umweltzonen der Grossstädte befahren können und dabei ein Ladevolumen geniessen, das exakt dem der Verbrenner-Varianten entspricht.

www.peugeot.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

AP AUTOMOBILE SCHWEIZ AG
Brandstrasse 24, 8952 Schlieren
www.peugeot.ch



PEUGEOT

**THE
STELLANTIS
LEV PIONEER
& FRONT
RUNNER**

JULY 2021

THE EV MOBILITY PROVIDER FOR DEMANDING CUSTOMERS

2021 Line up : Offering Power of Choice

e-208



e-2008



308 PHEV



308SW PHEV



3008 PHEV



508 PHEV



508SW PHEV



e-PARTNER



e-EXPERT
h-EXPERT



e-BOXER



2021

70%

of all models in Europe
with an electrified version

Vom digitalen Bewerbungsprozess zum digitalen Vermieten



2021 hat Flatfox einen grossen Schritt gemacht und mit dem jungen Startup aroov fusioniert. Unter dem Namen Flatfox hat das zusammengeführte Team ein ambitioniertes Ziel: Die Digitalisierung des Immobilienmarktes vorantreiben. Immobilienprofis sollen von einer ganzheitlichen Lösung profitieren, welche sie durch den gesamten Vermietungsprozess begleitet. Mit der E-Signatur sowie der Anbindung der Sicherheitsleistung erfolgten bereits wichtige Schritte zur Komplementierung des digitalen Vermietens.

Die Teams von Flatfox und aroov haben es sich zur Mission gemacht, ihre Branchenerfahrung und ihr technisches Know-How zu verknüpfen, um so eine umfassende Lösung für Wohnungssuchende, Mieterinnen und Bewirtschafter anzubieten. Die Kunden profitieren von einem erweiterten Funktionsumfang der Flatfox Plattform. Dadurch ist ein schneller Bewerbungsprozess sowie die Kommunikation über den Wohnungswechsel hinaus möglich.

ERFOLGREICHE LANCIERUNG DER ELEKTRONISCHEN SIGNATUR IM MARKT

Bereits seit 2016 bietet die Schweizer Immobilienplattform Flatfox ihren Kunden den digitalen Bewerbungsprozess an. Dieser wurde stetig ausgebaut und perfektioniert. Dieses Jahr hat Flatfox nun einen grossen

Schritt von der digitalen Bewerbung hin zum digitalen Vermieten unternommen. Gemeinsam mit dem langjährigen Kunden VERIT Immobilien AG hat Flatfox die elektronische Signatur erfolgreich im Mietvertrag umgesetzt. In enger Zusammenarbeit mit Skribble setzt Flatfox auf die fortschrittliche elektronische Signatur mittels Schweizer Handynummer. Mieter und Vermieterinnen erhalten nach der digitalen Unterschrift ihr digital signiertes Originaldokument sofort zugestellt. Neben der VERIT Immobilien AG sind zwischenzeitlich über 20 Flatfox Kunden mit an Bord und nutzen die elektronische Signatur.

Ebenso zeit- und kostenintensiv ist die Abwicklung der Sicherheitsleistung für Immobilienprofis. Dank der Einbindung von vier grossen Versicherungs-Partnern sowie dem Mietkautionsdepot der Hypothekbank Lenzburg können Mieterinnen über die Plattform die Sicherheitsleistung verbindlich auswählen und unter Einbezug der Immobilienverwaltung direkt abschliessen. Der Saldierungsprozess der Sicherheitsleistung wird im kommenden Jahr digital ermöglicht werden.

Mit der elektronischen Signatur und der Sicherheitsleistung beseitigen Flatfox Kunden zeitintensive Medienbrüche. Teilschritte werden beim Vermieten neu parallel

statt sequentiell abgearbeitet. Dies wirkt sich positiv auf die Prozessdurchlaufzeit aus, denn innert weniger Minuten können eine Mietkaution hinterlegt und der Mietvertrag rechtsgültig unterzeichnet werden.

ORGANISATORISCHE VERÄNDERUNG UND KONTINUIERLICHE WEITERENTWICKLUNG GEHEN HAND IN HAND

Seit der Übernahme von Flatfox durch die Mobiliar sind sechs Monate vergangen und die Integration mit aroov ist auf gutem Wege. Die vier Flatfox Gründer (Bernhard Mäder, Mattia Regi, Silvan Spross und Fabian Stutz) und alle Mitarbeitenden der beiden ursprünglichen Teams sind weiterhin mit an Bord.

Während der letzten Monate wurden die zwei Teams sowie deren jeweiligen Standorte in Zürich und Bern neu ausgerichtet. Organisatorisch erfolgte die Zusammenlegung bereits per Juni 2021. Seit September arbeiten die Teams im Customer Success sowie in der Softwareentwicklung nun gemeinsam am Produkt. Bestehenden aroov Kunden werden künftig unter dem Namen Flatfox zusätzlich alle Funktionen von aroov angeboten; sie kommen so in den Genuss eines erweiterten Leistungsspektrums.

Auch wenn die beiden Firmen bisher Konkurrenten waren: die geteilte Vision – die Digitalisierung der Branche voranzutreiben – ist im fusionierten Unternehmen ein grosser Vorteil. Sowohl Branchenerfahrung wie das Verständnis für die Kundenbedürfnisse ist bei den Mitarbeitenden vorhanden und man spricht dieselbe Sprache. Neu beschäftigt die Flatfox AG über 30 Mitarbeitende. Die neue Geschäftsleitung zählt fünf Mitglieder und besteht aus Mitarbeitern beider ehemaliger Unternehmen. Mit der Geschäftsführung wurde Matthias Frieden betaut.

DIE SCHLAUE WAHL RUND UMS VERMIETEN ALS AMBITION

In den letzten Jahren hat Flatfox den digitalen Bewerbungsprozess erfolgreich in der Schweiz bei verschiedensten Immobilienunternehmen eingeführt. Damit wurde auf ein zentrales Bedürfnis von Immobilienprofis reagiert: die Beschleunigung der Erst- und Wiedervermietung. Neben dem zeitgemässen Kundenerlebnis für Mietinteressenten, steht vor allem die nahtlose Anschlussvermietung von Mietobjekten im Zentrum.

Aktuell arbeitet das Flatfox Team mit Hochdruck an der Optimierung der digitalen Kommunikation nach einem Wohnungswechsel. Über Flatfox deponieren Mieterinnen schnell und unkompliziert Fragen, Anliegen oder Mängel. Diese Anfragen werden für Immobilienbewirtschafterinnen auf der Plattform gebündelt und können umgehend weiterbearbeitet werden. Auch der Kündigungsprozess wird vereinfacht. Die digitale Kündigung des Mietvertrags soll noch dieses Jahr über die Flatfox Plattform abgewickelt werden können. Die beiden neuen Funktionen komplementieren das digitale Vermieten. Ob digitaler Bewerbungsprozess, kostenloser Immobilienmarktplatz, Abwicklung von Mieteranliegen oder digitale Kündigung: die Flatfox Plattform unterstützt alle beteiligten Akteure im Vermietungsprozess.

Diese Ambition der schlaunen Wahl rund ums Vermieten widerspiegelt sich visuell im angepassten Logo. Sinnbildlich für die gesamtheitliche Unterstützung im Vermietungsprozess werden Rundungen im Logo verstärkt und der Fuchs wirkt etwas fülliger.

WEITERE INFORMATIONEN:

Aroov AG
Laupenstrasse 45
3008 Bern



SUISSEDIGITAL verbindet die Schweiz

Für das wachsende Angebot an HD-Sendern, Filmen auf Abruf, Online-Games und Videos im Internet wird immer mehr Bandbreite benötigt. Die hochleistungsfähigen und flächendeckend verfügbaren Glasfaserkabelnetze bieten die Garantie, dass sämtliche Breitband-Bedürfnisse auch in Zukunft abgedeckt werden.

Mit ihrer Netzinfrastruktur leisten die Mitglieder von SUISSEDIGITAL einen wichtigen Beitrag zur digitalen Grundversorgung in der Schweiz – flächendeckend in städtischen ebenso wie in ländlichen Gebieten. Wer an eines der 200 Kommunikationsnetze angeschlossen ist, hat überall Zugang zu Radio, Fernsehen, Replay-TV, Telefonie und Hochgeschwindigkeitsinternet mit Bandbreiten bis zu 1 Gigabit pro Sekunde. Möglich ist dies, weil die Netze der Mitglieder von SUISSEDIGITAL mehr als 80 Prozent aller Schweizer Haushalte erreichen und bereits heute zu 95 Prozent aus Glasfasern bestehen. Die Netze werden zudem laufend weiter ausgebaut und an die neuesten technischen Standards angepasst.

LOKALE VERANKERUNG ALS TRUMPF

Die Mitglieder von SUISSEDIGITAL, die heute rund 2,2 Millionen Haushalte und zahlreiche Geschäftskunden mit ihren Dienstleistungen versorgen, sind vor mehr als 50 Jahren in den verschiedenen Regionen der Schweiz entstanden. Ausgangspunkt war das Bedürfnis nach einer qualitativ hochstehenden Radio- und Fernsehversorgung. Seither haben sich die Kommunikationsnetze rasant weiterentwickelt, und ihr Angebot wurde

laufend ausgebaut. Jedoch sind sie ihrer Geschichte und Entstehung treu geblieben, indem sie auch heute noch zu ihrer lokalen Verankerung stehen. Dies hat unschlagbare Vorteile: So bieten die lokalen Kommunikationsnetze dank überschaubaren Verbreitungsgebieten und kurzen Distanzen einen schnellen, flexiblen und unkomplizierten Kundendienst. Zudem können sie bei Bedarf auf lokale Bedürfnisse und Gegebenheiten eingehen.

HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN

Um maximal vom Glasfaserkabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neusten Stand zu halten. So ist garantiert, dass auch neue Dienste einwandfrei funktionieren. Interessierte erhalten sämtliche Informationen zu den Angeboten der Schweizer Glasfaserkabelnetze auf der Internetplattform www.suissedigital.ch.

WEITERE INFORMATIONEN:

SUISSEDIGITAL – Verband für Kommunikationsnetze
Bollwerk 15
CH-3011 Bern
Tel: +41 (0)31 328 27 28
Fax: +41 (0)31 328 27 38
info@suissedigital.ch
www.suissedigital.ch



Die 200 Kommunikationsnetze von SUISSEDIGITAL leisten einen wichtigen Beitrag zur Grundversorgung mit hochleistungsfähigem Breitbandinternet in städtischen Gebieten ...



... ebenso wie in ländlichen Regionen der Schweiz.

An der Swissbau 2022 wird es wieder persönlich



In wenigen Monaten öffnet in Basel die Swissbau 2022 als erste grosse Fachmesse seit Coronabeginn ihre Pforten. An der beliebten Mehrbranchenveranstaltung erwartet die Besucherinnen und Besucher mit dem Swissbau Focus, dem Swissbau Innovation Lab und den Ausstellern mit ihren Produkten und Dienstleistungen erneut eine geballte Ladung Innovationskraft aus der Schweizer Bau- und Immobilienwirtschaft. Die Swissbau findet vom 18. bis 21. Januar 2022 in Basel statt.

Die neuste Besucherumfrage von August 2021 zeigt es deutlich: Von mehr als 4300 Teilnehmenden freuen sich fast 90% auf die kommende Swissbau vom 18. bis 22. Januar 2022 in der Messe Basel. Das Bedürfnis, sich live zu treffen und auszutauschen, ist präsenter denn je. Dafür bietet die Swissbau als Mehrbranchenmesse mit ihrem breiten Angebot die ideale Plattform. Und dies - dank der Zertifikatspflicht - ganz ohne Masken.

KOMPAKTE MESSE – GROSSES KINO

Seit jeher gilt die Swissbau als beliebter Treffpunkt für Entscheidungsträger und Fachpublikum aus der ganzen Schweiz und dem nahen Ausland. Der persönliche Austausch und Know-how Transfer, auch über

die Branche hinweg, standen auch in den vergangenen Jahren im Zentrum. Dass dies im kommenden Jahr wieder möglich ist, freut den Swissbau Director, Rudolf Pfander: «Auch 2022 wartet die Swissbau, trotz weniger Aussteller, wiederum mit tollen Auftritten verschiedenster Top Brands auf. Es ist grossartig, dass wir die Messe trotz aller Hindernisse durchführen können.» Mit dabei sind erneut Branchenleader aus den unterschiedlichsten Themenbereichen. Ein Höhepunkt ist wiederum die Trendwelt Bad, die mit ihrem einzigartigen Ambiente für ein unvergessliches Besuchererlebnis sorgt. Ein weiteres Highlight: Holzbau Schweiz präsentiert zusammen mit Studenten der Berner Fachhochschule ein bahnbrechendes Konzept für ein Holzhochhaus.

DANK DER SWISSBAU CITY ZU EINEM FOKUSSIERTEM ERLEBNIS

Das neue Messekonzept Swissbau City bietet dank neu gestalteter Bühnen für die Besucher ein rundes Gesamterlebnis. Thematisch angeordnete Quartiere ermöglichen es den Ausstellern sich neu im Kontext zu Mitbewerbern und Marktbegleitern zu präsentieren. Dazu gehören auch Marktplätze in den vier wichtigsten Themenhallen, auf welchen sich die Communities

treffen und austauschen können – gemütliche Bistros inklusive. Interessierten wird zudem im Speakers Corner praktisches Wissen mittels kurzer Präsentationen und Innovation-Pitches vermittelt. Ebenso finden sich hier auf dem Marktplatz smarte Angebote von spannenden Unternehmen.

Doch auch im Swissbau Focus, der interdisziplinären Veranstaltungs- und Netzwerkplattform der Swissbau, erwartet die Besucherinnen und Besucher ein volles Programm mit spannenden Inhalten. In über 80 Veranstaltungen werden aktuelle Themen und zukünftige Trends diskutiert. Der Swissbau Focus vernetzt Experten und Meinungsführer und ist der etablierte Treffpunkt für alle Akteure der Bau- und Immobilienbranche. Main Partner ist der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein SIA.

Das Swissbau Innovation Lab ist die Plattform für die digitale Transformation in der Bau- und Immobilienwirtschaft.

Gemeinsam mit Bauen digital Schweiz / BuildingSMART Switzerland und dem Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein SIA wurden die Inhalte entwickelt. Interessierte können hier hautnah erleben, welche digitalen Lösungen heute schon Realität sind und welche neuen Technologien und Anwendungen die Zukunft der Branche prägen werden. Themenfokus 2022 ist die Wertschöpfungskette der Bau- und Immobilienwirtschaft im Kontext der Digitalisierung. Dabei steht die Collaboration im Zentrum und die Partner zeigen an praktischen Beispielen auf, wie sie gemeinsam das High Performance Building der Zukunft bauen. Im iRoom, dem 270° Kino, werden diese neuen Ideen in einem 20-minütigen Film präsentiert. Über 80 Partner, von grossen Herstellern bis zu «jungen Wilden», zeigen live ihre innovativen Lösungen.

ABENDÖFFNUNG AM DONNERSTAG BIS 20 UHR

Das ganze bunte Programm der Swissbau 2022 lässt sich vom 18. bis zum 21. Januar 2022 in der Messe Basel live erleben. Neu ist, dass die Messe ihre Türen am Donnerstag bis 20.00 Uhr offenhält. Das bietet Besucherinnen und Besuchern ein zusätzliches Zeitfenster für einen Messebesuch. Alle Veranstaltungen der Swissbau sind ab sofort auch im Veranstaltungskalender zu finden: www.swissbau.ch/events

ANSPRECHPARTNER FÜR DIE MEDIEN:

Swissbau

Christine Kern
Marketing & Communication
T +41 58 206 52 15
M +41 79 341 00 56
christine.kern@messe.ch
www.swissbau.ch
MCH Messe Schweiz (Basel) AG,
CH-4005 Basel

SWISSBAU 2022 – DIE FÜHRENDE PLATTFORM DER BAU- UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT IN DER SCHWEIZ

VERANSTALTER

MCH Messe Schweiz (Basel) AG, Swissbau, CH-4005 Basel

MESSEDAUER, ÖFFNUNGSZEITEN

Dienstag, 18., bis Freitag, 21. Januar 2022
Dienstag bis Freitag 9 bis 18 Uhr
Donnerstag Abendöffnung bis 20 Uhr

EINTRITTSTICKET

Ticket kaufen oder Gutschein einlösen unter www.swissbau.ch/ticket

ALLES AUF EINEN KLICK

Informationen zur Swissbau: www.swissbau.ch
Community Plattform Swissbau Innovation Lab: swissbauinnovationlab.ch
Veranstaltungskalender: www.swissbau.ch/events
Aussteller- und Produkteverzeichnis: <https://www.swissbau.ch/de/companies>
Medienmitteilungen zur Swissbau: www.swissbau.ch/de/aktuell/medienmitteilungen
Bilder und Videos der Swissbau: www.swissbau.ch/fotos



ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

ABLAUFENTSTOPFUNG



ROHRMAX
 Halte dein Rohr sauber
 24h 0848 852 856

...ich komme immer!

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

Kostenlose Kontrolle
 Abwasser + Lüftung

ABRECHNUNGSSYSTEME



KeyCom AG
 Champs-Montants 10a
 2074 Marin

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

BEWEISSICHERUNG



STEIGER BAUCONTROL AG
 Schadenmanagement Baummissionsüberwachung

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

ELEKTROKONTROLLEN



Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 57 61
 Unsere weiteren Geschäftszellen: Brugggölen AG, Frauenfeld, Frauenbach, Leutzing, Rheinholden, Schöffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN



D. REICHMUTH GmbH
 Hauswartungen

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

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

HAUSTECHNIK / SANITÄR

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

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch
 www.luebersystem.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT

Aandarta
 Digital Property Management

ABACUS
 Gold Partner

Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

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

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

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch



AXimmo
 SOFTWARE FÜR SCHWEIZER IMMOBILIENUNTERNEHMEN

Axcept Business Software AG
 Kempthpark 12
 8310 Kempththal

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

AXEPT
LEBENSZEITLICHE ALF HOHEN NIVEAU



ABACUS
 Gold Partner

Ihre Experten für Abalmmo:

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

Tel. 044 444 35 55
 abacus@bdo.ch

IMMOBILIENMARKT

IMMO
SCOUT24

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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

IMMOBILIENSFTWARE

LIEGENSCHAFTSVERWALTUNGEN
DOSSIERS UND ABLÄUFE DIGITAL,
SICHER UND ZUGRIFF VON ÜBERALL

**Canon (Schweiz) AG**

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

Canon

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

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



InterDialog
SOFTWARE AG

Oetlisbergstrasse 43 · 8053 Zürich

Tel +41 44 5866794

www.interdialog.ch

Email: info@interdialog.ch

GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE

www.garaio-rem.ch



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

IMMOMIG ↑

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung,
Überbauungen, Ferienwohnungen
und Ihr eigenes Netzwerk

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenschaftsverwaltungssystem

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

Quorum
Software

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



Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R5

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

Plagex®

professionelle Schädlingsbekämpfung

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

HAUPTNIEDERLASSUNG

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

ZWEIGNIEDERLASSUNG

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

www.plagex.ch
 info@plagex.ch

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

SPIELPLATZGERÄTE



Cooler Spielplätze

Mit Sicherheit gut beraten.
 Neuanlagen, Sanierungen,
 Sicherheitsberatungen.

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

GTSM_Maggingen AG

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

WASSERSCHADENSANIERUNG
 BAUTROCKNUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

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



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

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

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

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

Ressort Recht & Politik:

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

Ressort Finanzen:

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

CEO SVIT Schweiz:

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

Stv. CEO SVIT Schweiz:

Ivo Cathomen, SVIT Schweiz,
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
ivo.cathomen@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

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

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

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:

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

SVIT ZÜRICH

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:

rechtsauskunft-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

30.11.21 Monatsveranstaltung
«Wohnraumförder-
gesetz»
03.12.21 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

-

SVIT GRAUBÜNDEN

10.01.22 Neujahrsapéro

SVIT OSTSCHWEIZ

10.01.22 Neujahrsapéro

SVIT ROMANDIE

18.11.21 REM Valais
25.11.21 Déjeuner des
membres à Genève
02.12.21 Déjeuner des
membres à Lausanne

SVIT SOLOTHURN

-

SVIT TICINO

-

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

25.11.21 Bildungsforum

SVIT ZÜRICH

03.02.22 Stehlunch
03.03.22 Stehlunch
07.04.22 Generalversammlung

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

-

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

-

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

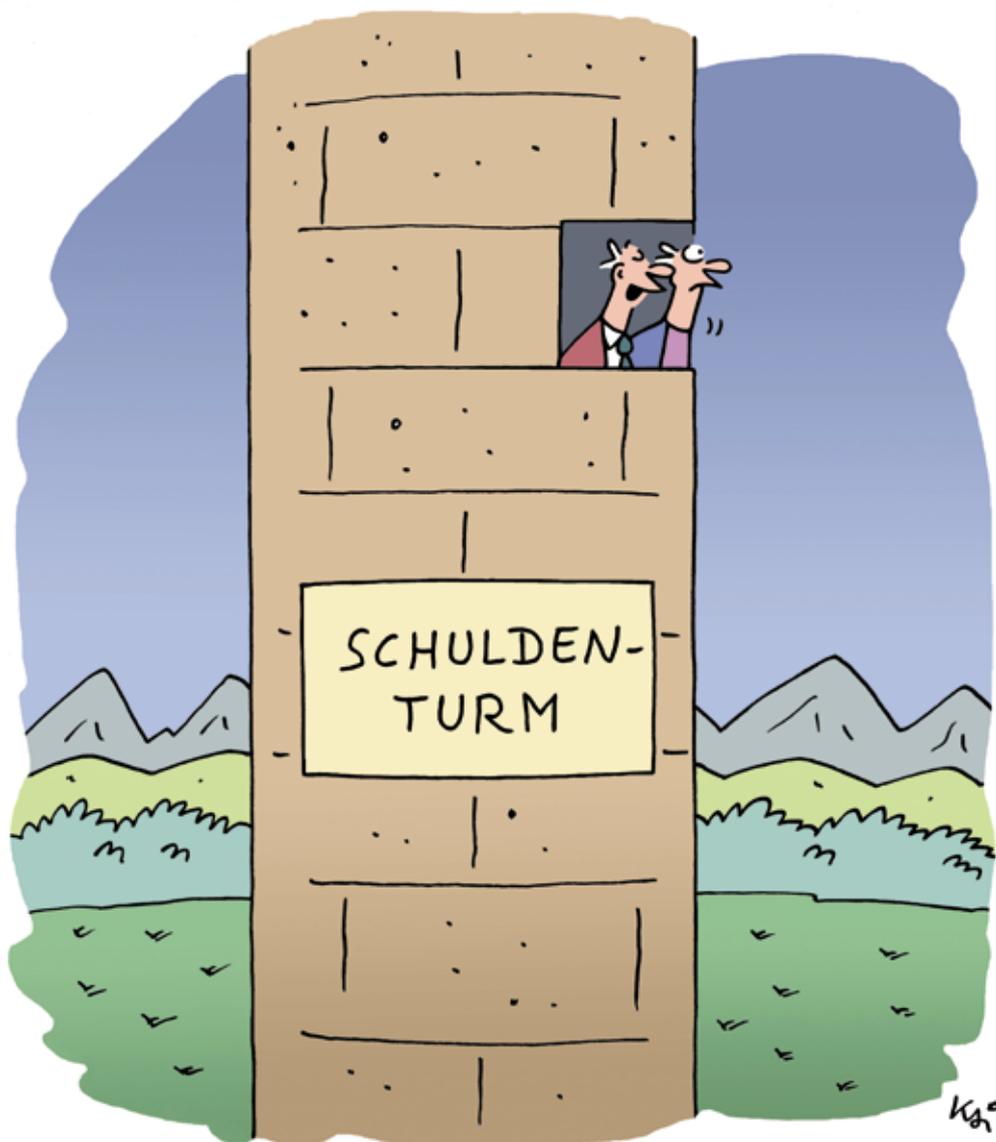
-

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

-

SVIT FM SCHWEIZ

17.11.21 Good Morning FM!



„Natürlich ist er etwas teurer, aber dafür haben Sie diesen fantastischen Blick...“



***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.

Sicherheit im Einklang mit Design und Ästhetik

Brandschutz – weil jede Minute zählt



Verlässlichkeit und Design:
Jansen Stahlprofilsysteme für Fenster, Türen und Fassaden sind im Brandschutz je nach Anwendung für 30, 60 oder 90 Minuten zertifiziert und kombinierbar. Vielfältige Variationen bieten sich mit gleichzeitiger Antipanikfunktion, Rauchschutz oder Einbruchschutz. Wir beraten Sie gerne.

#SafeWithJansen
[jansen.com/brandschutz](https://www.jansen.com/brandschutz)

JANSEN



Neu

Noch schneller und
einfacher vermarkten
auf der **Neubau**
Plattform von
ImmoScout24.

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



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

IMMO

SCOUT 24