

Swiss Real
Estate Forum
23. - 24.06.2022

FOKUS
KLAUS JUCH
ÜBER CARGO
SOUS TERRAIN →

— 04

IMMOBILIEN-
POLITIK
ISOS BLEIBT
EINE BAUSTELLE

— 10

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
STANDORT-
WAHL VON
LOGISTIKERN

— 12

BAU & HAUS
ALBULA II WIRD
2024 ERÖFFNET

— 40

UNTERIRDISCHES
LOGISTIKSYSTEM

BARGELD UNTER GENERAL- VERDACHT

«Der Bundesrat wird beauftragt, die entsprechenden Rechtsgrundlagen dahingehend zu ändern, dass der Barkauf von Immobilien und die Platzierung von Bargeld im Immobilienmarkt verboten sei.» Mit diesem parlamentarischen Vorstoss, eingereicht als Motion in der Winter-session, will SP-Nationalrat Fabian Molina die angeblich verbreitete Geldwäscherei am Immobilienmarkt bekämpfen. Er erwähnt in seiner Begründung den Bericht «Geldwäscherei im Immobilienmarkt» des Fedpol von 2013 – wohl ohne aber den ganzen Bericht gelesen zu haben. Darin steht zwar, dass der Immobilienmarkt für Geldwäscherei grundsätzlich attraktiv sei. Aber eben auch, dass sich keine Hinweise darauf ergeben, dass der Barkauf einer Immobilie in der Schweiz verbreitet ist und dass der Immobilienmarkt nicht öfter zu Geldwäschereizwecken missbraucht wird als andere Sektoren.



Tatsächlich gibt es wenig Gründe für Barzahlungen, aber es kann sie geben. Und sei es nur aus Tradition. Darum hat der Gesetzgeber die Grenze für die bedingungslose Entgegennahme von Bargeld bei 100 000 CHF gesetzt. Der eingebrachte Vorstoss stellt nun aber alle unter Generalverdacht, die Bargeld in ihrer Tasche tragen. Dabei weist das Fedpol richtigerweise darauf hin, dass Geldwäscherei am Immobilienmarkt namentlich über verschlungene Gesellschaftsstrukturen getätigt wird. Auch dürfte hier nach meiner Einschätzung selten ein hiesiger Immobiliendienstleister involviert sein.

Der SVIT Schweiz hat bereits 2017 in Reaktion auf den Bericht die entsprechende Empfehlung «Umgang mit Bargeld im Immobilienhandel» herausgegeben und die Bargeldgrenze in seinen Statutesregeln auf 15 000 CHF festgesetzt. Selbstverständlich ist es damit nicht getan. Darum empfehlen wir unseren Mitgliedern auch, sich bei Verdachtsfällen mit der Meldestelle für Geldwäscherei in Verbindung zu setzen – ganz unabhängig davon, ob es um Bargeldzahlungen geht oder nicht.

Räume
Neue

Räume
Neue

Neue Räume: plötzlich erweist sich vieles als plausibel und machbar, was vor Kurzem noch gänzlich utopisch schien.

Räume
Neue

Räume
Neue

Die HIG Immobilien Anlage Stiftung führt eine Studie zum Arbeiten und Wohnen der Zukunft durch. Weitere Informationen und die Möglichkeit, sich einzubringen unter www.hig.ch/neueraeume

Räume
Neue

Räume
Neue

Räume
Neue

Räume
Neue

Räume
Neue

Räume
Neue

Räume
Neue

HIG | Immobilien
Anlage
Stiftung



— 10

POLITIK

ISOS BLEIBT EINE GROSSE BAUSTELLE

DER BUNDESRAT LEGT EINEN BERICHT ZU ISOS UND VERDICHTUNG VOR UND ZEIGT ZAHLREICHE MÄNGEL BEI DER ANWENDUNG AUF.



— 12

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

STANDORTWAHL VON LOGISTIKERN

ERSTMALIGE MODELLGESTÜTZTE POSITIONIERUNGSEMPFEHLUNGEN, DIE MAKRO- UND MIKROLAGEFAKTOREN BERÜCKSICHTIGEN, ERMÖGLICHEN ES, KONKRETE STANDORTE NACH IHRER EIGNUNG ZU BEWERTEN.



— 40

BAU & HAUS

ALBULA II WIRD 2024 ERÖFFNET

DER 120 JAHRE ALTE SCHEITELTUNNEL AUF DER LEGENDÄREN ALBULA-BAHNSTRECKE WIRD DURCH EINEN NEUEN PARALLELTUNNEL ERSETZT. DAS AUFWÄNDIGE BAUPROJEKT KOSTET MEHR ALS 350 MIO. CHF.

— FOKUS

04 «WIR WOLLEN DEN LIEFERVERKEHR REDUZIEREN»

Klaus Juch, Projektleiter bei Cargo Sous Terrain, erklärt, wie ein unterirdischer Gütertransport unsere Verkehrssysteme entlasten kann.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 CORPORATE REAL ESTATE AM LOGISTIKMARKT

Die Pandemie traf die Logistikbranche auf sehr gegensätzliche Weise: Im Zuge rückläufiger Ein- und Ausfahrten sank zwar der Stückgutumsatz, doch gleichzeitig boomte die Paketlogistik.

16 LOGISTIK UND LEICHTINDUSTRIE: ZWEI MÄRKTE IM WANDEL

Ogleich die Logistikbranche einer grossen Transformation unterliegt, würde die «Institutionalisierung» dieses Industriebereichs erst langsam Tempo aufnehmen, heisst es im neusten CBRE-Report.

20 ONLINE-WOHNUNGSINDEX: INSERATEVOLUMEN BLEIBT HOCH

Während der Covidpandemie stellen überdurchschnittlich viele Mieter ihre Wohnsituation auf den Prüfstand.

22 HYBRID-MODELL WIRD BÜROALLTAG

Die Arbeitswelt ist im Umbruch und stellt neue Bedürfnisse an die Ausgestaltung von Arbeitsräumen. Nicht die Anzahl Quadratmeter, sondern die Qualität der angebotenen Fläche wird künftig noch stärker im Fokus stehen.

24 DIE NEUEN DIGITAL TOP 10 SCHWEIZ

Die Vision von vollständig digitalen Vorgängen hat Hochkonjunktur. Die Digital Top 10 prämiieren die Besten der Schweizer Immobilienwirtschaft.

28 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

34 NIE BEWILLIGTE BAUTEN MÜSSEN WEG

Die Pflicht zur Wiederherstellung des ursprünglichen rechtmässigen Zustandes von Bauten, Anlagen und Lagerplätzen ausserhalb Bauzonen verwirkt nicht nach 30 Jahren und besteht somit darüber hinaus.

— MANAGEMENT

37 DIE QR-RECHNUNG NIMMT FAHRT AUF

Ab 30. September 2022 sind in der Schweiz Zahlungen mit den roten und orangen Einzahlungsscheinen nicht mehr möglich. Rund zwei Drittel aller Unternehmen planen, die Umstellungsarbeiten zeitgerecht abzuschliessen.

— BAU & HAUS

38 MODERNSTES REGIONALES PAKETZENTRUM

In Untervaz ist das vierte regionale Paketzentrum nach nur 18 Monaten Bauzeit in Betrieb genommen worden. Der Zweckbau kostete 50 Mio. CHF.

42 EFFIZIENT UND DENNOCH REPRÄSENTATIV

Dass Logistikimmobilien nicht einfallsslose Kuben aus Wellblech sein müssen, zeigt das Distributionscenter der Victorinox AG in Seewen.

44 STADT DER ZUKUNFT

Die Stadt der Zukunft ist smart, vernetzt und macht die urbanen Lebensräume sauberer, sicherer, effizienter und stressfreier.

46 LADELÖSUNGEN FÜR E-AUTOS

Wer schon jetzt Ladepunkte für E-Fahrer anbietet, erhöht damit die Attraktivität seiner Immobilie und sichert sich einen Wettbewerbsvorteil.

48 IMMOBILIEN UND IHR DIGITALER ZWILLING

Auch bestehende Liegenschaften lassen sich mittels 3D-Scan in einen digitalen Zwilling überführen. Der SVIT und die Visualreality3D AG lancieren dazu ein attraktives Mitgliederangebot.

— IMMOBILIENBERUF

52 «WIR SIND TROTZ DER PANDEMIE GUT AUFGESTELLT»

56 KURZMELDUNGEN BERUF

57 AUS- UND WEITERBILDUNG: AKTUELLES ANGEBOT

58 GESAMTÜBERSICHT UND KONTAKTSTELLEN

— VERBAND

62 LÖWENBÄNDIGER IN DER ARENA

64 IMMOBILIENVERMARKTUNG IN BEWEGUNG

65 KURZMELDUNGEN VERBAND

66 SVIT OSTSCHWEIZ: BESTE LERNENDE AUSGEZEICHNET





DEN LIEFER- VERKEHR UM 30 PROZENT REDUZIEREN



Klaus Juch, Projektleiter bei Cargo Sous Terrain, erklärt, wie ein unterirdischer Gütertransport unsere Verkehrssysteme entlasten kann.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Können Sie das Geschäftsmodell von Cargo Sous Terrain beschreiben?

Klaus Juch: Wir bauen ein logistisches Versorgungssystem auf, das die Lieferketten in der Schweiz nachhaltig verändern wird und die Zentren der Schweiz unterirdisch verbindet. Unser Ziel ist, eine zuverlässige neue Logistik-Infrastruktur zu erstellen und auch eine Entlastung des Schienen- und Strassenverkehrs. ▶

ANZEIGE



TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



DER GÜTERVERKEHR IN DER SCHWEIZ WIRD IN DEN NÄCHSTEN JAHREN UM 30% ZUNEHMEN.



Cargo Sous Terrain will mit einem digitalen Logistiksystem die grossen Zentren der Schweiz verbinden. Wie funktioniert dieses Logistiksystem?

Cargo sous terrain (CST) ist ein Gesamtlogistiksystem für den flexiblen Transport kleinteiliger Güter. Tunnels verbinden Produktions- und Logistikstandorte mit städtischen Zentren. Oberirdisch verteilen unsere Logistikpartner die Güter in umweltschonenden Fahrzeugen und leisten damit einen Beitrag zur Reduktion des Verkehrs und der Lärmemissionen. Unser System eignet sich sowohl für die Versorgung als auch für die Entsorgung (Abfall, Recycling). Der Strom für den Betrieb des Systems stammt zu 100% aus erneuerbaren Energien. Dank kühlbaren Transportfahrzeugen ist auch der Transport von Frisch- und Kühlwaren möglich.

In einer ersten Bauetappe verbinden Sie bis 2031 den Raum Härkingen-Niederbipp mit Zürich. Welche weiteren Ausbauschritte sind geplant?

Die erste Teilstrecke des Netzwerks Cargo sous terrain führt von Härkingen nach Zürich und ist rund 70 Kilometer lang. Auf dieser Teilstrecke gibt es 10 Anschlussstellen (Hubs). Noch ist unklar, welches Teilstück die zweite Etappe sein wird. Wir müssen abwarten, wie sich die Wirtschaft entwickelt und die Kantone sich positionieren. Naheliegend ist unter anderem eine Verbindung nach Basel. Momentan prüfen wir, welchen Einfluss Cargo sous terrain auf die Verbindung zwischen Genf und Lausanne hat. Bis

BIOGRAPHIE KLAUS JUCH

(*1967) ist im Raum Olten/Gäu aufgewachsen und hat als Bauingenieur schweizweit verschiedenste Bauvorhaben im Tunnel-, Tief- und Hochbau begleitet. In den vergangenen Jahren betreute er gesamtheitlich die Immobilien von Infrastrukturbetreibern (Energie/Schiene) als integrierter Immobiliendienstleister. Seit 2019 ist er als Gesamtprojektleiter Technik + Bau für die technische und räumliche Entwicklung und Umsetzung des Gesamtsystems Cargo sous Terrain verantwortlich.

2045 entsteht ein 500 Kilometer langes Gesamtnetz zwischen Boden- und Genfersee mit Ablegern nach Basel, Luzern und Thun. Die Gesamtkosten für den Bau der ersten Teilstrecke von Härkingen nach Zürich, inklusive Software, Hubs sowie unter- und oberirdischer Fahrzeuge (für die Citylogistik) sind auf 3 Mrd. CHF veranschlagt.

Von Seite der Politik haben Sie inzwischen grünes Licht bekommen?

Ja. Auf Bundesebene haben wir ein einheitliches Plangenehmigungsverfahren angestrebt. Unser Ziel war es, ein neues Bundesgesetz für den unterirdischen Güterverkehr zu etablieren. Das Parlament hat das Gesetz am 17.12.2021 in der Schlussabstimmung definitiv verabschiedet, damit ist die rechtliche Grundlage gegeben.

Wie ist die Idee mit dem unterirdischen Güterverkehr entstanden?

Das erste Konzept ist 2011 in einem privaten Kreis während einer Diskussion von elf Unternehmern aus der Güterverkehrswirtschaft geboren. Daraufhin wurde ein Verein gegründet, der das Projekt bis 2017 in der Öffentlichkeit gepusht hat. Noch im gleichen Jahr folgte die Gründung der Cargo Sous Terrain AG.

Der Ausbau der ersten Teilstrecke kostet rund 3 Mrd. CHF. Wer trägt diese Kosten?

Die Entwicklungskosten werden via Projektfinanzierung finanziert. Das heisst, dass ungefähr die Hälfte als Aktienkapital von bestehenden Aktionären und durch projektbeteiligte Konsortien getragen und der Rest als Fremdkapital auf dem Kapitalmarkt beschafft wird.



Für den Gütertransport benutzen Sie eine unterirdische dreispurige Fahrbahn, auf der vollautomatische Wagons fahren. Fürchten Sie keine Kollisionen mit dem oberirdischen Verkehr?

Die Wagons mit einer Länge von knapp drei Metern sind so programmiert, dass sie die drei Fahrspuren wechseln können. Der unterirdische Verkehr läuft wie auf einer Autobahn, allerdings fahren die Wagons nur durchschnittlich 30 km/h. Der ober- und unterirdische Verkehr sind entflochten. Damit es auch an den Übergabestellen keine Kollisionen gibt, arbeiten an jedem Hub Fachkräfte, die den Warenumsatz auch am Bildschirm überwachen.

Wie dürfen wir uns einen Hub vorstellen?

In den Hubs werden die Wagons vollautomatisch be- oder entladen. Mithilfe von Liften, die an Paternoster erinnern, und bis zu fünf Geschosse unter die Erde fahren, speisen wir die Güter in das Beförderungssystem ein. In den Gebäuden können gleichzeitig drei CST-Waggons an eine Laderampe fahren. Die Hubs grenzen direkt an bestehende Logistikzentren und stellen im Gesamtsystem die Anbindung an alle Verkehrssysteme sicher (Schiene, Strasse, Wasser und Luftfracht).

Müssen Sie unterirdische Verkehrsregeln beachten, und wer steuert das System?

Wir werden hoffentlich keine Verkehrsbusse bekommen. Spass bei Seite, aber ja, unsere vollautomatisierten Wagons müssen sich in den Tunneln zurechtfinden, wozu es Regeln braucht. Dafür sitzen EDV-Spezialisten in den Steuerzentralen, von dort steuern sie die automatisierten Abläufe und überwachen den Datenaustausch am Bildschirm. Im Störfall können sie das System beeinflussen und den Verkehr der Lage angepasst regeln.

Gibt es auch eine Lösung für grösseres Transportgut, das nicht in die Wagons passt?

In den Standard-Wagons hat es Platz für zwei Palette. Für grössere Güter planen wir Wagons mit einer Länge von bis zu siebeneinhalb Metern.

Wer haftet, falls technische Pannen zu Schäden an den Gütern führen?

Im Tunnel sind wir für das Ladegut verantwortlich, nach dem Umladen für die Feinverteilung sind es die Chauffeure der jeweiligen Logistikunternehmen. Zudem dokumentieren und fotografieren wir das Ladegut beim Wareneingang und -ausgang. ▶



Wenn die Güter in Elektrofahrzeuge umgeladen und anschliessend in den Städten verteilt werden, entsteht zusätzlicher Verkehr. Was sagen Sie zu diesem Argument?

Was die letzten Meter der Fahrstrecke zu den Hubs betrifft, unterschreibe ich das. Denn der Entlastungsgrad hängt auch davon ab, auf welchem Areal die Hubs untergebracht und mit welcher Infrastruktur sie ausgestattet sind. Es braucht also auch aktive Lenkungsmaßnahmen. Doch unsere Studien zeigen, dass wir allein beim Autobahnverkehr eine Reduktion des Schwerverkehrs von bis zu 20% bereits in der ersten Etappe erreichen. Wir sagen ja nicht, dass wir die Lösung für alle Verkehrsprobleme bieten. Eine kluge Verkehrspolitik wird immer wichtig bleiben. Mit unserem Projekt ist das Thema Güterlogistik noch stärker ins öffentliche Bewusstsein gelangt.

Staus gibt es meistens nur zu den Stosszeiten. Warum transportieren wir unsere Güter nicht in der Nacht, wenn die Strassen und Schienen leer sind?

Dafür müsste man das Sonntags- und Nachtfahrverbot (22.00 bis 5.00 Uhr) aufheben, das für Fahrzeuge mit einem zulässigen Gesamtgewicht von mehr als 3,5 Tonnen gilt. Wäre es besser, das Ladegut nachts um 2.00 Uhr vor einem Logistikzentrum abzustellen, damit es am nächsten Mor-

gen neu verladen und weiter transportiert wird? Ausserdem gibt es in der Schweiz eine Lärmschutzverordnung, welche die Anwohner an den Autobahnen schützt. Möchten wir das Nachtfahrverbot kippen, wäre eine weitere Lärmsanierung unserer Autobahnen nötig. Und die Kosten dafür würden keine privaten Investoren übernehmen, sondern müssten vom Bund getragen werden.

Gibt es Ihr Logistikmodell bereits in anderen Ländern?

Es gibt eine ähnliche Initiative in Singapur und in den Vereinigten Arabischen Emiraten, wo eine unterirdische Anbindung nach Jemen gebaut werden soll. Da dies eine Wüstenregion ist, stellt sich noch dringender die Frage, welchen Wert wir unseren hochwertigen Aussenräumen zuschreiben? Bauen wir dort Strassen, wo eigentlich der Mensch seinen Lebensraum haben sollte? Oder bauen wir lieber neue Verkehrssysteme im Untergrund, wo sie nicht stören?

Oder wollen Sie mit Ihrem Geschäftsmodell in andere Länder expandieren?

Mit der Idee auf jeden Fall. Was wir jetzt aufbauen, kann als Know-how auch anderen Ländern helfen. Wir haben die Politik, wir haben den Markt, wir haben die Technik. Jetzt gilt es, unser Projekt auf die «Strasse» zu bringen. ■



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

APLEONA

Facility & Real Estate Management

unter einem Dach



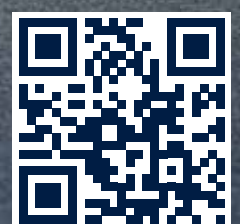
Sabrina Häuser
COO Real Estate Management

Michael Rohner
CEO

Markus Faber
COO Facility Management

Thomas Scheiber
COO Facility Management

Als Apleona Schweiz bieten wir Ihnen das Beste aus Facility und Real Estate Management. Durch unsere Erfahrung und unser Know-how gehören wir zu den führenden Multi-Dienstleistern auf dem Schweizer Immobilienmarkt. Wir handeln auf höchstem Qualitätsniveau, verantwortungsvoll und im Sinne der individuellen Kundenanforderungen.



www.apleona.ch

Realising Potential.

ISOS BLEIBT EINE GROSSE BAUSTELLE

Der Bundesrat hat von einem Bericht über den Umgang mit schützenswerten Ortsbildern bei der Siedlungsentwicklung nach innen Kenntnis genommen. Die vielen Empfehlungen der Experten offenbaren den grossen Handlungsbedarf rund um das Inventar und dessen Anwendung.

TEXT – IVO CATHOMEN*

BILD: SCHWEIZ TOURISMUS

Besonders in Zentren von Städten und Dörfern ist die Vereinbarung von ISOS und Verdichtung schwierig. (Bild: Biel)



► SCHWACHSTELLEN IN DER ANWENDUNG

«Der Bericht zeigt, dass das Bundesinventar ISOS bei der richtigen Anwendung die hochwertige Verdichtung unterstützt.» Dieses Resümee aus der Medienmitteilung der involvierten Bundesämter zur Veröffentlichung der Untersuchungsergebnisse über den Umgang mit dem Bundesinventar der schützenswerten Ortsbilder der Schweiz von nationaler Bedeutung (ISOS)¹ manifestiert das grosse Spannungsfeld in der Anwendung. Denn genau zu dieser «richtigen Anwendung» zeigt der Bericht, von dem der Bundesrat am 17. Dezember 2021 Kenntnis genommen hat, erhebliche Schwachstellen auf. So führen lückenhafte planerische Verfahren, Fehler bei der Anwendung des Inventars und unsachgemässe Interessenabwägungen zu Schwierigkeiten bei der Berücksichtigung und Akzeptanz des ISOS.

Der Bundesrat hielt bereits in seinem Auftrag zur Erstellung des Berichts fest, dass die Erhaltung der Leistungen des kulturellen Erbes sowie das Postulat der Innenentwicklung verstärkt aufeinander abgestimmt werden müssten. Beide Prämissen verlangten nach hohen Planungs- und Umsetzungskompetenzen und einem geschärften Bewusstsein für die jeweiligen Anliegen. Zudem bestehe Klärungsbedarf bezüglich der Behandlung von Verdichtung und Ortsbildschutz im Rahmen

der Interessenabwägung. Offenbar war sich der Bundesrat der Mängel bewusst. All diese Punkte werden nun im Bericht bestätigt.

MANGELNDE KENNNTNIS UND INFORMATIONEN

Die Experten halten namentlich fest, dass sich kleinere Gemeinden, die über weniger Ressourcen und Fachexpertise verfügen, in der Regel wenig mit dem Ortsbildschutz auseinandersetzen. Zudem wird die Bedeutung und die Verbindlichkeit des ISOS von den Gemeinden unterschiedlich interpretiert. Viele sehen sie als absolute, einzuhaltende Vorgabe, was falsch und einengend ist. Das führt dazu, dass ISOS und Ortsbildschutz oft in einem Konflikt mit einer erhöhten Ausnützung und damit einer wirtschaftlichen Entwicklung gesehen und dementsprechend auf politischer Ebene bekämpft werden.

Nur wenige Kantone und Städte haben das Bundesinventar auf ihren eigenen Geoportalen veröffentlicht. Die schlechte Verfügbarkeit ist ein weiterer Grund, warum das ISOS bei privaten Akteuren auf Unverständnis oder mangelnde Anerkennung und Akzeptanz stösst.

LÜCKENHAFTE ANWENDUNG

Für die Umsetzung des Ortsbildschutzes auf kommunaler Ebene ist heute insbesondere die Nutzungsplanung von Bedeu-

tung. Die wenigsten Gemeinden verfügen aber über konzeptionelle Instrumente wie Leitbilder, Entwicklungsstrategien oder kommunale Richtpläne, in denen Ortsbildschutzanliegen thematisiert werden.

Viele Kommunen haben das Bundesinventar zudem ungenügend in ihrer Planung konkretisiert. Die Folge ist, dass das ISOS erst im Baubewilligungsverfahren zum Thema wird. Dies ist jedoch zu spät, um gute Lösungen zur Berücksichtigung des Ortsbildschutzes zu finden, und verursacht Frustrationen und unnötige Kosten.

Die Art und Weise, wie der Ortsbildschutz in den kommunalen Instrumenten berücksichtigt wird, variiert stark je nach Gemeinde und Kanton. Verschiedene Gemeinden verfügen über einen «Ästhetikparagraphen», der von Bauprojekten eine gute Einordnung ins Ortsbild verlangt und eine Rechtsgrundlage für das Einfordern von Qualität bietet. Allerdings wird der Paragraph häufig nicht angewendet, unter anderem weil die Begründung einer fehlenden Einordnung anspruchsvoll und zur sorgfältigen Argumentation besondere Expertise nötig ist.

EMPFEHLUNGEN UND NOTWENDIGE MASSNAHMEN

Aus dem Bericht und den festgestellten Mängeln geht eine Reihe von Empfehlungen und Vorschlägen für Massnahmen für alle drei Staatsebenen hervor. Der Bund

soll unter anderem aufzeigen, welche Spielräume die Kantone und Gemeinden bei der Berücksichtigung des ISOS im Rahmen ihrer raumplanerischen Verfahren haben und wie sie diese Spielräume im Sinne einer qualitativ hochstehenden Innenentwicklung optimal nutzen können und sollen.

Wichtig ist dabei, dass das ISOS weder als eine absolute Schutzverfügung noch als Planung verstanden wird. So soll das Inventar nicht als Resultat einer Interessenabwägung, sondern eine von vielen Grundlagen zur Interessenabwägung sein. Es wird besser akzeptiert, wenn es – mit weiteren bestehenden Planungsgrundlagen abgestimmt – in die Planungsinstrumente der Gemeinden einfließt.

Während die kantonalen Richtpläne seit der Revision des Raumplanungsgesetzes revidiert sind, ist die Umsetzung auf kommunaler Ebene erst teilweise geschehen. So verfügen viele Gemeinden noch nicht über eine strategische Planungsgrundlage, welche frühzeitig eine erste Interessenabwägung zwischen Ortsbildschutz und Innenentwicklung vornimmt.

Aufgrund der meist guten Erschließung mit dem öffentlichen Verkehr und weiteren Infrastrukturen wären grundsätzlich die zentralen Lagen besonders geeignet für eine weitere Entwicklung nach innen. Aufgrund der Ortsbildschutzinteressen ist eine Entwicklung in historischen Ortskernen jedoch komplizierter, weshalb häufig an zentralen Lagen auf eine starke Verdichtung verzichtet wird, solange es noch Alternativen gibt, etwa in den Ausenquartieren einer Gemeinde. In allen Städten umfassen die ISOS-Perimeter aber nicht nur die Innenstädte und historischen Ortskerne, sondern auch die Ausenquartiere. Dort sind die Interessenabwägungen dann besonders anspruchsvoll und herausfordernd.

POLITISCHE AGENDA

Es ist angesichts der aufgezeigten Mängel und der langen Liste von Massnahmen wenig verwunderlich, dass auf Bundesebene in zahlreichen parlamentarischen Vorstössen mit Bezug auf die Innenverdichtung Klärung und Beschränkung gefordert wird. Bund, Kantone und Gemeinden müssen nun auf der Grundlage des Berichts den Beweis antreten, dass sie zur Nachbesserung in der Anwendung gewillt sind. ■

¹ BUNDESAMT FÜR KULTUR/BUNDESAMT FÜR RAUMENTWICKLUNG (HRSG.): «SCHWEIZER ORTSBILDER ERHALTEN – EMPFEHLUNGEN ZUM UMGANG MIT SCHÜTZENSWERTEN ORTSBILDERN BEI DER SIEDLUNGSENTWICKLUNG NACH INNEN», BERICHT AN DEN BUNDES-RAT, 1. SEPTEMBER 2021



***IVO CATHOMEN**

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



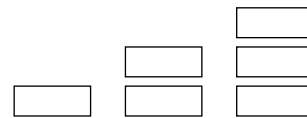
Einladung



QuorumDigital

Die ERP Software für eine professionelle Immobilienbewirtschaftung

**Portal, Cockpit, Workflow
Wohnungsabnahme,
Buchhaltung, ECM/DMS**



START LIGHT OPEN

Unsere Quorum Digital varianten

www.quorumsoftware.ch

STANDORTWAHL VON LOGISTIKERN

Erstmalige modellgestützte Positionierungsempfehlungen, die Makro- und Mikrolagefaktoren berücksichtigen, ermöglichen es, konkrete Standorte nach ihrer Eignung zu bewerten.

TEXT – RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER*

▶ LAGEEIGENSCHAFTEN AUSWERTEN

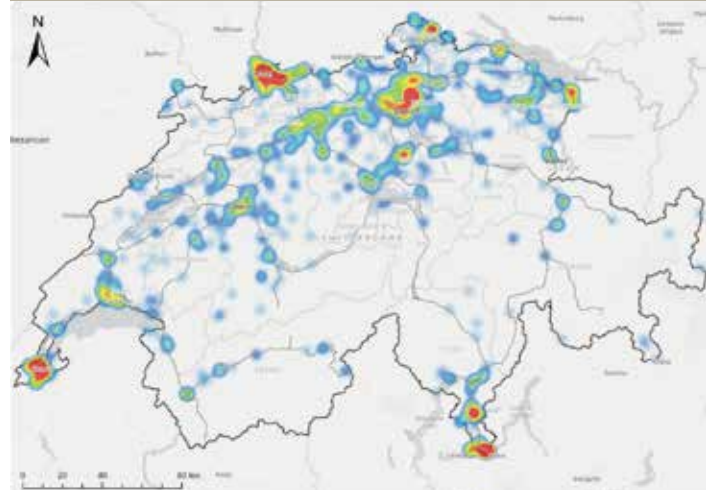
In den nächsten Jahren wird der Bedarf nach Lager- und Logistikflächen weiter zunehmen. Unter anderem führt das starke Wachstum des Onlinehandels zu mehr Versand von Konsumgütern, wofür wiederum mehr Lagerflächen benötigt werden. Beim Logistikflächenmarkt besteht gegenwärtig ein Nachfrageüberhang. Viele Gemeinden streben auf ihren Arbeitszonen höherwertige Nutzungen mit möglichst geringem Verkehrsaufkommen an und schliessen logistische Nutzungen damit von vornherein aus. Landeigentümer sollten aber zunächst anhand der eigenen Standortqualitäten beurteilen, ob sie wirklich «freiwillig» auf Logistik verzichten können und ihre Qualitäten für genügend andere gewerbliche Zielgruppen attraktiv sind. Was es bei der Positionierung von Geschäftsimmobilienselbst für erfahrene Immobilienprofis schwierig macht, ist die Tatsache, dass zum einen nicht bei allen Branchen Standortfaktoren gleich wichtig sind, teils grosse Unterschiede innerhalb derselben Nutzungsgruppe möglich sind, sowie zum anderen das Standortverhalten vom Betriebs- und Mobilitätstyp abhängig ist. Es gibt wesentliche Unterschiede zwischen Mehrbetriebsunternehmen, zwischen Zweigniederlassungen, Hauptsitzen und Einzelbetrieben oder zwischen national oder international ausgerichteten Grossfirmen und lokal orientiertem Kleingewerbe, zwischen Backoffices und Frontoffices und ganz zentral zwischen Neugründungen und Betriebsverlagerungen.

Die sich in der Immobilienbranche etablierten sogenannten Makro-Lageratings erlauben bereits seit geraumer Zeit rasche Aussagen auf Ebene der Nutzungen, sprich, wie attraktiv eine Gemeinde für Büro oder Verkauf ist. Da aber die Standortpräferenzen auch innerhalb der Nutzung stark voneinander abweichen, liefern die Ratings nur eine erste Selektion einer marktfähigen Nutzung. Für eine zielgruppengerechte Planung der konkreten Flächen ist es erforderlich, eine Ebene tiefer zu gehen: Zum einen auf die Mikrolageebene und zum anderen sind einzelne Branchen und Segmente zu berücksichtigen.

Aus diesem Grund hat Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE) das «Standortpräferenzen-Tool» entwickelt, welches sämtliche Schweizer Betriebsstandorte hinsichtlich ihrer Lageeigenschaften auswertet und mittels ökonomischer Methoden für ei-

STANDORTE VON LOGISTIKIMMOBILIEN (2019)

Standorte der Betriebe Lagerei und Organisation/Spedition von Beförderungsleistungen, ohne Gütertransportunternehmen und Postdienste. Rot = sehr viel Beschäftigung.
Bild: Fahrländer Partner, ESRI, ASTRA, BFS



ne spezifische Lage Vorschläge bezüglich geeigneter Branchen liefert. Um zu beurteilen, welche Branchen und Segmente für eine sinnvolle Nutzung auf einem Areal geeignet sind, werden sämtliche Lagequalitäten des Standorts maschinell berücksichtigt. Dieses Tool ermöglicht für jede Koordinate in der Schweiz eine Aussage, welche Branchen und Segmente an einem Standort jene Standortqualitäten vorfinden, die sie präferieren. Das Tool dient somit als Hilfestellung für Neuüberbauungen oder Repositionierungen und erlaubt auch eine Berücksichtigung von bereits bekannten Entwicklungen im Untersuchungsgebiet. Als sehr wichtige Standortfaktoren für die Erklärung der Unterschiede zwischen den Branchen und Segmenten haben sich dabei unter anderem die Dichte an Arbeitsplätzen, Autobahndistanz, Strassenanbindung und die Distanz zu einem grösseren Bahnhof herausgestellt.

LOGISTIK: STÄRKER GRUNDSTÜCKSGETRIEBEN ALS VON MIKROLAGE

In der Schweiz konzentriert sich die Logistik stark auf die Autobahnkreuze der A1 und A2 und die Spediteure stark auf das Glattal und die Region Basel. Von

INFRASTRUKTUR

In der Wintersession hat das Parlament das «Bundesgesetz über den unterirdischen Gütertransport» (UGüTG) verabschiedet. Damit wird der Bau eines unterirdischen Gütertransportsystems in der Schweiz möglich. Geht es nämlich nach einem Konglomerat von elf bekannten Unternehmen aus der Verkehrswirtschaft, soll ein wesentlicher Teil

des Güterverkehrs in der Schweiz ab 2031 in einem digital gesteuerten, unterirdischen System abgewickelt werden (siehe Interview, Seite 4). Das Unternehmen Cargo Sous Terrain will die traditionellen Transportwege entlasten und für weniger Lärm, weniger Staus und vor allem weniger Emissionen sorgen – trotz steigendem Güteraufkommen.

«Vom Staat und der Politik wollte die Trägerschaft von Anfang nur eines, nämlich gute Rahmenbedingungen für eine optimale Umsetzung des Projekts – keine Fördergelder, keine Garantien und keine Investitionen, sondern nur einen Möglichkeitsraum», so Kurt Lanz, Leiter Infrastruktur, Energie & Umwelt bei Economiesuisse.

den rund 1600 Betrieben der Schweizer Logistikbranche im engeren Sinne – den Spediteuren, die die Lagerungen von Gütern und Dienstleistungen für den Verkehr im Auftrag Dritter anbieten – sind rund 40% filialisierte Betriebsstandorte und der Rest Einzelbetriebe. Rund zwei Drittel sind Kleinbetriebe mit weniger als zehn Vollzeitstellen. Diese Betriebe stellen aber lediglich einen Teil des Sektors dar. Darüber hinaus gibt es die Gütertransportbranche, die Postdienste sowie zahlreiche Unternehmen, die grössere Lagerflächen oder -gebäude benötigen. Seien es Detailhandelsunternehmen oder Industrie- oder Bauunternehmen mit eigenen Logistikabteilungen und -standorten. Je nachdem wie man die Branche abgrenzen möchte, zählt sie 100 000 oder bis 180 000 Beschäftigte in der Schweiz.

Auch für Logistiker sind die Lagefaktoren entscheidend, dabei spielen aber teils andere Determinanten eine Rolle als bei Büro, Verkauf oder Industrie. Die Standortwahl ist stärker von Grundstücks- und Gebäudeanforderungen getrieben als von der Mikrolage. Übergelagert steht für die Logistiker aber immer zunächst die Wahl der «besten» Makrolage an. Die Tätigkeit verlangt es, die Transportzeit/-kosten zu optimieren und dies je nach Funktion in Bezug auf die Ballungsräume, den Absatzmarkt des eigenen Unternehmens oder die Nähe zu Lieferanten, Flug- oder Frachthäfen und ganz generell hinsichtlich Anbindung an das Strassen- oder Schienennetz. Ein weiterer wichtiger Makrolagefaktor ist das Immobilienpreisniveau bzw. die «Facility related Costs» insgesamt.

Bezüglich Mikrolage hat der Anschluss an die Autobahneinfahrt Priorität. Dies unterstreicht eine von FPRE erstellte Auswertung sämtlicher Schweizer Betriebsstandorte der Logistikbranche. Im Mittel befinden sich die Betriebe lediglich in knapp über 1100 Meter Entfernung (Luftdistanz) zur nächsten Autobahneinfahrt. Drei Viertel aller Logistikbetriebe befinden sich noch immer innerhalb von drei Kilometern, während hingegen viele übrige Mikrolagequalitäten (u. a. Dienstleistungsangebot oder die ÖV-Erschliessung) der Standorte unterdurchschnittlich sind. Darüber hinaus spielen restriktive Faktoren wie eine konfliktfreie Nachbarschaft, genügend Rangierflächen und mögliche Parzellenreserven eine Rolle oder ob die Autobahneinfahrt ohne Durchquerung der Wohnzone oder des Dorfzentrums möglich ist.

KLEINER, ABER IM WANDEL BEFINDENDER INVESTORENMARKT

Es zeichnet sich ab, dass sich die Logistikbranche in den nächsten Jahrzehnten weiter wandeln wird, was nicht zuletzt Einfluss auf die Standortanforderungen von Logistikunternehmen haben wird (Stichwort City-Logistik). In den Jahren 2018 und 2019 fand der grösste Teil der Neubauinvestitionen in Lager und Depots in den Kantonen Solothurn, Wallis, Waadt, gefolgt von Thurgau, Bern und Aargau statt. In diesen zwei Jah-



In den Jahren 2018 und 2019 fand der grösste Teil der Neubauinvestitionen in Lager und Depots in den Kantonen Solothurn, Wallis, Waadt, gefolgt von Thurgau, Bern und Aargau statt.
BILD: BELL LOGISTIKZENTRUM, OENSINGEN

ren wurde auch der grösste Teil der Neuf Flächen für den Eigenbedarf erstellt. Dennoch stammten 16% bzw. 160 Mio. CHF von institutionellen Anlegern und von Bau- und Immobilienfirmen. Bei bestehenden Lager- und Logistikflächen ist der Anteil zur Eigennutzung etwas geringer. Der Bestand bietet auch für Investoren durchaus Potenzial. Durch die Automatisierungsentwicklungen steigt hier der Bedarf an Investitionen.

Dennoch wird beim Logistiksegment in der Schweiz jeweils zu Recht erwähnt, dass es sich um einen eher kleinen und somit eher wenig liquiden Markt handelt. Die kurzen Distanzen in der Schweiz und die komplexen Zollbestimmungen für ausländische Händler schränken das Potenzial des Logistikmarktes ein. Der Schweizer Logistikimmobilienmarkt wird in Bewegung bleiben und ist zunehmend – insbesondere im urbanen Raum – durch eine Knappheit an Flächen geprägt. Dort, wo bereits heute eine geringe Beschäftigungsdynamik zu beobachten ist und wenig wertschöpfungsstarke Unternehmen anwesend sind, ist es für Gemeinden und Entwickler von Vorteil, Logistiker nicht von vornherein auszuschliessen, sofern die Standorteignung für dieses Segment spricht. Denn die vorhandenen Branchenstrukturen sind für das lokale Nachfragepotenzial zentral, weil die Unternehmen insgesamt relativ standortpersistent sind.



***RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER**

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

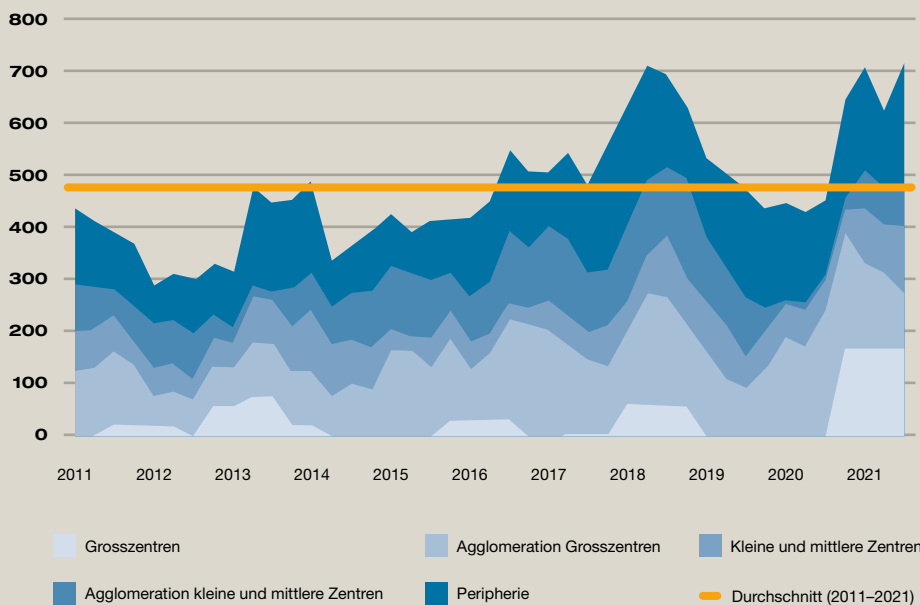
CORPORATE REAL ESTATE AM LOGISTIKMARKT

Die Pandemie traf die Logistikbranche auf sehr gegensätzliche Weise: Im Zuge rückläufiger Ein- und Ausfahrten sank zwar der Stückgutumsatz, doch gleichzeitig boomte die Paketlogistik.

TEXT – PATRICK SCHNORF & ROBERT WEINERT*

INVESTITIONSVOLUMEN IN DEN NEUBAUBEWILLIGUNGEN FÜR LAGER- UND LOGISTIKFLÄCHEN (IN MIO. CHF, ROLLENDE JAHRESSUMMEN)

Quelle: Baublatt Info-Dienst, Wüest Partner



STETIG STEIGENDER BEDARF

In Zukunft wird der Bedarf an Logistikimmobilien mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit weiterwachsen. Dies vor allem wegen der stetig zunehmenden Bedeutung des Onlinehandels sowie aufgrund der Erkenntnis, dass die Just-in-Time-Produktion an ihre Grenzen gekommen ist (Stichwort Lieferengpässe). Vor allem die Nachfrage nach individuell zugeschnittenen Logistikflächen ist gross. Diese zeichnen sich oft durch Hochregale und einen hohen Automatisierungsgrad aus. Daneben sind auch einfache und grossflächige Lagerhallen gefragt. Ebenfalls nimmt der Bedarf an kleineren Flächen in unmittelbarer Nähe zu den Wohnorten zu.

Anleger, die in Geschäftsflächen investieren, suchen immer wieder nach neuen Investitionsmöglichkeiten und interes-

santen Nischen. Derzeit sind gerade die Logistikimmobilien in aller Munde. Dies ist in Anbetracht der zu erwartenden Nachfrageentwicklung naheliegend. Zudem lassen sich in diesem Segment teilweise noch attraktive Renditen finden. Allerdings gehören Logistikflächen in den allermeisten Fällen zum Sektor «Corporate Real Estate». Das heisst, Unternehmen mit Bedarf an grossen Logistikflächen kaufen oder erstellen sie im Eigentum.

HOHE NEUBAUTÄTIGKEIT

Die hohe Bedeutung des Corporate Real Estate illustriert sich beispielsweise beim Neubauvolumen. Die Investitionssummen in den erteilten Neubaubewilligungen lagen in den letzten Jahren mehrheitlich über dem Durchschnitt seit 2011 (siehe Abbildung) und spiegelt da-

mit die hohe Neubautätigkeit in diesem Segment wider. Im 3. Quartal 2021 wurde gar das höchste Volumen im Verlauf der 12 vorangegangenen Monate verbucht. Werden die Bauherren der Neubaugesuche mit einem Volumen von mindestens 1 Mio. CHF näher betrachtet, zeigt sich, dass 51% des Neubauvolumens als Corporate Real Estate klassifiziert werden können. Weitere 32% stammen von Transportunternehmen, was im Endeffekt zum Corporate Real Estate dazugezählt werden kann. 17% der Neubaugesuche stammen von Immobilieninvestoren oder anderen -marktakteuren. Hierunter fallen viele Neubauobjekte, in denen Platz für private Lagerungen (Self-Storage) angeboten werden soll.

INDIVIDUELLE ANSPRÜCHE

Logistikimmobilien werden vor allem dann als Corporate Real Estate erstellt und geführt, wenn sie spezifischen Ansprüchen genügen müssen, um einen flexiblen und effizienten Betrieb zu ermöglichen. Oft sind sie auch von beachtlicher baulicher Komplexität. Das hängt beispielsweise mit den zahlreichen stati-

ANZEIGE

www.visualisierung.ch



**INVESTITIONSVOLUMEN FÜR
LAGER- UND LOGISTIKFLÄCHEN
(PROJEKTE MIT MIND. 1 MIO. CHF
VOLUMEN, SEIT JANUAR 2019)**

Quellen: Baublatt Info-Dienst, Wüest Partner

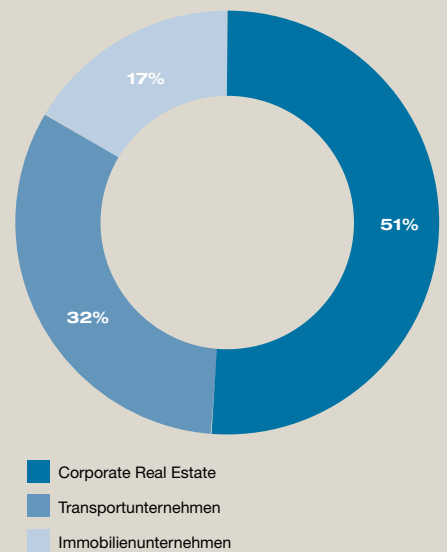


BILD: 123RF.COM

schen, technischen (z. B. Hochregallager mit hohem Automatisierungsgrad) sowie reinheits- und sicherheitsbedingten Anforderungen zusammen. Bereits diese Tatsache kann die Suche nach einem passenden Mietobjekt zur grossen Herausforderung werden lassen. Zu berücksichtigen sind dabei auch die Emissionen – zum Beispiel Verkehrslärm –, welche die Eigentümer und Nutzer von angrenzenden Grundstücken als Beeinträchtigung empfinden. Der Grad der Emissionen ist mitentscheidend bei der Frage, ob die betreffenden Logistikbauten mit einzelnen Standorten vereinbar sind; je höher der Emissionsgrad, desto geringer die Kompatibilität.

FINANZIELLE RISIKEN

Wenn also individuelle Bedürfnisse zu decken sind – durch spezielle bauliche Einrichtungen oder häufige bauliche Anpassungen, oder wenn generell eine hohe Flexibilität gefordert ist –, wird die Variante «Corporate Real Estate» anstelle von Miete seitens der Nutzer oft bevorzugt. Allerdings ergeben sich damit auch Nachteile für die Unternehmen. So müs-

sen sämtliche Investitionen für Unterhalt und periodische Umbauten vom Unternehmen selbst getragen werden. Unter anderem wegen Instandsetzungskosten schwankt der Kostenverlauf im Zeitverlauf stark – was je nach wirtschaftlicher Situation vorteilhaft oder nachteilig sein kann. Grundsätzlich wird bei Corporate Real Estate mehr Eigenkapital benötigt, was auf die Eigenkapitalrendite drückt und die Flexibilität bei schwankendem Kapitalbedarf verringert. Bei einer teilweisen Fremdfinanzierung können die Nachteile einer reinen Eigenfinanzierung reduziert werden. Dafür ergeben sich neue Nachteile: ein Zinsrisiko und ein teilweiser Verlust von Unabhängigkeit und Flexibilität.

Um die finanzielle Flexibilität und die Liquidität zu verbessern, können Unternehmen mit Corporate Real Estate unter anderem Sale-and-Lease-Back-Transaktionen ins Auge fassen. Gerade in Deutschland war es jüngst zu beobachten, dass einige Unternehmen im Logistikbereich ihre Immobilien verkaufen, um sie danach vom neuen Eigentümer zurückzumieten. Auch wenn diese Entwicklung in

der Schweiz derzeit nur teilweise zu beobachten ist, ist es nicht unwahrscheinlich, dass in Zukunft mehr Dynamik in diesem Bereich zu verzeichnen sein wird. An interessierten Investoren dürfte es so lange nicht mangeln, wie die Anlagemöglichkeiten im Schweizer Immobilienmarkt verhältnismässig rar sind. ■



***PATRICK SCHNORF**

Der Autor ist seit 2011 Partner bei der Wüest Partner AG.



***DR. ROBERT WEINERT**

Der Autor ist Director bei Wüest Partner und Leiter Immo-Monitoring.

LOGISTIK UND LEICHTINDUSTRIE: MÄRKTE IM WANDEL

Obleich die Logistik- und Leichtindustrie-Immobilien einer grossen Transformation unterliegen, nimmt die «Institutionalisierung» dieser Industriebereiche erst langsam Tempo auf, heisst es im neusten Report von CBRE Research.

STUDIE ZUSAMMENGEFASST DURCH MICHAEL MERZ*



► DER LOGISTIKMARKT ALLGEMEIN

Die Coronapandemie sowie der zunehmende Online-Handel haben die Logistikindustrie vor neue Herausforderungen gestellt. Der «Logistik- und Leichtindustrie-Immobilien-Report», der kurz vor der fünften Corona-Welle im November 2021 erschienen ist, berücksichtigt jedoch auch die überregionalen Nutzungspotenziale dieser für die Schweiz noch eher kleinen Anlageklasse.

Trotz einer hohen Nachfrage nach Logistikflächen sei der Schweizer Logistikmarkt wenig liquide, bringen es die CBRE-Studienleiter David Schoch und Julien Scarpa im Report auf den Punkt: «Zu restriktiv sind viele Bau- und Zonenordnungen gegenüber Neubauprojekten, weshalb die Nutzer oft auf Planungssicherheit bedacht sind und auf ihre eigenen Projekte setzen. Das wirkt sich auch einschränkend auf die Anlagemöglichkeiten von Renditeinvestoren aus.»

Darüber hinaus würden auch selten spekulative Projekte initiiert, zumal die Ertragsserwartungen bei Logistikimmobilien meistens über den gängigen Marktmierten liegen.

LEICHTINDUSTRIE ZEIGT POTENZIAL

Die Flächengrössen als auch die geografische Verteilung des Angebots für die Leichtindustrie zeigen ein sehr ähnliches Bild wie bei den Logistikflächen. Die Ähnlichkeiten sind nicht überraschend, da Produkti-

“
SELTEN WERDEN SPEKULATIVE PROJEKTE INITIIERT.
”

LOGISTIKFLÄCHENANGEBOT IN DER SCHWEIZ 2017–2021

Angaben in % des Bestandes, Quelle: CBRE

Jahr	2017	2018	2019	2020	2021
Angebot (m ²)	498 000	504 000	443 000	472 000	578 000
Angebotsquote (%)	2,0	2,0	1,8	1,9	2,2

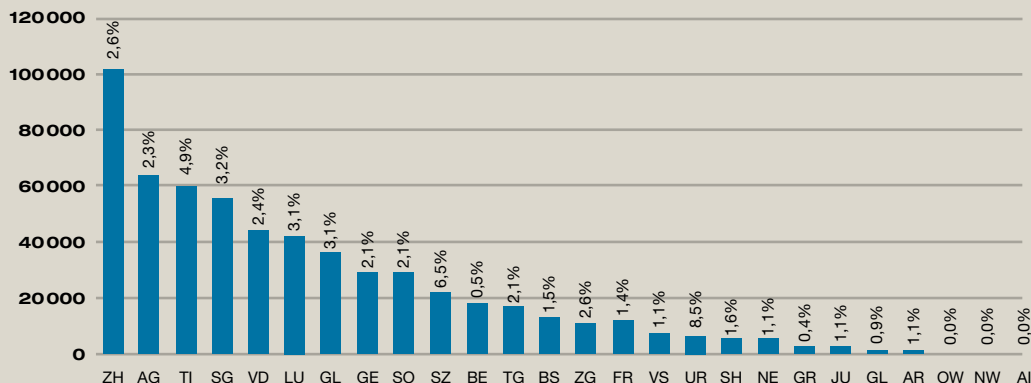
on und Logistik ähnliche Standortanforderungen aufweisen und häufig unter einem Dach organisiert sind. «Gleichwohl halten viele Nutzer an eigengenutzten Liegenschaften fest, oder sie zeigen eine (vermeintlich) hohen Spezifität ihrer räumlichen Anforderungen», schreiben die CBRE-Experten.

Ein Grossteil der Leichtindustrie- und Logistikgebäude würde jedoch eine hohe Drittverwendbarkeit aufweisen, was auch eine höhere Marktfähigkeit dieses Sektors begünstigen müsste. Immerhin weisen sie in der Schweiz einen Bestand von beinahe 60 Mio. CHF auf.



LOGISTIKFLÄCHENANGEBOT 2021

Angaben in % des Bestandes, Quelle: CBRE



HÖCHSTE NACHFRAGE

Erstes Zwischenfazit: Das aktuelle strukturelle Umfeld mit einem boomenden Online-Handel, knappem und teurem Land, zunehmenden Verkehrsüberlastungen und restriktiven Raumplanungsvorgaben wird von den Nutzern, den Investoren und der ganzen Immobilienbranche viel abverlangt, um beiden doch gewichtigen Segmenten mehr Marktreife zu verleihen.

In urbanen Gebieten kann insbesondere eine starke Zusatznachfrage nach zumeist kleineren Logistikeinheiten beobachtet werden. Diese kommt oft von Online-Händlern, die Pick-up-Stationen an gut frequentierten Standorten anbieten, oder von neuen Marktakteuren der städtischen Lebensmittellogistik. Dieser Trend geht einher mit einer breiteren Akzeptanz von Click & Collect- und Home-Delivery-Angeboten durch die Schweizer Kunden seit dem Ausbruch von Covid-19.

Die höchsten Anteile an Vollzeitäquivalenten (VZA) in der Güterlogistik sind traditionell im sogenannten «goldenen Dreieck» zwischen Basel, Zürich und dem Oberaargau zu finden. Sie lagen hier auch

im Jahr 2018 mit mittleren 5,2% deutlich über dem Schweizer Durchschnitt von 2,8%.

Generell sind die Dichtezahlen entlang der A1 am höchsten. Auch im Gros-de-Vaud als wichtige Logistikbasis für die Romandie wird ein hoher Wert von 7,8% erzielt.

Weil sich das Angebot an Logistikflächen entlang von Hauptverkehrsachsen konzentriert, nimmt auch die Beschäftigungsdichte (siehe Grafik links) ein ähnliches Muster an. Dies gilt insbesondere für Mietangebote ab 5000 m², die vor allem östlich der Nord-Süd-Achse zu sehen und noch stärker auf eine gute Verkehrsanbindung angewiesen sind.

Die Verteilung der Angebote hat sich letzthin dahingehend verändert, dass mehr grössere (ab 1000 m²) und auch mehr kleinere Flächen (300 bis 499 m²) ausgeschrieben sind. Dafür hat sich die Zahl der Flächen von 500 bis 999 m² deutlich reduziert. Diese Flächenkategorie ist beliebt, denn gerade im Segment der KMU, die im Gegensatz zu Grosskonzernen noch eher auf Mietlösungen zurückgreifen, werden oft nicht grössere Flächen benötigt – heisst es im CBRE-Report weiter. ▶

Darum ein Quereinsteigerkurs in die Immobilienbewirtschaftung!

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

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

Aktuelle Kursdaten 2022 unter www.svit-bildung.ch

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



Erklärvideo



Wir sind hybrid für Sie da! Wählen Sie zwischen Präsenz- oder Onlinemodus.



Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft · svit-bildung.ch

Karriere in der Immobilienbranche?

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

Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung

Aktuelle Kursdaten 2022 unter www.svit-bildung.ch

Jetzt anmelden!



Erklärvideo



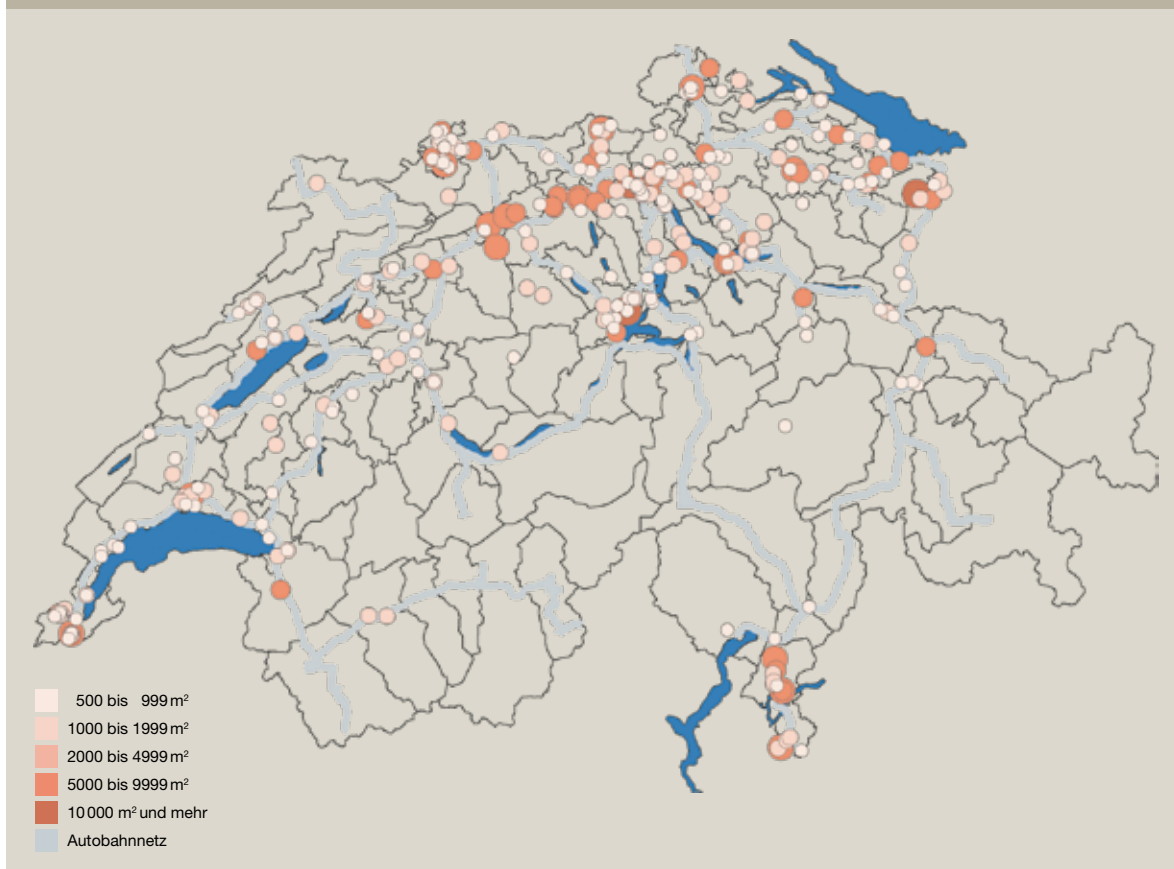
Wir sind hybrid für Sie da! Wählen Sie zwischen Präsenz- oder Onlinemodus.



Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft · svit-bildung.ch

LEICHTINDUSTRIEFLÄCHENANGEBOT IN DER SCHWEIZ 2021

Angaben in % des Bestandes, Quelle: CBRE



LOGISTIKANGEBOTE BLEIBEN VOLATIL

Die Angebotsquote für Mietflächen für leichtindustrielle Zwecke zeigte in den letzten Jahren eine gewisse Volatilität. Allerdings auf tiefem Niveau, was vor allem einer hohen Eigennutzerquote sowie einer guten Nachfragesituation zu verdanken ist. Mit dem starken wirtschaftlichen Aufschwung in den Jahren vor Corona ist das Flächenangebot 2019 und 2020 auf ein vorübergehendes Tief gefallen, stiegen dann aber im Jahr 2021 (Q3) wohl auch coronabedingt wieder leicht auf 1,6%.

Die kantonalen Angebotsquoten (siehe Grafik) für die Leichtindustrie zeigen ein homogeneres Bild als bei den Logistikflächen. Eine Erklärung hierfür könnte sein, dass produktionsnahe Flächen gleichermassen in ländlichen und städtischen Regionen nachgefragt werden.

HINWEIS: DER AUSFÜHRLICHE REPORT «LOGISTIK- UND LEICHTINDUSTRIEIMMOBILIEN SCHWEIZ 2021» FINDET SICH AUF DEM CBRE-PORTAL: WWW.CBRE.CH

GEFRAGTE LOGISTIKANGEBOTE

Das durchschnittliche Transaktionsvolumen von Schweizer Logistik- und Industrieliegenschaften kann auf rund 1 Mrd. CHF pro Jahr geschätzt werden. Dies entspricht rund 15% des gesamtschweizerischen Transaktionsvolumens aller Gewerbeimmobilien und dürfte damit nur unwesentlich kleiner sein als das Transaktionsvolumen von Verkaufsflächen. Die Nachfrage nach Logistik- und Leichtindustrieeobjekten bleibt hoch, denn die Renditen sind sowohl gegenüber etablierten Immobilienanlageklassen wie Wohnen und Büro als auch in Anbetracht des steileren Renditerückgangs in den Nachbarländern sehr attraktiv. In Deutschland, Frankreich und den Niederlanden beispielsweise sind die Investmentmärkte für diese Art von Immobilien vergleichsweise etablierter. XXL-Logistikimmobilien, die zu Vermietungszwecken gebaut werden, ziehen reichlich in- und ausländisches Kapital an, während grosse Logistikflächen in der Schweiz oft noch in Eigennutzung bleiben. (Quelle: CBRE Research)



***MICHAEL MERZ**

Redaktor bei SVIT
und freier Autor.

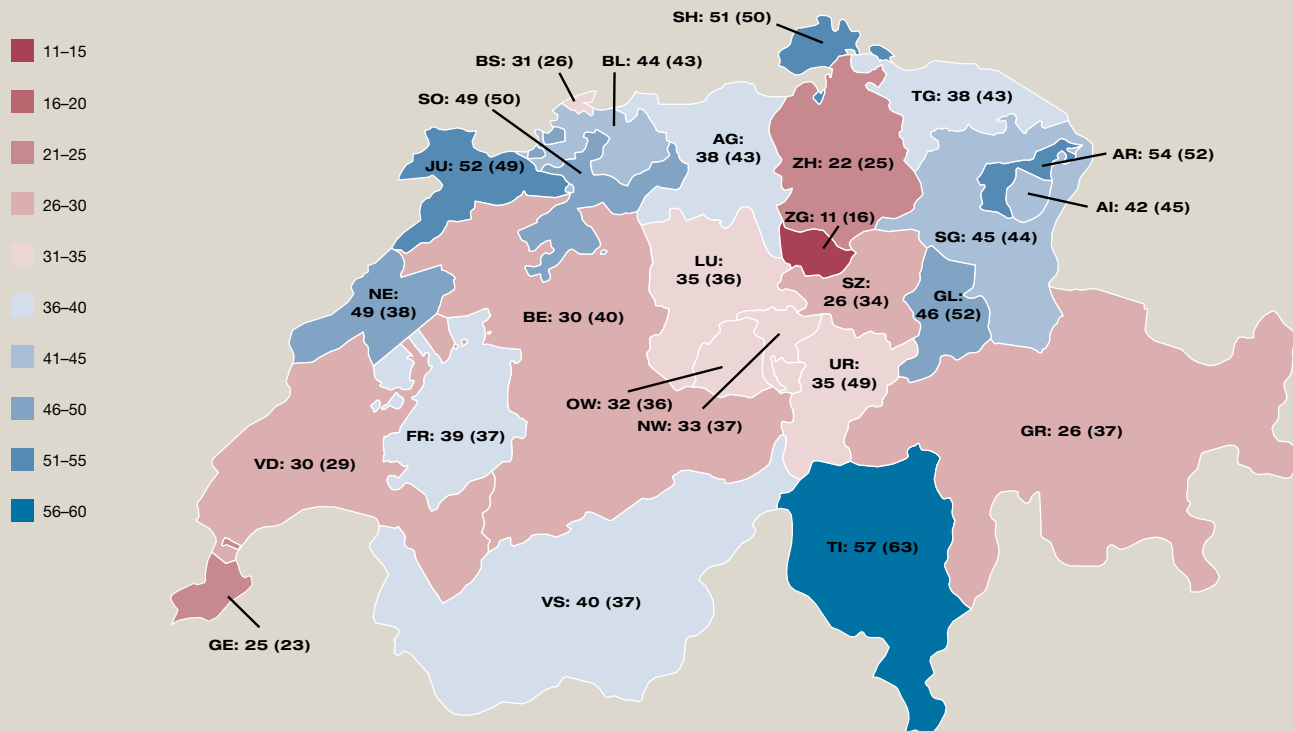
INSERATEVOLUMEN BLEIBT AUF HOHEM NIVEAU

Der Schweizer Mietwohnungsmarkt bleibt mit über 500 000 inserierten Wohnungen sehr lebhaft. Grosse Wohnungen waren von Oktober 2020 bis September 2021 gesuchter als kleine. Zu diesem Ergebnis kommt der Online-Wohnungsindex OWI des Real Estate Institute und des SVIT Schweiz.

TEXT – IVO CATHOMEN*

«HEATMAP» – DURCHSCHNITTLICHE INSERTIONSDAUER PRO KANTON

10/2020 – 09/2021 geg. Vorjahr, in Anzahl Insertionstagen. Quelle: SVIT/HWZ



▶ DEUTLICH MEHR WOHNUNGSWECHSEL AM MIETWOHNUNGSMARKT

Die Parameter des Mietwohnungsmarkts verzeichnen seit Ausbruch der Covidpandemie markante Ausschläge. Auffälligster Wert ist die Gesamtzahl der auf den Schweizer Online-Immobilienmarktplätzen inserierten Mietwohnungen. In der aktuellen Beobachtungsperiode von Oktober 2020 bis September 2021 wurden 500 084 Mietwohnungen inseriert. Gegenüber der Vergleichsperiode von vor zwei Jahren – Oktober 2018 bis September 2019 und damit bis kurz vor dem Ausbruch der Pandemie – stellt dies einen Zuwachs um rund 40 000 ausgeschriebenen Wohnungen oder 8% dar. Zu diesem Ergebnis kommt der Online-Wohnungsindex OWI, der vom Swiss Real Estate Institute der HWZ Zürich und vom SVIT Schweiz halbjährlich berechnet wird, für den Zeitraum Oktober 2020 bis September 2021.

Während weiterhin viele Mieterinnen und Mieter ihre Wohnsituation verändern wollen, war der Markt phasenweise mit aussergewöhnlichen Friktionen konfrontiert – dem Lockdown und den Einschränkungen der Bewegungsfreiheit, die den Wohnungswechsel erschwerten. Die entsprechende Verlängerung der

“
DIE MÄRKTE IN LÄNDLICHEN UND DEUTSCH-SCHWEIZER KANTONEN HABEN EINEN NACHFRAGE-ZUWACHS VERZEICHNET.
”

durchschnittlichen Insertionszeit in der Lockdown-Periode auf 35 Tage war jedoch nur temporär. Mit der schrittweisen Aufhebung der Einschränkungen liessen sich Mietwohnungen schweizweit wieder schneller vermieten. In der aktuellen Berichtsperiode wurde sogar eine Verkürzung der Insertionszeit auf 33 Tage registriert. Dieser Wert liegt leicht unter der Insertionszeit von vor der Pandemie (Oktober 2018 bis September 2019: 34 Tage). Höhere Volumen bei kürzerer Insertionszeit bedeutet eine zunehmende Dynamik des Transaktionsmarkts und eine Abnahme der Mietdauer.

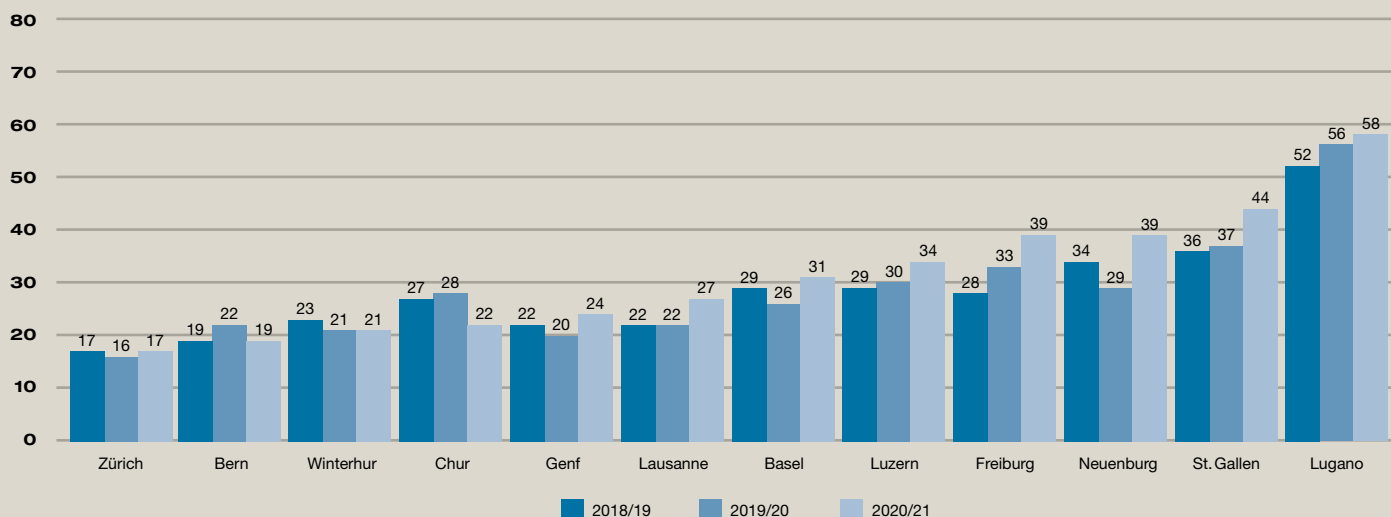
UNGLEICHE ENTWICKLUNG ZWISCHEN DEN REGIONEN

Aber nicht alle Regionen und Siedlungstypen konnten gleichermaßen von kürzeren Ausschreibungszeiten profitieren. In den Zentrumslagen mussten sich die Vermieter eher länger gedulden, bis sie ihre Objekte vermieten konnten. So verlängerte sich die mittleren Insertionszeiten in den 12 untersuchten Städten um 2 auf 29 Tage.

Die Stadt Bern ist mit einer Verkürzung der Insertionsdauer um 3 auf 19 Tage nach Zürich neu auf den zweiten Platz unter den Städten mit den schweizweit

INSERATIONSDAUER IN 12 SCHWEIZER STÄDTEN

10/2020 – 09/2021 geg. Vorjahren, in Anzahl Insertionstagen. Quelle: SVIT/HWZ



Der Rückgang der Insertionszeiten in den Deutschschweizer Kantonen ging mit einer Volumenausweitung einher (links). In den meisten Städten mussten die Vermieter dagegen länger auf einen neuen Mieter warten (rechts).

kürzesten Ausschreibungszeiten vorgerückt. Dies, obwohl in Bern im Vergleich zur Vorperiode 53% mehr Wohnungen inseriert wurden und die Einwohnerzahl im bisherigen Verlauf des Jahres 2021 leicht abgenommen hat (Januar bis September: -0,5%). Die im Durchschnitt kürzeren Insertionszeiten, die sich auch in einer sinkenden Leerwohnungsquote niederschlagen, können primär mit einer erhöhten Umzugshäufigkeit erklärt werden. Eine ähnliche Entwicklung, wenn auch weniger ausgeprägt, scheint auch in der Stadt Zürich stattzufinden. Trotz einer deutlich höheren Zahl an ausgeschriebenen Wohnungen und einer nahezu unveränderten Einwohnerzahl verlängern sich die Insertionszeiten kaum. Nebst Bern verkürzte sich die Insertionsdauer einzig in Chur, dort allerdings bei rückläufigem Insertionsvolumen. Die Städte Zürich, Bern, Genf, Freiburg und Neuenburg verzeichneten alle einen Anstieg des Insertionsvolumens im Jahresvergleich um 20% und teilweise deutlich mehr.

DEUTSCHSPRACHIGE KANTONE MIT DEUTLICH KÜRZEREN INSERTIONSZEITEN

In 15 der 26 Schweizer Kantone wurden rückläufige Ausschreibungszeiten verzeichnet, wobei sich die Insertionszeiten in ländlichen, deutschsprachigen Kantonen am deutlichsten verkürzten (UR -14 Tage, GR -11 Tage, BE -10 Tage). Meist ging die Verkürzung mit einem sinkenden Insertionsvolumen einher (16 Kantone). Dies bedeutet, dass sich das landesweite Volumenwachstum auf 10 Kantone konzentrierte. In den Westschweizer Kantonen verlängerten sich die Insertionszeiten ausnahmslos.

VERSCHIEBUNG HIN ZU GRÖßEREN, TEUREREN WOHNUNGEN

In den untersuchten zwölf Schweizer Städten verlief die Entwicklung von Ausschreibungszeit und Insertionszahl der kleinsten (1-Zimmer-Wohnung) und grössten Wohnungen (5 und mehr Zimmer) gegenläufig. Kleine und entsprechend günstige 1-Zimmer-Wohnungen müssen teilweise länger ausgeschrieben werden als grosse und teurere Wohnungen. Während 40% mehr 1-Zimmer-Wohnungen ausgeschrieben wurden, nahm die Zahl der Wohnungen mit 5 und mehr Zimmern im Jahresvergleich um 8% ab. Alles in allem stieg das Insertionsvolumen in den zwölf Städten um 15%.

Insgesamt wurden die städtischen Wohnungsmärkte durch die Änderung der Nachfragepräferenzen besser ausbalanciert, d. h. das strukturelle Überangebot bei grossen, teuren Wohnungen und die strukturelle Überschussnachfrage nach kleinen, günstigen Wohnungen verringerten sich. 1-Zimmer-Wohnungen wurden schweizweit und in allen untersuchten Städten überdurchschnittlich häufig aufgegeben.

Der Leiter der Studie, Prof Dr. Peter Ilg, schätzt das so ein: «Die langjährige Knappheit von kleinen, günstigen Wohnungen und das Überangebot von grossen, teuren Wohnungen in den Städten ist seit dem Ausbruch der Pandemie vorbei. Beide Wohnungstypen haben nun Insertionszeiten wie der Durchschnitt der städtischen Wohnungsmärkte. Mit der Rückkehr aus dem Homeoffice an den Arbeitsplatz werden sich die Unterschiede der Segmente aber wieder akzentuieren.»



*IVO CATHOMEN

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

HYBRID-MODELL WIRD BÜROALLTAG

► HYBRIDES ARBEITEN: DAS ORTSUNABHÄNGIGE ARBEITSMODELL

Es gibt einen klaren Trend zur hybriden Arbeitsweise im Büro, dem Homeoffice und mobiler Arbeit an dritten Orten (z. B. von unterwegs, im Coworking-Space oder im Café). Für die Arbeit im Büro gilt als Modell der Zukunft das Desk-Sharing. Dabei haben die Mitarbeitenden keine fest zugeteilten Arbeitsplätze mehr, sondern freie Arbeitsplatzwahl. Dank zunehmender Bedeutung digitaler Technologien und wissensintensiver Tätigkeiten können immer mehr Beschäftigte ihre Arbeit ortsunabhängig und oftmals auch zeitunabhängig verrichten. In Zukunft wird es weniger wichtig sein, wo wir arbeiten, sondern wie wir arbeiten. Das hybride Arbeitsmodell fördert, dass die Mitarbeitenden dort arbeiten, wo sie ihre Arbeit am besten erledigen können. Menschen und Technologien verschmelzen und lassen so zu, respektive fordern ein, dass neue Prozesse eingeführt und neue Arbeitsmodelle entwickelt werden.

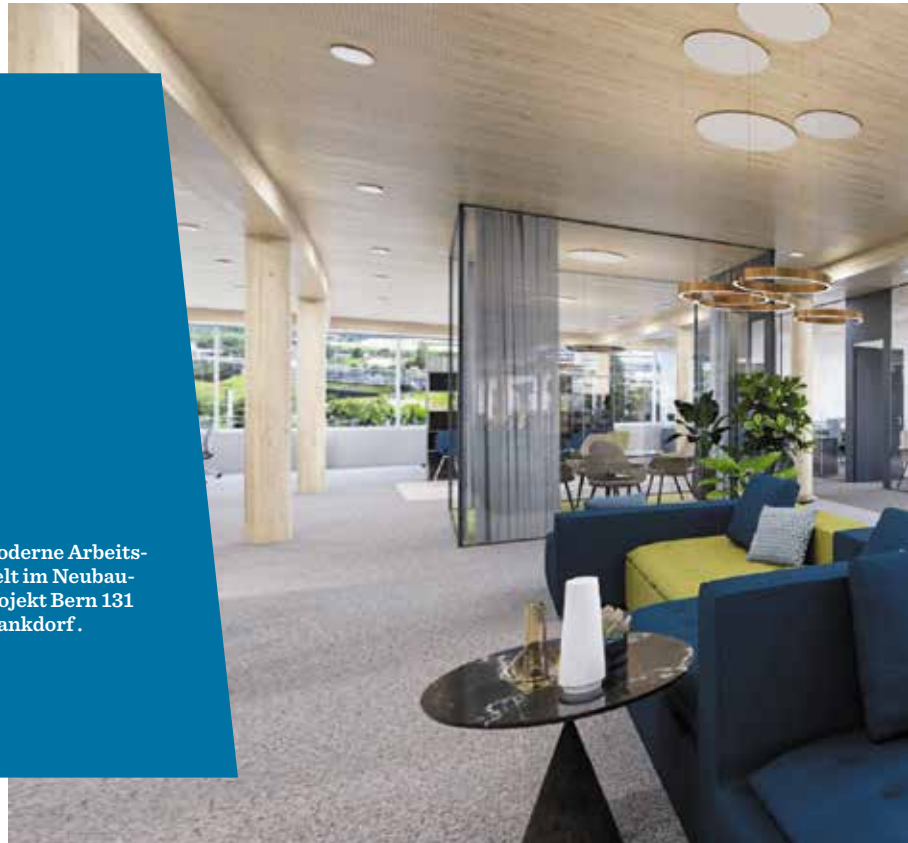
Die Transformation hin zum hybriden Arbeiten ist nicht zu unterschätzen. Der Change betrifft sämtliche Sphären eines Unternehmens, in erster Linie aber den Menschen in seiner Rolle im Unternehmen. Einerseits wird von Führungskräften Vertrauen in die Mitarbeitenden gefordert, damit die verlangte Arbeit unabhängig vom Arbeitsort in der geforderten Zeit mit der nötigen Qualität erledigt wird. Andererseits müssen die Mitarbeitenden noch selbstständiger arbeiten, als dass sie es heute bereits tun. Die Unternehmen werden gefordert sein, nebst der Strategie auch die Organisation und die Kultur weiterzuentwickeln. Die technischen Hilfsmittel, welche hybrides Arbeiten unterstützen, müssen teilweise erst noch entwickelt oder erfunden werden. Welcher Bildschirm in Kombination mit welcher Kamera und Software sich etablieren wird, wird die Zukunft zeigen.

AUSWIRKUNGEN AUF DIE RAUMQUALITÄT

Mit dem ortsunabhängigen Arbeiten benötigen Unternehmen weniger fixe Arbeitsplätze. Diese fallen natürlich nicht komplett weg, weil das Büro eine wichtige Anlaufstelle für die Mitarbeitenden ist und dem Zugehörigkeitsgefühl zum Unternehmen dient. Die Gestaltung des Arbeitsplatzes wird sich jedoch verändern. Man könn-

BILD: DESIGNRAUM

Moderne Arbeitswelt im Neubau-projekt Bern 131 Wankdorf.



Die Arbeitswelt befindet sich im Umbruch und stellt neue Bedürfnisse an die Ausgestaltung von Arbeitsräumen. Nicht die Anzahl Quadratmeter, sondern die Qualität der angebotenen Fläche wird künftig noch stärker im Fokus stehen.

TEXT – MICHAEL FRIEDLI UND PATRICK UGOLINI*

te meinen, dass zahlreiche Unternehmen diesen Trend begrüßen, weil sie so eine Vielzahl von Büroarbeitsplätzen aufheben und dadurch an Fläche einsparen könnten. Doch dies wäre eine rein wirtschaftliche Betrachtungsweise und berücksichtigt nicht die Bedürfnisse der Mitarbeitenden. Die Diskussion sollte stärker mit Blick auf den erwünschten Output geführt werden. Büroräume müssen nach dem Arbeitsbedarf der Mitarbeitenden konzipiert werden, damit sie sich einerseits wohlfühlen und andererseits ihre bestmögliche Leistung erbringen können.

AUSWIRKUNGEN FÜR DIE MITARBEITENDEN

Vom 18. Januar bis 26. Juni 2021 galt in der Schweiz die «Homeoffice-Pflicht». Seit dem 20. Dezember 2021 ist dies erneut der Fall. Die Autoren haben im eigenen beruflichen Umfeld nachgefragt, was denn im Homeoffice vermisst werde. Am meisten wurden die Arbeitskollegen, informelle Kontakte, Kaffeepausen oder Zwischengespräche genannt. Zu den positiven Rück-

meldungen gehörten primär das effizientere Arbeiten, Reduktion von Stress, der Wegfall des Arbeitsweges und dass sich beispielsweise Beruf und Familie besser miteinander vereinen lassen. Es ist zu beobachten, dass sich die Mitarbeitenden und das Unternehmen durch die lange Phase des Homeoffice voneinander distanziert haben und die Loyalität tendenziell abgenommen hat. An Bedeutung gewinnt daher, dass die Unternehmen ihre Kultur entsprechend anpassen, welche die virtuelle und reale Welt miteinander verbindet. Es sind die Menschen, die Kolleginnen und Kollegen, welche vermisst werden. Der Austausch untereinander, sei dieser arbeits- und projektbezogen oder privater Natur, kann aus dem Homeoffice mit den digitalen Helfern nicht gleichwertig gelebt werden. Die Themen Chancengleichheit und Inklusion gewinnen auch hier an Bedeutung. Es gibt viele, die der Überzeugung sind, dass das Homeoffice ein Karrierekiller ist, weil sie benachteiligt sind und übersehen werden könnten. Dieses Vorurteil muss beseitigt werden.



BEDÜRFNISSE AN ARBEITS-PLATZ UND RÄUMLICHKEITEN

Ein moderner Arbeitsplatz sollte Räume und Strukturen bereitstellen, welche die Interaktion und Kollaboration ermöglichen. Das sind wichtige Arbeitsbestandteile für die Mitarbeitenden. Zur Unterstützung der Smart-Working-Kultur werden neue Technologien, passende Regelungen, Unterstützung durch Führungskräfte und Beteiligung der Mitarbeitenden wichtig sein. Dazu helfen moderne Arbeitswelten wie z. B. Open-Workspaces, Lab- und Ruhe- und Begegnungszonen. Für konzentrierte Schreib- oder Routinearbeiten sind das Homeoffice oder Rückzugsräume ideale Orte, während sich für Besprechungen und Kreativmeetings eher Teamräume empfehlen. Informelle Austausche können beispielsweise in einem Open-Workspace erfolgen.

Ob künftig weniger Quadratmeter nachgefragt werden, ist nicht die Frage, welche sich Bewirtschaftungsunternehmen und Hauseigentümer stellen sollten. Vielmehr muss die Frage gestellt werden, wie künftig Büroflächen genutzt werden. Es wird sich

um die Flächenqualität und nicht mehr nur um die Quadratmeterzahl handeln. Die Unternehmen werden Räume für kreatives Arbeiten, Besprechungsräume für Teammeetings und einige wenige Rückzugsräume für konzentriertes Arbeiten nachfragen. Weiter werden die Suchenden das Augenmerk auf die Verkehrs- und Aufenthaltsflächen legen, denn künftig wird das Büro ein Ort der Begegnung und des Austausches sein. Um diese zahlreichen Bedürfnisse abzudecken, werden flexible Bürosysteme wie verschiebbare Arbeitsplätze oder Trennwände zum Einsatz kommen. Diese Arbeitsplätze gilt es auch nach der Coronapandemie auf eine mögliche nächste Pandemie auszurichten. Es bedarf eines Hygienekonzepts mit einfach zu reinigenden Oberflächen und genügend Abstand zwischen den Arbeitsplätzen.

Bewirtschaftende von Büroflächen müssen ihre Gebäude besser kennen denn je. Sie müssen wissen, welche Wände tragend sind, um zu wissen, ob sie auf Kundenwünsche entsprechend reagieren können oder ob sich ein anderes Objekt dafür besser eignen würde. Auch sollten sie sich vom Gedanken lösen, dass nur eine Nutzung je Mietobjekt stattfinden kann. Flexibilität wird zentraler werden. Heute ist es gang und gäbe, dass in einem Café ein Coworking-Space eingerichtet ist – aber wie sieht

es morgen aus? Gibt es z. B. im Büro ausserhalb der Arbeitszeit einen Yoga-Kurs? In solchen hybriden Gebäuden könnten die Flächen mehrfach genutzt werden. Die Attraktivität und entsprechend die Zahlungsbereitschaft seitens Mieterschaft würde sich erhöhen. Diesen Trend gilt es, aufzunehmen und Um- und Neubauten darauf auszurichten.

VERÄNDERTES MINDSET

Der Wertewandel ist real, und so sorgt New Work immer stärker dafür, dass sich das Mindset von Unternehmen verändert und in neue Arbeitsformen investiert wird. Auch wenn zumeist Start-ups Vorreiter dieser Entwicklung sind, so folgen immer mehr Unternehmen mit ihrer Unternehmenskultur einer New-Work-Philosophie. Das hybride Arbeitsmodell wird sich also weiter ausbreiten. Die Unternehmen tun gut daran, sich mit diesem Trend auseinanderzusetzen und sich zu überlegen, in welchen Bereichen sie dieses ermöglichen können und wollen. Wer als Arbeitgeberin oder Arbeitgeber attraktiv sein will und auch künftig die besten Mitarbeitenden für sich gewinnen will, muss moderne Arbeitsmodelle bieten können. Dies bedingt aber auch, dass eine entsprechende Kultur geschaffen wird, wo agile Arbeitsmethoden, Vertrauen und Eigenverantwortung eine zentrale Rolle spielen. Als Anbieterin von Büroflächen wird sich die Von Graffenried AG Liegenschaften verstärkt mit Trends im Allgemeinen und im Speziellen mit dem Trend New Work auseinandersetzen. Die sich wandelnden Bedürfnisse der Mieter rücken ins Zentrum, um auch künftig erfolgreich Büroflächen vermarkten zu können. ■



*MICHAEL FRIEDLI

Der Autor ist Leiter Bewirtschaftung bei der Von Graffenried AG Liegenschaften und Teilnehmer des Executive MBA an der Hochschule Luzern.



*PATRICK UGOLINI

Der Autor ist Leiter Stv. Region Mittelland-Oberwallis bei der Post CH Netz AG und Teilnehmer des Executive MBA an der Hochschule Luzern.

DIE NEUEN DIGITAL TOP 10 SCHWEIZ

Die Vision von vollständig digitalen Vorgängen hat Hochkonjunktur. Die Digital Top 10 prämiieren in einer grossen Fülle von Projekten und neuen Tools die Besten der Schweizer Immobilienwirtschaft. TEXT – JÜRIG ZULLIGER*

WENIGER EINZELLÖSUNGEN

Eine Zeit lang war die Meinung weit verbreitet, es seien noch viele Hindernisse auf dem Weg zur Digitalisierung zu meistern. Die Digital Top 10 zeigen ein anderes Bild. Längst werden nicht mehr bloss einzelne Vorgänge über Bits und Bytes abgewickelt. Nehmen wir als Beispiel die prämierte Innovation der Verit Immobilien AG: Dem Bewirtschaftungsunternehmen ist es überzeugend gelungen, das Onboarding neuer Mieter erfolgreich zu digitalisieren.

Martin Frei, Chief Digital Officer bei Verit, sagt dazu: «Der ganze Prozess der Wiedervermietung ist nahtlos digital – ab dem Zeitpunkt, zu dem ein potenzieller Mieter auf ein Angebot aufmerksam wird, bis zur formell gültigen Ausstellung des Mietvertrages.» Selbstverständlich betrifft dies auch alle Zwischenschritte wie Erstkontakt, Anmeldung, Kautionsprüfung, Schildchenbestellung etc. Mietinteressenten erleben die Anmeldung als One-Stop-Shop-Erlebnis und können sämtliche weitere Kontakte mit der Bewirtschaftung vornehmen, ohne dass wie früher Papier hin- und hergeschickt wird.

DIGITALE SYSTEME MANAGEN

Unter den Gewinnern sind auch Allthings und die junge Basler Genossenschaft «wohnen&mehr»: Interessant an dem ambitionierten Projekt sind nicht nur die Dimensionen eines neuen Stadtquartiers, sondern das hohe Mass an Digitalisierung. Die Bauherrschaft arbeitete von Beginn weg mit dem Start-up Allthings zusammen. Der Partner hat dabei die Aufgabe, sämtliche digitalen Teilsysteme für Vermarktung, Vermietung und Wohnungsbezug zu koordinieren. Die Zusammenarbeit mit einer jungen Baugenossenschaft schafft den idealen Rahmen, eine von Grund auf neu gestaltete digitale «Prozesslandschaft» zu lancieren. «In unserem Netzwerk von Allthings arbeiten wir mit einer dreistelligen Anzahl von Systemanbietern zusammen», erklärt Pascal Gähwiler von Allthings Technologies AG.

EBAU IM KANTON BERN UMGESETZT

Unter den Top 10 sind auch Eingaben der öffentlichen Hand und von kantonalen Gebäudeversicherungen. Damit dokumentiert der Wettbewerb zugleich den Trend in Richtung E-Government. Der Kanton Bern

hat schon ab 2018 Pilotbetriebe mit voll digitalen Baubewilligungsverfahren gestartet. Das Projekt namens eBau bringt allen Beteiligten viele Vorteile: Die Bauherrschaften haben zum Beispiel jederzeit volle Transparenz über den Stand der Bewilligung und alle relevanten Dokumente. Ab März 2022 ist das digitale Bewilligungsverfahren flächendeckend umgesetzt.

Die grossen Vorzüge digitaler Prozesse zeigt auch die Innovation der Gebäudeversicherung des Kantons Bern (GVB): Die Schätzung der Versicherungs- bzw. Wiederaufbausumme erfolgt neu mit einem Verfahren, das KI-gestützt ist. Für einfache Wohnbauten haben sich die digitalen Schätzungen als sehr zuverlässig erwiesen. Marc Betschart, zuständiger Projektleiter GVB Privatversicherungen AG, sagt dazu: «Von den Gebäuden sind in der Regel wesentliche Gebäudemerkmalen bereits erfasst. Auf dieser Grundlage ist es möglich, dank KI die Ermittlung der Versicherungssumme weitgehend automatisiert durchzuführen.»

THEMEN BAU UND ENERGIE

Implenia zeigt mit einem Projekt bei der Kläranlage Werdhölzli, dass die konsequente Digitalisierung die Zusammenarbeit zwischen Baumeister, -ingenieur und ausführenden Unternehmen deutlich verbessert. Solche Technologien als Einzellösungen sind vielerorts im Einsatz, auf dieser Baustelle erfolgen aber sämtliche Vorgänge digital. Eine neue Software von Wüest Partner richtet sich speziell an grosse Investoren: Die webbasierte Plattform Construction&Development digitalisiert die Prozesse beim Kunden, sie bringt mehr Qualität mit umfangreichen Analysen und Auswertungen. Von besonderer Relevanz sind neue Tools zur Zustandserfassung und Planung energetischer Sanierungen (myEnergyGuide). Ins gleiche Kapitel fällt das ebenfalls ausgezeichnete digitale Heizungsmanagement godoo® – es schafft Transparenz und optimiert Servicearbeiten.

Die ImmoSparrow Parzellensuche von Avobis vereint alle verfügbaren Informationen von 3,7 Millionen Parzellen in der Schweiz. Das Suchinstrument wird Projektentwickler und Investoren bei der Suche von Parzellen wesentlich unterstützen. Wiederum aus dem Bereich Bewirtschaftung und IT kommt das cloudbasierte

Zutrittssystem unter dem Namen Dormakaba resivo. Auch hier ist das Fazit klar: Die Digitalisierung bietet den Kunden wesentlich mehr Komfort und vereinfacht zugleich die administrativen Abläufe in der Bewirtschaftung. ■

E-GLOBE: DIGITALES HEIZUNGS-MANAGEMENT GODOO®



Arbeitsprozesse – integriert, digitalisiert, automatisiert



Digitales Tool optimiert die vorausschauende Planung des Heizsystems.

Heizungssysteme werden heute immer noch durch manuelle Eingriffe geführt. Für die Praxis ist es eine Herausforderung, die notwendigen Informationen zu digitalisieren, Echtzeitinformationen der Heizung verfügbar zu machen und die Ergebnisse allen Beteiligten zur Verfügung zu stellen. Das digitale Heizungssystem bietet Transparenz über das System, eine Effizienzsteigerung bei der Abwicklung der Arbeiten sowie eine Reduktion der Betriebskosten und die Senkung von CO₂-Emissionen. Der digitale Heizungsmanager von Electrojoule zusammen mit dem Softwaresystem Godoo von «e-globe solutions» digitalisiert die Heizungsinformationen. Bei der Installation des Systems werden die Heizungskomponenten, das Anlageblatt und Inbetriebnahmeprotokoll etc. digital erfasst. Die Daten stehen ab dann in Echtzeit zur Verfügung – für Arbeitsabläufe wie Wartung, Störungsbehebung inkl. Verrechnung zwischen den Parteien. Die Prozesse laufen via Webapp und Mobile-App – und zwar für jede Art von Heizungssystem und für ganz unterschiedliche Gebäude.

www.e-globe-solutions.com

WOHNEN & MEHR / ALLTHINGS: DIGITALER BETREIBER



Beim Neubauprojekt Westfeld sind sämtliche digitalen Teilsysteme integriert.

Auf dem 35 000 m² grossen Westfeld in Basel baut die junge Genossenschaft wohnen&mehr rund 530 Neubauwohnungen (Bezug Frühling 2023). Schon in einer frühen Phase holte sie sich den Bauträger Allthings als Partner für die digitale Verzahnung. Damit wird die Einführung von digitalen und Gebäudetechnik-Komponenten von Anfang an koordiniert und optimiert. Allthings schafft mit unzähligen Partnern ein Ökosystem, das die ganze Bewirtschaftung und alle relevanten Prozesse effizient und digital gestaltet. Im Kern geht es um den Mehrwert und die Vereinfachung der Kommunikation gegenüber den künftigen Mietern. Alle Kernprozesse des Mietermanagements, des kaufmännischen sowie des technischen Property Managements werden so durchgängig abgebildet und die verschiedenen Partner nahtlos integriert. Die Prozesse quasi auf der «grünen Wiese» richtig zu konzipieren, schafft zugleich Raum für eine neue Art eines digitalen Betreibers. Das entsprechende Programm bei Allthings heisst denn auch Enabling Digital Operators™. www.wohnen-mehr.ch/projekte/westfeld

AVOBIS: IMMOSPARRROW PARZELLENSUCHE



Die umfassendste Datenbank dieser Art für die ganze Schweiz.

Die Parzellensuche, das neue Produkt innerhalb des «ImmoSparrow»-Cockpits, digitalisiert einen bis anhin mühsamen, analogen Prozess. Mit einem Klick sind die verfügbaren Daten von über drei Millionen Parzellen abrufbar (für die ganze Schweiz). Die Plattform unterstützt Experten, Investoren, Projektentwickler, Bauherrschaften etc. dabei, geeignete und passende Parzellen zu finden. Mittels einer gezielten Suche können Investoren und Projektentwickler das Ausbau- und Mietertragspotenzial von leeren und bereits bebauten Parzellen analysieren und die Daten nach ihren Bedürfnissen auswerten. Das von Avobis Group entwickelte Produkt ist eine fundierte Grundlage für wichtige Investitionsentscheide. Dabei sind die regional unterschiedlichen Zonenpläne harmonisiert. Dies erlaubt die umfassende Suche nach Parzellen mit bestimmten Eigenschaften wie z. B. Ausnutzungsreserve in Kombination mit Parzellengrösse, Zonenart, Lagequalität und Alter des bestehenden Objekts. Weitere Daten zum Mietmarkt, Steuern, Entwicklungsprognosen etc. sind verknüpft. www.avobis.ch

DORMAKABA: RESIVO – DIGITALES ZUTRITTSSYSTEM



Mietende regeln die Zutrittsrechte selbst.

«Dormakaba resivo» ist ein cloudbasiertes Zutrittsystem für den bewirtschafteten Wohnungsbau. Die Liegenschaftstüren – also Türen die von allen Mietern/Bewirtschaftern – genutzt werden, sind entweder verkabelt oder wireless. Die Mietabschlüsse sind standalone und benötigen keine Infrastruktur (Elektro/IT). So werden an den Wohnungstüren weder Elektro- noch Netzwerkverkabelungen benötigt, und auch auf ein verwaltetes Netzwerk wird verzichtet. Der Übergabeprozess in der Bewirtschaftung wird dadurch vereinfacht. Die Verwaltung wird vollumfänglich vom Schlüsselmanagement befreit. Mieterinnen und Mieter müssen keine Bedenken haben, dass irgendjemand auf ihre Tür Einfluss nimmt (Fehlbedienung oder kriminelle Absicht); sie haben die alleinige Kontrolle über ihre Türen. Die Synchronisation der Zutrittsrechte auf die Liegenschaftstüren erfolgt über die Mieter-App (resivo home App) und die Cloud-Plattform. Wer die App nicht nutzen will, hat Zutrittskarten oder Schlüsselanhänger als Alternative. www.dormakaba.com

PUBLIKUMSVOTING

In der nächsten Runde können es die hier vorgestellten «Top 10 Digital Real Estate» noch in die engere Auswahl der «Top 4» schaffen: Geben Sie jetzt Ihre Stimme ab: www.digitalrealestate.ch/digital-top-10

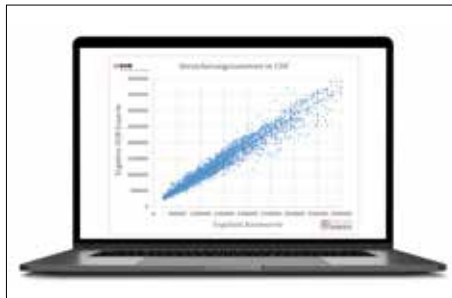
KANTON BERN: EBAU – ELEKTRONISCHE BAUBEWILLIGUNG



Alle Beteiligten haben jederzeit Zugriff auf die Informationen und den Stand der Bearbeitung.

Als einer der ersten Kantone führte der Kanton Bern bereits 2019 eine Plattform ein, worüber Baugesuche elektronisch eingereicht und bearbeitet werden können. Schon jetzt werden jährlich rund 5000 von 20 000 Baugesuchen auf diesem Weg abgewickelt. Der Regierungsrat hat beschlossen, dass ab März 2022 alle Baugesuche elektronisch einzureichen und durch die Behörden elektronisch zu bearbeiten sind. Die Nutzenden bzw. Bauherrschaften richten dabei ein Login für ihre Bearbeitung des Baugesuchs ein und haben zugleich Zugriff auf alle relevanten Informationen (zu Formularfragen, zur Parzelle, Zonenordnung, zu Planunterlagen etc.). Das spart Kosten und bedeutet für alle Beteiligten mehr Effizienz. 1,2 Millionen Seiten Papier und einige Hunderttausend Postsendungen entfallen pro Jahr. Mit eBau wird die Qualität gesteigert, indem Fehler und unvollständige Angaben vermieden werden. Die definitive Baubewilligung wird ebenfalls auf die Plattform hochgeladen, und alle Beteiligten werden auf diesem Weg benachrichtigt.
www.be.ch/projekt-ebau

SMARTE GEBÄUDESCHÄTZUNG: GEBÄUDEVERSICHERUNG BERN (GVB) / KENNWERTE.CH



Bereits die ersten Tests belegen eine hohe Genauigkeit gegenüber dem internen Schätzwert.

Die Gebäudeversicherung Bern (GVB) versichert über 400 000 Gebäude im Kanton Bern gegen Feuer- und Elementarschäden. Pro Jahr werden rund 20 000 Gebäudeschätzungen durchgeführt, bis anhin durch 130 nebenamtliche Schätzungsexperten (mittels Besichtigung vor Ort). Seit Januar 2021 setzt die Versicherung neu einen auf KI-basierenden Algorithmus der Firma Kennwerte.ch ein. Grundlage dafür sind die bereits verfügbaren Gebäudeinformationen und ein neues Tool zur Baukostenermittlung. Damit wird die Berechnung der Versicherungs- bzw. Wiederaufbausumme von einfachen Wohnbauten weitgehend automatisiert – ohne Besichtigung vor Ort und ohne den Einsatz von Expertenwissen. – In einer ersten Phase hat die Versicherung 2021 bereits 1500 Schätzungen der Versicherungssumme erfolgreich realisiert. Die Durchlaufzeit wird massiv verkürzt; die Versicherten schätzen es, dass keine Termine vor Ort nötig sind und die Police innerhalb weniger Tage vorliegt. Seitens der Experten werden Ressourcen frei, die anderweitig benötigt werden, etwa in der Schadenbearbeitung.
www.gvb.ch

IMPLENIA: MODELLBASIERTE BAUSTELLE WERDHÖLZLI



Vernetzung mehrerer digitaler Innovationen auf der Baustelle.

Implenia realisiert bis im Mai 2022 als Baumeister einen Neubau bei der Kläranlage Werdhölzli in Zürich – die grösste Schlammbehandlungsanlage der Schweiz. Über die ganze Ausführungsplanung, Baustellenorganisation, Ausführung und Qualitätskontrolle erfolgen alle wesentlichen Schritte digital. Dabei kommen nicht allein Einzellösungen zum Einsatz, die Digitalisierung optimiert die Zusammenarbeit zwischen Bauingenieur, Baumeister, Subunternehmern und Lieferanten. Bei der Arbeitsvorbereitung, Ausführung, Baustellenorganisation, Qualitätskontrolle wird mit digitalen Scans und Drohnenaufnahmen gearbeitet. Der Hochbauteil des Neubaus wird anhand der BIM-Methode gebaut. Der Bauingenieur übergibt die Modelle via CDE direkt an die ausführenden Unternehmer. Die Armierungsverlegung, das Abstecken und die Schalungsplanung erfolgen via Modell mit Hilfe von Tablets und dem «Planhüsli 2.0». Es gibt keine konventionellen Planunterlagen mehr, alle Daten sind in der Cloud verfügbar.
www.implenia.com

MYENERGYGUIDE: MEIN DIGITALER ENERGIEBERATER



**Umfassende und technologie-offene
Beurteilung auf dem Handy.**

«MyEnergyGuide» ist ein digitales Tool, um Immobilien zu modernisieren und die Energieeffizienz zu verbessern. Es berücksichtigt Benutzeranliegen wie den Wohnkomfort oder den langfristigen Werterhalt der Liegenschaft. Mit über 20 standort- und adressbezogenen Datenquellen und umfangreichem SIA-Planungswissen wird ein «digital twin» des Gebäudes, seiner Energietechnik und Wohnausstattung rekonstruiert. Das Tool erstellt für jedes Gewerk einen Sanierungsplan und optimiert die Energievollkosten und CO₂-Absenkung. Weiter berücksichtigt «myEnergyGuide» Steuerabzüge, finanzielle Förderbeiträge und die Reinvestition der Einsparungen. Das Ergebnis ist eine konkrete Massnahmenliste mit Zeitplan. Algorithmen machen es möglich, die spezifischen Eigenschaften des Gebäudes, dessen Geometrie, lokale Energieressourcen, Systemkombinationen etc. zu kombinieren. Projekte können als Link geteilt, für weitere Fragen an eine Beratungsstelle verschickt oder als PDF ausgegeben werden. – Das Tool wird an der Swissbau offiziell lanciert.
www.solarcampus.ch

VERIT / FLATFOX: DIGITALER ONBOARDING-PROZESS



Digitales und mobiles Mieter-Onboarding von der Bewerbung bis hin zur Unterschrift des Mietvertrages.

Die Verit Immobilien AG denkt den Mieter-Onboarding-Prozess digital zu Ende und verkürzt die Dauer des Gesamtprozesses in der Bewirtschaftung um bis zu 90 Prozent. Von der Bewerbung bis hin zur Unterschrift des Mietvertrages entsteht ein neues, digitales Kundenerlebnis für Mietinteressenten. Dank schlanken Prozessen und kurzen Reaktionszeiten resultiert eine solide Ausgangslage für nahtlose und digitale Anschlussvermietungen in der Wiedervermietung. An der Umsetzung beteiligt sind neben Verit und Flatfox auch Elca Informatik, Skribble, Quickschild, Helvetia Versicherung, Swisscaution, Firstcaution und die Hypothekarbank Lenzburg. Verschiedenste, früher manuelle Vorgänge sind nun vollständig integriert – bis hin zur ebenfalls automatisch und digital umgesetzten Bestellung neuer Namensschilder für die neuen Mieter. Verit hat den vollständig digitalen Onboarding-Prozess bis Ende 2021 in allen Filialen schweizweit ausgerollt, wodurch er nun für viele Kunden bereits umgesetzt ist, z. Bsp. beim Immofonds und anderen institutionellen Kunden.
www.verit.ch

WÜEST PARTNER: CONSTRUCTION & DEVELOPMENT- MODUL



Digitaler Prozess – von der Erfassung des Gebäudezustands bis zum Kostenbenchmarking.

Das Construction&Development-Modul der Wüest Dimensions Plattform ermöglicht die digitale Planung und Steuerung von Bauvorhaben. Ausgehend vom hinterlegten Gebäudezustand erfolgt systemgestützt die Investitionsplanung pro Liegenschaft. Eine Konsolidierung über das gesamte Liegenschaftsportfolio ermöglicht Entscheidungsträgern die Minimierung von organisatorischen, bautechnischen und finanziellen Risiken. Nach Erfassung des Bauvorhabens gewährleisten kundenspezifische Projektphasen mit Checklisten die Einhaltung der vordefinierten Prozesse. Der eingegebene Kostenvoranschlag wird in der Kostenkontrolle mit Vertrags- und Zahlungsdaten angereichert. Dank eines umfassenden Projektcontrollings werden kritische Projektentwicklungen hinsichtlich Kosten, Zeit oder Qualität frühzeitig identifiziert. Nutzer der webbasierten Softwareplattform Wüest Dimensions profitieren dabei vom direkten Zusammenspiel mit sämtlichen Investment-Management-Modulen, wie beispielsweise der mehrfach prämierten Visits-App.
www.wuestpartner.com



*JÜRIG ZULLIGER

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

Moderne Infrastrukturprojekte wie etwa Sport- oder Schulanlagen haben die Bauaufträge in den letzten Monaten angekurbelt.

BILD: UNSPLASH



SCHWEIZ

INFRASTRUKTURBAU GLEICHT UMSATZRÜCKGANG AUS

Im 4. Quartal 2021 steigt der Hochbauindex gegenüber dem Vorquartal um 6,0%. Der Wohnungsbau, der 2020 einen markanten Umsatzrückgang verzeichnete, dürfte auf Erholungskurs gehen (+3,0%). Pandemiebedingte Verzögerungen in den Bereichen Umbau, Sanierungen und Ausbau würden die Bauaufträge ankurbeln, prognostizieren die Credit Suisse sowie der Schweizerische Baumeisterverband. Ein Umsatzwachstum wird auch für den Wirtschaftsbau (+6,8%) erwartet. Ein Trend, der sich in den nächsten Quartalen fortsetzt: Für den tendenziell rückläufigen Bau von Büro- und Verkaufsflächen springe laut Credit Suisse der Infrastrukturbau (Gesundheit, Freizeit) und der Bau von Datenzentren und Logistikflächen «in die Bresche».



REFERENZZINS BLEIBT TIEF

Der mietrechtliche Referenzzinssatz bleibt auch nach seiner Publikation vom 1. Dezember 2021 unverändert tief

auf dem Stand von 1,25%. Für bestehende Mietverhältnisse ergebe sich folglich kein zinsbedingter Anpassungsbedarf, begründet der HEV Schweiz in einer Mitteilung. Die Tiefzinsphase wirke sich weiterhin entlastend auf die Bestandsmieten aus. Das Tiefzinsumfeld werde auch in absehbarer Zukunft weiterbestehen, wenn die Zentralbanken in der EU und der Schweiz an ihrer fortlaufend expansiven Geldpolitik festhalten. Sogar eine weitere Senkung um 0,25% im neuen Jahr hält der Verband für nicht ausgeschlossen.



IMMOBILIEN ALS SICHERHEIT

Immobilien bieten als Realwerte guten Inflationsschutz. Besonders über längere Perioden sind stabile reale Hauspreisentwicklungen zu beobachten. Allerdings, so informiert die ZKB, dürfen zyklische Schwankungen nicht unterschätzt werden. Der Inflationsschutz hänge ebenso vom gesamtwirtschaftlichen Kontext ab. Aktuell gibt es in einigen nichturbanen Regionen der Schweiz auch ein Überangebot an Mietwohnungen, was Mietpreiserhöhungen erschwere. Bei bestehenden Mietverhältnissen im Wohnsegment bleibt daher die Zinsgestaltung gebunden. Der Re-

ferenzzinssatz reagiere durch den Anteil von Festhypotheken nach wie vor träge auf inflationsgetriebene Mietzinsanstiege am Kapitalmarkt.



MIETPREIS LEGT WIEDER ZU

Mit einem Zuwachs von 1,5% haben die in Inseraten ausgeschriebenen Mieten schweizweit deutlich zugelegt, zeigt der Swiss Real Estate Offer Index von ImmoScout24 und IAZI. Ein Wiederaufflammen der Pandemie dürfte die Immobilienpreise vorläufig weiterhin stützen. Durch einen Blick auf die längerfristige Entwicklung würde dieser Ausschlag jedoch relativiert: Über die letzten zwölf Monate ist die empirische Veränderung mit 1,0% deutlich gemässiger. Treiber des Mietanstiegs im November sind die Grossregion Zürich und das Mittelland mit einem Zuwachs von jeweils 0,6%. Gestiegen sind die Mietpreise auch in der Zentralschweiz (0,6%) und in der Ostschweiz (0,4%).



ZENTRALSCHWEIZ: HÖHERE MIETEN

Der November 2021 sorgt erneut für einen Anstieg bei den Mietpreisen. Der Angebotsmietindex stehe bei 116,1 Punkten, teilen Homegate und die ZKB mit. Die steigende Tendenz bestätige sich insbesondere auch in der Jahresbetrachtung. Über die letzten 12 Monate beläuft sich der Anstieg der Mietpreise auf 0,96%. Die Angebotsmieten verzeichnen auch im November in den meisten Kantonen einen Anstieg. Sie haben wie bereits im Vormonat insbesondere in den Kantonen Zug (+2,04%), Schwyz (+0,59%) und Graubünden (+2,33%) überdurchschnittlich zugelegt.



Ein Sonnenuntergang von der Zuger Altstadt aus.

WIRTSCHAFT

IMMOBILIEN AUF LANGZEITHOCH

Immobilienmarktexperten sehen in den nächsten 12 Monaten steigende Transaktionspreise, wie die halbjährliche Umfrage von Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE) zeigt. Die bereits vor einem

halben Jahr beobachteten optimistischen Erwartungen im Bereich Wohneigentum haben sich noch weiter verstärkt: Der Preiserwartungsindex für Wohneigentum liegt im Herbst 2021 bei 72,5 Punkten und damit über dem Wert vom letzten Halbjahr (67,5 Punkte). Es ist der höchste Stand seit dem Jahr 1988. Dies zeigt die Auswertung der halbjährlichen Umfrage zum Schweizer Immobilienmarkt von FPRE. An der Umfrage haben 824 Branchenexperten teilgenommen.



BAU GLEICHT UMSATZRÜCKGANG AUS

Im 4. Quartal 2021 steigt der Hochbauindex gegenüber dem Vorquartal um 6,0%. Der Wohnungsbau, der 2020 einen markanten Umsatzrückgang verzeichnete, dürfte auf Erholungskurs gehen (+3,0%). Pandemiebedingte Verzögerungen in den Bereichen Umbau, Sanierungen und Ausbau würden die Bauaufträge ankurbeln, prognostizieren die Credit Suisse sowie der Schweizerische Baumeisterverband. Ein Umsatzwachstum wird auch für den Wirtschaftsbau

(+6,8%) erwartet. Ein Trend, der sich in den nächsten Quartalen fortsetzt: Für den tendenziell rückläufigen Bau von Büro- und Verkaufsflächen springe laut Credit Suisse der Infrastrukturbau (Gesundheit, Freizeit) und der Bau von Datenzentren und Logistikflächen «in die Bresche».

UNTERNEHMEN

PSP: GEWINN TROTZ ERLASSE

PSP Swiss Property weist für die ersten 9 Monate 2021 einen Gewinn ohne Liegenschaftserfolge von 166,8 Mio. CHF aus, was einer Zunahme um 7,1 Mio. CHF oder 4,5% gegenüber der Vorjahresperiode entspricht (159,7 Mio. CHF). Die Steigerung sei hauptsächlich auf höhere Mieteinnahmen (+10,3 Mio. CHF) sowie höhere Gewinne aus dem Verkauf von Entwicklungsprojekten und Stockwerkeigentum (+5,9 Mio. CHF) zurückzuführen, schreibt die Immobilien-gesellschaft in einer Mitteilung. Im Zusammenhang mit der Coronapandemie hat PSP Mietzinsersasse in Höhe von 3,6 Mio. CHF gewährt; im Vergleichszeitraum des Vorjahres waren es 2,8 Mio. CHF und im Gesamtjahr 2020 4,6 Mio. CHF.



PSP Swiss Property hat 2021 den Gewinn gesteigert
BILD: DEPOSITPHOTOS

HIAG SETZT DEVESTITIONSSTRATEGIE UM

Hiag hat bis zum 1. Dezember 2021 im Rahmen der angekündigten Devestitionsstrategie nichtstrategische Immobilien im Wert von rund 60 Mio. CHF verkauft. Im derzeit attraktiven Marktumfeld erfolgte daraus ein guter Gewinn. Mit dem Verkauf der Liegenschaften in Aigle, Basel, Biberist, Bremgarten und im Züricher Oberland wurde bereits ein Grossteil des bis Ende 2022 geplanten Devestitionsvolumens realisiert. Die neuen Mittel, so heisst es in einer Mitteilung, würden die Flexi-

bilität und die unternehmerische Schlagkraft von Hiag nach der im November erfolgreich umgesetzten Aktienplatzierung weiter stärken.



Hiag sorgt in Biberist bei Solothurn für neue Dimensionen im Papier-Areal. BILD: HIAG

ARTISA ERWIRBT DAS CONGRESS HOTEL SEEPARK

Per 15. Dezember 2021 hat Artista das Congress Hotel Seepark in Thun von der UBS übernommen. Das Vier-Sterne-Superior-Hotel wurde 1989 als Schulungszentrum des Bankvereins gegründet und gilt inzwischen als eines

ANZEIGE

Suchen Sie eine Nachfolge für Ihre Immobilienverwaltung?

Wir sind interessiert!
Wir möchten eine Immobilienverwaltung im Raum Zürichsee mit 2-10 Mitarbeitenden übernehmen.
Schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an:
franchiag@gmx.ch
078 711 01 41

Nicht nur in Museen, sondern auch in privaten Gebäuden nehmen Standards für vernetzte Gebäudetechnik Einzug. BILD: UNSPLASH



der führenden Tagungshotels der Schweiz. Mit Blick auf den Thunersee und auf Eiger, Mönch und Jungfrau bietet das Hotel 85 Zimmer, 6 Suiten und 17 Seminarräume. Hinzu kommen ein 350 m² grosser Wellness- und Fitnessbereich sowie zwei Restaurants. Zuvor hat sich Artisa bereits das Kaufrecht fürs Grand Hotel Locarno gesichert. Die Artisa Gruppe ist in den wichtigsten Schweizer Städten sowie in Deutschland, Italien, Frankreich und der Tschechischen Republik vertreten.



Die Übernahmevereinbarung fürs Congress Hotel Seepark umfasst nach Angaben von Artisa und UBS die Übernahme der Liegenschaft wie auch des im Hotel beschäftigten Personals.

INTERNATIONAL

ZERTIFIZIERUNG FÜR VERNETZTE GEBÄUDE

Die «Wired Score»-Zertifizierung, die im Jahr 2013 durch den New Yorker Bürgermeister Bloomberg etabliert wurde, ist inzwischen ein anerkanntes Bewertungssystem für die digitale Konnektivität von Büro- und Wohnimmobilien. Sie wird ergänzt durch die «Smart Score»-Zertifizierung.

Letztere definiert, was ein intelligentes Gebäude ausmacht und unterstützt Immobilienunternehmen dabei, smarte Nutzeranforderungen und die entsprechenden technologischen Grundlagen ihrer Gebäude zu verstehen, zu verbessern und zu bewerben. Wired Score, das Unternehmen hinter diesen Zertifizierungen, weitet seine Tätigkeit auch auf den Schweizer Immobilienmarkt aus. 26 Immobilienunternehmen mit 61 Gebäuden hätten sich bereits verpflichten lassen.



Das Interesse für die digitale Konnektivität von Immobilien steigt und steigt.

INFRASTRUKTUR

COROS ERÖFFNET SITZ IN LONDON

Coros ist ein Immobilienunternehmen mit Hauptsitz in Berlin, das Büroimmobilien und Mischnutzungskonzepte in deutschen und europäischen Grossstädten entwickelt. Anfangs November hat das Unter-

nehmen eine Niederlassung in London eröffnet. Zum November haben erste Mitarbeitende in den neuen Räumlichkeiten in der britischen Hauptstadt ihre Tätigkeit aufgenommen. Dazu gehört neben der Betreuung von Immobilienprojekten auch die Vernetzung mit internationalen Investoren und potenziellen Projektpartnern, die über London den Zugang zum europäischen Immobilienmarkt suchen.



PROJEKTE

WINTERTHUR: SWISS CASINOS MIETET IN DER LOKSTADT

Die Swiss Casinos Holding AG wird laut Angaben auf rund 2600 m² in den Winterthurer Lokstadt-Hallen «das modernste und urbanste» Kasino der Schweiz betreiben werden. Mit der neuen Vermietung an Swiss Casinos sind die Hallen mit insgesamt 8200 m² Nutzfläche nun vollständig vermietet. Wie Ina Invest mitteilt, ist der Mietvertrag mit Swiss Casinos am 24. November unterzeichnet worden. Das Baugesuch fürs neue Kasino soll im kommen-

den Jahr eingereicht werden. Voraussichtlich 2025 soll es seine Türen öffnen. Das architektonische Konzept beinhaltet einen futuristischen Holzbaukörper. Die historische Substanz der neuen Hallen soll jedoch erhalten bleiben und weiterhin öffentlich zugänglich sein.



Swiss Casinos sorgt ab dem Jahr 2025 für neue Freizeitangebote in den Winterthurer Lokstadt-Hallen. BILD: IMPLLENIA

EINE «SPHINX» FÜR DEN ZÜRCHER TRIEMLIPLATZ

Der Triemliplatz besetzt eine wichtige Stelle im städtebaulichen Gefüge der Stadt Zürich. Er liegt am Fuss des Uetliberges, hier geht die «Stadt des Talbodens» über in eine offenere Hangbebauung. Über das Hochhaus «Sphinx» wird dieser Übergang gemäss dem Baukollegium der Stadt Zürich städtebaulich adäquat ausgebildet. Das Projekt entsteht in unmittelbarer Nähe der ÖV-

Drehscheibe Triemliplatz sowie des grössten Spitals von Zürich und in der Nähe zum Running-, Wander- und Mountainbikeparadies Uetliberg. Das 40 Meter hohe Gebäude wird voraussichtlich 2025 fertiggestellt. Es umfasst auf seinen 14 Geschossen neben Wohnungen auch Flächen für publikumsorientiertes Gewerbe, heisst es in einer Mitteilung der Senn Development AG.



Die Senn Development AG plant am Zürcher Triemliplatz einen 40 Meter hohen Neubau. Das Hochhaus soll in erster Linie Wohnraum bieten. BILD: ZVG

INTELLIGENTES ENERGIESYSTEM

Mit dem Projekt «Schlatt-Park» in Schmerikon am Zürichsee realisierte die St. Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG (SAK) erstmals ihre «Prosumer»-Gesamtlösung mit einem Zusammenschluss zum Eigenverbrauch und einem Blockchain-basierten Abrechnungsmodell. Bisher wurden die einzelnen Gewerke – Strom, Wärme und Wasser – technisch separat behandelt. Im neuen Projekt werden diese Sektoren kombiniert. Eine nächste Projektstufe umfasst die Umstellung auf ein «Smart Microgrid», ein intelligentes Energiemanagementsystem, das

mehrere Gebäude – in Zukunft ganze Quartiere – vernetzen soll. Hiermit möchte die SAK die Verbrauchsquote von Gebäuden nochmals deutlich steigern.



Beim Abrechnen der Gewerke im «Schlatt-Park» kommt Blockchain-Technologie zum Einsatz. BILD: HALTER-HUNZIKER ARCHITEKTEN

WÄRME UND KÄLTE VOM «ENERGIEVERBUND AIRPORT CITY»

Die Zürcher Gemeinden Opfikon und Rümlang vertrauen in Sachen Energieverbund der Baselbieter EBL. Die EBL nutzt hier die Abwärme der Firma Interxion (Schweiz) GmbH, die beidseits der Gemeindegrenze Rümlang und Glattbrugg grosse Rechenzentren betreibt. Wärmepumpen erzeugen aus der Abwärme ganzjährig und während 24 Stunden am Tag die Temperaturen, um ein grosszügig abgestecktes Gebiet in Opfikon – den Perimeter des Energieverbunds – problemlos mit Wärme zu versorgen. Die Rechenzentren liefern sogar noch mehr regenerative Energie, als für den geplanten Verbund nötig ist. Die Zentrale liegt auf dem Gelände der In-

terxion in Rümlang. Sie geht im nächsten Jahr in Vollbetrieb und versorgt ab 2024 den neuen «Energieverbund Airport City».



Dank des neuen Energieverbunds in Rümlang und Opfikon können im Endausbau jährlich gegen 15 000 Tonnen CO₂ eingespart werden.

ANZEIGE

ZWEITE ETAPPE IM PAPIERI-AREAL CHAM

In der zweiten Etappe im Papierei-Areal Cham baut die Cham Group zwei Wohnhochhäuser. Mit den Hochhäusern entstehen 36 Miet- und 61 Eigentumswohnungen sowie Gewerbeflächen in den Erdgeschoss. Eine Kita wird 440 m² Fläche belegen sowie einen ebenso grossen Aussenbereich. Im Jahr 2024 sollen dort rund 40 Kinder betreut

– weishaupt –



Aussengerät



Innengerät

Biblock-Wärmepumpen

Klare Technik, klares Design

- Flüsterleises Aussengerät
- Vollausgestattetes Innengerät
- Hohe Effizienz (Energieeffizienzklasse A+++ bei VL 35 °C)
- Intuitive Regelung mit Farbdisplay

Lassen Sie sich jetzt beraten!

Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH
Tel. 044 749 29 29, www.weishaupt-ag.ch

werden. Mit den Bauarbeiten für die Tiefgarage wurde Anfang Dezember begonnen. Die Arbeiten für das Haus I werden laut der Gruppe im Frühling 2022 aufgenommen, dann soll auch der Bau des OYM-Sportinternats an der Stelle des ehemaligen Silogebäudes beginnen. Das Baugesuch dafür sei bereits eingereicht, teilt die Cham Group mit.



Die Entwicklung des Papiereri-Areals beinhaltet auch die Belebung des Lorzeufers. Dazu gehören Gastro- und Dienstleistungsnutzungen.

WETTBEWERB «NEUBAU NATURWISSENSCHAFTEN» IN BERN

Das Gebäude des Departements für Chemie, Biochemie und Pharmazie (DCBP) der Universität Bern soll durch einen Neubau ersetzt werden. Grundlage für dessen Planung soll eine städtebauliche Strategie für die Verdichtung des Uni-Areals Muesmatt sein. Der offen ausgeschriebene Wettbewerb, für den 26 Teams Interesse zeigten, stellte zwei Teilaufgaben: ein Gesamtkonzept für Neubauten, Freiräume und Verkehr und ein Pro-

jekt für den Ersatzneubau der Naturwissenschaften zu erstellen. Letzten November hat der Kanton Bern die Resultate präsentiert: Mit dem 1. Rang für den Ideenteil wird die Arbeitsgemeinschaft von Grimshaw/Archipel (London/Bern) ausgezeichnet, den Projektteil entschied das Zürcher Büro Gunz & Künzle für sich.



Der Kanton Bern hat das Arealkonzept um den «Neubau der Naturwissenschaften» vorgestellt. Grimshaw/Archipel und Gunz & Künzle haben die Jury überzeugt. BILD: ZVG

ECHALLENS: GRUNDSTEIN FÜR EIN ÖKOQUARTIER

Das Ökoquartier Osiris in Echallens VD wurde als Gemeinschaftsprojekt von Realtime, Equitim sowie ODS Investhome entwickelt. Osiris umfasst 15 Gebäude mit insgesamt 410 Wohnungen. Es wird umrahmt von einer naturnahen Aussenanlage, Fuss- und Velowegen. Angestrebt wird die Minergie-P-Eco-Zertifizierung. Zurzeit stammen 75% der Projektbeteiligten aus einem Umkreis von weniger als 50 Kilometern rund um die Baustelle. Ebenso verwendet auch Steiner, das zuständige Totalunternehmen, für dieses Projekt mehr als 50% Recycling-Beton. Zudem müssen strenge Kriterien für die Reduzierung der grauen Energie und die Kennzeichnung der

Materialien eingehalten werden. Die Gebäudeübergabe des Projekts soll im Frühling 2023 stattfinden.



BILD: ZVG

DIE «CITÉ DU VIN» IN ROLLE

Die Schenk SA, ein Weinunternehmen, will an ihrem Sitz in Rolle am Genfersee ein Grossprojekt realisieren. Die Schenk Holding hat Halter als Entwicklungs- und Realisierungspartner für das Vorhaben ausgewählt. Im April 2022 soll mit dem Bau begonnen werden, im Herbst 2024 will Schenk die erste Weinernte in der neuen Anlage verarbeiten. Auf der Nordparzelle des Grundstücks ist eine Weinkellerei geplant, die eine der grössten in der Schweiz werden dürfte. Auf der Südparzelle indes ist ein gemischt genutztes Quartier vorgesehen. Dieses wird rund 300 Wohneinheiten, Geschäfts- und Gewerbeflächen, Büroräume sowie öffentliche Einrichtungen umfassen. Ende 2024 soll mit deren Bau begonnen werden.



Ab Herbst 2024 werden hier Rüststöcke im grossen Rahmen kultiviert. BILD: ZVG

LANDQUART ALS PIONIERIN

Die Gemeinde Landquart setzt sich seit über zehn Jahren für eine nachhaltige Klima- und Energiepolitik ein und will eine Vorbildfunktion übernehmen. So hat sie sich bereits im März 2020 dem Netto-Null-Ziel bis 2050 verschrieben. Im Dezember 2021 hat die Gemeinde auch eine Dreifach-Sporthalle (Minergie-P zertifiziert) eröffnet. Hierfür wurden 564 m² Fichtenrundholz aus dem gemeindeeigenen Forst verbaut, was rund 180 Bäumen entspricht. Neben der Minergie-P-Zertifizierung erhält die Sporthalle daher das Label für die Speicherung von 200 Tonnen CO₂-Äquivalente. Darüber hinaus kann die Sporthalle mit weiteren nachhaltigen Details wie zum Beispiel verbautem Ziegel aus Landquartener Produktion oder einer grossen Photovoltaikanlage auf dem Dach glänzen.



Landquart hat das Thema des nachhaltigen Bauens mitunter in eine Sporthalle aus forsteigenem Holz umgesetzt.

BILD: MARTIN GUGGISBERG

PERSONEN

SPGI ZÜRICH AG: GREINER STELL- VERTRETENDER CEO

Seit dem 1. Januar 2022 ist Dr. Martin Greiner, Head Investment Advisory bei SPGI Zurich, stellvertretender CEO. Martin Greiner unterstützt in seiner zusätzlichen Rolle den CEO und Mitinhaber Robert Hauri, der per Januar 2022 auch zum neuen CEO der Intercity Group (siehe 2. Spalte links) berufen wurde, bei übergreifenden Aufgaben. Die Geschäftsleitung der SPGI Zurich AG setzt sich seit dem ersten Januar 2022 wie folgt zusammen: Robert Hauri (Mitinhaber), Martin Greiner (Head Investment Advisory und stv. CEO), Gabriela Brandenberg (Head Office and Retail) und Natalia Ignatova (Head Tenant Representation).



Martin Greiner, stellvertretender CEO der SPGI Zurich AG

EIN NEUZUGANG IM VR VON POM+

Der Verwaltungsrat der Pom+ Consulting AG wird seit dem 23. November 2021 durch die Unternehmerin Stephanie

Züllig ergänzt. Stephanie Züllig ist Inhaberin von Mind Scale, einem Unternehmen, das Firmen bei der Planung und Umsetzung von nachhaltigen Projekten mittels Einsatz neuer Technologien berät. Zuvor war sie 17 Jahre lang für Siemens im Smart-Infrastructure-Bereich, in der Gebäudetechnik und dem Grossanlagenbau tätig. Die Unternehmerin ist Mitglied des Verwaltungsrates der Schweizer Securitas Gruppe, der im Engineering tätigen HHM Gruppe und der IT-Firma Emineo AG. Im letzten Jahr wurde sie zusätzlich Verwaltungsrätin und Mitglied des Prüfungsausschusses der Verkehrsbetriebe Luzern (VBL) AG und Vize-Präsidentin des Verwaltungsrates bei Elektron.



Stephanie Züllig, seit November 2021 auch bei Pom+ Consulting

INTERCITY GROUP: ROBERT HAURI NEUER CEO

Der Verwaltungsrat der Intercity Group Holding AG hat Robert Hauri per 1. Januar 2022 zum CEO der gesamten Intercity-Gruppe ernannt. Robert Hauri, eidg. dipl. Immobilienreuhänder, CUREM-Absolvent und Fellow der «Royal Institution of Chartered

Surveyors» (FRICS), ist seit über zehn Jahren für die Intercity Group tätig; zunächst als CEO der auf «Commercial Property Advisory» spezialisierten Gruppengesellschaft SPGI Zurich AG (vormals SPG Intercity Zurich AG) und ab 2016 als Miteigentümer dieses Unternehmens. Robert Hauri bleibt weiterhin Co-Owner und CEO der SPGI Zurich AG.



Robert Hauri, CEO Intercity Group

NEUE PROFESSORIN FÜR ZIRKULÄRES BAUEN

Das Institut Nachhaltigkeit und Energie am Bau der Hochschule für Architektur, Bau und Geomatik FHNW engagiert sich in den Bereichen Forschung, Aus- und Weiterbildung sowie Dienstleistungen aktiv in den Themenbereichen wie energieeffizientes und klimaneutrales Bauen, integrale Gebäudetechnik und gesundheitliche Aspekte in Gebäuden. Seit Dezember 2021 unterstützt Andrea Klinge von ZRS Architekten Ingenieure Berlin als Professorin für Zirkuläres Bauen das Institut. Ihre Forschungsschwerpunkte sind ein ganzheitlicher Ansatz des Bauens und beinhalten das kreislaufgerechte,

Low-Tech-Bauen sowie den Einsatz natürlicher Baustoffe (Lehm, Holz, Naturfasern) zur Verbesserung der Innenraumqualität.



Andrea Klinge, Professorin für Zirkuläres Bauen an der FHNW

HALTER ENTWICKLUNGEN WIRD ERGÄNZT

Kurt Ernst Baumann, Architekt HTL, ist seit mehr als zehn Jahren Leiter Immobilienprojekte Schweiz und Mitglied der Direktion der Helvetia Versicherungen. Baumann ergänzt per 1. Mai 2022 als Leiter Entwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung die Geschäftseinheit «Halter Entwicklungen». Baumann soll dabei die Verantwortung für die Bauherren-Funktion in den Projekten der unternehmens-eigenen Entwicklergenossenschaft «Wir sind Stadtgarten» übernehmen. Nach dem Pilotprojekt Huebergass in Bern will Halter in den kommenden Jahren mehrere städtische Wohnquartiere für neu aufzubauende Mietergenossenschaften realisieren. ■



Kurt Ernst Baumann, ab Mai 2022 Leiter Entwicklung bei Halter

NIE BEWILLIGTE BAUTEN MÜSSEN WEG

Die Pflicht zur Wiederherstellung des ursprünglichen rechtmässigen Zustandes von Bauten, Anlagen und Lagerplätzen ausserhalb Bauzonen verwirkt nicht nach 30 Jahren und besteht somit darüber hinaus.

TEXT – CHRISTOPHER TILLMAN*

Nie bewilligte Bauten ausserhalb Bauzonen erhalten später keine Gnade mehr.

BILD: 123RF.COM



► SACHVERHALT

Ein Bauunternehmen betreibt auf einem Grundstück in der Landwirtschaftszone der Gemeinde Neuenkirch im Kanton Luzern seit Jahrzehnten einen Werkhof und Lagerplatz mit zahlreichen Bauten und Anlagen, die grösstenteils nie behördlich bewilligt wurden. Der Gemeinderat Neuenkirch verweigerte die nachträgliche Baubewilligung für die meisten Objekte. Hingegen verzichtete er auf den Rückbau von

zwei Objekten, so namentlich das Hauptgebäude und sein Anbau. Er begründete seinen Verzicht damit, dass diese Bauten und Anlagen im Zeitpunkt der Intervention der Behörden bereits seit mehr als 30 Jahren beständen. Damit war nach seiner Auffassung die Pflicht zur Wiederherstellung des rechtmässigen Zustandes gemäss bisheriger bundesgerichtlicher Rechtsprechung verwirkt und insofern einem Abbruch und der Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes nicht zugänglich. Die Luzerner kantonale Rechtsmittelinstanz schützte diesen Entscheid. Zwei Nachbarn zogen diesen Entscheid ans Bundesgericht.

BISHERIGE BUNDESGERICHTSPRAXIS

Im Jahre 1981 entschied das Bundesgericht bei einer illegalen Baute innerhalb der Bauzone im Zürcher Seefeldquartier, dass

der Anspruch der Behörden auf Wiederherstellung des rechtmässigen Zustands im Interesse der Rechtssicherheit grundsätzlich nach 30 Jahren verwirke. Konkret ging es damals um eine in den 1920er-Jahren in eine Wohnung ohne Bewilligung eingebaute Galerie von 21 m² über einem Wohnzimmer. Damals kam das Bundesgericht aus Gründen der Rechtssicherheit und der Praktikabilität zum Schluss, dass es keinen zeitlich unbefristeten Anspruch auf Wiederherstellung des rechtmässigen Zustands geben könne. Das Bundesgericht legte daher hier die Verwirkungsfrist auf 30 Jahre fest. Dies in Anlehnung an die ausserordentliche Ersitzung von Grundeigentum nach Art. 662 Zivilgesetzbuch (ZGB). Nur bei besonders wichtigen öffentlichen Interessen innerhalb der Bauzonen könne die Wiederherstellung auch nach mehr als 30 Jahren verlangt werden (BGE 107

ANZEIGE

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



Ia 121). Hingegen liess das Bundesgericht in der Folge – auch in amtlich publizierten Urteilen – ausdrücklich offen, ob die 30-jährige Verwirkungsfrist auch ausserhalb der Bauzone anwendbar sei (vgl. BGE 136 II 359 E. 8.1; BGE 132 II 21 E. 6.3 und weitere nicht amtlich publizierte Urteile).

UNTERSCHIEDLICHE INTERESSENLAGE

Das Bundesgericht gelangte in seinem Grundsatzurteil vom 28. April 2021 in Fünferbesetzung nun zur Erkenntnis, dass die Grundsatzfrage, ob die für die Wiederherstellung innerhalb der Bauzone entwickelte 30-jährige Verwirkungsfrist auch ausserhalb der Bauzone anwendbar sei, vom Bundesgericht bisher nie in grundsätzlicher Weise geprüft worden sei. Das holte das Bundesgericht nun nach und wendete Art. 1 Abs. 1 ZGB an. Demnach hat das Ge-

richt mangels einer gesetzlichen Regelung nach der Regel zu entscheiden, die es als Gesetzgeber selbst aufstellen würde. Das Bundesgericht prüfte daher zunächst, ob die Gründe, die das Bundesgericht im Jahr 1981 zur Festlegung einer 30-jährigen Verwirkungsfrist innerhalb der Bauzone veranlassten, auch bei illegalen oder nie bewilligten Bauten ausserhalb der Bauzonen zutreffen, oder ob sich die Sach-, Rechts- und Interessenlage so stark unterscheidet, dass sich eine unterschiedliche Regelung aufdrängt oder geboten erscheint. Die 30-jährige Verwirkungsfrist innerhalb der Bauzonen gemäss dem zuvor erwähnten Grundsatzentscheid von 1981 war vor allem mit der Rechtssicherheit sowie mit der Tatsache begründet worden, dass es sehr schwierig sei, nach mehreren Jahrzehnten die früher geltenden rechtlichen und tatsächlichen Verhältnisse abzuklären. Beide Probleme stellen sich bei Bauten und Anlagen ausserhalb der Bauzone nicht, oder jedenfalls nicht in gleicher Weise, wie das höchste Gericht nun erkannte.

RECHTSWIDRIGE NUTZUNG IST NICHT ZU DULDEN

Ausserhalb der Bauzonen ist nicht kommunales oder kantonales Recht, sondern seit 1. Juli 1972 (Inkrafttreten Gewässerschutzgesetz) im Wesentlichen einheitliches Bundesrecht anwendbar, womit die Rechtslage einfacher ermittelt werden kann. Zum anderen ist der Rechtssicherheit und der Rechtsgleichheit ausserhalb der Bauzone am besten gedient, wenn klar ist, dass eine rechtswidrige Nutzung nicht geduldet wird, auch wenn sie über lange Zeit nicht entdeckt und beanstandet wurde. Schliesslich dient die Beseitigung rechtswidriger Bauten ausserhalb der Bauzone der Durchsetzung des für die Raumplanung fundamentalen Prinzips der Trennung des Baugebiets vom Nichtbaugebiet. Dieser Trennungsgrundsatz wird aus den verfassungsmässigen Zielen der zweck-

mässigen und haushälterischen Nutzung des Bodens und der geordneten Besiedlung des Landes abgeleitet (Art. 75 Abs. 1 BV) und gilt als ungeschriebenes Verfassungsrecht.

Zudem wurde dieser Trennungsgrundsatz mit der Revision 2012 des Raumplanungsgesetzes, welche am 1. Mai 2014 in Kraft getreten ist, ausdrücklich als Ziel der Raumplanung in Art. 1 Abs. 1 RPG verankert. Dieses Ziel würde vereitelt, wenn illegale Bauten ausserhalb Bauzonen nicht beseitigt, sondern auf unbestimmte Zeit geduldet würden, führte das Bundesgericht aus. Somit darf eine illegale Nutzung oder eine nie bewilligte Baute, Anlage oder ein entsprechender Lagerplatz ausserhalb der Bauzonen nicht aufgrund des blossen Zeitablaufs von 30 Jahren unbeschränkt beibehalten werden. Die Verwirkung des Wiederherstellungsanspruchs führt auch gar nicht zur Rechtmässigkeit einer Baute oder Anlage, sondern nur zur Duldung, indem rechtswidrige Bauten, die nicht nachträglich bewilligt werden können, nicht erneuert, erweitert, geändert oder wieder aufgebaut werden dürfen. Sie dürfen lediglich mit nicht baubewilligungspflichtigen Massnahmen im Status quo unterhalten werden. Der Widerspruch zwischen Planung und Gesetz gegenüber der Wirklichkeit werde dabei nicht behoben, sondern weiter gefestigt.

Die 30-jährige Verwirkungsfrist ist somit nur innerhalb der Bauzonen anwendbar. Der Wiederherstellungsanspruch ausserhalb der Bauzonen verwirkt demgegenüber nicht nach 30 Jahren. Da somit im vorliegenden Fall keine Verwirkungsfrist eingetreten ist, müssen nun auf dem Werkhof des Bauunternehmens in der Gemeinde Neuenkirch sämtliche Bauten und Anlagen sowie der Lagerplatz ausserhalb der Bauzonen beseitigt werden. Die Sache wurde daher vom Bundesgericht an die Gemeinde zurückgewiesen, damit diese die Anordnungen für den Rückbau trifft (BGer 1C.469/2019 vom 28. April 2021). ■



***CHRISTOPHER TILLMAN**

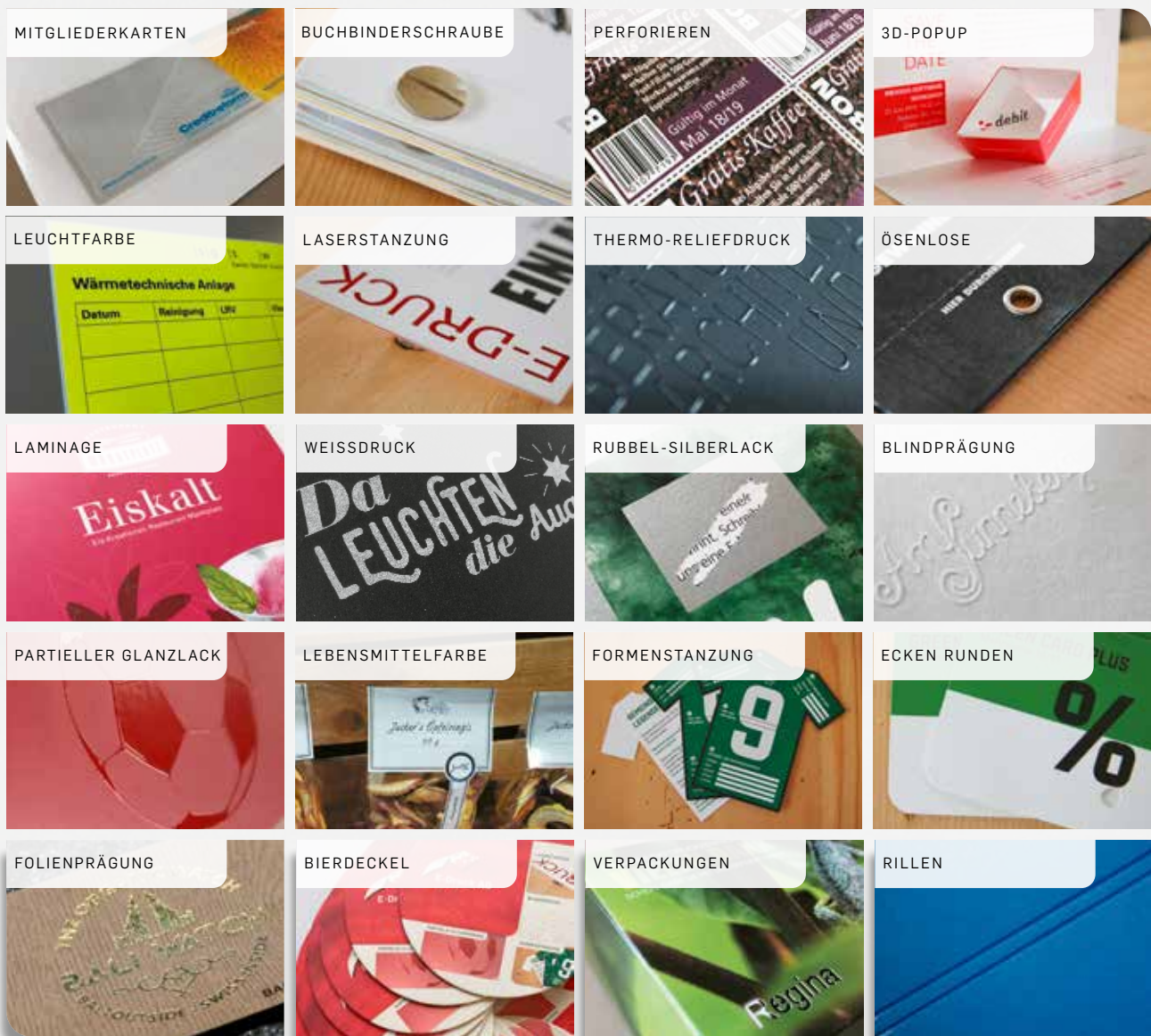
Der Autor ist Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht bei Legis Rechtsanwälte AG in Zürich, www.legis-law.ch, sowie Mitglied des Vorstandes der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (KUB) des SVIT.



E-Druck AG

SPEZIALITÄTEN-DRUCK

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



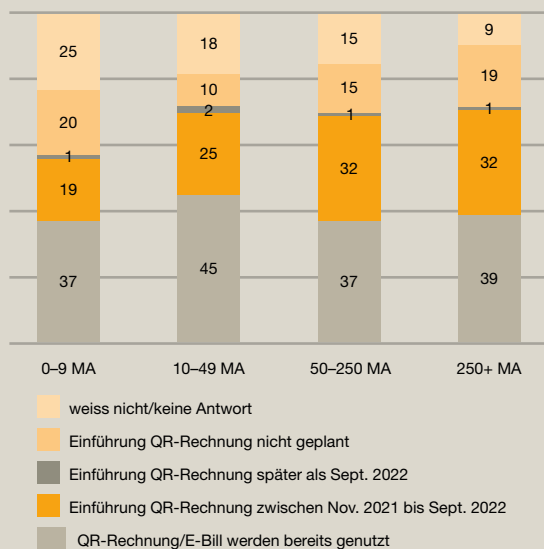
DIE QR-RECHNUNG NIMMT FAHRT AUF

Ab dem 30. September 2022 sind in der Schweiz Zahlungen mit den roten und orangen Einzahlungsscheinen nicht mehr möglich. Bereits heute planen rund zwei Drittel aller Unternehmen die Umstellungsarbeiten zeitgerecht abzuschliessen.

TEXT – THOMAS RESKE*

EINFÜHRUNGSZEITPUNKT QR-RECHNUNG NACH UNTERNEHMENSGRÖSSE

Angaben in % der Verantwortlichen für Zahlungsverkehr in Unternehmen. Quelle: gfs.bern, Oktober 2021 (N = 1067)



MIKROUNTERNEHMEN HINKEN LEICHT HINTERHER

Gemäss den neusten Umfrageergebnissen des Forschungsinstituts GFS Bern sind 38% aller Schweizer Unternehmen bereits in der Lage, QR- oder E-Bill-Rech-

JETZT AUF DIE QR-RECHNUNG ODER E-BILL UMSTELLEN

Für Unternehmen ist es jetzt höchste Zeit umzustellen, sofern sie dies noch nicht getan haben. Zu beachten ist insbesondere auch der Versand von sämtlichen Zahlungsbelegen am Jahresanfang, z. B. für Ratenzahlungen mit Zahlungszielen nach dem Enddatum. Hier erhöht sich der Handlungsdruck zusätzlich, weil dann die Umstellung auf die QR-Rechnung faktisch schon Anfang 2022 erfolgt sein muss. Ebenfalls zu berücksichtigen ist die fristgerechte Umstellung von Daueraufträgen. Der Zahlungsverkehr und insbesondere die Kreditoren- und Debitorenbuchhaltung von Rechnungsstellern mit Hard- und Software-Lösungen müssen rechtzeitig umgestellt werden. Unternehmen, die sich bis heute noch nicht mit der Umstellung befasst haben, wird empfohlen, umgehend ihre Bank und ihren Softwarepartner zu kontaktieren. Diese leisten Unterstützung bei den erforderlichen Planungs- und Umstellungsarbeiten auf die QR-Rechnung bzw. E-Bill.

nungen auszustellen. Weitere 25% planen die QR-Rechnung zeitgerecht bis zum 30. September 2022 einzuführen. Ab dann sind in der Schweiz Zahlungen mit den roten und orangen Einzahlungsscheinen nicht mehr möglich. 17% der Unternehmen verzichten auf die Umstellung, weil sie beispielsweise Rechnungen per IBAN-Überweisung erstellen (d. h. ohne Einzahlungsschein). Bei knapp einem Fünftel der Unternehmen besteht noch Handlungsbedarf. Etwas weniger weit fortgeschritten mit der Umstellungsplanung sind Mikrounternehmen und Unternehmen aus der französischen Schweiz. In beiden Fällen kann ein leicht höherer Anteil der Befragten nicht angeben, bis wann sie die Umstellung planen. Branchenspezifisch ist diesbezüglich in allen Branchen ein leichter Anstieg zu verzeichnen. Ungebrochen ist hier die öffentliche Verwaltung ein Vorreiter.

QR-RECHNUNG IST IM ALLTAG ANGEKOMMEN

Schon in der Studie vom Mai 2021 hat GFS Bern gezeigt, dass die Schweizer Unternehmen grossmehrheitlich von der Umstellungspflicht wissen. Diese Zahl hat sich

seither von 93% leicht erhöht auf 94%. Positiv entwickelt hat sich im gleichen Zeitraum auch die Wahrnehmung des letztmöglichen Umstellungszeitpunkts. Konnten im Mai 2021 noch weniger als die Hälfte der befragten Finanzverantwortlichen dieses Datum richtig benennen, sind es jetzt 81%. Damit stehen die Chancen gut, dass alle Unternehmen zeitgerecht auf QR-Rechnung oder E-Bill umstellen.

Die aktuelle Befragung zeigt auch, dass die QR-Rechnung im Alltag angekommen ist und überzeugt: Wer schon umgestellt hat, sammelt damit grösstenteils gute Erfahrungen. Eine klare Mehrheit zeigt sich mit der QR-Rechnung in der Anwendung zufrieden. 72% sind sehr oder eher zufrieden, nur gerade 4% sehr oder eher unzufrieden. Auch wenn mit erhöhter Nutzungszahl der Grad der Zufriedenheit leicht sinkt, scheinen nur sehr wenige Unternehmen die Umstellung bereit zu haben. ■



*THOMAS RESKE

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

MODERNSTES REGIONALES PAKETZENTRUM

In Untervaz ist das vierte regionale Paketzentrum nach nur 18 Monaten Bauzeit in Betrieb genommen worden. Der schlichte und elegante Zweckbau kostete 50 Mio. CHF.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Vor allem am Abend und in der Nacht herrscht im und um das Paketzentrum Untervaz emsiges Arbeiten. Auch dank der dynamischen Gebäude- und Arealbeleuchtung.

BILD: SCHWEIZERISCHE POST AG

► POST ALS GRÖSSTER LOGISTIK-DIENSTLEISTER

Die Schweizerische Post ist der grösste Logistikdienstleister im Lande. Der Marktanteil beträgt über 80%. Die Schweiz bewegt sich – und genauso die Post. Mit der Strategie «Post von morgen» richtet sie sich neu aus. Unter anderem fokussiert sich die Post noch stärker auf die Logistik. Der Logistikmarkt bietet aufgrund des wachsenden und sich rasch entwickelnden E-Commerce grosse Chancen. Zur Gesamtbetrachtung gehören etwa einheitlichere Logistikprozesse in der Sortierung, Verteilung und Zustellung von Briefen, Paketen und Drucksachen sowie eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen postinternen Bereichen.

Mit dem neuen Bereich Logistikservices kann die Post die Volumenverschiebung vom Brief zum Paket besser abfangen, aber auch attraktive Arbeitsplätze erhalten. Ihre bedeutende Rolle als zuverlässige Leistungserbringerin in der Wertschöpfungskette des Schweizer E-Commerce baut die Post weiter aus. Aufgrund der Vernetzung des Warenverkehrs bedingt dies

einerseits auch Innovationen ausserhalb der Schweiz. Andererseits investiert die Post weiter in die dezentrale Infrastruktur in der Schweiz.

STETIG STEIGENDE PAKETMENGE

Die wegen des boomenden Onlinehandels stetig steigende Paketmenge brachte auch die Post an ihre Grenzen. 2010 bearbeitete und verteilte sie rund 110 Millionen Pakete. Zehn Jahre später, im Jahr 2020 waren bereits gut 190 Millionen. Eine Steigerung von über 70%. Und im sechsten abgelaufenen Jahr gab es nochmals einen neuen Rekord: Erstmals überschritt die Paketmenge die 200 Millionengrenze. Daher organisierte die Post auch ihre Paketzentren neu. Nebst den drei nationalen Verteilzentren in Daillens VD, Härkingen SO und Frauenfeld TG wurden in den letzten drei Jahren vier neue regionale Paketzentren geschaffen. In Vétroz VS, Ostermundigen, Cadenazzo TI und Untervaz verfügt die Post nun über modernste Paketsortierzentren. Weitere Zentren sind geplant oder befinden sich im Um- oder Ausbau.

LOGISTIK- IMMOBILIEN

Die Pandemie traf die Logistikbranche auf gegensätzliche Weise. Zwar ist der Stückgutumsatz aufgrund rückläufiger Ein- und Ausfahrten gesunken, doch gleichzeitig boomte die Paketlogistik. Insgesamt verzeichnete die Logistikbranche 2020 gemäss aktuellem Immo-Monitoring von Wüest Partner ein Minus von 5,1%. Dennoch sei davon auszuge-

hen, dass der Bedarf an Logistikimmobilien weiter steigen wird. Vor allem die Nachfrage nach individuell zugeschnittenen Flächen und kleineren Flächen in unmittelbarer Nähe zu den Wohnorten ist gross. Trotz der grossen Nachfrage ist die inserierte Auswahl relativ reichhaltig: Rund 6% aller Lager- und Logistikflächen werden derzeit am Markt

angeboten, die Insertionsdauer bewegt sich bei rund drei Monaten. Aber da viele freie Flächen an keinem idealen Standort liegen, in Bezug auf ihre Grösse oft nicht den Anforderungen potenzieller Mieter entsprechen oder Defizite hinsichtlich ihres Zustandes aufweisen, gestaltet sich die Vermarktung in vielen Fällen anspruchsvoll.

VIER NEUE REGIONALE PAKETZENTREN

Das jüngste der vier Logistikzentren, das regionale Paketzentrum im bündnerischen Untervaz, wurde vor gut einem Jahr in Betrieb genommen. Nach nur 18 Monaten Gesamtbauphase war die feierliche Eröffnung im November 2020. Das Beispiel des Transportweges eines Pakets von Davos nach Arosa mit dem 170 km langen Umweg über das Paketzentrum Frauenfeld zeigt, wie wenig kunden- und umweltfreundlich dies war. Der quasi fast direkte Weg über das Regionale Paketzentrum RPZ Untervaz ist in jeder Beziehung ökonomischer und ökologischer. Das neue Paketzentrum ist sozusagen die Drehscheibe für die Südostschweizer Paketpost.

Die Suche nach einem geeigneten Standort in der Umgebung von Chur war nicht einfach. Von der Gemeinde Untervaz konnte Ende 2017 die Post ein ideales Grundstück in der Grösse von 25 000 m² im Baurecht erwerben: südlich der Zementfabrik, neben der Rega-Basis und am Damm des Alpenrheins. Dazu Stefan Bossard, Leiter Bau Ost: «Dieser Standort war für uns sehr gut geeignet mit dem nahen Autobahn- und möglichen Eisenbahnanschluss. Weiter ist für uns die Lage südlich des Industriequartiers von Bedeutung, weil die Zu- und Wegfahrten nicht durch ein Wohngebiet führen.»

HOCHWERTIGER ZWECKBAU AUF DER GRÜNEN WIESE

Der Zweckbau ist 169 m lang und 48,5 m breit und im First rund 12,5 m hoch. Der grösste Teil des Gebäudes beinhaltet die eingeschossige Produktionshalle. Im südlichen Bereich hat es eine zweigeschossige Entladezone für die Direktanlieferung von Kunden sowie einen dreigeschossigen Bürotrakt – beides in die einheitliche Fassade integriert. Die gesamte Gebäudenutzfläche beträgt rund 10 200 m². Wegen der unterschiedlichen Verlade- und Entladehöhen betragen die Traufhöhen des anthrazitfarbenen Gebäudes auf der Ostseite 10,5 m und auf der Westseite einen Meter weniger. Die Längsseiten enthalten auf der Rhein-, also Ostseite 35 Lastwagen-Tore und auf der Westseite gegen den Calanda hin 37 Lieferwagen-Tore.

Das neue RPZ Untervaz ist mit Ausnahme des integrierten Bürotraktes ein Stahlskelettbau und gründet auf einer Flachfundation mit einem umlaufenden Betonsockel. Auf dem guten Untergrund in Flussnähe war eine Flachfundation mit Betonplatte problemlos möglich. Die oberste Fundationsschicht wurde mit einer Zementstabilisation verfestigt. Der von aussen nicht wahrnehmbare, dreigeschossige Bürotrakt ist eine massive Bauzelle aus Stahlbeton mit Zwischenwänden aus Kalksandstein. Alles sichtbar und unverputzt,

einige Wände nur weiss gestrichen. Im vorerwähnten Kopfbau sind Büros, ein Aufenthaltsraum mit Kleinküche, Garderoben und Toiletten sowie Technik- und Lagerräume enthalten. Nebst dem Empfang im Erdgeschoss hat es dort auch Werkstätten, Entsorgungsräume und ein Sitzungszimmer. Das oberste Geschoss beherbergt Räume für Computerserver und ein Archiv. In der zweigeschossigen Anlieferungszone daneben ist auch eine sogenannte Päckliklinik eingerichtet.

PAKETZENTRALE FÜR GRAUBÜNDEN UND SÜDLICHE OSTSCHWEIZ

Die Fassade aus anthrazitfarbenen Metallblechplatten verleiht dem schlichten Gebäude eine zurückhaltende Eleganz. Die Fassadenpaneele sind aus Aluminium und mit einer Wärmedämmschicht von 15 cm belegt. Ein interessantes Lichtspiel der Fassade ergibt sich aus einer feinen Linienstruktur mit leichter Faltung der Bleche. Ein rundumlaufendes, leicht überstehendes Band als Dachrandabschluss mit integrierten Regenwasserrinnen rundet das Bild des Gebäudes harmonisch ab. Das flache Giebel- oder Schrägdach mit bloss 10 Grad Neigung hat den gleichen Konstruktionsaufbau wie die Fassaden.

Auf der Dachfläche von 8200 m² ist eine Photovoltaikanlage mit 2340 Solarpanels auf einer Fläche von 6400 m² installiert, die jährlich rund 700 MWh Strom produziert, was etwa 200 Durchschnittshaushalten entspricht. Die Hälfte der damit gewonnenen Energie wird direkt im neuen Paketzentrum genutzt, insbesondere auch für die Deckenstrahlplatten für die Beheizung der Arbeits- und Produktionshalle. Die übrige Energie, vor allem Wärme, wird mittels einer Grundwasser-Wärmepumpe generiert.

BEREITS AN DER KAPAZITÄTSGRENZE

Erstes Fazit nach einem Jahr Betrieb durch Standortleiter Daniel Kurz: «Wir hatten bislang noch keine einzige Panne oder Ausfälle – die Anlagen laufen programmgemäss.» Die Sortierleistung beträgt 8000 Pakete pro Stunde, was ungefähr 160 000 Pakete pro Tag ergibt. Daniel Kurz ergänzt: «Einen ersten Rekord hatten wir bereits am vergangenen 26. November, am sogenannten «Black-Friday». An diesem Tag verarbeiteten wir 142 000 Pakete. Und über die Weihnachtstage wurde diese Marke nochmals übertroffen.» An Rekordtagen ist das Regional-Zentrum Untervaz also bereits heute schon stark ausgelastet. Im Regelfall arbeiten dort 155 Mitarbeitende – in Spitzenzeiten sogar bis zu 170 Personen. ■



WIR BEARBEITEN SOGAR ERHEBLICH MEHR MENGEN ALS GEPLANT.



DANIEL KURZ, STANDORTLEITER RPZ UNTERVAZ



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

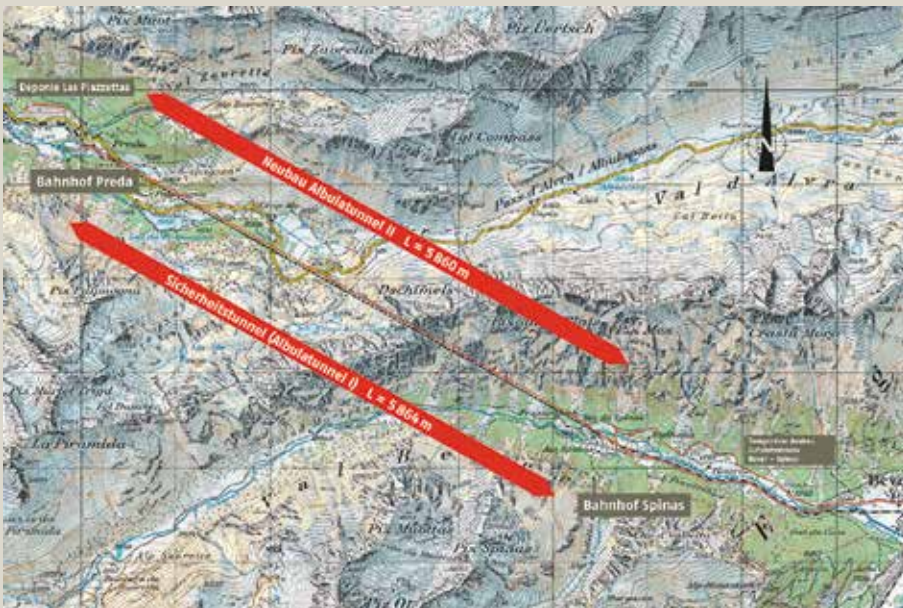
ALBULA II WIRD 2024 ERÖFFNET

Der 120 Jahre alte Scheiteltunnel auf der legendären Albula-Bahnstrecke wird durch einen neuen Paralleltunnel ersetzt. Das aufwändige Bauprojekt kostet mehr als 350 Mio. CHF.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

KARTOGRAFISCHE ÜBERSICHTS-ILLUSTRATION MIT LINIENFÜHRUNG DES ALBULATUNNELS

Quelle: Rhätische Bahn AG, Chur



▶ VERBESSERUNG DER BÜNDNER VERKEHRSSYSTEME

Für die Stärkung des Kantons Graubünden als Wohnregion mit entsprechenden Unternehmensstandorten ist die Verkürzung der Reisezeiten zwischen Wohnorten im Berggebiet und den bedeutenden Arbeitsplatzzentren von zentraler Bedeutung. Es ist somit ein Schlüsselanliegen, dass die Leistungsfähigkeit der Verkehrsinfrastruktur im weitläufigsten Kanton der Schweiz kontinuierlich verbessert wird. Ebenso bestehen Überlegungen zu bedeutenden Ausbauplänen.

Zum Bereich Eisenbahn: Im Zentrum der Strategie der Rhätischen Bahn «RhB 2020» steht die Flottenerneuerung, die eine Erhöhung des Komforts für die Fahrgäste bringt und neue Betriebskonzepte ermöglicht. Dies erlaubt auch eine gewisse Verdichtung des Fahrplans ohne zusätzliche Zugseinheiten. Die mit Blick auf die Erhöhung der Attraktivität des Berggebietes als Wohnregion bedeutsame Verkürzung der Reisezeiten zwischen den drei grössten Siedlungsräumen Bündner Rheintal, Davos und Oberengadin steht allerdings (noch) nicht im Zentrum der mittel-

fristigen Entwicklungsstrategie der RhB. Im Bereich Infrastrukturbau stehen der Bau des neuen Albulatunnels, die Erneuerung verschiedener Bahnhöfe und vielfältige Unterhaltsarbeiten auf der Agenda.

UMFASSENDE BEDEUTUNG DER RHÄTISCHEN BAHN

Zur allgemeinen Bedeutung der Rhätischen Bahn, die mit Ausnahme von drei Südtälern faktisch den gesamten Kanton auf der Schiene erschliesst, sagt RhB-Projektleiter Paul Loser: «Die Rhätische Bahn hat bis heute nebst ihrer wichtigen Erschliessungsfunktion eine grosse touristische Bedeutung.» Zusammen mit den vielen Postautolinien für die Feinerschliessung der Täler versorgen Bahn und Postauto den weitläufigen und flächenmässig grössten Kanton des Landes umfassend und vollständig. Dazu Paul Loser: «Das sind pro Jahr rund 700 000 Tonnen Güter sowie zwölf Mio. Fahrgäste. Davon sind rund Dreiviertel Touristen und «bloss» ein Viertel Pendler.

Was 1889 mit der Eröffnung der Strecke von Landquart nach Klosters begann, ist heute ein 384 km langes Streckennetz

in mitten im östlichen Schweizer Gebirge. Die Albula-Bernina-Linie der RhB dient nicht nur als wichtige Verbindung zwischen der Schweiz und Italien. Die Strecke zwischen Thusis und dem italienischen Tirano ist eine Meisterleistung. Sie ist ein einzigartiges Beispiel für eine Bahn, die harmonisch in die Hochgebirgslandschaft integriert ist. Enge Radien, raffinierte Kunstbauten und beeindruckende Tunnel: Mit vielen innovativen Ideen wurden die zahlreichen Schluchten, Felsbarrieren und Steigungen überwunden. So fügt sich die fast 130 km lange Strecke eindrucksvoll und harmonisch in die wilde Natur ein. Der Bau der 63 km langen Albulastrecke von Thusis nach St. Moritz erfolgte von 1898 bis 1904 und dauerte somit bloss sechs Jahre. Und im Juli 2008 wurden die Albula- und Berninabahn in die Liste des Unesco-Weltkulturerbes aufgenommen. Der rote RhB-Schmalspurzug hat zudem eine grosse kulturelle Bedeutung. Er führt auch durch Graubündens Geschichte.

NEUBAU ALBULATUNNEL

Der Albulatunnel zwischen Preda und Spinas wurde 1903 in Betrieb genommen. Eine Zustandserfassung des bald 120-jäh-



Bild oben: Vor dem Portal Nord bei Preda verläuft die 2,2 km lange Bandförderanlage zur Deponiestätte «Las Piazzettas» im Hintergrund.

Bild links: Eine 165 m lange rote Baustellenwand vermittelt Informationen zum Tunnelneubau.

BILDER: RHÄTISCHE BAHN AG, CHUR

Anlagen und Bauten – waren zu berücksichtigen. So zum Beispiel bei der Gestaltung der neuen Tunnelportale. Die Ergebnisse wurden in einem Masterplan festgehalten und gelten als Richtschnur für den Umgang mit der historischen Bausubstanz und den neu einzufügenden Bauten.

SCHNELLES PLANGENEHMIGUNGSVERFAHREN

rigen Tunnels im Jahr 2006 zeigte einen hohen Erneuerungsbedarf und erhebliche Defizite bezüglich Sicherheit: Mehr als die Hälfte der knapp 5900 m langen Tunnelröhre befand sich in schlechtem Zustand und war dringlich zu sanieren und zu erneuern. Nach eingehender Prüfung der Variante «Instandsetzung» einerseits und «Neubau» andererseits, entschied sich die Rhätische Bahn 2011 für einen Neubau. Noch im selben Jahr begannen die Projektarbeiten. Projektleiter Paul Loser präzisiert: «Es war ein harter und langer Kampf. Ausschlaggebende Argumente für einen Neubau waren der relativ geringe Kostenunterschied der beiden Varianten, zudem kaum fahrplanrelevante Einschränkungen während den Bauphasen und das wesentlich höhere Sicherheitsniveau einer Neuanlage.» Weiter gewährt der Neubau eine hohe Qualität und ist auch vorteilhaft in Bezug auf Nachhaltigkeit.

Bei der Planung des neuen Tunnels arbeitete die Rhätische Bahn eng mit den Verantwortlichen der Denkmalpflege des Kantons und des Bundes zusammen. Sämtliche Änderungen des Erscheinungsbildes – sowohl der Geländegestaltung als auch der

2014 erteilte der Bund die Baubewilligung und bereits im Juni begannen die Vorbereitungsarbeiten mit dem offiziellen Spatenstich zum Neubau. Die Erschliessung der abgelegenen Baustellen auf 1800 Metern Höhe erfolgte grösstenteils per Bahn. Dazu erstellte man auf den beiden Tunnelseiten einen Baubahnhof. In den Portalbereichen mussten während der Bauphase vorübergehend grössere Flächen belegt werden. Die Tunnelbauarbeiten erfolgten ab 2015 mittels Sprengvortrieb, gleichzeitig von Preda wie auch von Spinas her. Dadurch findet das ausgebrochene Gesteinsmaterial eine bessere Verwendung. Das anfallende Ausbruchsmaterial wurde in Preda für Betonzuschlagsstoffe, Kies, Schotter und Weiteres aufbereitet. Für Material von ungenügender Qualität fand man im Gebiet «Las Piazzettas» bei Preda eine geeignete Geländekammer für die Ablagerung von 250 000 m³ Ausbruchmaterial.

Am 2. Oktober 2018 erfolgte mit knapp einem Jahr Verspätung der Durchstich. Das hatte gute Gründe. Obwohl die Geologie aus dem Bau des alten Tunnels gut bekannt war, stiess man auf den ersten anderthalb Kilometern nach dem Portal Preda auf ungeahnte Schwierigkeiten.

Dies lag an den beiden Gesteinsarten bzw. -schichten: Allgäuschiefer und Raibler-Rauwacke. Projektleiter Paul Loser erläutert dazu: «Die Vortriebsarbeiten für den neuen Tunnel stellten in technischer Hinsicht für alle Beteiligten eine spannende und sehr anspruchsvolle Aufgabe dar. Beinahe alle Methoden des modernen konventionellen Tunnelbaus kamen zum Einsatz. Insbesondere die Überwindung der Störzone bei Tunnelmeter 1300 war eine grosse Herausforderung.» Für diese labile, weiche und stark wasserführende Schicht kam das aufwändige Verfahren der Vereisung zum Einsatz.

VERSAPÄTETE ERÖFFNUNG 2024

Nach dem Durchstich erfolgt der Innenausbau, beginnend mit dem Auftragen der letzten Schicht Spritzbeton der Tunnelaukleidung. Dann wird die Tunnelsohle freigelegt, anschliessend erfolgt der Einbau des Unterbaus, bestehend aus Bankett, Dienstweg und Entwässerung. Ebenfalls erfolgt die Fertigstellung der zwölf Querverbindungen zwischen dem alten und neuen Tunnel. Wegen einiger technischer Massnahmen dauert der Innenausbau rund ein Jahr länger als ursprünglich vorgesehen. Der Tunnelrohbau ist daher erst im nächsten Jahr fertig und danach folgen Gleiseinbau und Verkabelung der Bahntechnik. Die Inbetriebnahme ist nun im Jahr 2024 – mit rund zweijähriger Verspätung. Anschliessend wird der bestehende Tunnel mit den zwölf Querverbindungen zum neuen Sicherheitstunnel ausgebaut. ■



*ANGELO ZOPPET-BETSCHART

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

EFFIZIENT UND DENNOCH REPRÄSENTATIV

Dass Logistikimmobilien nicht einfallslose Kuben aus Wellblech sein müssen, zeigt das Distributionscenter der Victorinox AG in Seewen.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER*



▶ IMMER GRÖßERE HALLEN

Die globale Logistik darf als die Lebensader der Weltwirtschaft bezeichnet werden. Die Güterströme, welche aufgrund des internationalen Handels zu bewältigen sind, weisen enorme Wachstumsraten auf. Entsprechend hohe Anforderungen stellen sie an die Kapazität und die Effizienz der Anlagen und Einrichtungen auf dem Weg vom Hersteller zum Verbraucher. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass sich der Markt für Logistikimmobilien in einem anhaltenden Boom befindet und weiterhin ein deutliches Wachstum verzeichnet.

Eine typische Logistikhalle dient sowohl der Lagerung von Waren und Gütern als auch des Umschlags und der Verteilung. Verglichen mit einer klassischen Lager- oder Produktionshalle verfügt eine Logistikhalle über deutlich grössere Dimensionen. Die Bodenfläche soll maximal genutzt werden können, weshalb

AUCH LOGISTIKBAUTEN SIND TEIL DER CORPORATE ARCHITECTURE.

Logistikhallen auch in der Höhe nach Effizienz streben. Maximal mögliche Höhen und Tiefen der Halle und eine Vielzahl von Rampentoren beziehungsweise Überladebrücken sind charakteristisch für Logistikhallen, die folglich meist über ein Flachdach verfügen.

Von einer Logistikhalle spricht man ungefähr ab einer Grösse von 5000 m². Der Trend geht beim Bau solcher Hallen jedoch zu XXL-Hallen für grösstmögliche Lagerkapazitäten. Gerade der Boom des weltweiten, grenzüberschreitenden Onlinehandels hat die Nachfrage und den Bau von Lager- und Logistikzentren weiter beschleunigt. Aufgrund der sich schnell verändernden Märkte und Warenmengen werden die Distributionssysteme reorganisiert: Neue Standorte gewinnen an Bedeutung, traditionelle Niederlassungen verlieren an Stellenwert, mehrere Standorte werden aus Kostengründen zusammengefasst und in einem Zentrallager gebündelt.



Auch bei Logistikbauten beeinflusst deren architektonische Qualität und optische Attraktivität die Vermietbarkeit und Verkäuflichkeit.

BILD: VICTORINOX AG

Visitenkarte des Unternehmens zu nutzen: Corporate Architecture ist bei Lager- und Logistikbauten immer noch zu oft ein Fremdwort. Wie bei Gewerbe- und Wohnimmobilien schlägt sich auch bei Logistikbauten deren architektonische Qualität und optische Attraktivität auf die Vermietbarkeit und Verkäuflichkeit nieder. Ein aktuelles Beispiel, wie die Architektur eines Distributionscenters auch repräsentativ sein kann, zeigt die Victorinox AG.

ZUSAMMENLEGUNG VON SECHS LAGERN

Ursprünglich bekannt durch das originale Schweizer Taschenmesser, produziert und vertreibt die Marke Victorinox aus der Innerschweiz heute ebenso erfolgreich Uhren, Reisegepäck und Parfum wie auch Haushalts- und Berufsmesser. Zuletzt betrieb Victorinox in der Schweiz und in Europa 17 verschiedene Lagerstandorte. Um die Lagerung und Distribution dieser Waren zu optimieren, baute das Unternehmen in Seewen ein neues und gut vernetztes Distributionscenter. Durch dieses neue europäische Distributionscenter am Gründungsstandort Seewen konnten nun ganze sechs regionale Aussenlager zusammengelegt werden. Zusätzlich verringert ein eigener Gleisanschluss der SBB den bisherigen Werkverkehr.

REPRÄSENTATIVE GEBÄUDEFRONT

Der gerahmte Eingangsbereich – rot wie das typische Taschenmesser – zieht den Blick zusätzlich durch eine aussergewöhnlich geschnittene Glasfassade auf sich. Die Pfosten-Riegel-Fassade ist durchgängig fast 16 Meter hoch, in der Breite dehnt sie sich zu einer Seite hin von unten nach oben aus. Dadurch entsteht ein spitzer Winkel, der die Gebäudefront dynamisch und optisch attraktiv macht, diese auch staffelt und so das Volumen auflöst. Die eigentliche, kubische Halle des Distributionscenters wird durch den strassenseitigen Eingangsbereich aufgewertet. Die riesigen Höhen und Breiten wurden eingangsseitig entschärft. Statt einer platten abweisenden Fläche ist eine einladende und sogar repräsentative Front entstanden. Dahinter erstreckt sich ein Volumen von 173 000 m³, das ein vollautomatisiertes Kleinteillager mit vier Gassen, 29 Ebenen pro Gasse und 116 Shuttles mit 37 500 Stellplätzen beherbergt sowie ein halbautomatisiertes Hochregal mit 9500 Palettenplätzen: ein Paradebeispiel für die technische Digitalisierung. Dennoch sind auch 30 bis 35 Mitarbeitende im Gebäude beschäftigt. Die hohe Investition von rund 50 Mio. CHF im Talkessel von Seewen ist ein klares Bekenntnis zum Standort Schwyz. Für den Schweizer Standort spricht auch die Tatsache, dass mit den Taschenmessern, Haushalts- und Berufsmessern, den Uhren und dem Parfum vier der fünf Produktkategorien in der Schweiz hergestellt werden. ■

VERNACHLÄSSIGTE CORPORATE ARCHITECTURE

Neben Lagerhallen mit ihrer begrenzten Anzahl von Toren sowie Umschlaghallen (mit vielen Toren, jedoch geringer Höhe und auch nur einer begrenzten Hallentiefe) gewinnen sogenannte Distributionshallen stark an Bedeutung: Diese dienen der Warenverteilung und verbinden damit die Funktion der Lagerung mit der zusätzlichen Funktion der Kommissionierung. Neben einer grossen Hallenhöhe für das Hochregallager ist hier auch die Hallentiefe wesentlich grösser dimensioniert und die Anzahl der Tore meist um ein Vielfaches höher als bei einer traditionellen Lagerhalle.

Bei der Realisierung solcher Neubauten werden zunehmend ökologische Aspekte sowie eine nachhaltige Bauweise berücksichtigt. Jedoch wird zu selten die Möglichkeit genutzt, derart – schon durch ihre meist enormen Dimensionen – imposante Bauten auch als



*GERALD BRANDSTÄTTER

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

STADT DER ZUKUNFT

Die Stadt der Zukunft ist smart, vernetzt und macht die urbanen Lebensräume sauberer, sicherer, effizienter und stressfreier. TEXT – SALOME MALL*



Eine Visualisierung des Smart City Lab Basel.

BILD: SBB

► DIE SCHLAUE STADT VON MORGEN

Als Smart City wird ein Konzept bezeichnet, das als strategischer und fortlaufender Prozess das Ziel verfolgt, in einer Stadt das zukünftige Zusammenleben zu gestalten. Eine smarte Stadt ist nachhaltig, intelligent und vor allem eines: lebenswert. Sie verbessert die Lebensqualität ihrer Einwohnerinnen und Einwohner durch intelligente, innovative Infrastrukturen, welche die Mobilität effizienter machen, Ressourcen schonen und negative Umwelteinflüsse reduzieren. Sie vereint Wohn- und Arbeitsortattraktivität sowie Wettbewerbsfähigkeit als Wirtschaftsstandort.

In den kommenden Jahrzehnten werden immer mehr Menschen in urbane Räume ziehen. Bereits heute kämpfen viele Städte mit Wohnraumangel, überlasteten Infrastrukturen, knapper Wasser- und Energieversorgung. Hinzu kommt der Klimawandel, für den die Städte eine entscheidende Mitverantwortung haben. Der Bedarf an innovativen, effizienten und ver-

netzten Systemen steigt somit deutlich. Neue Technologien, die Digitalisierung und die intelligente Nutzung von Daten können bei der Problemlösung einen wesentlichen Beitrag leisten.

Vor allem Kommunikations- und Informationstechnologien werden weiter an Bedeutung gewinnen, weil urbane Digitalisierung nicht nur Geld und Energie spart, sondern auch die Umweltbilanz verbessert. «Smart» muss allerdings nicht zwangsläufig mit IT gleichgesetzt werden. Auch nicht-technische Innovationen, beispielsweise das Konzept des Teilens, die sogenannte Sharing Economy, oder auch das Bauen mit recycelten oder nachwachsenden Rohstoffen, sind Elemente von Smart-City-Konzepten.

Die vernetzte Stadt ist bereits an einigen Orten Realität, dennoch ist das Konzept relativ jung und in vielen Bereichen noch nicht fortgeschritten. In der Schweiz gibt es aber immer mehr Pilotprojekte und Start-ups, die die Stadt der Zukunft schon heute Wirklichkeit werden lassen.

WEITERKOMMEN DANK VERNETZUNG

Zusammen mit dem Kanton Basel-Stadt haben die SBB im April 2019 das Smart City Lab Basel auf dem Areal «Wolf» initiiert, um die Entwicklung smarterer Lösungen zu fördern. Innovationen entstehen, wenn unter-



DAS SMART CITY LAB BASEL SETZT AUF KONKRETE PROJEKTE FÜR NACHHALTIGERE UND LEBENSWERTERE STÄDTE.



schiedliche Akteure mit ihren Fähigkeiten und ihrem Wissen zusammenkommen: Das Smart City Lab Basel vernetzt Partner aus der Wirtschaft, Wissenschaft, Verwaltung und die interessierte Bevölkerung. Diese Community experimentiert, lernt voneinander und entwickelt neue Ideen und Pro-



Kiubx bringt temporäre Immobilien und Lifestyle zusammen.

BILD: ZVG

jekte für die smarte Schweiz von morgen. Das Lab fungiert dabei als Testraum, wo innovative Lösungen für Fachleute und interessierte Kreise (er-)lebbar gemacht und mit einem breiten Publikum diskutiert werden. In den ehemaligen Güterhallen stehen Partnern kostengünstig Flächen zur Durchführung von Pilotprojekten zur Verfügung. Zudem veranstaltet das Lab Events und Workshops. Die über 40 Pilotprojekte von rund 60 Partnern im Lab drehen sich um die Themenfelder Gebäude, Mobilität und Citylogistik. Beispielhaft seien an dieser Stelle zwei Projekte aus dem Themenfeld Gebäude oder vielmehr Arealentwicklung herausgegriffen: «Kiubx» und «HoloPlanning».

TEMPORÄRE IMMOBILIEN UND LIFESTYLE ZUSAMMENBRINGEN

Kiubx ist ein Start-up aus Basel, das sich der Entwicklung, dem Bau und dem Betrieb einer neuen Form «agiler» Immobilien verschrieben hat. Mit dem Wandel von der Industrie 3.0 zur Industrie 4.0 gibt es in vielen Städten temporär ungenutzte Flächen

mit Potenzial für Zwischennutzung. Zudem müssen sich Städte flexibel an die immer schneller werdenden Entwicklungszyklen anpassen können. Kiubx bietet eine Lösung, um auf freien Flächen eine zeitweilige Nutzung mit Wohnen, Arbeiten und Gewerbe zu schaffen. Die Modulbauten (Kiubs) bestehen aus Brettsperrholz mit Wärmedämmung. Neben einer einfachen, zur Remontage geeigneten Konstruktion sind dem Projektpartner vor allem zwei Dinge wichtig: die Umsetzung einer Cradle-to-Cradle-Philosophie mit unbehandeltem Holz und einem standardisierten Stapelsystem. Die Kiubs bieten schlüssellosten Zugang, Lichtsteuerung, Klimatisierung und andere Features, die durch die eigene App buch- und steuerbar sind.

HOLOPLANNING – VISUALISIERUNG IM RAUM

An der Gestaltung und Entwicklung eines Areals sind die verschiedensten Parteien beteiligt. Ein gemeinsames Verständnis für die räumliche Situation ist eine wich-

tige Grundlage für die gemeinsame Suche nach guten Lösungen. Die Digitalisierung und Anwendung von innovativen Technologien bringen neue Möglichkeiten mit sich, die Raumplanung zu modernisieren und die Zusammenarbeit effizienter zu gestalten. Das Ziel ist ein kollaboratives Arbeitsinstrument, das ein gemeinsames Verständnis bei allen Beteiligten fördert und die Kommunikation von Bauprojekten visuell unterstützt. Dank Mixed-Reality-Technologie lassen sich geplante Bauten in der heutigen Umgebung darstellen. Die Applikation «HoloPlanning» macht so digitale Pläne über eine holografische Brille als 3-D-Modelle im Raum erlebbar. Smart City ist jedoch mehr als eine neue Technologie. Das Konzept stellt den Menschen in den Vordergrund und verbessert die Beziehung zwischen Bürgern, Verwaltung und Wirtschaft. Mit Blick auf die zahlreichen zukunftssträchtigen Projekte lässt sich feststellen: Die Schweizer Städte tun einiges dafür, um sich als wegweisende Smart City zu positionieren – nicht zuletzt aufgrund der Bandbreite der verschiedenen Konzepte. Sharing, Elektromobilität, der Ausbau der digitalen Infrastruktur und Big-Data-Verkehrsanalysen sind fest eingeplant. ■



*SALOME MALL

Die Autorin ist Mitglied bei Wipswiss und Leiterin Smart City bei der SBB AG.

LADELÖSUNGEN FÜR ELEKTRO- AUTOS

► E-AUTOS AUF DEM VORMARSCH

Das Jahr 2020 war mit fast 20 000 Inverkehrsetzungen ein Rekordjahr für reine Elektroautos in der Schweiz und wurde schon 2021 von einem weiteren Rekordjahr übertrumpft: Bereits im Oktober knackten E-Autos die Bestmarke aus dem Vorjahr. Dieser Trend wird sich fortsetzen, daran zweifelt in Wirtschaft und Politik kaum noch jemand. Eine aktuelle Studie von Swiss eMobility geht davon aus, dass bis zum Jahr 2030 – selbst in einem pessimistischen Szenario – gut 70% aller Neuwagen über einen Steckeranschluss verfügen werden. Diese Entwicklung setzt immer mehr auch Immobilienbesitzer unter Druck. Denn E-Fahrer wollen bevorzugt dort laden, wo das E-Auto lange Zeit steht – also zu Hause oder am Arbeitsplatz.

Der anfängliche Aufwand, der durch den Aufbau von Ladeinfrastruktur entsteht und dem viele Immobilien-eigentümer mit Respekt begegnen, zahlt sich später in vielerlei Hinsicht aus. Wer schon jetzt Ladepunkte für E-Fahrer anbieten kann, erhöht zum Beispiel die Attraktivität seiner Immobilie und sichert sich frühzeitig einen Wettbewerbsvorteil. Für Eigentümer ist es ratsam, sich schon heute auf den anstehenden Markthochlauf und weitere technische Entwicklungen vorzubereiten; wie etwa die intelligente Verknüpfung der E-Mobilität mit dem Stromnetz, auch Sektorenkopplung genannt, bei der als Zwischenspeicher genutzte E-Autos Energie aus den Akkus auch wieder ans Netz abgeben können.

SCHNITTSTELLENOFFENE LADE- MANAGEMENTSYSTEME GARANTIEREN ZUKUNFTSSICHERHEIT

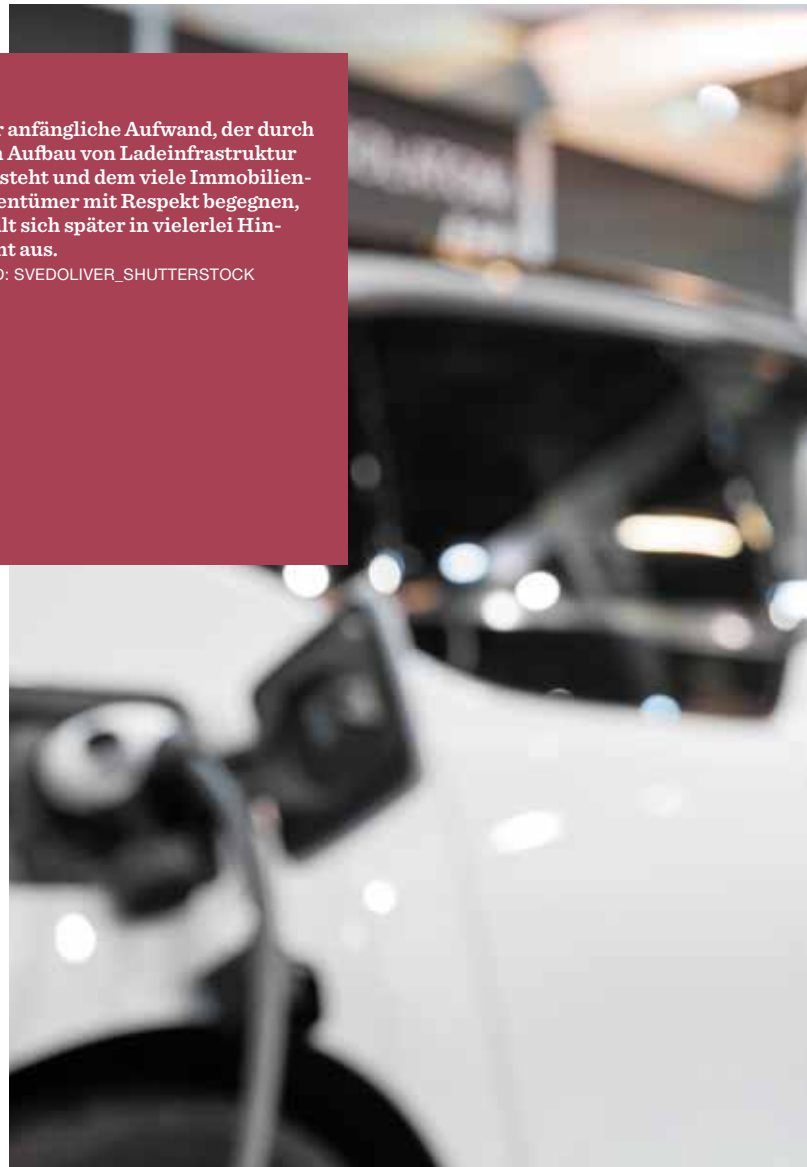
Handelt es sich nicht um eine Einzelplatzlösung, ist es ratsam, von Anfang an auf eine ganzheitliche, skalierbare und herstellerunabhängige Ladeinfrastrukturlösung zu setzen, um auf künftige Entwicklungen flexibel reagieren zu können. Einer der wichtigsten Punkte, den es bei der Erschliessung einer Immobilie zu bedenken gilt: die benötigte Netzanschlussleistung. Das Herzstück einer solchen Ladelösung stellt ein intelligentes Lade- und Energiemanagementsystem mit Lastmanagement-Funktion dar, welches den Strombezug der Elektrofahrzeuge automatisiert steuert und sicherstellt, dass der vorhandene Netzanschluss – in Abhängigkeit des Ladebedarfs sowie von Nebenverbräuchen – optimal genutzt wird. Im Vergleich zum ungesteuerten Laden lassen sich je nach Situation etwa 30 bis 70% der einmaligen wie auch laufenden Kosten einsparen. Zudem ermöglicht ein intelligentes System die Erfassung abrechnungsrelevanter Energieverbräuche je Ladepunkt, damit der geladene Strom dem einzelnen Nutzer Kilowattstunden-genau in Rechnung gestellt werden kann. Und wer heute mit einer kleinen Lösung anfängt, diese aber ganzheitlich und zukunftsorientiert plant und die Empfehlungen des Merkblattes SIA 2060 für den stufenweisen Ausbau befolgt (vier Ausbaustufen; essenziell ist die Berücksichtigung von

Wer schon jetzt Ladepunkte für E-Fahrer anbieten kann, erhöht zum Beispiel die Attraktivität seiner Immobilie und sichert sich frühzeitig einen Wettbewerbsvorteil.

TEXT – CHRISTIAN MÜLLER*

Der anfängliche Aufwand, der durch den Aufbau von Ladeinfrastruktur entsteht und dem viele Immobilien-eigentümer mit Respekt begegnen, zahlt sich später in vielerlei Hinsicht aus.

BILD: SVEDOLIVER_SHUTTERSTOCK



Leerrohren für alle Parkplätze von Beginn weg, welche das grösste Sparpotenzial für den Immobilienbesitzer bringt), kann der e-mobilen Zukunft entspannt entgegenblicken.

BETRIEB DER LADEINFRASTRUKTUR

Eine Grundsatzfrage ist, ob ich als Eigentümer einer Wohn- oder Gewerbeimmobilie die Ladeinfrastruktur mit Hilfe eines auf E-Mobility spezialisierten Partners selbst betreiben will oder komplett an einen Full-Service-Anbieter auslagere. Jede Option hat ihre Vor- und Nachteile. Für den Full-Service-Komplettanbieter spricht zum Beispiel der geringere Aufwand im Aufbau und Betrieb, allerdings ist der Einfluss auf künftige Entscheidungen und Entwicklungen geringer.



MIT DEM ELEKTROAUTO ZUKÜNFTIG GELD VERDIENEN

Besonders spannend wird der Eigenbetrieb von Ladeinfrastruktur dann, wenn das bidirektionale Laden, auch Vehicle-to-Grid (V2G) genannt, Realität wird, wovon die Branche für etwa das Jahr 2025 ausgeht. Dann kann jeweils Energie aus einer Fahrzeugbatterie dafür genutzt werden, um Lastspitzen auszugleichen und das Stromnetz stabil zu halten. Mit unzähligen weiteren Akkus von E-Autos intelligent verknüpft, entsteht so eine Art riesiger Schwarm Speicher. Angesichts der stetig steigenden Einspeisung schwankender Erzeuger wie Solar- und Windkraft werden derartige Flexibilitätäten immer wichtiger. Die Netzbetreiber entlohnen diesen wichtigen Dienst, der die Energiewende beschleunigen wird, äusserst grosszügig: In internationalen V2G-Pilotprojekten verdienen E-Fahrzeuge bereits heute einen hohen dreistelligen Betrag pro Jahr und Fahrzeug. Wer seine Ladeinfrastruktur selbst betreibt, kann künftig von diesen Erlöspotenzialen profitieren – und hebt die Wirtschaftlichkeit seiner Ladeinfrastruktur nochmals eine Stufe höher.

Zubeachtenswert ist, dass herkömmliche Haushaltssteckdosen nicht für das Laden von Elektrofahrzeugen ausgelegt sind, deshalb ist eine speziell dafür geeignete Ladeinfrastruktur vorzusehen. Ein Ausbau ist sowohl als Einzelplatzlösung zu empfehlen, wenn kein weiterer Ausbau an Ladepunkten zu erwarten ist, als auch für die gesamte Liegenschaft (Vollausbau oder Grundausbau für spätere Installationen von Ladepunkten möglich). Welche Lösung zu Ihnen passt, gilt es situativ zu entscheiden. ■

PARTNERSCHAFT VON SVIT SCHWEIZ UND THE MOBILITY HOUSE

The Mobility House AG ist Partner des SVIT Schweiz rund um das Thema Ladelösungen in Immobilien. Als führender Anbieter individueller und herstellerneutraler Ladeinfrastruktur für Privat-, Geschäfts- und Immobilienkunden fungiert The Mobility House als Ansprechpartner für die Mitglieder des SVIT Schweiz – angefangen bei der Planung und Konzeptionierung, über den Aufbau bis hin zum Betrieb einer intelligenten, herstellerunabhängigen sowie skalierbaren Ladelösung.

Als SVIT-Mitglieder profitieren Sie durch diese Partnerschaft von attraktiven Konditionen. Sei es beim Kauf einer Wallbox oder einem mobilen Ladekabel oder auch einer ganzheitlichen, intelligenten Ladelösung für Einstellhallen. Das herstellerneutrale und auf offenen Schnittstellen basierende Lade- und Energiemanagementsystem ChargePilot stellt dabei das Kernstück des Angebots für Einstellhallen dar, um eine Liegenschaft entsprechend nachhaltig zu erschliessen. Wählen Sie dazu die passenden Ladestationen aus dem Sortiment und profitieren Sie von einer maximal flexiblen und zukunftsorientierten Ladelösung. Mehr Informationen zum gemeinsamen Angebot vom SVIT Schweiz sowie The Mobility House AG finden Sie unter: www.svit.ch/de/mobility-house

DAS HERZSTÜCK EINER LADELÖSUNG IST EIN INTELLIGENTES LADE- UND ENERGIE-MANAGEMENT-SYSTEM.

Zudem wird die Hard- sowie Softwarelösung im Regelfall vorgegeben. Nur wenn die Ladeinfrastruktur selbst betrieben wird, bleibt die Entscheidungsfreiheit bezüglich Auswahl der Ladelösung sowie künftiger Ausbauten komplett in eigener Hand. Des Weiteren ist die eigenständige Investition in die Ladelösung einhergehend mit der Wertsteigerung der Immobilie. Ein interner Betrieb erlaubt ausserdem die Integration des Systems in eigene Prozesse, etwa um die geladene Energie über die Nebenkosten automatisiert und bequem abzurechnen. Bei allen Fragen, die rund um die Installation auftauchen, ist man trotzdem nicht auf sich allein gestellt: Denn ein kompetenter E-Mobility-Lösungsanbieter steht auch im laufenden Betrieb jederzeit beratend zur Seite.



***CHRISTIAN MÜLLER**

Der Autor ist General Manager Schweiz bei The Mobility House AG.

IMMOBILIEN UND IHR DIGITALER ZWILLING

Die Digitalisierung von Gebäuden beschränkt sich nicht nur auf BIM-Anwendungen im Neubau. Auch bestehende Liegenschaften lassen sich mittels 3D-Scan in einen digitalen Zwilling überführen. Der SVIT und die Visualreality3D AG lancieren dazu ein attraktives Mitgliederangebot. **TEXT – BEAT AGOSTINI***

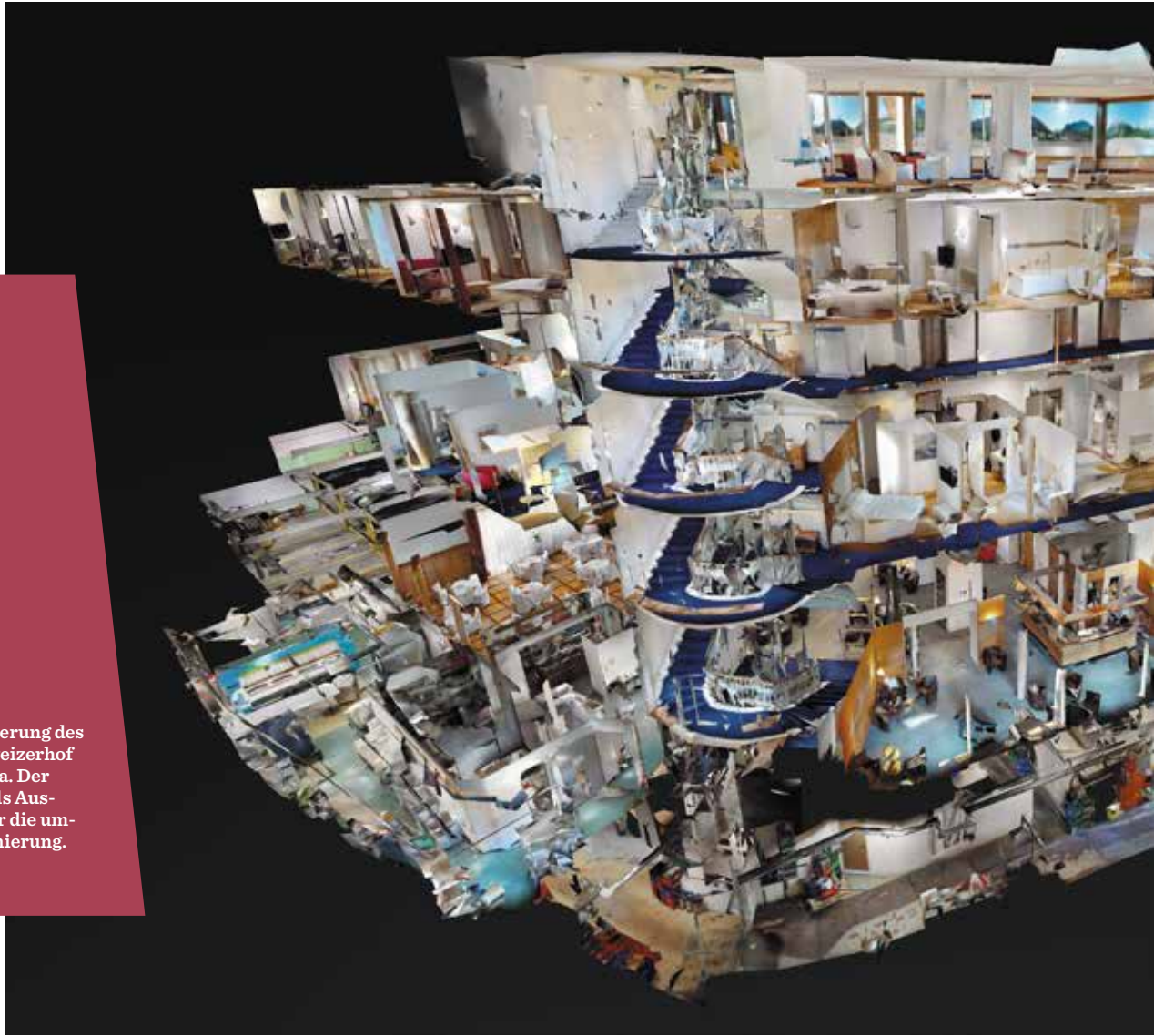


BILD: VISUALREALITY3D AG

3D-Visualisierung des Hotels Schweizerhof in Pontresina. Der Scan dient als Ausgangslage für die umfassende Sanierung.

► «METAVERSE» ALS NEUES SCHLAGWORT

Die Ankündigung von Facebook und Microsoft von vergangenem Herbst, in grossem Stil ins Metaversum zu investieren, hat für viele einen neuen Begriff aus der digitalen Welt überhaupt erst ins Bewusstsein gebracht. Die Idee des fiktiven Universums hat unter Technologieunternehmen eine eigentliche Goldgräberstimmung ausgelöst. So sollen beispielsweise auch virtuelle Grundstücke und Immobilien im Metaversum mittels Blockchain-Technologie gehandelt werden können.

Was auf den ersten Blick für einige eine Spielerei, für andere eine Bedrohung und für Dritte neue Geschäftsmöglichkeiten darstellt, könnte seine Auswirkungen schon bald auch auf die Immobilienwirtschaft ent-

fallen. Denn im Hintergrund findet in rasantem Tempo die Zusammenführung der physischen und digitalen Welt mittels digitaler Zwillinge, «Mixed & Augmented Reality» und Metaverse-Apps statt. Anwendungsmöglichkeiten in der Immobilienwirtschaft sind auf unterschiedlichem Level von anwender- und marktfähigen Lösungen bis hin zu Visionen vielfältig.

REALE ANWENDUNGEN FÜR DIE DIGITALE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Was noch vor zehn Jahren kaum vorstellbar war, ist heute marktreif und bereits vielfach erfolgreich in Anwendung – die Rede ist von neuen Technologien der dreidimensionalen Raumerfassung und automatisierten Erstellung von digitalen Zwillingen – einem massstabgetreuen Abbild einer Immobilie, das



ter-Aided Facility-Managements (CAFM), eines Integrated Workplace Management Systems (IWMS) oder die Einrichtung einer intelligenten Gebäudetechnologie. Der digitale Zwilling wird so zur virtuellen Kommunikations- und Arbeitsplattform für alle Stakeholder mit allen Funktionalitäten rund um ein Gebäude.

KOMPLEXERER DIGITALER ZWILLING, VEREINFACHTE REALITÄT

Ein komplexerer oder auch «intelligenter digitaler Zwilling» ist in Echtzeit mit seinem realen Gegenstück verbunden. Verändert sich beispielsweise die Temperatur im realen Gebäude, kann das der digitale Zwilling unmittelbar spiegeln – vernetzt durch «smart» kommunizierende Sensorik im realen Gebäude. Fragen von Mietern werden automatisiert direkt anhand des digitalen Zwillings beantwortet, auch ausserhalb der Geschäftszeiten.

In einem Störfall sendet die autorisierte Heizungsfirma ihren Techniker, der mittels Tablet direkt zum Ort des Geschehens geführt wird. Die Heizungsfirma sendet dem Haustechniker das Ersatzteil und stellt die Anleitung für den Tausch des Ersatzteils mittels eines Videos in den digitalen Zwilling; der Mieter autorisiert den Zugang zum betroffenen Raum mittels elektronischer Schliessanlage.

ANWENDUNGEN FÜR DIE BEWIRTSCHAFTUNG

André Häne, Mitglied Geschäftsleitung IBSG Immobilien AG Bewirtschaftung, St. Gallen, hat die Vorteile des digitalen Zwillings früh erkannt: «Die digitalen Zwillinge verbessern unsere Erfolgsquote bei den realen Besichtigungen entscheidend. Wenn jemand die Wohnung im virtuellen Durchgang schon nicht gefällt, ist die Wahrscheinlichkeit geringer, dass er eine Besichtigung bucht.» Konsequenterweise hat sich André Häne zur Aufgabe gemacht, schrittweise alle Liegenschaften zu digitalisieren. Dank seinem frühen Einstieg hat er bis heute über 200 digitale Zwillinge erstellt und die IBSG in der Schweiz zum Pionier auf diesem Gebiet gemacht. ▶

“
SO, WIE DIE
DIGITALISIERUNG
EINES UNTER-
NEHMENS EVO-
LUTIONSSTUFEN
DURCHLÄUFT,
KANN AUCH EIN
DIGITALER ZWIL-
LING UNTERSCHIEDLICHE
FUNKTIONEN
ERFÜLLEN.
”

ein vernetztes, allumfassendes Arbeiten an, in und mit der Immobilie erlaubt, ohne sie physisch betreten zu müssen.

Gewerbliche Immobilien involvieren von Planung über Erstellung, Umbau und Renovierung bis hin zu Vermarktung, Betrieb und Unterhalt eine Vielzahl beteiligter Personen. Eine digitalisierte Immobilie ist für alle Stakeholder gleichermaßen gut zugänglich, das ist der Grundgedanke und zugleich das Revolutionäre des digitalen Zwillings.

So, wie die Digitalisierung eines Unternehmens Evolutionsstufen durchläuft, kann auch ein digitaler Zwilling unterschiedlich komplexe Funktionen erfüllen. Im optimalen Fall kann ein Gebäude aus der Ferne verwaltet werden. Andere Anwendungsbereiche sind die Integration und Optimierung eines Compu-

VORTEILE FÜR MAKLER, EIGENTÜMER UND ARCHITEKTEN

Architekten können die Rohdaten in die meisten gängigen CAD-Programme importieren und weiterverarbeiten. Dieser Prozess, «Scan to BIM» genannt, eröffnet alle Möglichkeiten, die im Rahmen eines Building Information Modelling darstellbar sind: kollaboratives, massstabgetreues Arbeiten aller Stakeholder, die im Prozess von Gebäudeplanung, Design und Konstruktion beteiligt sind.

Marcus Waldmeier, Immobilienberater Marketing von Immoanker AG, stellt fest, dass neben der Vermarktung auch speziell im architektonischen Bereich bei Umbauten, Renovationen, Projekterweiterungen mit digitalen Zwillingen ein grosses Einsparungspotenzial erschlossen werden kann. «Aktuell arbeiten wir am Hotel Schweizerhof in Pontresina mit seinen 70 Zimmern, zu dem keine gültigen Pläne existierten. Mit der 3D-Technologie konnten unsere Mitarbeiter in kürzester Zeit Pläne erstellen, und derzeit sind wir daran, das 3D-Modell in Archicad für den Umbau bereitzustellen. Die eingesetzte Technologie spart uns Zeit für Massaufnahmen und zusätzliche Abklärungen vor Ort und ermöglicht damit ein schnelleres Vorgehen.»

Für Makler und Eigentümer hebt der digitale Zwilling die Effizienz der Vermarktung auf ein neues Niveau. Sie erreichen mehr Interessenten in kürzerer Zeit und differenzieren sich mit der neuen Technologie im Wettbewerb. Jesús Riande González, Business Development Manager bei Remax Schweiz: «Der Einsatz von innovativen Technologien unterstützt Immobilienmakler bei der Mandatsakquisition, entlastet von Routineaufgaben, und die Objektvermarktung erhält mehr Aufmerksamkeit.» Unternehmen, die heute be-

reits damit arbeiten, haben einen Marktvorsprung, der aber bald schwinden wird. Was heute als innovativ gilt, wird morgen Marktstandard sein. «Remax Schweiz betreibt gerade einen flächendeckenden Rollout für den Einsatz verschiedener innovativer Vermarktungstechnologien. Ich persönlich arbeite seit über fünf Jahren intensiv mit Matterport, weil es in der Anwendung einfach ist, eine hervorragende Qualität hat und für Immobiliensuchende Vorteile und eine neue Form des Erlebnisses bietet.» ■

SERVICEPARTNER DES SVIT SCHWEIZ

Der SVIT Schweiz und die Visualreality3D AG bieten für SVIT-Mitglieder seit September 2021 Vorzugskonditionen bei der Beratung, Schulung und Anwendung von Matterport-Lösungen im Immobilienbereich. Matterport ist ein amerikanisches Unternehmen mit Sitz in Sunnyvale, Kalifornien, das auf die 3D-Digitalisierung von Gebäuden spezialisiert ist. SVIT-Mitglieder profitieren von einem schweizweiten Scan-Angebot zu einheitlichen Konditionen.

www.visualreality3d.ch oder via QR-Code



***BEAT AGOSTINI**
Der Autor ist Gründer und CEO der Visualreality3D AG, der Anwendungs- und Vertriebspartnerin der 3D-Digitalisierungslösungen von Matterport in der Schweiz.

ANZEIGE



swiss real estate forum

2-tägiger Networking-Anlass
23. und 24. Juni 2022 im Verkehrshaus Luzern

Jetzt anmelden:
svit.ch/sref

Highlights:

Guy Parmelin



Carsten Maschmeyer



Kaya Yanar



Maks Giordano



DIESE FÄHIGKEITEN SOLLEN FÜHRUNGSKRÄFTE IM IMMOBILIENBEREICH MITBRINGEN

Die Nachhaltigkeits-Transformation des Gebäudebestands ist eine gesellschaftliche Megaaufgabe. Welche Fähigkeiten müssen angehende Expertinnen und Experten im Bereich Immobilien dafür mitbringen? Dr. Isabelle Wrase, Leiterin Master of Science Real Estate & Facility Management am IFM Institut für Facility Management der ZHAW Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften, gibt Antworten.



zhaw

Isabelle Wrase, warum braucht es überhaupt einen Master im Bereich Immobilien?

In der Immobilienwirtschaft herrscht eine starke Nachfrage nach Expertinnen und Experten mit einem ganzheitlichen Real Estate und Facility Management Verständnis. Gesucht sind Führungspersonen, welche das Immobilienmanagement verknüpfen können mit Anwendungsbereichen wie Bewirtschaftung, Operational Technologies, Change-Management oder Finanzen und Controlling. Dazu gehört ein weiterführendes Studium, das auf den Bachelor aufbaut, also ein Master of Science.

Welche Kompetenzen bringen Ihre Absolventinnen und Absolventen mit?

Unsere Studierenden lernen, der gesellschaftlichen Megaaufgabe der Nachhaltigkeitstransformation im Bereich Immobilien zu begegnen. Dazu vermitteln wir ihnen Kenntnisse über Digitalisierung, Energiemanagement, Kreislaufwirtschaft und Nachhaltigkeit. Ein weiterer Teil ist die Vertiefung der und Anwendung von wissenschaftlichen Methoden, wobei die Studierenden in aktuelle Forschungsprojekte miteinbezogen werden. Master-Absolvierende sollten wissen, wie Forschung funktioniert und wie Innovationen nutzbringend für die Wirtschaft entwickelt und angewendet werden.

Können Sie uns einige aktuelle Forschungsprojekte nennen?

Im Bereich Workplace-Management liegt ein Fokus beispielsweise auf der Erhebung von Daten, um ein verbessertes Belegungs- und Dienstleistungsniveau zu ermöglichen. Ein anderes Forschungsprojekt erforscht, ob Green Buildings zu einer De-Industrialisierung führen und wenn ja, wie die Industrie die ehrgeizigen regulatorischen Ziele in angemessener Zeit bewältigen könnte. Ein weiteres aktuelles Forschungsprojekt entwickelt Business-Modelle für eine effiziente energetische Gebäudesanierung. Dazu gehört auch die Erstellung eines Real Estate Life Cycle-Benchmark, der nicht nur leicht messbare Kriterien wie die Kosten, sondern auch den Nutzen von nachhaltigen Massnahmen mitberücksichtigt.

Was unterscheidet den Master of Science in Real Estate & Facility Management der ZHAW überhaupt von anderen Programmen?

Der USP sind meine Kolleginnen und Kollegen, die in der Lehre, Weiterbildung, Forschung und Beratung tätig sind. Die ZHAW hat den Vorteil, dass sie eine Vielzahl an Kompetenzen unter einem Dach vereint. Wir verfügen über Expertise aus dem Immobilien-, Workplace- und Facility-Service-Management, der Ökonomie sowie Ingenieurs- und Umweltwissenschaften. So können wir in einem viel höheren Intensivitätsgrad transdisziplinär lehren, forschen und beraten. Aber nachhaltige Lehre bedeutet für mich immer auch den Austausch mit der Wirtschaft. Das geht nur, wenn auch die Dozierenden ein doppeltes Kompetenzprofil haben, also akademisch hochqualifiziert und in der Wirtschaft berufserfahren und erfolgreich vernetzt sind.

DER MASTER OF SCIENCE IN REAL ESTATE & FACILITY MANAGEMENT (MSC REFM) AUF EINEN BLICK:

Der MSc REFM kombiniert die Bereiche Real Estate und Facility Management, Ökonomie, Finanzen, Operational Technology/IT und Services mit den Megatrends Nachhaltigkeit und Digitalisierung. Das Masterstudium entspricht 90 Credits (ECTS).

Anbieter:

Der MSc REFM ist ein ZHAW-Kooperationsprodukt des Instituts für Facility Management, School of Life Sciences and Facility Management und der Abteilung Banking, Finance Insurance der School of Management and Law.

Teilzeitstudium:

Das Studium dauert vier bis sechs Semester. Daneben ist eine Arbeitstätigkeit von 50 bis 70 Prozent möglich.

Aufnahmebedingung:

Abgeschlossenes Bachelorstudium 180 Credits (ECTS)

Weitere Informationen unter:
zhaw.ch/ifm/master



«WIR SIND TROTZ DER PANDEMIE GUT AUFGESTELLT»

Anfang Januar hat Boris Fejfar aufgrund seiner Frühpensionierung das Amt als Leiter der SVIT School an Kathrine Jordi übergeben. Gemeinsam haben sie die Umstellung von Präsenz- auf Hybridunterricht gemeistert. TEXT – DIETMAR KNOPF*



BILDER: IVO CATHOMEN

Herr Fejfar, Sie haben fast 17 Jahre für die SVIT School gearbeitet. Wie fällt Ihre Bilanz aus?

Boris Fejfar: Ich habe viele wunderbare Menschen kennengelernt. Das Team des SVIT selber, aber auch hochmotivierte Dozenten und interessante Teilnehmer. Für mich war die Immobilienbranche neu, zuvor

hatte ich im Hochschulbereich und Lehrmittelverlagswesen gearbeitet. Ich habe erfahren, wie vielfältig die verschiedenen Tätigkeiten für Immobiliendienstleistungen sind. Die SVIT School war und ist ein wichtiger Bestandteil des Verbandes und sie hat sich in den Jahren ständig vergrössert und weiterentwickelt.

BIOGRAPHIE BORIS FEJFAR

(*1963) war bis Ende 2021 Leiter der SVIT School. Er ist 2005 als Projekt- und Lehrgangisleiter zur damaligen Realis gestossen (heute SVIT School). Diese Funktion übte er bis 2016 aus und wurde 2017 Leiter der SVIT School für die gesamte Schweiz. Zuvor war er bei einem internationalen Lehrmittelverlag und beim Verband der schweizerischen Hochschulen tätig.

Was waren die grössten Veränderungen der SVIT School in den letzten Jahren?

Boris Fejfar: Als ich 2005 zum damaligen Lehrmittelverlag Realis gestossen bin, stand gerade das Projekt von «Bildung21» kurz vor der Umsetzung. Grundlage dafür waren neu geschaffene Prüfungsordnungen für die Berufsprüfungen und die Höhere Fachprüfung für Immobilitreuhänder. Dies hat zu einem grossen Andrang bei den Vorbereitungslehrgängen geführt. Zumal waren über 150 Teilnehmende in einem gemieteten Hörsaal anwesend, um sich auf eine der Prüfungen vorzubereiten. Diese Klassengrössen wurden schrittweise in normale Dimensionen überführt, um eine verbesserte Unterrichtsqualität zu erreichen. Die Grundkurse für Quereinsteiger habe ich zusammen mit den Regionalstellen neu strukturiert, damit sie den Berufstätigkeiten passgenau entsprechen. So entwickelte ich in Zusammenarbeit mit regionalen Lehrgangseleitungen, den SVIT-Mitgliederfirmen und den Dozierenden ein stimmiges Angebot, das zurzeit



aus fünf Vorbereitungslehrgängen auf die eidgenössischen Immobilienprüfungen, aus mehreren Kursen auf Einsteigerstufe sowie Spezialangeboten besteht. Dieser Grundstock wird laufend weitergepflegt. 2014 erlangte die SVIT School die Zertifizierung mit dem edu-Qua-Label, das sie bis heute ununterbrochen trägt.

Wo steht die SVIT School im Vergleich zur Konkurrenz?

Kathrine Jordi: Die SVIT School hat die Qualität der Aus- und Weiterbildungs-

angebote laufend ausgebaut und bietet heute auf hohem Qualitätsniveau ein umfassendes Kursangebot für die gesamte Immobilienwirtschaft an. Dank der Bildungspartnerschaften mit der Deutschen Immobilienakademie DIA sowie der Hochschule für Wirtschaft Zürich HWZ können auch die akademischen Abschlüsse eines Bachelor- und Masterstudiums ermöglicht werden. Die SVIT School konzentriert sich ausschliesslich auf den Bereich Immobilien und wird vom Verband und

BIOGRAPHIE KATHRINE JORDI

(*1974) Seit 2006 konnte Kathrine Jordi dank einer stetigen persönlichen Weiterbildung verschiedene Funktionen beim SVIT übernehmen. Sie ist «Eidg. dipl. Spezialistin in Unternehmensorganisation» und hat das «Diploma of Advanced Studies in Ausbilderin in Organisationen» am Institut für angewandte Psychologie IAP absolviert. Seit 2017 ist sie stellvertretende Schulleiterin. Sie hat verschiedene Berufsprüfungs- und Vorbereitungskurse geleitet und übernimmt ab 1.1.2022 die Leitung der SVIT School.

den Mitgliedsfirmen getragen. Das bestehende gesamtschweizerische Ausbildungsangebot und die Möglichkeit eines Unterrichtsbesuches in den regionalen Schulstandorten bringt unsere Ausbildungsangebote näher zum Kunden. Die Dozierenden sind Fachleute aus der Branche und bereichern deshalb die praxisorientierten Weiterbildungskurse mit ihren Erfahrungen aus der Praxis. Diese Umstände zeichnen die SVIT School gegenüber Konkurrenzangeboten als Marktführerin aus. ▶

Boris Fejfar: Die Nähe zur Branche ganz nach unserem Moto «am Puls der Immobilienwirtschaft» macht uns zur Nummer eins der Weiterbildungsanbieter auf diesem Gebiet. Unsere Teilnehmer schneiden regelmässig überdurchschnittlich gut bei den Prüfungen ab. Zudem fördert der Kontakt zu den Arbeitgebern unseren hohen Bekanntheitsgrad als verlässlicher Bildungspartner. Durch die Spezialisierung und durch eine schlanke Organisationsform sind wir in der Lage, auf Bedürfnisse der Kunden und der Branche schnell zu reagieren.

In welchen Bereichen sehen Sie Potenziale für eine Weiterentwicklung?

Kathrine Jordi: Insbesondere bei der Immobilienbewirtschaftung hat die Digitalisierung starken Einfluss und könnte das Berufsbild entsprechend verändern. Diesem Faktor muss auch in der Ausbildung Rechnung getragen werden. Deshalb räumen wir der permanenten Weiterentwicklung des Lehrstoffes eine hohe Priorität ein. Neben den Anforderungen an die Fachkräfte im Immobilienbereich verändern sich auch die technischen Mittel, dies schafft neue Herausforderungen für die Ausbildungsinhalte und die Dozierenden.



Boris Fejfar: Die Kunden, die Arbeitgeber und die Studierenden wünschen sich mehr massgeschneiderte, modulare Angebote. Zudem könnte die SVIT School ihre Angebote weiter auf ein sinnvolles und attraktives «Blended Learning» einstellen. Dazu gehören z. B. Lernvideos, verbesserte Plattformen zum selbstgesteuerten Lernen oder auch der vermehrte Einsatz von interaktiven Kollaborationstools für Dozierende und Studierende.

Frau Jordi, Sie waren stellvertretende Schulleiterin. Nun übernehmen Sie als Nachfolgerin von Boris Fejfar die volle Verantwortung für das Amt. Welche Erwartungen verbinden Sie mit der neuen Aufgabe?

Kathrine Jordi: Zuerst danke ich an dieser Stelle meinem Vorgänger für die interessant Zeit, in der ich in wichtige Belange der Schule Einblick nehmen konnte. Viele Bereiche der Schulleitung kenne ich als Stellvertreterin von Boris

Fejfar bereits. Die enge Zusammenarbeit und der Wissenstransfer sind heute ein Vorteil. Das Vertrauen und die Unterstützung durch die Geschäftsleitung stärken mich für die neue Verantwortung. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit mit einem motivierten Kollegium, das mit mir zusammen die SVIT School voranbringen wird. Die Frage nach den Erwartungen fasse ich gerne in Kurzform zusammen: Alle kennen die Zielsetzung der SVIT School. Wir

arbeiten mit Vertrauen im Team, unterstützen uns gegenseitig und unsere Partner, Lehrkörper und Studierenden nach besten Kräften.

Werden Sie als neue Schulleiterin andere Schwerpunkte setzen?

Kathrine Jordi: Die Vision und Strategie der SVIT School sind vom Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung gesetzt – daran werde ich mich weiterhin orientieren. Mir ist wichtig, dass sich die SVIT School dynamisch und zeitgemäss weiterentwickelt. Ein zusätzlicher Schwerpunkt hat sich mit der Coronapandemie ergeben. Oberstes Gebot ist der Schutz der Gesundheit der Mitarbeitenden und der Kursteilnehmer, ohne dass dabei die Qualität des Unterrichtes leidet oder die finanzielle Tragbarkeit verloren geht.

Durch die Digitalisierung verändern sich auch die Jobprofile in der Immobilienwirtschaft.

Welche Auswirkungen hat dies auf die Bildungsangebote?

Boris Fejfar: Es gibt hier eine Entwicklung zu vermehrter Spezialisierung. Eine Bewirtschafterin führt insbesondere in grösseren Firmen nicht mehr die Liegenschaftsbuchhaltung, diese Aufgabe wird an Fachspezialisten weitergeleitet. Der Bewirtschafter entwickelt sich auch immer

mehr zu einem Kundenberater. So könnte es sein, dass ein zukünftiges Bewirtschaftungsteam aus Spezialisten für Beratung, Buchhaltung und Kundenmanagement besteht. Daneben wird es aber nach wie vor, insbesondere bei kleinen Immobiliendienstleistern, den Generalisten geben, der all diese Aufgaben in sich vereint. Die fortschreitende Digitalisierung verändert das Berufsbild generell, sei es bei der Ad-

ministration, im Kontakt mit den Mietern oder im Auftragswesen an die Handwerker. Dem versucht die SVIT School gerecht zu werden, indem sie die Inhalte der Ausbildung und die Methodik laufend anpasst.

Kathrine Jordi: Diese Frage beschäftigt uns im Zusammenhang mit der Coronapandemie, die uns dazu zwang, unseren Präsenzunterricht auf Onlineunterricht umzustellen. Die da-

für eingesetzten Tools sollen die Interaktion zwischen Dozierenden und Studierenden vereinfachen und die Datensicherheit weiterhin gewährleisten. Diese Voraussetzungen einzuhalten, ist eine grosse Herausforderung. ■



***DIETMAR KNOFF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.



EDUQUA LABEL FÜR SVIT SCHOOL

Die SVIT School ist seit 2014 nach dem bewährten Qualitätsstandard der eduQua zertifiziert. Im Dezember 2021 fand das Audit zur Aufrechterhaltung statt. Es wurde mit Bravour bestanden. Alle Teilnehmenden und Dozierenden profitieren von der hohen und

ständig sich weiter entwickelnden Ausbildungsqualität. Danke dem Team der SVIT School, welches dies immer wieder ermöglicht.



YOUNG PROFESSIONALS TRAFEN SICH IM NOVEMBER



Zum ersten Mal seit Beginn der Coronapandemie fand wieder ein Young-Professionals-Real-Estate (YPRE)-Event statt. Bei der Eventreihe, welche sich an ein junges Publikum im Bereich Immobilienbewertung und Immobilien-Markt-trends richtet, bestand nach der pandemiebedingten Pause ent-

sprechend Diskussionsbedarf. Als aktuelles Thema stand der Begriff «Healthy Buildings» im Fokus. Mögliche persistente Entwicklungen in diesem Segment wurden in einer spannenden Präsentation durch Bastian Zarske Bueno, Head Group Corporate Ventures & Innovation bei Swiss Prime Site (Bild), vorgestellt. Anschliessend fand im Teilnehmerkreis eine rege Diskussion zur Umsetzung von Massnahmen und zum Einfluss auf Bewertungen statt. ■

ANZEIGE



Die Immobilien-Software von heute. Für heute und morgen und übermorgen.

Unsere beiden innovativen Software-Lösungen sind exakt auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet – die heutigen und die künftigen. So passt «Hausdata» perfekt für Privat- und Kleinverwaltungen, «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen.

Urs Rüdlinger, Geschäftsführer eXtenso IT-Services AG

eXtenso

AKTUELLE LEHRGÄNGE

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

FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- ENTWICKLUNG MÄR 22 – SEP 23

AUSBILDUNGSZIEL

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

INHALTE

Der Lehrgang vermittelt Fachwissen im Bereich der Immobilienentwicklung und des Projektmanagements. Damit befähigt der Lehrgang zu Führungsfunktionen und fördert flexibles und vernetztes Variantendenken: Recht, Bautechnik, Projektmanagement, Immobilienentwicklung, Projektfinanzierung, Rechtliche Aspekte der Immobilienentwicklung, Planungs- und Bauprozess, Nutzung und Betrieb von Immobilien

ZIELPUBLIKUM

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

DATEN / ZEITEN

30. März 2022 – 23. September 2023
Mittwoch 13.00–16.20 Uhr / 17.00–20.20 Uhr
Samstag 8.30–12.00 Uhr / 13.00–16.20 Uhr

ORT

SVIT School
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

KOSTEN (INKL. MWST)

CHF 11 600.– SVIT-Mitglieder
CHF 12 400.– 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

BERUFSBILDUNGS- ANGEBOTE DES SVIT

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

15.02.2022–27.09.2022
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

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

–

SVIT ZÜRICH

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

14.06.2022–16.03.2023
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

09.08.2022–19.11.2022
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

25.04.2022–17.09.2022
Montag, 18.00–20.30 Uhr
Samstag, 08.30–12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

–

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

13.08.2022–01.11.2022
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BERN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

–

SVIT ZÜRICH

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

13.08.2022–24.09.2022
Samstag, 08.00–11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

19.10.2022–09.11.2022
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
Handelsschule KV, 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 2: 30.05.2022–11.07.2022
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

Modul 1: 07.05.2022–05.07.2022
Modul 2: 09.08.2022–27.09.2022
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 16.11./23.11.2022
Mittwoch, 08.15–11.45 Uhr
Modul 1: 30.11./07.12.2022
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
Handelsschule KV, Basel

Modul 2: 14.12./21.12.2022
Mittwoch, 08.15–11.45 Uhr
Modul 2: 11.01./18.01.2023
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

Modul 1: 11.01.2022–08.03.2022
Modul 2: 15.03.2022–11.05.2022
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

25.10.2022–02.02.2023
Dienstag, 18.00–21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 17.08.2022–28.09.2022
Modul 2: 24.10.2022–12.12.2022
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

Modul 1: 08.04.2022–01.07.2022
Modul 2: 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, 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

FINANCEMENT IMMOBILIER

01.03.2022–05.04.2022

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



Pensionskasse
Stadt St. Gallen



Wachstum und Perspektive

Die Pensionskasse Stadt St. Gallen mit gegen 2 Milliarden Franken Anlagevermögen ist eine selbständige öffentlich-rechtliche Sammeleinrichtung mit Sitz in St. Gallen. Sie stellt die berufliche Vorsorge von gegen 4300 Aktivversicherten sicher und zahlt 2000 Renten aus. Per 1. Januar 2021 wurden die direkt gehaltenen Immobilienanlagen im Wert von 270 Millionen Franken in die eigens dafür gegründete Aurora Anlagestiftung überführt. Infolge Pensionierung des jetzigen Stelleninhabers ist die

Leitung Immobilienmanagement (m/w/d)

neu zu besetzen. Sie tragen die operative Verantwortung für den Bereich Immobilien und bringen sich auch strategisch ein. Das Augenmerk gilt der Weiterentwicklung des bestehenden Immobilienportfolios sowie dem qualitativen Wachstum. Sie akquirieren und prüfen Projekt- und Entwicklungsmöglichkeiten, treffen die Auswahl von Partnern für die Planung, Bauleitung oder Vermarktung und erstellen Anträge zuhanden des Stiftungsrates. Dabei können Sie auf die kompetente Unterstützung der Immobilienverwaltung zählen. Vorausgesetzt, dass sich die Anlagestiftung wie geplant entwickelt, ist es möglich, zu einem späteren Zeitpunkt deren Geschäftsführung zu übernehmen.

Vertiefte Fachkenntnisse

und ein Leistungsausweis in einer entsprechenden Position sind erwünscht. Mehrjährige Erfahrung im Immobilienbereich mit Weiterbildung im Real-Estate-Management bildet die ideale Grundlage. Eine vergleichbare Aus- und/oder Weiterbildung ist ebenso willkommen. Weiter verfügen Sie über gute Kenntnisse im Bau- und Mietrecht sowie des Ostschweizer Immobilienmarktes und sind in diesem gut vernetzt. Ein hohes Mass an Dienstleistungsbereitschaft, Kommunikations- und Teamfähigkeit sprechen für Ihre Persönlichkeit.

Sind Liegenschaften Ihre Leidenschaft? Dann freut sich **Roger Sträuli** auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen, welche Sie bitte online unter «Stellenangebote» auf www.wilhelm.ch [Referenz Nr. 59014] einreichen. Absolute Diskretion ist garantiert.



WILHELM AG
Bogenstrasse 7
9000 St. Gallen
Telefon +41 71 227 90 00
www.wilhelm.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.riegen@swisslife.ch
www.swisslife.ch/immopulse

Bewerben
 Sie sich jetzt



SwissLife

LÖWEN- BÄNDIGER IN DER ARENA

Nach langer Corona-bedingter Eventpause, konnte der SVIT Schweiz wieder einmal eine Veranstaltung in kleinem, feinem Rahmen durchführen. TEXT – **MARCEL HUG***



Spannende Informationen und eine gelöste Atmosphäre prägten den sehr gelungenen Anlass auf dem Bürgenstock.



► ZUKUNFT DER IMMOBILIENVERMARKTUNG

Die mit gut 70 Personen ausgebuchte Veranstaltung auf dem Bürgenstock kam genau zur richtigen Zeit. Nicht nur, dass kurz nach der Veranstaltung die Corona-Massnahmen durch den Bundesrat verschärft wurden, sondern auch der Umstand, dass die Veranstaltung ausverkauft war, zeigte, dass die SVIT-Mitglieder das Bedürfnis hatten, sich im kollegialen Rahmen wieder einmal zu treffen. Der Abend startete mit einer Podiumsdiskussion zum Thema «Zukunft der Immobilienvermarktung». Aufgrund der Fusion von Homegate und ImmoScout24 waren nicht drei Vertreter der Plattformen, sondern nur zwei auf dem Podium. Neben Martin Waeber von SMG Swiss Marketplace Group AG auch der CEO von newhome.ch, Roman Timm. Ergänzt wurde das Podium durch den Präsi-

Die Teilnehmer der angeregten Podiumsdiskussion (v. l. n. r. Dr. Roman Timm, Ruedi Tanner, Martin Waeber und der Moderator Dr. Ivo Cathomen).

BILDER: JENNY SCHWALLER / SELMA REUMER

denten der SVIT Maklerkammer Ruedi Tanner. Ivo Cathomen, der stellvertretende CEO des SVIT Schweiz, hatte die Aufgabe, als Diskussionsleiter die Löwen in der Arena zu bändigen. Er tat dies in gewohnt souveräner Manier (siehe Beitrag auf Seite 64).

GESPRÄCHE BIS IN DEN MORGEN

Nach den sehr guten inhaltlichen Diskussionen waren Teilnehmer und Referenten hungrig darauf, das Gehörte im informellen Rahmen weiter zu diskutieren. Einen Stock unter dem Vortragssaal wur-

de ein Apéro serviert und die Möglichkeit zum Networking wurde eifrig genutzt. Das anschliessende Dinner wurde durch den Küchenchef hervorragend zubereitet und war eines der Highlights dieses geselligen Abends in festlichem Rahmen.

Im Verlaufe des Abends ergriff der Präsident des SVIT Schweiz Andreas Ingold das Wort und bedankte sich bei allen Anwesenden für ihr Kommen. Einen speziellen Dank richtete er an die Referenten und die Plattformen, welche den Anlass mit ihren Sponsoringbeiträgen erst möglich ge-

macht haben. Viele der Teilnehmer trafen sich nach der Veranstaltung noch an der Hotelbar, die eine herrliche Aussicht auf die Lichter rund um den Vierwaldstättersee bot. Die Gespräche dauerten bei einigen bis in die frühen Morgenstunden an. Offensichtlich konnten sie nicht genug von der Aussicht kriegen ... Auch dies ein Zeichen für einen gelungenen Anlass. ■



***MARCEL HUG**

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

SVIT REAL ESTATE SYMPOSIUM 2022

DENKEN WIR DIE ZUKUNFT NEU!

Die Immobilienwirtschaft ist einem rasanten Wandel unterworfen. Wie können die Veränderungen massgeblich mitbestimmt werden? «Nur wer sich entscheidet, verändert etwas» ist das Thema des

diesjährigen SVIT Real Estate Symposiums. Die ausgewiesenen Referenten Luise Deiters, Expertin für Betriebliches Gesundheitsmanagement, Reto Föllmi, Professor am Schweizerischen Institut für Aussenwirtschaft und Angewandte Wirtschaftsfor-

schung der Universität St. Gallen, und Tim Grotjahn, Real Estate Strategist, werden zusammen mit den Teilnehmenden die Zukunft neu denken. Das Real Estate Symposium wird organisiert von den fünf Fachkammern des SVIT Schweiz und findet am Mittwoch, 16. März 2022, im Ambassador House in Zürich

statt. Alle Informationen und Anmeldung:
realestatesymposium.ch ■



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

IMMOBILIEN- VERMARKTUNG IN BEWEGUNG

Auf dem Podium der SVIT Arena diskutierten die drei Experten Roman Timm, Martin Waeber und Ruedi Tanner über die Zukunftsaussichten unter dem Blickwinkel der zunehmenden Digitalisierung. TEXT – IVO CATHOMEN*

Lebhafte Diskussion auf dem Podium vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen in der Immobilienvermarktung. BILD: JENNY SCHWALLER / SELMA REUMERW



► IM AUGE DES STURMS?

Blickt man auf die angelsächsischen Immobilienmärkte oder nur schon über unsere Landesgrenzen, entsteht der Eindruck, der hiesige Markt gleiche einer Insel der Ruhe. Der Kampf zwischen der Plattform Zillow und den Maklern in den USA dauert nun schon einige Jahre. Der Einstieg von Technologieunternehmen bei Maklernetzwerken deutet überdies an, dass hier eine fundamentale Veränderung der Geschäftsmodelle auf dem Weg ist. Und aus Deutschland flimmert täglich Werbung von Homeday und McMakler in unsere Stube, die den Eindruck vermittelt, die Bewertung und

Vermittlung von Wohnliegenschaften sei bestenfalls eine Standarddienstleistung, die es zu automatisieren und zu möglichst tiefen Fixkosten anzubieten gelte.

Doch möglicherweise befindet sich die Branche hierzulande im Auge des Sturms. Die Diskussion auf dem Podium der SVIT Arena mit Roman Timm, Newhome.ch AG, Martin Waeber, SMG Swiss Marketplace Group AG, und Ruedi Tanner, Wirz Tanner Immobilien AG und Präsident SMK, zeigt jedenfalls, dass einiges in Bewegung ist. Augenfällig ist dies an der Zusammenführung der beiden Marktplätze Homegate und ImmoScout24 unter dem Dach der SMG Swiss Marketplace

Group. Auch wird angesichts der technologischen Dynamik vielfach übersehen, dass sich die etablierten Marktplayer und traditionellen Anbieter von Vermarktungsdienstleistungen über Jahre evolutionär verändert und neu aufgestellt haben. Ruedi Tanner bezeichnet dies als Entwicklung hin zur Dienstleistung des «Wohnungsmanagers», indem der Makler sich der persönlichen Bedürfnisse der Verkäufer und Käufer annimmt. Diese Interaktion von Menschen könnten nicht digitalisiert werden. Jedenfalls gibt er sich hinsichtlich der jüngsten Markteintritte von Onlineplattformen mit ihren reisserischen Fixpreisangeboten für Maklergeschäft gelassen.

NEUE AUFTEILUNG DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Ohne Zweifel wird die Wertschöpfungskette im Vermarktungsgeschäft durch die zunehmende Digitalisierung neu aufgeteilt, wie dies Roman Timm in der Diskussion darlegte. Ebenso üben Bereiche mit einer hohen Wertschöpfung, grossen Mengen und hohen Margen eine grosse Anziehungskraft aus, was wiederum die Intermediäre unter Druck bringt. Aber noch fehlten wesentliche Teile zu einer durchgängigen Digitalisierung des Vermarktungsprozesses, was die Möglichkeiten eröffnet, sich in dieser Wertschöpfungskette zu positionieren. Diese

Entwicklung ist nicht Immobilien-spezifisch, sondern kann hinsichtlich ihres Verlaufs gut in weiterentwickelten Branchen wie etwa dem Finanzsektor beispielhaft beobachtet werden.

Die Onlineplattformen sehen sich in diesem Zusammenspiel als Unterstützer der Branche, die für den Vermarkter aus der Fülle der «Leads» den passenden Interessenten identifizieren können, wie es Martin Waeber ausdrückte. Allerdings stehe bis dahin noch eine Menge Arbeit vor den Platt-

formen – die Entwicklung von digitalen Services für Interessenten einerseits und für die Kunden der Plattform andererseits. Jedenfalls habe man sich aus dem traditionellen «Suchen und Finden» von Objekten mehr und mehr hin zu Dienstleistungen mit höherem Nutzen verabschiedet. Darüber, wie sich diese Weiterentwicklung der Services und die Neuaufteilung der Wertschöpfungskette auf die Aufteilung der Erträge aus einem Verkauf oder einer Vermietung aufteilt, liess er sich – auch mit Blick auf die aktuellste Konzentration der Marktplätze – aller-

dings nicht in die Karten blicken. In der Diskussion blieb auch nicht aussen vor, dass die unterschiedlichen Eigentumsverhältnisse die Entwicklung der Onlineplattformen in der Schweiz bestimmen könnten. Letztlich wird aber der Endkonsument entscheiden, welche Richtung der Trend einschlägt.

DATENGOLD AUF DEN MARKTPLATZSERVERN

Den grössten Schatz dürften die Online-Marktplätze noch gar nicht im grossen Stil ge-

schürft haben: die Daten auf ihren Servern. Die Frage, wer die Hoheit über diese Daten hat, ist in der Schweiz insofern brisant, als hier das Abgreifen von Daten durch Dritte erlaubt ist. Die hohen erforderlichen Investitionen zur Datenaufbereitung würden sich dadurch schwerer monetarisieren lassen, wie Martin Waeber erklärte. ■



***IVO CATHOMEN**

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

ANZEIGE



2-tägiger Networking-Anlass
am 23. und 24. Juni 2022

Jetzt anmelden:
svit.ch/sref



Swiss Real Estate Forum 2022

Spannende Referate und Podiumsdiskussionen, SVIT-Delegiertenversammlung und eine unvergessliche Abendveranstaltung auf der MS Diamant

Highlights: Guy Parmelin, Carsten Maschmeyer, Kaya Yanar und Maks Giordano

Mehr erfahren und buchen: www.svit.ch/sref

BESTE LERNENDE DER IMMOBILIENBRANCHE AUSGEZEICHNET

Vier junge Ostschweizer Berufsleute zeigen, was es braucht, um in der Immobilienbranche erfolgreich zu bestehen: Der SVIT Ostschweiz würdigte die Lernenden, die in diesem Jahr mit einem Notendurchschnitt von 5,3 oder besser abgeschlossen haben.

TEXT – DANIEL STEINER*



(Von links nach rechts) Thomas Mesmer (Präsident SVIT Ostschweiz), Yves Weibel mit Ausbilderin Kristina Schwöbel (beide Goldinger Immobilien), Lea Gieseck mit Ausbilder Yves Rinderknecht (beide Goldinger Immobilien) und Urs Kramer (Ausbildungsleiter SVIT Ostschweiz).

BILD: DANIEL STEINER

► GUTE ABSCHLUSSNOTEN

«Das überdurchschnittliche Engagement in ihrer Ausbildung und die Spitzenleistungen in der Prüfungsphase verdienen unsere grösste Hochachtung», sagte Urs Kramer, Ausbildungschef beim SVIT Ostschweiz, während der Diplomübergabe im Hof zu Wil. Die hohe Leistungsbereitschaft macht die gut ausgebildeten und qualifizierten Lernenden

zu gefragten Fachkräften, die in den kommenden Jahren benötigt werden.

Insgesamt 14 Absolventinnen und Absolventen haben die dreijährige Lehrzeit in der kaufmännischen Grundausbildung Treuhand/Immobilien mit Schwerpunkt Immobilien abgeschlossen. Vier junge Berufsleute haben mit Noten zwischen 5,3 und 5,6 brilliert: Yves Weibel (Goldinger Immobilien) hat seine KV-Lehre als Bes-

ter dieses Jahres mit Note 5,6 abgeschlossen, ebenfalls geehrt wurden Nina Rutz (IPM), Lea Gieseck (Goldinger Immobilien) und Alessia Parafitsis (Verit Immobilien). Die frisch gekürten Berufsleute durften am vergangenen Montag aufgrund ihrer erfolgreich abgeschlossenen Ausbildung ein Diplom und einen Geldpreis entgegennehmen. Begleitet wurden sie von Vertretern ihrer Ausbildungsbetriebe.

«Die jungen Menschen und ihre engagierten Ausbildungsbetriebe stehen auch in diesem Jahr für die hohe Qualität der Berufsausbildung», betont Thomas Mesmer, Präsident vom Verband der Ostschweizer Immobilienprofis. Die neuen Immobilienfachleute haben sich ihre Skills an drei verschiedenen Lernorten geholt: in der Berufsschule, an überbetrieblichen Kursen (üK) und in den Lehrbetrieben. ■

ANZEIGE



Investieren Sie in Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – mit einer Aus- und Weiterbildung der SVIT School!

Kurse und Seminare unter www.svit-school.ch

«ICH HABE DIESE ENTSCHEIDUNG NIE BEREUT»

Yves Weibel hat nach einer langen Lehr- und Prüfungszeit seinen Lehrabschluss in der Tasche. Er hat als Bester die dreijährige Lehrzeit in der kaufmännischen Grundausbildung Treuhand/Immobilien mit Schwerpunkt Immobilien abgeschlossen.

TEXT – DANIEL STEINER*

Yves Weibel (Goldinger Immobilien) hat vom SVIT Ostschweiz eine Auszeichnung für seine herausragende Prüfungsleistung erhalten.

BILD: PD



BIOGRAPHIE YVES WEIBEL

Yves Weibel ist seit 2018 bei Goldinger Immobilien tätig. Seit dem Sommer ist er Teil vom Verkaufsteam in Amriswil.

Herr Weibel, Sie haben die KV-Grundausbildung Treuhand/Immobilien mit der Bestnote 5,6 abgeschlossen. Wie fühlt sich das an?

Yves Weibel: Ich freue mich sehr darüber und bin überrascht, damit habe ich nicht gerechnet.

Warum haben Sie sich für eine Ausbildung in der Immobilienbranche entschieden?

Die Immobilienbranche fasziniert mich schon seit langer Zeit. Beim Schnuppern und während der Berufswahl haben mich vor allem die Vielfaltigkeit und die zahlreichen Weiterbildungsmöglichkeiten überzeugt. Ich habe diese Entscheidung nie bereut.

Was war für Sie das Spannendste in Ihrer Ausbildung?

Das Spannendste während meiner Ausbildung waren die Besichtigungen und die darauffolgenden Schritte bis hin zur Wohnungsübergabe. Wir sind dabei für den wich-

tigsten Ort unserer Kunden zuständig, nämlich für ihr Zuhause. Während diesem Prozess lernen wir viele

**AUF JEDEN FALL
WERDE ICH DER IM-
MOBILIENBRANCHE
TREU BLEIBEN.**

Menschen kennen und begleiten sie anschliessend in einem aussergewöhnlichen und nicht alltäglichen Moment.

Welchen Tipp können Sie anderen jungen Leuten geben, die eine Ausbildung machen möchten? Was ist das Wichtigste für den Erfolg?

Meiner Meinung nach ist klar die Passion für den Beruf der Schlüssel zum Erfolg – weder viele Lernstunden noch Fleiss können dies ersetzen. Deshalb finde ich es wichtig, dass man bei der

Berufswahl in erster Linie auf die eigenen Interessen achtet und macht, was sich richtig anfühlt.

Wie geht es jetzt bei Ihnen weiter?

Seit dem Sommer bin ich Teil vom Verkaufsteam in Amriswil. Im Januar werde ich mit dem Assistentenkurs Immobilienvermarktung starten – und bin gespannt,

was danach alles noch auf mich wartet. Auf jeden Fall werde ich der Immobilienbranche treu bleiben.



*DANIEL STEINER

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

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



Bestellformular für ein Jahresabonnement der «immobilia»

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

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

Adressangaben

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

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
- weitere Adressen CHF 39.00

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

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

Handläufe von Flexo – die Lebensretter in Haus und Garten!



Erhöhte Sturzgefahr durch Eis und Schnee. Ein Handlauf gibt Halt!

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

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

FLEXO KENNT SICH AUS

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

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

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

RECHTLICHE ASPEKTE

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

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

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

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



Zusätzlicher, wandseitiger Handlauf für mehr Sicherheit im Alltag.



Wandseitiger Handlauf, dort wo die Stufen breiter sind.

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

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

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

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

WEITERE INFORMATIONEN:

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

Die Livit-Waschküche wird digital

Bereits im Juli 2020 startete Livit das Projekt «Digitale Waschküche». Drei Liegenschaften und fast 20 Mieter waren in das Pilotprojekt eingebunden. Aufgrund des positiven Feedbacks aus der Pilotphase, rollt Livit das Projekt «Digitale Waschküche» weiter aus. Seit Ende Oktober 2021 profitieren nun schon knapp 100 Mieter von den Vorteilen, die die innovative Schweizer Lösung mit sich bringt.

WIE FUNKTIONIERT DIE «DIGITALE WASCHKÜCHE»?

Mieter und Vermieter haben einen persönlichen Zugang auf ein Online-Portal. Nach dem Login sehen die Mieter, ob die Waschmaschine und / oder der Trockner frei sind, können die Geräte anwählen und sie buchen. Die Verrechnung erfolgt ebenfalls über das System, indem der Mieter oder die Mieterin ein Guthaben erwirbt (online oder via Einzahlungsschein). Es müssen somit keine Münzen mehr gesammelt oder Waschkarten vom Hauswart verwaltet werden. Und ist die Wäsche oder der Trockner fertig, erhält der Mieter oder die Mieterin eine Meldung auf das Handy – ein grosser

ÜBER LIVIT

Livit ist ein traditionsreiches Schweizer Unternehmen für Real Estate Management und seit 1999 hundertprozentige Tochter des Versicherungskonzerns Swiss Life. Über 1 200 Mitarbeitende engagieren sich in neun Niederlassungen in der ganzen Schweiz in den Bereichen Bewirtschaftung, Vermietungsmanagement, Baumanagement, Facility Management, sowie Center- und Arealmanagement. Fast 60 Jahre Erfahrung und Know-how im Real Estate Management machen Livit zum starken Partner für Eigentümer und Mieter.

Vorteil gerade dann, wenn er oder sie mehrere Stockwerke steigen muss.

MIETER, VERWALTUNG UND EIGENTÜMER PROFITIEREN GLEICHERMASSEN

Der Vorteil für die Mieter liegt auf der Hand – sie profitieren von der Convenience, die ihnen das neue System bietet.

FACTS & FIGURES:

- fast 60 Jahre Erfahrung
- über 1 200 Mitarbeitende (Livit & Livit FM Services)
- 187 000 Mietobjekte
- 3 177 000 m² Gewerbefläche
- CHF 54,2 Mrd. betreute Immobilienwerte
- 9 Standorte: Basel, Bern, Genf, Lausanne, Lugano, Luzern, Solothurn, St. Gallen, Zürich

Livit und die Eigentümer profitieren, indem sie Waschzeiten voreinstellen oder die Geräte für Reparaturen und Wartung blockieren können. Der Verwaltungsaufwand reduziert sich und ein Dashboard liefert auf einen Blick eine Nutzungsübersicht.

Livit gehörte zu den ersten Unternehmen in der Schweiz, die die Abrechnung in gemeinschaftlich genutzten Waschküchen komplett digitalisiert. Für die Umsetzung hat Livit die Firma ELEKTRON AG

zum Partner gewählt, die beim einfachen und bargeldlosen Abrechnen in Gemeinschaftswaschküchen über jahrzehntelange Erfahrung verfügt. Die vollautomatisierten, herstellerunabhängigen Abrechnungslösungen bieten Mietenden maximale Flexibilität und der Verwaltung minimalen Aufwand.

«Entscheidend war einerseits, dass die Lösung unabhängig von den Herstellern der Geräte ist. Andererseits aber auch die Flexibilität sowie die echte Swissness, die ELEKTRON verkörpert.», meint Adrian von Burg, Leiter Business Solutions bei Livit.

WEITERE INFORMATIONEN:

Livit AG
Altstetterstrasse 124
8048 Zürich
info@livit.ch
www.livit.ch



Sonderausführungen: Hohe Anforderungen bewältigen

Auch wenn schlussendlich der Preis nicht unwichtig ist: Das Wissen, die Erfahrung und die technische Durchführbarkeit sind bei Gebäudetechnik-Installationen in den Bereichen Erdbeben, Akustik oder Schock vorrangig.

Oft müssen Geräte erdbebensicher an die Decke oder am Boden montiert werden. Auch bei Anlagen mit erhöhten akustischen Anforderungen, im Speziellen betreffend Körperschall, zählen primär Wissen und praktische Erfahrung.

Für Architekten, Planer oder Ausführende ist es in der Regel sehr aufwändig, diese speziellen Anforderungen an Installationen und Geräte mit den verschiedenen Lieferanten zu koordinieren und sich auf die Einhaltung der erforderlichen Vorschriften, Sicherheiten und Termine zu verlassen.

Dank den erfahrenen Spezialisten von RC Klimatechnik GmbH haben Sie immer nur einen Ansprechpartner. Wir berechnen und liefern sowohl erdbebensichere

Ausführungen als auch schalloptimierte Schwingungsdämpfer und garantieren auch deren Werte.

Alles aus einer Hand: Einfach und problemlos. Kontaktieren Sie unsere Spezialisten.

rc-klimatechnik.ch

WEITERE INFORMATIONEN

RC Klimatechnik GmbH
Mitteldorfstrasse 58
5033 Buchs
Tel. +41 62 838 28 28



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 Baumissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
 Postfach 7856

Nivellements 6000 Luzern 7

Kostenanalysen Tel. 041 249 93 93
 mail@baucontrol.ch
 www.baucontrol.ch

Erschütterungsmessungen Mitglied SIA / USIC

ELEKTROKONTROLLEN



certum
 Elektrokontrolle und Beratung

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 Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8903 Diakon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bruggern AG, Frauenfeld, Frensdorf, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggenthal, 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




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



Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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

IMMOBILIENSOFTWARE



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



Oetlisbergstrasse 43 · 8053 Zürich
 Tel +41 44 586 67 94
 www.interdialog.ch
 Email: info@interdialog.ch

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**
www.garai-rem.ch



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

IMMOMIG 

Software, Website & Portal

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

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




MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenschaftsverwaltungssystem

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

Quorum
Software 

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



**Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R5**

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

ROHRANIERUNGEN



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

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

bimbo
macht spass 



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

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

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

**WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG**

TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT 



www.trockag.ch

- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

5502 Hunzenschwil +41 62 777 04 04
8953 Dietikon +41 43 322 40 00
6048 Horw +41 41 340 70 70
4800 Zofingen +41 62 285 90 95
4132 Muttenz +41 61 461 16 00

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
mh@svit.ch

Stv. CEO SVIT Schweiz:

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

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

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

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:

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

SVIT ZÜRICH

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:

rechtsauskunft-svit-zuerich.ch

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

TERMINE

SVIT SCHWEIZ

SWISS REAL ESTATE FORUM UND DV

23./24.06.22 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

SVIT AARGAU

-

SVIT BASEL

02.05.22 Generalversammlung
09.12.22 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

24.03.22 InfoMeet, Bern
12.05.22 Frühjahrsanlass,
noch offen
17.05.22 ImmoAusblick, Ittigen

SVIT GRAUBÜNDEN

17.05.22 Generalversammlung

SVIT OSTSCHWEIZ

18.-20.02.22 Immozionale,
Kreuzlingen
25.-27.03.22 Immo Messe
Schweiz, St. Gallen
02.05.22 Generalversammlung

SVIT ROMANDIE

27.01.21 Déjeuner des
membres de début
d'année à Genève

SVIT SOLOTHURN

-

SVIT TICINO

-

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

13.05.22 Generalversammlung

SVIT ZÜRICH

03.02.22 Stehlunch
03.03.22 Stehlunch
07.04.22 Generalversammlung

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

16.03.22	Real Estate Symposium
30.03.22	Swiss Valuation Congress
13.04.22	ERFA Zürich
15.06.22	Generalversammlung
15.06.22	Fachseminar
20.09.22	Fachseminar
26.10.22	ERFA Zürich

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

16.03.22	Real Estate Symposium
24.03.22	Generalversammlung
24.03.22	STWE-Young Event
14.06.22	Tagung
03.11.22	11. Herbstanlass

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

01.03.22	72. Lunchgespräch
16.03.22	Real Estate Symposium
03.05.22	73. Lunchgespräch
19.05.22	Generalversammlung
05.07.22	74. Lunchgespräch
06.09.22	KUB Focus
08.11.22	75. Lunchgespräch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

02.03.22	Workshop
16.03.22	Real Estate Symposium

SVIT FM SCHWEIZ

16.03.22	Real Estate Symposium
05.05.22	Generalversammlung
01.06.22	FM Day 2022



Moderne Architektur



*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 / verlag@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Herausgeber)
Dietmar Knopf (Chefredaktion)
Michael Merz (redaktioneller Mitarbeiter)
Mirjam Michel Dreier (Korrektur)
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.

Ein Investment für Generationen.

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

WSG



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

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

Mehr erfahren Sie auf einfach-zahlen.ch/rechnungssteller


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

Unterstützt durch:

• **SwissBanking**

sgv  **usam**

**PRO
SENECTUTE**

 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Confederation

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