

Swiss Real
Estate Forum
23.-24.06.2022

FOKUS
KATIA
DELBIAGGIO
IM INTERVIEW →

— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
PANDEMIE
BREMST
URBANISIERUNG

— 18

BAU & HAUS
SYMBIOSE VON
HISTORISCH
UND MODERN

— 41

WOHNRAUMPOLITIK

BÄRENDIENST FÜR WOHN- EIGENTÜMER

Die Wohneigentumsförderung ist zurück auf der politischen Agenda. Mit einer Motion (21.4520, Z'graggen) aus der Mitte-Partei soll der Bundesrat aufgefordert werden, die Eigentumsförderung im Gesetz über die Förderung von preisgünstigem Wohnraum zu reaktivieren und die Tragbarkeit von Hypotheken mit Direktdarlehen oder Bürgschaften für selbst bewohntes Eigentum zu vereinfachen.

Alles, was zur Begründung der Motion vorgebracht wird, ist grundsätzlich wahr. Die Preise sind deutlich gestiegen. Immer weniger Menschen können sich Wohneigentum leisten, was die Eigentumsquote zuletzt wieder sinken liess. Und es gäbe eigentlich einen verfassungsmässigen Auftrag zur Förderung. Aber kann und will



sich der Staat gegen wirtschaftliche Realitäten stemmen und in Kauf nehmen, mit nötigenfalls viel Steuergeld minimale Wirkung zu erzielen? Wohl kaum.

Erstens könnten von solchen Direktdarlehen und Bürgschaften wiederum nur sehr wenige profitieren, die damit die Tragbarkeits- und Eigenkapitalhürden knapp bezwingen, während das Gros der Bevölkerung auf einen weiterhin gut funktionierenden Mietwohnungsmarkt angewiesen ist. Zweitens würden die Tragbarkeitskriterien, die sich die Finanzinstitute in ihrer Selbstregulierung auferlegt haben, infrage gestellt und aufgeweicht. Natürlich kann man sich die Frage stellen, ob diese Kriterien zu restriktiv sind. Dieser Vorwurf wurde in der Tiefzinsphase regelmässig erhoben. Steigende Inflation und damit steigende Zinsen könnten aber zeigen, dass die Nationalbank und die Institute zu Recht auf wachsende Risiken hinweisen. Und drittens würde der Staat mit nicht absehbaren Folgen und Risiken in einen privatwirtschaftlichen Bereich eingreifen, in dem die Banken deutlich besser aufgestellt sind.

Wasser- einbruch

wir finden
das Leck,
schweizweit

krueger.ch/leckortung

— 12



IMMOBILIENPOLITIK

BEUGUNG DER FAKTEN

DER MIETERVERBAND WILL EINE UMWERTUNG VON 78 MRD. CHF VON DEN MIETERN AN DIE VERMIETER BELEGTE HABEN. DIE BEHAUPTUNGEN UND DIE DARAUSS ABGELEITETEN FORDERUNGEN STEHEN JEDOCH AUF TÖNERNEN FÜSSEN.



— 18

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

PANDEMIE BREMST URBANISIERUNG

DIE ANZEICHEN MEHREN SICH, DASS DIE AUSLAUFENDE PANDEMIE DIE RÄUMLICHE ENTWICKLUNG DER SCHWEIZ NACHHALTIG PRÄGT. DIE AUFWEICHUNG DER TRENNUNG ZWISCHEN WOHN- UND ARBEITSORT REGT ZU EINER NEUBEURTEILUNG DER WOHN-SITUATION AN, VERÄNDERT DIE PRIORITÄTEN UND VERGRÖSST DEN SUCHRADIUS VON WOHNUNGSSUCHENDEN.



— 41

BAU & HAUS

SYMBIOSE VON HISTORISCH UND MODERN

DIE NEUE, WEGWEISENDE ÜBERBAUUNG WINTERBERG IN ALTDORF NIMMT VERTRAUTE ELEMENTE DES ORTES WIE RAUMBILDENDE NATURSTEINMAUERN ODER STÄTTLICHE HERRENHÄUSER ZUM VORBILD UND INTERPRETIERT SIE NEU.

— FOKUS

04 «EINE ÖKONOMISCHE FRAGE DES MASSES»

Katia Delbiaggio, Präsidentin der Eidgenössischen Kommission für Wohnungswesen, sagt, warum sie Eingriffe am Mietwohnungsmarkt als notwendig erachtet und wo diese Grenzen haben müssen.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 WOHNMÄRKTE IN ZEITEN DER VERÄNDERUNG

Die Bedürfnisse nach mehr Wohnraum verstetigten sich im Zuge der gestiegenen Akzeptanz gegenüber dem Homeoffice. Sie dürften auch nach der kürzlichen Aufhebung der meisten Massnahmen Bestand haben.

22 REGULIERUNG SCHIESST MEIST AM ZIEL VORBEI

Staatliche Eingriffe wie etwa Mietpreisbremse, Zweitwohnungsinitiative und Lärmschutz sind kaum geeignete Lösungen, um die Wohnungsknappheit in den Griff zu bekommen.

24 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

30 ANFANGSMIETZINS-FORMULAR OHNE RÜCKSEITE?

Wie ist die Rechtslage, wenn Mieter behaupten, nur die Vorderseite des Anfangsmietzins-Formulars erhalten zu haben? Wie der nachfolgende Bundesgerichtsentscheid zeigt, kann das für die Vermieter ins Geld gehen.

— MANAGEMENT

32 HOMEOFFICE RUFT NACH «NEUEN RÄUMEN»

Vieles spricht dafür, dass die Pandemie unsere Wohnbedürfnisse verändert hat. Eine Studie untersucht die damit verbundenen neuen Anforderungen an die Immobilienwirtschaft.

— BAU & HAUS

36 WICHTIGER STÄDTISCHER BAUSTEIN

Die Architekten Käferstein & Meister haben an der Bankstrasse in Uster ein ausserordentliches Wohn- und Geschäftshaus geschaffen. Das Gebäude nimmt die Vielgestaltigkeit der Umgebung als Thema auf.

44 NEUE MASSSTÄBE BEI DER IMMOBILIENSUCHE

Die Recherche nach Immobilien und Bauland wird immer aufwendiger. Doch mithilfe smarterer Daten lässt sich die Parzellensuche vereinfachen.

46 ANSPRECHPARTNER VON A BIS Z

Viele Mehrfamilienhäuser haben veraltete Grundrisse, sind schadensanfällig und müssen energetisch saniert werden. Die Beauftragung eines Totalunternehmers bietet einige Vorteile für Immobilienverwaltungen.

48 DURCHMISCHUNG ODER FOKUSSIERUNG?

Bauträger sind aus Vermarktungsüberlegungen gehalten, ihre Projekte auf klar umrissene Zielgruppen auszurichten. Dies muss nicht im Widerspruch zur Forderung nach Durchmischung stehen.

— IMMOBILIENBERUF

50 IMMOZIONALE 2022: UNTER EINEM GUTEN STERN

51 «UNSER ANGEBOT WURDE STARK GENUTZT»

Energieberater Gunter Maurer hat sanierungswillige und potenzielle Energiesparer an der Immozionale Thurgau beraten. Im Interview berichtet er über seine Erfahrungen.

53 AUS- UND WEITERBILDUNG: AKTUELLE LEHRGÄNGE

54 BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT

— VERBAND

58 AUSTAUSCH IN LOCKEREM RAHMEN

Am diesjährigen Swiss Real Estate Research Congress stehen Fragen zum Wohneigentum, räumlichen Preismodellen, Nachhaltigkeit, bezahlbarem Wohnraum und 3D-Modellierung im Vordergrund.



EINE ÖKONOMISCHE FRAGE DES MASSES

Katia Delbiaggio, Präsidentin der Eidgenössischen Kommission für Wohnungswesen, sagt, warum sie Eingriffe am Mietwohnungsmarkt als notwendig erachtet und wo diese Grenzen haben müssen.

INTERVIEW – IVO CATHOMEN*
FOTOS – URS BIGLER

Wie gut funktioniert der Mietwohnungsmarkt Schweiz aus Ihrer Sicht als Ökonomin?

Ein funktionierender Wohnungsmarkt muss auf der einen Seite eine möglichst effiziente Allokation der knappen Ressource Wohnfläche garantieren, auf der anderen muss er aber auch sozialpolitischen Zielen genügen. Es geht also um die Balance zwischen Effizienz und Verteilungsgerechtigkeit sowie um die Art und Wirksamkeit der entsprechenden Markteingriffe. ▶

ANZEIGE



TROCKKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockkag.ch

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



Und zu welchem Urteil gelangen Sie?

Der Markt in der Schweiz funktioniert im Grossen und Ganzen gut. Klar, es gibt auch hier «Hotspots» mit einer angespannteren Marktsituation, zum Beispiel in den grossen Kernstädten oder in gewissen touristischen Gemeinden, wo es für die einheimische Bevölkerung zunehmend schwieriger wird, passenden Wohnraum zu finden. Wir sind darum gefordert, zum funktionierenden Markt Sorge zu tragen und den politischen Diskurs über die Ziele und Massnahmen aufrechtzuerhalten. Entscheidend ist das erforderliche und akzeptierte Mass der Eingriffe bei Marktversagen.

Sie erwähnen ein mögliches Marktversagen. Aber angesichts vieler Anbieter und Nachfrager und eines grossen Angebots am privaten Gut «Wohnraum» kann man doch nicht von Marktversagen sprechen ...

Die Marktmacht von Vermietern aufgrund des beschränkten Siedlungsraums bei einem gleichzeitigen Nachfrageüberhang in den Ballungsräumen führt sowohl volkswirtschaftlich, also im Sinn der Effizienz, als auch sozialpolitisch, das heisst im Sinn der Verteilungsgerechtigkeit, zu Marktversagen. Externe Effekte, zum Beispiel der Zersiedelungsdruck oder die Emissionen der Gebäude sowie die Gefahr von Unterversorgung sind weitere mögliche Ursachen von Marktversagen auf dem Wohnungsmarkt.

Welche Eingriffe sind notwendig?

Sehr wichtig ist die Missbrauchsbekämpfung, die im Grundsatz in der Bundesverfassung verankert

BIOGRAPHIE KATIA DELBIAGGIO

Prof. Dr., ist seit 2002 Dozentin am Kompetenzzentrum Regionalökonomie des Instituts für Betriebs- und Regionalökonomie der Hochschule Luzern. Sie ist seit 2020 Präsidentin der Eidgenössischen Kommission für Wohnungswesen und Mitglied der Eidgenössischen Elektrizitätskommission ElCom. Sie studierte und promovierte an der Universität Bern.

und auch breit akzeptiert ist. Ich denke aber auch an die Internalisierung externer Effekte, also zum Beispiel den CO₂-Ausstoss im Gebäudepark und die Art der Lenkung hin zum angestrebten CO₂-Ziel, an die Sicherstellung einer ausreichenden Versorgung mit Wohnraum in allen Preissegmenten oder die soziale Durchmischung in unseren Städten. Das sind alles Eingriffe, die ein sozialpolitisch und volkswirtschaftlich erwünschtes Marktergebnis sicherstellen, aber gleichzeitig in gewissen Schranken die Marktfreiheit gewährleisten sollen.

Wieso muss der Wohnungsmarkt eine Durchmischung zum Ziel haben?

Die soziale Durchmischung ist ein öffentliches Gut. Alle profitieren davon, aber niemand möchte dazu beitragen. Der Trend zur Gentrifizierung ist marktmanent, aber sozialpolitisch unerwünscht. Ich bin überzeugt, dass eine gesunde Durchmischung – zum Beispiel in den Quartierschulen – nicht nur Ängste und Vorurteile gegenüber anderen Lebensentwürfen oder Herkünften abbaut, sondern auch Mehrwert schafft.

Die Ziele stehen miteinander teilweise in einem Konflikt. Wie sind sie richtig zu gewichten?

Was in der Verteilung des Wohnraums als gerecht wahrgenommen wird, erfordert ein ständiges Austarieren in unserer Gesellschaft. Wichtig festzuhalten ist, dass falsche oder zu starre Eingriffe die Wohlfahrt der Gesellschaft schmälern – Vermieter investieren zum Beispiel nicht mehr und Neumieter finden keine Wohnung mehr, weil Bestandsmieter

ihren Wohnraumkonsum nicht mehr an die sich verändernden Bedürfnisse im Lebenszyklus anpassen.

Wo ist das richtige Mass des Markteingriffs?

Das «richtige» Mass gibt es nicht. Das muss jede Gesellschaft für sich in einem ständigen politischen Diskurs festlegen. Es gibt Gesellschaften, die die Effizienz stärker gewichten, andere den sozialen Ausgleich. In der Schweiz liegen wir mit unserer Konsens- und Kompromissbereitschaft eher in der Mitte.

Die Vertreter beider Marktseiten monieren regelmässig ein Ungleichgewicht der Marktverhältnisse. Teilen Sie diese Meinung?

Die Diskussionen in der Eidgenössischen Kommission für Wohnungswesen zeigen eindrücklich, dass jede Seite verständlicherweise für ihre Interessen kämpft, gleichzeitig aber allen bewusst ist, dass es den Interessenausgleich braucht, weil sonst alle verlieren. Zu starke und starre Eingriffe wie flächendeckenden Quoten oder Mietpreisdeckelungen führen in einem dynamischen Markt zu einem wachsenden Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage. Ist es besser, wenn Wohnungsmieten künstlich tief gehalten werden, aber ein Interessent Jahre lang auf einer Warteliste steht? Wohl eher nicht. Ausserdem erhöht sich dabei das Risiko von Diskriminierung und Begünstigung.

Preisdeckelung führt letztlich auch zu einem Mehrflächenverbrauch.

Leider ja, was aus ökonomischer Sicht unerwünscht ist. Eine künstliche Verbilligung, aber auch die Differenz zwischen Angebots- und Bestandsmiete führt zu einer ineffizienten Allokation der knappen Ressource Wohnfläche. Mieter bleiben möglichst lange in ihrer Wohnung, selbst wenn sie längst in einer anderen Region der Schweiz arbeiten, die Kinder ausgezogen sind oder der Partner oder die Partnerin verstorben ist. Die Nutzungsverdichtung bleibt so leider auf der Strecke.

Was meinen Sie mit Nutzungsdichte?

Die Frage ist, ob wir das Maximum aus den vorhandenen Ressourcen machen. Im Vordergrund der Raumplanungsdiskussion steht die bauliche Verdichtung. Diese ist einfach festzustellen und zu planen. Effektiv wollen wir aber eine hohe Nutzungsdichte. Was nützt es, wenn wir auf einer bestimmten Fläche mehr und grössere Wohnungen bauen, die dann nur durch eine oder zwei Personen



genutzt werden? Eine solche bauliche Verdichtung bringt mit Blick auf die Raumplanung und das Ziel des häuslicheren Umgangs mit der Ressource Boden wenig. Für eine intensivere Nutzung braucht es neue Konzepte, damit die Wohnqualität nicht darunter leidet. Ich mache ein Beispiel: Braucht man ein Gästezimmer, das vielleicht einmal pro Monat genutzt wird? Besser wäre es, so wie in einigen Wohnbaugenossenschaften bereits praktiziert, Gästezimmer in der Siedlung anzubieten und dafür kleinere Wohnungen zu bauen.

Wir haben in der Schweiz ein flächendeckend geltendes Mietrecht. Bräuchte es mehr Differenzierung, wie und wie stark in den Markt eingegriffen wird?

Diese Unterscheidung gibt es sehr wohl. Nehmen wir das Beispiel der Objektförderung. Diesbezüglich sind die Kantone sehr unterschiedlich aktiv. Auf dem Land sind die Probleme – vielleicht mit Ausnahme gewisser touristischer Regionen – weniger akut als in der Stadt. Gleichzeitig ist es wichtig, dass die Mietzinse in Zürich auf einem anderen ▶

“
**VERTEILUNGSGE-
RECHTIGKEIT IST
EINE MOTIVATION
FÜR MARKTEIN-
GRIFFE.**
”



PEUGEOT
PROFESSIONAL

FOR THE DAY AHEAD

e-NUTZFAHRZEUGE

100% ELECTRIC

Entdecken Sie die erste 100% elektrische
Nutzfahrzeugpalette der Schweiz.



Abgebildete Fahrzeuge: **e-Boxer Kastenwagen**: L2H2 Pro Elektromotor 120 PS, CO₂-Emissionen (kombiniert): 0 g/km, kombinierter Verbrauch (WLTP): 36.2 kWh/100 km. **e-Expert Combi**: Standard Pro Elektromotor 136 PS, CO₂-Emissionen (kombiniert): 0 g/km, kombinierter Verbrauch (WLTP): 28.2 kWh/100 km und **e-Partner Kastenwagen**: Standard Premium Elektromotor 136 PS, CO₂-Emissionen (kombiniert): 0 g/km, kombinierter Verbrauch (WLTP): 22.7 kWh/100 km. PEUGEOT empfiehlt Total Energies.



Niveau sind als beispielsweise in einem peripheren Seitental. Diese Preissignale dürfen nicht unterbunden werden. Im Vordergrund steht eher, wie die negativen gesellschaftlichen Auswirkungen gelindert werden können. Und genau da braucht es regionale Ansätze und keine landesweiten starren Lösungen.

Wäre eine Subjekt- nicht wirkungsvoller als die Objektfinanzierung?

Aus rein ökonomischer Sicht ist das so. Sie wäre zielgerichteter und kosteneffizienter. Eine Objektfinanzierung kann aber mehr als nur die Milderung finanzieller Bedürftigkeit. Sie bietet vielfältige Steuerungsmöglichkeiten, etwa hinsichtlich Lage, Architektur, Energieeffizienz, Durchmischung und Nutzungsangebot. Mit der Objektfinanzierung können die Geldgeber das Wohnangebot umfassender lenken.

Rendite zu erzielen ist am Mietwohnungsmarkt zunehmend verpönt. Gibt es ein Argument für die Rendite?

Niemand kann ernsthaft behaupten, eine Rendite zu erzielen, sei nicht gerechtfertigt. Entscheidend

“
**STAATLICHER
VERGÜNSTI-
GUNG VON
WOHNEIGEN-
TUM STEHE
ICH SKEPTISCH
GEGENÜBER.**
”

ist, wie hoch eine angemessene oder faire Rendite sein darf. Bei der Antwort können wir uns an den Opportunitätskosten orientieren. Für den Mietwohnungsmarkt sind die Vergleichsgrößen wohl eher sichere Anlagen über eine ähnlich lange Haltdauer als die Gewinne am Aktienmarkt der letzten Jahre. In der Renditediskussion müssen wir aber auch die Wahrnehmung in der Bevölkerung berücksichtigen.

In welcher Weise?

Von der enormen Wertsteigerung am Immobilienmarkt haben die Eigentümer profitiert. Wer Mieter ist – ob aus freiem Entscheid oder wegen fehlender Mittel – konnte daran nicht partizipieren. Das schafft in der Wahrnehmung einen gesellschaftlichen Graben, den wir nicht ausser Acht lassen dürfen. Selbstverständlich ist dabei zu erwähnen, dass die meisten Erwerbstätigen mindestens über ihre Pensionskassen an der Wertsteigerung profitieren. Wie wir alle wissen, findet in der zweiten Säule jedoch im Moment eine problematische Umverteilung zwischen Jung und Alt statt. Zudem sind für junge Menschen Pensionskassenerträge in 30 ▶



oder mehr Jahren sehr abstrakt, dies insbesondere im Vergleich zum sehr konkreten Bedürfnis, jetzt und heute in eine grössere Mietwohnung zu ziehen oder Wohneigentum zu erwerben.

Apropos Wertsteigerung: Ist es nicht eine Ironie, dass die Nationalbank vor einer Preisblase warnt, die sie selber provoziert hat?

Das primäre Ziel der Schweizerischen Nationalbank ist die Preisstabilität, das sekundäre die konjunkturelle Entwicklung. Leitzinsen sind lediglich ein Mittel zum Zweck. Mit Blick auf die Finanz-, Euro- und Covid-Krise waren tiefe Zinsen gerechtfertigt – auch weil die Nationalbank auf dem Papier zwar unabhängig, für die Erreichung ihrer Ziele jedoch stark von der Geldpolitik und der Wirtschaftsentwicklung im Ausland abhängig ist. Dass Märkte dadurch angeheizt werden, ist aus Stabilitätsüberlegungen eher eine unerwünschte Konsequenz. Darum hat die Nationalbank zuletzt den antizyklischen Kapitalpuffer reaktiviert.

Auch dies führt letztlich aber nur dazu, dass immer breitere Kreise vom Wohneigentum

ausgeschlossen werden, obwohl dessen Förderung auch ein Verfassungsauftrag wäre.

Es ist in der Tat so, dass die Wohneigentumsquote nach einem Höhepunkt von 38,4% im Jahr 2015 nun wieder etwas gesunken ist. Trotz Tiefzinsen ist der Erwerb von Wohneigentum für viele Haushalte schwieriger geworden, da die Preissteigerungen den Eigenkapitalbedarf erhöht haben. Die Diskussion um die Reaktivierung der Wohneigentumsförderung auf Bundesebene ist deshalb wieder aufgeflammt. Ich stehe aber einer staatlichen Förderung via Direktdarlehen oder Bürgschaften skeptisch gegenüber. Erstens kann davon nur eine verschwindend kleine Minderheit profitieren. Eine entscheidende Erhöhung der Wohneigentumsquote werden wir so wohl nicht erreichen. Zweitens würden die einkommensschwächeren Bevölkerungsgruppen kaum davon profitieren. In diesem Sinne würde ich den Einsatz der knappen staatlichen Mittel für den Zugang zu erschwinglichem Mietwohnraum gegenüber der Verbilligung von Wohneigentum bevorzugen.



***IVO CATHOMEN**

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



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

BEUGUNG DER FAKTEN

Der Mieterverband will eine Umverteilung von 78 Mrd. CHF von den Mietern an die Vermieter belegt haben. Die Behauptungen und die daraus abgeleiteten Forderungen stehen jedoch auf tönernen Füßen. **TEXT – IVO CATHOMEN***

«Fake News» als Fakten darstellen: auch in der Schweiz mittlerweile eine gängige Praxis, wenn damit politische Forderungen untermauert werden sollen.

BILD: 123RF.COM



► VIEL PHANTASIE

Der Mieterverband hat Ende Februar eine Studie publiziert, die eine Umverteilung von 78 Mrd. CHF über die letzten 15 Jahre von Mietern an die Vermieter belegen will. Bei genauerem Hinsehen zeigt sich aber die blühende Phantasie des federführenden Büros für Arbeits- und Sozialpolitische Studien Bass AG und die Unzulänglichkeit der Berechnungsmethoden.

Grundlage der Studie über die angebliche Umverteilung von Mietern hin zu den Vermietern bildet eine Berechnung der Entwicklung der mietrechtlich relevanten Kostenfaktoren und deren Entwicklung seit 2006, namentlich die Veränderung des Referenzzinssatzes, Unterhaltskosten und Inflation. Diese Kostensteigerung wird dem Mietpreisindex gegenübergestellt und so das Volumen des angeblichen Transfers anhand der mutmasslichen Zahl der Mietwohnungen errechnet. Der springende Punkt: Das investierte Eigenkapital, die Steigerung der Baulandpreise und die Kaufpreise für Mietliegenschaften werden in dieser Berechnung ausgeblendet. Bass AG schreibt denn auch im Kleingedruckten: «Die Studie beschränkt sich auf die Berechnung der Kostenfaktoren, wir sprechen deshalb nicht von mietrechtlich erlaubtem Mietzins, sondern vom theoretischen

Mietzins aufgrund der Entwicklung der Kostenfaktoren.» Darunter verstehen die Autoren die Entwicklung der Hypothekarzinsen, Erhöhungen von Gebühren, Objektsteuern, Baurechtszinsen, Prämien und Unterhaltskosten. Diese können nicht ernsthaft mit der Mietzinsentwicklung in Relation gesetzt werden. Die Veränderung des Immobilienbestands sowie die Preisentwicklung der Liegenschaften und des Baulands werden völlig ausgeblendet.

HALTLOSE FORDERUNGEN

Der Mieterverband schliesst aus diesen unzulänglichen Studienergebnissen: «Ein Mieterhaushalt bezahlte damit 2021 durchschnittlich monatlich 370 CHF oder 26% der Miete zu viel. Bundesrat und Parlament müssen jetzt handeln. Der Mieterinnen- und Mieterverband Schweiz fordert wirksame Mietpreiskontrollen.» Diese Behauptungen und Forderungen sind absurd. Weder die Zahl von 370 CHF ist haltbar noch, dass diese «zu viel» bezahlt würden. Wenn es denn eine Preissteigerung gegeben hat, so ist diese auf den erhöhten Wohnflächenverbrauch, den steigenden Ausbaustandard und die Bodenpreise zurückzuführen. Der SVIT Schweiz hat dies in der Studie «Mietzinsentwicklung 2000 bis heute» bereits im Januar 2020

belegt. Eine «Mietpreiskontrolle», die auf die allgemeine Preisentwicklung von Liegenschaften abzielt, ist im Mietrecht gar nicht vorgesehen. Ebenso irreführend ist die Vermischung von Brutto- bzw. Nettorendite aus der Vermietung und dem Total Return von Immobilienanlagen. Die Wertveränderung ist auf die Mietzinse und die Berechnung der nicht-missbräuchlichen Rendite gemäss Mietrecht ohne Einfluss.

In einer konzertierten Aktion hat der Mieterverband die Medien eingespannt und auch gleich einen parlamentarischen Vorstoss lanciert. In der Antwort auf eine Interpellation hat der Bundesrat schriftlich geantwortet und dabei auf die gesamtwirtschaftlichen Einflüsse einerseits und die rechtliche Situation andererseits verwiesen.

Befremdend an der Sache ist auch, mit welcher Leichtgläubigkeit und fehlendem kritischen Blick Medien solche «Studien» kolportieren. ■



***IVO CATHOMEN**

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

SCHWEIZ

WOHNEIGENTUMS-FÖRDERUNG REAKTIVIEREN

Mit der Motion «Wohneigentumsförderung für selbstgenutztes Wohneigentum reaktivieren» (21.4520) will Mitte-Ständerätin Heidi Z'raggen den Bundesrat dazu auffordern, die Eigentumsförderung im Gesetz über die Förderung von preisgünstigem Wohnraum zu reaktivieren und Direktdarlehen oder Bürgschaften für selbst bewohntes Eigentum anzubieten. Nun hat der Bundesrat mit stichhaltigen Argumenten die Motion zur Ablehnung empfohlen. Die vorgeschlagenen Massnahmen würden wohl kaum zu einer nachhaltigen Preisdämpfung auf dem Immobilienmarkt führen. Vielmehr könnten sie die Immobilienpreise gar noch weiter steigen lassen und dazu führen, dass die Haushalte, die vom Bund gefördert werden, in eine Konkurrenzsituation mit anderen Kaufwilligen geraten.

NEUE TITEL IN DER BERUFSBILDUNG

Personen mit einer abgeschlossenen höheren Berufsausbildung sollen nach dem Willen des Nationalrats künftig die Titel «Bachelor Professional» und «Master Professional» führen dürfen. Die grosse Kammer hat in der Session eine Motion von Matthias Aebischer (SP, BE) angenommen. Die Motion geht an den Ständerat.

KAMPF GEGEN MISSBRÄUCLICHE KONKURSE

Das Parlament will missbräuchliche Konkurse weiter erschweren. Nach dem Nationalrat hat auch der Ständerat der bereinigten Fassung der Revision des Konkursgesetzes in der zweiten Sessionswoche

zugestimmt. Die Vorlage ist damit bereit für die Schlussabstimmung. Das Herzstück der Vorlage bilden Massnahmen im Strafrecht. Mit einem Tätigkeitsverbot wird Missbräuchen der Riegel geschoben. Staatliche Gläubiger müssen Schuldner zudem neu auf Konkurs betreiben. Ein Konkurs soll Unternehmen gemäss der Vorlage des Bundesrats keinen Vorwand mehr bieten können, Löhne und Schulden nicht zu bezahlen und andere Unternehmen auf unlautere Weise zu konkurrenzieren.

DIGITALE BUCHFÜHRUNG FÜR KMU

Der Nationalrat will die digitale Buchführung für KMU erleichtern. Er hat den entsprechenden Vorstoss seiner Kommission für Rechtsfragen mit 179 zu 0 Stimmen überwiesen, dies gegen den Willen des Bundesrats. Die Kommission begründet ihren Vorstoss unter anderem damit, dass die Verfahren zur digitalen Aufbewahrung von Unterlagen für KMU heute kompliziert und untauglich seien. Für den Bundesrat ist das Anliegen der Motion bereits erfüllt.

IMMOBILIEN DES BUNDES ALS VORREITER

Innerhalb von 12 Jahren sollen die Immobilien des Bundes mit erneuerbarer elektrischer Energie versorgt werden. Nach dem Nationalrat fordert auch der Ständerat einen Investitionsplan für eine Photovoltaik-Offensive. Laut der ständerätlichen Umweltkommission müsse die erneuerbare Energie mit Hochdruck vorangebracht werden. Dabei müsse der Bund eine Vorreiterrolle spielen. Der Bundesrat ist mit dem Auftrag einver-



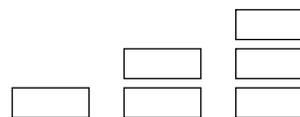
Einladung



QuorumDigital

Die ERP Software für eine professionelle Immobilienbewirtschaftung

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



START LIGHT OPEN

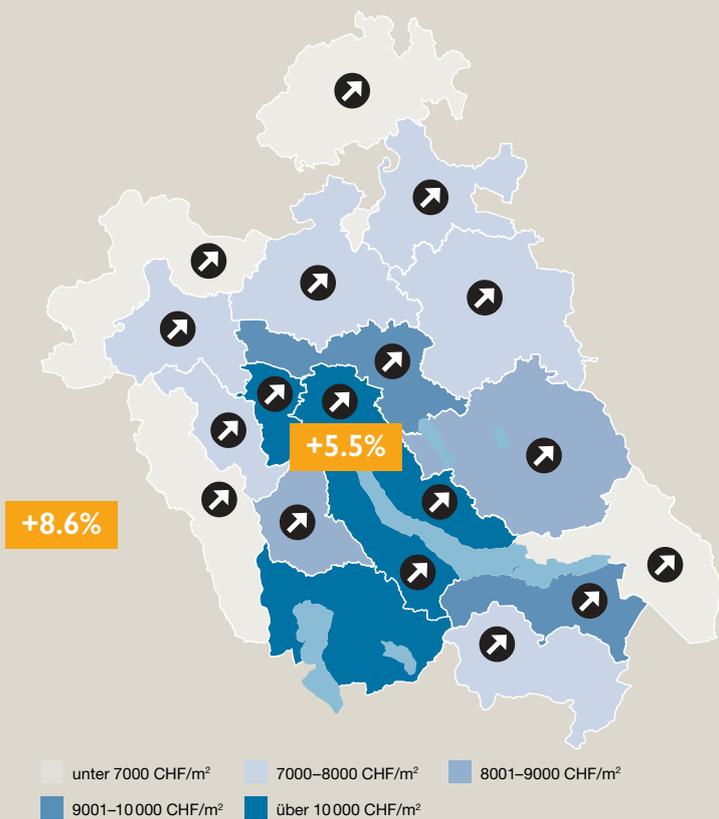
Unsere Quorum Digital varianten

www.quorumsoftware.ch

WOHNMÄRKTE IN ZEITEN DER VERÄNDERUNG

ANGEBOTSPREISE FÜR WOHN-EIGENTUM IM WIRTSCHAFTSRAUM ZÜRICH

Quelle: CSL Immobilien AG



Die Pfeilrichtung zeigt die Kaufpreisentwicklung gegenüber dem Vorjahr; Angebotspreise in CHF/m², Stand 2. Halbjahr 2021.

► NACHHALTIG VERÄNDERTE WOHN-BEDÜRFNISSE

Mitte Februar erfolgte mit der Aufhebung fast aller Corona-Massnahmen in der Schweiz ein bedeutender Schritt in Richtung «Normalität». Doch wird

Die Covid-19-Pandemie hat für ein Comeback des Zweitwohnungsmarktes gesorgt. Während die Preise in den letzten Jahren stagnierten bzw. rückläufig waren, zeichnet sich derzeit ein kräftiger Preisschub ab, den eine höhere Nachfrage nach Ferienwohnungen ausgelöst hat. In den letzten beiden Jahren haben so viele Schweizer wie noch nie ihre Ferien im Inland verbracht und die Schönheiten der hiesigen Ferienorte wiederentdeckt. Dies dürfte einige dazu

bewogen haben, sich nach einer eigenen Ferienwohnung umzusehen. Hinzu kommt der Durchbruch von Homeoffice-Arbeitsmodellen, die sich gut mit Zweitwohnungen kombinieren lassen. Dem starken Nachfrageanstieg seit Beginn der Corona-Krise steht heute ein deutlich gesunkenes Angebot gegenüber, eine Spätfolge der angenehmen Zweitwohnungsinitiative. Das ausgeschriebene Wohnungsangebot in touristischen Gemeinden hat sich

seit 2018/2019 beinahe halbiert. Die Credit Suisse geht im aktuellen Immobilienmarktbericht davon aus, dass die fehlende Neubautätigkeit den Zweitwohnungsmarkt auch in den kommenden Jahren prägen wird. Da davon auszugehen sei, dass das erhöhte Interesse an Zweitwohnungen anhalten wird, rechne man mit weiterhin kräftig steigenden Preisen, die das schweizweite Wachstum der Wohneigentumspreise überflügeln dürften.

Die Bedürfnisse nach mehr Wohnraum und -qualität verstetigten sich im Zuge der andauernden Corona-Massnahmen und gestiegenen Akzeptanz gegenüber dem Homeoffice. Sie dürften auch nach der kürzlichen Aufhebung der meisten Massnahmen Bestand haben. **TEXT – INES VON DER OHE***

damit wirklich alles wie früher werden? In vielen Lebensbereichen hat die Pandemie ihre Spuren hinterlassen – so auch im Wohnmarkt: Das eigene Zuhause wurde während der letzten zwei Jahre immer wichtiger. Gleichzeitig löste der Einzug des Homeoffice in vielen Haushalten ein Platzproblem aus. In der Folge stieg der Wunsch nach mehr Wohnraum und gleichzeitig nach mehr Wohnqualität. Aufgrund der lang andauernden Situation und weil sich inzwischen herausgestellt hat, dass Homeoffice auch nach der Pandemie in vielen Unternehmen zum Arbeitsalltag dazugehören wird, dürften sich die Wohnbedürfnisse entsprechend nicht nur vorübergehend, sondern nachhaltig verändert haben.

WOHNEIGENTUM BLIEB 2021 VERKAUFS-SCHLAGER

In den Wohneigentumssegmenten führten die veränderten Wohnbedürfnisse seit Beginn der Pandemie zu einer steigenden Nachfrage. Denn Eigentum bedeutet zumeist: mehr Wohnraum und -qualität, Gestaltungsfreiheit und private Aussenflächen. Gestützt wurde diese Entwicklung vom attraktiven Finanzierungsumfeld. Auf der Angebotsseite kam jedoch nur wenig Neues hinzu, das die rege Nachfrage hätte befriedigen können. Denn Bauland ist begrenzt verfügbar, und die Investoren fokussierten sich auf die Entwicklung von Renditeliegenschaften, womit zuletzt vor allem Mehrfamilienhäuser mit Mietwohnungen entstanden. Zudem verzögerte die Pandemie auf Seiten der Behörden vielerorts den Baubewilligungsprozess, was zur heutigen Angebotsknappheit beitrug. Entsprechend angespannt ist das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage: Schweizweit entfielen zu Beginn dieses Jahres beim Stockwerkeigentum 2,3 Suchabos auf ein Wohnungsinserat. Bei den Einfamilienhäusern waren es 3,9 Suchabos pro Inserat. Im Vergleich zum Vorjahreszeitpunkt hat sich das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage damit beim Stockwerkeigentum sogar noch weiter angespannt. Die Folge waren schweizweit steigende Eigenheimpreise.

WOHNUNGS-MARKT

FLÄCHENDECKENDER PREISANSTIEG IM ZÜRCHER RAUM

Im Wirtschaftsraum Zürich waren in der zweiten Jahreshälfte 2021 rund 20% weniger Eigentumswohnungen inseriert als im Vorjahreshalbjahr. Entsprechend stiegen dort die Preise für Wohneigentum in dieser Periode um durchschnittlich 8,6%. Spitzenreiter ist nach wie vor die Stadt Zürich mit zuletzt rund 14 100 CHF pro Quadratmeter, das sind eindruckliche 5,5% mehr als noch im letzten Jahr. Vermehrt beobachtet wurden Stockwerkeigentumsverkäufe im Bieterverfahren, was die Handänderungspreise zusätzlich in die Höhe trieb. Die grosse Nachfrage widerspiegelt sich auch in den Insertionsdauern, welche für Inserate von Kaufobjekten in fast allen Regionen des Wirtschaftsraums abgenommen haben. Unverändert tief ist sie in der Stadt Zürich mit 21 Tagen. «Die Nachfrage nach Wohneigentum ist im Raum Zürich

weiterhin extrem hoch und nicht zielgruppensensitiv. Für viele neue Projekte gibt es sehr lange Interessentenlisten, täglich kommen Anfragen hinzu. Angebotsseitig gibt der Markt nicht viel her, zum Teil auch weil Bewilligungen länger hängig sind: Zum einen verzögern sich die Prozesse wegen Corona, zum anderen durch die Auslastung der Behörden» bestätigt Andrea Bülow, Teamleiterin Verkauf Wohnimmobilien bei der CSL Immobilien.

STRUKTURELLE NACHFRAGEVERÄNDERUNG IM MIETWOHNUNGSMARKT

Im Mietwohnungssegment wirkten sich die veränderten Wohnbedürfnisse strukturell aus. Das Homeoffice-Regime trug dazu bei, dass im letzten Jahr vor allem grössere Objekte gesucht waren, während das Interesse an 1- bis 2,5-Zimmer-Wohnungen an vielen Lagen spürbar abnahm. Entsprechend wuchsen die Leerstände bei den Kleinwohnungen. Unsere Vermarktungserfahrung im Grossraum Zürich zeigt: Paare beziehen heute kaum mehr eine 2,5-Zimmer-Wohnung, sondern suchen eine Wohnung mit mindestens ▶



DAS INTERESSE AN WOHN-EIGENTUM DÜRFTE 2022 GRUNDSÄTZLICH ANHALTEN.



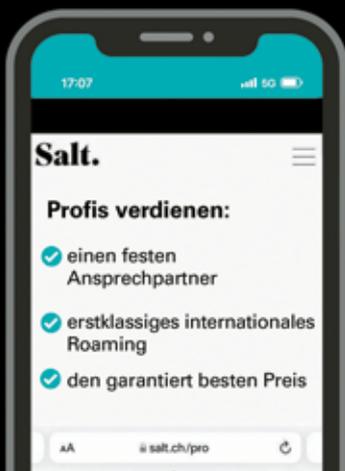
ANZEIGE

Neu: Salt Pro. Grosse Leistung für kleine Unternehmen.

Alles unlimitiert
in der Schweiz
und von/nach
Europa

PRO
EUROPE

39.95
/Mt.



Salt.

Profis verdienen:

- ✓ einen festen Ansprechpartner
- ✓ erstklassiges internationales Roaming
- ✓ den garantiert besten Preis

Kontaktieren Sie uns unter

044 / 276 34 36

oder besuchen Sie uns im nächstgelegenen
Salt Store: salt.ch/store-locator

Mindestvertragsdauer: 24 Monate für 39.95/Mt., danach 44.95/Mt.
Aktivierungskosten inkl. SIM-Karte: 55.66. Preise ohne MwSt.

Salt. Business



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

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

W&W

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



**Digitalisierung –
der Mensch im
Mittelpunkt**

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

Denn: Ihr Erfolg bedingt unseren Erfolg.



Investoren fokussierten sich 2021 auf die Entwicklung von Renditeliegenschaften, weshalb vor allem Mehrfamilienhäuser mit Mietwohnungen entstanden sind.

BILD: 123RF.COM

3,5 Zimmern, lieber noch mit 4,5 – sofern finanziell tragbar. Diese Entwicklung widerspiegelt sich auch in den Zahlen: Im Kanton Zürich stieg der Anteil der 1- bis 2,5-Zimmer-Wohnungen unter den leerstehenden Wohnungen auf 27%, ein Jahr zuvor lag dieser noch bei 22% (2019: 20%). Teils ist dies aber auch darauf zurückzuführen, dass Investoren in den letzten Jahren verstärkt Kleinwohnungen realisierten.

VERMARKTUNGSKONZEPTE GEWINNEN AN BEDEUTUNG

Im Vermarktungsalltag gewann die Mikrolage weiter an Bedeutung. Je nach Verkehrserschliessung, Lärmexposition, Nähe zu Grünräumen und Sied-

lungscharakter braucht es bereits für Liegenschaften, die 100 bis 200 Meter voneinander entfernt liegen, ein unterschiedliches Vermarktungskonzept. Für die Zielgruppenbestimmung gilt: Je präziser auf die Wohnungen (Grundriss, Ausstattungsmerkmale) abgestimmt, desto besser. «Im hochpreisigen Segment sind die Ansprüche gestiegen: Gesucht sind Wohnungen, die durch interessante Grundrisse, spezielle Ausstattungsmerkmale oder hochwertige Küchen hervorstechen. Auch ökologische Kriterien wie die Verwendung nachhaltiger Materialien beim Bau, Photovoltaik und Erdwärme oder E-Parkplätze kommen sehr gut an» sagt Sylvia Mrfka, Teamleiterin Erstvermietung bei der CSL Immobilien.



***INES VON DER OHE**

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

ANZEIGE

Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

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



DARO TOR

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



PANDEMIE BREMST URBANISIERUNG

Die Anzeichen mehren sich, dass die auslaufende Pandemie die räumliche Entwicklung der Schweiz nachhaltig prägt. Die Aufweichung der Trennung zwischen Wohn- und Arbeitsort regt zu einer Neubeurteilung der Wohnsituation an, verändert die Prioritäten und vergrössert den Suchradius von Wohnungssuchenden. **TEXT – FREDY HASENMAILE***

WACHSTUM DER WOHNBEVÖLKERUNG IN GROSSZENTREN

Quelle: Amtliche Statistikstellen, Credit Suisse



► STÄDTE VERLIEREN AN ANZIEHUNGSKRAFT

Verschiedene Immobilienmarktindikatoren wie Suchabonnemente, Leerstände und Insertionszeiten bestätigen eine Nachfrageverlagerung hin zu weniger zentralen Standorten und grösseren Wohnungen. Namentlich die Städte verlieren aufgrund veränderter Gewohnheiten an Anziehungskraft. Nach 2020 verzeichneten die Grossstädte 2021 erneut ein Nullwachstum bei der Bevölkerung (siehe Grafik oben). Zwar profitieren die Zentren nach wie vor von der internationalen Zuwanderung, doch die Binnenabwanderung aus den Zentren akzentuiert sich. Diese hat sich bereits im Jahr 2020 gegenüber dem Niveau der Vorjahre in etwa verdoppelt und letztes Jahr nochmals zugelegt. Von der höheren Binnenabwanderung aus den fünf Schweizer Grossstädten profitieren in erster Linie die Agglomerationsgemeinden der Gross- und Mittelzentren sowie ländliche Gemeinden im Einzugsgebiet der Agglomerationen. Infolge dieser Entwicklung dürfte die Kluft zwischen Stadt und Land auf dem Immobilienmarkt künftig etwas kleiner werden. Daraus bereits das Ende des Urbanisierungstrends abzuleiten,

“
NEUE PRIORITÄTEN BESTIMMEN DIE WOHNORTWAHL.
”

wäre vermessen. Der Urbanisierungstrend dürfte jedoch längerfristig gebremst werden, was eine willkommene Entspannung in den Grosszentren ermöglicht.

PREISEUPHORIE IM EIGENHEIMMARKT

Wohneigentum steht weiterhin hoch im Kurs. Die Nachfrage scheint sich dauerhaft auf einem höheren Niveau als vor der Pandemie einzupendeln. Gesucht werden insbesondere mittlere und grosse Eigentumsobjekte. Neben den tiefen Hypothekarzinsen beflügeln auch der Homeoffice-Trend sowie die Negativzinsen den Kauf von Wohneigentum. Von der Angebotsseite kommt derweil keine Entlastung: Der Markt bleibt ausserordentlich ausgetrocknet, da der Neubau von Wohneigentum seinen Sinkflug fortsetzt und mittlerweile nur noch ein Schatten seiner selbst ist. Die Angebotsziffern, die seit Ende 2019 bei Wohneigentum um rund einen Drittel gefallen sind, machen das knappe Angebot sichtbar. Die Leerstände dürften folglich auch im laufenden Jahr weiter abnehmen, und das Preiswachstum, das auf ein Zehnjahreshoch geklettert ist, dürfte sich fortsetzen. Die starken Preisanstiege machen Wohneigentum zu einem unerreichbaren Luxus-

gut für immer mehr Haushalte, obwohl Kaufen nach wie vor günstiger wäre als Mieten. Der Anteil der für einen Haushalt mit mittlerem Einkommen noch tragbaren Eigentumsobjekte ist folglich innert Jahresfrist von 34% auf 31% aller auf Onlineportalen ausgeschrieben Objekte gesunken. Da die Tragbarkeit in immer mehr Regionen zum Problem wird, suchen die Haushalte noch stärker als zuvor in peripheren Regionen nach Wohneigentum.

PANDEMIE HAT DEN ZWEITWOHNUNGSMARKT WACHGECÜSST

Der Zweitwohnungsmarkt ist aus dem Dornröschenschlaf erwacht: Nach Jahren stagnierender beziehungsweise rückläufiger Preise zeichnet sich der-

zeit ein fulminanter Preisschub ab (siehe Grafik Seite 21). Dieser wird getrieben von der merklich höheren Nachfrage nach Ferienwohnungen. In den letzten beiden Jahren haben viele Schweizer die Schönheiten der hiesigen Feriendestinationen (wieder-) entdeckt. Der Erwerb einer eigenen Ferienwohnung wird zudem von Homeoffice-Arbeitsmodellen beflügelt, die sich gut mit Zweitwohnungen kombinieren lassen, sowie vom Druck der Negativzinsen auf Sparguthaben. Dem starken Nachfrageanstieg seit Beginn der Coronakrise steht derweil ein deutlich gesunkenes Angebot gegenüber – eine Spätfolge der Annahme der Zweitwohnungsinitiative. Das online ausgeschrieben Wohnungsangebot in touristischen Gemeinden hat sich seit 2018/2019 beinahe ▶



**EINE WOHNUNGS-
KNAPPHEIT IM
ALPENRAUM IST
VORPROGRAMMIERT.**



ANZEIGE

New Immobilie New Inserieren New Käufer

- ✓ Inserate in wenigen Minuten online
- ✓ Inserieren via Schnittstelle mit 1 Klick
- ✓ Rabatt auf Immobilienbewertungssystem

NEU!

Inserate mit
360°-Tour



Mehr Informationen
unter 044 240 11 60
oder via QR-Code



newhome
zuerst entdecken

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

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

Langfristiger Erfolg

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

Schonende Anwendung

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

Geld sparen

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



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

Hoher Nutzen

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

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

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

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

Kostengünstig: Das Verfahren spart viel Geld.

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

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

Sehen Sie sich das Video der Behandlung an:



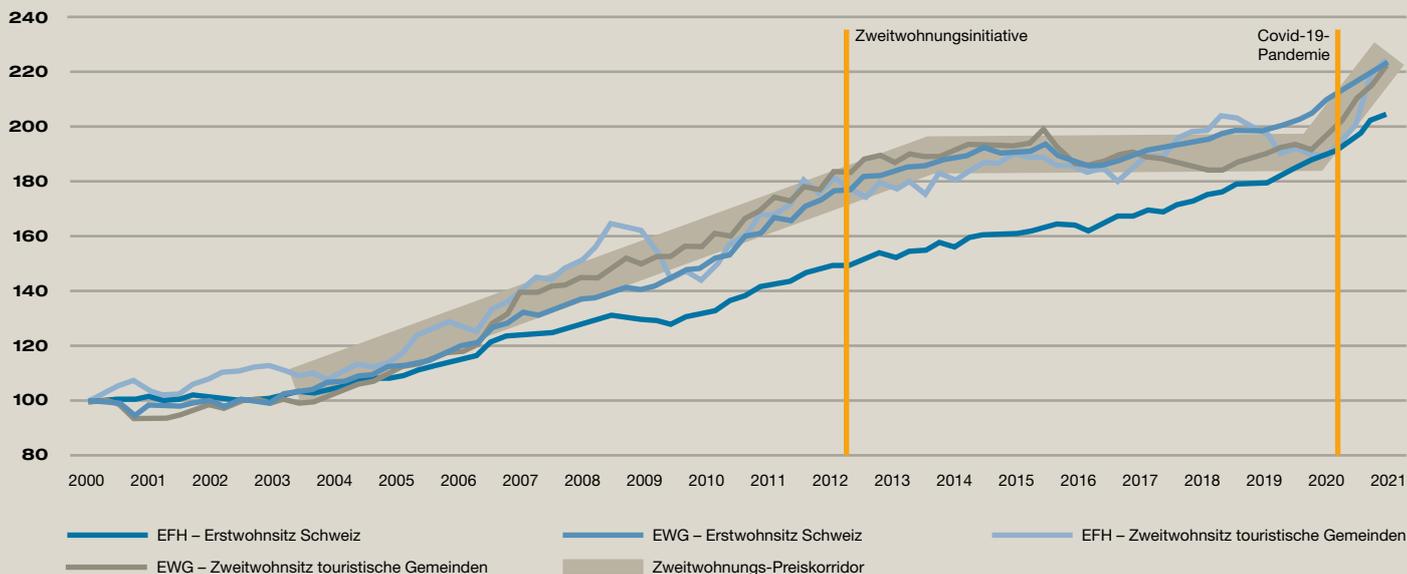
MOOSFREI
PRODUKT DE FABRIE ANTI MOUSSE
FASSADENBEHANDLUNG

MOOSFREI • Sonnenberg 42 • 6313 Menzingen

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

FULMINANTE PREISZUNAHME BEI ZWEITWOHNUNGEN

Preisindizes Eigentumswohnungen (EWG) und Einfamilienhäuser (EFH), mittleres Objekt, Quelle: Wüest Partner



halbiert. Die fehlende Neubautätigkeit dürfte den Zweitwohnungsmarkt auch in den kommenden Jahren prägen. Eine zunehmende Verknappung ist daher vorprogrammiert und damit auch weiterhin kräftig steigende Preise, die das schweizweite Wachstum der Wohneigentumspreise überflügeln dürften.

MIETWOHNUNGSMARKT KRIEGT DIE KURVE

Dank einer anhaltend starken Nettozuwanderung und einer kräftigen Konjunkturerholung dürften Vermieter auch 2022 von einer regen Nachfrage profitieren. In der Vergangenheit konzentrierte sich die Zuwanderung aus dem Ausland stark auf die Grosszentren und deren Agglomerationsgemeinden. Neuerdings zeigt sich indessen bei den internationalen Wanderungsströmen eine ähnliche Tendenz wie bei den Binnenwanderungen. Zwar bleiben die Zentren das Hauptziel der Zuzüger, jedoch verteilen sich diese et-

was gleichmässiger über das Land. Zur robusten Nachfrage tragen auch Seniorenhaushalte bei, die länger in ihren Wohnungen verbleiben und den Eintritt in ein Alters- oder Pflegeheim möglichst lange hinauszögern. Angebotsseitig ist die Projektierung neuer Mietwohnungen seit Jahren rückläufig. Offensichtlich beginnt sich die revidierte Raumplanung in einem wachsenden Mangel an Bauland niederzuschlagen, weil die Verdichtung nicht wunschgemäss die geringere Einzonzung von Bauland kompensieren kann. Die sinkende Bautätigkeit und eine von Covid-19-Effekten gestärkte Nachfrage leiteten 2021 eine Trendwende auf dem Mietwohnungsmarkt ein, die sich in sinkenden Leerständen und kürzeren Vermarktungszeiten äussert. Solange die Verdichtungsproblematik nicht gelöst wird, ist mit einem fortgesetzten Abbau der Leerstände und einem künftig stärkeren Mietpreisdruck nach oben zu rechnen.



***FREDY
HASENMAILE**

Der Autor ist Leiter Immobilienanalyse bei der Credit Suisse AG.

ANZEIGE



Wer früh plant,
hat's schneller schön!

Jetzt schon an Ihre
Terrassenüberdachung denken!



Almega AG | Metalltechnologie
Amriswilerstrasse 55 | 8570 Weinfelden
T 071 622 66 55 | www.almega.ch

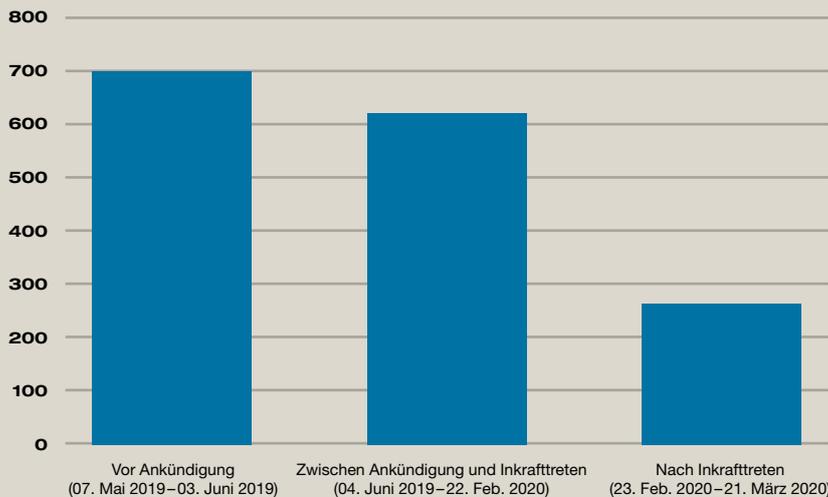
REGULIERUNG SCHIESST MEIST AM ZIEL VORBEI

Staatliche Eingriffe wie etwa Mietpreisbremse, Zweitwohnungsinitiative und Lärmschutz sind kaum geeignete Lösungen, um die Wohnungsknappheit in den Griff zu bekommen.

TEXT – MARTIN MANIERA*

ANZAHL ANNONCEN VOR UND SEIT DER ANKÜNDIGUNG DER MIETBREMSE IN BERLIN

Quelle: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung



▶ ANTIZYKLISCHER KAPITALPUFFER

Die Preise für Wohneigentum steigen und steigen. 2021 haben sich gemäss Immobiliendienstleister IAZI Einfamilienhäuser um 7,3% verteuert, Eigentumswohnungen um 5,2%. Der Anstieg dürfte auch 2022 weitergehen. Deshalb hat der Bundesrat Ende Januar 2022 beschlossen, dass das Risiko einer abrupten Korrektur zugenommen hat. Um dem Ausfallrisiko entgegenzuwirken, hat die Landesregierung den «antizyklischen Kapitalpuffer» aktiviert: Banken müssen für jede Hypothek, die sie neu vergeben, 2,5% mehr Eigenkapital in ihrer Bilanz hinterlegen. Damit wird die Hypothekarvergabe für die Bank teurer. Der Bundesrat hofft, dass der Preisanstieg damit etwas gebremst wird. Die wissenschaftliche Forschung zeigt aber, dass der Kapitalpuffer nur eine indirekte und geringe Wirkung auf die Wohneigentumspreise hat. Die Massnahme ist allenfalls sinnvoll, um das Eigenkapital der Banken zu stärken, damit sie mit diesem Puffer eine mögliche Wirtschaftskrise überstehen können. Der Kapitalpuffer ist ein Beispiel dafür, dass staatliche Eingriffe in den freien Markt oft unter Schwächen leiden, namentlich, dass sie wenig Wirkung entfalten oder gar unbeabsichtigte Schäden zeitigen.

“
DER BAU VON
WOHNUNGEN
IST DAS BESTE
MITTEL, UM DIE
HOHE NACH-
FRAGE ZU
BEDIENEN.
”

ERSTWOHNUNGEN WEGEN ZWEITWOHNUNGSINITIATIVE RAR

Die Zweitwohnungsinitiative wurde 2014 vom Volk angenommen, 2016 ist das zugehörige Gesetz in Kraft getreten. Der Anteil von Zweitwohnungen darf in einer Gemeinde 20% nicht übersteigen. Dies be-

deutet oftmals ein Bauverbot von neuen Zweitwohnungen. Die Nachfrage nach Zweitwohnungen ist aber ungebrochen hoch, sodass die künstliche Angebotsverknappung die Kaufpreise kräftig stützt. Altbauten sind von dem Gesetz jedoch nicht betroffen. Die Folge: Altbauten von Einheimischen werden saniert und anschliessend aber nicht mehr als Erstwohnung vermietet, sondern als Zweitwohnung verkauft, weil sich dies finanziell besser rentiert. So mehrten sich die Erzählungen, etwa aus dem Unter- und Oberengadin, dass Einheimische kaum mehr bezahlbare Mietwohnungen finden und Hotels in der Folge grosse Mühe bekunden, ihr Personal unterzubringen.

In Zürich werden im schweizweiten Vergleich sehr hohe Mieten für Wohnungen fällig. In der Stadt Zürich wohnen rund 435 000 Menschen. In den nächsten 20 Jahren dürften laut der Stadtverwaltung nochmals 80 000 Personen bzw. 20% dazukommen. Es braucht also mehr Wohnungen. Projekte für (Ersatz-)Neubauten von Investoren oder Baugenossenschaften wie im Brunaupark, an der Winterthurerstrasse oder an der Bederstrasse wurden jedoch von Gerichten verhindert, die Projekte ruhen derzeit oder wurden bereits aufgegeben. Die Überbauungen wurden gestoppt, weil sie die gesetzlichen Vorschriften zum Lärmschutz für neue Bauprojekte nicht erfüllen. Die Pointe: In den bestehenden Altbauten liegen die Lärmwerte wesentlich höher, als sie es in den Neubauten wären. Es stellt sich die Frage, ob die Lärmschutzregulierung überhaupt realistischerweise erfüllt werden kann und ob sie nicht zu ambitionierte Ziele verfolgt. Die Nebenwirkungen für den Wohnungsmarkt sind jedenfalls

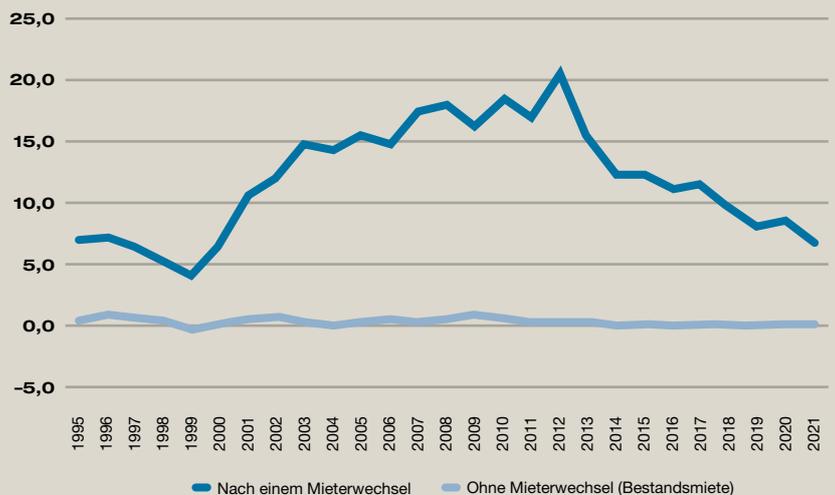


Die Mietpreisbremse schadet dem Wohnungsbau in Berlin langfristig.

BILD: ZVG

JÄHRLICHE VERÄNDERUNGEN DER MIETPREISE IN GENÈV IN PROZENT

Quelle: Bundesamt für Statistik, Neuenburg



gravierend. Investoren und Bauherren wenden sich anderen Projekten in Gegenden mit weniger strikten Vorschriften zu. Gebaut wird also nicht dort, wo der Bedarf am grössten ist, sondern dort, wo die Vorschriften weniger einschneidend sind.

Zweitwohnungsinitiative und Lärmschutz dienen primär dem Schutz der Landschaft und der Gesundheit der Bevölkerung. Ihre indirekten Wirkungen auf den Wohnungsmarkt dürfen dennoch nicht unterschätzt werden. Ein wesentlich direkterer Eingriff stellen Mietpreisbremsen dar. Die Basler Bevölkerung hat Ende November 2021 eine entsprechende Initiative gutgeheissen. Was auf den ersten Blick gut tönt, ist bei näherer Betrachtung weniger verlockend. Berlin und Genf sind abschreckende Beispiele, wie falschgeleitete Regulierungen das Gegenteil dessen bewirken, was sie ursprünglich bezwecken sollten.

MIETPREISBREMSE IN BASEL: VERMUTLICH EIN EIGENTOR

Die Bremse hat die Mietpreise in Berlin nur geringfügig und vorübergehend gesenkt. Stattdessen ist die Anzahl an inserierten Mietwohnungen um 60% zurückgegangen. Es ist also wesentlich schwieriger geworden, überhaupt eine Wohnung zu finden. Die Mietpreisbremse war ausserdem verfassungswidrig und wurde nach rund einem Jahr wieder von einem Gericht aufgehoben. Der Schaden ist jedoch angerichtet und nachhaltig, weil das Vertrauen der Investoren gestört ist. Die Anzahl der baubewilligten Wohnungen ist in Berlin um 15% gesunken, während sie in Deutschland um 6% gestiegen ist.

Nicht nur deutsche Städte können auf (unglückliche) Erfahrungen mit der Mietpreisbremse verweisen. Genf kennt die Mietpreisbremse bereits seit 1996. In der Calvin-Stadt wurden seitdem aber viel weniger Bauinvestitionen pro Einwohner getätigt als im Rest der Schweiz. Dieser Umstand ist besonders bitter, weil in Genf der Wohnungsleerstand ebenfalls deutlich tiefer ist als im landesweiten Vergleich. Bestandsmieten sind in Genf äusserst gut geschützt. Ihre Mieten sind in den letzten 25 Jahren nahezu konstant geblieben. Sobald aber ein Mieter auszieht, schnellt die Miete für die Wohnung in die Höhe. Nach einem Wechsel des Mieters legten die Mietpreise um 11,9% zu (Durchschnitt der letzten 25 Jahre), im Spitzenjahr 2012 gar um 20%. Aus diesem Grund bleiben Einheimische dauerhaft in ihren Wohnungen, selbst wenn diese zu gross für die eigenen Bedürfnisse geworden sind. Ein weiterer negativer Aspekt: Wegen der Mietzinsbremse unterlassen Vermieter notwendige Sanierungen und reparieren nur das Notwendigste. Aufgrund ausbleibender Investitionen befinden sich viele Wohnung in einem materiell schlechten Zustand. Stattdessen müssen Neuhinzugezogene kleine Wohnungen zu hohen Mieten hinnehmen.

Unterm Strich bleibt die Erkenntnis: Eine effektive Regulierung, das heisst wirksam und ohne unerwünschte Nebeneffekte, ist kaum möglich. Der Bau von Wohnungen und der Ersatz von Altbauten sind das beste Mittel, um die Nachfrage nach ausreichendem und bezahlbarem Wohnraum zu befriedigen. ■



***MARTIN MANIERA**

Der Autor ist Leiter Wirtschaftspolitik beim Schweizerischen Baumeisterverband.

Fachtagung: Umgang mit Buchungsplattformen

Das Bundesamt für Wohnungswesen organisiert am Donnerstag, 9. Juni 2022 in Bern eine Fachveranstaltung mit dem Titel «Umgang mit Buchungsplattformen: Handlungsansätze für Kantone, Städte und Gemeinden». Thematisch geht es dabei um die Herausforderungen im Zusammenhang mit Buchungsplattformen sowie den Einsatz und die Grenzen von staatlichen Regulierungsmassnahmen. Weitere Informationen unter www.bwo.admin.ch/tagung. BILD: ZVG



WIRTSCHAFT

PREISSCHUB ZUM JAHRESENDE

Nach Massgabe des aktuellen «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» sind die Preise für privates Wohneigentum (Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen) im 4. Quartal 2021 um 1,9% gestiegen (Vorquartal: 1,2%). Auf Jahresbasis beträgt das Preiswachstum 6,2% (Vorquartal: 5,5%). Die Preise für Einfamilienhäuser haben im 4. Quartal um 2,2% (Vorquartal: 1,1%) zugelegt. Dies bedeutet auf Jahresbasis ein Wachstum von 7,3% (Vorquartal: 5,8%). Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Eigentumswohnungen, die im 4. Quartal um 1,5% und auf Jahresbasis um 5,1% teurer geworden sind (Vorquartal: 1,3%). Die Transaktionspreise für Mehrfamilienhäuser sind im 4. Quartal um 2,1% (Vorquartal: 2,2%) geklettert, was auf Jahresbasis einem Preisanstieg von 5,9% (Vorquartal: 4,5%) entspricht.

BAUWIRTSCHAFT BLEIBT STÜTZE

Die Baubranche bleibe auch nach der Coronapandemie eine wichtige Stütze der Schweizer Wirtschaft, meldet der Schweizerische Bauindustrieverband. 2021 ist der Umsatz im Bauhauptgewerbe auf 23,1 Mrd. CHF (+4,5%) gestiegen. Damit bietet die Bauwirtschaft wieder so viele Arbeitsstellen an wie vor der Pandemie. Auch für dieses Jahr sei man zuversichtlich, da der gemeinsam mit der Credit Suisse erstellte Bauindex dar-

auf hindeutet, dass der Umsatz 2022 um etwa 2% wachsen dürfte. Treiber sind, wie schon 2021, auch die steigenden Baumaterialpreise.

ZWEITWOHNUNGEN DEUTLICH TEURER

Die Home Market Price Analysis, die von Homegate in Zusammenarbeit mit dem Swiss Real Estate Institute erstellt wird, gibt Auskunft über die Entwicklung der effektiven Verkaufspreise von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen in den vier Schweizer Regionen Bern, Genfersee, Nordwestschweiz und Zürich. Die Analyse der effektiven Verkaufspreise von Eigenheimen für 2021 zeigt, dass in den vier untersuchten Schweizer Marktregionen Zweitwohnungen nach einem Rückgang für 2020 im letzten Jahr bereits wieder um 35% zulegen. Auch die Preise von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen sind im vergangenen Jahr im Schnitt um 9% respektive um 8,3% gestiegen. Dies ist die höchste Preisdynamik bei Wohneigentum in den untersuchten Regionen seit 10 Jahren.

ANGEBOTSMIETEN GESTIEGEN

Im Januar 2022 sind die Angebotsmieten in der Schweiz um 0,26% angestiegen, so der Homegate-Mietpreisindex. Im kantonalen Vergleich sind die Mieten aber vielerorts in etwa gleichgeblieben. Nur die Mieten in den Kantonen Nidwalden (+1,45%) und Zug (+3,85%) haben überdurchschnittlich zugelegt. Rückläufige Angebotsmieten verzeichneten hingegen die Kantone Graubünden

(-2,01%), Wallis (-0,41%), Schaffhausen (-0,39%) und Genf (-0,08%). Bei den untersuchten Städten sieht das Bild gemischer aus. Mit Ausnahme der Städte St. Gallen (-0,77%) und Luzern (-0,40%) sind die Angebotsmieten überall leicht gestiegen, am meisten in Bern (+0,96%). Während die Städte Zürich, Bern und Lugano im Jahresvergleich alle über 2% zulegen, zeigt sich in Genf, Lausanne und Luzern mit einem Rückgang von über 1% eine gegenteilige Entwicklung.

ZWÖLF PROZENT MEHR BÜROFLÄCHEN

Gemäss dem CSL Immobilienmarktbericht 2022 waren in den vergangenen sechs Monaten im Wirtschaftsraum Zürich rund 910 000 m² Bürofläche inseriert. Damit ist das Angebot innerhalb eines Jahres um 12% gestiegen – ähnlich stark wie in den Wirtschaftsräumen Bern (+14%) und Genf (+12%). Den grössten effektiven Flächenzuwachs wies die Stadt Zürich auf: Dort nahm das Angebot um rund 83 000 m² (+40%) zu. Die Mietpreise im Wirtschaftsraum Zürich blieben 2021 trotz der Angebotsausdehnung stabil: Die mittlere Netto-Angebotsmiete lag im Median nach wie vor bei 245 CHF pro m²/Jahr.

SOLIDE AUFTRAGSLAGE

Laut Angaben von Credit Suisse sind die Umsätze des Bauhauptgewerbes im 1. Quartal 2022 gegenüber dem Vorquartal um 1,8% gesunken. Doch für den weiteren Jahresverlauf rechnet man mit steigenden Umsätzen. Erstens bleibt der Arbeitsvorrat hoch,

weil sich Projekte aufgrund von Lieferengpässen und Corona-Massnahmen verzögert haben. Zweitens verlagert sich die Bautätigkeit wieder etwas stärker weg von den Mietwohnungen hin zu teurerem Wohneigentum. Drittens wird zurzeit viel in Arbeiten im Bestand investiert. Auch mittelfristig seien die Aussichten für das Bauhauptgewerbe erfreulich, denn die neu eingereichten Baugesuche im Hochbau sind 2021 um 12% gestiegen.

UNTERNEHMEN

PSP VERDOPPELT REINGEWINN

Die PSP Swiss Property AG verzeichnete 2021 einen Gewinn ohne Liegenschaftserfolge von 221,1 Mio. CHF, was einer Zunahme um 5,3 Mio. CHF oder 2,5% gegenüber der Vorjahresperiode entspricht (2020: 215,8 Mio. CHF). Diese Steigerung sei hauptsächlich auf höhere Mieteinnahmen (+13,4 Mio. CHF) sowie höhere Gewinne aus dem Verkauf von Entwicklungsprojekten und Stockwerkeigentum (+3,9 Mio. CHF) zurückzuführen. Wegen der Coronapandemie habe man Mietzinsverluste in Höhe von 3,7 Mio. CHF gewährt (2020: 4,6 Mio. CHF). Der Reingewinn stieg von 292,1 auf 595 Mio. CHF. Das Plus um 302,9 Mio. CHF gegenüber dem Vorjahr erklärt PSP vor allem durch die Portfolioaufwertung in der Höhe von 464,9 Mio. CHF (2020: 101,6 Mio. CHF). Hauptgründe für die Aufwertung waren die Reduktion der Diskontierungssätze und erfolgreiche Vermietungen, so die Immobilienliengesellschaft.

ZWEI NEUE IKEA-STANDORTE IN DER SCHWEIZ

Nach zehn Jahren wolle Ikea wieder Standorte in der Schweiz eröffnen, teilt das Unternehmen mit. Im Herbst 2022 soll eine 565 m² grosse Filiale im Steinbock-Shopping-Center in Chur seine Pforten eröffnen. Zugleich will Ikea noch in diesem Frühjahr die Baueingabe für eine weitere Filiale in der Walliser Gemeinde Riddes einreichen. Das Einrichtungshaus wird eine Fläche von 23 000 m² umfassen und soll im Herbst 2023 eröffnen. Ikea hatte das Baugrundstück bereits 2019 gekauft.

WESTHIVE MIT GROSSEM UMSATZWACHSTUM



Die Westhive AG, Anbieterin von Coworking und flexiblen Bürolösungen, konnte 2021 ihren Umsatz um 33% erhöhen. Mit den neuen Standorten, die in Zug, Zürich und Basel eröffnet werden, stehen 2022 die nächsten Wach-

tumsschritte an, teilt das Unternehmen mit. «Über alle Standorte hinweg sind wir jetzt auf einer Belegungsrate von knapp 75%», freut sich Claus Bornholt, Mitgründer von Westhive. Die Covidpandemie gilt als einer der Treiber hinter der aktuellen Flexibilisierungswelle im Büroflächenmarkt.

SPS WÄCHST STÄRKER ALS ERWARTET

Trotz gewährter Mieterlasse ist der Ertrag aus Vermietungen im Geschäftsjahr 2021 um 3,1% (Ziel: +2,5%) auf 426,7 Mio. CHF gestiegen, wie Swiss Prime Site SPS bekannt gibt.

Diese Performance sei auf den Leerstandabbau von 5,1 auf 4,6% (Ziel: 4,6 bis 4,8%), abgeschlossene und ins Portfolio überführte Projekte sowie auf Mietertragswachstum zurückzuführen. Zudem hat SPS Vermietungserfolge bei Bestandimmobilien und Projekten erzielt. Mit rund 170 000 m² neu- oder wiedervermieteter Flächen habe man den entsprechenden Wert von 2019 (vor der Pandemie) um rund ein Drittel übertroffen, heisst es weiter. Auf Stufe Unternehmensgewinn erreichte SPS mit 507,4 Mio. CHF eine Steigerung um 25,2%.

ANZEIGE

Allmarken-Reparaturservice & Gerätechecks

Stillstand ist keine Option.



SIBIRService

Service-Kontakt
service@sibirgroup.ch
0844 848 848

www.sibir.ch

PROJEKTE

«RESIDENZA STEP TOWER» IST ÜBERGEBEN WORDEN



Die HRS Real Estate hat den «Residenza Step Tower» in Locarno an die Bauherrschaft CS Asset Management übergeben. Das Mehrfamilienhaus bietet 41 Mietwohnungen, eine Lidl-Verkaufsfläche und eine unterirdische Autoeinstellhalle. Alle

Einheiten seien mit einer digitalen Steuerung ausgestattet, die sich über das Smartphone bedienen lasse, teilt HRS mit. Bezüglich Nachhaltigkeit und Energieeffizienz erfüllt der Tower die Standards Minergie und Greenproperty.

STEINER VERKAUFT «NEUMATTWEG OST»

Die Immobilienentwicklerin Steiner AG hat Ende Dezember 2021 das Wohnbauprojekt «Neumattweg Ost» in Suhr aufgrund einer Portfolioanpassung bereits vor der Ausführungsphase an die Corpora Immobilien AG verkauft. Auf dem rund 1,6 Hektar grossen Areal ist ein neues Quartier geplant, das aus 13 Mehrfamilienhäusern mit insgesamt 146

Wohnungen bestehen wird. Die Wohnungen bieten dank einer hindernisfreien Konzeption allen Generationen Komfort, Sicherheit und Flexibilität. Darüber hinaus sind Sharing-Angebote für diverse (Elektro-)Fahrzeuge sowie eine attraktive Infrastruktur für den Veloverkehr vorgesehen.



BAUBEGINN FÜR «RIETER CAMPUS»

Allreal meldet, dass die Bauarbeiten für das Projekt «Rieter Campus» in Winterthur Mitte Februar begonnen haben. Das Schweizer Traditionsunternehmen Rieter, das Systeme für die Kurzstapelfaser-Spinnerei herstellt, schafft mit dem neuen Campus einen Standort, der auf einer Fläche von rund 30 000 m² ein Kunden- und Technologiezentrum sowie ein Verwaltungsgebäude umfasst. Für das Projekt wurde 2017 ein Studienauftrag durchgeführt, aus dem BDE Architekten als Sieger hervorgingen. Allreal realisiert das Projekt im Totalunternehmermandat. Das Investitionsvolumen beträgt rund 80 Mio. CHF. Das Projekt wird voraussichtlich im 1. Halbjahr 2024 fertiggestellt.



BAUBEWILLIGUNG FÜR SIEDLUNG AERE



Die Gemeinden Reinach BL und Aesch BL haben der Immobiliendienstleisterin HRS die Baubewilligung für die Wohnsiedlung Aere auf dem ehemaligen Stöcklin-Areal erteilt. Eigentümer des Areals sind die HRS Investment AG, die Immobilien-Anlagestiftung Turidomus und die Senevita AG. Die Miteigentümerin HRS teilt mit, dass sie auf dem Areal rund 120 Eigentumswohnungen erstellen wird, auf einem zweiten Arealbereich will die Anlagestiftung Turidomus rund 140 Wohnungen sowie Dienstleistungs- und Gewerbeflächen vermieten. Auf einem dritten Teil des Areals will die Senevita AG ein Alters- und Pflegeheim betreiben. Die Bauten für Turidomus und Senevita werden ebenfalls von HRS entwickelt, geplant und realisiert. Der Rückbau der bestehenden Gebäude hat bereits begonnen, im April startet der Aushub. Die etappierte Fertigstellung ist ab Sommer 2024 zu erwarten.

QUARTIER WOLFGANGHOF WIRD ERWEITERT



Die St. Galler Pensionskasse teilt mit, dass sie fünf neue Mehrfamilienhäuser

ANZEIGE

Zu kaufen gesucht:
Immobilienverwaltungs-
gesellschaft im Raum Zug

Erfahrener Immobilienverwalter plant Markteintritt in Region Zug. Optimale Grösse: 300–2000 Verwaltungseinheiten von Miet- oder Stockwerkeigentum, auch von Gewerbeobjekten und von gemischt genutzten Liegenschaften. Unternehmen mit zusätzlichen Aktivitäten wie Immobilienverkauf oder Gebäudedienstleistungen sind ebenfalls von Interesse.

Der Käufer ist selbst geschäftsführender Inhaber einer Immobilienverwaltung und seit 2012 als Verwalter und Makler selbstständig tätig.

Eine begleitende Übergabephase von drei bis sechs Monaten ist wünschenswert. Im Rahmen einer Nachfolgeregelung kann diese gerne 1–2 Jahre umfassen.

Der Käufer hat sein Unternehmen auf Basis von Transparenz, Effizienz und Zuverlässigkeit erfolgreich aufgebaut und wird diese Werte im neuen Unternehmen fortführen.

Peter Bindschädel
Dipl.-Betriebswirt (FH), Master M. A.

Bindschädel Immobilien GmbH
c/o Agria AG
Pilatusstrasse 26, 6003 Luzern
pb@bindschaedel.ch, Tel. 079 740 21 21



ENTLASTUNG FÜR
IMMOBILIENVERWALTUNGEN

SCANNEN UND
MEHR ERFAHREN



Zili.ch
-planen -bauen -renovieren

Zili AG
Totalunternehmung
Hauptstrasse 43
9552 Bronschhofen
info@zili.ch
071 911 68 22

mit insgesamt 135 Mietwohnungen im St. Galler Quartier Wolfganghof bauen wird. Bisher besteht das Mietangebot im Wolfganghof zu 70% aus Wohnungen mit einer Grösse zwischen 4,5 bis 6 Zimmern. Mit der nächsten Baustufe wird das Angebot um kleinere Einheiten erweitert. Die auf insgesamt fünf Gebäude verteilten 2,5- bis 4,5-Zimmer-Wohnungen sind allesamt schwelgenlos, mit einem Lift erschlossen und verfügen über grosszügige Balkone. Der Baustart ist für Ende 2022 geplant.

STARTSCHUSS FÜR BUBENBERG- ZENTRUM

Das neue Bubenbergzentrum in Bern, dessen Bau im März 2022 begonnen hat, werde ein modernes Bürogebäude mit Retail- und Gastronomieflächen, teilt die SBB Immobilien AG mit. Im Erdgeschoss entsteht der neue Bahnhofzugang «Bubenberg», der neben dem heute bestehenden Haupteingang zum wichtigsten Zugang des Bahnhofs Bern wird. Das Bubenbergzentrum soll bis Herbst 2024 fertiggestellt werden. Danach erfolgt der Mieterausbau bis Anfang 2025. Insgesamt kostet das Projekt rund 44 Mio. CHF. Davon fliesen rund 12 Mio. CHF in den Bahnzugang, bezahlt von SBB Infrastruktur, die restlichen 32 Mio. CHF werden von SBB Immobilien finanziert.



MESSETURM BASEL WURDE SANIERT



Die Swiss Prime Site AG hat als Eigentümerin den Messeturm Basel energetisch saniert und das 105 Meter hohe Gebäude unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit modernisiert. Die neuen Büroflächen seien mit schadstofffreien Materialien umgebaut worden, so das Unternehmen. Das bedeutet, dass alle verbauten Materialien im Kreislauf gehalten und wiederverwendet werden können. So werden Ressourcen geschont und Abfälle reduziert. Luftreinigende Wandfarben und ein spezielles Pflanzenkonzept sorgen für eine ökologische und gesunde Büroatmosphäre.

BAUFREIGABE FÜR DIE «REUSSINSEL»

Die AXA teilt mit, dass sie die Baubewilligung für die dritte Etappe der Überbauung «Reussinsel» erhalten hat. Das Gebäude entsteht auf dem ehemaligen Areal der Firma Obrist zwischen Bahndamm und Reuss und umfasst 64 Wohnungen mit 2,5 bis 5,5 Zimmern. Der dritte Bauabschnitt unterscheidet sich mit seiner Fassade und den durchlaufenden Balkonen architektonisch von den ersten beiden Etappen. Vor dem Gebäude, entlang des Flusses, ist ein öffentlicher

Spazierweg geplant, der den bestehenden Reussuferweg verlängert. Insgesamt investiert die AXA über 30 Mio. CHF in das Projekt, das 2024 bezugsbereit sein soll.



KAPSELHOTEL IN ZÜRICH ERÖFFNET



Im Prime Center des Flughafens Zürich ist das Capsule Hotel Alpine Garden eröffnet worden. Mit 1100 m² und 144 Schlafmöglichkeiten sei es das grösste Hotel seiner Art in Europa, teilen die Betreiber mit.

ANZEIGE

**FP
RE**

Fahrländer Partner
Raumentwicklung

Tools und Daten für den professionellen
Immobilienbewerter

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

Neues Tool zur Standortanalyse per Knopfdruck



Beispiel ansehen



www.fpre.ch

Neben den 144 jeweils rund 2 m² grossen Schlafkapseln, die in der Schweiz entwickelt und produziert wurden, gehören auch Begegnungszonen, ein Wellnessbereich, Gastronomieangebote sowie Coworking-Plätze zum Hotel.

NEUES STADT-HOTEL IN LUZERN GEPLANT



Im Tribschenquartier in Luzern soll bis 2025 ein Stadthotel entstehen. Dazu wird das Bürohaus der HGC abgerissen und durch einen Neubau mit rund 140 Zimmern ersetzt. Mit der Gesamtprojektleitung ist die Eberli AG aus Sarnen beauftragt. Gebaut werden

soll nach Plänen des Luzerner Architekturbüros Lütolf und Scheuner Architekten, die 2021 als Sieger aus dem Architekturwettbewerb hervorgegangen sind. Betreiberin des künftigen Drei-Stern-Superior-Hotels wird die Tavolago AG, ein Tochterunternehmen der Schifffahrtsgesellschaft SGV, die in der Region bereits zahlreiche Gastrobetriebe führt.

STARTSCHUSS AUF DEM PAPIERI-AREAL

Die Hiag schafft auf dem Papieri-Areal in Biberist Freiraum für Neuansiedlungen. Nachdem in den letzten Jahren eine Vielzahl an Anlagen und Papiermaschinen verkauft worden sind, stehen nun diverse Hallen auf dem rund 272 000 m² grossen Papieri-Areal für eine Transformation zur Verfügung. Durch den

Rückbau werden rund 15 000 m² Bauland für Produktions- und Gewerbebetriebe bereitgestellt. Die Bauarbeiten haben Mitte Februar 2022 begonnen und sollen bis Ende des Jahres dauern.



ZENTRUMSÜBERBAUUNG IN CHAM GEPLANT

An der Sinslerstrasse 3–13 in Cham sind drei Gebäude mit Wohnungen verschiedener Grösse in den Obergeschossen geplant. Die Erdgeschossflächen sollen gewerblich genutzt werden. Zwischen den Gebäudevolumen sind gemeinschaftlich nutzbare Gärten geplant. Zur Realisierung des Vorhabens haben sich die drei Grundeigentümerschaften des Gebiets zusammengeschlossen. Um es umsetzen zu können, bedarf es eines Bebauungsplans, der von der Chamer Stimmbevölkerung beschlossen werden muss. Ein Richtprojekt für den Bebauungsplan ist noch bis Mitte März in der informellen öffentlichen Mitwirkung. Im Frühjahr 2023 soll die erste öffentliche Auflage des Bebauungsplans erfolgen, nachdem die Vorprüfung durch den Kanton abgeschlossen ist. Voraussichtlich im Winter 2023/2024 kann dann über den Bebauungsplan abgestimmt werden.



PERSONEN

NEUER GESCHÄFTSFÜHRER VON CENTERIO

Die Avobis Group AG hat Michel Keller per 1. Februar 2022 zum neuen Geschäftsführer der Centerio AG ernannt, die seit September 2021 Teil der Avobis Gruppe ist. Keller bringt Erfahrung im Detailhandel mit. In den letzten Jahren leitete er erfolgreich Sportxx, davor war er 23 Jahre lang in verschiedensten Funktionen für Ikea tätig. Centerio beschäftigt ein Team von rund 14 Mitarbeitenden mit Hauptsitz in Zug sowie einer Niederlassung in Regensdorf und bewirtschaftet Gewerbe- und Detailhandelsimmobilien in der Deutschschweiz und der Romandie.



WECHSEL BEI SF URBAN PROPERTIES

Nach Angaben der Swiss Finance & Property AG hat der Verwaltungsrat im Rahmen der geplanten Nachfolgeregelung Bruno Kurz per 1. April 2022 zum neuen CEO der SF Urban Properties AG ernannt. Er tritt die Nachfolge von Adrian Schenker an. Kurz (48) stiess im April 2021 als Head of Direct Real Estate Services & Mandates und Mitglied

ANZEIGE

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

zhaw Architektur, Gestaltung und Bauingenieurwesen

CAS Bestellerkompetenz

Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Zertifikatslehrgang | 24. Kurs für ProjektleiterInnen im Planungs-, Bau- und Immobilienbereich, für private und öffentliche BauherrInnen und ihre VertreterInnen.

Zielorientierte Prozessführung, professionelle Leitung von Teams, vertieftes Grundwissen der Projektsteuerung, Selbstreflexion im Bereich Sozialkompetenz.

23 Kurstage, berufsbegleitend, rund 30 ReferentInnen aus der Praxis für die Praxis, Kursort Winterthur. Start 30. September 2022 bis 23. Juni 2023. Anmeldeschluss 19.8.2022.

Weitere Informationen:
www.zhaw.ch/archbau/weiterbildung
Eric Labhard | 044 790 33 11 | eric.labhard@bluewin.ch

der Geschäftsleitung zur Swiss Finance & Property Funds AG. Er ist ausgebildeter Architekt und Immobilienökonom und war zuvor Geschäftsführer der ImmoVeris AG, einer Tochtergesellschaft der Swiss Prime Site Group.



NACHFOLGE-REGELUNG BEI INTERSHOP



Die Intershop Holding AG gibt bekannt, dass Dieter Marmet, seit 2011 Präsident des Verwaltungsrats, an der nächsten Generalversammlung nicht mehr zur Wahl antreten wird. Als sein Nachfolger im Amt wird Ernst Schaufelberger kandidieren, der bereits seit 2018 Mitglied des Verwal-

tungsrates ist. Neu zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen wird Christoph Nater. Er studierte Recht an der Universität Zürich und promovierte an der Universität Basel. Nater ist Rechtsanwalt und Partner bei MME Legal AG in Zürich.

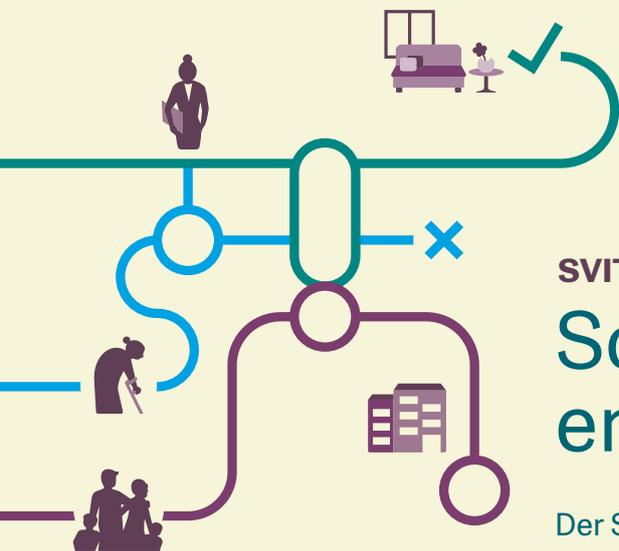
JAPHET WIRD LEITER HIAG ROMANDIE

Patrick Japhet wird am 1. Mai 2022 die Leitung von Hiag Romandie übernehmen. Der Immobilienspezialist folgt auf Yves Perrin, der in den

Ruhestand treten wird. Japhet (*1977) hält einen Master in Material- und Strukturmechanik der EPF, Ecole d'Ingénieurs Paris, ergänzt mit einem Austauschstudium in Bautechnik an der EPFL und ist Absolvent des Institut d'Etudes Immobilières, Genf. Er verfügt über rund 20 Jahre Erfahrung im Immobilienmarkt, hauptsächlich in der Westschweiz. ■



ANZEIGE



SVIT
ZÜRICH

SVIT Zürich lädt zum virtuellen Brown Bag-Meeting ein Sozialverträglich entmieten – wie geht das?

Der SVIT Zürich stellt einen neuen Orientierungsrahmen vor:

- Wie können Entmietungsprozesse sozialverträglich gestaltet werden?
- Worauf müssen Liegenschaftsverwaltungen achten?
- Was müssen Eigentümer entscheiden?

Diskutieren Sie Best Practice-Beispiele mit Dr. Joëlle Zimmerli, Zimraum und Thomas Weilenmann, Migros Pensionskasse.

Die Teilnahme ist kostenlos.

SVIT Mitglieder können sich über die Website des SVIT Zürich anmelden: <https://www.svit.ch/de/event/brown-bag-meeting-svit-zuerich>

Download Orientierungsrahmen: www.svit-zuerich.ch/entmietungsprozesse

Wann: 30. März 2022
Uhrzeit: 12–13.30 Uhr
Wo: Online
Wer: Mitglieder
aller SVIT Mitglieder-
organisationen

ANFANGSMIETZINS- FORMULAR OHNE RÜCKSEITE?

Wie ist die Rechtslage, wenn eine Mieterschaft behauptet, nur die Vorderseite des Anfangsmietzins-Formulars erhalten zu haben, und dazu ein vom Vermieter unterzeichnetes, amtliches Formular ohne Rückseite ins Recht legt? Wie der nachfolgende Bundesgerichtsentscheid zeigt, kann das für die Vermieter ins Geld gehen.

TEXT – BORIS GRELL*

Der Vermieter muss die Aushändigung eines vollständigen Formulars an den Mieter beweisen.

BILD: 123RF.COM

► AUSGANGSLAGE UND FRAGESTELLUNG

Jüngst beschäftigte sich das Bundesgericht mit einem anschaulichen Fall, wie ihn das Leben schrieb und der wohl in jedem Schweizer Bewirtschaftungsunternehmen hätte geschehen können: Mieter- und Vermieter schlossen einen Mietvertrag über die Anmietung eines Studios ab dem 1. September 2014 für 850 CHF pro Monat. Im besagten Mietvertrag war unter anderem festgehalten: «Mit der Unterzeichnung dieses Mietvertrags erklärt der Mieter, die Mitteilung des Mietzinses beim Abschluss eines neuen Mietverhältnisses erhalten zu haben.» Nach mehrjährigem Mietverhältnis kündigte die Mieterschaft mit Schreiben vom 20. August 2018 das Mietobjekt auf Ende September 2018. Wenige Tage

später stellte sich die Vermieterschaft mit Schreiben vom 24. August 2018 auf den Standpunkt, dass das Mietverhältnis erst per Ende August 2019 gekündigt werden könne, und machte die Mieterschaft zudem aufmerksam auf die Möglichkeit, eine Nachmieterschaft gemäss Art. 264 OR zu stellen. Als die Parteien alsdann über diese Beendigungsmodalitäten in Streit gerieten, bemerkte die von der Mieterschaft zwischenzeitlich beigezogene Beraterin, dass das originale Anfangsmietzins-Formular im Besitz der Mieterschaft nur eine von der Vermieterschaft signierte Vorderseite, aber keine Rückseite aufwies (wo die gemäss Art. 19 VMWG notwendigen Angaben abgedruckt werden, nämlich die gesetzlichen Voraussetzungen der Anfechtung des Anfangsmietzinses sowie das Verzeichnis der Schlichtungsbehörden und ihre örtliche Zuständigkeit).

Demgegenüber trug das – zunächst nur in Kopie und im Verlauf des Gerichtsprozesses im Original ins Recht gelegte – Anfangsmietzins-Formular im Besitz der Vermieterschaft sowohl die Unterschriften der Vermieterschaft wie auch der Mieterschaft und hatte auch eine Rückseite mit den vorgenannten Angaben. Zudem

konnte, aufgrund unterschiedlicher Unterschriften auf beiden Original-Formularen, ausgeschlossen werden, dass es sich beim Anfangsmietzins-Formular im Besitz der Mieterschaft bloss um eine Kopie des anderen Formulars im Besitz der Vermieterschaft handelte. Nach der gescheiterten Schlichtungsverhandlung erkannte zunächst das Mietgericht auf die Teilnichtigkeit des Mietvertrags punkto der Mietzinshöhe, setzte den Anfangsmietzins neu auf 400 CHF fest und verurteilte die Vermieterschaft zur Rückzahlung der sich daraus ergebenden Differenz von 450 CHF pro Monat bzw. von insgesamt 22 050 CHF für die gesamte Dauer des Mietverhältnisses.

In der Folge focht die Vermieterschaft diesen Entscheid bei der Appellationsinstanz des Kantons Waadt an, die den Entscheid des Mietgerichts annullierte. Zur Begründung verwies das kantonale Berufungsgericht auf die eingangs zitierte Textstelle im Mietvertrag, worin die Mieterschaft die Aushändigung des Anfangsmietzins-Formulars ausdrücklich bestätigte, und leitete – mit Verweis auf die bundesgerichtliche Rechtsprechung – daraus ab, dass nicht die Vermieterschaft, sondern vielmehr die Mieterschaft die

ANZEIGE

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

Beweislast bzw. die Folgen der Beweislosigkeit tragen müsse, wenn beide Versionen des Anfangsmietzins-Formulars gleichermaßen wahrscheinlich sind. Dabei schützte die obere kantonale Instanz also den Standpunkt der Vermieterschaft, dass die Vermieterschaft – aufgrund des von ihr im Prozess ins Recht gelegten, originalen Anfangsmietzins-Formulars nach Art. 270 Abs. 2 OR (das die Unterschriften beider Mietvertragsparteien trug und eine Rückseite hatte mit den Vorgaben gemäss Art. 19 Abs. 3 VMWG i. V. m. Art. 19 Abs. 1 lit. c VMWG) – auf rechtsgenügende Weise der Mieterschaft den Anfangsmietzins mitgeteilt hatte. Daraufhin gelangte die Mieterschaft ans Bundesgericht.

ERWÄGUNGEN DES BUNDESGERICHTS

Vor Bundesgericht war einzig strittig, ob die Vermieterschaft den Anfangsmietzins auf einem gültigen amtlichen Formular der Mieterschaft mitgeteilt hatte. Zunächst hielt das Bundesgericht fest, dass mit der Mitteilung des Anfangsmietzinses mittels des amtlichen Formulars sichergestellt wird, dass die Mieterschaft nützliche Hinweisen zu ihren Möglichkeiten erhält, um bei der Schlichtungsbehörde den Anfangsmietzins anfechten zu können. Weiter stellte das Bundesgericht klar (und korrigierte damit die Auffassung der Vorinstanz), dass vorliegend nicht umstritten ist, dass die Mieterschaft das Anfangsmietzins-Formular von der Vermieterschaft erhalten hat. Vielmehr liegt hier nur im Streit, ob das besagte, der Mieterschaft ausgehändigte Formular den Anforderungen von Art. 19 VMWG i. V. m. Art. 270 OR genügt und wer (Mieterschaft oder Vermieterschaft) die Folgen der Beweislosigkeit zu tragen hat, wenn nicht bewiesen werden kann, mit welcher Version des Anfangsmietzins-Formulars der Mieterschaft der Anfangsmietzins mitgeteilt wurde.

Das Bundesgericht hielt dafür, dass die von der kantonalen Appellationsinstanz

angeführte Rechtsprechung des Bundesgerichts zur Beweislastverteilung rund um die Frage der tatsächlichen bzw. der rechtlich vermuteten Zustellung des amtlichen Anfangsmietzins-Formulars (BGE 142 II 369 E. 4.1) vorliegend nicht einschlägig ist. Denn hier stand nicht der Beweis der Mitteilung des Anfangsmietzinses mit dem amtlichen Anfangsmietzins-Formular an sich in Frage. Vielmehr war nur umstritten, ob das der Mieterschaft ausgehändigte Anfangsmietzins-Formular vollständig war, also eine unterzeichnete Vorderseite und auch eine Rückseite mit den notwendigen Angaben gemäss Art. 19 VMWG hatte. Dieser Beweis muss – gemäss Bundesgericht und mit Verweis auf Art. 8 ZGB – von der Vermieterschaft (und nicht von der Mieterschaft) erbracht werden. Damit trägt auch die Vermieterschaft die Folgen der Beweislosigkeit, wenn die Vermieterschaft nicht beweisen kann, dass sie der Mieterschaft den Anfangsmietzins auf einem (von der Mieterschaft bestrittenermaßen) vollständigen amtlichen Formular mitgeteilt hatte.

FEHLERHAFTES ANFANGSMIETZINS-FORMULAR

Das von der Mieterschaft ins Recht gelegte Anfangsmietzins-Formular wies nur eine (zwar von der Vermieterschaft unterzeichnete) Vorderseite auf, aber eben keine Rückseite mit den notwendigen Angaben gemäss Art. 19 VMWG. Weil die Vermieterschaft im Gerichtsverfahren nicht beweisen konnte, dass sie der Mieterschaft ein vollständiges Formular inklusive der Rückseite ausgehändigte hatte, war das fragliche, im Besitz der Mieterschaft befindliche Anfangsmietzins-Formular fehlerhaft und führte zur Nichtigkeit der im Mietvertrag vereinbarten Mietzinshöhe. Die Erwähnung im Mietvertrag (oder in einem Begleitschreiben), dass der Mieterschaft neben dem Mietvertrag das amtliche Anfangsmietzins-Formular mit dem Anfangsmietzins ausgehändigte wurde, schützt die Vermieterschaft also nicht davor, im Gerichtsverfahren – und bei einer entsprechenden Behauptung der Mieterschaft – im

Einzelfall beweisen zu müssen, dass das der Mieterschaft ausgehändigte Anfangsmietzins-Formular vollständig war, insbesondere mit Vorder- und Rückseite.

FAZIT UND EMPFEHLUNGEN

Vor diesem Hintergrund und wegen der strengen Rechtsprechung des Bundesgerichts zur Beweislastverteilung rund um die Vollständigkeit des Anfangsmietzins-Formulars wird der Vermieterschaft bzw. dem von ihr allenfalls beauftragten Bewirtschaftungsunternehmen empfohlen: Erstens, den Standardtext im Mietvertrag oder im Begleitschreiben zum Mietvertragsabschluss zu ergänzen, wonach der Mieterschaft das amtliche Anfangsmietzins-Formular mit Vorderseite und Rückseite ausgehändigte worden ist. Zweitens, die Mieterschaft beim Abschluss neuer Mietverhältnisse generell nicht nur die Vorderseite, sondern auch die Rückseite aller Originalexemplare des amtlichen Anfangsmietzins-Formulars unterzeichnen zu lassen. Drittens, im Unterlassungsfall und insbesondere im laufenden Mietverhältnis die Unterzeichnung der Rückseite des Anfangsmietzins-Formulars bei der Mieterschaft nachzufordern, falls nicht ausgeschlossen werden kann, dass der Mieterschaft tatsächlich nur die Vorderseite des Formulars ausgehändigte wurde. Dies ist mit dem Risiko verbunden, dass die Mieterschaft nachträglich den Anfangsmietzins bei der Schlichtungsbehörde anfechten und Rückforderungsansprüche stellen kann. ■

¹ DER AUF FRANZÖSISCH VERFASSTE ENTSCHEIDUNG DES BUNDESGERICHTS VOM 12. OKTOBER 2021 KANN HERUNTERGELADEN WERDEN AUF DER HOMEPAGE DES BUNDESGERICHTS (WWW.BGER.CH) UNTER DER GESCHÄFTS-NR. 4A_592/2020.



*DR. BORIS GRELL

Der Autor ist selbstständiger Rechtsanwalt in Zürich sowie Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht. (www.grell-law.ch)

ANZEIGE

Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler

HOMEOFFICE RUFT NACH «NEUEN RÄUMEN»

Vieles spricht dafür, dass die Pandemie dem Konzept Homeoffice nachhaltig zum Durchbruch verholfen hat. Eine Studie untersucht die damit verbundenen Bedürfnisse und neuen Anforderungen an die Immobilienwirtschaft. **TEXT – MAURO FRECH & WERNER SCHAEPI***

Soll das künftige Homeoffice ein eigenständiger Raum, ein multifunktionaler Wohnraum oder ein Raum ausserhalb der Wohnung sein?

BILD: ISTOCK.COM



► DEZENTRALISIERUNG OFFENBART INFRASTRUKTURMANGEL

Zwei Jahre Pandemie haben unsere Wahrnehmung von Raum verändert. Die Lebensräume haben sich vom Arbeitsort zum Wohnort verlagert, die Wohnung, das Wohnquartier mit seinen Grünflächen und Spielplätzen und die zu Fuss oder per Velo erreichbaren Naherholungsgebiete haben eine neue Bedeutung erlangt. Die Studie «Neue Räume» der Immobilien Anlage Stiftung und Immobilienentwicklerin HIG untersucht die damit verbundenen Bedürfnisse in einem dreistufigen Verfahren. Denn für die Immobilienwirtschaft stellt sich die Frage, ob es an der Zeit ist, «neue Räume» zu erschliessen, und welche Voraussetzungen es dafür braucht.

Die Wiederentdeckung des Lokalen offenbart einen Infrastrukturmangel, der in den meisten Schweizer Wohngebieten besteht: Es fehlt an Grünräumen, sozialen Treffpunkten, Kaffeebars und Freizeitangeboten, wodurch der Nutzungsdruck auf die Naherholungsgebiete steigt. Es gilt daher, «neue Räume» zu schaffen oder zu erschliessen, die von der Bewohnerschaft einer Überbauung, einer Siedlung oder eines Quartiers ge-



**DIE POLITIK
GEHT IMMER
NOCH DAVON
AUS, DASS
WOHNEN UND
ARBEIT STRIKT
GETRENNT
SIND, UND DIES
IST EINFACH
ABSOLUT
NICHT MEHR
ZEITGEMÄSS.**



ROLAND THOMA,
CEO IMMOBILIEN ANLAGE
STIFTUNG HIG

meinschaftlich genutzt werden können. Warum nicht eine Kaffeemaschine in den Treffpunkt Waschküche stellen, warum nicht auf dem Abstandsgrün angenehme Beleuchtung und ggf. Sitzmöglichkeiten installieren und die Nutzungsinitiative der Bewohnerschaft überlassen? Auch Gewerbetreibende und Dienstleistungsanbieter werden sich damit auseinandersetzen müssen, wie sie dem Trend zur Dezentralisierung folgen können – etwa durch Lösungen wie die automatenbasierten Quartierläden des Start-ups «Rüedu». Allenfalls sind die Grenzen zwischen kommerziellen Angeboten und subventionierten Lösungen fließend, und die Frage, ob ein Angebot nur für die Bewohner einer Siedlung oder für alle Anwohner zugänglich sein soll, muss diskutiert werden.

WARUM NICHT EINE GÄSTEWOHNUNG?

Die ersten Ergebnisse der Studie zeigen, dass viele Menschen heute weniger statusorientiert als pragmatisch und ökonomisch denken. Gerade im Wissen darum, dass Wohnraum an guter Lage teuer ist, wählt man vielleicht eine kleinere Wohnung und begrüsst die Möglichkeit, bei Bedarf Zusatzräume hinzumieten zu



können. Kostengünstige Stauräume, individuell und/oder gemeinsam nutzbare Aussenflächen wie Innenhöfe, Schrebergärten oder bedarfsweise hinzumietbare Ressourcen wie Büroräume, Gästezimmer, Eventlokale usw. sind von Interesse. Vielleicht gilt es, diese Räume von Grund auf neu zu denken. Warum nicht eine Gästewohnung über Airbnb anbieten? Warum nicht Reservation, Zugang und Bezahlung über eine App steuern? Warum nicht diese Räume professionell vermarkten und verwalten lassen, statt sie der Verantwortung von Hauswarten und Mieterschaft zu überlassen? Ein erweitertes Infrastrukturangebot für Siedlungen könnte auch neue Services wie Warenlogistik für Lebensmittel, Pakete oder eingeschriebene Briefe beinhalten. Allenfalls sind allgemeine Concierge-Services wie Botengänge und Blumengiessen ein Anliegen der Bewohnerschaft. Schliesslich könnte eine Siedlungs-App zur Verwaltung der Mobilitätsangebote, mietbarer Zusatzräume und sonstiger Services von grossem Nutzen sein, um die Ressourcen effizient und konfliktfrei zu managen. Eine solche App könnte auch als Tool genutzt werden, um Sharing zu betreiben oder auf Veranstaltungen hinzuweisen und damit das Quartierleben zu fördern.

RAUMAUFTEILUNGEN NEU DENKEN

Kritisch fällt das Fazit auch aus, wenn wir Homeoffice im Kontext des Wohnraums betrachten, denn viele müssen sich mit improvisierten Lösungen begnügen.

Zu diskutieren ist die Frage, ob das künftige Homeoffice ein neuer, eigenständiger Wohnraum, ein multifunktionaler Wohnraum oder ein Raum ausserhalb der Wohnung sein soll. Die Immobilienwirtschaft muss über Homeoffice als getrenntes Büro oder Coworking-Space in der Siedlung nachdenken. Wo Personen mit unterschiedlichen Arbeitgebern tätig sind, gäbe es sogar einen Bedarf an Bürogebäuden in Siedlungen oder Quartieren, in denen Firmen ihren Mitarbeitenden einen Arbeitsplatz zur Verfügung stellen könnten.

Im Zuge der Diskussion um neue Arbeitsräume wird die Raumaufteilung einer typischen Schweizer Wohnung hinterfragt. Meist ist das Wohnzimmer heute verwaist, während die Familienmitglieder jedes für sich vor ihren persönlichen Devices sitzen, um zu gamen, zu chatten oder Netflix zu schauen. Rückzug manifestiert sich auch beim Schlafzimmer. So sind getrennte Schlafzimmer heute kein Ausdruck eines Zerwürfnisses, sondern für viele ein Bedürfnis und eine Selbstverständlichkeit. Neuer Lebensmittelpunkt einer Familie ist die Küche oder das Esszimmer. Die Küche von morgen wird weniger als offene Küche, sondern als ▶

ANZEIGE

Wir beraten Sie gerne: 031 555 58 11

Die All-in-One-Lösung für Makler

CRM-Software onOffice enterprise

Portalunabhängig, flexibel, individuell, automatisiert, ...

onOffice.ch

onOffice
SOFTWARE



Dialog

Standortmanagement

Donnerstag, 31. März 2022,
in der Villa Boveri in Baden
oder virtuell über Live-Streaming



Referenten:

- Thomas Lütolf, Stadt Baden
- Anne Rombach-Jung, Regio Wil
- Esther Schlumpf, Regions- und Wirtschaftszentrum Oberwallis

Programm und Anmeldung:

<https://svsm-standortmanagement.ch/anlaesse>

Sponsoren:

Sunrise  upc

Wir bringen Energie



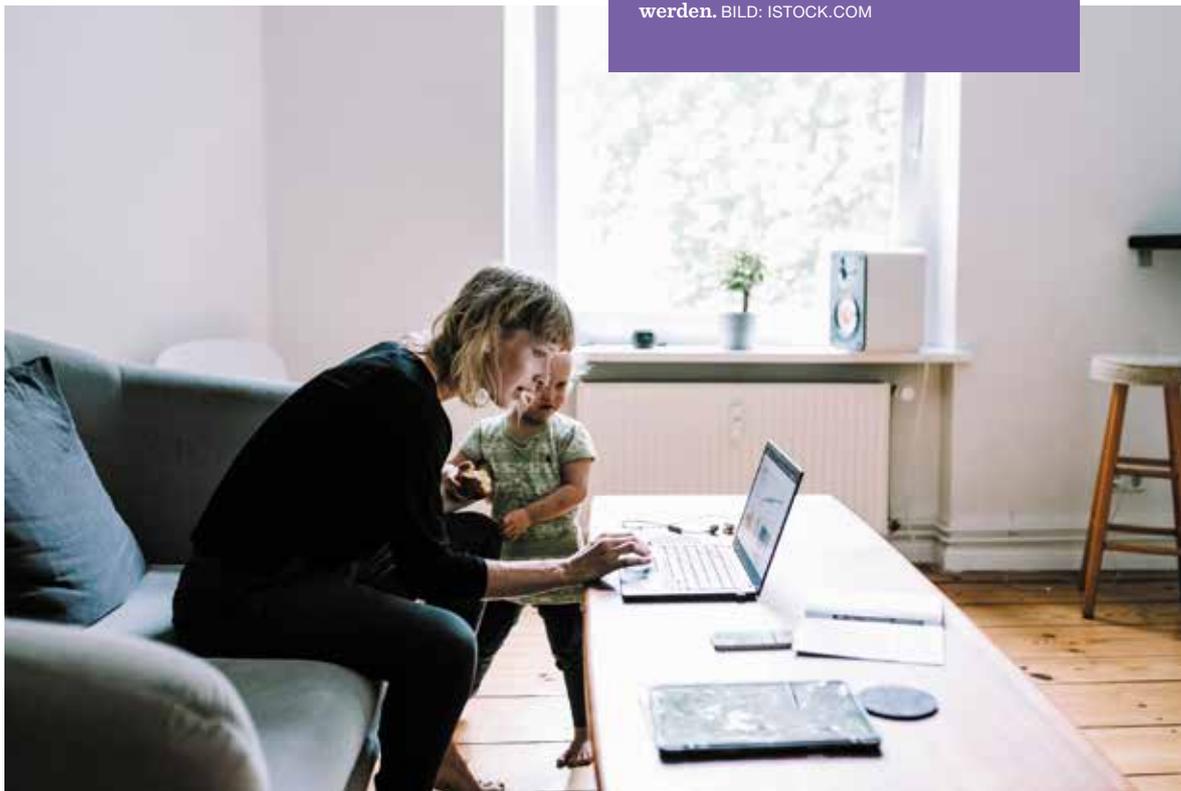
Newsletter App SVIT Zürich

Unsere übersichtliche Newsletter App informiert Sie regelmässig über aktuelle Immobilien-News zu Politik, Aus- und Weiterbildung sowie attraktiven Netzwerkanlässen des SVIT Zürich. Auch wichtige Dokumente wie z. B. Statuten, Standesregeln usw. haben Sie so immer bequem auf Ihrem Smartphone.



Jetzt
anmelden!
svit-zuerich.ch

Die Raumaufteilung einer typischen Schweizer Wohnung muss nicht nur im Kontext von Homeoffice hinterfragt werden. BILD: ISTOCK.COM



Wohnküche gesehen. Als eigenständiger, multifunktionaler Lebensraum wird in der warmen Jahreszeit auch die Loggia oder Terrasse empfunden, dies umso mehr, als der Nutzungsdruck auf öffentliche Freiräume durch Homeoffice und wachsende Bevölkerungszahlen gestiegen ist. All diese Trends sprechen für mehr Zimmer auf gleichem Raum, für Raumkonzepte, die auf das Individuum ausgerichtet und somit gestaltbar und flexibel sind.

VERÄNDERUNG IST MÖGLICH

«Neue Räume» denken heisst wieder dezentraler denken. Es gilt, die Ambivalenz zwischen dem Wunsch nach Individualität und dem Bedürfnis nach Gemeinschaft sowie die Abgrenzung zwischen Arbeit und Privatem auszubalancieren. Neue Nutzungen wie Mobilitäts-Apps und Coworking-Spaces werden bereits erprobt, und der erste Teil der Studie «Neue Räume» hat das Bedürfnis danach erhärtet. Da Politik und Gesetzgeber Arbeiten und Wohnen aber immer noch als getrennte Bereiche betrachten, lassen die heutigen Baugesetze zu wenig Spielraum, um «neue Räume» für eine flexiblere Arbeits- und Freizeitgestaltung in den Wohnquartieren zu entwickeln. Die Immobilien-

wirtschaft ist gefordert, diese «neuen Räume» zu erschliessen und den Wandel zusammen mit Behörden, Investoren und Bewohnern zu gestalten. Die Pandemie hat die Akzeptanz von Veränderung gefördert. Diesen Geist gilt es zu nutzen.

STUDIE «NEUE RÄUME»

Die Studie «Neue Räume» befragt Experten und Laien in einem dreistufigen Verfahren. Im ersten Schritt wurde das gedankliche Spektrum der Möglichkeiten, Chancen und Gefahren künftiger Entwicklungen des Immobilienmarktes in einer qualitativen Erhebung ausgelotet. Im Anschluss folgt eine quantitative Befragung und im letzten Schritt werden die Ergebnisse führenden Immobilienentwicklern in Einzelgesprächen vorgelegt. Die Studie «Neue Räume» wird von der Agentur für Immobilienkommunikation Creafactory AG in Zusammenarbeit mit der «mrc marketing research & consulting ag» im Auftrag der Immobilien Anlage Stiftung und Immobilienentwicklerin HIG durchgeführt. Methodisch und inhaltlich knüpft die Studie an eine frühere Untersuchung an, aus der die Publikation «Lebensräume» hervorging, die 2007 im Niggli Verlag erschienen ist.



***DR. MAURO FRECH**

Der Autor ist Researcher mit über 25 Jahren Erfahrung. Seit 1997 leitet er das Forschungs- und Beratungsinstitut «mrc marketing research & consulting ag».



***DR. WERNER SCHAEPP**

Der Autor arbeitet als Kommunikationsforscher und -berater bei der Kommunikationsagentur Creafactory AG und beim Marktforschungsinstitut «mrc marketing research & consulting ag», deren Mitinhaber er ist.

WICHTIGER STÄDTISCHER BAUSTEIN

Die Zürcher Architekten Käferstein & Meister haben an der Bankstrasse in Uster ein ausserordentliches Wohn- und Geschäftshaus geschaffen. Ein Gebäude in einer Baulücke, das die Vielgestaltigkeit der Umgebung als Thema aufnimmt.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Der Neubau in der Kernzone von Uster markiert Präsenz, respektiert seine direkten Nachbarn und schafft Öffentlichkeit.

BILD: KÄFERSTEIN & MEISTER, ZÜRICH

▶ ANSPRUCHSVOLLE AUFGABE ZWISCHEN ZWEI BANKGEBÄUDEN

Sozusagen im Herzen des Zentrums von Uster, schräg gegenüber des Bahnhofs, am Beginn der Bankstrasse, steht eine interessante, knapp 80 Meter lange Häuserreihe. Diese Strasse längs des Bahnhofs müsste eigentlich Bahnhofstrasse heissen – wie anderswo. Aber die Bankstrasse in Uster hat ihren Namen aufgrund zweier Banken. Am Beginn der Bankstrasse respektive in der Ecke zwischen Bahnhof- und Bankstrasse steht das fünfgeschossige, abgestufte Gebäude der Raiffeisenbank. Erbaut als Zweckbau im Jahr 1973 erfolgte 2014/15 eine Gesamterneuerung des mit dunkler Metallfassade wenig schönen Baus. Die neue, wär-

mededämmte Gebäudehülle ist nun ansehnlicher und hat eine mit vorgesetzten Betonelementen strukturierte Glasfassade. Am anderen Ende der Häuserreihe, an der Ecke zwischen Bank- und Poststrasse, steht hingegen ein prachtvolles Gebäude aus den Jahren um 1870. Im viergeschossigen, denkmalgeschützten Sichtbacksteinhaus mit Naturstein-Erdgeschoss war ursprünglich die Volksbank domiziliert. Heute ist im neo-klasizistischen Stil erbauten Haus die Credit Suisse beheimatet.

Zwischen den beiden sehr unterschiedlichen Bankgebäuden standen drei kleinere Häuser aus den 1920er Jahren – zwei davon dreigeschossig und das mittlere zweigeschossig. Diese drei älteren und kleinen Bau-

WOHNUNGS- BAU

Obwohl der Bauindex Schweiz im 1. Quartal 2022 um 1,8% gegenüber dem Vorquartal gesunken ist, rechnen die Verfasser von der Credit Suisse und dem Schweizerischen Baumeisterverband für den weiteren Jahresverlauf wieder mit wachsenden Umsatzzahlen. Dazu beitragen dürften die intakte Auftragslage und steigende Baupreise. Zudem seien vom wichtigen Wohnungsbau-Sektor für die nächsten Quartale ebenfalls positive Impulse

zu erwarten. Obschon sich die Bautätigkeit gemessen an der Anzahl neu erstellter Wohnungen weiterhin bescheiden präsentiere, rechne man aus mehreren Gründen mit einem Aufschwung: Erstens bleibt der Arbeitsvorrat hoch, weil sich Projekte aufgrund von Lieferengpässen und Corona-Massnahmen verzögert haben. Zweitens verlagert sich die Bautätigkeit wieder etwas stärker weg von den Mietwohnungen hin zu teurerem Wohneigentum. Drittens

wird zurzeit viel in Arbeiten im Bestand investiert. Auch mittelfristig bleiben die Aussichten für das Bauhauptgewerbe erfreulich, denn die neu eingereichten Baugesuche im Hochbau sind 2021 um satte 12% gestiegen. Als grösste Risiken gelten neben Lieferengpässen und steigenden Preisen von Baumaterialien Zinserhöhungen. Doch eine erste Zinserhöhung durch die Schweizerische Nationalbank sei erst für Mitte 2023 zu erwarten.

ten passten so gar nicht in das Konzept der Stadt mit einem urbanen Stadtzentrum. Die private Bauherrschaft überlegte sich zusammen mit den Architekten Johannes Käferstein und Urs Meister wie diese «Baulücke» im Zentrum von Uster neu gebaut werden kann. Der viergeschossige Neubau mit ausgebautem Dachgeschoss ist ein zeitloser Bau, der die beiden sehr unterschiedlichen Bankgebäude zusammenführt. Daher ist es auch nicht erstaunlich, dass dieser Neubau bereits mit dem europäischen Architekturpreis «Best Architects 21» ausgezeichnet wurde.

ÜBERZEUGENDE PROJEKTIDEE MIT FASSADENKONZEPT

Zur Grundidee sagt Architekt und Professor Johannes Käferstein: «Wir wollten eine städtebaulich angenehme und schöne Verbindung schaffen zwischen den beiden Bankgebäuden, die sich stark voneinander unterscheiden. Innerhalb der strengen Vorgaben von Denkmalpflege und Stadtbildkommission mit über sechs Sitzungen versuchten wir eine Architektursprache zu entwickeln, die sich eigenständig lesen lässt.» Und Büropartner Urs Meister, ebenfalls Hochschulprofessor, ergänzt: «Der Neubau in der Kernzone von Uster komplettiert als städtischer Baustein die Strassenfront am Bahnhof Uster und nimmt typische Merkmale der Nachbarschaft auf. Das Haus verfügt über einen hybriden Nutzungsmix, welcher der prominenten Lage gerecht wird.»

Über dem Erdgeschoss mit zwei Restaurants liegen zwei Geschosse mit Büro- und Praxisräumen. Die darüber liegenden zwei Etagen beinhalten acht Wohnungen. Architekt Urs Meister doppelt nach: «Ein klassischer städtischer Typus – so wie es sein sollte. Die Herausforderung lag hauptsächlich darin, dem Gebäude Kraft, Ausstrahlung und Selbstverständlichkeit zu geben, um mit der Stadt in Dialog zu treten.» Die unterschiedlichen Funktionen und Nutzungen lassen sich auch an der Fassade ablesen. Die Gliederung der strassenseitigen Fassade ist sowohl komplex als auch relativ einfach. Die dunklen Keramikplatten (Spalt-



Im Eingangsbereich fühlt man sich um Jahrzehnte zurückversetzt: Anstrich bis Brusttäferhöhe, Rundbogen und Boden in Schachbrettart.

(BILD: KÄFERSTEIN & MEISTER, ZÜRICH)

platten Oxyd) reichen bis zur Brüstung der französischen Fenster im ersten Obergeschoss hinauf. Durch diese Überlagerung verzahnt sich sozusagen der Sockel mit dem darüberliegenden Geschoss, das wiederum selbst mit dem zweiten Obergeschoss eine Einheit bildet. Die roten Blechverkleidungen der Fenster der ersten drei Geschosse kommunizieren mit der Farbe der Fensterrahmen des benachbarten CS-Bankgebäudes.

ZWEI INTERESSANTE WOHNGESCHOSSE

Die obersten beiden Wohngeschosse, das zweite in das Satteldach mit Dachzinne und Lukarnen integriert, lassen sich ebenfalls an der Fassade ablesen. Die Fenster dieser Etagen sind schmaler und weiss gestrichen, auch hier sind Überlagerungen zu erkennen: Das dritte Obergeschoss verzahnt sich mit dem darunter- und dem darüberliegenden Geschoss. Von unten nehmen ▶ die beiden Loggien die Breite der Fensteröffnungen

ANZEIGE

Vulcan gegen Kalk und Rost



Die moderne Art, Gebäude und Installationen vor Kalk und Rost effizient zu schützen. Umweltfreundlich, sparsam und effizient. Testen Sie kostenlos und unverbindlich das neue Vulcan 36 Volt.



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

2. Sanitärinstallationen in Bad, WC und Küche sowie Haushaltsgeräte wie Waschmaschinen bilden nur noch wenig Kalkablagerungen. Auch Wasserhähne und Brausen bleiben kalkfrei.

- ohne Salz
- ohne Chemie
- ohne Wartung
- 25 Jahre Garantie

Fordern Sie Ihre persönliche Informationsmappe an unter 044 559 06 27 oder info@ews-wassertechnik.ch oder vereinbaren Sie einen Termin !

Grosse Unternehmen vertrauen weltweit Vulcan:

Sauber Motorsport, Nestlé, CocaCola, Danone, Mövenpick, Viessmann, Hitachi, Chrysler, Klärwerke Zürich, Bayer, BASF, Toray, Hyundai, LaFarge-Holcim, Le Meridien, Hyatt, Shell, Norwegian Cruises, Hilton, Heineken, Bayer, McClean Toilettenanlagen, Musikhochschule Winterthur etc.



EWS Wüst, Lindenmattstr. 9
5616 Meisterschwanden AG
www.ews-wassertechnik.ch



Entkalkungsanlage 12 Monate günstig testen

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

www.kalkmaster.ch • info@kalkmaster.ch



Enthärtungsanlage KM2 für herrlich weiches Wasser und sparsamen Salzverbrauch

Kostenlose
Info-Hotline



0800 62 82 82



 **KalkMaster**

Das Abo für weiches Wasser

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

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

auf, die hohen, stehenden Fenster die Breite des mittleren Flügels. Gegen oben verbindet ein kleines Fenster im Kniestock des Dachgeschosses dieses Stockwerk mit den Lukarnenfenstern.

Dank dieser feinen, sich überlagernden Verschränkungen entstand eine lebendige und eigenständige Fassade mit starkem Zusammenhang. Die zurückhaltenden Farbtöne verbinden das Wohn- und Geschäftshaus auch mit seinen Nachbarn. Über dem Erdgeschoss sind die in einem dezenten Lindengrün gehaltenen Fassadenflächen in einem grobkörnigen Kellenwurf auf einem Einsteinauerwerk von 49 cm Stärke ausgeführt. Um die Ecken herum ist die Ausführung anders: Ein feinerer Verputz bedeckt auf einer Aussenwärmedämmschicht die seitlichen Flanken und die rückwärtige Fassade. Dadurch unterscheiden sich die Schauseite, also Strassenfassade, und die Rückseite des Gebäudes.

Die Hofseite hat einfachere Fensterformate, dafür eine etwas plastischere Ausformung der Volumen mit auskragenden Balkonen. Die acht hohen, kantig ausgebildeten Dachlukarnen zeigen dem Betrachter nicht bloss, dass im Dachstock gewohnt wird, sondern sie vermitteln geschickt zwischen den Epochen der beiden Nachbarbauten. Das abgeschnittene Satteldach krönt eine gemeinsam genutzte, schmale Terrasse oder Zinne. Regenrinnen und symmetrisch angeordnete, markant und aussergewöhnlich gestaltete Abflussrohre in Kupfer kommen in der Strassenfassade ebenso gut zur Geltung wie die beiden über den Giebeln der Brandmauern angeordneten Kaminaufbauten, die gebündelt die gesamte Haustechnik beinhalten. Als Energiequellen werden prioritär Klima-Kälte-Abwärme genutzt, in zweiter Priorität Erdgas. Die Wärmeabgabe erfolgt über eine Bodenheizung unter den durchgehenden, fugenlosen Anhydritbodenbelägen.

Auf der Hofseite liegt der Eingang für die oberen Stockwerke. Das Büro Käferstein & Meister ist bekannt für seine sehr sorgfältig, mit hoher Präzision ausgestalteten Bauteile. Und auch für seine formalen



Der neue Bau zwischen den Bankgebäuden füllt die frühere städtebauliche Lücke und wertet den Ort neben dem Bahnhof auf.

(BILD: KÄFERSTEIN & MEISTER, ZÜRICH)

Freiheiten, wie die Eingangshalle deutlich zeigt. Der grauschwarz gemusterte Boden und der hohe Raum erinnern an Eingangshallen wie sie südlich der Alpen oft anzutreffen sind. Ein repräsentativer Rundbogen und ein blassgrüner Farbanstrich bis Brustäferhöhe der Sichtbetonwände setzen die Gestaltung und Farbstimmung des Eingangs im Treppenhaus fort. Die als Vierspanner konzipierten Zweieinhalb- und Dreizimmerwohnungen im dritten Ober- und Dachgeschoss sind einfach, aber praktisch gestaltet. Auch die Appartements des Dachgeschosses zeigen spannende Räume. Die wegen der Dachform ansteigende Raumhöhe reicht vom tiefen Kniestock bis zum hoch gelegenen Giebel. Man betritt die beiden grösseren Wohnungen im Dachgeschoss direkt in eine lange Wohnküche mit zwei holzverkleideten Lukarnen gegen Süden.



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE



Bezug
Juli 2023

Zeitnah vom Home ins Office.

In nur 7 Minuten zum Zürich Hauptbahnhof: Mit Büros im Franklinturm sind beste Verkehrsverbindungen garantiert.

Mobilität und mehr
franklinturm.ch

FRANKLIN
TURM





NEU

DER OEKO-RECHNER VON SIKA FÜR DACHSYSTEME

NACHHALTIG BAUEN EINFACH
UND SICHER GEMACHT

Nirgends auf dem Bau kann so mühelos CO₂ eingespart werden wie auf dem Dach. Der neue Sika Oeko-Rechner vergleicht zwei Dachsysteme hinsichtlich Ökologie miteinander und errechnet die CO₂-Einsparung durch die Ausführung mit einem Sika Dach.

Endlich nachhaltig bauen:

www.sikadach.ch/oekorechner



BUILDING TRUST



FUNKY

Auf Nummer sicher in die Zukunft: Stellen Sie jetzt mit Preisvorteil auf Funk um.



techem

Niemand zu Hause? Macht nichts: Mit Techem Funkmessgeräten sind präzise Verbrauchsdaten verfügbar, ohne dass Wohnungen betreten werden müssen. Das spart Ablesetermine und damit jede Menge Zeit und Aufwand.

Techem (Schweiz) AG · Steinackerstrasse 55 · 8902 Urdorf · Tel. 043 455 65 20 · www.techem.com/ch

SYMBIOSE VON HISTORISCH UND MODERN

Die neue, wegweisende Überbauung Winterberg in Altdorf nimmt vertraute Elemente des Ortes wie raumbildende Natursteinmauern oder stattliche Herrenhäuser zum Vorbild und interpretiert sie neu. TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Harmonische Eingliederung im Zentrum von Altdorf, inmitten einer eindrucksvollen Berglandschaft.

BILD: IGD GRÜTER AG



► ZWEISTUFIGER INVESTORENWETTBEWERB

Im Dorfzentrum südlich der Herrengasse besass der Kanton Uri seit 1943 das Areal Winterberg im Umfang von knapp 6200 Quadratmetern. Auf dem bebaubaren Gelände befanden sich ein historisches und geschütztes Herrenhaus, dazu ein kleineres Nebengebäude, eine Parkanlage sowie ein Parkplatz und Wiesland. Der Kanton Uri bot die Liegenschaft Winterberg Ende 2012 zum Verkauf an. Dazu führte die Gemeinde Altdorf im Auftrag des Kantons einen Investoren- und Architekturwettbewerb durch. Den im Einladungsverfahren zweistufigen Wettbewerb gewann das Team um Investor Acama Immobilien AG aus Sursee in Zusammenarbeit mit der Arbeitsgemeinschaft Tschuppert Architekten Luzern und Geissbühler Venschott Luzern (Sanierung und Umbau Villa Winterberg). Der Verkaufsvertrag des Siegerprojekts mit dem Namen «Entlang der Gassen» wurde im April 2015 unterzeichnet.

FÜNF WOHNHÄUSER MIT SOCKELBAUTEN

Das Siegerprojekt umfasst fünf Mehrfamilienhäuser mit rund 35 Wohnungen mit eingeschossigen Sockelbauten für Dienstleistungen und Gewerbe. Das vielschichtige Projekt, basierend auf einer eingehenden ortsbaulichen Analyse, wurde in der Realisierungsphase nochmals überprüft und geringfügig überarbeitet. Dazu ist ein neuer Quartierriichtplan erstellt wor-

den und die Nachbarn stimmten dem Näherbaurecht zu. Die Architekten Andrea Kuhn Tschuppert und Daniel Tschuppert ergänzen: «Die Anpassungen konnten dem Projekt nichts anhaben und waren ohne Verlust der ortsbaulichen Qualitäten gut umsetzbar. Die schlichten, massiven Sockelbauten unterteilen die neue Überbauung in drei Segmente. Daraus wachsen die fünf dreigeschossigen, fast quadratischen Wohnhäuser.» ►



Wie ein Zollhaus steht das kleine, historische Nebengebäude des Palais Winterberg am parkseitigen Eingang.

BILD: ANGELO ZOPPET



Blick vom bestehenden, noch etwas ausbaufähigen Parkgelände gegen die fünf Einzelbaukörper und Urner Dreitausender.

BILD: ANGELO ZOPPET

Über das Grundstück hinweg erstreckt sich ein Wegnetz. Im Zentrum der neuen Überbauung befindet sich ein kleiner Platz mit Brunnen und Sitzgelegenheiten. Vielen Herrensitzen waren Remisen oder Ökonomiegebäude vorgelagert, vorwiegend aus Holz. Die Sockelbauten der neuen Überbauung Winterberg sind Reminiszenzen dazu: somit teils mit Holz verkleidet. Dies wirkt auf den ersten Blick etwas eigenartig und ist somit erklärungsbedürftig. Sind doch die Sockelbauten in Massivbauweise aus Backstein und ihre Nutzung vornehmer als die früheren Remisen. Sie beinhalten heute einen Dienstleistungsbetrieb und eine grosse Arztpraxis. Das Atriumhaus ist noch nicht besetzt, eignet sich aber sowohl als komfortable Wohnung oder als spezielles Dienstleistungs- oder Gewerbeobjekt.

BEWÄHRTE BAUKONSTRUKTION

Die fünf Wohnhäuser mit insgesamt 36 Eigentumswohnungen sind in Massivbauweise mit dem altbewährten Zweischalenmauerwerk mit 18 cm starker Dämmung erstellt. Die Grundrisse sind als Zweispänner pro Stockwerk konzipiert. Mit zwei Ausnahmen sind alles Zweieinhalb- und Dreieinhalb-Zimmer

Wohnungen. Architekt Daniel Tschuppert erklärt das Wohnkonzept: «In Anlehnung an das historische Dorfbild von Altdorf ergaben sich beim Projekt Überbauung Winterberg zwei Formen des Wohnens. Einerseits Wohnen mit starkem Bezug zum Binnenraum in den Erdgeschosswohnungen und andererseits in den oberen Geschossen Wohnen mit Bezug zum urbanen Gefüge durch Weite mit hohem Freiraumanteil.» Besonders gelungen sind die raumhohen Lamellen-Schiebeläden aus unbehandelter Douglasie an den französischen Fenstern. Weiter beeindruckend sind die geschlossenen Balkone und Loggien aus fein ziselierten Sichtbetonelementen an den Gebäudeecken. Der öffentliche Raum ist vom privaten auch innerhalb der Überbauung abgetrennt. Von den beiden Hauptgassen gelangt man durch Portale in einen kleinen Hof vor den Bauten zu den Hauseingängen. Die Portale aus Betonelementen sind gut positioniert, mit Rundbögen und geraden Sturzbalken.

WEGWEISENDE HAUSTECHNIK

Zeitgemäss und wegweisend ist auch die Haustechnik und Energieversorgung. Mit den Elektrizitätswerken Altdorf – Energie Uri konnte eine Gesamt-

“
DER ÖFFENTLICHE RAUM IST VOM PRIVATEN AUCH INNERHALB DER ÜBERBAUUNG ABGETRENNT.
”

energielösung mit einem Contractingvertrag erreicht werden. Für die Hauseigentümer und Mieter sozusagen ein Sorglos-Energiepaket von Strom über Wärmeversorgung bis hin zur E-Mobilität. Auf den Dächern von drei Wohnblocks ist eine Photovoltaikanlage installiert. Dazu Projektleiter Edgar Ruckstuhl: «Die neue Gesamtenergielösung ist nicht bloss zeitgemäss und modern, sondern auch wegweisend für andere Projekte. Das fängt bei der Stromproduktion aus Sonnenenergie an und endet bei der zentralen Grundwasser-Wärmepumpe-Anlage.» Mit dem Energie-Contracting und dem Gesamtenergiekonzept kann nicht nur ein hoher Anteil des lokal produzierten Stroms selber genutzt werden, sondern dieser Strom treibt auch die Wärmepumpenanlage an.

Die Flächen des Bauperimeters der Überbauung «Entlang der Gassen» sind nur sehr spärlich bis gar nicht bepflanzt. Das liegt vor allem an der darunterliegenden, neuen Tiefgarage. Die 232 Plätze umfassende Tiefgarage konnte in Zusammenarbeit mit der

Gemeinde Altdorf realisiert werden. Das zweigeschossige Tiefbauwerk umfasst den ganzen Bauperimeter und schlängelt sich um den bestehenden Park am geschützten Palais Winterberg vorbei bis hin zum Gemeindehaus. Darüber richtete die Gemeinde auf dem Gemeindehausplatz weitere 25 oberirdische Parkplätze ein. Hier befindet sich auch die Einfahrt zur neuen Tiefgarage. So stehen der Öffentlichkeit 173 Parkplätze in Zentrumsnähe zur Verfügung.

POSITIVES FAZIT

Und wie beurteilt der Projekt- und Ausführungsleiter Edgar Ruckstuhl von der Totalunternehmung IGD Grüter AG in einem kurzen Resümee das Bauprojekt: «Wir realisierten vom Frühjahr 2019 bis Frühling 2021 mit der Überbauung «Entlang der Gassen» eine wegweisende Wohnanlage in Altdorf. Eine Wohnanlage mit besonderem Charme. Hier erhält man die Möglichkeit, wie in einem Patrizierhaus zu leben, denn die Raumhöhen von knapp 2,70 Metern, im EG sogar 3,60 Meter, sind heute selten. Die Gassen, der Begegnungsplatz und die vorgelagerte Parkanlage machen diese Überbauung noch besonderer und wertvoller.»



***ANGELO
ZOPPET-
BETSCHART**

Der Autor ist
Bauingenieur und
Fachjournalist und
lebt in Goldau.

ANZEIGE

Unsere beiden Immobilien- Softwarelösungen «Hausdata» und «Rimo» überzeugen.

Nicht nur wir sind von unseren beiden innovativen Lösungen begeistert, sondern auch unsere vielen oft langjährigen Kunden. Dies ist für uns einerseits Bestätigung unserer Arbeit, zugleich aber auch Verpflichtung und Ansporn, uns stetig zu verbessern. Darum investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwarelösungen.

Nedelko Gacarin, Schulung & Support, Mitglied der GL eXtenso IT-Services AG

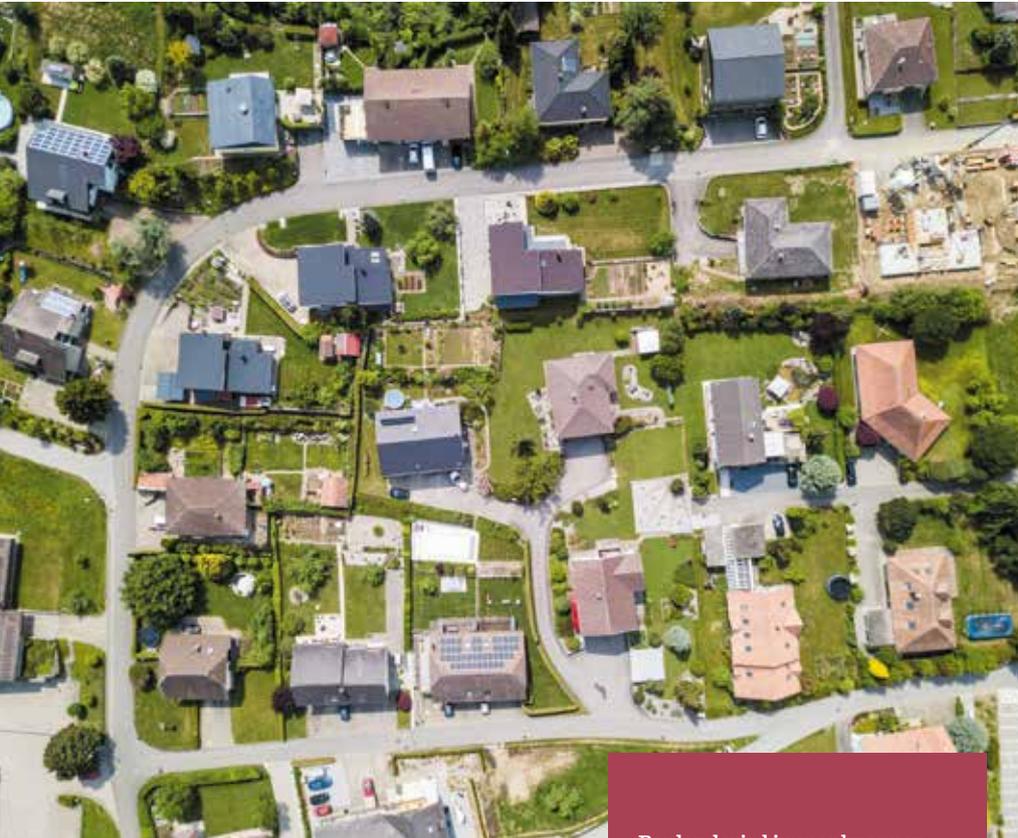
eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

NEUE MASSSTÄBE BEI DER IMMOBILIENSUCHE

Die Recherche nach Immobilien und Bauland für Wohnbauten wird immer aufwendiger und langwieriger. Doch mithilfe smarterer Daten lässt sich die Parzellensuche vereinfachen und relevante Wohnobjekte und attraktives Bauland können schneller gefunden werden. **TEXT – DOMINIK MAHN***



▶ SMARTE DATEN ZEIGEN DAS KOMPLETTE POTENZIAL AUF EINEN BLICK

Wer sich in der Schweiz um Bauland bemüht, weiss um die Schwierigkeiten, ein passendes Areal für sein Vorhaben zu finden. Grundsätzlich wird der Anteil an verfügbarem Bauland in der gesamten Schweiz kontinuierlich geringer, was die Immobilienbranche vor eine enorme Herausforderung stellt, denn knappes Bauland hat zur Folge, dass die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden selbst für Real-Estate-Profis immer schwerer umzusetzen sind. Ausserdem gestalten sich Umzonungen fortwährend schwieriger, was man inzwischen längst nicht mehr nur in den Regionen Zürichsee, Zug und Genfer See beobachten kann.

Nur circa die Hälfte aller Bauzonen in der Schweiz sind Wohnzonen, in denen Wohnraum entstehen kann. Doch aufgrund der gestiegenen Nachfrage an bezahlbarem Wohnraum stellt diese Zahl die Immobilienbranche bereits vor grosse Probleme. Erschwerend hinzu kom-

Bauland wird immer knapper, Bestandsgebäude rücken immer mehr in den Fokus. Die Digitalisierung ermöglicht Zugang zu Ausnutzungsziffer und Eigentümer x-beliebig vieler Parzellen in Sekundenschnelle.
BILD: SMARTCONEXT AG

men die von der kommunalen Bauverwaltung festgelegten Ausnutzungsziffern, die in Kombination mit einer begrenzten Anzahl an Wohnzonen zu einer Zunahme des verdichteten Bauens führen, was nicht unbedingt der Traum der Kunden eines Immobilienentwicklers oder -maklers ist. Darüber hinaus stellt eine fehlende Gesamtübersicht, die den kompletten Schweizer Markt abbildet, auch erfahrene Immobilienmakler vor immer grössere Probleme.

Doch was können Immobilienmakler tun, um ihre Kunden bestmöglich zu beraten und das perfekte Wohnobjekt in der Schweiz zu finden? Mancherorts sind bereits verschiedene Tools im Einsatz, die einige Informationen liefern, die aber bei Weitem nicht ausreichend sind, um die an-

spruchsvolle Klientel zufriedenzustellen. Dies macht die Notwendigkeit von smarten Lösungen in der Immobilienbranche einmal mehr deutlich. Einzelabfragen, aufwendige Recherchen potenzieller Liegenschaften und Parzellen und diverse Marketingaktivitäten sind ohne eine digitale Plattform, die stets die gesamten Daten im Blick hat, wenig zielführend und tragen nur zu einem hohen Zeit- und Kostenaufwand bei. Heutzutage gilt es, sich die Möglichkeiten der Digitalisierung zunutze zu machen, um auch bei der Recherche nach geeignetem Bauland, attraktiven Wohnimmobilien und konkreten Eigentümerdaten nicht unnötig Zeit und Geld zu verlieren.

EIGENTÜMERDATEN UND AUSNÜTZUNGSZIFFER VON ALLEN OBJEKTEN

Immobilienentwickler oder -makler wissen, dass Schnelligkeit und ein umfassender Überblick über sämtliche Informationen die Grundlagen für eine erfolgreiche Tätigkeit sind. Hierbei kann der Einsatz von smarten Daten enorm unterstützen und die Arbeit erleichtern. Buildingdata von Smartconext ist eine digitale Lösung für die Immobilienbranche, die die gewünschten Daten aus der gesamten Schweiz liefert. Das Ausfindigmachen schlecht ausgenutzter Parzellen geschieht per einfachem Mausklick.

Ausserdem erhalten Immobilienprofis konkrete Eigentümerdaten, sehen die letzten Bau- und Renovationsvorhaben ein und können Informationen über die Eigentumsverhältnisse abfragen, um jederzeit einen umfassenden Überblick über brachliegendes Potenzial zu haben. Eine mühsame und zeitaufwendige Recherche einzelner Informationen entfällt und eröffnet die Möglichkeit, schnell zu reagieren, um ein passendes Areal oder Objekt für Kunden zu finden. Darüber hinaus lassen sich zahlreiche weitere Filter setzen, sodass Nutzer proaktiv und ohne Zeitverlust einen kompletten Marktüberblick erhalten.

WEITERE TIPPS FÜR MAKLER UND PROJEKTENTWICKLER

Mit einem digitalen Tool lassen sich Marketingaktivitäten individualisieren, was einen geringeren Streueffekt zur Folge hat. Basierend auf den vorliegenden smarten Daten müssen Werbeflyer und

Mailings nicht wahllos über ganze Quartiere und Kommunen verteilt werden. Da Makler und Projektentwickler über Zugang zu konkreten Gebäudedaten verfügen, signalisieren sie ihre Kompetenz und ihr ernstes Interesse an einem Objekt. Ein weiterer Vorteil der Nutzung einer smarten Software resultiert in der gleichzeitigen Abfrage mehrerer Datensätze.

So muss nicht mehr mühsam jeder Eigentümer einzeln abgefragt werden. User erhalten nützliche Informationen über alle Besitzer, die nach ihren Vorgaben gefiltert werden. Somit wird der Verwaltungsaufwand erheblich reduziert und man hat sofort Zugriff auf potenzielle Objekte und Areale in der gesamten Schweiz per einfachem Mausklick. Dank des Einsatzes eines solchen digitalen Tools sind Immobilienmakler bestens für die neuesten Entwicklungen und Veränderungen in der Branche gewappnet, sodass knappes Bauland und festgelegte Ausnutzungsziffern

dem Vorhaben der Kunden nicht mehr im Wege stehen. Doch nicht nur für eine aktuelle Suche ist das digitale Tool geeignet. Die Software ist ein regelmässiges Arbeitswerkzeug, mit dem sich Veränderungen im Markt beobachten lassen und sich schnell auf Eigentümerwechsel oder anderes reagieren lässt.

Nicht nur für die Baubranche, sondern auch für Immobilienmakler sind Daten über aktuelle Bautätigkeiten und -gesuche von grösster Bedeutung. Wer weiss, wo Bauvorhaben geplant sind und in welcher Grösse diese umgesetzt werden sollen, dem helfen diese wertvollen Informationen auch bei der Potenzialermittlung weiter. Dank Tools, die diese Daten in Echtzeit liefern, sind Immobilienprofis der Konkurrenz grundsätzlich immer einen Schritt voraus und können die jeweiligen Bauherren vor ihnen kontaktieren. ■

ÜBER SMARTCONEXT

Smartconext mit Sitz in Baar ZG wurde im Oktober 2019 gegründet und ist Technologiemarktführer im Bereich Projektinformationen. Als Anbieter von smarten Lösungen für die Akquise von potenziellen Kunden in der Bau- und Immobilienbranche setzt Smartconext neue Massstäbe. Sämtliche Daten über Bauprojekte, Gebäude- und Eigentümerinformationen werden in Echtzeit bereitgestellt oder kontinuierlich aktualisiert. Somit wird die Effizienz der Datenrecherche enorm gesteigert, während gleichzeitig der Verwaltungsaufwand minimiert wird. Automatisierte Prozesse und der Zugriff auf smarte Daten verändern die Bau- und Immobilienbranche langfristig. 2021 wurde das Unternehmen mehrfach ausgezeichnet, unter anderem mit dem begehrten «Best of Swiss Web Award» als eines der innovativsten Unternehmen der Schweiz. www.buildingdata.ch



*DOMINIK MAHN

Dominik Mahn ist Gründer und CEO der Smartconext Group. Seit mehr als 20 Jahren realisiert er Projekte in der Digitalisierung und Unternehmenstransformation.

ANZEIGE

Bautrends und Fachwissen

Messe, Vorträge, Workshops für Bauen, Wohnen, Garten und Energie



marty
design
haus

Bauen 
Wohnen

07. - 10.04.2022
Tägi Wettingen


bautrends.ch

ANSPRECHPARTNER VON A BIS Z

Viele Mehrfamilienhäuser haben veraltete Grundrisse, sind schadensanfällig und müssen energetisch saniert werden. Darum ist es hilfreich, einen Partner zu haben, der die Einhaltung von Kosten und Terminen garantiert.

TEXT – MARCO WILLI*



Dieses Mehrfamilienhaus mit Ladengeschäften und 24 Wohnungen in Kreuzlingen wird durch eine Totalunternehmung saniert.

BILDER: MARKUS WILLI

► GARANTIE VON KOSTEN UND TERMINEN

Beim Umbau oder der Sanierung einer älteren Liegenschaft müssen zahlreiche Aspekte berücksichtigt werden: Der Zustand des Gebäudes ist zu beachten, besonders auch, ob eine höhere Ausnutzung möglich ist. Die Grundrisse sollten an moderne Ansprüche angepasst werden. Eventuell muss eine energetische Sanierung an die Hand genommen werden, denn nach Möglichkeit wird man eine fossile Heizanlage ersetzen. Oft braucht man dafür einen GEAK. Auch sollte abgeklärt werden, welche Fördergelder in welcher Höhe beantragt werden können. Zudem müssen die modernen Brandschutzvorschriften erfüllt werden. In der Regel muss eine Verwaltung dafür mit verschiedenen Fachplanern zusammenarbeiten, vom Architekten und Bauleiter bis zum Energieberater und Brandschutzexperten. Auch Fragen der Wirtschaftlichkeit spielen eine Rolle. Letztlich muss der Entscheid gefällt werden, ob ein Umbau Sinn macht oder ob man abreißen und neu bauen sollte.

Eine sorgfältige Planung im Voraus hilft dabei enorm. Beispielsweise können Fördergelder nur erwirkt werden, wenn die entsprechenden Anträge vor Baubeginn gestellt werden. Eine verbindliche Kostenschätzung für den Umbau ist zudem die Grundlage für die Hypothekarvergabe. Geklärt werden muss auch die Bauleitung. Zudem ist die Vergabe der Arbeiten mit Werkverträgen gemäss SIA zu empfehlen. Hilfreich ist es zudem, einen Partner zu haben, der die Einhaltung von Kosten und Terminen garantiert. Wenn die Baute während dem Umbau bewohnt bleibt, muss auch der Mieterschutz während der Bauphase berücksichtigt werden.

“
**EIN IDEALER
BAUPARTNER
ENTLASTET
VERWALTUNGEN BEI
SANIERUNGEN.**
”

TIPPS, DIE VERWALTUNGEN ENTLASTEN

Verwaltungen als Bauherren sollten daher folgende Punkte vor der Auftragsvergabe abklären: 1. Die Anzahl der Ansprechpartner ist wichtig. Idealerweise findet sich ein vertrauenswürdiger Partner, der alles, von der Fachplanung, über die Bauleitung bis zur Brandschutz- und Energieberatung aus einer Hand anbieten kann. Abgeklärt werden muss, welche Dienstleistungen man von diesem Partner erwarten darf. 2. Auch sollte der Partner eine verbindliche Kostengarantie vor dem Umbau/der Sanierung abgeben. 3. Der Partner muss in der Lage sein, Arbeiten professionell an die idealen Handwerker zu vergeben und die Bauleitung zu übernehmen. 4. Nicht zuletzt müssen der Partner und sein Team Rücksicht nehmen auf die Anliegen der Mieter, was die Verwaltung im Hinblick auf Reklamationen entlastet.

Ruedi Galli, Gründer und Inhaber von Galli Immo-Service AG in Schwarzenbach sowie der Gantenbein Immo-Service AG in Oberuzwil, lässt komplexere Sanierungen daher von einem Totalunternehmer ausführen. Er betreut mit seinem Team rund 300 Verwaltungseinheiten mit total über 6500 Objekten in der Region Ostschweiz. Der Totalunternehmer tritt an die Stelle des Architekten und Bauleiters. Er ist für die Gesamtplanung verantwortlich, stellt sein eigenes Handwerkerteam zusammen, ist zuständig für alle Bewilli-

gungen, für das Einhalten sämtlicher Bauvorschriften, für die Bauabnahme und er gibt eine Kostengarantie für die Sanierung, und dies bereits vor Beginn der Arbeiten.

BEISPIELE FÜR SANIERUNGEN MIT EINEM TOTALUNTERNEHMER

Zu sanieren waren drei Mehrfamilienhäuser mit 24 Wohnungen (Bild oben), vornehmlich die Bäder und Fallstränge. Die für die Mieter recht unangenehme Sanierung – immerhin wurden alle keramischen Beläge abgespitzt, die Sanitärapparate ersetzt, die Lüftungen und Fallstränge saniert – ging gut und schnell über die Bühne. Ruedi Galli: «Als Liegenschaftsverwaltung sind und bleiben wir ja der Ansprechpartner für den Mieter, auch während einer Sanierung. Wenn etwas nicht stimmt, terminlich, von der Abwicklung her oder auch vom Umgang auf dem Bau, hören wir das sofort – und wir sind die Leidtragenden. Als Verwaltung haben wir natürlich ein Interesse an der Qualität der Ausführung und am Fixpreis, aber nicht zu vernachlässigen sind die weichen Faktoren: Vertrauenswürdigkeit, Kommunikation und das Auftreten, der Umgang mit den Bewohnern während der Umbauphase.

Ist dieser gut, bleibt auch die Stimmung bei den Mietern trotz grosser Einschränkungen und Immissionen gut.» Für eine Totalunternehmung hat sich auch eine private Bauherrschaft entschieden, die ein Mehrfamilienhaus mit Ladengeschäften und 24 Wohnungen in Kreuzlingen besitzt (Bild Seite 38). Mit der Zeit traten immer mehr Schadenfälle auf. Eine Gesamtbeurteilung des Gebäudes ergab, dass ein Abbruch oder ein Neubau nicht in Frage kamen, da das neu erstellbare Volumen nicht mehr so gross gewesen wäre. Bei einer Sanierung hingegen gilt die Bestandsgarantie. Die Bauherrschaft hat sich für eine komplette Modernisierung entschieden. Die Grundrisse bleiben unverändert, denn es soll auch in Zukunft günstige Mietwohnungen geben. Allerdings werden die Steigzonen und die Bäder vollständig erneuert. Die Totalunternehmung rechnet mit 3 Wochen Bauzeit pro Wohnung. Eine Fenster- und Fassadensanierung bildet die Grundlage für den Wechsel auf eine Erdsondenheizung mit total 4 Sonden. Dies dürfte zu Energieeinsparungen von circa 65% führen. Natürlich wurde ein GEAK erstellt und damit wurden Fördergelder in 6-stelliger Höhe erwirkt. Auch das Brandschutzkonzept wurde erneuert. ■



BAUPARTNER FÜR IMMOBILIENVERWALTUNGEN

Ein Totalunternehmer tritt an die Stelle des Architekten und Bauleiters.

Verantwortlich für Gesamtplanung

Er ist für die Gesamtplanung verantwortlich, stellt sein eigenes Handwerkerteam zusammen, ist zuständig für alle Bewilligungen, für das Einhalten sämtlicher Bauvorschriften und für die Bauabnahme. Es gibt nur einen Ansprechpartner.

Wirtschaftlichkeit im Zentrum

Er erstellt Gebäudeanalysen, führt Immobilienbewertungen aus und entwickelt Investitionspläne für Wohn- und Gewerbeliegenschaften.

Kostengarantie, auch für Sanierungen

Er gibt eine Kosten- und Termingarantie für die Sanierung, und dies bereits vor Beginn der Arbeiten.

Einfach zur Hypothek

Diese Kostengarantie, zusammen mit der Ausführungsgarantie, ist ein wichtiges Argument gegenüber einer Bank, wenn es um die Aufstockung einer Hypothek für Sanierungszwecke geht.

Energieberatung, GEAK, Fördergelder zum Festpreis

Der Partner macht Energieberatung: Dies gilt insbesondere für die zahlreichen Förderbeiträge. Jedes Projekt ist individuell, auch die Regelungen sind von Kanton zu Kanton unterschiedlich. Er übernimmt die Arbeiten im Zusammenhang mit Fördergeldern und entwickelt und realisiert energetische Sanierungskonzepte nach GEAK (Gebäudeenergieausweis der Kantone) zu einem Festpreis.

Brandschutz

Er erstellt, koordiniert und kontrolliert Brandschutzkonzepte für Neu- und Umbauten. Er sollte dafür einen zertifizierten Brandschutzfachmann im Haus haben, damit die geltenden Brandschutzvorschriften fachmännisch korrekt umgesetzt werden.

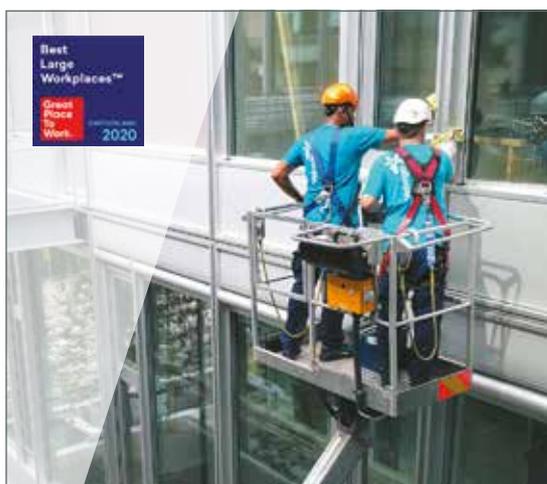
Eines der drei Mehrfamilienhäuser, das die Galli Immo-Service AG durch eine Totalunternehmung sanieren liess.



*MARCO WILLI

Der Autor ist eidg. dipl. Immobilienbewirtschafter und Geschäftsleitungsmitglied der Zili AG.

ANZEIGE



Unsere Leidenschaft für Ihre Immobilie

Die Vebego AG steht für Facility Management nach Mass.

Das Familienunternehmen mit ca. 6000 Mitarbeitenden in 20 Niederlassungen unterstützt Sie in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein in den Bereichen Facility Service, Property Service, Cleaning Service, Security Service, Support Service, sowie Innovation Service.

Interessiert? – Gerne unterbreiten wir Ihnen eine massgeschneiderte Lösung und sorgen so für einen optimalen Werterhalt Ihrer Immobilie.

www.vebego.ch  

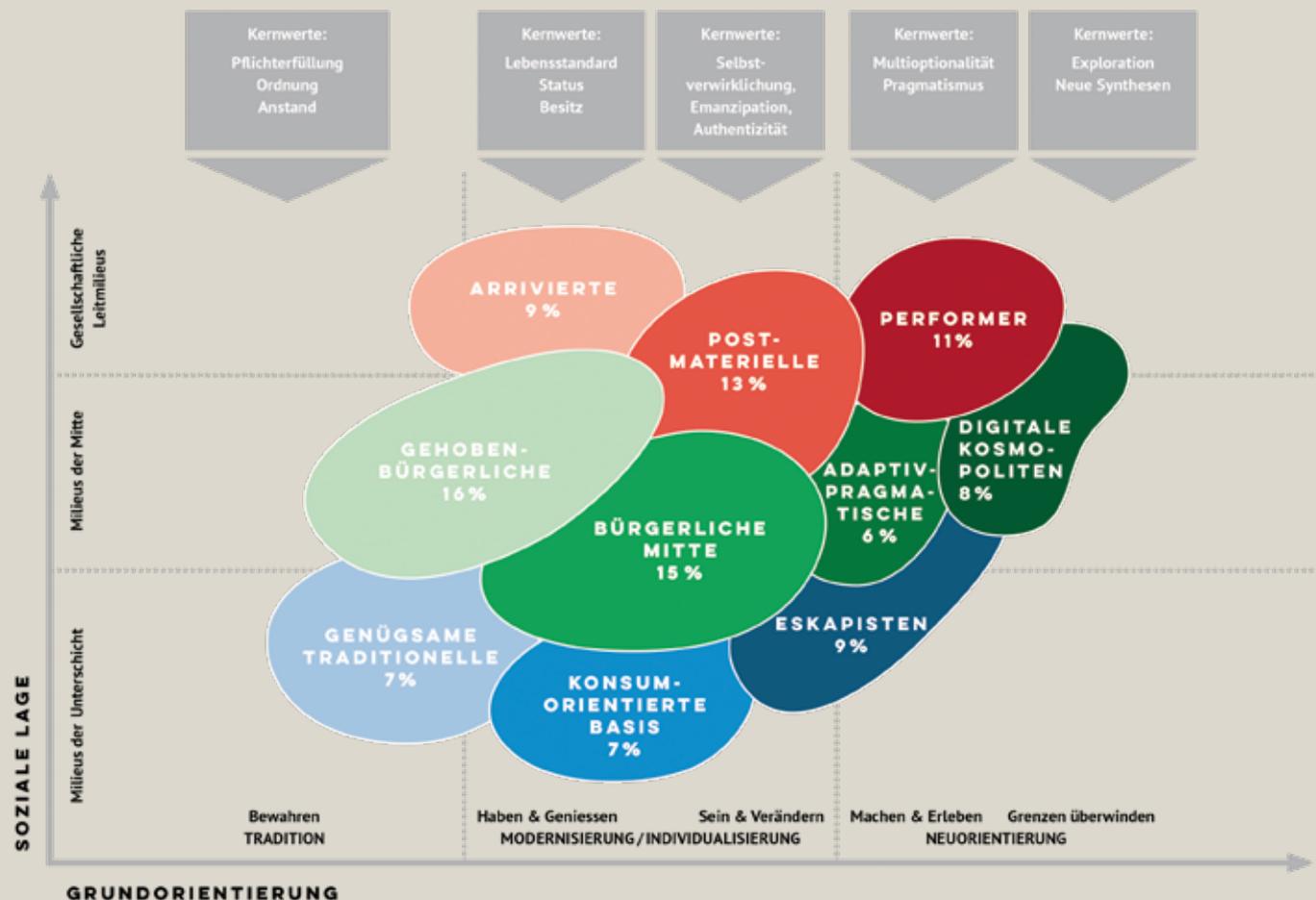


DURCHMISCHUNG ODER FOKUSSIERUNG?

Bauträger sind aus Vermarktungsüberlegungen gehalten, ihre Projekte auf klar umrissene Zielgruppen auszurichten. Die Publikation «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz» zeigt, dass dies nicht im Widerspruch zur Forderung nach Durchmischung stehen muss. **TEXT – IVO CATHOMEN***

DIE ZEHN MILIEUS DER SCHWEIZER GESELLSCHAFT

Quelle: «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz», www.wohnllebenswelten.ch



SCHEINBARES DILEMMA

Soziale Durchmischung ist für Stadt- und Quartierplaner eine unumstössliche Maxime. Zuweilen führt dies so weit, dass sich Bauträger von Entwicklungsprojekten Auflagen hinsichtlich der Vielfalt des Wohnangebots gefallen lassen müssen – vor allem bei grösseren Entwicklungsge-

bieten. Allerdings gilt der Grundsatz nicht absolut. Das Bundesamt für Raumentwicklung (ARE) kommt in der Studie «Soziale Mischung und Quartierentwicklung: Anspruch versus Machbarkeit» zum Schluss, dass soziale Durchmischung eine Frage der Massstäblichkeit ist: Je grösser das Gebiet, desto heterogener, je kleiner der Perimeter,

desto homogener ist die Bevölkerung bezüglich ihrer sozialen Merkmale.

Für Entwickler und Vermarkter von Wohnbauprojekten ist umgekehrt eine klare Fokussierung auf bestimmte Zielgruppen von Mietern und Käufern unabdingbar. Dies kommt in der Lage und besonders aber in der Ausgestaltung und Ausstattung der Liegenschaft zum Ausdruck. Viele Details machen hier den Unterschied, ob sich Interessenten angesprochen fühlen oder nicht. Die Publikation «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz» zeigt, dass längst nicht jede Lage für jedes Zielpublikum ansprechend ist und dass bei der Planung des Baus Überlegungen über

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

die künftigen Nutzer und deren Bedürfnisse einfließen müssen. In einer langwierigen und aufwendigen Arbeit hat eine Fachgruppe die vielfältigen Präferenzen von Milieus mit gleicher Werthaltung über die unterschiedlichen Wohn- und Lebensbedürfnisse der Schweizer Bevölkerung gelegt. Das Werk, bestehend aus einem Nachschlagekatalog und einem Online-Tool, ist von SVIT Schweiz und acasa Immobilienmarketing GmbH in Zusammenarbeit mit dem Sinus Institut herausgegeben worden.

Legt man die beiden Zielsetzungen – jene der sozialen Durchmischung und jene der Kundenfokussierung – übereinander, ergibt sich ein scheinbares Dilemma: Wie kann eine Fokussierung erreicht und gleichzeitig ein Beitrag an die gesellschaftlich angestrebte Durchmischung geleistet werden? Dies ist möglich, jedoch mit Einschränkungen, die – wie vom ARE richtig gefolgert – grösser sind, je kleiner der Planungssperimeter.

Während in einem Quartier oder einer Stadt alle sozialen Schichten abgebildet werden sollen, ist dies in einer einzelnen Wohnliegenschaft kaum möglich. Die Darstellung (siehe Abbildung) der zehn

sozialen Milieus zeigt, dass sich diese Milieus nicht nur hinsichtlich der Hauptdimensionen Grundorientierung und soziale Lage markant voneinander unterscheiden, sondern auch bezüglich ihrer Kernwerte. Genügsame Traditionelle unterscheiden sich beispielsweise nicht nur hinsichtlich ihrer finanziellen Ressourcen, sondern auch bezüglich ihrer Werte diametral von digitalen Kosmopoliten oder Performern. Die Erkenntnisse aus «Sinus-Milieus Wohn- und Lebenswelten Schweiz» legen nahe, dass längst nicht alle Milieus unter einem gemeinsamen Dach glücklich werden und ansatzweise auch nicht in einer gemeinsamen Wohnsiedlung.

DIE LEHREN AUS DEN SINUS-MILIEUS

Die grösste Übereinstimmung unter den Milieus hinsichtlich ihrer Kernwerte und Trendprofile bestehen zwischen den vertikal gegliederten drei Gruppen Tradition, Modernisierung/Individualisierung und

Neuorientierung. Das Trendprofil zeigt die soziokulturellen Basistrends der einzelnen Milieus. Die Trends lassen sich in die Grundtendenzen Progression, Verweigerung, Verzögerung und Anpassung einteilen. Die Profile der Milieus innerhalb dieser drei vertikalen Gruppen weisen eine grosse Übereinstimmung auf, auch wenn sie sich hinsichtlich ihrer sozialen Lage unterscheiden. Machen wir ein Beispiel: Das Profil von Eskapisten, Adaptiv-Pragmatischen, digitalen Kosmopoliten und Performern weisen eine signifikante Übereinstimmung auf. Das bedeutet, dass die Grundhaltung dieser Gruppen einander gleicht und ein Zusammenleben einfacher ist als zwischen Milieus mit grundsätzlich unterschiedlichen Werthaltungen. Für Entwickler und Vermarkter hat dies wesentlichen Einfluss auf die Struktur und Ausgestaltung des Bauprojekts sowie die «Sprache» der Vermarktung. ■

WEITERE INFORMATIONEN: WWW.WOHNLEBENSWELTEN.CH



*IVO CATHOMEN

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

ANZEIGE



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






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

UNTER EINEM GUTEN STERN

Die Thurgauer Immobilien- und Baumesse ist nach wie vor ein Treffpunkt für Menschen, die sich über die neusten Entwicklungen in der Immobilienbranche informieren wollen. Mittendrin: die Lounge des SVIT Ostschweiz.

TEXT UND INTERVIEW – DANIEL STEINER*

WIEDER OHNE ZERTIFIKAT

Nach vielen Monaten pandemiebedingter Zwangspause endlich wieder ein Messerlebnis: Vom 18. bis 20. Februar 2022 lockte die Immoziale interessierte Besucherinnen und Besucher in den Kreuzlinger Dreispitz. Messeleiterin Renate Giger strahlte vor Glück an der Eröffnungsfeier: «Die Immoziale steht unter einem guten Stern.»

Im Februar 2020 war sie wohl die letzte Messe vor dem Lockdown, der gleich danach begann, und jetzt kann sie – kurz nach Aufhebung der Corona-Massnahmen – als erste Messe ihr Comeback geben. Giger ergänzte denn auch, dass «Glück, Mut und Hartnäckigkeit» die Veranstalter in den vergangenen Monaten begleitet hätten. Ein fast schon ungewohntes Bild: Besucherinnen und Besucher mussten kein Zertifikat zeigen und durften ohne Maske durchs Messengelände schlendern.

«DIE INDUSTRIE BOOMT»

«Ich freue mich, endlich wieder einmal unter Menschen zu sein», sagte Gastredner Jan-Egbert Sturm bei seiner Begrüssung. Der Leiter der KOF Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich zeigte sich in der Eröffnungsrede überrascht, wie gut die Schweiz die vergangenen zwei Jahre gemeistert hatte und «wie schnell wir da herausgekommen sind». Auf dem Bau und in der Industrie habe man die Produktion mehrheitlich am Laufen halten können und die staatlichen Unterstützungsmassnahmen seien sehr effektiv gewesen.

Im Vergleich mit der Finanzkrise von 2008 habe sich die Wirtschaft viel schneller erholt. «Die Industrie boomt und die Weltwirtschaft produ-



ETH-Ökonom Jan-Egbert Sturm eröffnete zusammen mit Messeleiterin Renate Giger die Immoziale. BILD: DANIEL STEINER

ziert wieder deutlich mehr als vor der Krise», sagte der ETH-Ökonom. Einzig die Lieferengpässe und der Fachkräftemangel würden derzeit gewissen Branchen noch zu schaffen machen.

GEBÄUDE ERNEUERN – ENERGIEKOSTEN HALBIEREN

In der Coronapandemie ist der Wunsch nach Wohneigentum bei vielen Familien grösser denn je, obwohl das Angebot immer knapper wird. «Der

Thurgauer Immobilienmarkt ist äusserst attraktiv», sagte Tobias Hilpert von der Thurgauer Kantonbank, dem Messepartner der Immoziale. Da die Zeiten des Einfamilienhausbaus langsam vorbei seien, sei Secondhand angesagt. Dazu passte das Sonderthema der Immobilien- und Baumesse: Gebäude erneuern – Energiekosten halbieren. Energiefachleute des Kantons Thurgau standen für Fragen und Auskünfte rund um die energetisch sinnvolle und

nachhaltige Sanierung von Gebäuden zur Verfügung.

NETZWERKEN IN DER SVIT-LOUNGE

An den insgesamt drei Tagen präsentierte die Immoziale Thurgau rund 40 Spezialisten aus der Immobilien-, Bau- und Energiewirtschaft sowie aus Architektur, Finanzdienstleistung und Handwerk. Neben den Ständen der Aussteller fanden verschiedene Fachvorträge von Experten statt. Während sich an der Messe alles um Immobilien drehte, konnten Besucherinnen und Besucher in der SVIT-Lounge ihre Gespräche vertiefen. «Wir sind glücklich und erleichtert, dass die Messe ohne Masken- und Zertifikatspflicht durchgeführt werden konnte. So durften alle ein unbeschwertes Messerlebnis geniessen», sagte Thomas Mesmer, Präsident des SVIT Ostschweiz, der als Patronatsgeber der Immoziale auftrat.



*DANIEL
STEINER

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



BILD: RAMONA KORNMAYER

«UNSER ANGEBOT WURDE STARK GENUTZT»

Energieberater Gunter Maurer hat sanierungswillige und potenzielle Energiesparer an der Immoziale Thurgau beraten. Im Interview berichtet er über seine Erfahrungen. TEXT – DANIEL STEINER



Gunter Maurer ist GEAK-Experte und Energiebeauftragter der Stadt Kreuzlingen. BILD: ZVG

BIOGRAPHIE GUNTER MAURER

Gunter Maurer ist Architekt, Energieingenieur und leitet seit 2005 die regionale Energieberatungsstelle Kreuzlingen (umfasst Kreuzlingen und 14 umliegende Gemeinden). Er ist Angestellter der Stadt Kreuzlingen/Ressort Energie & Umwelt und für den kommunalen Energie- und Brandschutzvollzug zuständig. Zusätzlich ist er in verschiedene Energieprojekte involviert und ist organisatorischer Leiter der Energiestadt Kreuzlingen.

traktive Fördermöglichkeiten. Eine frühzeitige, konzeptionelle Gesamtbeurteilung lohnt sich hier besonders.

Wo sehen Sie künftig noch die grössten Hürden, wenn es um die energetisch sinnvolle Haussanierung geht?

Bei vielen älteren Gebäuden sind umfangreiche energetische Massnahmen erforderlich, um das anspruchsvolle und vom Bund beschlossene Klimaziel von Netto-Null bis 2050 zu erreichen. Dies bedingt meist hohe Investitionskosten für die Sanierung der Gebäudehülle, welche sich oft erst nach vielen Jahren amortisieren lassen. Energetische Fördermittel unterstützen hier sehr und werden auch zunehmend beansprucht (2021 stieg die Anzahl der bewilligten kantonalen Gesuche gegenüber dem Vorjahr um 20%). ■

Herr Maurer, welche Eindrücke bleiben Ihnen von der Messe?

Gunter Maurer: Unser Beratungsangebot wurde an der diesjährigen Immoziale stark genutzt, insbesondere von Eigenheimbesitzern aus dem gesamten Kanton. Ich hatte den Eindruck, dass viele Besucher gezielt den attraktiv gestalteten Stand der kantonalen Energieberatung ansteuerten.

Mit welchen Themen von den Besucherinnen und Besuchern wurden Sie am meisten konfrontiert?

Schwerpunkt bildeten die Themen Ersatz von fossil betriebenen Heizanlagen, Solarstromeigenutzung und Elektromobilität.

Welche Massnahmen zur Energieeinsparung wurden am häufigsten empfohlen?

Die Gesamtbetrachtung bei der energetischen Gebäu-

desanierung steht bei unseren Beratungen im Vordergrund. Dies bedeutet, möglichst die Potenziale bei der Gebäudehülle zu nutzen und zuerst entsprechende Dämmmassnahmen umzusetzen. Dadurch sind anschliessend wesentlich kleinere und kostengünstigere Heizanlagen auf Basis erneuerbarer Energieträger als Ersatz meist fossil betriebener Systeme einsetzbar.

Warum lohnt es sich, vor der Haussanierung mit einem Energieberater zu sprechen?

Eine Gebäudesanierung ist oft sehr komplex und tangiert viele Bereiche. Unsere kostenlose und neutrale Erstberatung ist eine Vorgehensberatung und kann viele Unklarheiten und Fragen bereits im Vorfeld der Sanierung klären. Kostspflichtige Impulsberatun-

gen ergänzen das Beratungsangebot. Ausserdem sind die kantonalen und teilweise zusätzlich auch kommunalen Fördermöglichkeiten vielen nicht ausreichend bekannt. Vor allem bei Gesamtsanierungen nach GEAK bestehen at-

ANZEIGE

as immobilien
stark in Liegenschaften

as-immo.ch



BEI UNS DREHT SICH ALLES UM IMMOBILIEN.
GERNE. TÄGLICH. SEIT 22 JAHREN.

Verwalten | Stowe | Bewirtschaften | Vermieten | Verkaufen | Bewerten

Bern | Mühleberg | Murten

031 752 05 55



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

E-Druck AG

SPEZIALITÄTEN-DRUCK

Aussagekräftige Druckerzeugnisse sehen, fühlen und riechen wir. Druckveredelungen, die den Seh-, den Tast- und sogar den Geruchssinn ansprechen, verstärken den Wow-Effekt, intensivieren die Optik und erhöhen die Wertigkeit der Drucksachen. Lackierungen, Prägungen, Stanzungen und Laminagen verleihen Ihren Druckprodukten einen spannenden, unverwechselbaren und einzigartigen Charakter. Unser grosses Spektrum an Weiterverarbeitungsmöglichkeiten rundet unsere Gesamtleistung ab. Wir beraten Sie bei der Wahl der optimalen Bindeart, schneiden und falzen den bedruckten Bogen auf die richtige Grösse und realisieren individuelle Ausprägungen.

Lettenstrasse 21 · 9016 St.Gallen · Tel. 071 246 41 41
andreas.feurer@edruck.ch · www.edruck.ch/spezial

BLINDPRÄGUNG



FORMENSTANZUNG



PARTIELLE UV-LACKIERUNG



3D POP-UP-KARTE



LASERSTANZUNG



AKTUELLE LEHRGÄNGE

FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- VERMARKTUNG AUG 22 – OKT 23

AUSBILDUNGSZIEL

Experten im Bereich Immobilienvermarktung handeln mit den ihnen anvertrauten Objekten professionell und erfolgreich – sie kennen die wichtigen Tendenzen des Marktes und verfügen über ein etabliertes Netzwerk.

Ob Erst- oder Wiedervermietung: Immobilienvermarkter handeln mit Immobilien und betreiben dazu das nötige Marketing. Sie beschäftigen sich aber auch mit Marktanalysen auf Makro- und Mikroebene. So generieren diese Fachspezialisten im Bereich Immobilienvermarktung für sich oder ihre Firma Mandate und erstellen für ihre Kunden erfolgreiche Vermarktungskonzepte. Als Fachperson ist der Vermarkter auch in der Lage, rechtliche und steuerliche Aspekte im Zusammenhang mit dem Immobilienhandel zu berücksichtigen und sie seinen Kunden zu erklären. Zudem kennt er sich in immobilienrelevanten Finanzierungsfragen aus. Im Bereich der Immobilienvermarktung ist nicht nur ein gutes lokales Netzwerk hilfreich, vor allem auch Kontakte zu Berufskollegen zählen. So liefert die verbandsnahe Ausbildung bei der SRES nicht nur alle relevanten Inhalte und das entsprechende Marketingwissen, sie ermöglicht gleichzeitig, das eigene Netzwerk auf- und auszubauen.

INHALTE

Der Lehrgang vermittelt Fachwissen im Bereich Immobilienvermarktung, fördert vernetztes und analytisches Denken sowie eine selbstständige Arbeitsweise.

Fächer: Recht, Bauliche Kenntnisse, Immobilienmarketing, Präsentations- und Kommunikationstechnik, Verkaufstechniken; Liegenschaftsverkauf: Immobilienbewertung und -finanzierung, Grundstückverkauf, Liegenschaftshandel

ZIELPUBLIKUM

Der Lehrgang richtet sich an Personen, die bereits in der Immobilienvermarktung tätig sind oder ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen 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 10 600.– SVIT-Mitglieder
CHF 11 400.– übrige Teilnehmende

KURS PRÜFUNGSFIT 2 SEP 22 – JAN 23

ZIELPUBLIKUM

Der Kurs «Prüfungsfitt 2» richtet sich an Absolventinnen und Absolventen der SVIT School, welche einen Vorbereitungslehrgang auf die Berufsprüfung Immobilienbewirtschaftung besucht haben. Bei freien Plätzen werden auch Anmeldungen von Personen anderer Schulinstitutionen angenommen.

INHALTE

Bautechnik; rechtliche Grundlagen (OR, ZGB); Gebäudeunterhalt, Renovation, Erneuerung; Libu, Nebenkostenabrechnung, Reporting; Mietrecht; Bewirtschaftung von Mietliegenschaften; Personalführung; SchKG; Stockwerkeigentum; Steuern (MWST)

DATEN / ZEITEN

17. September 2022 – 14. Januar 2023
Donnerstag 17.00–20.20 Uhr
Samstag 8.30–12.00 Uhr / 13.00–16.20 Uhr

ORT

SVIT School
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
(Hybridunterricht)

KOSTEN (INKL. MWST)

CHF 1836.– SVIT-Mitglieder
CHF 2160.– 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

-

SVIT BEIDER BASEL

-

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

-

SVIT OSTSCHWEIZ

16.08.2022–08.06.2023
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT ZÜRICH

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

ASSISTENZKURSE ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG 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

-

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

16.08.2022–12.01.2023
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

-

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

-

SVIT ZÜRICH

-

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

-

SVIT OSTSCHWEIZ

-

SVIT ZÜRICH

-

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

17.01.2023–02.03.2023
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 2: 15.03.2022–11.05.2022
Modul 1: 16.08.2022–25.10.2022
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

-

SVIT OSTSCHWEIZ

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

CERTIFICAT EN GES- TION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

22.08.2022–12.12.2022
Lausanne

CERTIFICAT DE SPÉCIA- LISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

24.08.2022–14.12.2022
Lausanne

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBI- LIÈRE

24.08.2022–28.09.2022
Lausanne

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

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHALTUNGSSPEZIALIST SVIT

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

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

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

LEHRGANG BEWERTUNG FA

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

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

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

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

Durchführung unregelmässig in Zürich und alle zwei Jahre im Mai in Lausanne
Dauer: 18–19 Monate

LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND HFP

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

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

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

DEUTSCHSCHWEIZ

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

WESTSCHWEIZ

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

TESSIN

(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Via Carvina 3, 6807 Taverne,
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 Lehrgangslösungen 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 Lehrgangslösungen:
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 Lehrgangslösungen/
Direzione regionale dei corsi:
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Carvina 3, 6807 Taverne
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 Lehrgangslösungen:
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



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



Gemeinde Männedorf
Bahnhofstrasse 10
8708 Männedorf

www.maennedorf.ch
www.crossiety.ch/maennedorf
Tel. 044 921 66 22

Männedorf ist eine attraktive Gemeinde am rechten Zürichseeufer mit optimalen Verbindungen von Zürich und Rapperswil. Über 300 dienstleistungsorientierte Mitarbeitende in unterschiedlichen Berufen arbeiten für die Gemeinde, die über 11 300 Einwohnerinnen und Einwohner zählt. Die Stabsstelle Immobilienmanagement ist für das gesamte Liegenschaften-Portfolio der Gemeinde Männedorf mit rund 100 Liegenschaften zuständig. Zur Weiterentwicklung des Immobilienmanagements suchen wir per 1. Juni 2022 eine/n

Stabsstellenleiter/in Immobilienmanagement
«Leiter/in Portfoliomanagement»
80-100%

Möchten Sie mehr über diese spannende Stelle erfahren? Der Abteilungsleiter Infrastruktur und Hochbau, Alexander Frei, 044 921 67 26, alexander.frei@maennedorf.ch, steht Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung. Das detaillierte Stelleninserat finden Sie auf unserer Website: www.maennedorf.ch/offenstellen. Wir freuen uns auf Sie.

AUSTAUSCH IN LOCKEREM RAHMEN

Am Fachkongress zu immobilienrelevanter Forschung werden Erkenntnisse aus der Immobilienwirtschaft und Raumentwicklung präsentiert. Dieses Jahr stehen Fragen zum Wohneigentum, räumlichen Preismodellen, Nachhaltigkeit, bezahlbarem Wohnraum und 3D-Modellierung im Vordergrund.

TEXT – FELIX THURNHEER*



Das Publikum kann sich am Kongress über die neusten Forschungserkenntnisse informieren, mitdiskutieren und Fragen stellen.

BILD: IMMOCOMPASS AG

SECHSTE AUFLAGE WIEDER VOR ORT – AN DER HWZ

Der Swiss Real Estate Research Congress, an dem jeweils knapp 150 Fachpersonen teilnehmen, bietet eine interdisziplinäre Plattform für aktuelle Forschungsarbeiten und Marktberichte und damit einen Wissensaustausch empirisch fundierter Erkenntnisse. Nachdem die letzte Veranstaltung auf-

grund der Covid-19-Pandemie als digitale Eventreihe durchgeführt wurde, freuen wir uns, die sechste Auflage nun wieder wie gewohnt vor Ort abhalten zu können – denn der Kongress lebt vom informellen Austausch zwischen den Akademikern, Analysten und Wirtschaftsvertretern: bei Präsentationen, Workshops, «Postersessions» sowie bei Kaffee und Kuchen, Lunch und Apéro.

Im Zentrum des Kongresses stehen die Präsentationen von wissenschaftlichen Papers. Dazu wurden über einen «Call for Papers» aktuelle Forschungsstudien gesucht, die sich mit den Themen Investment, Immobilienmarkt, Raumplanung, Tourismus oder Raumökonomie befassen. Die Autoren, die von der Trägererschaft ausgewählt wurden, erhalten die Chance, ihre Arbeit einem Fachpublikum aus Professoren und Wirtschaftsvertretern vorzustellen. Jedes Schriftstück wird mit einer kurzen Review zum Inhalt und der Methodik gewürdigt, worauf eine Diskussion mit dem Publikum folgt.

THEMEN DER DIESJÄHRIGEN STUDIEN

Zu den Themen der diesjährigen wissenschaftlichen Studien gehören unter anderem die neusten Methoden in der hedonischen Bewertung. Dies umfasst Beiträge zu den Auswirkungen des Alters von Einfamilienhäusern auf deren Preis, Vergleiche zwischen klassischen Bewertungsmethoden zu solchen, die auf

künstlichen neuronalen Netzwerken basieren, und ein hedonisches Regressionsmodell für Blockchain-basiertes virtuelles Land.

Ebenfalls ein Gesprächspunkt am Kongress sind die Gemeinsamkeiten und Unterschiede bei der historischen Immobilienpreisentwicklung zwischen verschiedenen Ländern. Ein weiteres Thema ist der Mangel an bezahlbarem Wohnraum im Kontext der städtischen Verdichtung und im Speziellen im Kanton Tessin, wo in den letzten Jahren die Zahl der leerstehenden Wohnungen zu- und die Kaufkraft der Haushalte abnahm.

Auch das Thema Nachhaltigkeit wird von den Autoren des diesjährigen Kongresses behandelt. Etwa wenn es um das Kosten-Nutzen-Verhältnis von nachhaltigen Baumassnahmen geht oder um die Beziehung zwischen dem CO₂-Ausstoss und dem Marktwert einer Liegenschaft. Ein weiterer Fokus gilt dem Wohneigentum, insbesondere dem Wunsch nach Wohneigentum angesichts des knappen Angebots, sowie der konzeptionell neuen Eigentumsform «Wohneigentum auf Zeit». Des Weiteren wurde das Thema Umzugsabsichten und Umzugsverhalten erforscht.

Auch mit der Raumpolitik haben sich die Autoren beschäftigt, etwa bei der Frage nach den Auswirkungen der Lockerung der Geschossflächenvorgaben. Die Covid-19-Pandemie wurde natürlich ebenfalls wissenschaftlich erforscht, etwa bei der Frage nach deren Auswirkungen auf die Preise von Hoteltransaktionen. Das detaillierte Programm des Kongresses wird in Kürze auf der Website des Swiss Real Estate Research Congress bekannt gegeben.

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



Zur Trägerschaft des Kongresses gehören namhafte Universitäten, Hochschulen und Unternehmen, die sich mit Immobilien- und raumrelevanter Forschung beschäftigen. (BILD: IMMOCOMPASS AG)

PROGRAMM DES KONGRESSTAGES

Der Kongress findet am Freitag, 20. Mai 2022 von 9 bis circa 17 Uhr statt. Als Veran-

staltungsort dient die Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ), die in direkter Nähe des Hauptbahnhofs Zürich liegt. Das ist ein idealer Stand-

ort: Die HWZ bietet nicht nur die perfekten Räumlichkeiten für einen interaktiven Austausch, sondern auch ein tolles Ambiente. Neben den Papers-Präsentationen findet zudem eine Poster-Begehung statt, wo studentische Abschlussarbeiten, kleine Fallstudien, Marktberichte und Praxisbeispiele vorgestellt werden.

Am Nachmittag folgt zudem noch ein Spezialprogramm mit Podiumsdiskussion und Workshops zu methodischen Fragen und zu künftigen Potenzialen durch die Verknüpfung von Datensätzen in der zweiten, dritten und vierten Dimension. Neben den inhaltlichen Beiträ-

gen erwartet Sie Kaffee, Lunch und ein Apéro und somit genügend Zeit für persönliche Gespräche. Der Eintritt kostet 220 CHF; anmelden können Sie sich bereits heute auf www.srerc.ch. Für Vollzeitstudenten ist der Eintritt kostenlos. ■



*FELIX THURNHEER

Der Autor ist Geograf und Partner der Firma ImmoCompass, welche für die Organisation des SRERC zuständig ist.

ANZEIGE



CAS Digital Real Estate HWZ

In diesem CAS entwickelst du zielgerichtete Digitalisierungsstrategien für die Immobilienwirtschaft.

Komm zum nächsten Infoabend am **Dienstag, 12. April 2022**. Mehr Infos:



Hochschule für
Wirtschaft Zürich

HWZ

CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Zertifikatslehrgang für die Projektsteuerung im Bau- und Immobilienbereich an der ZHAW

Ein erfolgreiches berufsbegleitendes Weiterbildungsangebot auf Fachhochschulniveau der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW)

Die im Bau- und Immobilienbereich zunehmend gefragten gesamtheitlichen und nachhaltigen Lösungen stellen hohe Ansprüche an das Projektmanagement und

die Projektsteuerung. Dies gilt sowohl für die Anbieterseite (Immobilienfachleute, Planer und Unternehmer), wie auch für die Auftraggeberseite, die privaten und öffentlichen Bauherren sowie Immobilienbesitzer und -bewirtschafter. Um das entsprechende Wissen der Bau- und Immobilienfachleute zu verbessern, bietet die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur den berufsbegleitenden Zertifikatslehrgang **CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess** an. Der praxisorientierte Weiterbildungskurs basiert auf aktuellsten Methoden und Erfahrungen und setzt die Teilnehmenden in die Lage die Prozesse von anspruchsvollen Planungs- und Bewirtschaftungsprojekten gesamtheitlich und zielführend zu gestalten und zu leiten. Gleichzeitig werden sie sensibilisiert für Fragen der Sozialkompetenz, der Betriebswirtschaft, des projektbegleitenden Facilitymanagements sowie der Markt- und Kundenorientierung.

aktuellen Bezug zur Praxis und zum neuesten Stand des Wissens sicher. Aufgrund der interdisziplinären Herkunft und breit gefächerten Kompetenz der Kursteilnehmenden ist der Erfahrungsaustausch eine zusätzliche Bereicherung und wichtiger Faktor für den persönlichen Lernerfolg.

Der Weiterbildungskurs mit 23 Kurstagen findet vom 30. September 2022 bis am 23. Juni 2023 jeden zweiten Freitag in Winterthur statt. Anmeldeschluss ist der 19. August 2022.



Der Zertifikatslehrgang wird bereits seit dreiundzwanzig Jahren mit grossem Erfolg durchgeführt. Rund 30 kompetente Fachleute als ReferentInnen stellen den

WEITERE INFORMATIONEN:

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften
www.zhaw.ch/archbau/weiterbildung
oder
Eric Labhard
044 790 33 11
eric.labhard@bluewin.ch



Kaldewei Limited Edition nature protect

Kaldewei fertigt mit neuer Produktlinie «Kaldewei nature protect» die ersten Premiumprodukte aus klimafreundlichem Stahl

Der Bausektor ist weltweit für über 40 Prozent der CO₂ Emissionen und zugleich für einen enormen Ressourcenverbrauch verantwortlich. Kaldewei, Hersteller von Badlösungen aus edler Stahl-Emaile, möchte seiner Verantwortung gerecht werden und

hat Massnahmen ergriffen, CO₂ Emissionen zu reduzieren, Ressourcen zu schonen und verantwortungsvoll zu wirtschaften.

Jetzt kommen mit der neuen Produktlinie «Kaldewei nature protect» die ersten Premium-Produkte aus dem klimafreundlichen Stahl bluemint® Steel von thyssenkrupp Steel in den Handel. 100 Prozent CO₂ werden bei thyssenkrupp bei der Stahlproduktion eingespart. Berücksichtigt man die Emissionen aus der Vorkette, wie Förderung und Transport der Rohstoffe, weist bluemint® Steel einen um 70 Prozent geringeren CO₂-Fussabdruck auf. Kaldewei fertigt mit dem neuen Stahl von thyssenkrupp in einer limitierten Auflage die Waschtischschale Mienna, die Badewannen Puro und Puro Duo sowie die neue Duschkabine Superplan Zero.



Kaldewei Badewanne Puro aus der nature protect Produktlinie aus CO₂-reduziertem Stahl.

CO₂-Bilanz auszeichnen. Darüber hinaus sind sie, wie alle Badlösungen aus Stahl-Emaile, zu 100 Prozent kreislauffähig.

Stahl-Emaile seien bereits starke Argumente für die Kaldewei Badlösungen. «Mit der Reduktion von CO₂ in der Stahlherstellung nehmen wir eine weitere Hürde, um unseren Kunden ein Premiumprodukt anbieten zu können, das modernen Luxus in Form von edler Materialität und sinnlichem Design mit nachhaltigem Denken und Handeln verbindet. Wir nennen das «Luxustainability», erklärt CEO Franz Kaldewei. «Luxustainability bedeutet nicht weniger als die Kombination aus Luxus und Nachhaltigkeit. Für Kaldewei markiert die Wortkreation eine zukunftsweisende Strategie innerhalb der gesamten sanitären Produktion. Beide Aspekte sind aus Sicht des Unternehmens entscheidende Faktoren für ein zeitgemässes Badesign.

WEITERE INFORMATIONEN:

Kaldewei Schweiz GmbH
Rohrerstrasse 100, CH-5000 Aarau
Tel. 062 205 21 00, Fax 062 212 16 54
info.schweiz@kaldewei.com
www.kaldewei.ch

KALDEWEI



Premiumprodukte von Kaldewei aus klimafreundlichem Stahl: die Waschtischschale Mienna, die Badewannen Puro und Puro Duo sowie die Duschkabine Superplan Zero.

LIMITED EDITION NATURE PROTECT: FÜR NACHHALTIGE BAUPROJEKTE

Mit der Limited Edition nature protect aus CO₂-reduziertem Stahl eröffnet Kaldewei seinen Kunden die Möglichkeit, nachhaltig geplante Bauprojekte mit klimafreundlichen Badlösungen aus edler Stahl-Emaile auszustatten, die sich durch Ihre lange Produktlebensdauer sowie eine besonders gute

LUXSAINABILITY: DIE VERBINDUNG VON INDIVIDUELLEM LUXUS UND NACHHALTIGKEIT

Stahl mit einer niedrigen CO₂-Intensität ist der dritte wichtige Baustein auf dem Weg zur nachhaltigen, klimaneutralen Ausrichtung von Kaldewei. Die lange Nutzungsdauer von 30 oder mehr Jahren sowie die vollständige Kreislauffähigkeit des Materials

Ihr Ansprechpartner, wenn es um Vogelabwehr oder Marder Vergrämung geht

VOGELABWEHR TAUBEN-SPATZEN

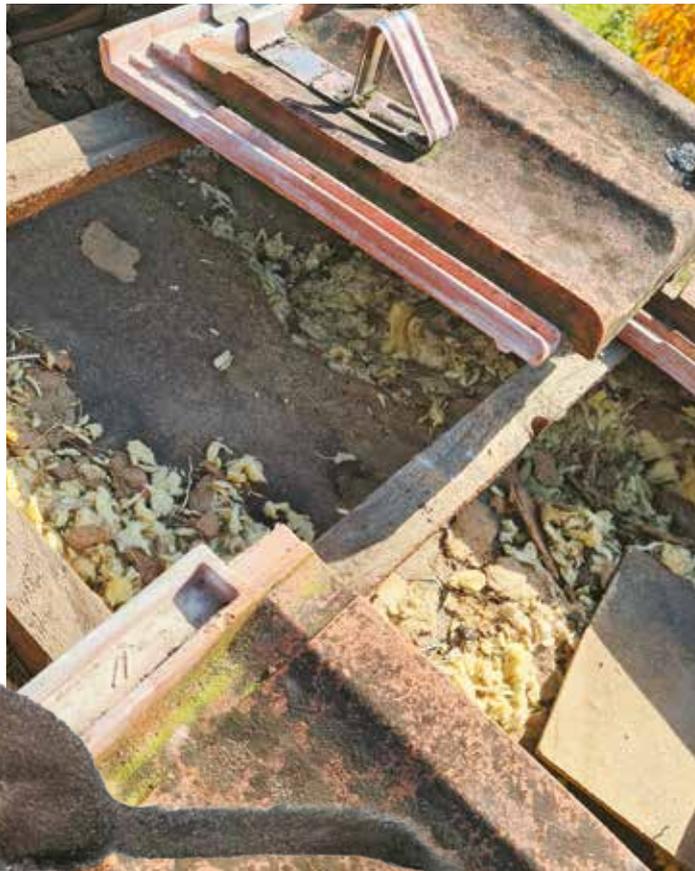
Stadtauben oder auch Strassentauben genannt, sind die Nachkommen der Felsentaube. Laut Hinweisen wurden die Vögel schon weit vor 5000 v. Chr durch den Menschen als Haustiere gehalten und gezüchtet. Die Ortstreue Taube, welche eigentlich in Felswänden ein bis zweimal im Jahr brütet, wurde als Fleisch und Eierlieferant aber auch als Nachrichtentransport genutzt und war ein stetiger Begleiter des Menschen. Durch den hohen Eierbedarf der Taubenhalter, wurde mit der Zucht das Brutverhalten der Tiere stark verändert und die Vögel brüten nun das ganze Jahr, sogar bei sehr widrigen Bedingungen. Da die natürlichen Brutplätze bei uns nicht vorhanden sind, hat sich die Stadtaube den Gegebenheiten angepasst und sucht ihre Nistplätze an Gebäuden jeglicher Art. Nicht immer sind die Brutplätze geeignet, vor Allem wenn der Vogelkot vor einen Hauseingang fällt oder die Taube sich als Nistplatz den Balkon ausgesucht hat.

Um Verunreinigungen oder das Nisten von Tauben oder anderen Vogelarten zu verhindern, können wir Ihnen helfen die Anflug- oder Aufenthaltsorte der Vögel abzusichern. Es gibt für jede Situation die geeignete und passende Möglichkeit. Wir achten auf die Brutzeit der Vögel und nehmen bauliche Massnahmen nur vor oder nach der Brutzeit in Angriff. Fragen Sie einfach bei uns nach, wir sind gerne für Sie da.



MARDER VERGRÄMUNG

Es rumpelt im Dachgeschoss? Vielleicht ist es ein Einbrecher oder ein Geist? Nein nein, keine Angst, bestimmt hat es sich nur ein Steinmarder bei Ihnen gemütlich gemacht. Nicht um sonst wird der Marder auch Poltergeist genannt. Das putzige, bis 2 kg schwere Wildtierchen ist nicht nur sehr laut, sondern es kann auch ganz schön grossen Schaden an der Isolation eines Daches/Hauses anrichten. Wir können Ihnen helfen, damit sich der Marder einen neuen Unterschlupf sucht und bei ihnen auszieht. Mit einem natürlichen (keine Chemie) Vergrämungspulver, welches dem Marder keinen Schaden zufügt, treiben wir ihn aus ihrem Haus. Anschliessend können wir in einem zweiten Schritt mit baulichen Massnahmen die Eindringstellen fachgerecht verschliessen.



WEITERE INFORMATIONEN:

Plagex
www.plagex.ch
info@plagex.ch

Floraweg 6
8810 Horgen
Tel. 044 725 36 36

Max-Höngger-Strasse 6
8048 Zürich
Tel. 044 552 38 36

Plagex

Beinahe geräuschlos Wärme im Garten produzieren



Die Firma Weishaupt konnte für die Biblock-Wärmepumpe erst neulich den Preis für den German Design Award 2022 mit Freude entgegennehmen.

Extrem leise und dennoch effizient sorgt eine neu eingebaute Wärmepumpe mit Kombispeicher für Wärme im Haus und Zufriedenheit bei den Nachbarn.

Im idyllischen Vorstadt-Einfamilienhausquartier in Suhr schätzen die Bewohner die Ruhe. Und das bleibt so, obwohl Familie Keller eine neue, effiziente Wärmepumpenheizung in ihr Haus einbauen liess. Die bietet eine starke Leistung, ist im Betrieb für die Nachbarn dennoch kaum wahrnehmbar. Beim Entscheid war dies ein wichtiger Faktor, da das angrenzende Haus direkt gegenüber der aufgestellten Wärmepumpe liegt.

Die neue modulierende Wärmepumpe «WBB 12» aus dem Hause Weishaupt verbindet sowohl Leistungsfähigkeit als auch eine geringe Geräuschentwicklung. Die Biblock verfügt über die Vorteile einer Monoblock-Luftwärmepumpe und ist dank eines Aussen- und eines Innengerätes so flexibel wie ein Splitgerät.

Das Innengerät bringt die der Aussenluft entzogene Wärme auf Heizungsniveau. Der kraftvolle, laufruhige Scroll-Verdichter mit seinem leistungsstarken Inverter sorgt für einen modulierenden Betrieb, ermöglicht Vorlauftemperaturen von bis zu 65 °C und arbeitet zuverlässig bis zu einer Aussen-temperatur von –22 °C. Der COP-Wert von 4,4 (bei A2/W35, WBB 20) ist einer der besten am Markt.

FAST NICHT HÖRBAR

Der Verdichter befindet sich – im Gegensatz zu anderen Splitwärmepumpen – nicht im Aussen-, sondern im Innengerät. Dies sorgt, zusammen mit dem flüsterleisen «Eulenflügel»-Ventilator sowie des grossflächigen BlueFin-Verdampfers, für einen sehr leisen und effizienten Betrieb. Daher setzt das innovative Aussengerät mit seinem hochwertigen Gehäuse und den aerodynamisch geformten Aluminiumlamellen nicht nur optisch neue Massstäbe, sondern stellt auch in Sachen Lautstärke das Premiumprodukt des Marktsegments dar. Der Schalldruckpegel des Aussengeräts der «WBB 12» beträgt bei einer Entfernung von 1,5 Metern nur 35 dB(A). Das entspricht den höchsten Anforderungen.

Die Biblock ist eine Qualitätswärmepumpe mit Vollausstattung: Das gesamte Entlüftungssystem, das komplette



Im Einfamilienhaus der Familie Keller fand die optisch klar gegliederte Anlage trotz enger Raumverhältnisse perfekt Platz.

Schlammabscheidesystem und die Ausstattung für den Kühlbetrieb sind serienmässig enthalten. Regelung, Einstellung, Inbetriebnahme und Bedienung sind dank des bewährten Weishaupt Energie-Management-Systems (WEM) selbsterklärend und logisch.

PASST AUCH, WENN ES ENG IST

Der weiterentwickelte Weishaupt Kombispeicher – für den Einsatz in Kombination mit der neuen Biblock-Wärmepumpe – vereint alle Komponenten, die für die Verbindung der Wärmepumpe mit dem Heizkreis erforderlich sind, in einem kompakten Gehäuse. Die Wärmepumpe kann links wie rechts angeschlossen werden. Damit ist die Aufstellung sehr flexibel. Dank der Kompaktheit des Kombispeicher konnte dieser auch bei den vorherrschenden engen Verhältnissen in das Kellergeschoss transportiert werden. Zudem profitiert die Familie



Vor- und Rücklaufanschluss mit integriertem Luft- und Schlammabscheidesystem.

nun von einem grosszügigen Platzangebot im Kellerraum. Das Ergebnis: eine perfekt abgestimmte und optisch klar gegliederte Anlage. Mit dieser anschlussfertigen Lösung sind Wärmepumpenanlagen schnell geplant und einfach montiert.

CLEVER KOMBIERT

Besonders umweltfreundlich: Das Einfamilienhaus besitzt eine Photovoltaik-Anlage. Diese hilft die neu eingebaute Wärmepumpe in Betrieb zu halten. Das schätzt sowohl die

Familie als auch die Umwelt. Und dank der ruhigen Laufweise bleibt auch im Quartier der Friede weiterhin gewahrt.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Das Aussengerät stellt in Sachen Lautstärke das Premiumprodukt im Marktsegment dar.

Stürzen kann jeder – sorgen Sie vor!

Auf Treppen stürzen nicht nur – wie man annehmen könnte – meist ältere Menschen. Laut bfu (Beratungsstelle für Unfallverhütung) fallen von 24 950 Treppenstürzen pro Jahr lediglich 6 750 in den Altersbereich 65+. Der Grossteil der Stürze auf Treppen fällt mit 13 390 in den Altersbereich 17–64. Somit ist Treppensicherheit ein Thema für Jung und Alt.

Die Gründe für einen Sturz sind natürlich vielfältig. Unachtsamkeit, Ablenkung, Verlust des Gleichgewichts, Alterserscheinungen oder eine körperliche Beeinträchtigung.

Grund genug, sich auch im eigenen Heim eingehend mit der Sicherheit auf Treppen auseinanderzusetzen. Wer mehrgeschossig baut, kommt nicht ohne sie aus. Sie gehören fast immer zu den einmaligen Anschaffungen. Folglich ist bei Planung und Auswahl Sorgfalt geboten. Seit 2005 hat die Anzahl an Treppenstürzen um mehr als 10% zugenommen. Ein alarmierender Wert, wenn man bedenkt, dass Sicherheit auf Treppen keine Hexerei darstellt.

Einerseits die korrekte Treppenform, eine rutschhemmende Oberfläche, die richtige Reinigung und Pflege und natürlich die Freihaltung der Treppenstufen. Gerade bei Privateigentum werden Treppen oft zu Dekorationszwecken missbraucht. Accessoires, Blumenständer oder auf die Schnelle abgestellte Einkäufe oder Bücher werden so zum vermeidbaren Unfallrisiko.

Besonders durch die Montage eines Handlaufs kann die Sicherheit auf Treppen zusätzlich erhöht werden. Doch immer noch findet sich sowohl in privaten wie öffentlich Gebäuden oftmals kein zweiter, wandseitiger Handlauf, obwohl sowohl die SUVA, die bfu und auch die Planungsrichtlinien für «Altersgerechte Wohnbauten» einen beidseitigen Handlauf empfehlen.

STÜRZE KÖNNEN GROSSE, FINANZIELLE FOLGEN HABEN

Für die Folgen eines Treppensturzes muss oft tief ins Portemonnaie gegriffen werden, denn nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen. Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufs ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer (gestützt auf Art. 58 Obligationenrecht). Doch nicht nur die finanziellen Folgen sind zu berücksichtigen, sind es doch die gesundheitlichen Folgen, die einen noch lange Zeit begleiten. Pro Jahr gibt es in der Schweiz über 285 000 Sturzunfälle – viele mit schwerwiegenden Folgen – über 1 600 enden tödlich.

Auch in der Schweiz existieren Fachbetriebe, die sich auf die normgerechte Nachrüstung von Handläufen im Gebäudebestand spezialisiert haben. So zum Beispiel die Firma Flexo-Handlauf, die auf eine langjährige Erfahrung in diesem Bereich zurückblicken



Handlauf an einer Mehreck-Treppe

kann und bereits tausende von privaten und öffentlichen Gebäuden durch eine normgerechte Handlauf-Montage sicherer gestaltet haben.

SICHERHEIT UND OPTIK HAND IN HAND

Auch wenn die eigene Sicherheit und die der Mieter an oberster Stelle steht, sollte ein Handlauf auch optisch zum Gesamtbild des Hauses passen. Hier bietet die Firma Flexo Handläufe in unzähligen Dekoren und Materialien, sodass sich diese perfekt ins Gesamtbild einfügen. Egal ob Holz-Optik, Plexiglas oder z.B. Anthrazit mit Silberstreifen – die Auswahl ist riesig – wahlweise sogar mit LED-Beleuchtung! So ist ein Handlauf in der heutigen Zeit nicht nur sicher, sondern auch schön. Jeder Sturz ist

einer zuviel – und kann oftmals das ganze Leben verändern, darum: Sorgen Sie vor – sorgen Sie für Ihre Gesundheit und die Ihrer Kinder, Eltern und Mitmenschen! Die Profis von Flexo-Handlauf beraten sie gerne rund ums Thema Handlauf unter der Gratis-Nummer 0800 0408040 oder besuchen Sie uns auf www.flexo-handlauf.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Sind Ihre Treppen sturz sicher?

ST2 auto move: Maximaler Bedienkomfort auf Knopfdruck

Die Schiebetüre ST2 von 4B setzt neue Massstäbe und erfüllt die Vision einer idealen Schiebetüre: Als Variante auto move lässt sich die ST2 jetzt auch motorisiert einsetzen – die schönste Verbindung von Komfort und Technik.

Noch nie konnten Rahmenbreiten so minimal ausgeführt, noch nie konnte der Glasanteil so maximiert und eine grossflächige Schiebetüre so leichtgängig bewegt werden. Die neue Schiebetüre ST2 aus Holz-Metall gewährleistet mit der Option als motorisierte ST2 auto move automatisiertes, schnelles und sicheres Öffnen und Schliessen – selbst bei grossflächigen Flügeln mit hohen Gewichten. Ein verdeckter, extra leiser und robuster Antrieb bewegt auf Knopfdruck Flügelgewichte bis zu 400 kg. Da die Motorisierung in die Tür integriert ist eignet sie sich idealerweise auch für Umbauten und Renovationen.

LEICHT INTEGRIERBAR – AUCH IM SMART HOME

Die ST2 wie auch die ST2 auto move sind «Smart Home Ready» und können mit verschiedenen Smart Home-Lösungen ausgestattet in führende Gebäudeautomationsysteme eingebunden werden. Nutzerinnen und Nutzern wird mit der ST2 auto move

DIE 4B AG

Seit vier Generationen entwickelt, produziert und montiert die 4B AG aus Hochdorf/LU Fenster, Türen und Fassaden, die dem neusten Stand von Technik und Technologie entsprechen. Dank stetiger Ausrichtung auf Kundenbedürfnisse und die Anforderungen des Marktes ist 4B heute Schweizer Marktführer. 4B verfügt über elf Standorte mit Fensterausstellungen von St. Gallen bis Genf und bietet seinen Kunden ein integriertes Angebot mit einem umfassenden Service und Dienstleistungen im Bereich der Gebäudehülle. Das Unternehmen befindet sich im Besitz der Familie Bachmann und entstand 1896 aus der gleichnamigen Schreinerei. Heute beschäftigt 4B mehr als 680 Mitarbeitende und erzielt einen Jahresumsatz von rund 186 Millionen Franken.

www.4-b.ch

eine grosse Auswahl an Bedienungsmöglichkeiten über integrierte Bedienung, Fernbedienung, Codetaster, per Somfy-App oder KNX-basiert geboten.



Bei der neuen Schiebetüre ST2 auto move von 4B gewährleistet ein verdeckter, extra leiser und robuster Antrieb ein selbständiges, schnelles und sicheres Öffnen und Schliessen auf Knopfdruck.

Die Hebeschiebetüre ST2 und die neue motorisierte ST2 auto move erfüllen allerhöchste Ansprüche an Design, Komfort, Intelligenz, Technik sowie Qualität. Als Bestandteil einer intelligenten Gebäudehülle bildet die neue ST2 auto move das entscheidende Element. So kann die ST2 auto move frei und modular mit der Produktfamilie von 4B kombiniert werden und so uneingeschränkt bei der Gestaltung von raumhohen, eingeschossigen Glasfassaden zum Einsatz kommen. Sie ermöglicht maximalen Lichteinfall, maximale

Aussicht und optimale Nutzung der passiven Solarenergie bei vorbildlich tiefem U_w -Wert.

WEITERE INFORMATIONEN:

4B AG
an der Ron 7, 6280 Hochdorf
Tel. 041 914 50 50



Integrales Facility Management – Regionales Know-how zentral gesteuert



Die Vebeago AG entwickelt sich von einem Single Service Provider zu einem integralen Facility Management (IFM) Provider. Marc Capeder, Managing Director des Bereichs Facility Management und Mitglied der Geschäftsleitung, ist für den Bereich IFM verantwortlich. Die Herausforderungen im damit einhergehenden Transformationsprozess sieht er aber als riesige Chance, sich als Vebeago im momentan schnell verändernden Immobilienmarkt neu zu positionieren und die entstehenden Kundenbedürfnisse mit neuen Ideen und Ansätzen aufzumischen.

Vebeago AG, einer der führenden Anbieter von Immobilien- und Facility Management Leistungen, beschäftigt etwa 6 000

Mitarbeitende in 20 Niederlassungen in der Schweiz. Der Transformationsprozess zum Integralen Facility Management (IFM) wurde von Marc Capeder gemäss strategischer Stossrichtung der Geschäftsleitung implementiert. Der studierte Ökonom hatte, bevor er 2020 zu Vebeago in die Geschäftsleitung stiess, über zehn Jahre bei einem grossen Versicherungskonzern zuerst die Abteilung Corporate Real Estate und danach den Bereich Property Management geleitet. Die geforderte Kundensicht von Immobilieneigentümern sowie deren Anliegen und Bedürfnisse kennt und versteht er also bestens.

«Die grösste Herausforderung in der Umsetzung des IFM innerhalb der Vebeago bestand in einem ersten Schritt darin, dass alle Regionen und Niederlassungen schweizweit



vom Gleichen gesprochen haben, da musste erst ein Fundament gebaut werden», sagt Capeder. Prozessuale Stabilität und schweizweite Standardisierungen wurde angestrebt, zeitgleich wurden aber auch innovative Themen vorangetrieben und ein operatives Kompetenzzentrum aufgebaut. Das IFM deckt immer breitere Services ab, heutige Facility Management Mitarbeitende müssen ein breites Spektrum an Know-how und eine hohe Anpassungsfähigkeit mitbringen. Langweilig wird ihnen sicher nicht.

ERFOLGREICH AUF KURS

Als grossen Erfolg bezeichnet Capeder, dass Vebeago im IFM Neukunden gewinnen konnte und bestehende nicht verloren gingen. Mit aktuellen Themen wie Workplace Solutions, Nachhaltigkeit, Flexibilität in der Leistungserbringung, Digitalisierung und Datenhoheit beim Eigentümer spürt Vebeago weiterhin den Puls der Zeit. Viele Kunden haben neue Arbeitsplatzkonzepte eingeführt, wo vorher Homeoffice kein Thema war, ging es Corona-bedingt auf einmal sehr schnell und Teammeetings flimmern über die Bildschirme, als hätte es nie etwas Anderes gegeben. Innovative Ideen und konkrete Umsetzungsbeispiele sind auf Kundenseite gefragt denn je. Vebeago realisiert sie zügig und kompetent.

Seine 300 Mitarbeitenden zeigen eine hohe Einsatzbereitschaft, ohne die ein Erfolg gar nicht möglich wäre. Der positive Teamspirit ist der Motor der Motivation, alle sind Teil des Ganzen und ziehen am selben Strick. Eine wertschätzende Kultur ist Capeder wichtig, er zeigt seinen Leuten inspirierende Visionen – so werden ambitionierte Ziele erreicht. Wesentlich ist ebenso die Weiterbildung. Interne und externe Schulungsangebote stehen bei Vebeago hoch im Kurs. Er selbst habe über einen MBA (Master of Business Administration) nachgedacht oder in Psychologie einzutauchen, es reizen ihn spannende Themen wie Verhaltensmuster in den verschiedenen Teams, welche Charaktere welche Rolle spielen etc. «Aber noch hat es sich nicht ergeben, da fehlt mir irgendwie die Zeit dazu», lacht Capeder und winkt ab.

WEITERE INFORMATIONEN:

Vebeago AG
Albisriederstrasse 253, 8047 Zürich
Tel. 043 322 94 94



Standortförderung in der Schweiz – hybride Fachtagung und Awards

Die Schweizerische Vereinigung für Standortmanagement SVSM ist der Dachverband der Standort- und Wirtschaftsförderungen in der Schweiz. Mit verschiedenen Aktivitäten fördert der Verband die Professionalisierung und die interdisziplinäre Vernetzung. So findet am 31. März die hybride Fachtagung «SVSM Dialog Standortmanagement» statt. Ab sofort läuft zudem die Bewerbungsfrist für die «SVSM Awards», mit denen innovative Projekte aus der Standort- und Wirtschaftsförderung, der Arealentwicklung oder der Standortpromotion ausgezeichnet werden.

Mit der Veranstaltungsreihe «SVSM Dialog» vermittelt die Schweizerische Vereinigung für Standortmanagement SVSM Fachwissen und vernetzt Standortmanager*innen, Wirtschaftsförderer*innen, Immobilienfachleute, Raumplaner*innen und weitere Interessierte. An der kommenden Frühlingveranstaltung, die am 31. März 2022 von 15.00 bis 18.30 Uhr stattfindet, bieten praxisbezogene Referate aus dem Oberwallis, der Stadt Baden und der Region Wil fachlich wertvolle Inputs für die tägliche Arbeit. Drei spannende Referent*innen zeigen am «SVSM Dialog Standortmanagement» anhand von Fallbeispielen Lösungsansätze und Strategien für die Praxis auf und diskutieren über aktuelle Herausforderungen: Thomas Lütolf, Leiter Standortförderung Stadt Baden, stellt die regionalwirtschaftliche Vision Stadtquartier Baden Nord vor. Anne Rombach-Jung, Geschäftsführerin REGIO WIL, spricht über die Zukunft von WILWEST und Esther Schlumpf, Projektleiterin beim Regions- und Wirtschaftszentrum

Oberwallis, befasst sich mit der Frage, ob Governance ein Erfolgsfaktor für die Regionalentwicklung sein kann.

MIT DABEI – VOR ORT ODER VIA LIVE-STREAMING

Der «SVSM Dialog Standortmanagement» wird als Hybrid-Anlass durchgeführt: Die Teilnehmenden besuchen den Anlass entweder vor Ort im einzigartigen Ambiente des Gartensaals der Villa Boveri in Baden oder schliessen sich dem Anlass virtuell an – der gesamte Anlass wird live gestreamt und bietet dank einer speziellen Event-Plattform auch virtuell Teilnehmenden die Möglichkeit zur Interaktion. Alle Teilnehmenden erhalten nach der Online-Registration einen persönlichen Teilnahmelink, mit dem sie sich über einen Browser in den Event einloggen können. Der Anlass ist für Mitglieder der SVSM kostenlos. Nicht-Mitglieder bezahlen einen Unkostenbeitrag von CHF 50.–. Sollte während oder nach dem Event eine Anmeldung für eine Mitgliedschaft erfolgen, wird dieser Betrag zurückerstattet.

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

SVSM AWARDS FÜR INNOVATIVE PROJEKTE

Neben den hybriden Fachtagungen sind die «SVSM Awards» ein weiterer Schwerpunkt der SVSM. Diese werden 2022 nach einer pandemiebedingten zweijährigen Pause wieder vergeben. Die Awards richten sich an kleine wie grosse Projekte – von lokal bis national. Die «SVSM Awards» möchten die Vielfalt und Qualität sowie die Innovationskraft von Projekten aus dem ganzen

Land sichtbar machen und damit die Stellung der entsprechenden Organisationen und Initiativen stärken. Die «SVSM Awards» sind damit sowohl Ansporn als auch Belohnung für Akteure im Tätigkeitsbereich der Standort- und der Wirtschaftsförderung. Ausgezeichnet werden Projekte mit einem besonders hohen Grad an Innovationskraft. Mögliche Beispiele sind Standortstrategien, Arealentwicklungen und entsprechende Positionierungen, Projekte zur Förderung von Innovation und Wirtschaftscluster, Projekte zur Etablierung oder Stärkung von Standortmarken, Promotionsaktivitäten und Kampagnen, Veranstaltungen, die einen Standort stärken, oder Organisationsentwicklung und Kooperationsmodelle. Die Bewerbung für die Awards erfolgt über ein Online-Formular. Eine Jury von Fachpersonen wählt aus allen Einsendungen die nominierten Projekte aus. Die Nominierten haben anschliessend in einer virtuellen Sitzung die Möglichkeit, ihr Projekt der Jury zu präsentieren. Die Bekanntgabe der Siegerprojekte sowie die Vergabe der Awards findet im Rahmen des «SVSM Dialog Wirtschaftsförderung» vom 2. November 2022 statt.

Weitere Informationen und Online-Bewerbung:
<https://svsm-standortmanagement.ch/awards>

DER DACHVERBAND FÜR STANDORTFÖRDERUNGEN

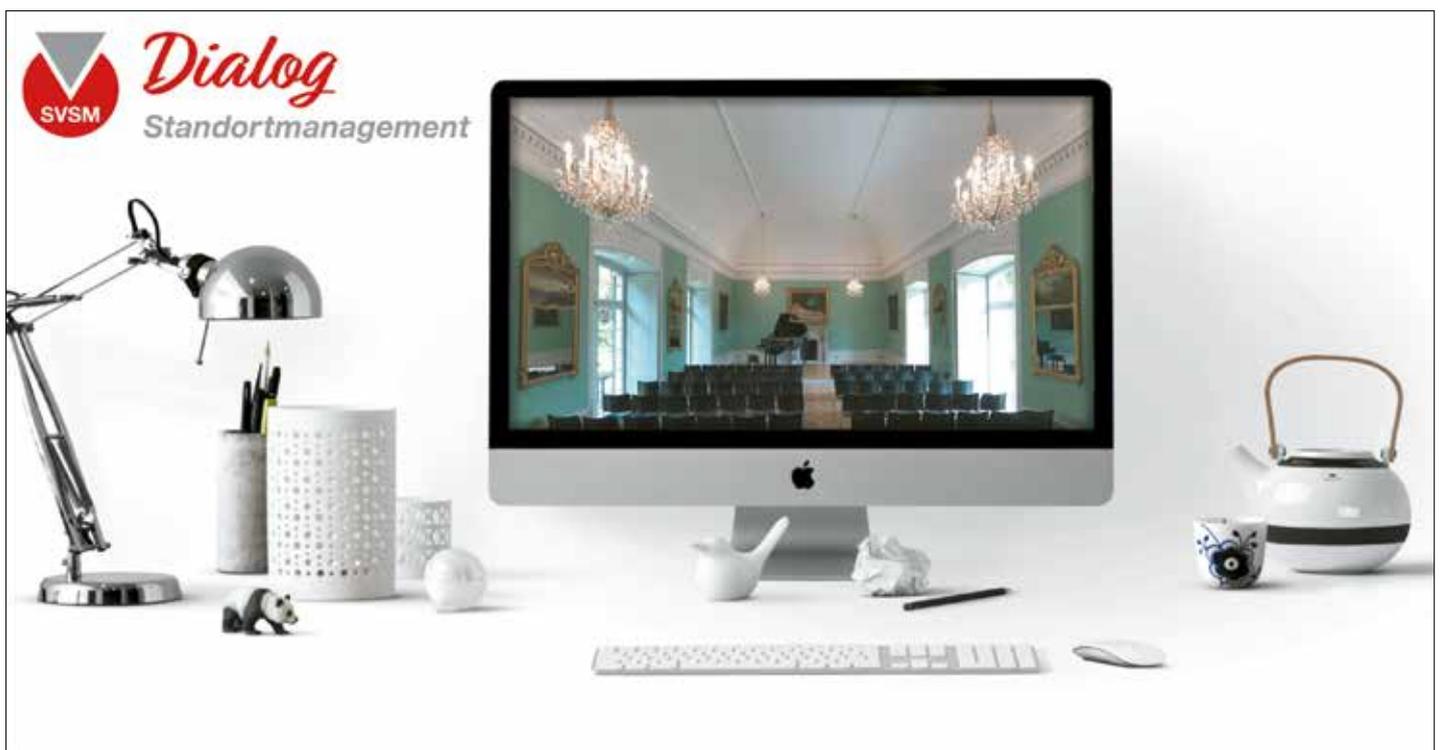
Die Schweizerische Vereinigung für Standortmanagement SVSM ist ein 1998 gegründeter Fachverband. Sie ermöglicht den interdisziplinären Informations- und Erfahrungsaustausch, verknüpft Lehre, Forschung und Praxis, fördert die Professionalisierung

im Standortmanagement und ist Ansprechpartner für Fragen zum Standortmanagement. Die SVSM zählt aktuell rund 80 Mitglieder aus den Bereichen Standort- und Wirtschaftsförderung, Raumplanung, Immobilien sowie Aus- und Weiterbildung. Zwei Mal jährlich organisiert die SVSM die hybride Fachtagung «SVSM Dialog»; im Frühling mit Fokus auf Themen der Standortförderung, im Herbst mit Fokus Wirtschaftsförderung. Nach einer pandemiebedingten Pause vergibt der Fachverband dieses Jahr auch wieder die «SVSM Awards» für innovative Projekte im Bereich Standortmanagement und Wirtschaftsförderung. Anfang Oktober organisiert die SVSM – ebenfalls nach einer zweijährigen Pause – wiederum den beliebten geführten Besuchstag an Europas grösste Messe für Standorte und Immobilien, die Expo Real in München.

Weitere Informationen zur SVSM:
<https://svsm-standortmanagement.ch>

WEITERE INFORMATIONEN

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



onOffice enterprise: Die digitale Software für Schweizer Immobilienmakler

onOffice ist der Partner für das tägliche Immobiliengeschäft. Digital und effizient und stets mit dem Blick auf die Bedürfnisse von Immobilienmaklern unterstützt und übernimmt die Software die tägliche Arbeit.

«Schon seit 2007 setzen Schweizer Immobilienunternehmen erfolgreich auf die vielen Vorteile von onOffice. Der Wunsch nach Digitalisierung und Automatisierung nimmt für unsere Kunden einen immer höheren Stellenwert ein. Umso erfreulicher ist es, dass wir unser Schweizer Team vor Ort deutlich ausbauen und somit als Partner der Makler eine noch bessere Kundenbetreuung bieten können.»
– Thomas Fabry, Senior Sales Manager Schweiz

AUTOMATISIERUNGEN

Automatisch, praktisch, gut – es gibt viele Prozesse, die ohne viel Aufwand und vollautomatisch im Hintergrund von einer Software getätigt werden können. Das ist gerade bei unliebsamen oder zeitintensiven Aufgaben praktisch.

Auch wenn der Gedanke aufkommen sollte: Automatisierungen bedeuten nicht

gleichzeitig Kontrollverlust. Im Gegenteil: Durch die Verknüpfung von E-Mails, Telefonaten und Aktivitäten im Maklerbuch von onOffice lassen sich alle Aktionen nachhalten.

ANFRAGEN MANAGEN

Jeden Tag erreichen den Makler unzählige Anfragen aus Immobilienportalen, die schnell beantwortet werden sollen. Um hier kostbare Zeit zu sparen, wurde der Anfragenmanager entwickelt – dieser antwortet automatisch auf die E-Mail-Anfrage und gibt dem Interessenten die nötigen Informationen, ohne dass der Makler selbst tätig werden muss. Gleichzeitig legt er (falls nicht vorhanden) eine Adresse an und verknüpft die Immobilie.

PROZESSE MANAGEN

Neben dem Anfragenmanager gibt es im Arbeitsleben des Maklers viele Prozesse, die sich dank des Prozessmanagers automatisch abbilden lassen. Dadurch lassen sich interne Abläufe ganz einfach automatisieren. Das Ergebnis ist ein guter Service und erfolgreiches Marketing.

ÜBERBLICK ÜBER AUFGABEN BEHALTEN

Nichts ist effektiver als eine To-do-Liste: Und die sollte immer digital dabei sein! In einer übersichtlichen Aufgabenverwaltung sind

alle Aufgaben aufgelistet und nach Priorität, Deadlines und weiteren Eigenschaften geordnet. Mehr Überblick verschafft mehr Zeit!

TERMINE NACHBEREITEN

Ein Besichtigungstermin geht entweder erfolgreich oder erfolglos aus – Letzteres ärgert nicht nur den Makler, sondern wirft auch beim Eigentümer Fragen auf. Um auf diese Fragen schnell eine Antwort zu haben, eignet sich die Terminnachbereitung: Nach der Besichtigung geht automatisch eine E-Mail an den Interessenten raus, die nach seiner Meinung und nach den Gründen für die Absage fragt. Diese lassen sich bei mehreren Interessenten sogar statistisch auswerten – und schon hat der Eigentümer eine fundierte Antwort, ohne dass der Makler viel Zeit investieren musste.



MOBIL MAKELN

Was spart mehr Zeit, als sein Büro direkt in der Hosentasche zu haben und von jedem Standort aus arbeiten zu können? Mit der onlinebasierten Software und der onOffice App befinden sich alle Daten jederzeit beim Makler und können überall abgerufen werden.

STRUKTURIERT ARBEITEN

Automatisierungen sorgen für eine gute Struktur. So hat der Makler Zeit für das Wichtigste im Job: Seine Kunden. Mit Automatisierungen an den richtigen Stellen kann sich der Immobilienmakler in aller Ruhe auf die Wünsche seiner Kunden und auf die Akquise konzentrieren.

Bei Fragen steht das Team der onOffice Swiss AG gerne zur Verfügung.

WEITERE INFORMATIONEN:

onOffice Swiss AG
Rathausstrasse 14, 6340 Baar
Tel. 031 555 58 10
info@onoffice.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

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

Erschütterungs-
messungen 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, 8933 Diakon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brugg/Gösgen AG, Frauenfeld, Frensdorf, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggental, 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

IMMOBILIENMANAGEMENT




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@axcept.ch
 aximmo.ch




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

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**

www.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

ROHRSANIERUNGEN



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, Battegay 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 ad interim:
Myriam Merkle, my Immobilien AG,
Tiergartenweg 1, 4710 Balsthal
T 062 391 03 20, info@my-immobilien.ch

SVIT TICINO

Sekretariat: Laura Panzeri Cometta,
Via Carvina 3, 6807 Taverner
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:

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

SVIT ZÜRICH

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:

rechtsauskunft-svitzuerich.ch

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

TERMINE

SVIT SCHWEIZ

SWISS REAL ESTATE FORUM UND DV
23./24.06.22 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

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

SVIT AARGAU

21.04.22 SVIT Frühstück

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
15.06.22 ImmoAusblick
UBS AG, Ittigen

SVIT GRAUBÜNDEN

17.05.22 Generalversammlung

SVIT OSTSCHWEIZ

02.05.22 Generalversammlung

SVIT ROMANDIE

28.04.22 REM Neuchâtel
12.05.22 Assemblée générale
et Soirée
27.09.22 Prix de l'immobilier
romand 2022
11.11.22 REM Fribourg

SVIT SOLOTHURN

20.05.22 Generalversammlung

SVIT TICINO

-

SVIT ZENTRALSCHWEIZ
13.05.22 Generalversammlung
02.09.22 Sommerparty
27.10.22 Businesslunch

SVIT ZÜRICH

07.04.22 Generalversammlung

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

30.03.22 Generalversammlung
13.04.22 ERFA Zürich
15.06.22 Swiss Valuation
Congress
20.09.22 Fachseminar
26.10.22 ERFA Zürich

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

24.03.22 Generalversammlung
14.06.22 Seminar Datenschutz
29.09.22 STWE-Young Event
03.11.22 11. Herbstanlass

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

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

-

SVIT FM SCHWEIZ

05.05.22 Generalversammlung
01.06.22 FM Day 2022
24.11.22 Good Morning FM!



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)
Mirjam Michel Dreier (Korrektorat)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

DRUCK UND VERTRIEB
E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
www.edruck.ch, info@edruck.ch

SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Rita Kurmann
Andreas Feurer

INSERATEVERWALTUNG UND -VERKAUF
Wincons AG
Margit Pfändler
Mario Lenz
Fischingerstrasse 66
8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
info@wincons.ch
www.wincons.ch

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



„Der Bauherr scheint das mit der Überwachung sehr ernst zu nehmen...“



***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.

thomasgraf

Erfolg für Immobilien

TRIONINVEST

Immobiliendienstleistungen und Finanzberatung aus einer Hand

www.thomas-graf.ch

www.trioninvest.ch

Immobilienexpertin thomasgraf ag und Vermögensverwalterin TRIONINVEST bündeln ihre Kompetenzen. Für gesamtgesellschaftliche Qualitätslösungen im Bereich Immobilien und Vermögen.

Das **neue Level** der digitalen Vermarktung



- ✓ **Maximale Flexibilität**
mit einer unbegrenzten Zahl von Inseraten
- ✓ **Optimierte Vermarktung**
mit neuen Features aus dem ImmoScout24-Ökosystem



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

immoscout24.ch/de/insertionspakete

IMMO

SCOUT 24