

FOKUS  
DANIEL  
SÄGESSER  
IM INTERVIEW →

— 04

IMMOBILIEN-  
POLITIK  
FLASCHENHALS  
LADEINFRA-  
STRUKTUR

— 12

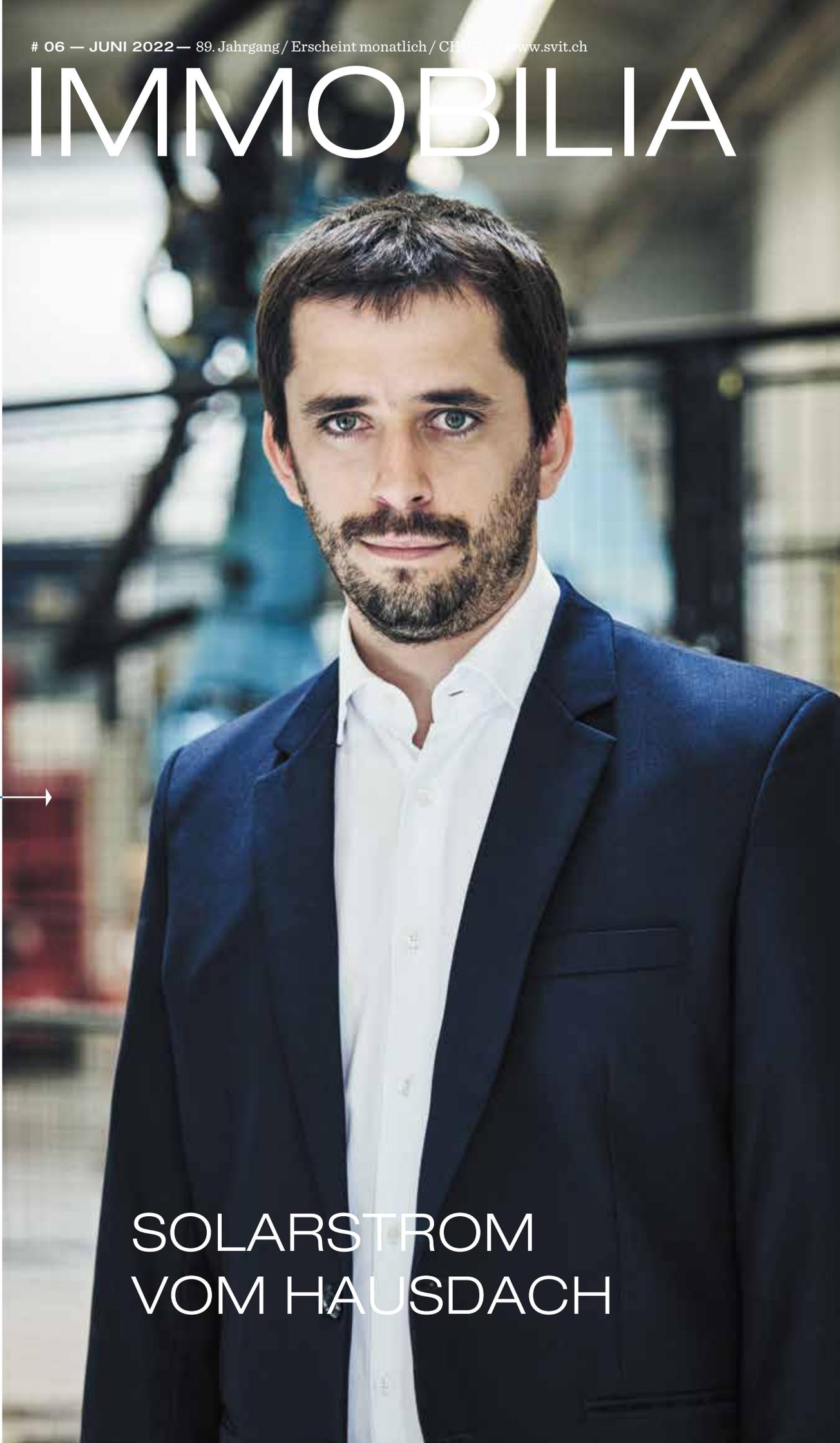
IMMOBILIEN-  
WIRTSCHAFT  
TEUER LAND  
IN SICHT

— 14

BAU & HAUS  
PHOTOVOLTAIK  
BOOMT IN DER  
SCHWEIZ

— 44

SOLARSTROM  
VOM HAUSDACH



## SIEBEN PLAGEN AM WOHNUNGS-MARKT

Nach mehreren Jahren der Entspannung bis hin zu einem gebietsweisen Überangebot am Mietwohnungsmarkt wendet sich das Blatt. Das mag Eigentümer leerstehender Wohnungen und ihre Bewirtschafter zwar zuversichtlich stimmen. Auch dürften sich die Angebots- und Abschlussmieten wieder erholen und Bruttorenditen nominal normalisieren.



Wirtschaftlich und sozialpolitisch steuern wir aber in anspruchsvolle Gewässer – mit Ursachen, die zusammenhängen, aber alle für sich Kopfzerbrechen bereiten. Die Inflation steigt derzeit nicht prognostizierbar. Die Zinsen ziehen infolgedessen kontinuierlich an, was sich auf die Immobilienbewertungen niederschlägt, aber der Referenzzinssatz wird noch mindestens bis Mitte oder Ende 2023 auf dem jetzigen Niveau verharren. Die Rohstoffpreise und damit auch die Baupreise klettern in neue Höhen. Verbindliche Offerten im Bau und Verkauf auf längere Frist sind fast unmöglich. Im Wohnungsbau wird darum kräftig auf die Bremsen getreten. Gleichzeitig verlangen die Bevölkerungsentwicklung und Demographie nach kontinuierlich mehr Wohnraum. Beat Kappeler schreibt Anfang Juni in der NZZ: «Das Wohnen ist viel zu billig, aus ökologischer Sicht. Nach weniger als einer Generation beansprucht nun jeder Einwohner, nicht nur jeder Haushalt, ein Zimmer mehr. Der Fussabdruck ist luxuriös geworden.» Aber Selbstbeschränkung verursacht Schmerzen und Nebengeräusche. Auch steigende Neben- und Energiekosten werden die Budgets von Mietern schmerzhaft belasten. Und schliesslich mag der Eigentums- den Mietwohnungsmarkt kaum mehr zu entlasten. Auch wenn weiterhin viele Mieter mit dem Kauf liebäugeln: Die hohen Preise für Wohneigentum und nun auch steigende effektive Hypothekenzinsbelastungen lassen den Traum platzen. Ausserdem ist die Produktion von Wohneigentum deutlich zurückgegangen, und es hat kaum mehr Angebote auf dem Markt. Diese «sieben Plagen» am Mietwohnungsmarkt werden uns Immobilienfachleute und unsere Kunden in Anspruch nehmen.

# Zu heiss?

Wir kühlen angenehm.

[krueger.ch/kuehlen](https://krueger.ch/kuehlen)



## IMMOBILIENPOLITIK

### FLASCHENHALS LADEINFRASTRUKTUR

DIE FEHLENDE LADEINFRASTRUKTUR BESONDERS IN MEHRPARTEIENLIEGENSCHAFTEN DROHT DIE VERBREITUNG VON STECKERFAHRZEUGEN ZU BEHINDERN.



## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### TEUER LAND IN SICHT

DIE LANDPREISE SIND IN DEN LETZTEN JAHREN MASSIV GESTIEGEN. MIT DER KLASSISCHEN LAGEKLASSEN METHODE LÄSST SICH DIESE WERTENTWICKLUNG NICHT MEHR BEGRÜNDEN. ALTERNATIVE METHODEN DER LANDWERTERMITTLUNG ETABLIEREN SICH.



## BAU & HAUS

### PHOTOVOLTAIK BOOMT IN DER SCHWEIZ

GEMÄSS BUNDES RAT SOLLEN BIS 2050 40% DES SCHWEIZERISCHEN STROMVERBRAUCHS DURCH PHOTOVOLTAIK GEDECKT WERDEN. UM DIESES EHRGEIZIGE ZIEL ZU ERREICHEN, ZÄHLT JEDES DACH UND JEDE FASSADE.

## — FOKUS

- 04 «AUF DEN DÄCHERN SCHLUMMERT RIESIGES POTENZIAL»**  
Daniel Sägesser, Geschäftsleitungsmitglied der Megasol Energie AG, über die Gestaltungsfreiheit und Wirtschaftlichkeit von Solaranlagen.

## — IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 18 IST DIE GROSSE PARTY BALD VORBEI?**  
Verschiedene Einflussfaktoren treiben die Immobilienmärkte weiter an. Wird dieser Wachstumspfad durch den Zinsanstieg oder inhärente Einflüsse zum Ende kommen?
- 20 BEWERTER SIND DETEKTIVE**  
Die Lage ist das wichtigste Kriterium bei der Bewertung einer Immobilie. Deshalb liegen die teuersten Ferienobjekte in Orten wie St. Moritz, Verbier oder Gstaad. Aber sind die hohen Preise immer gerechtfertigt?
- 22 DATEN BLEIBEN DIE GRUNDLAGE**  
Es gibt mehrere Möglichkeiten für die Wertermittlung einer Immobilie. Doch auch die raffiniertesten Schätzmodelle sind nur so gut wie die zugrunde liegenden Daten.
- 26 STRUKTURELLER WANDEL DER RETAILIMMOBILIEN**  
Placemaking wird zur Königsdisziplin und Mixed-Use zum Rettungsanker bei der Entwicklung von Shopping Places und Retail-Destinationen.
- 28 ESG BEI RETAILIMMOBILIEN**  
In Innenstädten befinden sich die Retailflächen oft in historischen Gebäuden. Die Investoren und Nutzer von Retailimmobilien stehen damit in besonderem Masse in einer gesellschaftlichen Verantwortung.
- 30 ZINSANSTIEG BREMST EIGENHEIMNACHFRAGE**  
Während der Kriegsschock bei der Mietwohnungsnachfrage bereits verdaut scheint, weist der Trend bei der Eigenheimnachfrage weiter nach unten.
- 32 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

## — IMMOBILIENRECHT

- 38 RÜCKFORDERUNG VON MIETZINSEN**  
Das Bundesgericht hat sich mit dem nichtigen Anfangsmietzins und der Rückforderung von zu viel bezahlten Mietzinsen auseinandergesetzt.
- 42 ABWEHRANSPRÜCHE AUF DEM PRÜFSTAND**  
Die Abwehransprüche im Verhältnis zwischen dem Grundeigentümer und dem Bauberechtigten im Fokus einer aktuellen Publikation.

## — BAU & HAUS

- 46 MEILENSTEIN FÜR DIE MEDIZINTECHNIK**  
Im Hochschulzentrum Zürich hat die ETH als Bauherrin ein neues Entwicklungs- und Laborgebäude für die Medizintechnik realisiert. Sein Charakteristikum ist die transparente Hülle aus Stahl und Glasbausteinen.
- 48 EINE ERFOLGREICHE METAMORPHOSE**  
Das Rätgäss Center in Basel steht exemplarisch für viele Einkaufsmeilen. Seine Revitalisierung verleiht dem Center ein zweites Leben.

## — IMMOBILIENBERUF

- 51 VORSCHAU REAL ESTATE AWARD**  
**52 KURZMELDUNGEN BERUF**  
**53 AUS- UND WEITERBILDUNG: AKTUELLE LEHRGÄNGE**  
**54 BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT**

## — VERBAND

- 56 SVIT FM SCHWEIZ: UND JETZT ERST RECHT**  
**58 GV KUB: ENDLICH WIEDER ZUSAMMEN**  
**63 KURZMELDUNGEN VERBAND**  
**64 SVIT OSTSCHWEIZ: DER KÖNIG LEHRT UNS DISZIPLIN**



“

# AUF UNSEREN DÄCHERN SCHLUM- MERT RIESIGES POTENZIAL

Daniel Sägesser, Geschäftsleitungsmitglied der Megasol Energie AG, über die Gestaltungsfreiheit und Wirtschaftlichkeit von Solaranlagen.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF\*  
FOTOS – URS BIGLER

## Für wen lohnt sich eine Photovoltaikanlage?

Daniel Sägesser: Der Einbau einer Photovoltaikanlage lohnt sich heute grundsätzlich für jeden, denn der erzeugte Strom ist deutlich günstiger als von öffentlichen Anbietern. Ein weiteres Argument dafür sind die Strompreise, die gerade in den letzten Monaten massiv zugelegt haben. ▶

ANZEIGE



**TROCKAG**  
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN  
BAUAUSTROCKNUNGEN  
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

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

[www.trockag.ch](http://www.trockag.ch)

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



**Erlauben Sie mir eine kurze Begriffsklärung. Gibt es Unterschiede zwischen Solar- und Photovoltaikanlagen?**

Wir unterscheiden zwischen solarthermischen Anlagen, die zur Warmwassererzeugung dienen und damit eher ein Sanitärthema sind und Photovoltaikanlagen, was unser Kerngeschäft ist. Photovoltaik-Module produzieren Strom, den man entweder für den Eigenverbrauch verwenden oder ins öffentliche Netz einspeisen kann.

**Welche Anwendungsbereiche für Solarmodule gibt es?**

Die Einsatzbereiche für den «solaren Baustoff», so nennen wir die Module, sind vielfältig. Auf Dächern dienen Solarmodule neben der Stromproduktion als Witterungsschutz, weitere Einsatzbereiche sind beispielsweise Solargeländer, Lärmschutzwände und überdachte Carports.

**Wie lange halten Solarmodule auf Dächern und an Fassaden?**

Wir produzieren heute ausschliesslich Solarmodule aus Verbundglas mit einer Lebensdauer von rund 60 Jahren. Dieser Zeitraum entspricht

**BIOGRAPHIE  
DANIEL  
SÄGESSER**

(\*1987) ist als Miteigentümer entscheidend am Aufbau und der Weiterentwicklung des grössten Schweizer Solarherstellers Megasol beteiligt. Er ist Geschäftsleitungsmitglied und verantwortlich für die Key Accounts und die Umsetzung von Grossprojekten. Im Grossen Rat Basel-Stadt engagiert er sich auch politisch für die Energiewende.

besonders bei Dächern und Fassaden ziemlich genau dem gewöhnlichen Erneuerungszyklus dieser Gebäudeteile.

**Welchen Anteil hat die Solarenergie an der Schweizer Energieversorgung?**

Das Ziel ist, rund die Hälfte unseres Stroms mithilfe von Solarenergie zu produzieren. Aktuell liegen wir bei rund 6%. Die Schweiz hat ja den Ausstieg aus der Atomenergie beschlossen, diese Lücke wird in Zukunft grösstenteils mit Solarstrom gefüllt. Aber auch die Windenergie wäre eine sinnvolle Ergänzung zur nachhaltigen Stromproduktion, auf unseren Bergen gäbe es dafür genügend Möglichkeiten, die leider noch ungenutzt bleiben.

**Haben wir mit Solarenergie auch in den Wintermonaten genügend Energie?**

Ja, auf jeden Fall. Wenn wir es schaffen, 45 bis 50 Terawattstunden Solarstrom ins Netz einzuspeisen, hätten wir in den Sommermonaten sogar zu viel Strom. Doch das wäre kein Problem, wir könnten den Überschuss zum Beispiel nach Frankreich exportieren. Unsere französischen Nachbarn sind



dankbare Abnehmer, denn sie sitzen auf einem völlig veralteten Atomkraftpark, der viel zu wenig Energie produziert. Eine andere Möglichkeit bei einer Überproduktion wäre eine Drosselung der Solaranlage von z. B. 100 auf 70%. Interessant dabei ist, dass eine Reduktion der maximalen Leistung um 30% einen Energieertragsverlust von nur 1,5% zur Folge hat. Besonders im Winter kommt es darauf an, dass die Solaranlagen am richtigen Ort stehen. Deshalb bauen wir an der Muttsee-Staumauer das Pionierprojekt Alpinsolar, das jedes Jahr 3,3 Millionen Kilowattstunden Strom produzieren wird, die Hälfte davon im Winter. So nutzen wir Sonnenenergie zu jeder Jahreszeit und trotz Nebelmeer. Die vollständige Inbetriebnahme soll im August 2022 erfolgen. Auch Fassaden-Anlagen bringen gute Wintererträge. Die vertikale Modulausrichtung passt ideal zur flachen

“  
**UNSERE  
ABHÄNGIGKEIT  
VON FOSSILEN  
BRENNSTOFFEN  
IST NACH  
WIE VOR  
GROSS.**  
”

Sonneneinstrahlung im Winter. Ausserdem kann auf einer Fassade kein Schnee liegen bleiben.

**Wäre es nicht effizienter, Solarstrom in Ländern mit mehr Sonneneinstrahlung zu produzieren und dann in die Schweiz zu transportieren?**

Vor einigen Jahren gab es die Idee, Solarstrom in der Sahara zu produzieren und dann mithilfe eines Leitungsnetzes nach Europa zu transportieren. Man sollte sich bei solchen Vorschlägen bewusst sein, dass die dafür nötige Infrastruktur erst einmal für sehr viel Geld gebaut werden müsste. Hinzukommen würden Leitungsverluste, bedingt durch die langen Wege. Es ist deshalb günstiger, den Solarstrom gleich hier, wo er verbraucht wird, zu produzieren. Auch im Hinblick ▶



“  
AKTUELL BETRÄGT  
DER SOLARANTEIL  
AN DER SCHWEIZER  
STROMPRODUKTION  
NUR RUND 6%.  
”

auf die gewünschte Unabhängigkeit unserer Energieversorgung ist es wichtig, möglichst viel im Inland zu produzieren.

**Solarmodule können auf Dächern, in Dächern oder an Fassaden montiert sein. Gibt es Unterschiede bezüglich ihrer Rentabilität?**

Auf grossen Dachflächen haben wir die höchste Rentabilität, denn dort ist das Dach als Tragstruktur bereits vorhanden. Das bedeutet, dass die Monteure weniger Material und Zeit aufwenden müssen. Anders sieht es zum Beispiel mit dem Carport aus, den wir aktuell vor unserem Firmengebäude bauen. Bevor wir die Module verschrauben, brauchen wir zuerst ein Fundament, eine Versickerungsanlage und eine Stahlkonstruktion. Das heisst, beim Bau eines Carports müssen wir den Zusatznutzen der Solaranlage – nämlich die Parkplatzüberdachung – monetarisieren, dann sind solche Anlagen sehr rentabel.

**Können Sie die Wirtschaftlichkeit gegenüber konventionellen Fassaden an einem Beispiel erläutern?**

Der Grund, warum Solarintegrationen rentabel sind, liegt einerseits darin, dass die Zusatzinvestitionen gegenüber konventionellen Gebäudehüllen nur einen Bruchteil der Gesamtprojektkosten ausmachen. Andererseits generieren solche Gebäudehüllen Erträge und amortisieren sich innerhalb weniger Jahre. Danach erwirtschaften sie

Gewinne und werden zu renditekräftigen Kraftwerken. Zu den Beispielen: Wir haben bei einem Einfamilienhaus in Basel-Stadt die Investitionskosten eines Tonziegeldachs (16'700 CHF) mit einem Solardach (24'900 CHF) verglichen und den Nettoertrag nach 40 Jahren ausgerechnet. Während das Ziegeldach nach 40 Jahren keinen Franken Ertrag abwirft, sind es beim Einfamilienhaus stolze 60'000 CHF. Noch extremer sieht die Rechnung für eine energetische Fassadensanierung eines Bürogebäudes aus. Die Investitionskosten der alten Keramikfassade betragen 484'000 CHF, die neue Solarfassade kostete 510'000 CHF. Der Nettoertrag der Solarfassade nach 40 Jahren war 348'000 CHF.

**Kritiker bemängeln, dass Solarmodule die Ästhetik der Gebäude zerstören. Ist die Gestaltungsfreiheit grösser geworden?**

Sie ist viel grösser geworden. Und die Klagen der Kritiker waren meiner Meinung nach berechtigt, da der Planungsprozess früher verkehrt herum lief. Erst wurde ein Gebäude gebaut und kurz vor Fertigstellung hatte der Bauherr die Idee einer Solaranlage, die dann ohne Gestaltungsabsicht auf dem Dach montiert worden ist. Mit dieser Herangehensweise ist es fast unmöglich, ein Gestaltungskonzept, vor allem für die Fassaden, nicht zu zerstören. Genau an diesem Punkt kommt unser neuer Ansatz ins Spiel. Wir wollen ▶



## **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](https://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



unsere Produkte so variabel wie möglich halten, damit die Architekten jede Gestaltungsidee mit Solarmodulen umsetzen können. Deshalb stellen wir riesige Palette an Farben und Glasoberflächen her, mit der jede Fassade individuell gestaltet werden kann. Dazu gehören die Linienführung der einzelnen Module in Abstimmung mit dem Fensterraster. Grundsätzlich verfolgen die Architekten zwei verschiedene Ansätze. Entweder wollen sie, dass die Module unsichtbar hinter der Aussenhaut verschwinden. Oder bei der zweiten, ehrlicheren Variante sind die Module aus der Nähe als solche erkennbar.

**Das bedeutet eine grössere Gestaltungsfreiheit und ein harmonischeres Fassadenbild. Wie haben Sie es geschafft, dass die Fugen zwischen den Rearcon-Solarmodulen (rückseitig kontaktiert) kaum sichtbar sind?**

Wir haben die Silberfäden, welche die Solarzellen miteinander verbinden, auf der Rückseite untergebracht. Dies führt dazu, dass auf der Vorderseite der geschosshohen Module nur eine schwarze Fläche sichtbar bleibt, mit der Architekten als Gestaltungselement spielen können. Zusätzlich sind die Module leicht überlappend, dank der Einsparung der rund 2 Millimeter breiten Fugen bringen sie eine höhere Leistung.

#### **Was unterscheidet die Rearcon von den Glas-Glas-Solarmodulen?**

Bei Glas-Glas-Solarmodulen verarbeiten wir zwei Gläser zu einem Solarmodul, dem selbst dicke Hagelkörner nichts anhaben können. Die Glas-Glas-Module können sowohl mit als auch ohne Rahmen verbaut werden und kommen überwiegend an Fassaden, Geländern und Infrastrukturbauten zum Einsatz. Mit unserer Rearcon-Modultechnologie erreichen wir einen sehr guten Wirkungsgrad von 23,2%.

#### **Welche Vorteile bieten Indachsysteme?**

Indachsysteme bieten unter anderem ästhetische Vorteile. Sie sind, wie der Name sagt, in das Dach integriert. Mit unseren Systemen ist es möglich, anspruchsvolle Dachgeometrien abzubilden. Das wiederum erlaubt eine höhere Flächenauslastung und damit mehr Leistung auf dem Dach, wodurch die Kosten pro Leistungseinheit sinken. Möglich ist das zum Beispiel mit unserem System «Match Tile». Dabei werden die Solarziegel genau wie klassische Dachschindeln mit Haken auf dem Dach fixiert und bilden ein nahtloses Bild bis zum Dachrand.



**\*DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.



# The Big Handshake

Real Estate meets PropTech

## Themen

Chancen und Herausforderungen in der **Zusammenarbeit von PropTech und Real Estate**, Megatrend **Metaverse**, Alleskönner **Digital Twin**, Schlüsseltechnologie **API**, innovative Wege der **Immobilienfinanzierung**. Mit **PropTech-Workshops** zu aktuellen Themen.



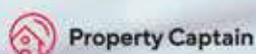
## Persönlichkeiten

**Christian Aichhorn** (Kuble), **Fredy Hasenmaile** (Credit Suisse Asset Mangement), **Kevin Hinder** (Property One), **Marco Feusi** (Pando Living), **Daniel Kapr** (Raumgleiter), **Markus Schaefer** (Hosoya Schaefer Architekten), **Nilson Kufus** (Nomoko), **Myriam Reinle** (Property Captain Tech), **Clemens von Radowitz** (Immobilien Basel Stadt), **Mark Imhof** (Luucy), **Birgit Werner** (Real Cube), **Pascal Bettendorff** (AWK), **David Brodbeck** (GARAIO REM), **Stefan Zanetti** (Allthings), **Lars Sommerer** (SwissPropTech), **Roman Bolliger** (Swiss Circle)

Jetzt Kongressticket bestellen:



[www.thebighandshake.ch](http://www.thebighandshake.ch) am 21. Juni 2022 im JED Schlieren



# FLASCHENHALS MEHRPARTEIEN- LIEGENSCHAFTEN

Eigentümer von Liegenschaften tragen nicht nur mit dem Heizungersatz und der energetischen Ertüchtigung der Gebäude zur Erreichung der Klimaziele bei. Ihnen kommt auch in der Elektromobilität eine Schlüsselrolle zu. TEXT – IVO CATHOMEN\*

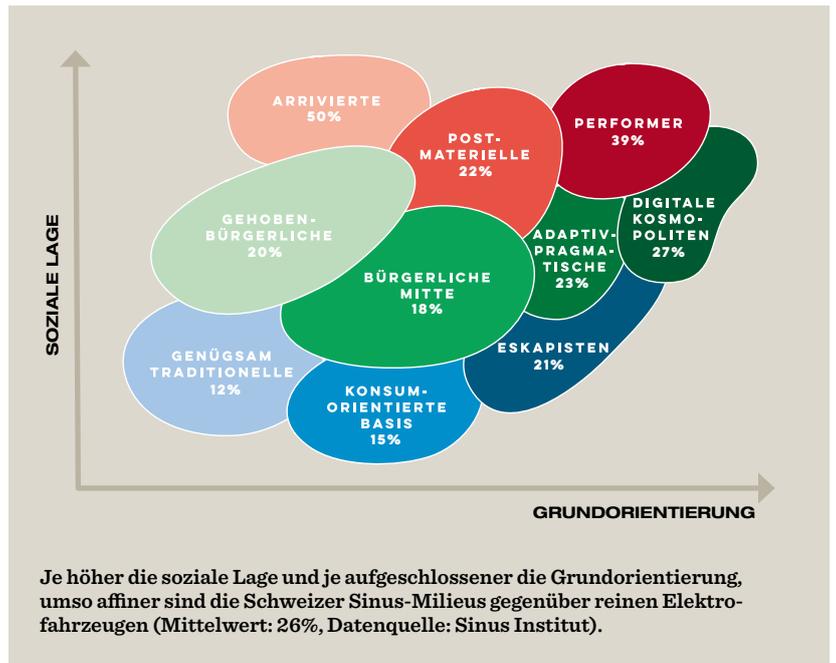
## ▶ FEHLENDE LADEINFRASTRUKTUR ALS BREMSE

Bis 2025 sollen 50% der verkauften Neuwagen sogenannte Steckerfahrzeuge sein, also Plug-in-Hybride und reine Elektrofahrzeuge. Dies ist eines der erklärten Ziele der «Roadmap Elektromobilität 2025»\*. Um die Steigerung von heute 22% zu erreichen, braucht es aber nicht nur ein breiteres und vor allem bezahlbares Fahrzeugangebot. Als grösste Bremse zeichnet sich der zögerliche Ausbau der Ladeinfrastruktur ab. In einer Umfrage des Touring-Clubs der Schweiz vom August 2021 nennen 74% die fehlenden Ladestationen auf öffentlichen Strassen als Grund, beim Kauf kein Elektrofahrzeug in Erwägung zu ziehen, dicht gefolgt von 63%, die eine Infrastruktur an ihrem Wohnort und 39% an ihrem Arbeitsplatz vermissen. Diese Werte haben über drei Jahre hinweg sogar zugenommen.

Der Ladeinfrastruktur in Mehrparteienliegenschaften – ob gewerblich oder zu Wohnzwecken – kommt somit eine Schlüsselrolle in der Dekarbonisierung des Individualverkehrs zu. Dabei liegen die Herausforderungen je nach Eigentumsverhältnissen an unterschiedlichen Stellen. Liegenschaften im Stockwerkeigentum bzw. Miteigentümergeinschaften von Einstellhallen benötigen die erforderlichen Quoren für den Investitionsentscheid und eine allfällige Änderung der Nutzungs- und Verwaltungsordnung. Der SVIT Schweiz hat dazu einen Leitfaden herausgegeben, der die Verwaltungen im Entscheidungsprozess unterstützen soll. Entscheidend ist, jene Miteigentümer an Bord zu holen, die vorerst keinen Umstieg planen.

## UNTERSCHIEDLICHE AFFINITÄT

Anders sieht es in Mietliegenschaften aus. Hier geht es zuallererst darum herauszufinden, ob die Mieterschaft ein entsprechendes Angebot überhaupt nutzen würde. Denn die Affinität zu den «alternativen» Antriebsarten ist sehr unterschiedlich. In einer Umfrage des Sinus Instituts vom vergangenen Jahr antworteten die zehn Sinus-Milieus sehr unterschiedlich auf die Frage, welche Antriebsart sie für ihr nächstes Fahrzeug wählen würden. Bei einem schweizweiten Durchschnitt von 17% für reine Elektroautos und 9% für Plug-in-Hybride antworteten 50% der Arrivierten und 39% der Performer mit Elektro oder Hybrid. Je traditioneller orientiert und je tiefer die soziale Schicht, umso tiefer die Werte. Genügsam Traditionelle haben mit 12% einen regelrechten «Kellerwert» (siehe Abbildung). Da wiederum Arrivierte und Performer überdurchschnittlich häufig dem Wohneigentum zuzuordnen sind, will es bei Mietliegenschaften wohlüberlegt sein, ohne konkrete Bedürfnisabklärung in eine Ladeinfrastruktur zu investieren. Es ist aber davon auszugehen, dass sich die erwähnten Zahlen in naher Zukunft und mit Blick auf Modellpalette und



Treibstoffpreise markant verschieben könnten. Die Zahlen zeigen auch, dass die politisch geforderte generelle Ausrüstungspflicht seitens der Vermieter an der Realität vorbeizieht.

## MIETRECHTLICHE ASPEKTE

Was die Umlage der Investitionskosten auf die Parkplatzmietzinse betrifft, stellt sich der SVIT Schweiz auf den Standpunkt, dass 100% der Investitionen für den Grundausbau mit den entsprechenden Annuitäten als Mehrwert auf alle Parkplätze umgelegt werden können. Selbstredend empfiehlt der Verband, von Einzellösungen – also etwa dem Anschluss eines einzelnen Mieterparkplatzes – abzusehen. Solche Installationen sind nicht zukunftsfähig. Auch das Einrichten von wenigen «Ladeparkplätzen» birgt das Risiko von Konflikten unter den Mietern.

## ELEKTROMOBILITÄT WEITERGEDACHT

Spannend für Vermieter und Mieter wird es, wenn eine Photovoltaik-Anlage auf dem Hausdach und ein Zusammenschluss zum Eigenverbrauch in die Überlegungen einbezogen werden. Angesichts steigender Strompreise und im Sinn einer echten Nachhaltigkeit von Elektrofahrzeugen könnten solche Lösungen an Attraktivität gewinnen.



\*IVO CATHOMEN

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

\*«ROADMAP ELEKTROMOBILITÄT 2025» IST DIE ZWEITE ETAPPE EINER GEMEINSAMEN INITIATIVE VON BUND, KANTONEN, STÄDTEN, GEMEINDEN UND AUTOMOBIL-, ELEKTRIZITÄTS-, IMMOBILIEN- UND FAHRZEUGFLOTTENBRANCHE. DER SVIT SCHWEIZ BETEILIGT SICH AN DER ROADMAP. INFOS: WWW.ROADMAP-ELEKTROMOBILITAET.CH

SCHWEIZ

**BAUEN AUSSERHALB BAUZONE**

Die Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie des Ständerats hat Anfang Mai den Entwurf zu einer Änderung des Raumplanungsgesetzes im Rahmen der 2. Etappe der Teilrevision zuhanden des Rats verabschiedet. Sie hat die Vorlage des Bundesrats zum Bauen ausserhalb der Bauzonen vereinfacht und die Komplexität der vorgeschlagenen Massnahmen reduziert. Ausserdem hat sie zusätzliche Bestimmungen eingebracht, um die Zahl der Gebäude und die von diesen beanspruchten Flächen im Nichtbaugebiet zu stabilisieren. Die Vorlage wird in der Sommersession behandelt.

**AUSWIRKUNGEN VON HOMEOFFICE**

Der Bundesrat soll die Auswirkungen von Homeoffice, Fernunterricht, virtuellen Sitzungen, Online-Bestellungen und Lieferservices genau unter die Lupe nehmen. Dies hat der Nationalrat in seiner Sondersession beschlossen. Der vom Nationalrat bestellte Bericht soll beispielsweise aufzeigen, wie die Infrastrukturen in Zukunft entlastet werden könnten. Der Bundesrat lehnte das Postulat ab – mit dem Verweis, dass er sich bereits wiederholt zu flexiblen Arbeitsformen geäussert habe und bis Ende 2022 einen Monitoringbericht über die relevanten Entwicklungen im Kontext der Digitalisierung des Arbeitsmarktes verabschieden werde. Laut der Regierung sind in der Schweiz gute Rahmenbedingungen für den Einsatz flexibler Arbeitsformen vorhanden.



**ROADMAP ELEKTROMOBILITÄT 2025**

Die seit 2018 erfolgreich laufende Roadmap Elektromobilität wird verstärkt und bis 2025 verlängert. Diese neue Etappe der Roadmap haben Vertreter der Automobil-, Elektrizitäts-, Immobilien- und Fahrzeugflottenbranche sowie von Bund, Kantonen, Städten und Gemeinden am 16. Mai 2022 in Biel mit ihrer Unterschrift lanciert. Mit einer breiten Palette an neuen und aktualisierten Massnahmen wollen sie die neuen, ambitionierten Ziele bis Ende 2025 gemeinsam erreichen. Der SVIT Schweiz beteiligt sich an der Roadmap (siehe nebenstehenden Artikel).

**PRIVATE SIND GRÖSSTE EIGENTÜMERGRUPPE**

Im Jahr 2020 gehörten zwei Drittel (67,5%) der Wohngebäude in der Schweiz Privatpersonen. Juristische Personen besaßen mehr als jedes zehnte Gebäude (11,5%). 14,4% der Immobilien waren im Besitz von Gemeinschaften (einfache Gesellschaften, Erbgemeinschaften, Gütergemeinschaften, Gemeinderschaften). Das sind einige der Ergebnisse

der neuen Statistik der Eigentümertypen der Gebäude, die das Bundesamt für Statistik Mitte Mai veröffentlicht hat. ■

# Hebt sich ab.

In Design und Qualität.



 **SCHULTHESS**

[schulthess.ch](http://schulthess.ch)

SWISS MADE 

# TEUER LAND IN SICHT

Die Landpreise sind in den letzten Jahren massiv gestiegen. Mit der klassischen Lageklassenmethode lässt sich diese Wertentwicklung nicht mehr begründen. Alternative Methoden der Landwertermittlung etablieren sich.

TEXT – MONIKA BÜRGI GENG\*



BILD: 123RF.COM

## ► WERTFINDUNG IST SCHWIERIGER GEWORDEN

Wie viel kostet der Quadratmeter Land im Kanton Zürich? Eine Frage, die jeder Immobilienbewerter schon oft gehört hat. Ungläubig fragt der Kunde dann weiter: Ist dieses Land wirklich 1000 CHF pro Quadratmeter Land wert? Ach stimmt: Heute gibt es zumindest im Kanton Zürich kein Land mehr für 1000 CHF, es wären wohl eher 3000 CHF. Die Frage des Kunden ist gestern und heute dieselbe. Aber wir müssen den Landwert heute etwas anders erklären und herleiten als vor 60 Jahren.

Um zu verstehen, wie sich die Methoden zur Landwertermittlung entwickelt haben, ist ein Blick in die Vergangenheit hilfreich. In der Mitte des letzten Jahrhunderts wurde der Wert einer Liegenschaft noch stark durch deren Erstellungskosten bestimmt. Der Markt bzw. der potenzielle Käufer hat den Kaufpreis mit den Kosten verglichen, die er ausgeben würde, wenn er das Haus selbst bauen würde. Die Bewertung war methodisch einfach: Baukosten abzüglich allfälliger Altersentwertung bei bestehenden Objekten plus Landpreis. Der Landwert wurde absolut bestimmt und ausschliesslich mit Vergleichsdaten hergeleitet. In einem kleinen, lokal begrenzten Markt war diese Berechnung einfach. Der lokal tätige Schätzer wusste, wie viel für die Grundstücke im Ort bezahlt wurde.

Dann hat sich die Arbeitswelt und die Mobilität verändert und entwickelt. Man musste nicht mehr am gleichen Ort wohnen und arbeiten. Um eine Zersiedelung zu verhindern, wurde die Nutzung des Bodens durch die Raumplanung eingeschränkt. Das Land in Städten und schönen, gut erschlossenen Lagen wurde knapper. Die Landwerte stiegen an. Die Wertfindung wurde immer schwieriger. Datenbanken gab es damals noch keine und hedonische Modelle schon gar nicht.

Bei den Immobilienbewertern entstand der Begriff des relativen Landwertes. Ein kleines Haus auf einer grossen Parzelle generiert einen kleinen Landwert, ein grosses Haus auf einer kleinen Parzelle einen relativ hohen Landwert. Der Wert wird nicht durch die Baute, sondern durch deren Nutzungsmöglichkeit be-

stimmt. Der Wert wird nicht durch die Baute, sondern durch deren Nutzungsmöglichkeit be-

## ABSOLUTER UND RELATIVER LANDWERT

Der Liegenschaftswert setzt sich zusammen aus dem Landwert und dem Zeitwert der Bauten. Der Landwert kann je nach Methode absolut oder relativ ermittelt werden. Die Lageklassenmethode dient als Hilfsmethode zur Wertermittlung des Landes, wenn der Bauwert oder der jährliche Mietertrag bekannt ist. Die

vom Immobilienbewerter zu bestimmende Lageklasse determiniert dann den relativen Landwert. Soweit eine genügende Anzahl an Transaktionen vergleichbarer Grundstücke bekannt ist, wäre eine Bestimmung des Landwertes auch absolut, das heisst mittels Vergleichswertmethode möglich. Anders als in einigen Nachbarländern

ist der Schweizer Grundstücksmarkt wenig transparent. Entsprechend etablieren sich in der Immobilienbewertung weitere Wertermittlungsmethoden wie die angepasste Lageklassentabelle vom SIV oder die Residualwertmethode als Rückwärtsrechnung zur Bestimmung des Landwertes aus Erträgen und Kosten.

stimmt. Bringt das grosse Haus nämlich keinen Ertrag oder Nutzen, wird auch kein Landwert generiert. Ein Grundstück, das nicht bebaubar ist, hat somit einen sehr geringen oder keinen Wert.

#### BEWÄHRTE METHODE GREIFT ZU KURZ

Wolfgang Nägeli hat Ende der 1950er-Jahre dieses Verhältnis untersucht und eine Lageklassen-Skala erarbeitet, die dem Bewerter ermöglicht, dieses Verhältnis für jede Lage und für verschiedene Nutzungen zu bestimmen. Der Bewerter musste acht Klassen benoten (Standort, Nutzung usw.). Die Skala basierte auf einem Grundfaktor von 6,25. Wurden alle Klassen mit der Bestnote bewertet, konnte der Landwert maximal 50% des gesamten Wertes einer Liegenschaft betragen.

Der Bewerter brauchte selbstverständlich immer noch sehr gute lokale Kenntnisse, um die Klassen zu benoten. Er konnte nun aber ohne konkrete Vergleichsdaten einen Landwert bestimmen. Die Lageklasse konnte oder kann auch für unbebautes Land verwendet

werden. Hierfür berechnet man die Baukosten für ein fiktives Projekt und berechnet so mit der Hilfe des Lageklassenschlüssels den relativen Landwert.

In den letzten 20 Jahren hat sich Land weiter verknappt. Die Schweiz hat nun nicht mehr gut fünf Millionen wie in den 1960er-Jahren, sondern bald neun Millionen Einwohner, die irgendwo wohnen und arbeiten. Das Beispiel Ebmatingen zeigt diese Entwicklung vom Weiler zum stattlichen Dorf eindrücklich. Grund und Boden werden immer knapper und folglich immer teurer – eine Frage von Angebot und Nachfrage. Vergleicht man die Preisentwicklung, zeigt sich, dass die Immobilienpreise laufend steigen. Die Baukosten haben sich im Vergleich dazu viel weniger stark verteuert.

Die Lageklassenmethode geht von einem statischen Verhältnis von Gebäude und Land aus. Eine divergierende Entwicklung von Baukosten und Immobilienpreisen ist in der Methode nicht vorgesehen. Der von Nägeli errechnete Faktor, welcher einen Landwert auf maximal 50% beschränkt, kann daher nur noch eingeschränkt verwendet werden. Auch die erweiterte Version mit zehn Klassen und einem maximalen Landanteil von 62,5% führt nicht mehr zu marktkonformen Ergebnissen. ▶

ANZEIGE



**NeoVac**

# Gebäude effizienter machen.

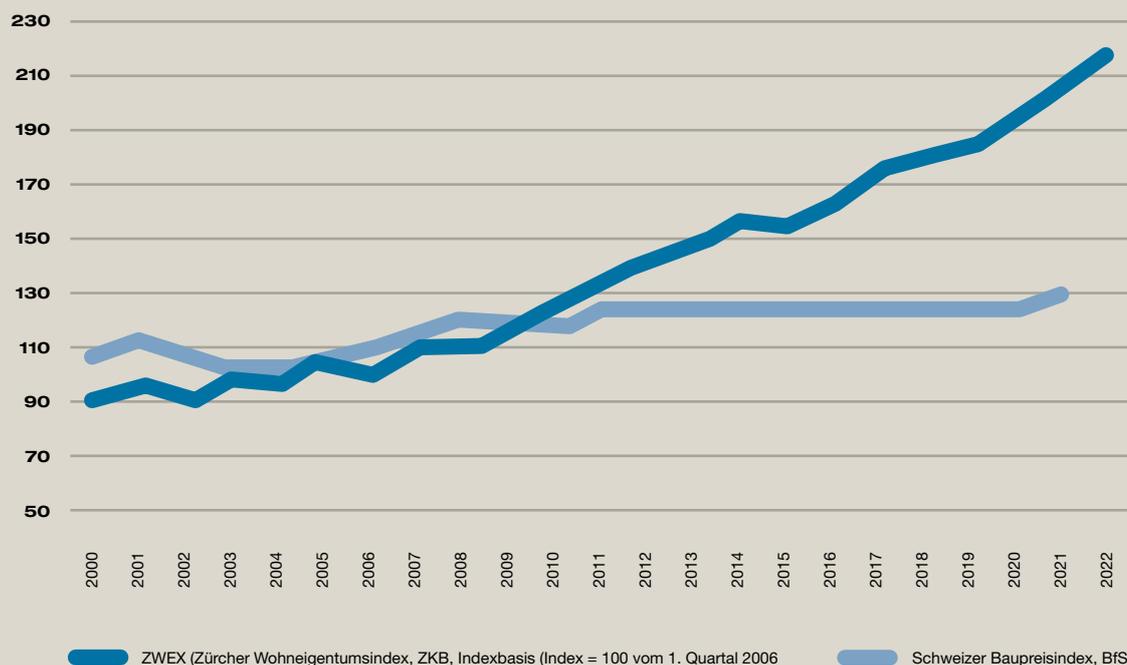
Wenn es um ganzheitliche Lösungen zur intelligenten und ressourcenschonenden Nutzung und sicheren Lagerung von Energie und Wasser geht, sind wir für Sie da. 50 Jahre Know-how machen uns zum führenden Komplettanbieter im Markt.

**Making energy smarter**

neovac.ch

## BAUKOSTEN VS. IMMOBILIENPREISE

Quelle: Bundesamt für Statistik BFS / Zürcher Kantonalbank



Der Kunde würde zwar gern hören, dass der Landwert «nur» 1000 CHF pro Quadratmeter beträgt, aber dies entspricht leider nicht der Realität am Immobilienmarkt. Um die Frage nach dem angemessenen Landwert beantworten zu können, muss der Immobilienbewerter also einen anderen Weg finden. Es braucht Alternativen zur «alten» Lageklasse.

### ALTERNATIVEN ZUR LAGEKLASSEN-METHODE

Eine gut nachvollziehbare Variante ist die Residualwertmethode. Man bestimmt mit Hilfe eines fiktiven Projekts die künftige Nutzung und deren Erträge (Ertragswert oder Verkaufserlös) und bringt die Baukosten sowie den allfälligen Gewinn in Abzug. Aufgrund der Verdichtung ist insbesondere im Wohngebiet grundsätzlich von einer maximalen Ausnutzung auszugehen, welche die Baugesetzgebung und die Grundstücksform sowie die Topografie zulassen. Der potenzielle Käufer weiss nun, ob der geforderte Preis angemessen ist und seinem Bauvorhaben entspricht.

Eine weitere Alternative ist die vom Schweizer Immobilienschätzer-Verband (SIV) neu gestaltete Lageklassenmethode. Sie ist dem aktuellen Immobilienmarkt angepasst und basiert dank Digitalisierung auf

einer viel umfangreicheren Datengrundlage als in den 1960er-Jahren.

Die beste Methode wäre selbstverständlich wie bereits vor 60 Jahren die Vergleichswertmethode. Wir haben zwar heute viele digitale Hilfsmittel, aber leider ist der Immobilienmarkt nach wie vor intransparent, die Kaufpreise sind nicht öffentlich bekannt und die gehandelten Objekte oft schwer vergleichbar. Wir benötigen also nach wie vor eine Berechnungsmethode, die uns hilft, den Wert herzuleiten.

Die Bewertungsexperten-Kammer führt zu diesem aktuellen Thema ein Seminar durch. Die Teilnehmer werden dabei alle aktuellen Methoden anwenden, die Einsatzmöglichkeiten ausloten und deren Vor- und Nachteile diskutieren. Die Frage: Wie viel kostet der Quadratmeter Land im Kanton Zürich kann immer noch nicht absolut beantwortet werden. Aber mit einer geeigneten Methode kann der Wert methodisch und nachvollziehbar hergeleitet werden.

#### FACHSEMINAR «LANDWERTERMITTLUNG»

Das Seminar findet am 15. September 2022 an der FHNW in Olten und am 15. November 2022 im Bildungszentrum Sihlpost in Zürich statt. Infos und Anmeldung unter [www.bek.ch](http://www.bek.ch)



**\*MONIKA BÜRGI GENG**

Die Autorin leitet die Abteilung Immobilien-Dienstleistungen der Zürcher Kantonalbank und ist Co-Präsidentin der Bewertungsexperten-Kammer SVIT.

# Homegate investiert weiter in Ihren digitalen Vermarktungserfolg

Die Performancesssteigerung seit 2018:

- ◆ **+37 % Visits**
- ◆ **+76 % Detailansichten**
- ◆ **+68 % Leads (Kontaktanfragen)**



homegate.ch

# IST DIE GROSSE PARTY BALD VORBEI?

Die sich gegenseitig begünstigenden monetären, gesellschaftlichen und ökologischen Einflussfaktoren treiben die Immobilienmärkte weiter an. Wird dieser Wachstumspfad durch den Zinsanstieg oder inhärente Einflüsse zum Ende kommen?

TEXT – GUNNAR GÄRTNER\*



Projektentwicklung Lokstadt in Winterthur (Implenia) und Baufeld B am Bahnhof Suhr (Bildmontage). BILD: FREI ARCHITEKTEN.

## ► HAUSSE IN DER PROJEKTENTWICKLUNG

Die Projektentwicklung gilt als Königsdisziplin in der Immobilienwirtschaft. Während noch Anfang des Jahrtausends bei grossen Entwicklungen auf der grünen Wiese kreative Projektideen gefragt waren, für die dann mutige Investoren gesucht wurden, konzentriert sich heute die Arbeit im Entwicklungsgeschäft auf die Grundstückssuche. Aufgrund der grossen Nachfrage nach der begrenzten Ressource Land muss der Entwickler die Planungsinstrumente perfekt beherrschen, um im Wettbewerb erfolgreich bestehen zu können. Die massiv gestiegenen Landpreise bedingen, die Grundstücke voll auszunutzen.

Die bauliche Verdichtung ist eine gewollte Konsequenz der Verknappung des Baulandes. Entwicklung im Bestand ist einer der grossen Treiber der Aufwertung der Immobilienvermögen. Doch es gibt viele weitere Einflussfaktoren, die die Schweizer Immobilienmärkte in den letzten zwanzig Jahren massiv beflügelt haben. Welches sind die verschiedenen Ingredienzen des Cocktails, der die Party am Immobilienmarkt ausgelöst hat? Und welche toxischen Inhalte könnten zum wiederholt prophezeiten Ende mit Katerstimmung führen?

## GESELLSCHAFTSWANDEL HAT GRÖSSTEN EINFLUSS

Die aktuellen Treiber der Immobilienmärkte werden verkürzt oft anhand der folgenden vier Einflussfaktoren rein monetär dargestellt:

(1) Das Tiefzinsumfeld mit günstigen Finanzierungen und einem attraktiven Spread der Immobilienrenditen zu Obligationen hat die Attraktivität von

Immobilieninvestments massiv erhöht. (2) Die Negativzinsen auf Barbestände institutioneller Anleger hat die Renditeerwartungen weiter gesenkt und (3) den Anlagedruck erhöht. Die Immobilienmärkte haben mit den laufenden Kapitalerhöhungen institutioneller Anleger einen nahezu unbegrenzten Mittelzufluss erhalten. Doch auch bei den privaten Immobilieneigentümern sind die Vermögen massiv gestiegen. Bereichert wurden nicht die Besserverdiener, sondern (4) eine Generation der Erben. Die Erbgemeinschaften teilen, entwickeln oder veräussern Grundstücke und Vermögen ihrer Vorfahren. Nicht wenige reinvestieren das Erbe in neue Immobilienprojekte.

Den vermutlich grösseren Einfluss auf die Immobilienmärkte hat jedoch die gesellschaftliche Entwicklung – dargestellt anhand der folgenden Faktoren:

(5) Die Zuwanderung ist der grosse Treiber der Immobilienmärkte – allein während der letzten fünfzig Jahre ist die ständige Wohnbevölkerung der Schweiz von 6,3 Mio. im Jahr 1972 auf heute 8,7 Mio. Bewohner angestiegen. Dies hat zur Ausweitung der Wohnraumangebote in den Städten und Agglomerationen geführt. Die Beschränkungen während der Pandemie haben (6) der Wohnqualität noch mehr Bedeutung zugesprochen und dies hat zu einer (7) zusätzlichen Nachfrage nach Wohneigentum geführt. Viele junge Familien leisten sich den Luxus vom Eigenheim, oftmals auch über Kapital aus Erbvorbezügen. Der Ausbau der Infrastrukturen und die neuen Arbeitswelten haben einen Gegentrend zur Verstädterung ausgelöst. Die attraktiven oder gut angebundenen Landgemeinden profitieren von dieser Entwicklung überdurchschnittlich.

## TREIBER DER HAUSSE IN DER PROJEKTENTWICKLUNG

Quelle: Autor

### NÄCHSTER SANIERUNGSZYKLUS STEHT AN

Ein weiterer Treiber der Projektentwicklungen sind die ökologischen Anforderungen: Der Gebäudepark Schweiz erzeugt 30% der CO<sub>2</sub>-Emissionen des Landes. Die professionellen Immobilieneigentümer werden sich ihrer Verantwortung zu den ökologischen und sozialen Risiken (ESG) bewusst und wirken langfristig am (8) CO<sub>2</sub>-Absenkungspfad mit. Die steigenden Preise der fossilen Energien werden der (9) klimaschonenden Wärmegegewinnung weiteren Antrieb geben.

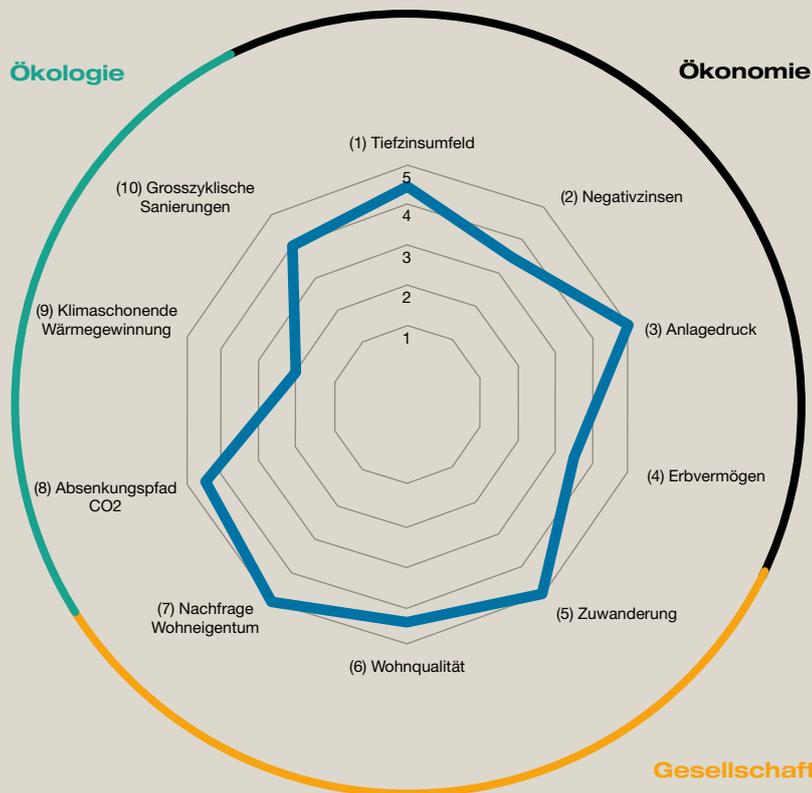
Der Erneuerungsaufwand bei den Immobilien orientiert sich auch an den (10) grosszyklischen Sanierungen am Ende der Lebensdauer der Bauteile. Am Ende der letzten Immobilien-Hausse Anfang der 1990er-Jahre war ein nicht unwesentlicher Teil des Gebäudeparks Schweiz aufwendig und hochwertig erneuert. Bei allen vor über 30 Jahren sanierten Gebäuden steht der nächste Sanierungszyklus nun an. Noch ältere, unsanierte Gebäude genügen heutigen Wohnanforderungen in Bezug auf Komfort, Standard und Energieeffizienz zumeist gar nicht mehr. Der Entscheid zwischen Sanierung und Ersatz der Bauten entscheidet sich jedoch selten anhand ökologischer Faktoren, sondern wie hoch die Ausnützungsreserven auf dem Grundstück sind.

Die ökonomischen, gesellschaftlichen und ökologischen Einflüsse haben die Gesamtentwicklung des Schweizer Immobilienmarktes die letzten 20 Jahre begünstigt. Die vielen Bauvisiere im ganzen Land lassen erahnen, dass diese Entwicklung anhalten wird. Ersatzneubauten bleiben trotz massiv gestiegener Landpreise wirtschaftlich. Es fällt auf, dass die Leerstandsquoten dort höher sind, wo die Landpreise tief sind. Der Markt hat das Risiko somit eingepreist.

### HAUSSE SCHEINT ANZUHALTEN

Allen erwähnten Einflussfaktoren zum Trotz war die Zinspolitik ein grosser Treiber des Betongoldes. Werden nun die Zinsanstiege der letzten Wochen die Entwicklung der Immobilienmärkte stoppen? Das ist kaum zu erwarten. Dafür ist der Cocktailmix aus Liquidität und Partystimmung zu perfekt. Sich verändernde Rahmenbedingungen adaptiert der Markt schnell.

Der Schweizer Immobilienmarkt ist mit genügend Eigenmitteln ausgestattet, sodass eine Zinswende die Marktentwicklung allenfalls verlangsamen könnte. Die Solidität des Schweizer Immobilienmarktes hatte sich bereits in der Finanzkrise gezeigt. Im Ausland sind die Marktrisiken deutlich höher, wie am Beispiel Evergrande in China zu sehen ist. Und auch in Deutschland sind mögliche Kandidaten identifiziert, die vielleicht in Schwierigkeiten geraten könnten. In der Schweiz spricht noch vieles dafür, dass die Hausse anhält und einzelne Korrekturen den erwarteten Bereinigungen in einem überhitzten Umfeld entsprechen würden. Die Volatilitäten und Risiken sind auf jeden Fall gestiegen.



Die Wirkung der 10 Einflussfaktoren auf die Entwicklung des Projektentwicklungsgeschäfts (1: geringer Einfluss, 5: hoher Einfluss).

Bestehen im Schweizer Immobilienmarkt überhaupt Risiken? Für die Immobilieneigentümer wird das Bauen eine immer grössere Herausforderung. Der Fachkräftemangel auf dem Bau und die Verknappung und Lieferverzögerungen bei den Baumaterialien führen zu Bauzeitverlängerungen mit Kostenfolgen. Zudem haben die Einschränkungen während der Pandemie mancherorts auch zu Verzögerungen bei den Baugenehmigungsverfahren geführt. Doch gemessen an den Entwicklungschancen werden die Kostensteigerungen und Bauverzögerungen nur ein bereits erwarteter Dämpfer für den Markt sein.

Das Ende der Immobilien-Hausse wurde schon oft vorausgesagt. Seit der Einführung der Negativzinsen schien der Abschwung jedoch in weite Ferne gerückt. Mit dem skizzierten Cocktail sich begünstigender Einflüsse geht die Party fröhlich weiter. Diejenigen, die die Volatilitäten unsicherer Zeiten in ihren Investments richtig einpreisen, werden, auch wenn die Party vorbei ist, ohne Kater aufwachen. Zu den Risiken und Nebenwirkungen fragen Sie am besten ihren Immobilienberater.



**\*GUNNAR GÄRTNER**

Der Autor ist Co-Präsident der Bewertungsexperten-Kammer SVIT und CEO von Comre AG.

# BEWERTER SIND DETEKTIVE

Die Lage ist das wichtigste Kriterium bei der Bewertung einer Immobilie. Deshalb liegen die teuersten Ferienobjekte in Orten wie St. Moritz, Verbier oder Gstaad. Aber sind die hohen Preise immer gerechtfertigt?

TEXT – JESSIKA BACCETTI\*



Zweitwohnungen sind in attraktiven Schweizer Winterskigebieten weiterhin sehr gefragt.

BILD: 123RF.COM

## ► TATORT FERIENDOMIZIL

Die Annahme der Zweitwohnungsinitiative sowie die anschliessende Pandemie haben die Preise für Zweitwohnungen in die Höhe getrieben. Dennoch sind Zweitwohnungen in attraktiven Schweizer Winterskigebieten weiterhin sehr gefragt. Chalets mit Panoramasicht zählen dabei zu den teuersten Schmuckstücken. Kaufpreise von über 40 000 CHF pro m<sup>2</sup> Hauptnutzfläche sind hier keine Seltenheit. Im Schaufenster einer Immobilienagentur hat sich der Kaufinteressent in ein besonders schönes Objekt verliebt: ein vor Kurzem erbautes Chalet mit den höchsten architektonischen Ansprüchen und einer atemberaubenden, unverbaubaren Bergsicht! Doch auch vermögende Kunden sind kritisch und stellen Fragen an den Bewertungsexperten: «Lohnt es sich, so tief in die

Tasche zu greifen? Welche Argumente lassen sich bei einer allfälligen Preisverhandlung anbringen?»

Um die Frage korrekt zu beantworten, begibt sich der Bewerter auf Spurensuche. Nach der Sichtung der üblichen Dokumente wie Grundbuchauszug, der kürzlich erteilten Baubewilligung und Abklärungen zur Nutzung als Zweitwohnung führt der Weg zur Gefahrenkarte des geografischen Informationssystems: Lawinenzone! Da sich das vom Kunden begehrte Objekt in einem Westschweizer Kanton befindet, gilt es zwischen den Lawinengefahrenzonen «rot» und «blau» zu differenzieren. Die Befragung beim zuständigen Amt ergibt, dass ein Gebäude in der roten Zone so lange bestehen bleiben darf, bis ein Schadenfall eintritt, danach darf es nicht mehr aufgebaut werden. In der blauen Zone ha-

ben Gebäude eine Art «Bestandsgarantie». Sie dürfen baulich um-, ausgebaut und teilweise erweitert werden und auch im Schadenfall wieder aufgebaut werden, sofern sie denn über eine Lawinenschutzkonstruktion verfügen.

## BAUBEWILLIGUNG PRÜFEN

Die gewonnenen Erkenntnisse haben einen grossen Einfluss auf die Bewertung einer Immobilie und weitreichende Folgen für den potenziellen Käufer. Umso mehr stellt sich der Experte an dieser Stelle für das Objekt folgende Fragen: Wie kann es sein, dass für ein Objekt in der Lawinenzone, bei welcher Bauverbot besteht, erst vor ein paar Jahren eine Bau- und Bezugsbewilligung erteilt wurde? Die Recherche ergibt, dass die Liegenschaft erst nach Fertigstellung in die Lawinenzone eingeteilt



wurde. Die Bau- und Bezugsbewilligung wurden vor der Einzonung erteilt. Deshalb ist es ratsam – auch bei erst kürzlich erstellten Gebäuden –, immer alle nötigen Abklärungen gemäss Sorgfaltpflicht zu treffen und sich nicht darauf zu verlassen, dass bei einer kürzlich erteilten Baubewilligung alles «rechts» ist.

Berücksichtigt die Gebäudeversicherung den Umstand «Gefahrenzone»? Das Beispiel befindet sich in einem Gustavo Kanton, bei welchem es keine kantonale Gebäudeversicherung gibt. Gemäss telefonischer Auskunft von diversen Versicherungsagenturen und Versicherungsbrokern gibt es auf dem Fragebogen des Versicherungsantrags keine Frage zu diesem Thema. Eine Gebäudeversicherung kann also problemlos abgeschlossen werden, auch wenn sich das Objekt in einer

Gefahrenzone befindet. Eine erhöhte Prämie aufgrund der erhöhten Gefahr besteht angeblich nicht.

Welchen Einfluss hat die Lage in der Lawinenzone auf den Wert der Liegenschaft? Ein allgemeiner «Erfahrungswert» bei den Bewertern für eine Wertreduktion liegt zwischen 20% und 50%. Wie kann dies rational begründet werden?

#### **ROTE LAWINENZONE**

Gemäss Angaben des zuständigen Amtes besteht die Gefahr für eine Lawine mit Sachschaden alle 30 bis 50 Jahre. Somit ergibt sich, dass das Objekt eine beschränkte Nutzungsdauer hat und der Wert sich dementsprechend auf einen endlichen Zeithorizont reduziert. Finanzmathematisch kann dies über den Reduktionsbarwert errechnet werden. Als Bewerter geht man immer vom Worst Case aus, also, dass die Gefahr eher früher als später eintritt. In diesem Fall entspräche dies einem Zeithorizont von 30 Jahren. Unter der Annahme eines Zinssatzes von 2,5% ergibt sich für den oben genannten Zeithorizont eine Reduktion von 48%.

#### **BLAUE LAWINENZONE**

Hier gibt es keine begrenzte Nutzungsdauer, da das Objekt unter der Auflage von Schutzmassnahmen wieder aufgebaut werden darf. Somit könnte man den Wert der Liegenschaft rechnerisch um die Kosten der Schutzkonstruktion reduzieren, sofern diese noch nicht vorhanden ist. Wie hoch die Kosten für die baulichen Massnahmen sind, hängt effektiv von der Lage, der Grösse des Gebäudes und der Art der Konstruktion ab. Ebenso ist die Umgebung mit einzubeziehen: Ist Platz für eine externe Konstruktion vorhanden, oder gibt es gegebenenfalls noch Nachbarliegenschaften?

Ohne konkretes Projekt und spezifische Abklärungen können die Kosten für Objektschutzmassnahmen wie z. B. Lawinenkeil oder Schutzmauer für ein Einfamilienhaus in einem Bereich von rund 150 000 bis 200 000 CHF angenommen werden. Grundsätzlich ist es schwieriger,

ein bestehendes Gebäude nachträglich zu schützen. Bei einem Neubau wird der Objektschutz bereits bei der Planung der Tragstruktur, der Fassaden und der Gestaltung der Grundrisse berücksichtigt, sodass möglicherweise keine externe, separate Schutzkonstruktion mehr benötigt wird.

#### **RISIKEN ABWÄGEN**

Ein weiteres Motiv zur Wertreduktion sind die Anzahl Tage im Jahr, an welchen eine erhöhte Lawinengefahr besteht und somit ein Eigentümer die Liegenschaft aus Vorsichtsgründen nicht benutzen kann. Die Wertreduktion wäre somit direkt proportional zu den Anzahl Tagen. Zum Beispiel entsprechen 18 Tage erhöhte Lawinengefahr in der Zeit der Wintersaison von 121 Tagen (Dezember bis März) einer Wertreduktion von rund 15%. Der Bewertungsdetektiv hat Indizien und Fakten zusammengetragen, um dem Kaufinteressenten angemessene Motive für die Preisverhandlung mitzugeben.

Ob diese Wege zur rationalen Bemessung der Wertreduktion auch der subjektiven Reduktion eines individuellen Käufers entsprechen, wurde bisher aber weder empirisch noch wissenschaftlich untersucht. Es bleibt in der Verantwortung des Käufers, das Risiko für sich abzuwägen und folgende Punkte dabei zu beachten: Informationen beim zuständigen Amt einholen, wie die Lawinensituation ist und welche Auflagen bestehen. Bei der Gebäudeversicherung sollten die allgemeinen Geschäftsbedingungen im Kleingedruckten überprüft werden, ob eine Auszahlung der Versicherungssumme auch besteht, wenn sich das Objekt in einer Gefahrenzone befunden hat, nicht entsprechend gesichert war und nicht wieder aufgebaut werden kann. Bei einer Finanzierung sollten Sie sich darauf gefasst machen, dass eine Bank aus Vorsichtsprinzip nur eine maximale Belehnung in der Höhe der Gebäudeversicherungsspolice akzeptiert. ■



#### **\*JESSIKA BACCETTI**

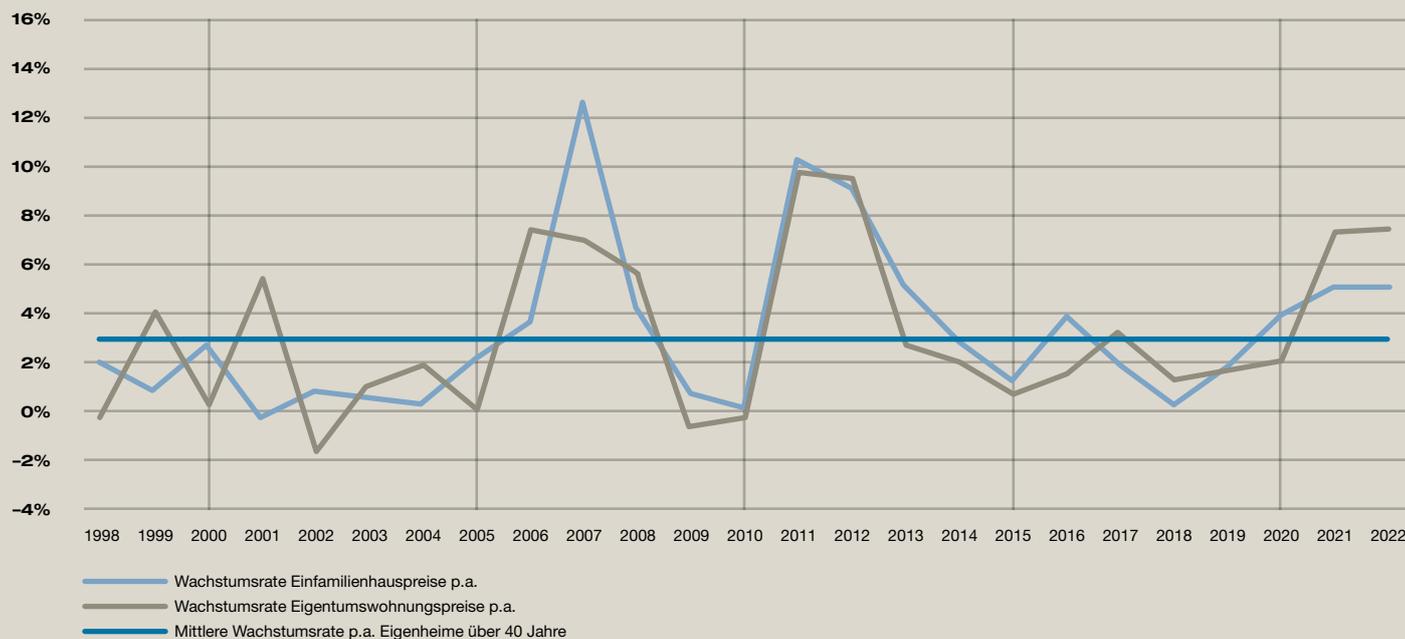
Die Autorin leitet den Bereich Real Estate Valuation als Partnerin bei Kuoni Mueller & Partner Consulting AG.

# DATEN BLEIBEN DIE GRUNDLAGE

Es gibt mehrere Möglichkeiten für die Wertermittlung einer Immobilie. Doch auch die raffiniertesten Schätzmodelle sind nur so gut wie die zugrunde liegenden Daten. **TEXT – ROMAN BALLMER\***

## JÄHRLICHE WACHSTUMSRATE DER EIGENHEIMPREISE

Quelle: IAZI AG



Die aktuelle Wachstumsrate der Eigenheimpreise übersteigt den langjährigen Schnitt von rund 3% pro Jahr zurzeit deutlich.

### EFFIZIENZSCHUB IM BEWERTUNGSWESEN

Das Interesse an Immobilienbewertungen ist hierzulande in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Dies hat mit dem angespannten Eigenheimmarkt, dem Anlagedruck im Renditesegment und dem generell hohen Preisniveau zu tun. Ebenso wichtig ist aber die rasch wachsende Verfügbarkeit von Hilfsmitteln, Daten und Informationen: War die Wertermittlung früher eine aufwendige Expertentätigkeit, kann heute innert weniger Minuten ein relativ präziser Schätzwert ermittelt werden. Was dabei vielfach als Revolution gepriesen wird – gern auch in Verbindung mit Schlagwörtern wie Big Data und Artificial Intelligence –, entspricht tatsächlich einer stetigen Entwicklung über die letzten rund 30 Jahre.

Begonnen hat diese mit der Einführung hedonischer Bewertungsmodelle auf dem Höhepunkt der Schweizer Immobilienkrise Mitte der 1990er-Jahre. Diese statistische Vergleichswertmethode hat den

Zeitaufwand für die Bewertung von Standardobjekten massiv reduziert, die Markttransparenz erhöht und erhebliche Effizienzgewinne gebracht. Seither wurden diese Modelle kontinuierlich verbessert, anhand jahrzehntelanger Erfahrung, aber auch dank stetig wachsender Datenpools und Rechenleistung. Letztere bietet immer mehr Möglichkeiten für neue statistische Verfahren, mit welchen die bestehenden Modelle ergänzt und die Akteure der Branche zusätzlich unterstützt werden können.

Unabhängig der gewählten Methodik gilt es jedoch festzuhalten, dass auch die raffiniertesten Schätzmodelle nur so gut sind wie die zugrunde liegenden Daten. Wenn gleich diesbezüglich oft «mehr» mit «besser» gleichgesetzt wird: Qualität – sprich Informationen zu effektiven Transaktionen am freien Markt – kommt stets vor blosser Quantität. Der Einbezug etwa von Angebotspreisen aus Plattformen, Restaurant-Ratings und anderen frei verfügbaren Daten liefert zwar spannende Zusatzangaben, vermag die wahre Marktpreisdynamik für Eigenheime jedoch nicht zu erklären.

Entsprechend gross sind die Unterschiede zwischen den Schätzergebnissen der verschiedenen Anbieter, deren Zahl in den letzten Jahren stark gewachsen ist. Transaktionsdaten sind und bleiben jedoch der Goldstandard. Als langjähriger Marktführer kalibriert IAZI seine Modelle ausschliesslich auf effektiv bezahlten Kaufpreisen, wobei schweizweit rund drei Viertel aller Freihandänderungen einfließen. In einigen Kantonen liegt die Abdeckung sogar bei fast 100%.

### OBJEKTANGABEN PER KNOPFDRUCK

Hinsichtlich der Schätzgenauigkeit bewegen sich rein transaktionsbasierte Modelle damit bereits heute nahe dem Optimum. Trotzdem ist das Potenzial für Effizienzsteigerungen im Bewertungsweesen auf Anwenderseite noch immer beträchtlich. So verfolgt IAZI schon seit langem die Vision, dem Anwender die bewertungsrelevanten Informationen voll-



## Clever sanieren – Rollladen erhalten

- geringere Investitionskosten
- geringere Unterhaltskosten
- + höhere Rendite



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

Telefon +41 34 447 55 55

[rufalex@rufalex.ch](mailto:rufalex@rufalex.ch)  
[www.rufalex.ch](http://www.rufalex.ch)



automatisch bereitzustellen. Seit jeher werden anhand des Objektstandorts zahlreiche Faktoren zur Mikro- und Makrolage, die einen entscheidenden Einfluss auf den Marktwert haben, abgerufen.

Neu kann nun auch für einen Grossteil des Schweizer Gebäudeparks mit einer eigens entwickelten Schnittstelle ein digitaler Zwilling mit den Objektdetails erstellt werden. Per Adresseingabe sind so bis zu 60 Eigenschaften zur jeweiligen Liegenschaft aus zahlreichen öffentlichen Registern und IAZI-eigenen Modellierungen verfügbar. Darunter befinden sich Attribute wie das Baujahr, die Grundstücksfläche oder das Raumvolumen. Ebenso lassen sich auch energetische Aspekte, beispielsweise das Heizsystem oder allfällige Photovoltaikanlagen herleiten. Das zeitintensive Zusammentragen von Liegenschaftsdaten entfällt damit. Um die Datenqualität zu maximieren, werden die Angaben aus den verschiedenen Datenbeständen zudem mithilfe von Algorithmen automatisch abgeglichen.

Diese Datenanreicherung ermöglicht unter anderem für Finanzinstitute eine grosse Effizienzsteigerung bei der Hypothekarvergabe wie auch bei der Risiküberwachung eines ganzen Portfolios.

### IAZI AG

Die Firma IAZI – Informations- und Ausbildungszentrum für Immobilien AG – hat sich über die letzten 25 Jahre zu einem der führenden Beratungsunternehmen der Schweizer Immobilienbranche entwickelt. Dank übergreifender Kompetenzen im Bereich Immobilienbewertung, Datenanalyse und IT-Entwicklung agiert IAZI erfolgreich als Dienstleister an der Schnittstelle zwischen Finanz- und Immobilienmarkt. Seit der Gründung 1994 stellen die hedonischen Bewertungsmodelle, die von IAZI als Innovation im Schweizer Immobilienmarkt eingeführt wurden, das Kerngeschäft der Firma dar.

# JETZT BEWERBEN

Bewerbungsannahme bis zum 31. Juli 2022

## Ihr Projekt für die Zukunft der Immobilienbranche

Präsentieren Sie Ihr Konzept einem grossen Publikum und bewerben Sie sich jetzt für den Schweizer Real Estate Award. Ihr Projekt könnte so schon bald zum Aushängeschild der Schweizer Immobilienbranche werden.

- Erhalt von zwei Tickets für die Real Estate Award Show am 26.10.2022 im Wert von CHF 700 – bei einer Nominierung
- Bewerbungsschluss ist der 31. Juli 2022
- Anmeldeformular, Teilnahmebedingungen sowie weitere Infos finden Sie auf [www.realestateaward.ch](http://www.realestateaward.ch)
- Teilnahme kostenlos

## Kategorien



### Projektentwicklung

Konzeption, Planung und Erstellung eines Neubauprojektes, das sich von anderen abhebt



### Umbau / Umnutzung

Aus Altem wird Neues: Projekte, bei denen vorhandene Möglichkeiten genutzt und neue oder überarbeitete Lösungen geschaffen werden.



### Vermarktung

Herausragende Lösungen, um Immobilien zu vermarkten und dabei das gesamte Nachfragepotenzial auf modernste Weise auszuschöpfen.



### Immobilien-Bewirtschaftung / Bau-Digital

Strategische und operative Immobilien-Bewirtschaftung oder zukunftsorientierte Softwares.



### Neu: Hersteller-Innovation

Produkt-Innovation eines Herstellers, die Funktionalität mit Design kombiniert.

## Die Jury



**André R. Spathelf**  
MSc. RE CUREM, MRICS  
VR-Delegierter  
Dipan SA



**Stephan Lüthi**  
MRICS  
Head Real Estate  
Asset Management ZKB



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



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



**Peter Wirtz**  
Founder & Managing  
Director  
VETICA Group AG



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



## Eventpartner

**CASASOFT**



**valiant**



**Woonig**  
Der digitale Immobilienverwalter



## TRANSAKTIONSPREISINDIZES FÜR WOHNEIGENTUM UND RENDITELIEGENSCHAFTEN

Quelle: IAZI AG



Goldstandard Transaktionsdaten – effektiv bezahlte Kaufpreise als Basis zur Erklärung der Marktpreisdynamik.

Ausserdem lassen sich damit zahlreiche Prozesse bei der Erstellung einer Bewertung, der Beurteilung der Energieeffizienz oder der Identifikation potentieller Neukunden optimieren. Die voraussichtliche Öffnung weiterer behördlicher Datenquellen wird die Möglichkeiten hierbei zusätzlich erhöhen.

### HEDONISCHE MODELLE FÜR VERSICHERUNGSSEKTOR

Die Vorzüge der statistischen und automatisierten Immobilienbewertung nutzen bisher vor allem Hypothekarinstitute, Makler, institutionelle Anleger oder Projektentwickler. Der Anwendungsbereich dürfte sich inskünftig jedoch deutlich erweitern, etwa im Bereich der Gebäudeversicherung. Trotz der Verfügbarkeit moderner Schätzwerkzeuge lassen kantonale wie private Versicherer Liegenschaften vielfach durch

Experten vor Ort begutachten, was aufgrund von Reisezeiten, Bestandsaufnahme im Gebäude sowie Vor- und Nachbereitung einen immensen Aufwand verursacht. Allein die Gebäudeversicherung Kanton Zürich (GVZ) weist für rund 300 000 versicherte Objekte über 50 000 Arbeitsstunden für Schätztätigkeiten aus – pro Jahr. Hochgerechnet auf die ganze Schweiz geht diese Stundenzahl in die Hunderttausende.

Entsprechend sind statistische Bewertungsmodelle auch in diesem Feld auf dem Vormarsch. Ein führender Schweizer Sachversicherer hat die digitale IAZI-Lösung, die sich aufgrund der schweizweit umfassendsten Datenlage und hohen Präzision zum Branchenstandard etablieren dürfte, bereits seit Anfang 2021 flächendeckend im Einsatz. Der Aufwand für die vollständige Erstellung einer typischen Bewertung konnte auf unter fünfzehn Minu-

ten reduziert werden. Dem Experten bleibt so mehr Zeit für die Beurteilung von Spezialliegenschaften.

Ohne Zweifel ist festzuhalten, dass Immobilienbewertung ein komplexes Tätigkeitsgebiet darstellt. Jede Liegenschaft ist einzigartig und die Zahlungsbereitschaft wird durch eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst. Das Ziel der Digitalisierung besteht darin, den Anwender mithilfe von Daten und den sich stets weiter entwickelnden technischen Möglichkeiten in seiner täglichen Arbeit zu unterstützen. Wo Technologie und Expertise erfolgreich kombiniert werden, entsteht effektiv ein Mehrwert. ■

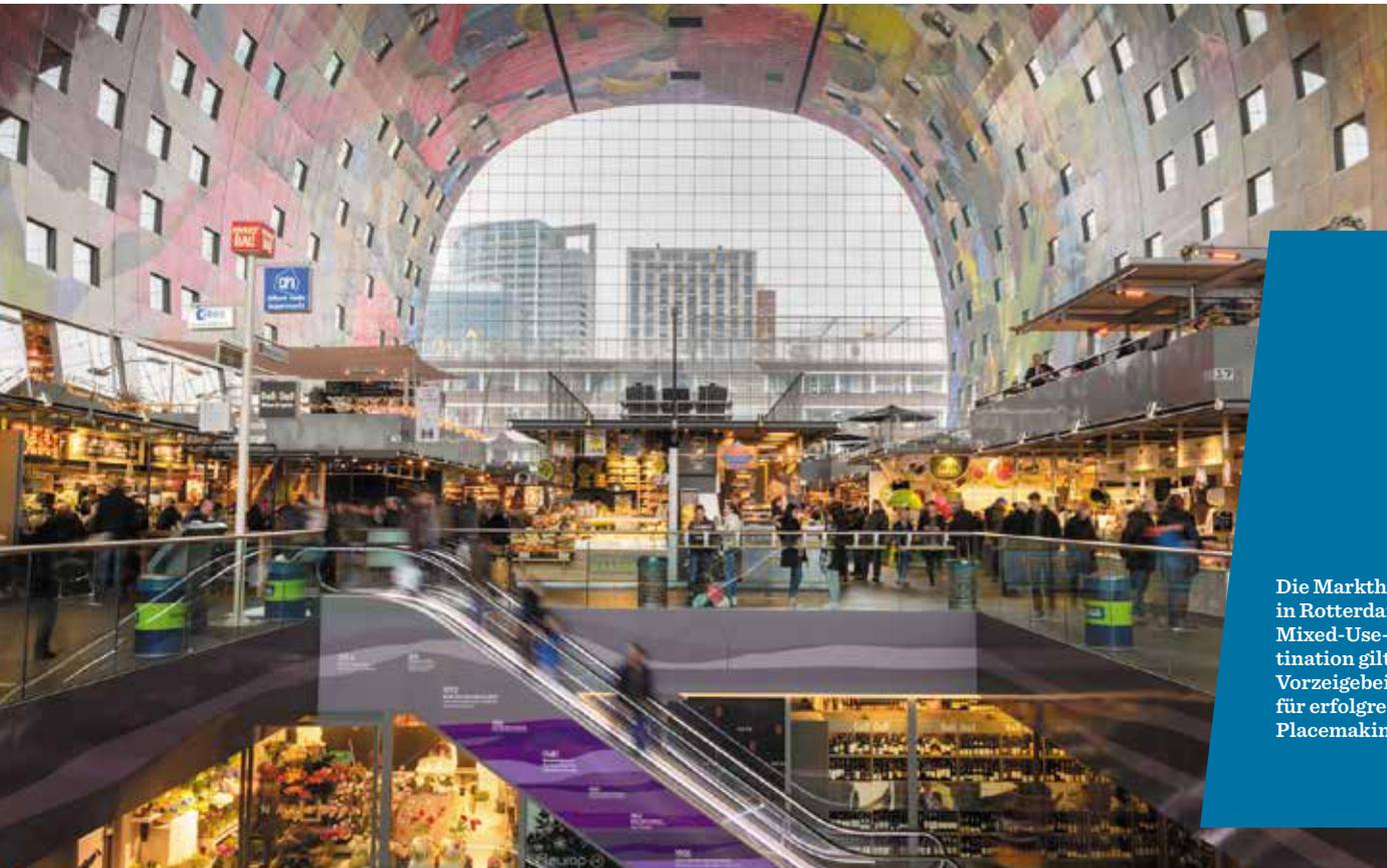


\*ROMAN BALLMER

Der Autor ist Head of Hedonic Products und stellvertretender CEO von IAZI.

# STRUKTURELLER WANDEL DER RETAILIMMOBILIEN

Placemaking wird zur Königsdisziplin und Mixed-Use zum Rettungsanker bei der zukünftigen Entwicklung von Shopping Places und Retail-Destinationen. TEXT – MARCEL STOFFEL\*



Die Markthalle in Rotterdam als Mixed-Use-Destination gilt als Vorzeigebispiel für erfolgreiches Placemaking.

BILD: SHUTTERSTOCK

## ▶ VERALTETES GESCHÄFTSMODELL

Städte und Shoppingcenter, aber auch die Immobilienentwickler und -investoren haben sich lange Zeit auf den stabilen Wachstumsmotor «Detailhandel» verlassen. Shoppingcenter, Retail-, Gewerbe- und Handelsimmobilien versprochen hohe Mieten und gute Renditen. Doch nun scheint dieses Geschäftsmodell ins Stocken zu geraten. Viele Innenstädte und Shoppingcenter verlieren nicht nur Umsatz und Frequenz, sondern auch an Attraktivität und Relevanz. Und gleichzeitig prägen immer mehr leerstehende Verkaufslokale und Verkaufsflächen das Bild der ehemals belebten und beliebten Marktplätze.

Für diese Entwicklung werden hauptsächlich folgende Gründe genannt: eine starke Übersättigung des Marktes, eine zu hohe Dichte an Verkaufsflächen, die Konkurrenzierung unter den Anbietern, die Frankenstärke und der damit verbundene Einkaufstourismus, die Zunahme des Onlineshoppings und der generelle Preiszerfall. Die Auswirkungen dieser Entwicklung zeigen sich vor allem in einer starken Zurückhaltung der Detailhändler bei der Expansion. Primär wird heute der Fokus eher auf die Optimierung bestehender Standorte und Flächen gelegt, was sich häufig in Flächen- und Mietzinsreduktion bemerkbar macht. Neue Flächen

“  
**SHOPPING- UND FREIZEITDESTINATIONEN SOLLEN MULTIFUNKTIONALE MARKTPLÄTZE SEIN, DIE BEGEISTERN UND INSPIRIEREN.**  
”

werden meist nur angemietet, wenn das Umsatz- und Ertragspotenzial nachweislich vorhanden ist.

## MARKTSÄTTIGUNG UND KONKURRENZSITUATION

In der Schweiz existieren aktuell 197 Shoppingcenter mit mehr als 5000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche. Auf 1000 Einwohner kommen 320 m<sup>2</sup> Shoppingcenter-Mietfläche (im Vergleich Deutschland: 130 m<sup>2</sup>), wobei der Umsatzanteil der Center am Einzelhandelsumsatz rund 18% beträgt. Auch wenn es durchaus noch Versorgungslücken, noch Potenzial für neue Center gibt, gilt der Schweizer Markt doch als gesättigt.

Die Shoppingcenter geraten untereinander in einen Verdrängungswettbewerb. Ältere Center müssen sich für eine veränderte Kundschaft neu attraktiv machen und Um- und Ausbau wird gerade für kleinere Center eine Frage des Überlebens. Es gilt, nicht nur die Erwartungen der Kunden zu befriedigen, sondern auch die der Besitzer und Investoren. Der Repositionierungs- und Revitalisierungsbedarf steigt. Für Entwickler, Investoren und Eigentümer von Gewerbe- und Einzelhandelsimmobilien hat diese Marktentwicklung massive Konsequenzen: die Reduzierung der Mietflächen, Leerstände, sinkende Mieten und

Mietzinsausfälle – aber auch eine Wertminderung der Immobilie, Attraktivitätsverlust und somit sinkende Wettbewerbsfähigkeit.

## FAZIT

Bei Mietflächen, welche für die Retailnutzung vermietet werden, ist der Eigentümer stark vom Umsatz und der wirtschaftlichen Performance der Mieter betroffen und auch abhängig. So wie sich die aktuelle Marktsituation darstellt, muss damit gerechnet werden, dass die Mieten eher sinken und Verträge mit kürzeren Laufzeiten abgeschlossen werden. Es muss ebenfalls vermehrt damit gerechnet werden, dass bestehende Mieter ihre Flächen verkleinern, frühzeitig aus den Verträgen aussteigen möchten oder eine Mietzinsreduktion verlangen.

Grundsätzlich wird heute nicht mehr so viel Retailfläche wie möglich, sondern so viel Fläche wie nötig entwickelt und erstellt. Als Alternative zur Retailnutzung müssen heute Alternativnutzungen zu Retail gefunden werden, für welche es eine nachweisbare Nachfrage gibt, welche möglichst eine synergetische Wirkung auf die Retailangebote und eine entsprechende Wirtschaftlichkeit in Aussicht stellen.

Die eigentliche Absicht von Placemaking als Disziplin lässt sich wie folgt erklären: Placemaking verwandelt einen öffentlichen Raum von einem Ort, an dem man es kaum erwarten kann, sich von ihm zu entfernen, in einen, den man nie wieder verlassen möchte. Offensichtlich geht es darum, öffentliche und multifunktionale Orte mit einer hohen Aufenthalts- und Erlebnisqualität zu schaffen. Und was bedeutet dies für unsere Handelsimmobilien und Shoppingcenter?

Beobachtet man die Entwicklung der Handelsimmobilien- und Shoppingcenter-Branche, wird die Wichtigkeit von Placemaking rasch klar. Denn Shoppingcenter, Retail-Destinationen, Warenhäuser und Detailhandelsgeschäfte müssen in Zukunft mehr bieten als Pro-

duktauslagen und Warenangebote, um gegen das Onlineshopping bestehen zu können. Verkaufsflächen müssen sich zu Erlebnisorten transformieren («from spaces to places»). Sie müssen sich hin zu sozialen Treffpunkten mit positiver Atmosphäre und einer hohen Hospitality-Kompetenz entwickeln. Das Schaffen von positiven Emotionen, Erlebnis- und Wohlfühlumgebung, gepaart mit der Gestaltung einer relevanten Marktleistung, wird zur wichtigsten Disziplin, wenn es darum geht, einen Ort mit einer hohen Anziehungskraft und Relevanz zu schaffen, wo Menschen gern ihre Zeit verbringen und ihr Geld ausgeben. ■

## ZUKUNFTSTRENDS FÜR HANDELSIMMOBILIEN

### Trend 1 – Diversität

Marktplätze und Retail-Destinationen werden durch Angebote aus den Bereichen Freizeit, Coworking, Unterhaltung, Wellness, Fitness, Medizin, Schönheit, Gesundheit und Gastronomie zu eigentlichen Mixed-Use-Destinationen. Services und Dienstleistungsangebote werden massiv zunehmen.

### Trend 2 – Flexibilität

Flexible Nutzungen, temporäre Vermietungen, flexible Mietverträge, flexible Vertragslaufzeiten statt Fixmiete, langjährige Mietverträge und Angebots-Einheitsbrei.

Moderne Marktplätze und lebendige Retail- und Freizeit-Destinationen werden sich in Zukunft viel schneller an die sich verändernden Bedürfnisse, Wünsche und das Konsum- und Freizeitverhalten der Gesellschaft anpassen müssen.

### Trend 3 – Emotionalität

Erfolgreiche Retail-Destinationen und Marktplätze werden zu sozialen Treffpunkten, Begegnungszonen und spannenden Erlebnisdestinationen. Ein Third Place, wo Menschen nicht nur ihr Geld ausgeben, sondern auch ihre Zeit verbringen. Ganz nach dem Motto: «Spend Money on Experiences, Not Things» – ein Ort, der Emotionen weckt.



**\*MARCEL STOFFEL**

Der Autor ist Gründer und CEO des Swiss Council of Shopping Places.

ANZEIGE

**SIV** 



[WWW.SIV-IMMOBILIENOEKONOMIE.CH](http://WWW.SIV-IMMOBILIENOEKONOMIE.CH)

**JETZT VORBESTELLEN**

## Neues Fachbuch Immobilienökonomie

Lehrbuch mit 2 Bänden

Das neue Fachbuch der beiden Autoren Dr. Stefan Fahrländer und Dr. Stephan Kloess widmet sich der Schweizer Immobilienökonomie und ihrer volkswirtschaftlichen Bezüge, der Marktteilnehmenden sowie des Zustandekommens der Wertschöpfung und der Zusammenhänge. Ein umfassendes Werk, das bisher in der Schweiz fehlte.

# NACHHALTIGE RETAILIMMOBILIEN

In Innenstädten befinden sich die Retailflächen oft in historischen Gebäuden. Die Investoren und Nutzer von Retailimmobilien stehen damit in besonderem Masse in einer gesellschaftlichen Verantwortung.

TEXT – MICHAEL DRESSEN\*

Lokal hergestellte oder fair gehandelte Produkte und weniger Verpackungsabfall entsprechen den Konsumentenwünschen, die sich während der Pandemie weiter akzentuiert haben.

BILD: CBRE



## ► KOSTEN SENKEN DANK ENERGETISCHER SANIERUNG

Der fortschreitende Klimawandel hat in den letzten Jahren zu einer neuen Dynamik hin zu einer klimaneutralen Wirtschaft geführt. Immobilieninvestoren integrieren ESG-Kriterien in ihre Anlageziele, benennen ESG-Verantwortliche und kommunizieren, bis wann sie klimaneutral sein wollen. Viele Eigentümer werden die energetische Sanierung ihrer Retailimmobilien allein schon aus Gründen der Kosteneffizienz vor dem Hintergrund der jüngst stark gestiegenen Energiepreise angehen. Der Buchstabe «E für Environment» steht damit auch im Einklang mit den ökonomischen Zielen der Investoren. Doch wie steht es um den zweiten und dritten Buchstaben im ESG-Universum bei Retailimmobilien?

Die Buchstaben «S für Social» und «G für Governance» (verantwortungsvolle Unternehmensführung) werden bisher eher stiefmütterlich in Bezug auf Retailimmobilien diskutiert. Woran liegt das? Sind soziale Aspekte und verantwortungsvolle Unternehmensführung etwa weniger relevant? Ist es die einfachere Messbarkeit bei den umweltrelevanten Kriterien?

Oder führen vermeintliche Zielkonflikte zu den ökonomischen Zielen dazu, die gesellschaftlichen und ethisch-sozialen Aspekte hintenanzustellen? Retailimmobilien sind öffentlich zugänglich und die Erdgeschossnutzungen prägen massgeblich unser Stadterlebnis. Somit stehen die Investoren und Nutzer von Retailimmobilien in besonderem Masse in einer gesellschaftlichen Verantwortung.

### 1. HANDLUNGSFELD: NUTZUNGSMIX

Die strukturellen Veränderungen im Retailsektor haben die Integration von alternativen Nutzungen wie Gastronomie, Bildungs- und Gesundheitsdienstleistungen, Freizeit- und Sportnutzungen oder auch Coworking, Büroflächen und Wohnen in Shoppingcentern und innerstädtischen Retailobjekten bereits aus ökonomischen Gründen alternativlos gemacht. Mixed-Use-Immobilien sind in den letzten Jahren vermehrt in Diskussion. Die Pandemie hat diesen Trend weiter verstärkt, nachdem Retailer ihre Flächen verkleinern und alternative Nutzungen für die freiwerdenden Flächen gesucht werden. Der Begriff

«Mixed-Use» sollte aber nicht allein so verstanden werden, dass Nutzungen lediglich über die Geschosse verteilt werden. Vielmehr müssen die Nutzungen im Gebäude und Aussenbereich räumlich als auch inhaltlich miteinander strategisch kombiniert und verbunden werden, damit attraktive Konzepte entstehen, die voneinander profitieren. Diese hybriden Nutzungskonzepte verfügen oftmals über eine deutlich höhere Attraktivität und werten das gesamte Umfeld auf.

### 2. HANDLUNGSFELD: MIETERAUSWAHL

Neben der Nutzungsmischung muss aber auch die Auswahl der Mieter und ihrer Konzepte nach sozialen und gesellschaftlichen Kriterien abgewogen werden. Eigentümer mit grösseren Portfolios haben einen starken Einfluss auf die Attraktivität unserer Innenstädte und sollten die sozialen Ziele einer attraktiveren Durchmischung nicht hintenanstellen. Der Vermieter hat im Sinne seiner gesellschaftlichen Verantwortung gewissenhaft und systematisch zu prüfen, wem er seine Fläche, die unser Umfeld möglicherweise für

Die energetische Sanierung von Shopping-centern im laufenden Betrieb ist herausfordernd, aber ökologisch und ökonomisch geboten. BILD: CBRE



viele Jahre oder sogar Jahrzehnte prägen wird, überlässt. Dabei dürfen die Mietzinszahlungsbereitschaft und Bonität nicht das alleinige Kriterium bleiben. Kriterien zur Mieterauswahl unter Berücksichtigung der sozialen und gesellschaftlichen Belange werden im vollständigen Artikel, der unter [cbre.ch](http://cbre.ch) zum Download zur Verfügung steht, vorgestellt.

### 3. HANDLUNGSFELD: PLACEMAKING

Durch den zunehmenden Anteil des Onlinehandels ist der Verkauf auf der Fläche in stationären Läden zwar nicht unwichtig geworden, aber dennoch längst nicht mehr der einzige Massstab für ein erfolgreiches Ladengeschäft. Es kommen neue Treiber hinzu wie Brand Building, Omnichanneling, Click & Collect, Beratung, Erlebnis usw. Eigentümer von Retailflächen sollten daher bei der Planung von Neu- und Um-

bauten nicht die Maximierung der Verkaufsfläche anstreben, sondern die Maximierung der Flächenqualität für diese neuen Treiber.

Die ESG-Kriterien stehen im Einklang mit dem nicht erst seit der Pandemie veränderten Konsumentenverhalten hin zu mehr Nachhaltigkeit und sozialverträglich hergestellten Produkten. Insofern liegt es im Interesse der Eigentümer von Retailimmobilien, die ganze Dimension der ESG-Kriterien konsequent bei Investitions- und Vermietungsentscheidungen anzuwenden. Denn die Retailmieter werden zu-

künftig verstärkt auch ihre Vermieter und die Mietflächen nach ESG-Kriterien bewerten. Nur so bleiben sie gegenüber ihren Kunden und Konsumenten glaubwürdig, die Umwelt- und Sozialthemen vermehrt bei ihren Konsumentenscheidungen einbeziehen. Damit schliesst sich der Kreis. ■



**\*MICHAEL DRESSEN**

Der Autor ist Senior Director und Head Retail von CBRE Schweiz.

ANZEIGE

#### Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

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



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



# ZINSANSTIEG BREMST EIGEN- HEIMNACHFRAGE

Während der Schock des Kriegsausbruchs bei der Mietwohnungsnachfrage bereits wieder verdaut scheint, weist der Trend bei der Eigenheimnachfrage weiter nach unten. Hauptverantwortlich dafür sind die wieder steigenden Zinsen. **TEXT – ANDY EGGER\***

ABBILDUNG 1: KOF KONJUNKTURBAROMETER (APRIL 2022) UND NACHFRAGEINDEX MIETWOHNUNGEN (2014/02 = 100)

Quellen: KOF, Reamatch360

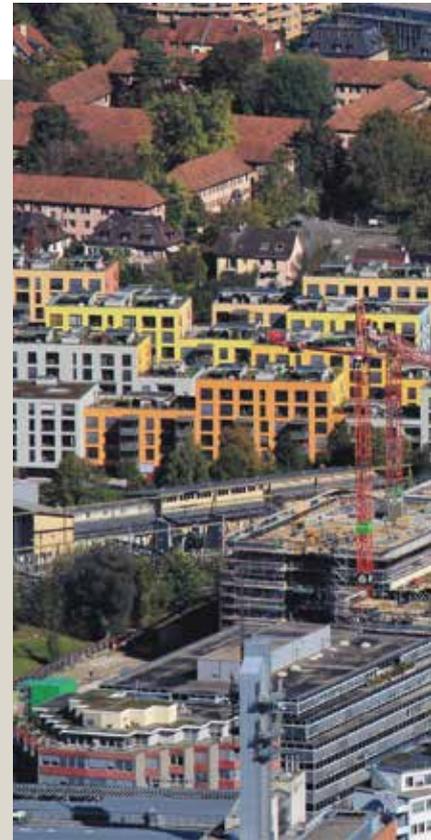
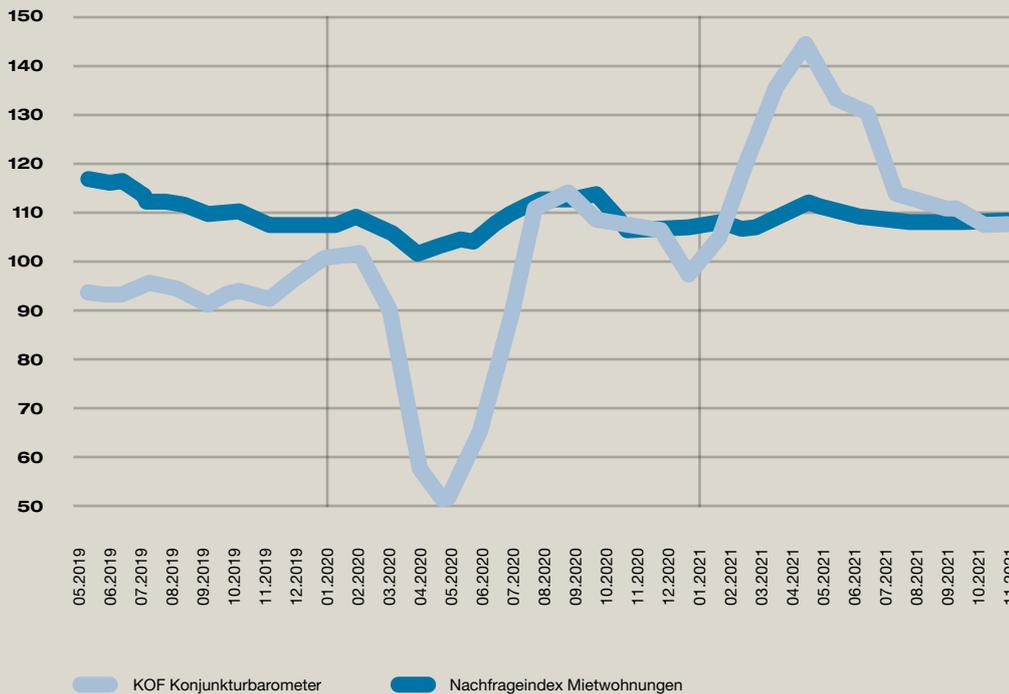


BILD: 123RF.COM

## ▶ VERDAUTER SCHOCK

In der vorletzten Ausgabe der Immobilien war nachzulesen, wie rasch die Immobiliennachfrage – gemessen an der Zahl der Suchabos – auf exogene Schocks reagiert (Immobilien/April 2022). Im Ausblick des Artikels wurde auch darauf hingewiesen, dass die längerfristige Nachfrageentwicklung vor allem von der Entwicklung der Konjunktur abhängig ist. Gegenwärtig erwartet die Schweizer Wirtschaft keine Abwärtsbewegung. Zwar ist das KOF Konjunkturbarometer im März 2022 zum ersten Mal seit Januar 2021 wieder unter den langfristigen Durchschnitt von 100 gefallen, doch stieg es bereits im April 2022 wieder auf 101.7 Zähler (von revidierten 99.2 im März). Erholt hat sich auch die Mietwohnungsnachfrage, wo die Zahl der Suchabos seit Mitte März erneut im Steigen begriffen ist und heute saisonbereinigt bereits wieder über dem Stand von vor dem Kriegsausbruch liegt (Abbildung 1).

“  
**DIE DIVERGIERENDEN ENTWICKLUNGEN VON MIETWOHNUNGS- UND EIGENHEIMNACHFRAGE SIND AUF DEN ZINSANSTIEG ZURÜCKZUFÜHREN.**  
”



gleichbaren Anstiege zu beobachten. Im Gegenteil: Der Sinkflug der Nachfrageindizes hat sich in beiden Marktsegmenten bis heute fortgesetzt, und dies, obwohl sich die Konjunkturaussichten wieder leicht aufgehellt haben. Diese kurzzeitig divergierenden Entwicklungen von Mietwohnungs- und Eigenheimnachfrage sind allerdings nichts Neues und waren auch in der Vergangenheit schon zu beobachten (vgl. z. B. NZZ Domizil, 16.3.2019, «Immobilienachfrage im Wechselbad»). Verantwortlich für die Divergenzen war – und ist wohl auch gegenwärtig – die Zinsentwicklung.

## ZINSANSTIEG

Der Krieg in der Ukraine und die in der Folge stark gestiegenen Energiepreise sind mit ein Grund, weshalb die Inflation inzwischen von vielen Experten nicht mehr nur als temporäres Phänomen angesehen wird. Auch die Notenbanken sind in ihrer Rhetorik vorsichtiger geworden und sind daran oder bereiten sich darauf vor, ihre Geldpolitik zu straffen. Am Kapitalmarkt sind die Zinsen bereits gestiegen, auch in der Schweiz. Die Renditen von 10-jährigen CHF-Obligati-

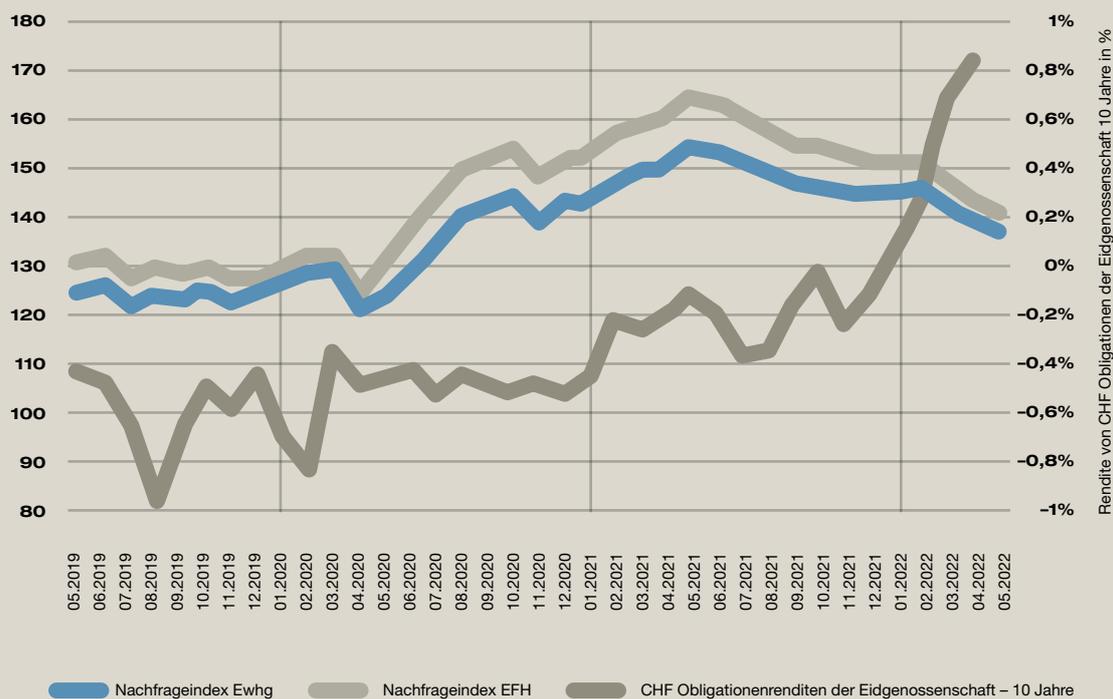
## DIVERGENZEN

Allerdings sind bei der Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern keine ver-



**ABBILDUNG 2: NACHFRAGEINDIZES FÜR EIGENTUMSWOHNUNGEN UND EINFAMILIENHÄUSER (2014/02 = 100)**

Quellen: SNB, Realmatch360



onen der Eidgenossenschaft kletterten in kurzer Zeit um über 100 Basispunkte und liegen inzwischen wieder auf einem Niveau, wie es zum letzten Mal vor acht Jahren zu beobachten war. Auch die Richtsätze für langfristige Hypotheken erreichten neue Höchststände, was nicht ohne Auswirkungen auf die Entwicklung der Eigenheimnachfrage blieb (Abbildung 2).

**AUSBLICK SCHWIERIG**

Neben den konjunkturellen Aussichten dürfte die Zinsentwicklung ein wichtiger Einflussfaktor der Eigenheimnachfrage bleiben. Doch die Zinsentwicklung ist gegenwärtig kaum prognostizierbar. Denn auf der einen Seite droht die Teuerung aufgrund der durch die chinesische Zero-Covid-Politik ausgelösten Lieferengpässe weiter anzuziehen, was für weitere Zinserhöhungen spräche. Auf der anderen Seite könnte ein weiterer Zinsanstieg die eh schon labile Konjunkturentwicklung zusätzlich gefährden. Experten rechnen deshalb für die nähere Zukunft mit einem volatilen Zinsumfeld – bei relativ stabilen Zinsen am kurzen sowie stärker schwankenden Zinsen am langen Ende.

**STAGFLATION?**

Solang die Wechselwirkung von Konjunktur- und Zinsentwicklung jedoch intakt bleibt, sind Immobilienbesitzer in einer recht komfortablen Situation: Geht es der Wirtschaft gut, steigt die Nachfrage nach Immobilien, was die Preise treibt. Droht dagegen eine Rezession, sinken die Zinsen, was die Immobilienwerte ceteris paribus in die Höhe schiessen lässt. So richtig unangenehm wird es erst in einem Stagflations-Szenario, wo es der Wirtschaft schlecht geht und die Zinsen trotzdem steigen, weil die Preise aufgrund von unabhängigen Drittfaktoren (Energiepreise, Lieferengpässe etc.) aus dem Ruder laufen. Ein solches Szenario hätte auch gravierende Folgen für die Immobiliennachfrage, die zurückgehen würde wegen der schlechten Konjunkturentwicklung und im Eigenheimsegment einen zusätzlichen Dämpfer erhalte wegen der steigenden Zinsen. Bleibt zu hoffen, dass wir zumindest in der Schweiz um ein solches Szenario herumkommen. Die Prognosen für das Wirtschaftswachstum im nächsten Jahr wurden zwar in der jüngsten Zeit nach unten korrigiert, bewegen sich aber immer noch im positiven Bereich. ■



**\*ANDY EGGER**

Der Autor ist Geschäftsführer von Realmatch360.

Newhome führt für inserierte Kaufobjekte einen Tragbarkeitscheck ein. Wenige Angaben reichen, um direkt im Inserat zu sehen, ob «die Ampel auf Grün steht». BILD: ZVG



## INTERNATIONAL

### STUDIE ÜBER DEN DACH-MARKT

Die Zuger Empira Group hat 46 Immobilienmärkte im DACH-Raum (Deutschland, Österreich und Schweiz) verglichen. Aus der Studie geht hervor, dass junge und einkommensstarke Städte wie Basel, Zürich, Genf oder Frankfurt, Köln und Wien am stärksten wachsen. Eine hohe Akademikerquote korreliert ebenfalls mit positiven Marktprognosen. Geringer ist die Aussagekraft der Arbeitslosenquote. In Zürich liegt sie tief (weniger als 4%) und bis 2035 soll die Bevölkerung um 20% steigen. In Wien liegt sie hoch (15%) und die Bevölkerung soll dennoch um 10% wachsen.

## SCHWEIZ

### WANN SICH DER VERKAUF LOHNT

Price Hubble hat in einer Studie den besten Zeitpunkt für den Verkauf einer Wohnimmobilie untersucht. Das Unternehmen berücksichtigte die Verkaufsangebote der Plattform Comparis von 2017 bis 2022. Am meisten Angebote gab es im Juni, während der April der schwächste Monat war. Die Differenz zwischen den beiden Monaten lag bei 25%. Die Analyse zeigte auch, dass die Inserate im Juli und August die höchsten Preise erzielen. Sie liegen pro Quadratmeter 85 bis 88 CHF höher als im Februar, welcher punkto Preise der schwächste Monat ist.

### EIGENTUMSWOHNUNGEN WENIGER GEFRAGT

Die Online Home Market Analysis vom Immobilienportal Homegate und dem

Swiss Real Estate Institute (SwissREI) hat die Inseratedaten von Eigentumswohnungen für 2020 und 2021 untersucht. Schweizweit wurden 2021 rund 20% weniger Eigentumswohnungen online angeboten als im Vorjahr. Die coronabedingte Verlängerung der mittleren Ausschreibungsdauer von Eigentumswohnungen von 61 auf 84 Tage im 2020 hat sich 2021 mit 85 Tagen auf hohem Niveau bestätigt. Die Inseratedauer verkürzte sich trotz Angebotsverknappung nicht, sondern verlängerte sich im Gegenteil. Dies zeugt von einer abnehmenden Nachfrage nach Eigentumswohnungen.

### ANGEBOTSMIETEN BLEIBEN STABIL

Die Zahlen des Homegate-Mietindex zeigen, dass die Angebotsmieten in der Schweiz im April um 0,2% gestiegen sind und somit stabil bleiben. Am stärksten sind die Angebotsmieten im Kanton Nidwalden gestiegen mit rund 1,7%, deutlich zurückgegangen sind sie im Kanton Zug mit rund 2%. Damit verstärken sich in beiden Kantonen die Entwicklungen der letzten zwölf Monate. In Nidwalden sind die Preise gegenüber dem Vorjahr um 2,6% gestiegen, in Zug um 3% gesunken. National liegt die Zunahme im gleichen Zeitraum bei circa 1,6%.

### WOHNUNGS- UND BÜROMIETEN GESTIEGEN

Die Marktmieten für Neubauwohnungen haben im ersten Quartal im Vergleich zum Vorquartal um 0,3% zugelegt. Dies zeigen Auswertungen von FPPE. Altbauwohnungen verzeichnen bei Neuabschlüssen einen Anstieg von 1,6%. Altbauwohnungen sind über die letzten vier Quartale in den Regionen Zürich

(+2,5%) sowie Genfersee, Mittelland und Ostschweiz (alle je +2,0%) am deutlichsten gestiegen. Kaum verändert sind sie im Alpenraum (-0,3%) sowie im Jura und in der Südschweiz (beide je +0,7%). Bei den Büromieten beträgt das Plus schweizweit 1,5% gegenüber dem Vorquartal. In der Region Zürich ist der Anstieg am stärksten (+3,0%), in Basel sogar rückläufig (-2,3%).

### MARKTWERTE LEGEN ZU

Die Marktwerte von gemischt genutzten Renditeimmobilien sind im ersten Quartal gegenüber dem Vorquartal um 2,2% gestiegen. Dies zeigen Auswertungen von FPPE. Bei Mehrfamilienhäusern beträgt das Plus über die letzten vier Quartale rund 8,2%, bei Büroimmobilien 9,7%. Bei Mehrfamilienhäusern ist die Zunahme in den Regionen Zürich (+10,0%), Ostschweiz (+8,0%) und Genfersee (+7,4%) ausgeprägt. Geringfügiger ist sie im Alpenraum (+3,6%) und in der Südschweiz (+4,7%). Die Marktwerte von Büroimmobilien sind über die letzten vier Quartale am stärksten in den Regionen Zürich (+15,4%) und Genfersee (+10,5%) angestiegen. In der Südschweiz sind sie stabil geblieben (+0,5%) und in Basel gesunken (-3,9%).

### MEHR BÜROS VERMIETET

CBRE Switzerland hat auf Basis von Online-Inseraten das Volumen der vermieteten Büroflächen erhoben. Seit dem vierten Quartal 2021 gab es mehr Bürovermietungen mit Quartalswerten bis zu 700 000 m<sup>2</sup>. Das schweizweite Flächenangebot wurde seit

Jahresbeginn abgebaut. Grund dafür ist die aufgestaute Nachfrage wegen der Pandemie. Die fünf grössten Schweizer Städte (Zürich, Genf, Basel, Bern und Lausanne) weisen im Durchschnitt eine niedrigere Verfügbarkeitsrate auf (3,1% per Ende 2021) als ihre Vororte (8,0%).

### STATISTIK ZÜRICH LANCIERT TOOL

Auf der Homepage von Statistik Zürich befindet sich ein neues Abfragetool für den Liegenschaftenmarkt (Lima). Es zeigt die mittleren Preise von Handänderungen seit 2009 auf Stufe Quartier, Kreis und Stadt nach Zonenart. Neben den Verkaufspreisen von ganzen Liegenschaften und von solchen im Stockwerkeigentum sind auch die Quadratmeterpreise von verkauftem Stockwerkeigentum abrufbar.

### REFERENZZINS REAGIERT TRÄGE

Die Pandemie und der Krieg in der Ukraine haben sich weltweit auf Inflationsraten und Zinskurven ausgewirkt. Auch in der Schweiz sind die Zinsen von Fixhypotheken gestiegen. Laut Credit Suisse ist ein Anstieg des Referenzzinssatzes vor Ende 2024 jedoch nicht zu erwarten. Eine Erhöhung von 1,25% auf 1,5% könnte nach Prognose der Immobilienökonomien im Juni 2024 kommuniziert werden. Bis 2027 könnten zwei weitere Anstiege erfolgen. Wird ein erster Anstieg bereits im Dezember 2023 kommuniziert, würde er erst im Folgejahr mietrechtlich wirksam, weil die Mieterhöhung erst zum nächsten vertraglichen Kündigungstermin erfolgen kann. Der Referenzzinssatz würde dann bis 2027 auf 3,0% steigen.

## PREISSCHUB BEI WOHNEIGENTUM

Immobilienmarktexperten sehen für Wohneigentum in den nächsten zwölf Monaten steigende Transaktionspreise, wie die halbjährliche Umfrage von Fahrländer Partner zeigt. Der Preiserwartungsindex liegt im Frühling 2022 bei 67,5 Punkten, also deutlich über dem Mittelwert der letzten zehn Jahre (+11,9 Punkte). Bei Eigentumswohnungen gehen 59% der Fachleute von steigenden Preisen in den kommenden zwölf Monaten aus, 39% erwarten eine Stagnation und 2% tiefere Preise. Bei Einfamilienhäusern prognostizieren 72% einen Preisanstieg. Bei den Wohnungsmieten ist der Index im Herbst 2022 mit 8,0 Punkten erstmals seit sieben Jahren wieder im positiven Bereich. Aktuell liegt er bei 26,2 Punkten. 66% der Experten erwarten für die nächsten zwölf Monate stagnierende, 30% höhere und 4% tiefere Mieten.

## UNTERNEHMEN

### NEWHOME MIT TRAGBARKEITSCHECK

Ab sofort zeigt Newhome mit einem Ampelsystem an, ob sich Kaufinteressenten ein Objekt finanziell leisten können. Zwei Basisangaben reichen dafür aus. Dabei werden weder Hypotheken berechnet noch Finanzierungsmodelle verglichen oder externe Partner empfohlen. Die Kalkulation basiert auf gängigen Berechnungskriterien rund um Eigenkapital und Bruttoeinkommen.

### BUCHERER WECHSELT STANDORT

Das Schweizer Traditionsunternehmen Bucherer AG zieht 2023 an die Freie Stras-

se 51 in Basel, gleich vis-à-vis des aktuellen Standorts. Die Eigentümerin Kost Sport AG hatte die SPGI Zurich AG mit der Vermietung der dreistöckigen Retailfläche beauftragt. Mit diesem Umzug vergrössert Bucherer seine Ladenfläche auf über 1000 m<sup>2</sup>.



### ISS SCHWEIZ HOLT AUSZEICHNUNG

ISS Schweiz ist mit der Auszeichnung «Top Digitale Transformation 2022» geehrt worden. Mit 79 von 100 Punkten belegt ISS Schweiz den 35. Rang unter den 175 gelisteten Unternehmen. Untersucht wurden 1700 Unternehmen aus 19 Branchen. ISS Schweiz wird in der Kategorie Beratungen, Wirtschaftsprüfungen und sonstige Dienstleistungen aufgeführt. Dort belegt das Unternehmen den dritten Rang, hinter KPMG und PwC, vor Deloitte. Die Publikationen «Finanz & Wirtschaft» und «Bilan» sowie das Markt- und Meinungsforschungsinstitut Statista vergeben die Auszeichnung.

### GEBW FEIERT JUBILÄUM

Die Aktiengesellschaft für Erstellung billiger Wohnhäuser in Winterthur (GEbW) hat ihr 150. Jubiläum gefeiert. Die GEbW erstellt und vermietet erschwingliche und ökologisch gestaltete Wohnungen für Familien und Einzelpersonen mit tieferem Einkommen. Aus einer Studie der Firma Wüest Partner von 2019 geht hervor,

# Mehr als nur eine Immobiliensoftware

Abalmmo – die Software für die Immobilienbewirtschaftung



Abacus Forum  
Abalmmo  
23. Juni 2022  
virtueller Event  
jetzt anmelden  
[abacus.ch/foren](https://abacus.ch/foren)

## Ihr Nutzen mit Abalmmo

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

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



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[abacus.ch/abaimmo](https://abacus.ch/abaimmo)

 **ABACUS**

Mit ihrem virtuellen Wolkenkratzer mitten im Zürichsee will die Arbeitsgruppe «glo\*tower» die Akzeptanz für Hochhäuser verbessern. Freie Wohnungen können bereits ausgewählt und virtuell besichtigt werden. BILD: ZVG



dass die Mieten der GEbW 10% bis 25% unter den vergleichbaren Mieten in Winterthur liegen. Die GEbW unterhält 885 Mietwohnungen in Winterthur und Wiesendangen. Insgesamt besitzt sie 41 Liegenschaften.



## EXPANSION NACH WESTEN UND SÜDEN

Mit dem Hub Romandie in Signy schafft Wincasa den zweiten kombinierten Standort für Center & Mixed-Use Site Management (CMSM) der Schweiz. Der Hub vereint drei Center und zwei Area-ale in der Westschweiz. Anfang Mai 2022 wurde mit dem Centro Lugano Sud das Tessin erschlossen. Mit diesem ersten Mandat im Tessin ist Wincasa im Bereich CMSM nun in al-

len Sprachregionen vertreten. Philippe Schroff, Retailexperte und ehemaliger Leiter des Standorts Signy, übernimmt die Leitung beider Hubs.

## HIAG PLATZIERT ANLEIHE

Die Hiag Immobilien Holding AG hat am 4. Mai 2022 am Schweizer Kapitalmarkt eine festverzinsliche Anleihe über 150 Mio. CHF platziert. Die Anleihe weist einen Coupon von 1,77% auf und eine Laufzeit von vier Jahren und fünf Monaten. Sie löst die per 30. Mai 2022 fällige Anleihe über 150 Mio. CHF ab. Damit verlängert sich für Hiag die durchschnittliche Restlaufzeit ihrer Finanzverbindlichkeiten. Hiag hat die Zulassung zum Handel der Anleihe an der SIX Swiss Exchange beantragt.

## NEUE INVESTOREN FÜR WESTHIVE

Die Westhive AG, eine Anbieterin von flexiblen Büroflächen, hat bei einer Finanzie-

rungsrunde 6,3 Mio. CHF eingenommen. Hauptinvestor ist das Unternehmen Fairway Family Office. Co-Investor ist MA Ventures, der Corporate Venture Capital Fonds der Genossenschaft Migros Aare. Zudem haben sich auch private und institutionelle Investoren beteiligt. Mit den Mitteln möchte Westhive neue Standorte erschliessen und die Technologie vorantreiben.



## STÄRKERE POSITIONIERUNG IN DER ROMANDIE

Die Anlagegruppe Swisscanto AST Immobilien Responsible Schweiz hat die Liegenschaft Rue du Lion-d'Or 3/5/7 und Rue de Bourg 26 in Lausanne akquiriert. Der Marktwert liegt bei über 80 Mio. CHF. Verlängert hat sie zudem den Mietvertrag für die Liegenschaft Rue Pierre Fatio 7/9 in Genf. Neu vermietet hat sie die Büro- und Gewerbeliegenschaft Origami Geneva in Petit-Lancy GE. Im A-One Business Park (Bild) in Rolle VD konnte Swisscanto mehrere Mietverträge um fünf bis acht Jahre verlängern. Gleichzeitig hat sie die Medtech-Firma Sophia Genetics als Grossmieterin gewonnen.



## WOHNRAUM FÜR FLÜCHTLINGE

Terresta stellt dem Kanton Graubünden zu einem günstigen Mietpreis für Schutzsuchende aus der Ukraine ein Hochhaus zur Verfügung. Die in Chur gelegene Liegenschaft umfasst 41 Wohnungen mit 3,5 und 4,5 Zimmern. Terresta verschiebt deswegen auf 2023 die geplante Sanierung des Gebäudes. Auch in Winterthur, wo Terresta den Sitz hat, hat sie der städtischen Wohnhilfe Wohnungen für Ukraine-Flüchtlinge angeboten.



## INNOVATIVES LADENKONZEPT

Mit The Cube setzt Wincasa auf 200 m<sup>2</sup> ein innovatives, erlebnisorientiertes Ladenkonzept um. Im neu eröffneten Showroom im Zürcher Sihlcity sind Produkte aus unterschiedlichen Branchen präsentiert. Die Kunden können die Produkte testen und umgehend Feedback geben. Um den Showroom-Charakter zu unterstreichen, wird vor Ort nichts verkauft. Die Produkte gibt es nur online bei den jeweiligen Herstellern.



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



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

## OPTIMIERTES PORTFOLIO

Investis hat zehn Wohnliegenschaften zum Preis von 319 Mio. CHF verkauft, um ihr Portfolio zu optimieren. Der Sollmietertrag der Liegenschaften beläuft sich auf 8,7 Mio. CHF. Die Liegenschaften liegen im Kanton Gené und Waadt. Die Investis-Gruppe reduziert so ihre Finanzverbindlichkeiten. Dies soll das Jahresergebnis 2022 positiv beeinflussen.

## PBK UND FPRE BIETEN SERVICE

Das Zürcher Kostenplanungsunternehmen PBK AG und Fahrländer Partner AG (FPRE) bieten ab sofort einen digitalen Service, der die Baukosten von Immobilienprojekten in der Schweiz ermittelt. PBK und FPRE kombinieren damit ihr Know-how in den Bereichen Daten-Pooling, Baukostenplanung, statistische Modellierung und digitale Services.

## GEFRAGTE SWISS LIFE-ANLAGEGRUPPEN

Bei der Öffnung der Swiss Life-Anlagegruppe «Geschäftsimmobiliën Schweiz ESG» wurde das angestrebte Volumen von 250 Mio. CHF mehrfach überzeichnet. Die Anlagegruppe investiert in ertrags- und wertstabile Geschäftsliegenschaften an zentralen Lagen. Bei der Öffnung der Anlagegruppen «Infrastruktur Global (EUR)» und «Infrastruktur Global (CHF hedged)» kam es zu Kapitalzusagen für 200 Mio. CHF. Schwerpunkt sind Infrastrukturanlagen in den Bereichen erneuerbare Energie, Versorgung, Entsorgung, Kommunikation, Transport und soziale Dienste.

## MALL OF SWITZERLAND WECHSELT BETREIBERIN

Per 1. Juni 2022 hat die holländische Multi Corporation die Immobilien- und Vermögensverwaltung der Mall of Switzerland übernommen. Sie löst das Genfer Unternehmen La Société Générale Immobilière Suisse (SCC Shopping Centers Company) als bisherige Betreiberin ab. Die operative Leitung der Mall of Switzerland bleibt bei Centerleiterin Jessica Janssen und ihrem Team. Multi Corporation verwaltet über 80 Immobilien in Europa. In mehr als 6000 Geschäften, Restaurants und Freizeiteinrichtungen geben über 400 Mio. Kunden jährlich um die 4 Mrd. EUR aus.

## AVOBIS LANCIERT FONDS

Das Schweizer Traditionsunternehmen Avobis Invest AG lanciert mit dem Avobis Real Estate Funds SICAV ihren ersten Immobilienfonds. Das enthaltene Teilvermögen Avobis Swiss Residential Real Estate Fund Pension investiert in voll vermietete, neuwertige Wohn-Bestandsimmobiliën in der Schweiz, die eine stabile und nachhaltige Ausschüttung gewährleisten. Das Portfolio berücksichtigt die zu erwartenden Vorschriften im Bereich Bau und Umweltschutz, damit in Zukunft keine grösseren Investitionen zu erwarten sind.

## PROJEKTE

### VIRTUELLER WOLKENKRATZER

Mitten im Zürichsee soll ein virtueller Wohn- und Arbeitsturm entstehen. Der über 300 Meter hohe «glo\*tower»

verfügt über Luxuswohnungen und Büroräume, die tatsächlich zum Verkauf stehen. Im virtuellen Wolkenkratzer können Besucher auch virtuelle Shops, Showräume und Restaurants besuchen. Hinter dem Konzept stehen die Firmen DesignRaum GmbH, Tollkirsch AG und Cmsbox GmbH, die sich gemeinsam «glo\*group» nennen. Ziel ist es, die Akzeptanz für Hochhäuser in der Schweiz zu verbessern.

## RENGGLI REALISIERT HOLZ-MODULWERK

Die Renggli Deutschland GmbH baut ein Holzmodulwerk (Bildquelle: Render-Manufaktur, Berlin) in Eberswalde im Bundesland Brandenburg. Der Baustart erfolgt im dritten Quartal 2022, die Fertigstellung auf Ende 2023. Im Werk werden ab 2024 auf rund 20 000 m<sup>2</sup> Produktionsfläche Holzmodule für nachhaltige und klimagerechte, mehrgeschossige Gebäude hergestellt. Die Renggli Deutschland GmbH ist ein Gemeinschaftsunternehmen von Renggli AG, Saxovent Smart Eco Investments GmbH, Sächsische Ärztesversorgung (SAEV) und MQ Real Estate GmbH.



## ZERTIFIZIERUNG FÜR ST. GALLER ÜBERBAUUNG

Die Wohnüberbauung Waldacker in St. Gallen erreichte in der Zertifizierung die Stufe Platin des Labels SNBS 2.0 Hochbau. Es ist

schweizweit das erste zertifizierte Platin-Projekt in Holzbauweise. Der Baustandard SNBS Hochbau bezieht die Bedürfnisse von Umwelt, Gesellschaft und Wirtschaft in die Planung, den Bau und den Betrieb mit ein. Es entstehen Objekte, die einen ökologischen sowie sozialen Beitrag leisten und gleichzeitig finanzielle Renditen erzielen.



## ATTISHOLZ-AREAL NIMMT FORM AN

Das Attisholz-Areal in Riedholz SO soll in den nächsten 25 Jahren ein nachhaltiger Wohn- und Lebensraum werden. Sechs Teams wurden zum Wettbewerb über die Gestaltung der Freiräume auf dem Arealteil Ost eingeladen. Experten aus den Bereichen Landschaftsarchitektur und Städtebau sowie Vertreter der Gemeinde Riedholz, des Amtes für Raumplanung des Kantons Solothurn und der Grundeigentümerin Halter AG begleiteten das Verfahren. Die Wahl fiel auf die Studie von DnD Landschaftsplanung ZT Wien und Freimüller-Söllinger Städtebau ZT Wien.

## PLAZZA LEGT GRUNDSTEIN

Das Zürcher Immobilienunternehmen Piazza hat den Grundstein für die erste Bau-

etappe des Quartiers L'Orée gelegt, das auf einem Industrieareal in Crissier entsteht. Das Wohn- und Geschäftsquartier weist eine Fläche von 67 000 m<sup>2</sup> auf. Die Investitionssumme beträgt 300 Mio. CHF. Das Quartier wird über 500 Wohnungen für circa 1000 Bewohner sowie rund 16 000 m<sup>2</sup> Geschäftsfläche bieten. An der Raumplanung haben sich acht Architekturbüros und vier Landschaftsarchitekten beteiligt. Der Abschluss der ersten Bauetappe ist per 2024 geplant.



## MMMR ARCHITEKTEN GEWINNEN WETTBEWERB

Die Siedlungsgenossenschaft Sunnige Hof hat das Amt für Hochbauten der Stadt Zürich beauftragt, einen Architekturwettbewerb für einen Ersatzneubau der Wohnsiedlung Probstei West und Ost durchzuführen. Den Wettbewerb hat das Team von «mmmr Architekten» aus Zürich gewonnen. Die Wohnsiedlung Probstei West und Ost liegt in Zürich Schwamendingen. Sie soll 135 Wohnungen sowie Ateliers und einen Doppel-Kindergarten bieten.



## PERSONEN

### ANDREAS INGOLD ÜBERGIBT AN STIEBELLEHNER

Andreas Ingold (59), seit 2008 CEO von Livit, wird die Leitung des Unternehmens per 1. Oktober 2022 an Wolfgang Stiebellehner (57) übergeben. Andreas Ingold wird weiterhin als Präsident dem Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT Schweiz) vorstehen und sich künftig als selbstständiger Unternehmer auf Verwaltungsrats- und Beratungsmandate fokussieren. Dabei wird er die weitere Entwicklung von Livit aktiv als Verwaltungsrat begleiten. Seine Nachfolge als Vorsitzender der Geschäftsleitung übernimmt Wolfgang Stiebellehner. Er stiess 2014 zu Livit und verantwortet seither den Geschäftsbereich Bewirtschaftung. Roland Kilchmann, zurzeit Leiter operative Bewirtschaftung von Livit, tritt per 1. Oktober 2022 die Nachfolge von Stiebellehner als Leiter Bewirtschaftung an (Bild: Andreas Ingold (oben), Wolfgang Stiebellehner).



### NEUE REGIONENLEITUNG BEI PRIVERA

Gabriel Vonlanthen hat bei Privera die Leitung der Bewirtschaftung für die Region Westschweiz übernommen. Vonlanthen ist seit Mai 2021 als Niederlassungsleiter in Genf tätig. Er bringt vertiefte Kenntnisse des Westschweizer Immobilienmarktes mit, insbesondere in der Region rund um den Genfersee. Vonlanthen kennt sich sowohl in der Betreuung von institutionellen Immobilieneigentümern als auch in der Umsetzung von Unternehmensprojekten aus.



### À PORTA NEU BEI WÜEST PARTNER

Martin à Porta ist neu Mitglied des Verwaltungsrats von Wüest Partner. Der ETH-Ingenieur ist der erste Verwaltungsrat, der nicht dem Partnerkreis des Unternehmens angehört. Er verfügt über rund 25 Jahre Erfahrung als Führungskraft in international tätigen Firmen und Organisationen. Martin à Porta berät weitere Unternehmen in den Bereichen Transformation, Wachstum und Strategie.



### PRESTEDGE UNTERSTÜTZT PRICEHUBBLE

Seit 1. Mai unterstützt der britische Retail-Banker Tony Prestedge Price Hubble als Berater und Investor. Gleichzeitig wird Gründer und Verwaltungsratspräsident Stefan Heitmann künftig als exekutiver Präsident von Price Hubble fungieren. Das Schweizer Unternehmen entwickelt digitale Lösungen für die Immobilienwirtschaft. Dabei stützt es sich auf Daten wie etwa Bewertungen, Marktanalysen, Wertprognosen oder Bausimulationen.



### AVOBIS BESTÄTIGT CAPEDER

Die Avobis Group AG hat Ralf Capeder, seit 1. November Geschäftsführer ad interim der Verit Immobilien AG, in seiner Funktion bestätigt. Capeder ist seit sechs Jahren für Verit tätig. Während dieser Zeit hat er den Standort Chur geleitet. Der Jurist und Immobilienökonom ist Dozent an verschiedenen Hochschulen und Prüfungsexperte für Immo-bilientreuhand. Die Verit Immobilien AG gehört seit 2021 zur Avobis Gruppe.



## SCHAWALDER NEU IM PRÄSIDIUM

Markus Schawalder übernimmt zusätzlich zu seiner Aufgabe als Leiter Private Kunden der Migros Bank das Verwaltungsratspräsidium der CSL Immobilien AG. Die Migros Bank hat 2018 eine Mehrheitsbeteiligung an der CSL erworben, um gemeinsam mit ihr über die Finanzierung hinaus den gesamten Lebenszyklus von Immobilienobjekten abzudecken.



## VERSTÄRKUNG BEI CASAFAIR

Casafair nimmt drei politisch erfahrene Mitglieder in den Vorstand auf. Mit Raphaël Mahaim (Bild) ist ein weiterer Nationalrat vertreten. Der Anwalt mit Fachgebiet Bau- und Umweltrecht ist Mitglied der Rechtskommission des Nationalrats. Er stellt sein Wissen im Casafair-Expertenetzwerk zur Verfügung. Christine Gaillard ist bereits im Vorstand der Casafair-Sektion Habitat Durable Neuchâtel. Als ehemalige Stadträtin von Neuenburg leitete sie die Direktion für Stadtplanung, Mo-

bilität und Umwelt. Christoph Grupp ist Grossrat im Kanton Bern und Vorstandsmitglied der Sektion Casafair Mittelland. Der Biologe und Medienwissenschaftler übernimmt das Ressort Kommunikation.



## BURGUNDER FÜR WESTSCHWEIZ VERANTWORTLICH

Michel Burgunder ist seit 1. Juni Managing Director Westschweiz und Co-Leiter Transaktionen bei der Nova Property Fund Management AG. Burgunder wird für Akqui-

sitionstätigkeiten in der Westschweiz verantwortlich sein. Dazu zählen Ankäufe von Bestandesliegenschaften, Entwicklungsprojekten und Bauland, Sacheinlagen, Asset Swaps oder Asset und Share Deals für die aktuellen Immobilienportfolios. Der Architekt war zuletzt als Director Acquisition für die Westschweiz beim Global Real Estate der Credit Suisse Asset Management (Schweiz) AG tätig. ■



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

# RÜCKFORDERUNG VON MIETZINSEN

Das Bundesgericht hält an seiner Rechtsprechung fest, wonach der gute Glaube eines Dritterwerbers unter Umständen nicht geschützt werden kann. Im zweiten Entscheid hat sich das Gericht mit der Rückforderung von zu viel bezahlten Mietzinsen auseinandergesetzt.

TEXT – ZARINA FÜGLISTER\*

Das Gesetz gibt für die Ermittlung von Inhalt und Umfang einer Dienstbarkeit eine Stufenordnung vor. Ausgangspunkt ist der Grundbucheintrag. Nur wenn der Wortlaut des Grundbucheintrags unklar ist, darf im Rahmen des Eintrags auf den Erwerbsgrund zurückgegriffen werden.

BILD: 123RF.COM



## ► 1. ERMITTLUNG VON INHALT, UMFANG UND ZWECK EINER DIENSTBARKEIT

Im vorliegenden Fall ging es um das Grundstück B., das an der Bahnlinie in der Gemeinde A. liegt. Die Gemeinde A. ist Eigentümerin der im Jahr 2012 erworbenen Liegenschaft C. (Nachbargrundstück von B.). Nördlich der Bahnlinie verläuft der «Bahnweg», welcher unter anderem auf dem Grundstück B. verläuft.

Mit Vertrag vom 19. Juni 1939 wurde vereinbart, dass die jeweilige Eigentümerin der Liegenschaft C. ein Fuss- und Fahrwegrecht auf dem «Bahnweg» erhält zu Lasten des Grundstücks B. Die Gemeinde A. beabsichtigte nun, auf ihren Grundstücken am See einen öffentlich zugänglichen Park mit Steganlage und Pavillon zu erstellen, und ersuchte um eine Baubewilligung. Die Baustellenzufahrt und die Notzufahrten sollten über den «Bahnweg», welcher auf dem Grundstück B. liegt, erfolgen. Dagegen gelangte der Eigentümer des Grundstücks B. an die Gerichte.

## GESETZLICHE STUFENORDNUNG

Art. 738 ZGB gibt für die Ermittlung von Inhalt und Umfang einer Dienstbarkeit eine Stufenordnung vor. Ausgangspunkt ist der Grundbucheintrag. Dieser ist für den Inhalt der Dienstbarkeit massgebend, soweit sich Rechte und Pflichten aus dem Eintrag deutlich ergeben. Nur wenn der Wortlaut des Grundbucheintrags unklar ist, darf im Rahmen des Eintrags auf den Erwerbsgrund (der Begründungsakt) zurückgegriffen werden. Sollte auch der Erwerbsgrund nicht deutlich sein, so kann sich der Inhalt der Dienstbarkeit (im Rahmen des Grundbucheintrags) aus der Art ergeben, wie die Dienstbarkeit während längerer Zeit unangefochten und in gutem Glauben ausgeübt wurde. Auch bei der Ermittlung des Zwecks der Dienstbarkeit ist die gesetzliche Stufenordnung zu beachten.

Zwischen den ursprünglichen Vertragsparteien ist in erster Linie der Zweck massgebend, zu dem die Dienstbarkeit errichtet wurde. Lässt sich der wirkliche Parteiwille nicht feststellen, muss der Zweck vom Wortlaut ausgehend aufgrund einer objektiven Auslegung anhand der Bedürfnisse des herrschenden Grundstücks im Zeitpunkt der Errichtung der Dienstbarkeit

ermittelt werden. Dritten gegenüber gilt der Zweck als massgebend, der aus dem Dienstbarkeitsvertrag hervorgeht oder objektiv erkennbar ist.

Im vorliegenden Fall lautete der Grundbucheintrag «Fuss- und Fahrwegrecht». Dementsprechend ergeben sich keine Einzelheiten zum Inhalt und Umfang bzw. zum Zweck der Dienstbarkeit aus dem Wortlaut, sodass der Stufenordnung zufolge der Erwerbsgrund (der Dienstbarkeitsvertrag) zu befragen ist. Vorliegend schränkte der Vertrag von 1939 das Wegrecht weder räumlich noch funktionell ein.

Gemäss Art. 737 ZGB bedürfen unangemessene Dienstbarkeiten selbst bei an sich klarem Wortlaut der Auslegung, wenn ihr Umfang streitig ist. So muss im Verhältnis zwischen den heutigen Eigentümern der Liegenschaften der Erwerbsgrund so ausgelegt werden, wie er nach seinem Wortlaut und Zusammenhang sowie namentlich aufgrund der Bedürfnisse des herrschenden Grundstücks zum Zeitpunkt der Errichtung und mit Rücksicht auf Sinn und Zweck der Dienstbarkeit verstanden werden durfte und musste.

Die Gerichte erwogen, dass das Grundstück der Gemeinde A. im Zeitpunkt der

Errichtung der Dienstbarkeit landwirtschaftlich genutzt worden sei und es keine objektiven Anhaltspunkte dafür gebe, dass bei der Errichtung der Dienstbarkeit damit habe gerechnet werden können, dass das Fuss- und Fahrwegrecht später nicht mehr für eine landwirtschaftliche Bewirtschaftung, sondern für die Erschliessung eines öffentlichen Parks benötigt werden würde. Dritte müssten nicht erwarten, dass in Zukunft ein Park für die Öffentlichkeit erstellt würde. Die von der Gemeinde A. beanspruchte Nutzung der Liegenschaft C. als öffentlicher Park am See sei daher objektiv betrachtet nicht durch den ursprünglichen (landwirtschaftlichen) Zweck der Dienstbarkeit gedeckt.

Die Gemeinde A. machte dagegen geltend, dass sie als Dritterwerberin aufgrund des Grundbucheintrags und des Erwerbsgrunds bei objektiver Betrachtung davon habe ausgehen dürfen, dass die Dienstbarkeit den Zugang und die Zufahrt zu den berechtigten Grundstücken ermögliche. Das ergebe sich begriffsnotwendig aus dem Grundbucheintrag «Fuss- und Fahrwegrecht».

Entgegen der Vorbringungen der Gemeinde A. bestätigte das Bundesgericht in seinem Entscheid, dass das Fuss- und Fahrwegrecht neuen Bedürfnissen, die durch Umzonung der dienstbarkeitsberechtigten Grundstücke entstehen, nicht dienstbar gemacht werden dürfte. Der Grundbucheintrag «Fuss- und Fahrwegrecht» legte den Zweck nicht eindeutig fest und auch der gute Glaube in das Grundbuch hilft nicht weiter. Wenn der Eintrag die Dienstbarkeit nicht ausreichend zu bestimmen vermag, so ist der Dritterwerber verpflichtet, die Grundbuchbelege einzusehen.

Vorliegend schwieg der das Wegrecht begründende Vertrag zu dessen Zweck. Bei objektiver Betrachtung folgte das Bundesgericht jedoch, dass es sich um ein Wegrecht zu landwirtschaftlichen Zwecken handelte, da der Begründer der Dienstbarkeit Landwirt war und bei der Errichtung der Dienstbarkeit im Zweifelsfall keinen anderen Zweck wollte als den in der Urkunde niedergeschriebenen. Dieser Zweck war ein Wegrecht, das ihm die landwirtschaftliche Nutzung seines Grundstücks ermöglichte. Aus diesem Grunde wurde die Beschwerde vom Bundesgericht abgewiesen.

BGER 5A\_346/2021 VOM 29. NOVEMBER 2021

## ► 2. BETEUERN IST GUT, BEWEISEN IST BESSER

Der vorliegend behandelte Entscheid betraf eine mietrechtliche Auseinandersetzung. Am 23. August 2011 schloss A. (die Vermieterin) mit B. und C. (Mieter) einen Mietvertrag über eine 5-Zimmer-Wohnung von ca. 200 m<sup>2</sup> in Montreux. Der vertraglich vorgesehene Mietzins betrug 4100 CHF und der Mietvertrag erwähnte das (im Kanton Waadt vorgeschriebene) amtliche Formular zur Mitteilung des Anfangsmietzins nicht als Beilage.

Im Juli 2014 leiteten die Mieter ein Schlichtungsverfahren ein wegen Mängeln an der Mietsache. Dieses wurde im Dezember 2014 mit einem Vergleich über eine Mietzinsreduktion abgeschlossen. Die

hauptungen der Vermieterin zufolge wurde dieses mittels Schreiben an die Mieter gesandt, was von den Mietern bestritten wird. Das Schreiben sowie die Formularanzeige wurden beide nicht per Einschreiben versendet und nicht von derselben Person unterzeichnet. Des Weiteren konnte die Vermieterin kein von den beiden Mietern unterzeichnetes Formular beibringen, obwohl die Verwaltung die Formulare üblicherweise unterzeichnen liess. Die Vermieterin machte zudem geltend, dass ein Rückforderungsanspruch von zu viel bezahlten Mietzinsen verjährt sei.

Die Gerichte gaben den Mietern im Grundsatz recht und beurteilten den Anfangsmietzins als nichtig, wobei der Rückstattungsanspruch bestätigt wurde. Daraufhin gelangte die Vermieterin an das Bundesgericht. Gemäss Art 270 Abs. 2 OR können die Kantone im Falle von Wohnungsmangel die Verwendung des amtlichen Formulars beim Abschluss eines neuen Mietvertrags für obligatorisch erklären. Das amtliche Formular ist der Mieterin bei Abschluss des Mietvertrags oder spätestens am Tag der Übergabe der Mietsache zu übergeben. Sinn und Zweck dieser Regelung ist es, die Mieterin über die Möglichkeit einer Mietzinsanfechtung zu informieren. Fehlt das Formular, so ist der Anfangsmietzins nichtig. In diesem Falle obliegt es gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung der Vermieterin zu beweisen, dass das amtliche Formular verwendet wurde. Wenn der Begleitbrief im Zusammenhang mit der Zustellung des Mietvertrags das amtliche Formular als Beilage erwähnt (und unbestritten ist, dass die Mieterin den Mietvertrag erhalten hat), wird nach der allgemeinen Lebenserfahrung vermutet, dass auch das Formular zugestellt wurde, wenn die Vermieterin eine Kopie der Formularanzeige vorweisen kann.

Das Bundesgericht hielt an seiner Rechtsprechung fest und stützte die Argumentation der Mieter. Nach den Erwägungen des Bundesgerichts war der Anfangsmietzins somit nichtig. ►



**DAS FUSS- UND FAHRWEGRECHT DARF NEUEN BEDÜRFNISSEN, DIE DURCH UMZONUNG DER DIENSTBARKEITSBERECHTIGTEN GRUNDSTÜCKE ENTSTEHEN, NICHT DIENSTBAR GEMACHT WERDEN.**



Mieter waren anwaltlich vertreten. Auf Zahlungsaufforderung der Vermieterin im Oktober 2015 hin konsultierten die Mieter eine Anwältin, die sie darauf aufmerksam machte, dass der Anfangsmietzins aufgrund des fehlenden amtlichen Formulars nichtig sei. Im November 2015 klagten die Mieter auf Feststellung der Nichtigkeit des Anfangsmietzins, wobei sie eine gerichtliche Festsetzung sowie die Rückerstattung von zu viel bezahlten Mietzinsen verlangten.

### MITTEILUNG DES ANFANGSMIETZINSES

Zwischen den Parteien umstritten ist die Anzeige des Anfangsmietzins mittels eines amtlichen Formulars. Den Be-

ANZEIGE



[www.visualisierung.ch](http://www.visualisierung.ch)

# Darum ein Quereinsteigerkurs in die Immobilienbewirtschaftung!

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

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

Aktuelle Kursdaten 2022 unter [www.svit-bildung.ch](http://www.svit-bildung.ch)

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



Erklärvideo



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



Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft · [svit-bildung.ch](http://svit-bildung.ch)

# Karriere in der Immobilienbranche?

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

## Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung

Aktuelle Kursdaten 2022 unter [www.svit-bildung.ch](http://www.svit-bildung.ch)

Jetzt anmelden!



Erklärvideo



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



Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft · [svit-bildung.ch](http://svit-bildung.ch)



Die Kantone können im Falle von Wohnungsmangel die Verwendung des amtlichen Formulars beim Abschluss eines neuen Mietvertrags für obligatorisch erklären. Das amtliche Formular ist dem Mieter beim Abschluss des Mietvertrags oder spätestens am Tag der Übergabe der Mietsache zu übergeben. Fehlt das Formular, so ist der Anfangsmietzins nichtig.

BILD: 123RF.COM

## VERJÄHRUNG

Weiter hatte das Bundesgericht die von der Vermieterin geltend gemachte Verjährung der Ansprüche der Mieter auf richterliche Festsetzung des Anfangsmietzins und Rückerstattung von zu viel bezahlten Mietzinsen zu prüfen. Bei einem laufenden Mietverhältnis kann ein Mieter grundsätzlich jederzeit die Nichtigkeit geltend machen. Nach Beendigung des Mietverhältnisses kommt die Verjährungsfrist gemäss Art. 67 OR (relativ 3 Jahre, absolut 10 Jahre) zur Anwendung.

Nach Art. 67 OR beginnt die Verjährungsfrist im Zusammenhang mit dem Anspruch auf Rückforderung von zu viel bezahlten Mietzinsen mit Kenntnis des Anspruchs zu laufen, in jedem Fall aber verjährt der Anspruch zehn Jahre nach Entstehung. Das heisst, im vorliegenden Fall begann die Verjährungsfrist in dem Moment zu laufen, als die Mieter davon erfuhr, dass die fehlende Formularanzeige die Nichtigkeit des Anfangsmietzins bewirkt. Nach bundesgerichtlicher Rechtsprechung wird vermutet, dass einer (mietrechtsunerfahrenen) Mieterin die Nich-

tigkeit nicht bekannt ist, solange sie nicht explizit darauf aufmerksam gemacht wird (zum Beispiel von einer Anwältin).

Nun wurde in einem anderen Entscheid die Frage aufgeworfen, ob die vermeintliche Unkenntnis der Mieterin auch legitim sei, wenn die Formularpflicht wie im Kanton Waadt schon über 25 Jahre gelte und mittels relativ simpler Internetrecherche in Erfahrung gebracht werden könne. Das Bundesgericht führte im vorliegenden Entscheid hierzu aus, dass die Unkenntnis einer Mieterin jeweils im Einzelfall unter Berücksichtigung aller konkreten Umstände geprüft werden muss. Die Vermutung wird beispielsweise widerlegt, wenn die Mieterin über besondere mietrechtliche Kenntnisse verfügt oder wenn ihr die Anzeigepflicht aus einem früheren Mietverhältnis bekannt ist.

Im vorliegenden Falle wurde die Vermutung der Rechtsunkenntnis bestätigt, da die Mieter fremdsprachig und auf einen Dolmetscher angewiesen waren. Das Bundesgericht schützte sodann die Argumentation der Mieter, dass sie in Kenntnis der Nichtigkeit des Anfangsmietzins dem

Vergleich betreffend Mietzinsreduktion im Jahr 2014 wohl nicht zugestimmt hätten. Auf die Aussage der Vermieterin, dass bereits die erste Anwältin (welche im Rahmen der Zahlungsaufforderung hinzugezogen wurde) die Mieter auf die fehlende Formularanzeige hingewiesen hätte, entgegnete das Bundesgericht, dass eine Anwältin sich grundsätzlich auf Prüfung des ihr vorgelegten Sachverhalts beschränkt. Die Mieter wurden damit erst im Zusammenhang mit der Beratung durch die zweite Anwältin auf ihren Anspruch aufmerksam gemacht (Oktober 2015).

Aus diesem Grunde war der Anspruch der Mieter auf Rückforderung der zu viel bezahlten Mietzinsen noch nicht verjährt und das Bundesgericht bestätigte den Entscheid der Vorinstanz. ■

BGER 4A\_302/2021 VOM 28. JANUAR 2022



### \*ZARINA FÜGLISTER

Die Autorin ist Rechtsanwältin bei Baker McKenzie in Zürich.

# ABWEHR- ANSPRÜCHE AUF DEM PRÜFSTAND

Die Abwehransprüche im Verhältnis zwischen dem Grundeigentümer und dem Bauberechtigten im Fokus einer aktuellen Publikation.

TEXT – PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI\*



Bauwerke gehören nicht immer dem Eigentümer des Bodens.

BILD: 123RF.COM

## MASTERARBEIT UND SCHWERPUNKTE

Im Schulthess-Verlag erscheint seit dem Jahr 2015 in loser Folge die Reihe mit dem Titel «Impulse zur praxisorientierten Rechtswissenschaft». Beim vorliegenden 65. Band handelt es sich um eine Masterarbeit, verfasst im Herbstsemester 2021 an der Universität Luzern von MLaw Jonas Wolfisberg und betreut von Professor Dr. iur. Jörg Schmid, ordentlicher Professor für Privatrecht und Privatrechtsvergleichung. Die Arbeit erhielt das Prädikat «summa cum laude», also die höchste Auszeichnung. Die nachfolgend erwähnten «Noten» beziehen sich auf die entsprechenden Stellen im hier vorgestellten Buch.

## AKZESSIONSPRINZIP

Grundsätzlich gehören ein Gebäude und der damit verbundene Boden dem gleichen Eigentümer. Dies ist die Aussage des Akzeptionsprinzips. Jeder Grundeigentümer hat jedoch das Recht, sein Grundstück mit einem Baurecht zu belasten. In diesem Fall kann ein Dritter als Baurechtsberechtigter (Baurechtsnehmer) sein eigenes Bauwerk auf einem fremden Grundstück erstellen. Von aussen ist diese Konstellation nicht sichtbar. Allerdings muss diese Tatsache im Grundbuch als Dienstbarkeit eingetragen werden, damit das fremde Eigentumsrecht an der Baute rechtswirksam wird (Noten 4 ff.).

## DAS BAURECHT UND SEINE AUSGESTALTUNG

Ein Baurecht kann als Grunddienstbarkeit (Noten 18 ff.) oder als Personaldienstbarkeit (Noten 8 und 14 ff.) begründet werden. Eine Besonderheit ist das selbst-

ständige und dauernde Baurecht (Noten 9 ff.) Ein Baurecht ist selbstständig, wenn es zu Gunsten einer bestimmten Person eingeräumt wird, die das Baurecht wiederum selber veräussern und – sofern es sich um eine natürliche Person handelt – vererben kann (Note 10). Dauernd ist ein Baurecht, wenn es für mindestens 30 Jahre begründet wird. Die Maximaldauer eines Baurechts beträgt von Gesetzes wegen 100 Jahre. Es ist jedoch möglich, dass die Vertragsparteien vor Ablauf der Dauer das Baurecht um (höchstens) weitere 100 Jahre verlängern (Note 11).

Weist das Baurecht die beiden Eigenschaften (selbstständig und dauernd) auf, kann der Baurechtsberechtigte vom Grundbuchamt verlangen, dass für dieses Recht ein eigenes Grundbuchblatt eröffnet wird. Dadurch erhält das Baurecht, welches an sich bloss eine Dienstbarkeit ist, den Charakter eines Grundstücks. Dies hat den Vorteil, dass das Baurechtsgrundstück wie jedes andere Grundstück mit Grundpfandrechten belastet werden kann. Zudem lassen sich nun Dienstbarkeiten oder Grundlasten begründen, oder es kann daran ein weiteres Baurecht – ein sogenanntes Unterbaurecht – bestellt werden. (Noten 12 f.).

## ABWEHRANSPRÜCHE DES BAURECHTSBERECHTIGTEN

Der Baurechtsberechtigte hat eine Doppelstellung: einerseits als Dienstbarkeitsberechtigter am belasteten Boden und andererseits als Eigentümer des Bauwerks (Note 29). Ihm stehen als Abwehransprüche die Eigentumsfreiheitsklage (Art. 641 Abs. 2 ZGB) und die aus dem Dienstbarkeitsrecht fließende Klage auf Beseitigung oder Unterlassung von Störungen

“  
EIN BAURECHT  
KANN HÖCHSTENS AUF  
100 JAHRE  
BEGRÜNDET  
WERDEN.  
”

(Art. 737 Abs. 3 ZGB) zu (Noten 30 ff.); zudem die Besitzschutzklagen gemäss Art. 926 bis 929 ZGB (Noten 43 ff.) und die nachbarlichen Rechtsbehelfe gemäss Art. 684 ZGB (Noten 53 ff.). Letztere stehen dem Bauberechtigten nach Auffassung des Autors allerdings nur dann zu, wenn das Baurecht als Grundstück ins Grundbuch aufgenommen ist (Note 85). Sodann leitet der Autor aus einer analogen Anwendung der Bestimmungen über den vorzeitigen Heimfall ab, dass der Baurechtsberechtigte gegebenenfalls den Baurechtsvertrag aus wichtigem Grund kündigen bzw. die Übertragung des Baurechts auf den Grundeigentümer verlangen kann (Noten 100 ff.).

### ABWEHRSPRÜCHE DES GRUNDEIGENTÜMERS

Auch dem Grundeigentümer stehen Abwehrsprüche zu (Noten 106 ff.), und zwar aus dem Sachenrecht wie auch aus dem Obligationenrecht, insbesondere aus dem Baurechtsvertrag. Hier widmet sich die Arbeit vor allem dem vorzeitigen Heimfall (Noten 115 ff.). Sie untersucht die bislang ungeklärte Frage nach dem Verhältnis zwischen dem vorzeitigen Heimfall und dem Kündigungsrecht aus wichtigem Grund und kommt



### BUCHINFORMATION

Jonas Wolfsberg, Abwehransprüche im Verhältnis zwischen dem Grundeigentümer und dem Bauberechtigten, 65. Band in der Reihe «Impulse zur praxisorientierten Rechtswissenschaft», herausgegeben von Thomas Sutter-Somm, Zürich/Basel/Genf 2022 (Schulthess), 92 Seiten, broschiert, 59 CHF, ISBN 978-3-7255-8399-7. Der Autor, MLaw Jonas Wolfsberg, Alpnach Dorf OW, absolviert zurzeit ein Anwaltspraktikum im Hinblick auf seine Anwaltsprüfung.

zum Schluss, dass diese Rechtsinstitute unterschiedliche Rechtsfolgen zeitigen und alternativ geltend gemacht werden können (Noten 124 ff.). Sodann lehnt der Autor die Anwendbarkeit des vorzeitigen Heimfalls auf unübertragbare Personaldienstbarkeiten sowie auf Grunddienstbarkeiten entgegen der herrschenden Lehre ab (Noten 132 ff.). Abgeschlossen wird die Arbeit mit einer Zusammenfassung in Thesen (Note 140).

Das vorliegende Buch vermittelt einen umfassenden und aktuellen Überblick zu den Abwehransprüchen im Verhältnis zwischen dem Grundeigentümer und dem Bauberechtigten im Zusammenhang mit den verschiedenen Baurechtsarten, hilfreich für Notare, Rechtsanwälte und Baujuristen.



**\*PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI**

Der Autor ist Notar und em. Titularprofessor für Privatrecht an der Universität Freiburg.

ANZEIGE



Digitalisierung –  
der Mensch im  
Mittelpunkt

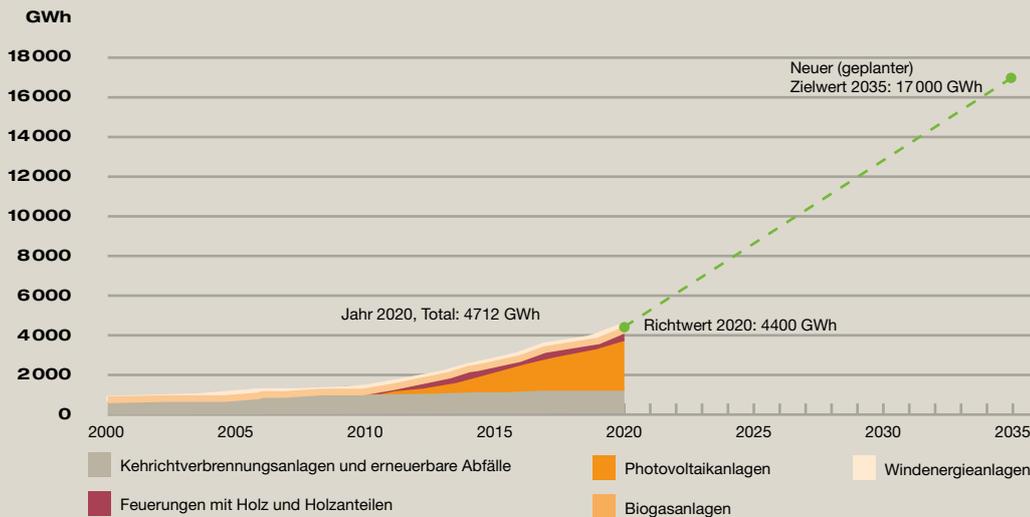
Digitalisierung und der persönliche Kontakt gehen bei Livit Hand in Hand. Wir digitalisieren dort, wo es Sinn macht, damit sich unsere Berater voll und ganz auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können: die bestmögliche Bewirtschaftung Ihrer Liegenschaften.

Denn: Ihr Erfolg bedingt unseren Erfolg.

# PHOTOVOLTAIK BOOMT IN DER SCHWEIZ

Gemäss Bundesrat sollen bis 2050 40% des schweizerischen Stromverbrauchs durch Photovoltaik gedeckt werden. Um dieses ehrgeizige Ziel zu erreichen, zählt jedes Dach und jede Fassade. **TEXT – LEO-PHILIPP HEINIGER\***

**ABBILDUNG 1: STROMPRODUKTION AUS ERNEUERBAREN ENERGIEN (OHNE WASSERKRAFT)** Quelle: Darstellung gemäss Basisgrafiken Energiestrategie 2050 und Monitoringbericht 2021



Entwicklung Stromproduktion aus erneuerbaren Energien (ohne Wasserkraft) seit 2000 (GWh).



## ▶ LOHNENDE INVESTITION

Sonnenenergie ist so gefragt wie nie: Das zeigen die jüngsten Zahlen von Pronovo, die im Auftrag des Bundesamts für Energie die Gesuche für Fördermittel für erneuerbare Produktionsanlagen bearbeitet. Sowohl bei der Anzahl Gesuche als auch bei der Produktionsleistung gab es im 1. Quartal 2022 einen Rekord: Im Vergleich zur gleichen Periode im letzten Jahr wurden über 50% mehr Gesuche für Photovoltaikanlagen eingereicht. Die Gründe dafür sind vielfältig. Die Installation einer Photovoltaikanlage wird bei Ein- und Mehrfamilienhäusern immer mehr zum Standard. Die Investitionskosten für solche Anlagen sind in den letzten Jahren tendenziell gesunken und erschwinglich geworden, die Förderbedingungen sind seit einigen Jahren stabil, und dazu wird es immer populärer, den Strom auf dem eigenen Dach zu erzeugen und vor Ort zu verbrauchen. Der Zubau zeigt, dass es sich lohnt, in eine Photovoltaikanlage zu investieren.

Im Jahr 2021 wurden mehr als 25 000 neue Photovoltaikanlagen in Betrieb genommen. Damit kann die Photovoltaik einen Anteil von etwa 6% des schweizeri-

schen Elektrizitätsverbrauchs abdecken. Das verbleibende Potenzial ist jedoch noch riesig: Eine kürzlich vom Bundesamt für Energie in Auftrag gegebene Studie kommt zum Schluss, dass auf den gut geeigneten Dachflächen in der Schweiz rund 52 TWh an Solarstrom erzeugt werden könnte. Doch auch Fassaden können für Photovoltaik interessant sein, denn dank den technologischen Fortschritten der letzten Jahre sind den gestalterischen Möglichkeiten mit Solarmodulen praktisch keine Grenzen mehr gesetzt. Zudem gibt es seit diesem Jahr einen zusätzlichen Förderbonus für stark geeignete Photovoltaikanlagen z. B. an Fassaden. Gemäss den Zielwerten des Bundesrats sollen bis 2035 rund 20% und bis 2050 circa 40% des schweizerischen Stromverbrauchs durch Photovoltaik gedeckt werden. Um dieses Ziel zu erreichen, zählt jedes Dach und jede Fassade.

## EIGENVERBRAUCHSMÖGLICHKEITEN FÜR IMMOBILIENBESITZER

Eine Photovoltaikanlage ist nicht nur ein Beitrag für die Energiewende, sondern lohnt sich für den Betreiber

SOLAR-  
ENERGIE

Mit langfristigen Darlehen sollen Bauherren unterstützt werden, die ihre Immobilie klimatauglich machen möchten, aber nicht über ausreichend Finanzmittel verfügen. So will es zumindest der Staat. Einen anderen Weg schlägt die Zuger Cleantech Energy Systems GmbH vor. Das Unternehmen bietet «Energiegeek Solarpanels» zur Miete an. Damit will man Menschen dazu

bringen, in Solarenergie zu investieren, egal ob mit oder ohne Immobilien- oder Grundbesitz. Wer investieren möchte, kann ein oder mehrere Panels online kaufen und diese im Anschluss an eine Projektgesellschaft vermieten. Beim Erwerb profitiert der Käufer auch von der Einmalvergütung (EIV), den Fördergeldern des Bundes für Solaranlagen. Die erworbenen Panels wer-

den in einen grösseren Panelverbund integriert, der nachhaltig Strom erzeugt. So wird der Käufer zum Stromproduzenten mit einem Anspruch auf Mieteinnahmen. Die erworbenen «Energiegeek Solarpanels» können jederzeit zusammen mit dem Mietvertrag und dem dazugehörigen Mietertrag weiterverkauft, vererbt oder verschenkt werden.

Eine Photovoltaikanlage ist nicht nur ein Beitrag für die Energiewende, sondern lohnt sich für den Betreiber auch finanziell.

BILD: 123RF.COM

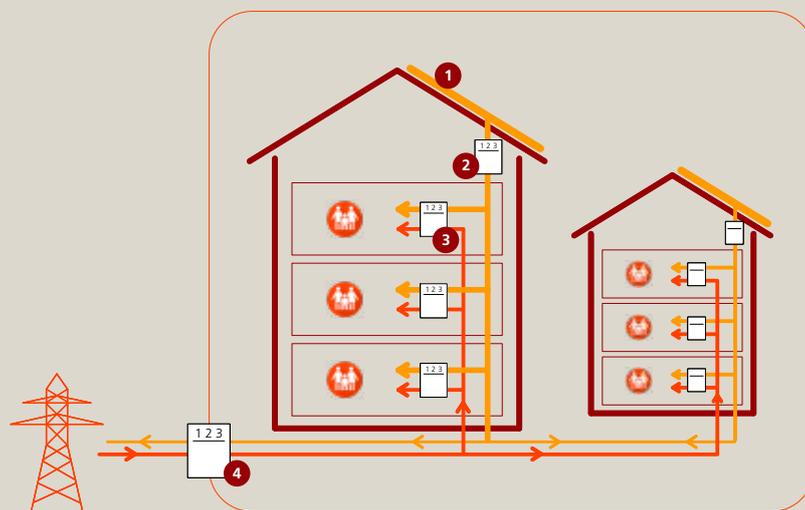


auch finanziell. Sofern die Anlage grosszügig dimensioniert wird, kann damit der Strombezug aus dem Netz um 30 bis 50% reduziert werden. Dies ist insbesondere in Anbetracht der Strompreisentwicklung der letzten sechs Monate interessant. Denn der Solarstrom vom eigenen Dach ist im Allgemeinen günstiger als der Strom aus der Steckdose, weil auf dem eigenverbrauchten Strom keine Netzgebühren und keine sonstigen Abgaben anfallen. Von Eigenverbrauch spricht man, wenn der Solarstrom vor Ort direkt verbraucht wird, ohne das öffentliche Stromnetz zu beanspruchen. Diese Möglichkeit besteht in der Schweiz seit 2014 und ist, nebst den Fördergeldern durch Bund und Gemeinden, ein Schlüsselfaktor für die Rentabilität der Anlage. Der überschüssige Strom wird ins Stromnetz eingespeist und durch den Verteilnetzbetreiber vergütet. Hier gibt es regional teils erhebliche Unterschiede. Eine Übersicht zu den Einspeisetarifen gibt es auf [www.pvtarif.ch](http://www.pvtarif.ch).

Seit 2018 sieht die Energiegesetzgebung zudem die Möglichkeit vor, mehrere Endverbraucher zum gemeinsamen Eigenverbrauch zusammenzuschliessen und den selbst produzierten Strom an Dritte zu verkaufen (Abbildung 2). Diese sogenannten Zusammenschlüsse zum Eigenverbrauch (ZEV) können sowohl verschiedene Immobilieneigentümer als auch Mieterinnen oder Pächter umfassen. Wichtig ist auch hier: Das öffentliche Stromnetz darf dabei nicht beansprucht werden. Der ZEV wird gegenüber dem Verteilnetzbetreiber als eine einzige Stromkundin betrachtet, die Messung der individuellen Stromverbräuche und die Abrechnung erfolgt durch den ZEV selbst. Verschiedene Anbieterinnen haben sich mittlerweile auf diese Dienstleistung spezialisiert und unterstützen gern bei der Umsetzung. Bei einem ZEV ergeben sich Vorteile sowohl für den Anlagenbetreiber als auch für die beteiligten Endverbraucher. Ersterer kann durch einen höheren Eigenverbrauch die Rentabilität seiner Anlage verbessern, während die angeschlossenen

## ABBILDUNG 2: ZUSAMMENSCHLUSS ZUM EIGENVERBRAUCH

Quelle: EnergieSchweiz/VESE: Handbuch Solarstromeigenverbrauch optimieren



1. Photovoltaikanlage
2. Privatmeter für jede Wohnung/Partei
3. Produktionszähler für die Solaranlage (ab 30 kVA vom VNB)
4. Hauptzähler, einziger Verbrauchszähler gegenüber dem VNB

Endverbraucher von günstigeren Stromtarifen (im Vergleich zum Netzbezug) profitieren – eine klassische Win-win-Situation also. Die in der revidierten Energieverordnung (ab 1.1.2023) vorgesehenen Vereinfachungen bei der Abrechnung von Solarstrom innerhalb eines ZEV sollen dazu dienen, die Attraktivität dieses Modells weiter zu erhöhen. EnergieSchweiz, das Förderprogramm des Bundes im Bereich Energie, stellt interessierten Bürgerinnen und Bürgern eine Vielzahl an Unterlagen zur Verfügung, um sie bei der Realisierung ihrer Photovoltaikanlage zu unterstützen. So zum Beispiel mit dem Hilfsmittel «In sieben Schritten zu Ihrer Solaranlage» oder dem Leitfaden «Eigenverbrauch für die Umsetzung eines ZEV».

### WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

**Solarrechner von Energieschweiz:**

[www.energieschweiz.ch/solarrechner](http://www.energieschweiz.ch/solarrechner)

**Informationen zur Installation von Photovoltaik- und Solarwärmanlagen:**

[www.energieschweiz.ch/solar](http://www.energieschweiz.ch/solar)

**Eigenverbrauchsoptimierung:**

[www.energieschweiz.ch/eigenverbrauch](http://www.energieschweiz.ch/eigenverbrauch)

**Einmalvergütung vom Bund:**

[www.pronovo.ch](http://www.pronovo.ch)

**Fördermöglichkeiten von PV-Anlagen durch Kantone und Gemeinden:**

[www.energiefranken.ch](http://www.energiefranken.ch)

**Spezialisierte Fachkräfte im Solarbereich (Swissolar):**

[www.solarprofis.ch](http://www.solarprofis.ch)

**In 7 Schritten zu Ihrer Solaranlage:**

[www.energieschweiz.ch/meine-solaranlage](http://www.energieschweiz.ch/meine-solaranlage)

**Leitfaden Eigenverbrauch**

**(Zusammenschluss zum Eigenverbrauch)**

<https://pubdb.bfe.admin.ch/de/publication/download/9329>



**\*LEO-PHILIPP HEINIGER**

Der Autor ist Fachspezialist Erneuerbare Energien, Bundesamt für Energie.

# MEILENSTEIN FÜR DIE MEDIZINTECHNIK

Im Hochschulzentrum Zürich hat die ETH als Bauherrin ein neues Entwicklungs- und Laborgebäude für die Medizintechnik realisiert. Sein Charakteristikum ist die transparente Hülle aus Stahl und Glasbausteinen. **TEXT – RED.\***



Schönheit mit inneren Werten: Die Stahlfassade mit einer Fläche von 3866 m<sup>2</sup> erfüllt strengste Umwelt- und Brandschutzstandards. Diese höchst anspruchsvolle Fassadentechnik wurde bei Aepli Metallbau AG von null auf neu engineered.

BILD: AEPLI METALLBAU AG/ZELJKO GATARIC

## ▶ FASSADE ALS MULTITALENT

Im Herzen von Zürich fügt sich das neue Gebäude der ETH eigenständig und zugleich sorgfältig in die bestehenden Bauten an der Gloriastrasse ein. Das neue Forschungsgebäude mit dem Namen GLC und einer Geschossfläche von rund 22 500 m<sup>2</sup> ergänzt das Raumangebot der ETH Zürich um weitere Hörsäle, diverse Laboratorien und Forschungsplattformen. Damit baut die ETH ihre führende Rolle in der Medizintechnik weiter aus. Zusätzlich treffen sich Forschungsgruppen im neuen Gebäude, um noch stärker mit der Universität Zürich, dem Universitätsspital Zürich, der Industrie und weiteren Partnern zu kooperieren.

Teamwork ist für innovatives Denken weg- und zukunftsweisend. Auch bei der Stahlfassadentechnik war es für den Metallbauer Aepli das Erfolgsrezept Nummer eins. Eigens für das ambitionierte Projekt hat die Aepli Metallbau AG in Zusammenarbeit mit der Jan-

sen AG ein einzigartiges modulares Fassadenelement entwickelt.

Die gläserne Fassade besteht aus einer Doppelhautkonstruktion, kassettenartig zusammengefügt Glasbausteinelementen im Brüstungs- und Sturzbereich und einem Fensterband mit gestaffelten Lüftungsflügeln zum Öffnen. Bei der Verwendung der Glasbausteine als Fassadenmaterial beriefen sich die Planer auf eine lange Tradition bei Industrie- und Hochschulbauten der Moderne. Doch um das «Glashaus» technisch und ökologisch an die heutigen Ansprüche anzupassen, musste das Material neu gedacht werden.

## KOMPLETT IM WERK ZUSAMMENGEBAUT

Die Tragkonstruktion des Gebäudes ist als Skelettbau aus Stahl und Stahlbeton konzipiert. So wurde auch die Tragkonstruktion der Fassade aus gekanteten Stahlblechen umgesetzt. «Zeitweise haben 15 Personen allein in der Werkstatt in der Abteilung Stahlverarbeitung an diesem Projekt gearbeitet», weiss Jörg Diethelm, Projektleiter von Aepli Metallbau. Sämtliche Fassadenelemente für die Fassadenfläche mit

insgesamt 3866 m<sup>2</sup> wurden auf einem Spezialmontagebock im Werk der Aepli Metallbau AG zusammengebaut. «Für den Transport mussten wir sogar ein Spezial-Transportgestell für den Tieflader entwickeln», so Jörg Diethelm zu nur einer der Herausforderungen des Leuchtturmprojekts. Die Stahlplatten mit angeschweissten Kopfbolzen wurden in die Schalung eingelegt und einbetoniert. An diese Platten wurde dann die Unterkonstruktion geschraubt. Dann wurden die Fassadenelemente von Monteuren in die Unterkonstruktion eingehängt.

#### WÄRMEDÄMMUNG UND BRANDSCHUTZ

Die modulare und belüftete Doppelhautfassade dient einerseits als Puffer gegenüber Wettereinflüssen, unterschiedlichen klimatischen Verhältnissen und Schallemissionen. Die Fenster ermöglichen die Wärmedämmung auf Minergie-Standard, der mittels Isolierstegen aus glasfaserverstärktem Polyurethan erreicht wird. Andererseits wird im Brandfall mit einer integrierten Janisol C4 Brandschutzklappe, die über einen Haftmagneten ausgelöst wird, ein Brandüberschlag innerhalb der Doppelhautfassade unterbunden. Zudem gehen die Stahlprofile mit einer hohen mechanischen Stabilität einher. Insofern bewähren sich auch die eingebrachten Stahltüren aus Janisol 2 EI30 besonders, indem sie bei den hochfrequentierten Eingangsbereichen zuverlässig und auch auf lange Sicht einwandfrei funktionieren.

#### EINE ART «MAISON DE VERRE»

Verantwortlich für den Entwurf waren die Generalplaner von Boltshauser Architekten aus Zürich, die den Architekturwettbewerb der ETH für sich entscheiden



**TECHNISCH HÖCHST KOMPLEXE HERAUSFORDERUNGEN IN ARCHITEKTONISCHES DESIGN UMZUSETZEN PRÄGT UNSERE DENKWEISE UND UNSER TÄGLICHES HANDELN.**



MATTHIAS ELMER,  
CEO AEPLI METALLBAU AG

Die 225 kg schweren Fensterflügel mit 2,8 m Ausladung sind nur ein Bestandteil der All-in-one-Fassade.

BILD: AEPLI METALLBAU AG/ZELJKO GATARIC



konnten. Ihr Projekt «Ammonit» reagierte am besten auf die klaren Anforderungen für einen zukunftsweisenden Meilenstein in der Medizintechnik. Mit einer Art «Maison de Verre», in Anlehnung an das gleichnamige avantgardistische Wohnhaus von Pierre Charreau in Paris (1932), schufen die Architekten ein offenes und effizientes Lehr- und Forschungszentrum mit einem starken Bezug zu den bestehenden Hochschulgebäuden. Namentlich das nahe gelegene Maschinenlaboratorium der ETH von Otto Rudolf Salvisberg motivierte die Architekten dazu, Glasbausteine als Baustoff gestalterisch, technisch und energetisch neu zu denken. Der rund 110 m lange Neubau bildet zusammen mit den bestehenden Gebäuden der ETH Zürich einen Hof. Dieser umgibt einen inneren Garten und den bestehenden Scherrer-Hörsaal mit den verschiedenen notwendigen Raumtypen. Das ringartige Erschliessungssystem des Neubaus ermöglicht auch innenräumlich die direkte Erreichbarkeit sämtlicher angrenzender Gebäude.

Das neue Forschungsgebäude ist nicht nur für die Medizintechnik wegweisend. Es ist auch neuartig hinsichtlich der komplexen und anspruchsvollen Sonderlösung für die Fassade, die nur durch das innovative Weiterdenken und die enge Zusammenarbeit von Fassadenplanung, Fassaden- und Metallbau sowie Systemlieferant möglich war.



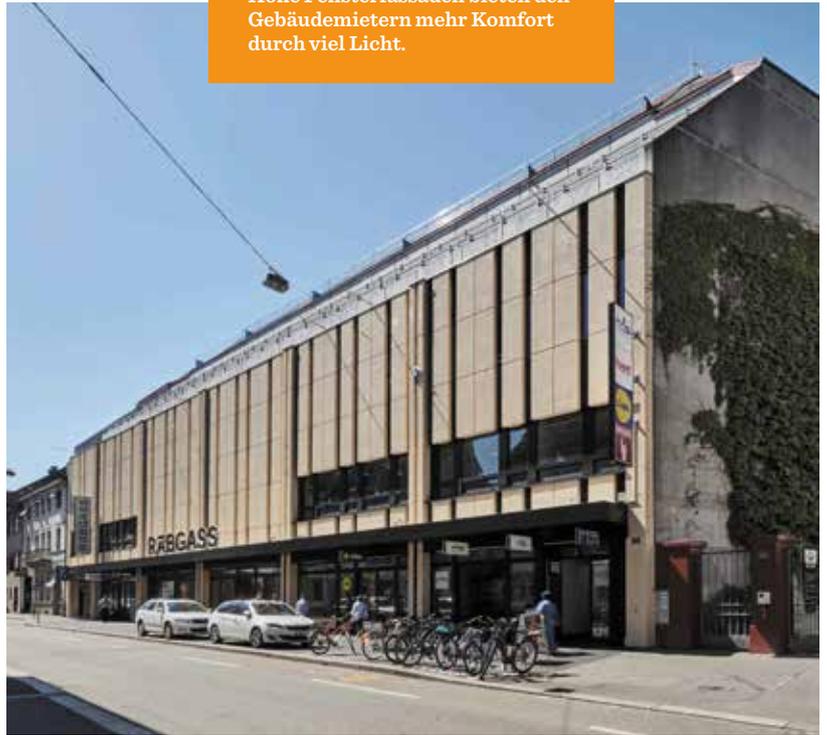
**Tradition, hier neu erfunden: Glasbausteine als starkes architektonisches Statement.**  
BILD: AEPLI METALLBAU AG/ZELJKO GATARIC

# EINE ERFOLG- REICHE METAMORPHOSE

Das Rägass Center in Basel steht exemplarisch für viele Einkaufsmeilen. Nach florierenden Jahren verliert es aufgrund der Lage und überholter Architektur an Attraktivität und Glanz. Die Revitalisierung verleiht dem Center ein zweites Leben. **TEXT – MICHAEL MERZ\***



Bild unten: Dank Fassadenaufrischung und neuem Brand Design lockt das Gebäude innen wie ausser Besucher an. Bild links unten: Hohe Fensterfassaden bieten den Gebäudemietern mehr Komfort durch viel Licht.



BILDER: MINT ARCHITECTURE AG

## ► EIN ZWEITES LEBEN

Das im Kleinbasel gelegene Einkaufszentrum Rägass Center beherbergte bis Mitte der 1990er-Jahre das Warenhaus Jelmoli. Nach dessen Auszug und aufgrund der Lage nahe des Claraplatzes, der über Jahre mit Imageproblemen zu kämpfen hatte, verlor das Center für Mieter zunehmend an Attraktivität. Das Center vermochte weder architektonischen noch baulichen Standards gerecht zu werden.

Als sich 2017 schliesslich der Detailhändler Lidl als Ankermieter für das Rägass Center entscheidet, kommt eine grundlegende Revitalisierung des Gebäudes in Gang. Swiss Prime Site, die Immo-

bilienbesitzerin, beauftragt Mint Architecture mit der Sanierung des Centers. Ziel ist es, den Leerstand zu senken und die Retailflächen neu zu nutzen.

## ZIEL: MIXED-USE-IMMOBILIE

«Nach 40 Jahren hat die Immobilie sowohl technisch wie auch strukturell das Ende ihres Lebenszyklus erreicht. Grundlage des Projekts bildete eine Flächenanalyse, die auch das dreigeschossige Parking und nachhaltige Aspekte mitberücksichtigte. Es stellte sich heraus, dass wir einen über 850 m<sup>2</sup> grossen Hohlraum im Dachgeschoss umnutzen konnten», erklärt Peter Roth, CEO bei Mint Architecture AG.

Auf der Grundlage der Analyse unterbreitete das Architekturbüro der Eigentümerin das Konzept einer Mischnutzung. Einhergehend mit einer Totalsanierung der veralteten Gebäudetechnik und der Fassadenerneuerung sollten energieeffiziente Lösungen (siehe Box) Vorrang erhalten. Das Architekturbüro analysierte, entwarf und übernahm als Generalplaner auch

die Bauleitung. In möglichst jeder Bauphase orientierten sich die Projektverantwortlichen an ökonomischen und ökologischen Werten.

## SO NACHHALTIG IST DAS NEUE RÄGASS CENTER

Das Einkaufszentrum – ausgenommen die Fassade – entspricht den aktuellen Minergie-Standards. Das Gebäude wurde auf das Grundgerippe geschleift und nach den neuesten Standards bezüglich Dämmung, Luftdichtheit, Belüftungssysteme oder Beleuchtungsanlagen wiederaufgebaut. Auf dem Dach ist neu ein Solarpark installiert. Die Flachdachanlage mit Ausrichtung Ost-West produziert 94,52 Kilowatt-Peak (kWp); die Indachanlage des nach Süden ausgerichteten Schrägdachs 29,65 kWp. Der durch den Park erzeugte Strom deckt einen Grossteil des Haustechnikbedarfs des Centers ab. Der Entscheid der Eigentümerin, die in den 1980er-Jahren erstellte Waschbetonfassade zu erhalten, verhinderte die Freisetzung der darin eingeschlossenen grauen Energie. Generell zeigt sich Nachhaltigkeit im vorliegenden Projekt auch darin, dass im Bestand gebaut und auf einen Ersatzbau verzichtet wurde.

ANZEIGE

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



**DIE SANIERUNG DES RÄBGASS CENTERS HAT DEM ÜBER 40-JÄHRIGEN BAU EIN ZWEITES LEBEN GESCHENKT.**



PETER ROTH, CEO MINT ARCHITECTURE AG

### MEHR LICHT AUF DEN ETAGEN

Dass das Einkaufszentrum im laufenden Betrieb modernisiert wurde, war für Planer und Bauleiter eine besondere Herausforderung. Auch sollte für den Bau der Wohnungen rechtzeitig die gewaltige Menge an Beton aus dem früheren Mansardendach aufbereitet und wiederverwendet werden.

Drei Etagen mit Retailflächen umsäumen nun die komplett sanierte Mall, die durch die Versetzung des Eingangs und der Rolltreppe einen komplett neuen modernen Eindruck vermittelt. Der Einsatz von Glas- und Fensterfronten bietet auch im Winter ein neues, viel helleres Ambiente. «Die Atmosphäre sollte stimmig sein. Die Kunden müssen sich wohlfühlen. Das bedingt auch eine moderne Innenarchitektur. Dabei steht bei Shoppingcenter stets die «Customer Journey» im Mittel-

punkt», führt Roth weiter aus. «Diese wurde mithilfe der Neuauslegung der Retailfläche, einfachen Zugängen zu den Shops und schliesslich auch der Raumauslegung neu konzipiert.» Das Einkaufszentrum strahlt nun vor räumlicher Harmonie und stellt die Mieter in den Mittelpunkt.

### ATTRAKTIVER WOHNRAUM

Viel Lebensqualität entstand durch die von den Architekten entworfenen Loftwohnungen im Dachgeschoss. Die Lofts sind durch einen separaten Lift zugänglich. Während fünf der sechs unterschiedlich grossen Wohnungen durchgängig offen gestaltet und mit je einem Patio und Terrasse versehen sind, verfügt der grösste Loft zusätzlich über ein abschliessbares Schlafzimmer und eine idyllische Dachterrasse mit Abendsonne. Alle Wohnun-

gen verfügen über Gästetoiletten, grosse Bäder in grauem Stein, hohe Räume sowie schlichte und hochwertige Materialien.

Die «loftige Kühlheit» des Raums wurde etwa durch einen Eichenparkett und organische Texturen durchbrochen. Mint Architecture haucht sowohl mit der Revitalisierung der Retailflächen als auch mit ihren schicken Innen- und Aussenräumen dem etwas verblühten Rägass Center neues Leben ein. Bereits Ende 2021 waren praktisch alle Wohnungen über dem Shoppingcenter vermietet. ■



**\*MICHAEL MERZ**

Der Autor ist freischaffender Journalist.

ANZEIGE



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

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

Urs Rüdlinger, Geschäftsführer eXtenso IT-Services AG

**eXtenso**

**eXtenso IT-Services AG**

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

# «UNSER WIN-WIN-PARTNERPROGRAMM GENERIERT MEHRWERT FÜR SIE UND IHRE KUNDEN»



**Property Captain verstärkt die Zusammenarbeit mit seinen Maklerpartnern und bietet ihnen weitere Einkommensmöglichkeiten und eine engere Kundenbindung. Dafür hat die Immobilien-Matching-Plattform ein Modell entwickelt, das Maklern ermöglicht, ihre Endkunden während des gesamten Lebenszyklus der Immobilien zu begleiten und dabei zu profitieren – ganz einfach, unkompliziert und automatisch.**

Interview mit Myriam Reinle, CEO

## Welchen Herausforderungen begegnen Sie im Immobilienmarkt?

Alle Marktteilnehmer sehen sich mit Herausforderungen konfrontiert: Immobiliensuchende stehen vor dem Problem, dass es einerseits schwierig geworden ist, aufgrund der grossen Nachfrage und dem tiefen Angebot den Zuschlag für ihre Traumimmobilie zu erhalten. Klappt dies, kann der Kauf auch am Finden eines geeigneten Finanzierungspartners scheitern. Für Makler herrscht hingegen ein hoher Rechtfertigungsdruck in Bezug auf die eigene Kommission. Grund dafür ist die steigende Anzahl der konkurrenzierenden Digital- und Pauschalmakler. Zudem verdient ein konventioneller Makler nur am Verkauf der Immobilie Geld – nicht aber durch die anderen Interessenten, denen er absagen muss. Diesen Herausforderungen möchte sich Property Captain annehmen.

## Wie löst Property Captain die Herausforderungen der Makler?

Durch unser Win-Win-Partnerprogramm eröffnen sich für unsere Maklerpartner zusätzliche Möglichkeiten, ihre Kunden entlang des Lebenszyklus der Immobilie zu begleiten und davon zu profitieren. Jeder Abschluss, der

vom Käufer oder Verkäufer über unsere Property Captain-Plattform getätigt wird, schüttet eine Vermittlungsprovision an den hinterlegten Makler aus – sei es für eine Finanzierungslösung, Versicherung oder beim Verkauf der Immobilie. Auch Interessenten einer Immobilie, die für das eine Objekt nicht zum Zuge gekommen sind, können erfasst werden und bieten Möglichkeiten zum Zusatzverdienst.

## Wie können Makler konkret partizipieren?

Das Win-Win-Partnerprogramm steht allen Maklerpartnern, die das Property Captain-Cockpit oder das ImmoSparrow-Cockpit nutzen, zur Verfügung. Ist ein Endkunde erstmals im System erfasst, werden automatisch bei jedem Abschluss Vermittlungsprämien ausbezahlt. Zudem vermitteln wir Verkaufsanfragen direkt an unsere Partnermakler – diese werden vom System automatisch aufgrund von Region, Objekttyp, durchschnittlicher Vermittlungsdauer und weiteren Parametern dem passenden Makler zugeordnet. Damit unterstützen wir die Makler, effizient und erfolgreich zu sein.

## KONTAKTIEREN SIE UNS:

Property Captain Tech AG  
Brandschenkestrasse 38, 8001 Zürich  
Tel. +41 58 255 69 07  
partner@propertycaptain.ch

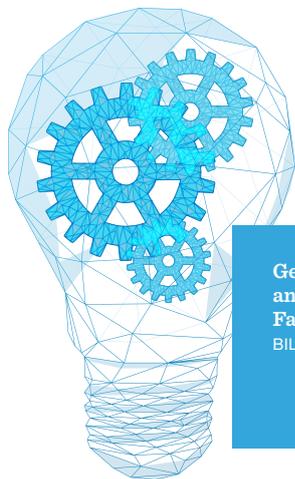
ANZEIGE

Andreas Schlecht – Unternehmensleiter  
as immobilien ag, Bern-Mühleberg:

« Die Software von **W&W** deckt unsere hohen Erwartungen in allen Bereichen ab. »

W&W Immo Informatik AG  
Affoltern am Albis • Bern • St. Gallen  
w w i m m o . c h

# PREIS FÜR INNOVATIVE VERWALTUNGEN



Gesucht sind Lösungsansätze, die die SVIT-Familie inspirieren.  
BILD: ZVG

## ► INNOVATIVE LÖSUNGEN GESUCHT

Mit dem SVIT Award zeichnet der SVIT Schweiz Liegenschaftsverwaltungen aus, die in den letzten drei Jahren innovative Lösungen für kleinere oder grössere Herausforderungen in der Bewirtschaftung von Mietliegenschaften oder Stockwerkeigentum umgesetzt haben. Gesucht sind spannende Ansätze, die die SVIT-Familie dazu inspirieren, Arbeitsweisen zu hinterfragen, Prozesse zu überdenken, Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln und neue

Dienstleistungen anzubieten. Beispiele sind digitalisierte Arbeitsprozesse, Lösungen zur Bewältigung grosser oder unübersichtlicher Portfolios oder neue Modelle für die Nachwuchs- und Talentförderung.

Innovative Lösungsansätze müssen nicht weltbewegend sein, sie sollen das Tagesgeschäft aber nachhaltig erleichtern: digital oder nicht digital, Wohnen oder Büro/Gewerbe, für spezifische Aufgaben oder für komplexe Arbeitsabläufe, an der Front oder im Backoffice, in einem Team oder im ganzen Unter-

Der SVIT Award prämiert Liegenschaftsverwaltungen, die in den letzten Jahren innovative Lösungen entwickelt haben. Teilnehmern können alle Liegenschaftsverwaltungen von Wohn-, Büro oder Gewerbeimmobilien. Anmeldeschluss ist am 27. Juni 2022.

TEXT – CHRISTIAN BRÜTSCH & JOËLLE ZIMMERLI\*

nehmen. Wichtig ist, dass die Ansätze nachweislich etwas bewegen: Der Award prämiert keine Konzepte, sondern Lösungen, die bereits umgesetzt wurden und die sich in der Praxis seit mindestens einem Jahr bewährt haben.

## PUBLIKUM WIRD ENTSCHEIDEN

Mitmachen können alle Liegenschaftsverwaltungen, die betriebliche oder organisatorische Massnahmen umgesetzt und ihre Firma oder ihr Team damit effizienter und erfolgreicher gemacht haben. Die Teilnahme ist über die Website [www.svit-award.ch](http://www.svit-award.ch) möglich. Die Bewerbung erfolgt anhand eines Fragebogens, mit dem der Lösungsansatz eingeordnet wird.

Eingabeschluss ist der 27. Juni 2022. Eine Fachjury erstellt eine Shortlist der drei innovativsten Projekte, die auf der Website, mit einem Kurzfilm und in der Immobilien vorgestellt werden. Der Sieger wird in einem Publikums-Voting unter SVIT-Mitgliedern ermittelt und am 26. September 2022 am SVIT Award im Kraftwerk Selnau in Zürich prämiert. Der Sie-

ger wird am 26. Oktober 2022 auch am Real Estate Award in der «Salto Natale»-Zeltstadt in Kloten ausgezeichnet und erhält einen grosszügigen «Zustupf» für das Firmen-Weihnachtsessen 2022. ■

## INFOBOX

Link für die Bewerbung:  
[www.svit-award.ch](http://www.svit-award.ch)  
Eingabeschluss: 27. Juni 2022  
Publikums-Voting und mediale Präsenz: 11. August bis 11. September 2022  
Preis: Zustupf für das Firmen-Weihnachtsessen 2022 sowie ein Kurzfilm über das Projekt



### \*CHRISTIAN BRÜTSCH

Der Autor ist Geschäftsführer der Stratacraft GmbH.



### \*JOËLLE ZIMMERLI

Die Autorin ist Geschäftsführerin der Zimraum GmbH.

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](http://www.LT-experten.ch) · [info@LT-experten.ch](mailto:info@LT-experten.ch) · Tel. 044 787 51 51

## NEUE LEHRGANGS- KOORDINATORIN



Franziska Mösching (1967) ergänzt das Team der SVIT School AG in Zürich-Greencity. Sie hat ihre Tätigkeit am 1.5.2022 als Lehrgangskoordi-

natorin in verschiedenen Berufsprüfungs-Vorbereitungskursen und der Höheren Fachprüfung aufgenommen und wird sich zudem um die Angebotserhaltung der Tagesseminare kümmern.

Ihre Weiterbildung als Ausbilderin mit eidg. Fachausweis wird sie in der Lehrplanungsplanung gewinnbringend einsetzen können. In

ihrer letzten Stelle als Tutorin betreute sie die Studierenden der Belvoirpark Hotelfachschule Zürich HF während 9,5 Jahren. Sie ist eine ausgesprochene Dienstleisterin und wird ihre umfangreiche Bildungswesen-Arbeitserfahrung, welche sie in unterschiedlichen Funktionen und Firmen sammeln durfte, an unserer Institution bestens einsetzen können.

Franziska Mösching findet man sportlich im Sommer und

im Winter draussen in der Natur. Das Tauchen ist ihre Leidenschaft, ein Abtauchen in eine andere Welt. Mit der Person von Franziska Mösching konnten wir eine erfahrene Fachperson für unsere Schule gewinnen und freuen uns, die Kundschaft wieder mit vollständig besetztem Team betreuen zu dürfen. ■

ANZEIGE

Allmarken-Reparaturservice & Gerätechecks

# Stillstand ist keine Option.

**Service-Kontakt**  
[service@sibirgroup.ch](mailto:service@sibirgroup.ch)  
0844 848 848

SIBIRService

[www.sibir.ch](http://www.sibir.ch)

# AKTUELLE LEHRGÄNGE

## SEMINAR UNTERNEHMENS- MARKETING 2.0 14. SEPTEMBER 2022

### INHALT

Die aktuellen und künftigen Herausforderungen im Immobilienmarkt sind getrieben durch den rasanten Wandel, explodierende Komplexität, Digitalisierung und stark veränderte soziale Strukturen. Wie gelingt es in diesem dynamischen Umfeld, Visionen, Leitbilder, Strategien und Konzepte tatsächlich zum Leben zu erwecken? Wie können marktfähige und innovative Dienstleistungen entwickelt werden, welche Kunden wirklich begeistern?

### REFERENT

Stephan Wegelin, Stephan Wegelin AG  
Eidg. Dipl. Leiter Marketing & Kommunikation, MAS Communication Management & Leadership, MAS Coaching & Organisationsberatung

### TEILNEHMENDE

Führungs- und Fachkräfte aus der Immobilienindustrie sowie branchennahen Organisationen und Unternehmungen. C-Level, Abteilungs-, Bereichs- und Teamleitung

### DATUM / ZEIT

Mittwoch, 14.09.2022  
09.00–16.45 Uhr

### ORT

Renaissance Zürich Tower Hotel  
Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich

### KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 783.– (SVIT-Mitglieder)  
Fr. 972.– (übrige Teilnehmende)  
Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Stehlunch/Mittagessen.

## 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](http://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](http://www.svit-school.ch) oder  
per E-Mail an [school@svit.ch](mailto: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

23.08.2022– Ende März 2023

Montag und Donnerstag,  
18.15–21.30 Uhr  
bzb Weiterbildung, Buchs

#### SVIT ZÜRICH

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

## ASSISTENZKURSE

### ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

#### SVIT AARGAU

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

#### SVIT BEIDER BASEL

-

#### SVIT BERN

17.10.2022–04.02.2023  
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

Kurs 2: 17.08.2022–19.12.2022  
Montag und Mittwoch,  
18.30–21.00 Uhr  
Kasernenplatz 1, Luzern

#### 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

06.03.2023–10.06.2023  
Montag, 17.45–21.00 Uhr  
Samstag, 08.30–12.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

#### SVIT OSTSCHWEIZ

-

#### SVIT ZÜRICH

-

### ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

#### SVIT AARGAU

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

20.10.2022– 08.12.2022  
Donnerstag, 18.00–20.30 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

#### SVIT GRAUBÜNDEN

-

#### 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: 04.01.2023–08.02.2023  
Montag und Mittwoch,  
18.30–21.00 Uhr  
Kasernenplatz 1, Luzern

#### SVIT ZÜRICH

-

### ASSISTENT / IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

#### SVIT AARGAU

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

#### SVIT BEIDER BASEL

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

Handelsschule KV, Basel

Modul 2: 14.12./21.12.2022

Mittwoch, 08.15–11.45 Uhr

Modul 2: 11.01./18.01.2023

Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr

Handelsschule KV, Basel

#### SVIT BERN

Modul 1: 16.08.2022–25.10.2022  
Modul 2: 01.11.2022–14.12.2022  
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

#### SVIT GRAUBÜNDEN

-

#### SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 18.08.2022–13.09.2022  
Modul 2: 20.09.2022–15.11.2022  
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 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](http://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](http://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](http://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](http://www.okgt.ch)

## REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-GLIEDERORGANISATIONEN

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

### REGION AARGAU

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

### REGION BASEL

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

### REGION BERN

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

### REGION OSTSCHWEIZ

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

### REGION GRAUBÜNDEN

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

### REGION ROMANDIE

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

### REGION SOLOTHURN

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

### REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangsleitung/  
Direzione regionale dei corsi:  
Segretariato SVIT Ticino  
Laura Panzeri Cometta  
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 Lehrgangsleitung:  
Nathalia Hofer  
Kasernenplatz 1, 6003 Luzern  
T 041 508 20 19  
nathalia.hofer@svit.ch  
svit-zentralschweiz@svit.ch

### REGION ZÜRICH

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

# UND JETZT ERST RECHT

An der Generalversammlung stellt sich die FM Kammer neu auf – mit den weiteren vier Fachkammern wird «SVIT five» zum Programm. SVIT FM Schweiz macht sich auf den Weg vom Branchenverband zum Querverbands-Immobilienkompetenzzentrum mit starkem FM-Herzen. **TEXT – CHRISTIAN HOFMANN\***



Präsident SVIT FM Schweiz, Christian Hofmann, dankt den Partnern Kärcher AG, Krüger + Co. AG und der Tecton Management AG für die grosszügige Unterstützung.  
BILDER: STEPHANIE TRACHSEL



## ► NUTZUNGSKOSTEN LIEGEN BEI RUND 70%

Im Entwicklungs- und Planungsprozess von Immobilien ignoriert, später als notwendiges Übel akzeptiert, im Lebenszyklus immer unter Druck. Die Rede ist nicht nur von den Rohstoffpreisen, welche aktuell die Titelseiten prägen, sondern vom Facility-Management. Aber die jüngsten Entwicklungen an der Zins- und Energiepreisfront sorgen für einen Paradigmenwechsel. Warum ist das so?

Auf jedem Immobilien-Branchenanlass erscheint über kurz oder lang das Bild mit den Lebenszykluskosten, also die Gesamtheit aller Kosten, die ein Gebäude von der Projektentwicklung über die Nutzung bis hin zu einer möglichen Umnutzung, einem Rückbau oder einer Verwertung verursacht. Die Nutzungskosten aus dem laufenden Betrieb liegen dabei je nach Immobilienart und Nutzung, insbesondere

der Nutzungsdauer, im oberen Drittel, d. h. über 70%. Gleichzeitig nimmt die Beeinflussbarkeit dieser Nutzungskosten mit dem Bezug der Immobilie stark ab und tendiert schnell gegen null. Damit ist die Lösung augenscheinlich: Je früher über Nutzung und Betrieb in der Planungsphase nachgedacht wird, umso grösser ist der Einfluss auf die zu erwartenden Kosten – über viele Jahre.

Das Mittel der Wahl bezeichnen wir als planungs- und baubegleitendes Facility-Management (pbFM). Inzwischen hinlänglich anerkannt und als Dienstleistung verbreitet, sind wir von einer konsequenten Umsetzung weit weg, wobei es an guten Beispielen keineswegs mangelt. Damit ist das Bild wenigstens ein gut eingeführter Running Gag und entspricht faktisch einem Reality-Gap.

## ENERGIEWENDE EINLÄUTEN

Seit einigen Monaten akzentuiert sich jedoch die Situation in der Causa Nut-

zungskosten rasant. Was ist passiert? Warten sie auf Ihre Nebenkostenabrechnung 2023, sie werden staunen oder weinen. Die Energiepreise sind innerhalb von kurzer Zeit explodiert, der Gaspreis hat sich innerhalb der letzten beiden Jahre fast versechsfacht, notabene nach seinem Allzeit-tief. Gleichzeitig herrscht seit dem Ausbruch der kriegerischen Invasion in der Ukraine durch den grössten Erdgaslieferanten Russland eine reale Versorgungskrise, zum ersten Mal seit den 1970er-Jahren, und Nein, das Jahr 2023 ist kein Druckfehler, denn die aktuellen Gasmarktpreise in der Schweiz weisen diese Preissteigerungen an den Beschaffungsmärkten noch nicht aus.

Plötzlich sind es also die steigenden Energiekosten, die den Energieplaner ins Rampenlicht stellen. Natürlich hilft auch die moralische Verwerfung, abhängig von Russlands Schergen zu sein, jetzt mit Kraft die Energiewende einzuläuten. Der FM-Branche und den Gebäudetechnik-

ANZEIGE

**City Telefon- und Bürodienst**  
Ihre persönliche Stellvertretung

City Telefon und Bürodienst GmbH  
Bahnhofstrasse 44  
7000 Chur

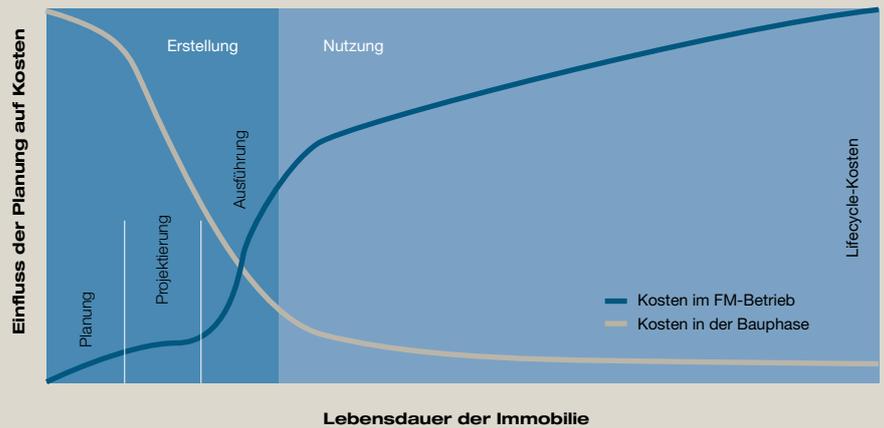
**citytelefon.ch · Tel. 081 255 33 33**

Generalversammlung SVIT FM Schweiz 2022 in Luzern.



## LEBENSZYKLUSKOSTEN

Quelle: © SVIT FM Kammer Schweiz



planern soll es recht sein. Denn wir predigen schon seit Jahren die gleichen Mantras – solange auf dieser Welt ein Liter Mineralwasser teurer ist als ein Liter Erdöl, stimmt etwas nicht. Nun sind es die Portfolio-Manager der institutionellen Investoren und der grossen Corporate Real Estate Institutionen, welche die Energiewende einläuten. Greenwashing mit CO<sub>2</sub>-Zertifikaten ist out (und inzwischen auch teuer), also geht es an die Substanz, an die Gebäudesubstanz – endlich.

Der Mieter genauso wie der Eigentümer muss in Zukunft bereit sein, auch die externen Kosten unseres Energiekonsums einzurechnen. Denn das war immer das Problem der günstigen fossilen Energieträger – die Kosten für Umwelterstörung, damit verbundene kriegerische Konflikte und territoriale Abhängigkeiten wurden nie eingepreist. In der Schweiz produzierte und nachhaltige Energie ist zwar teurer, aber ehrlicher.

Die Schweizer FM-Branche ist gut aufgestellt, die-

sen Transformationsprozess zu unterstützen und zu begleiten. Wir sind BIM-ready und seit Jahren mit Kräften am Professionalisieren unserer Branchenfachleute. In der Bildungslandschaft sind FM-Lehrgänge besser vernetzt und aufgestellt denn je und das Angebot entspricht den gestiegenen Anforderungen der Immobilienbranche. Und auch wenn alle Berufszweige unter Fachkräftemangel leiden, sind wir in der FM-Industrie gut aufgestellt. Denn wir können gerade für die jungen Berufsleute zwei gute Argumente liefern: ein vielseitiges Berufsbild mit Zukunft und vielen Entwicklungsmöglichkeiten und Tätigkeiten mit hoher moralischer Integrität. Wir unterstützen den Change in Energiefragen.

### SVIT FIVE ALS LOGISCHE WEITERENTWICKLUNG

Gemeinsam mit den SVIT Fachkammern, der Kammer unabhängiger Bauherrenberater, der Bewertungsexperten-Kammer, der Schweizerischen Mak-

lerkammer und der Fachkammer Stockwerkeigentum bildet die FM-Kammer den gesamten Immobilien-Lifecycle ab. Mit dieser Positionierung als SVIT five wollen wir im Zusammenspiel mit den regional ausgerichteten Mitgliederorganisationen des SVIT den Fussabdruck in der Immobilienbranche vertiefen. Mit dem erweiterten Netzwerk von SVIT five bieten wir eine Plattform für die steigende Herausforderung und Komplexität in der Real Estate Community: Energieeffizienz, Fachkräftemangel, Kreislaufwirtschaft, Dekarbonisierung, Flexibilisierung von Flächen... Schlagworte und Trends, die wir gemeinsam besser adressieren können. Mit gemeinsamen Anlässen im erweiterten Immo-Netzwerk von SVIT five, mit gemeinsamen Partnerschaften sind wir Brückenbauer in die vernetzte Zukunft der Immobilienbranche.

Für diese Entwicklungen haben wir innerhalb der SVIT Fachkammern die Weichen gestellt. Innerhalb der SVIT FM Schweiz haben wir an der

Klausur unser Profil weiter geschärft und konsequent ausgerichtet an der gemeinsamen Weiterentwicklung unter dem SVIT-Dach. Wir bieten uns an als starker Immobilienpartner über den gesamten Lifecycle in einem herausfordernden Umfeld. Sie kennen vielleicht den alten Witz mit dem Unterschied zwischen «Involvement» und «Commitment», ob sie also nur beteiligt oder verpflichtend dabei sind. Bei einem English Breakfast mit Spiegellei und Speck lässt sich der Unterschied schön beschreiben: Das Huhn ist «involved», das Schwein ist «committed». Wir sind als Branchenverband «committed», diese vielseitigen Herausforderungen tatkräftig zu unterstützen. ■



**\*CHRISTIAN HOFMANN**

Der Autor ist Präsident des SVIT FM Schweiz und Mitglied der Geschäftsleitung bei der EWL Energie Wasser Luzern.

# ENDLICH WIEDER ZUSAMMEN

Nach drei Jahren Absenz konnten sich die Mitglieder der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) endlich wieder im Hotel Zürichberg zu ihrer Generalversammlung treffen. Im Vordergrund stand dieses Mal vor allem das Beisammensein und weniger die Traktanden. **TEXT – RETO WESTERMANN\***



Nach drei Jahren konnte KUB-Präsident Thomas Wipfler die Mitglieder endlich wieder live im Hotel Zürichberg begrüßen.

BILDER: ALESSANDRO DELLA BELLA

## ► UNAUFGEREGT UND SOLIDE

Ein Spruch zum Wetter gehört einfach mit zum Start der Generalversammlung der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB). Denn der traditionelle Veranstaltungsort im Hotel Zürichberg bietet einen Traumblick über den Zürichsee. Die letzten zwei Jahre musste Kammer-Präsident Thomas Wipfler aber auf seinen Spruch verzichten, weil die GV einmal nur per Brief und einmal nur online stattfand. Dieses Jahr hingegen konnten sich die Bauherrenberater endlich wieder live im Hotel Zürichberg treffen – bei besten Verhältnissen, wie Thomas Wipfler bei der Begrüssung feststellte: «Das Wetter ist top und passt zu meiner Freude, wieder eine

GV vor Ort durchführen zu können.» Deren Inhalt war für einmal fast Nebensache, die Traktanden – wie Wipfler selber schmunzelnd sagte – unaufgeregt. In der Tat standen dieses Mal nur Standardtraktanden an. Vorstandsmitglied Veronika Harder wurde mit Akklamation wiedergewählt, ebenso die beiden Revisoren Mike Stocker und Reto Lienhard. Die von Ralf Seidel präsentierten Zahlen der Jahresrechnung sind ebenso solide wie die Mitgliederzahl: Vier Austritten standen im letzten Jahr neun Neueintritte gegenüber, die Rechnung zeigt ein Plus von rund 7000 CHF, und die Kasse für neue Projekte ist gut gefüllt. Auch die Aussichten fürs bereits angebrochene Jahr sehen gut aus. «Wir stehen kurz vor Abschluss der

Verträge mit zwei neuen Fördermitgliedern – dadurch wird das Budget noch besser aussehen», sagte Finanzvorstand Seidel.

## GRUSSWORT DES SVIT

Freude hatte Präsident Thomas Wipfler auch an den verschiedenen Projekten, die trotz Pandemie, mit Unterstützung von Stephanie Trachsel und Viola Thiele von der Geschäftsstelle, realisiert werden konnten. Darunter neue Werbeflyer, eine aufgefrischte Website und erste Kurzfilme für den Einsatz auf den Social-Media-Plattformen.

Die Digitalisierung ist nicht nur bei der KUB ein grosses Thema, sondern auch beim SVIT selbst. Dies zeigte Ivo Cathomen, stellvertretender Geschäftsführer des SVIT, in

seinem Grusswort an die Mitglieder der Kammer. Dazu gehören etwa der vermehrte Einsatz von Kurzfilmen, aber auch die Möglichkeit, den Unterricht der angegliederten Real Estate School sowohl vor Ort als auch parallel online durchführen zu können.

Dank der kurzen sowie «unaufgeregten» Traktandenliste konnte KUB-Präsident Thomas Wipfler den selbst gesteckten Zeitplan perfekt einhalten und nach einer kurzen Pause zum Gastreferat von Melchior Glatthard überleiten.

## LIVE-TIPPS VOM RHETORIK-MEISTER

In dessen Ausführungen stand der Auftritt vor Publikum – dieser gehört für viele im Job einfach dazu. Nur wenige entpuppen sich dabei als



Vorstandsmitglied Franz Seidel konnte tiefschwarze Zahlen und eine solide finanzielle Basis präsentieren.



Stilvolles GV-Ambiente im grossen Saal des Hotels Zürichberg.



José-Ramon Martin, KUB-Mitgründer Richard Schubiger und die Vorstandsmitglieder Daniel Bischof und Björn Arnold (v. l. n. r.).

Naturtalente, alle anderen versuchen ihr Bestes – nicht immer mit Erfolg. Zu den Naturtalenten gehört Referent Melchior Glatthard auf jeden Fall. Für den Juristen und Notar mit Dokortitel ist Rhetorik eine Leidenschaft. Diese gibt der mehrfache Europameister im Bereich der humorvollen Stegreifrede gern in Kursen und Referaten weiter. «Auch wenn man nicht der Typ für Reden vor Publikum ist, kann man sich das Wissen dazu aneignen und sich verbessern», sagte Glatthard. Ausprobieren, Feedback einholen und besser machen, lauteten denn auch seine drei wichtigsten ▶



Begrüssungskaffee im kleinen Saal mit Blick über den Zürichsee.



**DANK DER HILFE DER  
GESCHÄFTSSTELLE WURDE DER  
VORSTAND STARK ENTLASTET,  
DADURCH KONNTEN WIR ZAHL-  
REICHE PROJEKTE REALISIEREN.**



THOMAS WIPFLER, KUB-PRÄSIDENT



Die Pausengespräche waren nach drei Jahren Absenz ebenso wichtig wie die GV selber.



Rhetorik-Spezialist Melchior Glatthard gab den KUB-Mitgliedern viele gute Tipps für den nächsten Auftritt vor Publikum mit auf den Weg.

Tipps im Rahmen des Referats an der KUB-GV. Die Gäste im Saal erhielten von ihm während knapp einer Stunde noch eine ganze Reihe weiterer hilfreicher Hinweise für den nächsten eigenen Auftritt. Zum Beispiel: Wer sein Publikum gewinnen will, muss zuerst einmal gescheit hinstehen: Locker in den Knien, frontal

oder seitlich im 45-Grad-Winkel zum Publikum, die Schultern straff, ein Lächeln im Gesicht. Die Hände halten am besten einen imaginären Ball und unterstreichen mit ihren Bewegungen das Gesagte. Generell gilt: Körperhaltung, Text und Mimik dürfen keine Dissonanz aufweisen, sofern man nicht bewusst Irritation aus-

lösen will. «Wenn Sie mit einem stieren Gesichtsausdruck versuchen, im Saal Freude zu verbreiten, werden Sie scheitern», brachte es Glatthard auf den Punkt.

#### PERFEKT AUS DEM STEGREIF

Wie unterschiedlich beispielsweise derselbe Text mit verschiedenen Körperhaltungen oder Bewegungen auf der Bühne rüberkommt, demonstrierte er an einfachen Bei-

spielen: Wer etwa schlechte Zahlen verkündet und dabei auf der Bühne einen Schritt zurücktritt, hat bereits verloren. Ebenso empfiehlt es sich für verschiedene Botschaften unterschiedliche Standorte auf dem Podium zu wählen: Die schlechten Zahlen präsentiert man beispielsweise links, die guten Nachrichten rechts und die Folgerungen für die Zukunft in der Mitte. Und auch vor kurzen, spontanen Reden sollte man sich nicht fürchten, wie Glatthard zum Schluss zeigte: Mit drei unterschiedlichen Argumentations-

mustern kann man ein Thema rasch aufgreifen und kurz dazu etwas erzählen. Wie das geht, demonstrierte der Europameister als Schlussbouquet gleich selbst mit einer knapp zweiminütigen Stegreifrede zu einem vom Publikum spontan vorgegebenen Thema. Danach hatten die GV-Gäste ausführlich Gelegenheit, das Wetter und die Aussicht beim Apéro auf dem Balkon und dem anschliessenden Mittagessen auf der Terrasse zu geniessen. ■

#### VERANSTALTUNGSHINWEIS

Am 6. September 2022 findet um 17 Uhr im Haus Metropol in Zürich der traditionelle Focus-Anlass der KUB statt. Gast ist Anna Schindler, Direktorin Stadtentwicklung Zürich. Weitere Infos auf [www.kub.ch](http://www.kub.ch)



#### \*RETO WESTERMANN

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

ANZEIGE

# Unsere Kompetenz – Ihr Erfolg.



Bewertung



Beratung



Verkauf

**arcasa**  
immobilien

[arcasa.ch](http://arcasa.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

## SVIT SOLOTHURN

### LIQUIDATION ABGEWENDET

Die 49-jährige Geschichte des SVIT Solothurn hat an der Generalversammlung vom 20. Mai eine unerwartete Wendung genommen. Die vom Vorstand mangels Nachfolge traktandierete Liquidation des Vereins konnte in letzter Minute abgewendet werden. Die Lösung kam von aussen: Tina Strausak, vormalige Firmenvertreterin eines Mitglieds und auch bereits Beisitzerin im Vorstand und nun neu Einzelmitglied, signalisierte ihr Interesse an der Präsidiumpflicht und an der Übernahme des Sekretariats. Mit dieser Ausgangslage stellte sich auch die bisherige Vizepräsidentin Myriam Merkle für das Kassanamt und Vanessa Meury für eine weitere Amtsperiode als Ausbildungsverantwortliche zur Verfügung, während sich Chantal Siegrist

aus der Exekutive zurückzieht. Der Vorstand konnte damit seinen Antrag auf Liquidation widerrufen.

Für die Generalversammlung in Kestenholz unter Beisein von SVIT-Präsident Andreas Ingold wurden 24 Stimmberechtigte registriert. Als Tagespräsident amtierte Andreas Dürr, Mitglied des Präsidiums des SVIT Schweiz, neben der Vorsitzenden Myriam Merkle.

Über die Anträge und Wahlvorschläge herrschte überragende Einigkeit. So werden die Mitgliederbeiträge für 2021 und 2022 zulasten der Reserven auf den Beitrag an den SVIT Schweiz gekürzt. Die Förderbeiträge für die beiden Jahre entfallen vollständig.

Eine Diskussion entbrannte lediglich um die Vereins- und Sekretariatsführung durch den bisherigen Präsidenten mit besonderem Blick auf die Honorare, die im vergangenen Jahr

für die beiden Funktionen ausgeschüttet worden waren. Dem neuen Vorstand wurde von der Versammlung aufgetragen, die Honorare zurückzufordern. Dies wurde mit der Decharge-Verweigerung unterstrichen. Die übrigen Vorstandsmitglieder wurden jedoch allesamt einstimmig entlastet.

## SVIT GRAUBÜNDEN

### GV IM GRAND RESORT BAD RAGAZ

Am 17. Mai haben sich die Mitglieder des SVIT Graubünden zur Generalversammlung in Bad Ragaz getroffen. Nach einer interessanten Führung durch das Grand Resort und einer Reise durch dessen Geschichte ging es zu den formellen Geschäften. Präsidentin Flavia Brechbühl blickte in ihrem Jahresbericht auf eine coronabedingt stark ausgedünnte Veranstaltungsagenda zurück. Vom pandemischen Wellental im September profitier-

te der Grillplausch vom September in Domat/Ems. Auch das Bildungsjahr verlief nicht wunschgemäss. So musste der Lehrgang zum Fachausweis Immobilienbewirtschaftung aufgrund zu geringer Teilnehmerzahl abgesagt werden.

Finanziell schloss der SVIT Graubünden das vergangene Jahr mit einem Gewinn von 20 000 CHF ab. Aufgrund höherer Erträge bei tieferem Aufwand wurde der budgetierte Gewinn von 4000 CHF deutlich übertroffen. Die Normalisierung im Veranstaltungs- und Bildungsbereich nach zwei Corona-Jahren wird zu einer mehr oder minder ausgeglichenen Rechnung 2022 führen. Budgetiert ist ein Gewinn von 7500 CHF.

Einzigste Mutation im Vorstand ist die Übergabe der Kasse von Hans-Jörg Berger an seinen Sohn Marc Berger. Alle anderen Mitglieder einschliesslich der Präsidentin und des Revisors wurden mit Applaus für eine weitere Amtsperiode wiedergewählt. ■

ANZEIGE



## RENGGLI

HOLZBAU WEISE

Ihr Ziel ist unsere  
Aufgabe: Eine Immo-  
bilie mit Mehrwert

Wenn es Ihnen um Energie-  
effizienz, langfristigen  
Werterhalt und optimierte  
Ausnutzung geht, dann  
sprechen Sie mit uns.

[www.renggli.swiss](http://www.renggli.swiss)

# DER KÖNIG LEHRT UNS DISZIPLIN

Jörg Abderhalden nahm seine Zuhörerinnen und Zuhörer im Sturm für sich ein. Der dreifache Schwingerkönig war der Stargast an der Generalversammlung des SVIT Ostschweiz.

TEXT – DANIEL STEINER\*

BILDER: DANIEL STEINER/HYPE AGENTUR

Die anwesenden  
Vorstandsmit-  
glieder des SVIT  
Ostschweiz  
(v. l. n. r.): Thomas  
Mesmer, Claudia  
Eberhart, Urs  
Kramer, Claudia  
Strässle, Marcel  
Manser und  
Michel Staubli.



Der dreifache Schwingerkönig Jörg Abderhalden sprach über seine grössten Siege, seine Niederlagen und sein Leben nach der Schwingerkarriere.

## ▶ IMMER WIEDER AUFSTEHEN

Der Abend war für ihn ein Heimspiel. Jörg Abderhalden wohnt und arbeitet nur unweit des «Thurparks» Wattwil, wo Anfang Mai die 88. Generalversammlung des SVIT Ostschweiz stattfand. Der dreifache Schwingerkönig sprach dabei über seine grössten Siege, seine Niederlagen und sein Leben nach der Schwingerkarriere. Erfrischend, direkt und

motiviert war er schon immer – so auch an diesem Abend. Mit Sätzen wie «Die Disziplin greift, wenn die Motivation am Ende ist» oder «Die wahre Grösse zeigt sich in der Erholung aus der Niederlage» hatte der ehemalige Spitzenschwinger die Zuhörerinnen und Zuhörer schnell auf seiner Seite.

Abderhalden gehörte viele Jahre zu den Besten im Schwingsport und kämpfte sich nach Verletzungen immer

wieder zurück. Er entschied in seiner Karriere dreimal das Eidgenössische für sich und ist der Einzige, der neben dem Königstitel auch das Unspunnenfest und den Kilchberger Schwinget gewann. Heute ist er Geschäftsleiter einer Schreinerei im Toggenburg, Schwingexperte für das Schweizer Fernsehen und Schiedsrichter beim «Samschtig-Jass». Er ist weiterhin ganz nahe am Sportgeschehen dran: «Das Schwingen ist immer noch eine grosse Leidenschaft von mir.»

Nicht weniger unterhaltsam war zuvor der offizielle Teil der Generalversammlung im «Thurpark» über die Bühne gegangen. Ohne Diskussion oder Gegenstimme wurden die Jahresrechnung genehmigt und der Vorstand bestätigt. Präsident Thomas Mesmer schaute unter anderem zurück auf die Pandemiezeit, «die Schweiz hat es gut gemeistert. Wir sind als eines der besten Länder durch die Krise gekommen», oder durchleuchtete aktuelle Ereignisse wie den Ukraine-Krieg, «wir wollen weg vom Öl und vom Gas». Aus-

bildungschef Urs Kramer lobte die hohe Ausbildungsqualität und informierte über die KV-Reform 2023, die sich an den Bedürfnissen des Arbeitsmarkts orientiert.

## BOCK AUF NEUES

Claudia Strässle, beim SVIT Ostschweiz zuständig für die Erwachsenenbildung, berichtete über den Lehrgang Immobilienbewirtschaftler (eidg. FA) und appellierte an die unternehmerischen Anwesenden: «Es wird immer wichtiger, dass die Teilnehmenden einen praktischen Einblick in alle Facetten des Alltags in der Immobilienbewirtschaftung erhalten.»

Während der Coronazeit ist die Marketingabteilung des Verbands nicht untätig geblieben. Mit der Werbekampagne «Bock auf Neues», dem erneuerten Newsletter, dem neuen LinkedIn-Kanal und der digitalen Serie «SVIT on Tour» machte der SVIT Ostschweiz analog und digital auf sich aufmerksam, wie Vorstandsmitglied Michel Staubli berichtete.

Marcel Hug, CEO SVIT Schweiz, und Karl Güntzel



Neben dem «Geschäftlichen» war das gemütliche und gesellschaftliche Beisammensein ein wichtiger Bestandteil der GV.

vom HEV St. Gallen liessen es sich nicht nehmen, die Bedeutung des SVIT Ostschweiz in ihren Grussbotschaften zu unterstreichen und dem Vorstand für die Arbeit zu danken. Die über 80 Besucherinnen und



Der «Thurpark» im toggenburgerischen Wattwil bot die perfekte Kulisse für den Anlass.

Besucher, darunter 43 stimmberechtigte Vertreterinnen und Vertreter von Mitgliedsfirmen, genossen im Anschluss ein ausgezeichnetes Nachtessen. Dabei – und bei einem guten Glas Wein – setzten sie die Diskussionen im informellen Rahmen fort. So bleibt die 88. Generalversammlung in guter Erinnerung – vor allem Annina Sproll von der Ackermann Wanner AG dürfte den Abend

so schnell nicht vergessen: Sie gewann an der Verlosung der Schulthess Maschinen AG einen Waschturm im Wert von 6800 CHF. ■



**\*DANIEL STEINER**

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

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](http://www.crediweb.ch).

**Basel**

[info@basel.creditreform.ch](mailto:info@basel.creditreform.ch)

**Bern**

[info@bern.creditreform.ch](mailto:info@bern.creditreform.ch)

**St.Gallen**

[info@st.gallen.creditreform.ch](mailto:info@st.gallen.creditreform.ch)

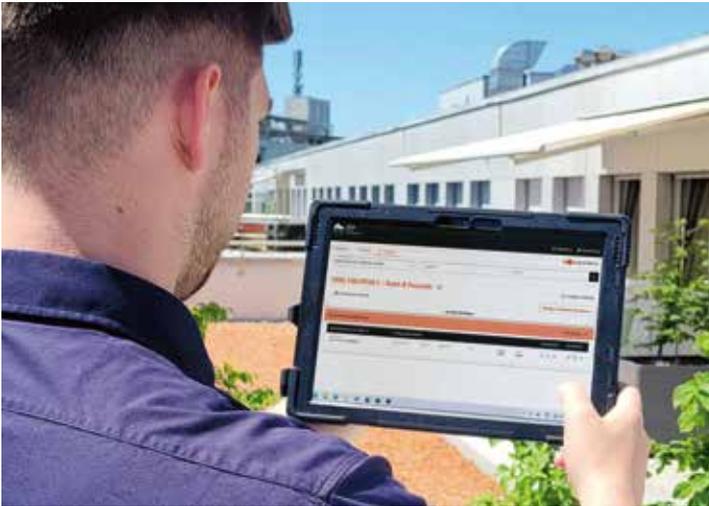
**Zürich**

[info@zuerich.creditreform.ch](mailto:info@zuerich.creditreform.ch)

DACHCOM

**Creditreform** 

## NEU: Hybrides Softwaretool zur standardisierten Aufnahme und Bewertung Ihrer Gebäude-, Raum- und Anlagendaten



Das Aufnahme- & Bewertungswerkzeug der Serthoro GmbH – entwickelt in Kooperation mit der Alpha IC Schweiz AG – ist das neue Tool der Wahl für ein standardisiertes Liegenschaftsmanagement, um Fehler zu vermeiden und Optimierungspotentiale zu heben. Die Software ist offline verwendbar und zur Aufnahme und Bewertung von Gebäude-, Raum- und Anlagendaten konzipiert. Das hybride Softwaretool ist systemunabhängig und kinderleicht zu bedienen. Damit ist es die ideale Lösung für die standardisierte und strukturierte Aufnahme und Bewertung der baulichen und technischen Anlagen von Immobilienportfolios.

### VIELSEITIGE EINSATZGEBIETE

Die mobile Aufnahme von Gebäude-, Raum- und Anlagendaten ist nur eine von vielen Anwendungen, wie zum Beispiel die Bewertung und Visualisierung von Sicherheit und Zustand verbauter Anlagen. Zudem können die Werkzeuge individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse angepasst werden. Ausserdem kann die Kategorisierung der Anlagen nach eBKP-H Standard abgebildet werden, ebenso wie die Kategorisierung der Räume nach SIA 416 Standard. Ein grosser Benefit ist die Erfassung des energetischen Gebäudeszustands. Im Sinne der Nachhaltigkeit und zur Senkung der Energiekosten können energetische Optimierungsmassnahmen auf Gebäudeebene erkannt und beschrieben werden.

### BENEFITS

Ein grosses Plus des neuen Aufnahme- und Bewertungstools ist die einfache, schnelle und fehlerfreie Datenerfassung ohne Internetverbindung. Durch die Fokussierung auf einen Task, kann die Fehlerquote bei der Erfassung dauerhaft minimiert werden – das ist ein grosser Vorteil.

Die Bilddokumentation von Anlagen und deren Zuständen erfolgt unkompliziert und direkt aus dem Tool. Durch Überprüfung über interaktive Filter- und Suchalgorithmen werden an dieser Stelle und auch im Allgemeinen Fehler vermieden.

Der In- und Output findet standardisiert als Excel-File statt und ist in sämtliche Prozesse integrierbar. Die manuelle Weiterverarbeitung ist garantiert.

### DIGITALISIERUNG ALS CHANCE

Das Aufnahme- und Bewertungswerkzeug ist eine Chance, die Digitalisierung in den oben genannten Bereichen gewinnbringend zu nutzen und voranzutreiben: Grundlage für die Beurteilung des Abnutzungsvorrates, Kalkulationsgrundlage der notwendigen Massnahmen, Grundlage für den Initialimport eines CAFM-Systems, Grundlage für die Budgetplanung der Gebäudebudgets, Aussage über offensichtliche Sicherheitsrisiken, Empfehlungen von energetischen Optimierungsmassnahmen.

Das Tool ist so angelegt, dass es ein weites Feld für Weiterentwicklungen bietet, wie z. B. die Bereitstellung als Webplattform. Ebenso können bestehende Systeme via API integriert werden (z. B. Liegenschaftsverwaltung, Anlagenkataster, u. v. m.) bis hin zur Erweiterung auf andere Betriebssysteme.

### EBENFALLS NEU: AUDIT-TOOL

Das Audit-Werkzeug der Serthoro GmbH ist als hybride Software zur standardisierten Durchführung von Fragekatalog-basierten Audits im FM-Kontext konzipiert. Damit ist die Vergleichbarkeit und Qualitätssicherung im Management von Liegenschaften gesichert.

Aussagekräftige Berichte können einfach generiert werden und die entscheidungsrelevanten Daten sind zentral verfügbar. Auch dieses Tool bietet Weiterentwicklungspotentiale für zusätzliche Betriebssysteme, für die Integration weiterer Fragekataloge und Audit-Typen sowie für eine Entwicklung bis hin zur Whitelabel-on-Premise-Installation.

Beide Produktneuheiten unterstützen ideal auf dem Weg zum systemgestützten Immobilienbetrieb. Bei hoher Funktionalität hilft eine einfache Bedienbarkeit, Fehler zu vermeiden. Dank der systemunabhängigen, hybriden Einsatzfähigkeit entfallen kosten- und zeitintensive Konfigurationsaufwendungen. Es ist das erklärte Ziel der Serthoro GmbH, anwenderorientierte, nutzenoptimierte und gleichzeitig anwenderfreundliche Digitalisierungsprodukte für das Immobilien- und Facilitymanagement anzubieten. Erstes Produkt war Beestate®, die digitale Plattform für den gesamten FM-Sourcing-to-Contract-Prozess. Die Kooperation der Serthoro GmbH mit der Alpha IC Schweiz AG und der Alpha IC GmbH in Deutschland sichert wertvolle Expertise und zusätzliche Leistungsangebote für ein innovatives und wirkungsvolles Real Estate Management.

Weitere Informationen und Terminvereinbarung hier:

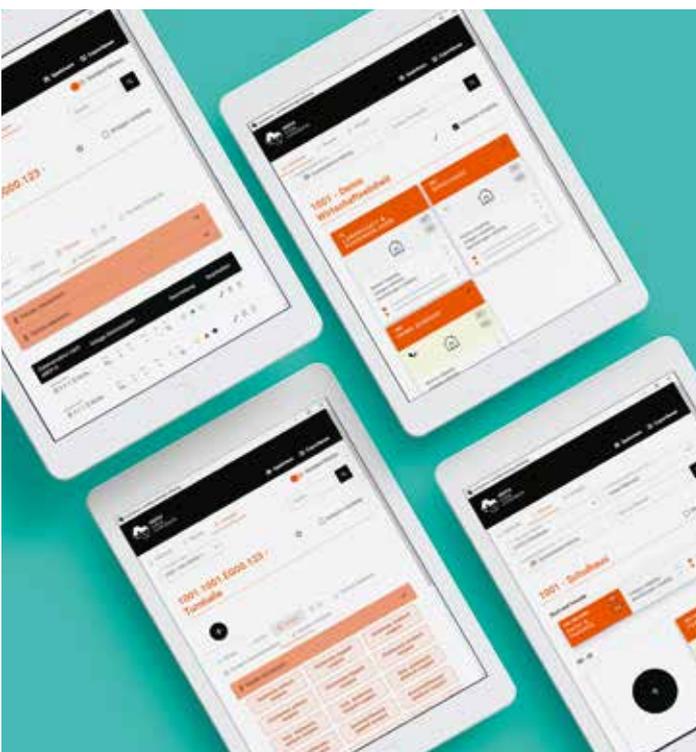


Wir freuen uns auf spannende Gespräche und darauf, individuelle Lösungen für Ihre Bedürfnisse zu erarbeiten.

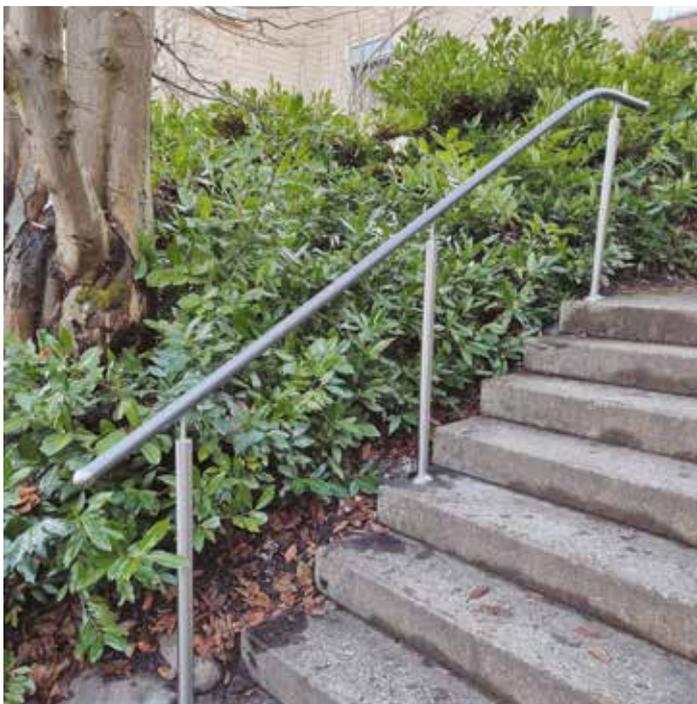
### WEITERE INFORMATIONEN:

**Alpha IC Schweiz AG**  
Baslerstrasse 60, 8048 Zürich  
www.alpha-ic.ch

**Kontakt:**  
Christian Gieseler  
E-Mail: c.gieseler@alpha-ic.ch  
Mobil: +41 44 533 81 72



## Mehr Lebensqualität – mehr Sicherheit: Handläufe von Flexo!



Handlauf im Aussenbereich einer Wohnsiedlung (Publikumsverkehr)

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

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

### FLEXO KENNT SICH AUS

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

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

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

### RECHTLICHE ASPEKTE

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

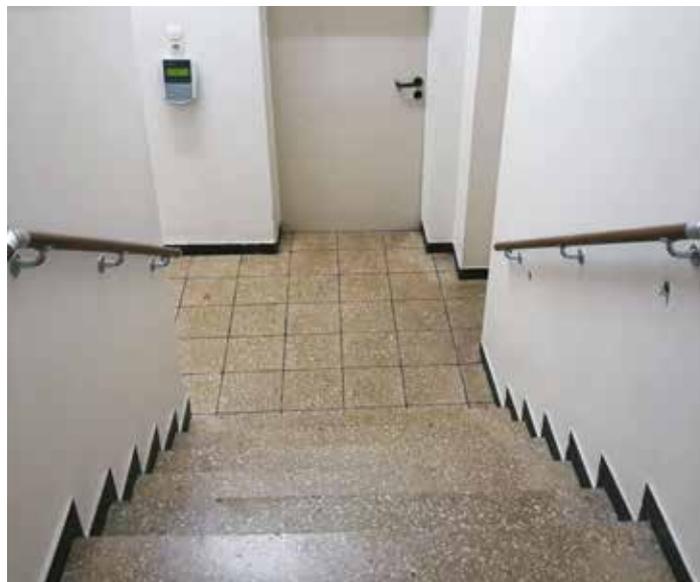
Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

### NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

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



Mehr Sicherheit dank zusätzlichem, wandseitigem Handlauf



Beidseitiger Handlauf in einer Wohnanlage

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

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter [www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)

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

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

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Flexo-Handlauf GmbH**  
Hauptstrasse 70, 8546 Islikon  
Tel. 052 534 41 31  
[www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)

## Neue Kaldewei Whirlsysteme machen das Bad zum Private Spa

Mit vier neuen Whirlsystemen bietet Kaldewei für jedes Bad und für jeden persönlichen Anspruch die passende Lösung. Ob intensive Massage, sanftes Streicheln der Haut, oder schwereloses Schweben im Wasser – die Kaldewei Whirlsysteme vereinen Spitzenqualität und modernste Badgestaltung mit dem Traum vom Private Spa.

Von einer kräftigen Massage der Muskulatur nach dem Sport bis hin zum sanften Umspielen des Körpers von perlenden, vorgewärmten Luftbläschen im beleuchteten Wasser – die Intensität und Art der Wellness-Behandlung können ganz individuell gestaltet werden. Mit den verschiedenen Wasser- und Luftsystemen sind der Entspannung dabei keine Grenzen gesetzt.

### KOMBIMASSAGE BODY & SOUL

Für das vollkommene Massagerelebnis vereint das Kaldewei Wellness-System BODY & SOUL die Elemente Wasser und Luft. Kräftige Wasserstrahlen lockern Muskeln, Sehnen und Gelenke, während sprudelnde, vorgewärmte Luftbläschen die Haut stimulieren. Die Seitendüsen lassen sich gezielt auf den Körper ausrichten, spezielle Mikrodüsen behandeln Rücken

und Füsse. Auf Wunsch können die Seiten- und Bodendüsen getrennt ausgewählt und in ihrer Intensität angepasst werden.

### AIRMASSAGE SOUL

Das Wellness-System SOUL bewirkt mit seinem perlenden Luftstrom Entspannung und innere Ruhe. Sprudelnde, vorgewärmte Luftbläschen sorgen für eine zarte, wohltuende Hautmassage. Das sanfte Streicheln der Luft stimuliert die Nervenfasern der Haut. So entsteht das einzigartige Gefühl, schwerelos im Wasser zu schweben.



Mit vier neuen Whirlsystemen bietet Kaldewei für jedes Bad und für jeden persönlichen Anspruch die passende Lösung.

### AQUAMASSAGE FULL BODY

FULL BODY verwöhnt mit einer intensiven Massage durch kraftvolle Wasserstrahlen. Ob nach harter Arbeit oder einem fordernden Workout – die Massage löst Verspannungen, lockert das Bindegewebe und fördert die Durchblutung des Körpers. Die Wasserstrahlen sind mit Luft angereichert, wirken tief in die Haut ein und sorgen so für ein intensives Wohlfühlgefühl. Für den individuellen Genuss lassen sich die Seitendüsen direkt auf verschiedene Körperregionen ausrichten. Zusätzliche Mikrodüsen behandeln gezielt Rücken und Füsse. Die Intensität der Massage ist dabei individuell einstellbar. LED-Beleuchtung zaubert eine stimmungsvolle Wohlfühlmosphäre ins Bad.

Damit die Entspannung und das Wellness-Erlebnis nicht mit dem Verlassen der Wanne enden, sorgt eine einfache Reinigungsautomatik für perfekte Hygiene auch nach dem Bad. Und auch die Bestellung gelingt ganz entspannt, denn die Kunden können aus einer Vielzahl vorkonfigurierter Modelle ihr Wunsch-Modell auswählen. Wichtig und gut für die Badplanung: Eine Whirlwanne von Kaldewei braucht meistens nicht mehr Platz als eine herkömmliche Badewanne.



Damit die Entspannung und das Wellness-Erlebnis nicht mit dem Verlassen der Wanne enden, sorgt eine einfache Reinigungsautomatik für perfekte Hygiene auch nach dem Bad.

### WEITERE INFORMATIONEN:

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

**KALDEWEI**

ANZEIGE

## 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

## Wie die Unternehmenskultur zur Nachhaltigkeit beiträgt



Die VebeGO AG feiert in der Schweiz dieses Jahr ihr 50-jähriges Jubiläum. Sie ist Teil eines familiengeführten Konzerns mit einem langfristigen Horizont, was strategische Entscheidungen anbelangt. Diese Konstellation begünstigt die besondere Verantwortung für die Mitarbeitenden und für Nachhaltigkeit, welche im Unternehmen gelebt wird. Das kommt selbst den Kunden und unserer Gesellschaft zugute, wie man vom CEO Giuseppe Santagada erfährt.

VebeGO Schweiz wurde 1972 gegründet und entwickelte sich rasch zu einem führenden Anbieter in der Gebäudereinigungs-Branche. Die Anfänge liegen weit zurück, heute ist das Unternehmen deutlich breiter aufgestellt und kann mit zahlreichen Innovationen punkten. Auf die familiäre Unternehmenskultur, welche stark in unserer Organisation verankert ist, sind alle Mitarbeiter stolz. Sie fühlen sich als Teil einer grossen Familie und erkennen, wie wichtig sie für das Unternehmen sind.

Giuseppe Santagada ist Mitglied der Konzernleitung von VebeGO International mit mehr als 42 000 Mitarbeitenden. Er trägt daneben hauptsächlich die operative Verantwortung für die VebeGO-Unternehmen in der Schweiz, Deutschland und Österreich. Dass die Unternehmenskultur massgeblich zum Erfolg der Firma beiträgt, dessen ist er sich bewusst. Darum setzt er sich bei VebeGO persönlich dafür ein, dass der Zusammenhalt auch Landesübergreifend aktiv gefördert wird und erklärt: «Wir müssen nicht fragen, was wir bisher für die Mitarbeiter getan haben, sondern was wir morgen und übermorgen für sie tun können.»

### WAS KÖNNEN WIR FÜR UNSERE MITARBEITER TUN?

Deshalb sieht Santagada die Firma als Organisation, die zwar profitabel sein muss, die aber auch mitverantwortlich dafür ist, dass sich die Mitarbeitenden persönlich entfalten können und Sinnhaftigkeit im Arbeitsleben finden. VebeGO legt darum Wert auf

Teilzeitangebote, auf Diversität und Inklusion. Das Unternehmen möchte auch jenen eine Stelle anbieten, die es schwer haben auf dem Arbeitsmarkt. Wo immer möglich, werden Menschen im Arbeitsprozess integriert, die zuvor aus den unterschiedlichsten Gründen keine Stelle finden konnten. Dieses Engagement wird von allen Mitarbeitenden geschätzt und mitgetragen. Nicht ohne Grund hat VebeGO 2020 und 2022 die Auszeichnung «Great Place to work» erhalten.

Zu Beginn der Covid-Krise musste VebeGO Kurzarbeit einführen, da das Geschäft vieler Kunden teilweise stark zurückgegangen war. Die Mitarbeitenden hatten in dieser Situation verständlicher Weise Sorge, wie es mit ihnen und der Firma weitergeht. Für VebeGO stand von Anfang an fest: Es wird keine Entlassungen geben, niemandem wird aufgrund von Covid gekündigt. «Das haben wir so durchgezogen – auf die Gefahr hin, dass wir eine Zeit lang weniger verdienen und im schlimmsten Fall rote Zahlen schreiben. Ich finde, darauf können wir stolz sein», fasst es Giuseppe Santagada zusammen.

### NACHHALTIGKEIT ALS GESCHÄFTSMODELL

Als Familienunternehmen kann VebeGO in langen Zeiträumen planen, die Konzernführung denkt nicht von Quartal zu Quartal, sondern in Schritten von zehn bis zwanzig

Jahren. Dies eröffnet der Firma deutlich mehr Gestaltungsmöglichkeiten – sogar in der Pandemie. Neben der Pflege ihrer im wahrsten Sinn «ausgezeichneten» Kultur will VebeGO auch in der Nachhaltigkeit eine führende Rolle einnehmen. Dieses Engagement zielt nicht auf schnellen Profit, sondern wiederum auf den «Social Return on Investment». Für Giuseppe Santagada kommt es heute mehr denn je darauf an, Nachhaltigkeit umfassend in der Denkweise aller zu verankern. Das gilt für Unternehmen und ihre Geschäftsmodelle. Es gibt zunehmend wirtschaftliche Anreize: In der Schweiz ist eine verstärkte Sensibilisierung im Gange. Nachhaltigkeit wird honoriert und relevanter Bestandteil von öffentlichen Ausschreibungen.

VebeGO orientiert sich mit ihrem Engagement an den Sustainable Development Goals der Vereinten Nationen, ist Mitglied dieser Initiative und in der Liste der Top 500-Unternehmen aufgeführt. Spezifisch konzentriert es sich auf drei Zielbereiche: «Gesundheit und Wohlbefinden», «Gute Arbeitsplätze und wirtschaftliches Wachstum» sowie «Massnahmen zum Klimaschutz». Diese passen sehr gut zum Unternehmen und seiner Kultur. Auf Ebene der internationalen Konzernleitung wurde erstmalig ein Head of Impact rekrutiert, der bei der wirksamen Umsetzung dieser Ziele nach innen und nach aussen unterstützen soll. VebeGO will auf dem Gebiet der Nachhaltigkeit eine aktive Rolle einnehmen – zusammen mit ihren Mitarbeitenden.

### STRATEGIE UND KONSEQUENTE UMSETZUNG

Dazu wurde für die Schweiz eine eigene Impact-Strategie verabschiedet, die nun an den einzelnen Konzernstandorten umgesetzt wird. Konkret hat VebeGO sich vorgenommen, bis 2030 in allen Bereichen CO<sub>2</sub>-neutral zu werden. «Entscheidend ist, dass ein klares Commitment besteht und unsere Ziele beziehungsweise Massnahmen sich danach ausrichten», sagt CEO Santagada. Es sei wichtig, dem einmal gewählten Weg überzeugend und konsequent zu folgen, selbst wenn das Ziel zum Stichtag vielleicht nicht zu hundert Prozent erreicht wird. Doch was bedeutet Nachhaltigkeit und welche praxistauglichen Lösungen sind möglich? VebeGO hat entschieden, die

gesamte Fahrzeugflotte in der Schweiz innerhalb der nächsten drei Jahre durch Elektro-Autos zu ersetzen. Ausserdem werden alle Gebäude, darunter die beiden Schweizer Headoffices, genau unter die Lupe genommen, um die Energieeffizienz zu steigern und CO<sub>2</sub>-Emissionen zu reduzieren.

Ferner geht es um materielle Ressourcen, die VebeGO möglichst schonend und optimiert einsetzen will. Dies beginnt bei der Planung von Transporten und anderer logistischer Prozesse. Hier dreht sich alles um Mobilität und um die Frage, wie noch mehr Energie gespart, der Treibstoff- und Materialverbrauch kontinuierlich gesenkt werden kann. Hingegen kommt es nicht in Frage, Arbeitsplätze abzubauen. Das Unternehmen hat deshalb neue Arbeitsmodelle etabliert.

### NICHT ZULETZT PROFITIEREN DIE KUNDEN

Neue Arbeitsmodelle helfen, personelle Ressourcen zu optimieren und sinnvoller einzusetzen. Zuletzt entstehen daraus sogar neue Angebote für die Kunden. Nach der Pandemie wollen viele Firmen ihre Arbeitsplätze attraktiv gestalten, diese sollen wieder Begegnungsorte ihrer Angestellten werden. Andere suchen nach Konzepten, wie sie das Home-Office effizient mit dem Büro in der Firma kombinieren können. Dies krepelt die Organisation insgesamt um. Für solche Bedürfnisse bietet VebeGO mit «your-Office» eine neue Dienstleistung und schafft moderne Arbeitsplatzkonzepte.

Noch weiter geht VebeGO am Basellink in Basel. Hier entsteht eines der weltweit grössten Life Science Areale und mittendrin «Innovation City», das Full-Service-Pilotprojekt von VebeGO. Auf 10 000 m<sup>2</sup> werden integrierte und mobile Arbeitsplätze realisiert, flexible Flächen erzeugen eine Mischung von Büro und Homeoffice. Die Mitarbeitenden erleben dort eine offene, flexible Arbeitsumgebung, Innovationen und Gedanken können barrierefrei zirkulieren. Rahmenprogramme mit Veranstaltungen und Weiterbildungen garantieren einen stetigen Austausch mit Gleichgesinnten, Netzwerke zwischen Mietern werden gefördert. Begegnungszonen mit kulinarischen Angeboten bieten die nötige Kalorienzufuhr, die im internen Fitnesscenter dann wieder abgebaut werden kann. «Der Mitarbeitende steht im Fokus, der Mensch mit seinen Bedürfnissen steht im Mittelpunkt. Er muss sich wohlfühlen, der Arbeitsplatz muss inspirieren, um sämtliche Potentiale auszuschöpfen», schliesst Santagada. Es scheint, als entsteht aus der Kultur der VebeGO auch ein Produkt.



### WEITERE INFORMATIONEN:

**VebeGO Schweiz Holding AG**  
Albisriederstrasse 253, 8047 Zürich  
info@vebeGO.ch  
www.vebeGO.ch



## Hedonische Bewertungen und die breite, unsachgemässe Anwendung



Hedonische Bewertungsmethoden haben in den letzten Jahren stark an Bedeutung und Anwendung gewonnen. Nebst den Banken, welche diese Modelle aus Sicht eines effizienten Hypothekarprozessmanagements insbesondere zur Kaufpreisplausibilisierung und der periodischen Neubeurteilung des Hypothekbestandes einsetzen, ist es auch die Immobilienbranche selbst, die sich die Art und Weise dieser Methodik zu Nutze macht.

Eine Vielzahl von Maklern bieten inzwischen gratis Online-Schätzungen auf Ihren Homepages an. Grundsätzlich ist dies eine legitime und praktische Möglichkeit zur Leadgewinnung. Doch wenn die Festlegung eines Verkehrswertes so einfach sein soll, wieso mehr Zeit und Geld aufwenden für etwas, das man praktisch zuhause mit ein paar Klicks am Bildschirm erledigen kann. Weshalb soll ein Liegenschaftseigentümer einen höheren Preis für eine detaillierte Expertise mit einhergehender Besichtigung bezahlen, wenn dies ein computerbasiertes Modell auf einfachste Weise ebenso kann?

Kritisch betrachtet, fördert die zunehmend und selten in Frage gestellte hedonische

Gläubigkeit innerhalb der Immobilienbranche weder den Berufsstand des Maklers noch den des Bewerter. Selbstverständlich haben hedonische Bewertungsmethoden eine Daseinsberechtigung. Sie sind praktisch und schnell und können durchaus verlässliche Werte liefern. Es ist jedoch zentral zu erkennen, wo diese erwartet werden können und wo nicht.

### WO LIEGEN DIE GRENZEN EINER HEDONISCHEN BEWERTUNG?

Die hedonischen Modelle ziehen statistische Daten zur Wertermittlung bei. Genau in dieser Methodik liegen auch die essentiellen Grenzen dieser Bewertungsart. Objekte ohne ausreichende Vergleichswerte, Liegenschaften mit Wohnflächen deutlich über oder unter der Grenznutzenschwelle, spezielle Gegebenheiten, nicht mehr zeitgemässe Raumprogramme und Raumgrössen, Bauten mit einer überproportional grossen Volumetrie, Liebhaberobjekte, usw. Die Aufzählung ist nicht abschliessend und könnte an dieser Stelle lange weitergeführt werden. Äpfel sollten mit Äpfeln verglichen werden und wie viele Objekte sind in der Typologie, der Mikrolage, dem Standard, usw. auch wirklich

vergleichbar? Heikel sind die retropektiv funktionierenden hedonischen Modelle auch bei sich ändernden Markttagen oder Einflussfaktoren, wie beispielsweise dem Zinsniveau oder der Inflation.

Wir brechen nicht den Stab über den hedonischen Bewertungsmethoden. Sie finden eine durchaus gute und sinnvolle Anwendung, jedoch müssen deren Resultate im Wissen um die Methodik dahinter stets kritisch hinterfragt und plausibilisiert werden. Die Berücksichtigung und Analyse der im Vorabschnitt nicht abschliessend erwähnten Spezialitäten bei Liegenschaften ist eminent und durch kein datenbasiertes Modell ersetzbar. Es ist dieses fundierte Wissen, das die Immobilienbewertung zur Königsdisziplin der Branche macht.

Die Immobilienbranche und insbesondere das Mäklertum muss bedacht sein, damit sie sich nicht selbst für obsolet erklärt. Sollte die Vermittlung von Liegenschaften nur noch eine online Gratissschätzung und eine schön aufbereitete Verkaufsdokumentation benötigen, ist der Makler über kurz oder lang austauschbar.

Als etabliertes Unternehmen im Bereich der komplexen Immobilienbewertungen ist die arcasa immobilien ag nicht austauschbar. Wir bewerten auch, zu was kein hedonisches Tool im Stande ist. Von Spezialbauten über gewerblich und industriell genutzten Objekten bis hin zu Projektbewertungen, Nutzungsstudien oder Portfoliobewertungen. Spezialitäten sind unsere Kernkompetenz. Gerne stehen wir der Branche mit unserem fundierten und langjährigen Fachwissen zur Seite.

**arcasa immobilien ag**  
Murifeldweg 66  
3006 Bern  
Tel. 031 832 0 832  
[www.arcasa.ch](http://www.arcasa.ch)

**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: Bruggern 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**

**Aandarta**  
 Digital Property Management

**ABACUS**  
 Gold Partner

Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

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

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

welcome@aandarta.ch  
 www.aandarta.ch



**AXimmo**  
 SOFTWARE FÜR SCHWEIZER IMMOBILIENUNTERNEHMEN

Axcept Business Software AG  
 Kempthpark 12  
 8310 Kempththal

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



**ABACUS**  
 Gold Partner

Ihre Experten für Abalmmo:

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

Tel. 044 444 35 55  
 abacus@bdo.ch

**IMMOBILIENMARKT**

**IMMO SCOUT 24**

**Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft**

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

**ID-Cloud**  
**Real Estate Mgmt**

- web basierte Software
- Dashboard Oberfläche
- Cockpit Funktionen
- Ticketsystem
- Kunden Portal
- Mobile App



info@interdialog.ch  
 www.interdialog.ch

**IMMOBILIENSOFTWARE**

**extenso**  
 Erweitert Ihre Leistung.

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

**GARAIO REM**  
**NÄHER AN DER**  
**IMMOBILIE**  
[www.garaio-rem.ch](http://www.garaio-rem.ch)



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



GARAIO REM

**IMMOMIG** 

Software, Website & Portal

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

info@immomigsa.ch  
 0840 079 089  
[www.immomigag.ch](http://www.immomigag.ch)



**MOR** Immobilien AG

**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](http://www.mor.ch), info@mor.ch

**Quorum**  
 Software 

Herzogstrasse 10  
 5000 Aarau  
 Tel.: 058 218 00 52  
[www.quorumsoftware.ch](http://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](http://www.wwimmo.ch)

**ROHRSANIERUNGEN**



**LT Experten AG**  
 Rohrinnsanierung  
 Firststrasse 25  
 8835 Feusisberg  
 info@LT-experten.ch  
[www.LT-experten.ch](http://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](http://www.ratex.ch)  
 info@ratex.ch

**PlageX**®

professionelle Schädlingsbekämpfung

- Ameisen
- Silberfischchen
- Schaben
- Motten
- Nager
- Wespen
- Spinnen

**Ihr Partner auch im Bautenschutz**

- Mardervergrämung
- Thermografische Aufnahmen (Dämmung)
- Bauliche Massnahmen
- Instandstellungen
- Vogelabwehr
- Insektenschutzgitter

Und vieles mehr ...

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

**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](http://www.plagex.ch) | info@plagex.ch

**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](http://www.gtsm.ch)

**WASSERSCHADENSANIERUNG  
 BAUTROCKNUNG**

**TROCKAG**  
 WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT  
[www.trockag.ch](http://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](http://www.trockag.ch)

## PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

**Vizepräsident, Vertretung Deutsch-  
schweiz & Ressort Branchen-**

**entwicklung:** Michel Molinari,  
Helvetia Versicherungen, Steinengraben 41,  
4002 Basel, michel.molinari@helvetia.ch

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

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

**Ressort Recht & Politik:**

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

**Ressort Finanzen:**

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

**CEO SVIT Schweiz:**

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

**Stv. CEO SVIT Schweiz:**

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

## SVIT-STANDESGERICHT

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

## REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

### SVIT AARGAU

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

### SVIT BEIDER BASEL

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

### SVIT BERN

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

### SVIT GRAUBÜNDEN

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

### SVIT OSTSCHWEIZ

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

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

### SVIT ROMANDIE

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

### SVIT SOLOTHURN

**Sekretariat ad interim:**  
Geschäftsstelle SVIT Schweiz  
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich  
T 062 212 32 88, svit-solothurn@svit.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 ZÜRICH**  
07.07.22 Sommerevent  
08.09.22 Stehlunch  
29.09.22 Oktoberfest  
06.10.22 Stehlunch  
02.12.22 Weihnachtsfeier

### SVIT AARGAU

-

### SVIT BASEL

09.12.22 SVIT Niggi Näggi

### SVIT BERN

15.06.22 ImmoAusblick  
UBS AG, Ittigen  
17.06.22 Powermeeting Biel-  
Seeland, Biel

### SVIT GRAUBÜNDEN

-

### SVIT OSTSCHWEIZ

16.08.22 Mitglieder-  
veranstaltung

### SVIT ROMANDIE

27.09.22 Prix de l'immobilier  
romand 2022  
11.11.22 REM Fribourg

### SVIT SOLOTHURN

-

### SVIT TICINO

-

### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

02.09.22 Sommerparty  
27.10.22 Businesslunch

### BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

15.06.22 Swiss Valuation  
Congress  
15.09.22 Fachseminar  
26.10.22 ERFA Zürich  
15.11.22 Fachseminar

### FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

29.09.22 STWE-Young Event  
03.11.22 11. Herbstanlass  
01.12.22 Fit für Stockwerk-  
eigentum

### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

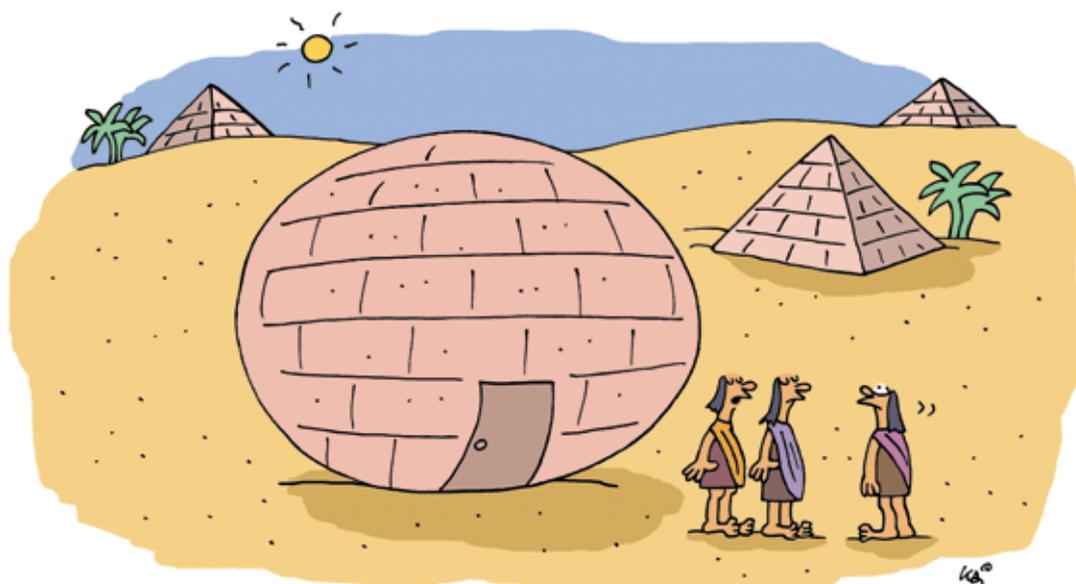
05.07.22 74. Lunchgespräch  
06.09.22 KUB Focus  
08.11.22 75. Lunchgespräch

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

26.10.22 GV und Makler-  
convention

### SVIT FM SCHWEIZ

24.11.22 Good Morning FM!



„Die Sanierung hat uns ein Vermögen gekostet.“



**\*KAI FELMY**

Der Zeichner arbeitet seit vielen Jahren als freischaffender Cartoonist und zeichnet für zahlreiche Zeitschriften, Zeitungen und Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz.



ISSN 2297-2374

**ERSCHEINUNGSWEISE**

monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR  
NICHTMITGLIEDER**

78 CHF (inkl. MWST)

**EINZELPREIS**

7 CHF (inkl. MWST)

**AUFLAGEZAHL**

Beglaubigte Auflage: 3313

(WEMF 2020)

Gedruckte Auflage: 4000

**VERLAG**

SVIT Verlag AG  
Maneggstrasse 17  
8041 Zürich  
Telefon 044 434 78 88  
Telefax 044 434 78 99  
[www.svit.ch/verlag@svit.ch](http://www.svit.ch/verlag@svit.ch)

**REDAKTION**

Dr. Ivo Cathomen (Herausgeber)  
Dietmar Knopf (Chefredaktion)  
Claudia Wagner (Dienstredaktion)  
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](http://www.edruck.ch), [info@edruck.ch](mailto: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](mailto:info@wincons.ch)  
[www.wincons.ch](http://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.

$\lambda_D$  0.033

W/((m·K))

# Das Naturtalent für die Fassade.

COMPACT PRO für die verputzte  
Aussenwärmedämmung.



Wärmedämmung einfach erklärt.



[www.flumroc.ch/naturtalent](http://www.flumroc.ch/naturtalent)



**Miele**

# 24/7

Zuverlässig rund um die Uhr –  
Waschmaschinen und Trockner im Mehrfamilienhaus



Beste Energieeffizienzklasse A\*

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

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

**Miele. Immer Besser.**

[www.miele.ch/kleineriesen](http://www.miele.ch/kleineriesen)

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