



FOKUS
TANYA RUEGG
UND STEFAN
CAMENZIND
IM INTERVIEW

— 04

SREF 2022
AUSVERKAUF-
TES VERKEHR-
HAUS

— 10

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
GRUNDAUSBAU
ALS ERFOLGS-
SCHLÜSSEL

— 16

BAU & HAUS
HYBRIDES
ARBEITEN LIEGT
IM TREND

— 36

NEUE BÜROWELTEN

POLITISCHES GETÖSE UM NEBENSCHAU- PLÄTZE

Eigentlich ginge es in den drei Vorlagen nicht um den Kern der Missbrauchsgesetzgebung, sondern eher um mietrechtliche Nebenschauplätze. Doch als die nationalrätliche Rechtskommission Ende Juni die Umsetzung der parlamentarischen Initiativen «Missbräuchliche Untermiete vermeiden», «Keine unnötigen Formulare bei gestaffelten Mietzinserhöhungen» bzw. «Auf mechanischem Wege nachgebildete Unterschriften für zulässig erklären» sowie «Beschleunigung des Verfahrens bei der Kündigung des Mietverhältnisses wegen Eigenbedarf» zuhanden der grossen

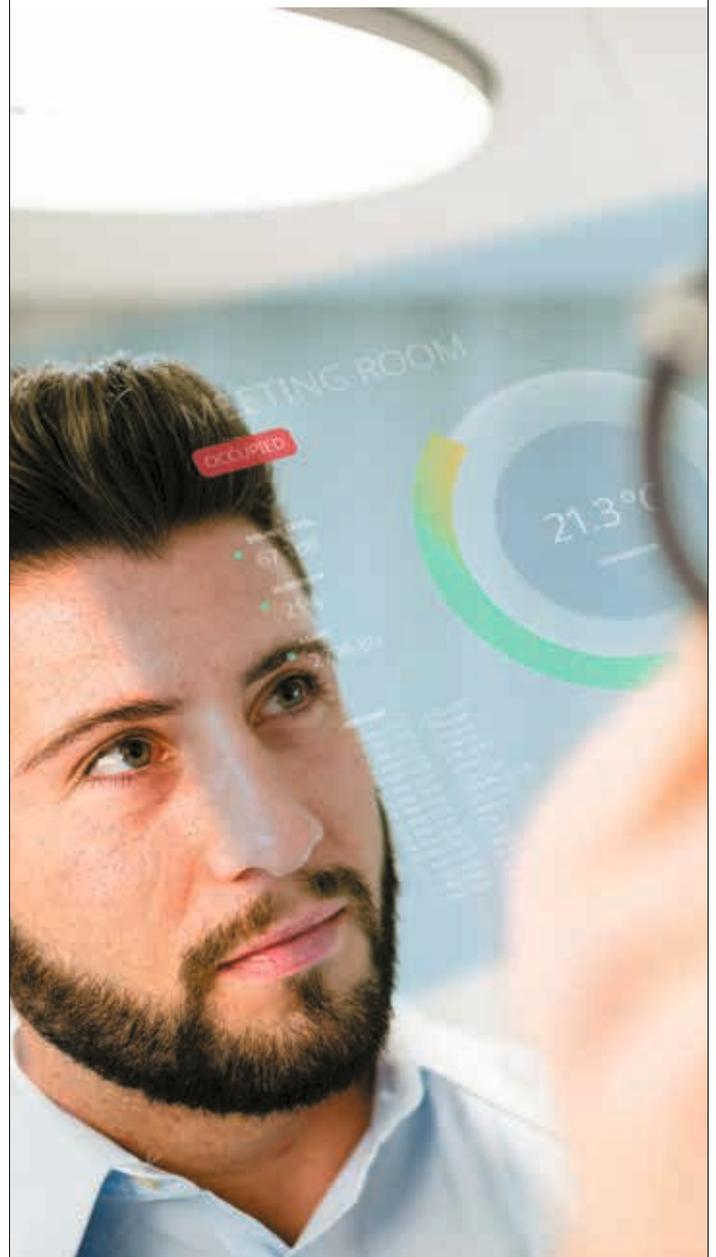


Kammer verabschiedete, brach auf Mieterseite ein Sturm der Entrüstung los: «Salamitaktik!», «Abbau der Mieterrechte!», «Referendum!».

Da stelle ich mir die Frage, welcher Erfolg dem Ansinnen von Bundesrat Guy Parmelin beschieden sein wird, eine paritätische Expertengruppe einzusetzen, die sich mit der Berechnung der nicht missbräuchlichen Rendite und der Wiederbelebung der Orts- und Quartierüblichkeit auseinandersetzen und dazu Vorschläge ausarbeiten soll. Die Gruppe wird voraussichtlich im Herbst erstmals tagen und im Juni 2023 ihre Ergebnisse vorlegen. Auch der SVIT ist aufgerufen, Experten zu benennen.

Das Vorhaben des Wirtschaftsministers und die Arbeit der Experten ist von zentraler Bedeutung und verdient unsere volle Unterstützung. Eine einvernehmliche Lösung auf Verordnungsebene würde Klarheit für alle Beteiligten bringen und die Konkretisierung des abstrakten Mietrechts nicht länger den Richtern in Lausanne überlassen. Können sich die Verbände auf ein Mandat festlegen, sich die Experten tatsächlich auf gemeinsame Vorschläge einigen, überstehen diese dann die Vernehmlassung und werden sie schliesslich ohne politisches Getöse in Verordnungstext gegossen, wäre allen gedient. Aber bis dahin ist noch ein weiter Weg.

Die Zukunft der Facility Services mit digitalen Lösungen mitgestalten



PEOPLE MAKE PLACES





— 10

SREF 2022

AUSVERKAUFTE VERKEHRSHAUS

NACH ZWEI JAHREN CORONABEDINGTEM UNTERBRUCH WAR DAS SREF 2022 AUF GANZER LINIE EIN ERFOLG. ALLE ANTRÄGE AN DER DELEGIERTENVERSAMMLUNG WURDEN EINSTIMMIG GENEHMIGT UND DAS PROGRAMM FAND SEHR GROSSEN ANKLANG.



— 16

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

GRUNDAUSBAU IST DER ERFOLGSSCHLÜSSEL

GUT LÄUFT DIE BÜROVERMARKTUNG IN DER REGION ZÜRICH, WÄHREND ES IN BASEL ANDERS AUSSIEHT. GENERELL MÜSSEN EIGENTÜMER FÜR VERMARKTUNGSERFOLGE NEUE WEGE EINSCHLAGEN.



— 36

BAU & HAUS

HYBRIDES ARBEITEN LIEGT IM TREND

DREI ARBEITSTYPEN IDENTIFIZIERT DAS STEINER OFFICE-BAROMETER: ARBEITEN IM OFFICE BEVORZUGEN 33%, EIN HYBRIDES ARBEITSMODELL WÜNSCHEN SICH 42% UND MEHRHEITLICH IM HOMEOFFICE TÄTIG SEIN WÜRDEN GERNE 25% DER BEFRAGTEN.

— FOKUS

- 04 «ARBEITSPLÄTZE SOLLEN INDIVIDUELL SEIN»**
Stefan Camenzind und Tanya Ruegg, Geschäftsführer der Evolution Design AG, erklären, was Rutschbahnen und Tischtennisplatten mit moderner Büroplanung zu tun haben.

— IMMOBILIENPOLITIK

- 12 STÄNDERAT VERABSCHIEDET RPG2**
Die kleine Kammer stellt der Landschaftsinitiative indirekten Gegenvorschlag gegenüber.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 14 NACH GUTEM START GETRÜBTE AUSSICHTEN**
Nachdem der Büroleerstand 2021 zugenommen hat, haben sich zuletzt rückläufige Tendenzen gezeigt. Doch die Straffung der Geldpolitik trübt den Blick auf die kommenden Monate.
- 18 KÜRZERE LAUFZEITEN BEI MIETVERTRÄGEN**
Bei der Nachfrage nach Büroflächen zeigen sich Veränderungen im Markt, unter anderem bei den Mietvertragslaufzeiten. Während sie sich vor der Coronapandemie stabil entwickelt hatten, liessen sie im 2021 nach.
- 20 HOMEOFFICE IST KEIN GAMECHANGER**
Auch in Zeiten von «New Work» ist ein Flächenwachstum auf dem Büroflächenmarkt möglich. Die Bereitstellung von Flächen für Kollaboration und Erholungszonen dürften auch zukünftig für Wachstumsimpulse sorgen.
- 22 ONLINE-WOHNUNGSINDEX: «NEW NORMAL»?**
Der Schweizer Wohnungsmarkt ist weiterhin von Corona geprägt.
- 24 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

— IMMOBILIENRECHT

- 30 SICHERHEIT DES BAUHANDWERKERS**
Das Bauhandwerkerpfandrecht steht im Fokus einer neuen Publikation.
- 32 WEGRECHT UND MÄKLERVERTRAG**
Aktuelle Entscheide des Bundesgerichts

— BAU & HAUS

- 38 GRUNDSÄTZE DER BÜROPLANUNG**
Das Bedürfnis nach ergonomischeren Arbeitsplätzen ist gewachsen. Der Artikel erläutert, welche Fehler man bei der Büroplanung und dem Büromöbelkauf vermeiden sollte und wie sie ihren Arbeitsplatz optimal gestalten.
- 40 ARBEITSWELT DER ZUKUNFT**
Das Bedürfnis nach flexiblen Arbeitsformen ist gross. Immobiliendienstleister wie Wincasa beschäftigen sich mit der Thematik, um den veränderten Kundenbedürfnissen zu begegnen und passende Lösungen anzubieten.
- 42 E-MOBILITÄT BRAUCHT MEHR LADESTATIONEN**
Die Immobilienbranche steht vor der Herausforderung, Gebäude für das Laden von Elektroautos umzurüsten. Ein von Innosuisse unterstütztes Tech-Start-up aus Zürich hat dafür eine wirtschaftlich optimierte Lösung.
- 44 EINE MASSGESCHNEIDERTE SZENOGRAFIE**
Trotz veränderter Bürokultur müssen Firmen ihre Officedesign-Werte zum Ausdruck bringen. Das Beispiel von Jobcloud in Zürich zeigt, wie man zu massgeschneiderten Lösungen kommt.

— MANAGEMENT

- 47 HÖCHSTE ZEIT UMZUSTELLEN**
Nach dem 30. September 2022 werden die heutigen Einzahlungsscheine von den Finanzinstituten nicht mehr verarbeitet. Für Unternehmen ist es daher höchste Zeit, jetzt zu handeln.

— IMMOBILIENBERUF

- 49 FIT FÜR DAS NEUE DATENSCHUTZRECHT**
- 50 «IMMOBILIENBEWERTER SIND GEFORDERT»**
- 52 WER DRUCK HAT, HAT WENIG SPIELRAUM**
- 57 AUS- UND WEITERBILDUNG**
- 58 BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT**

— VERBAND

- 60 FM-DAY: DIGITALE UND PHYSISCHE RÄUME**



«ARBEITSPLÄTZE
SOLLEN INDIVIDUELL
SEIN»



Stefan Camenzind und Tanya Ruegg, Geschäftsführer der Evolution Design AG, erklären, was Rutschbahnen und Tischtennisplatten mit moderner Büroplanung zu tun haben.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Was sind die grössten Herausforderungen bei der Planung und Umsetzung von Arbeitswelten?

Stefan Camenzind: Wir erleben gerade eine wichtige Umbruchphase, da sich viele Unternehmen gegenüber dem Homeoffice geöffnet haben. Büros sind heute weniger ein Ort, wo ich hingehen muss, sondern vielmehr ein Ort, wo ich mich aufhalten möchte. Ein schönes Büro habe ich vielleicht ▶

ANZEIGE



TROCKKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockkag.ch

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



“
WIR KOMMEN HEUTE
FÜR DAS PHYSISCHE
UND HAPTISCHE INS
BÜRO.



STEFAN CAMENZIND

auch zu Hause, aber ich brauche einen Ort, der mich bei meiner Arbeit optimal unterstützt, wo ich mich mit meinen Kollegen austauschen kann.

Tanya Ruegg: Unsere wichtigste Aufgabe ist es, Bereiche zu schaffen, die möglichst genau den Bedürfnissen der Büronutzer entsprechen. Deshalb bitten wir zum Beispiel die Mitarbeiter, ihre Bedürfnisse zu äussern, denn sie selbst wissen am besten, welche Arbeitsumgebung sie motiviert. Grundsätzlich ist der Spagat zwischen der Corporate Identity der Unternehmen und der Individualität der Mitarbeiter unsere grösste Herausforderung.

Eine Folge der Covid-19-Pandemie ist ein hoher Homeoffice-Anteil in vielen Unternehmen. Welche Konsequenzen hat das für die Büroplanung?

SC: Ich erlebe zwei Kundengruppen. Die erste Kundengruppe hat in den letzten zehn Jahren kaum in seine Bürogestaltung investiert. Ihre Büros bestehen meistens aus Arbeitsplätzen, Besprechungsräumen und einer Kaffeeküche. Diese Kundengruppe steht vor einer grossen Herausforderung und wird die durch das Homeoffice frei gewordenen Flächen hoffentlich für den Ausbau der fehlenden Büroinfrastruktur wie beispielsweise Zonen für ruhiges Arbeiten oder Communication Hubs nutzen.

**BIOGRAPHIE
STEFAN
CAMENZIND**

(*1963) ist Partner und Executive Director der Evolution Design AG, einem 2004 gegründeten Schweizer Architekturbüro mit Sitz in Zürich und London. Evolution Design gehört zu den innovativsten Gestaltern von neuen Arbeitsplatzkonzepten. Das vielfach ausgezeichnete Büro ist international für innovative Architektur mit speziellem Fokus auf Smart-Workplace-Design bekannt, das individuell auf Unternehmenskultur, Mitarbeiterbedürfnisse und Unternehmensziele eingeht.

Die zweite Kundengruppe, deren Konzept bereits vor der Pandemie auf Austausch und Haptik basierte, macht jetzt ein Feintuning. Zusammengefasst kann man sagen, dass die Post-Covid-Zeit für die erste Kundengruppe eine Chance für Weiterentwicklung ist, für die zweite Gruppe ein Feintuning der Flächen bedeutet.

Wir erleben eine Verschmelzung der analogen und digitalen Arbeitswelt. Was bedeutet das für Sie als Büroplaner?

SC: Wir sollten uns fragen, welchen Mehrwert bieten uns physische Meetings. Wenn wir alle an einem Tisch sitzen und jeder in einen Bildschirm schaut, macht es kaum Sinn. Deshalb brauchen wir Besprechungsräume, die bewusst für analoge Meetings eingerichtet sind, wo beispielsweise alle gemeinsam an Pin- oder Whiteboards arbeiten können.

TR: Ich brauche für meine kreative Entfaltung Menschen um mich herum, mit denen ich physisch kreativ arbeiten kann. Sei es direkt am Bildschirm, mit Stift und Skizzenpapier oder in unserer Materialbibliothek.

SC: Es geht bei dieser Frage nicht um richtig oder falsch, sondern darum, Arbeitsszenarien zu gestalten, die unterschiedlichen Bedürfnissen entsprechen.



**SELBSTBESTIMMUNG
AM ARBEITSPLATZ
IST EIN SEHR HOHER
WERT.**



TANYA RUEGG

Wie lassen sich unterschiedliche Arbeitsweisen in der Büroraumplanung berücksichtigen?

TR: Das nennen wir «bedürfnisorientiertes Arbeiten». Je nachdem welche Aufgaben anstehen, können sich die Angestellten in Einzelbüros zurückziehen oder in verschiedenen Teambereichen austauschen.

SC: Es gibt keine fixen Arbeitsplätze mehr. Jetzt, wo die Angestellten nur noch die Hälfte ihrer Wochenstunden im Büro verbringen, ist es ökologisch unsinnig, einen Arbeitsplatz vorzuhalten. Wenn wir den Angestellten die Wahl lassen, ob sie zu Hause oder im Büro arbeiten wollen, ohne fixen Arbeitsplatz, entscheiden sich die meisten für die Freiheit. In unserer modernen Arbeitswelt löst sich der Raum zwischen Kommunikation und Ruhe zunehmend auf, das heisst, entweder diskutieren wir ein Thema oder arbeiten allein in der Stille.

Wie hat sich das Verhältnis zwischen Einzel-, Gruppenbüro und Grossraumbüros in den letzten Jahren verändert?

SC: Warum haben wir den Auftrag für die Gestaltung der Büroräume von Google in Zürich bekommen, obwohl wir damals noch keine Referenzen hatten? Der Grund war, dass wir einen Prozess beschrieben haben, in dem wir herausfinden wollten, wie der ideale Arbeitsplatz der Mitarbeiter ohne die klassische Büraufteilung in Einzel-

BIOGRAPHIE TANYA RUEGG

(*1973) ist Partner und Creative Director der Evolution Design AG. Als Designerin und Workplace-Innovatorin begleitet Ruedg die Kunden mit der Vision, innovative und emotionale Arbeitsräume zu kreieren. Als Gestalterin zahlreicher preisgekrönter Gebäude und Arbeitswelten schafft sie Lösungen, die sich auf die Werte der Kunden konzentrieren, und erreicht die Ziele des Projekts, indem sie Leidenschaft und emotionales Design kombiniert.

Gruppenbüro und Grossraumbüros aussieht. Da wir diese Strukturen kaum kannten, basierte unser Konzept auf einem anderen System. Schon damals vor 14 Jahren orientierten wir uns konsequent an den Bedürfnissen der Nutzer, doch niemals an starren Raumkategorien.

Büros ähneln zunehmend Wohlfühloasen. Ist das nicht zu viel Ablenkung für unsere Phantasie?

TR: Bleiben wir noch kurz in den Zürcher Google-Büros. Die Mitarbeiter selbst haben uns inspiriert und eine Psychologin, die uns zu den folgenden Fragen führte: Wie denken und fühlen Software-Entwickler? In welchen Umgebungen entfalten sie ihr kreatives Potenzial? Heraus kamen psychologische Profile, in denen auch Spass und Spiel eine wichtige Rolle spielen. Deshalb gibt es in den Google-Büros auch Rutschbahnen und Tischtennisplatten. Interessant war, dass anschliessend viele Bauherren aus der Banken- und Versicherungsbranche ein Abbild des Google-Büros wollten. Unsere Antwort darauf war immer ein Nein, denn bis heute entwickeln wir die Planungen immer aus der inneren DNA eines Unternehmens.

SC: Ich würde eher von Bedürfnis-Oasen sprechen. Sie sagten, dass Sie beim Schreiben auf eine weisse Wand schauen wollen, ein Kunde aus Wien braucht für gute Ideen das Panorama einer Almhütte. So verschieden können Bedürfnisse sein. ▶



“SCHÖNE RÄUME ZU KONZIPIEREN IST EINFACH, INDIVIDUELLE ARBEITSBEREICHE ZU GESTALTEN, IST EINE HERAUSFORDERUNG.



TANYA RUEGG

Wie wichtig sind Farben und Bodenbeläge für ein stimmiges Bürokonzept?

SC: Wir sehen oft fertige Büros, wo Materialien, Farben, Beleuchtung und Bodenbeläge bereits definiert sind. Da bleiben einzig die Büromöbel als Gestaltungsspielraum, was heutzutage nicht mehr ausreichend ist. Deshalb entspricht diese Herangehensweise nicht unserer Philosophie.

Lassen Sie sich bei der Büroplanung von anderen Experten wie beispielsweise Akustikern oder Haustechnikern beraten?

TR: Ja, das gehört zu unserem Standard. Doch mindestens ebenso wichtig ist uns eine Zusammenarbeit mit Psychologen und Raumklima-Experten, mit deren Hilfe wir individuelle Kundenwünsche umsetzen.

Wie werden Ihre Ideen zur Realität, wie formen sich aus Bildern in Ihren Köpfen fertige Räume?

TR: Diesen Prozess nennen wir «loop learning». Ein Projekt entsteht in mehreren Schleifen, die im Laufe der Zeit immer enger beziehungsweise deutlicher werden. Wir arbeiten nicht wie Künstler, die eine Vision in die Welt bringen. Wir verstehen uns als Dienstleister, die im Dialog mit ihren Kunden

einen Bedürfniskern freilegen, vergleichbar mit dem Schalen einer Zwiebel.

SC: Wenn wir unsere ersten Ideen am Ende des Prozesses in der Realität sehen würden, hätten wir etwas falsch gemacht. Dann hätten wir auf der Reise mit unseren Kunden nichts gelernt. Aber das ist ja gerade das Spannende an diesen Reisen, wir wissen nie genau, wo und wann sie enden.

Sie haben Büros in Zürich und London. Wie unterscheiden sich die Kundenwünsche an den beiden Standorten?

SC: Wir arbeiten auch noch in vielen anderen Ländern. Jedes Land hat seine eigene Bauindustrie, also regionale Normen und Herstellungsprozesse. Zusammenfassend würde ich sagen, die Kundenwünsche sind extrem ähnlich, aber die Resultate und die Art der Umsetzung unterscheiden sich deutlich voneinander.

Letzte Frage. An welchen Projekten arbeiten Sie gerade?

SC: Zurzeit erneuern wir den Hauptstandort der Mediengruppe RTL mit einer Fläche von rund 100 000 m² in Köln und den Hauptsitz der Teambank in Nürnberg.



***DIETMAR KNOFF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.

MERCEDES-EQ

EXKLUSIV: FLOTTENRABATT FÜR SVIT-MITGLIEDER

Fahren Sie mit attraktivem Flottenrabatt in ein neues Mobilitätszeitalter: Als Mitglied des SVIT erhalten Sie den neuen vollelektrischen EQE mit einer Reichweite von bis zu 654 km zu speziellen Flottenkonditionen – die für die gesamte Personenfahrzeugpalette von Mercedes-Benz gelten.



Jetzt
profitieren



EQE 350+, 292 PS (215 kW), 20.4 kWh/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: A.



AUSVERKAUFTE VERKEHRSHAUS

Nach zwei Jahren coronabedingtem Unterbruch war das SREF 2022 auf ganzer Linie ein Erfolg. Alle Anträge an der Delegiertenversammlung wurden einstimmig genehmigt und das Programm fand sehr grossen Anklang.

TEXT – MARCEL HUG*



Auch das brancheninterne Thema «Zeitenwende am Markt für Immobiliendienstleistungen» wurde am SREF intensiv diskutiert.

BILDER: JENNY SCHWALLER
UND SELMA REUMER



Der Wirtschaftsminister Guy Parmelin zwischen dem Präsidenten (links) und dem CEO des SVIT Schweiz.

DELEGIERTENVERSAMMLUNG

Die Delegierten des SVIT Schweiz trafen sich am Donnerstagvormittag zur Delegiertenversammlung. Neben den Standardtraktanden war ein Meilenstein in der politischen Arbeit des SVIT Schweiz auf der Agenda: Ab Herbst 2022 werden die Mitglieder mit der Äufnung eines Fonds für die politische Arbeit beginnen. 2% der jährlichen Mitgliederbeiträge sollen dem Fonds zugutekommen. Die Mittel des Fonds werden dann für nationale Kampagnen, Abstimmungskämpfe und Wahlen eingesetzt. Dass die Annahme des Fonds einstimmig erfolgt ist, zeigt, wie gross die Akzeptanz der politischen Arbeit des SVIT Schweiz ist.

Der Präsident des SVIT Schweiz Andreas Ingold führte durch den Jahresbericht, der filmisch festgehalten wurde und durch seine Ausführungen zu weiteren Themen ergänzt wurde. Der SVIT

Schweiz hat die letzten Jahre genützt, um näher an die Mitglieder zu rücken und deren Bedürfnisse und Erwartungen möglichst professionell abzudecken. Dass dies weitgehend gelingt, zeigte auch eine kürzlich durch das gfs Zürich im Auftrag des Verbandes durchgeführte Umfrage bei den Mitgliedern zur Zufriedenheit mit dem SVIT Schweiz. Zum anschliessenden Stehlunch stiessen dann auch noch die restlichen Besucher des SREF zu den Delegierten, sodass die Möglichkeit zum ausgiebigen Networking mit Vertretern der Branche und den Sponsoren bestand.

SWISS REAL ESTATE FORUM

Am Nachmittag startete das Programm mit einem Referat von Maks Giordano zum Thema «Wenn Zukunft in exponentiellen Schritten kommt». Die Geschwindigkeit, mit welcher er über die zukünftigen Entwicklungen im digitalen Bereich sprach, zeigte wie schnell sich die Technologien weiterentwickeln. Kaya Yanar, der seit einigen Jahren in der Schweiz lebt, zeigte im Anschluss, welch ausserordentlicher Comedian er ist, passte er doch das Programm an die Welt der Immobilien an und startete mit einer Geschichte zum Bau eines festen Zauns rund um sein Grundstück. Das Publikum war zu Recht begeistert von seinen nicht immer politisch ganz korrekten Darbietungen und seinen Beobachtungen



zum Schweizer Alltag. Sein Auftritt war schlicht grossartig.

Nach der Pause stand das Thema Mietrecht im Fokus. An der Podiumsdiskussion nahmen neben dem Vizepräsidenten des Mieterverbandes auch der Präsident des HEV und der Direktor des Bundesamtes für Wohnungswesen teil. Es zeigte sich, dass Einigkeit darüber besteht, dass man sich in vielen Punkten nicht einig ist. Zum Abschluss beehrte der Wirtschaftsminister Guy Parmelin die anwesenden Teilnehmer mit einem Gastreferat, ebenfalls zum grossen Teil über das Mietrecht. Insbesondere gilt es zu erwähnen, dass er daneben den SVIT Schweiz für seine Rolle in der Pandemie ausdrücklich lobte, im Speziellen auch, dass der SVIT aufgezeigt hat, wie nach den Vorgaben des BAG im Frühjahr

Die Ausfahrt mit der «MS Diamant» war eines der vielen Highlights am SREF 2022, inklusive der musikalischen Unterhaltung und exklusiven Boardverpflegung.



Die Delegierten zeigten mit ihrem Stimmverhalten grosse Unterstützung für den SVIT Schweiz.



2020 gezügelt werden konnte. Ein solcher Auftritt ist für den SVIT Schweiz alles andere als eine Selbstverständlichkeit.

Der Wirtschaftsminister fuhr nach dem Referat wieder zurück nach Bern, während die Teilnehmer sich auf den abendlichen Ausflug mit dem «SVIT Traumschiff» vor-



DIE RÜCKMELDUNGEN DER TEILNEHMENDEN ZUM SREF 2022 WAREN DURCHWEGS SEHR POSITIV. DIE MISCHUNG AUS POLITIK, FACHINFORMATIONEN, NETWORKING UND UNTERHALTUNG IST OFFENSICHTLICH SEHR GUT ANGEKOMMEN.



ANDREAS INGOLD, PRÄSIDENT SVIT SCHWEIZ

Getränken war aber auch für den Hunger mit verschiedenen Buffets vorgesorgt. Der Abend verging mit musikalischer Unterhaltung, einer Whiskey-Bar und einem Zigarrenstand viel zu schnell, und doch mussten alle zu einer vernünftigen Zeit ins Bett, war doch auch das Programm am Freitag sehr attraktiv.

Mit dem ausserordentlich spannenden Referat von Carsten Maschmeyer startete das SREF in den zweiten Tag. Das Referat war sehr persönlich gehalten und gab den Zuhörern sowohl einen Einblick in seine jahrelange Führungs- und Unternehmererfahrung als auch in die persönlichen Höhen und Tiefen in seinem Leben. Er scheute sich nicht, von seiner Tablettensucht zu sprechen und auch über die Gründe dafür. Dafür gebührt ihm höchster Respekt.

Vor dem abschliessenden Stehlunch mit asiatischen Köstlichkeiten diskutierten die Branche unter sich. An der Podiumsdiskussion mit dem Titel «Zeitenwende

am Markt für Immobiliendienstleistungen?» diskutierten unter der Leitung von Ivo Cathomen je ein Vertreter einer kleinen, einer mittleren und einer grossen Bewirtschaftungsunternehmung unter rege Anteilnahme des Publikums. Es wurde klar, dass Kunden je nach Grösse ganz unterschiedliche Ansprüche haben und somit das Dienstleistungsangebot sehr unterschiedlich ist und wohl auch bleiben wird. Solche Veranstaltungen sind nur mit der Unterstützung von unseren Partnern möglich. Wir dürfen seit Jahren auf sie zählen. Dafür gebührt ihnen auch an dieser Stelle grosser Dank!



***MARCEL HUG**

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

bereiteten. Das stürmische Wetter drohte die Ausfahrt zu einem schwankenden Erlebnis werden zu lassen, weshalb die Teilnehmer von Beginn an entsprechende Gegenmassnahmen ergriffen. Neben den

STÄNDERAT VERABSCHIEDET RPG2-REVISION

Der Ständerat hat am vorletzten Sessio-
nstag die zweite Etappe der Revision
des Raumplanungsgesetzes (RPG2)
zu Ende beraten und schliesslich ein-
stimmig verabschiedet.

TEXT – IVO CATHOMEN*



Mit jeder weiteren
Ausnahme in der
RPG2-Vorlage stei-
gen die Chancen der
Landschaftsinitia-
tive in der Volksab-
stimmung.

BILD: 123RF.COM

► EIN GESETZ DER VIELEN AUSNAHMEN

Blenden wir zurück: Der Bundesrat legte im Herbst 2018 einen Entwurf zur zweiten Etappe der Revision des Raumplanungsgesetzes (RPG2) vor, um das Bauen ausserhalb Baugebiet neu zu regeln. Die erstberatende grosse Kammer trat in der Wintersession 2019 nicht auf das Geschäft ein. Die Umweltkommission des Ständerats schickte ihrerseits 2021 einen eigenen Entwurf in die Vernehmlassung, der die Vorlage des Bundesrats vereinfachen, Kernanliegen der inzwischen eingereichten Landschaftsinitiative aufnehmen und dabei weiterhin die Besonderheiten in den Kantonen bei der Raumplanung berücksichtigen sollte. Dieser Kommissionsentwurf stand nun auf der Traktandenliste der Sommersession 2022.

Am zweitletzten Sessionstag hat der Ständerat nun eine Vorlage zu Ende beraten und einstimmig verabschiedet, die zwar einige Anliegen der Initiative aufnimmt, aber weniger weit geht beziehungsweise massgebliche Ausnahmen vorsieht. Ziel der Revision ist die Stabilisierung von Bauten und Bodenversiegelung in Gebieten ausserhalb von Bauzonen. Die Kantone sollen im Richtplan ein Gesamtkonzept zur Erreichung dieses Ziels festlegen müssen, dem Bund regelmässig Bericht erstatten und gegebenenfalls Anpassungen vornehmen. Damit nicht mehr genutzte Gebäude und Anlagen aus der Landschaft verschwinden, will der Ständerat Anreize schaffen. Neu sollen die Kantone unter gewissen Voraussetzungen Abbruchprämien bezahlen.

Reibungsfläche besteht entlang dreier Bereiche: Der Ständerat will für landwirtschaftliche, landwirt-

schaftsnahe und auch agrotouristische Nutzungen Ausnahmeregelungen in allen Kantonen zulassen. Um wirtschaftliche Entwicklungen zu ermöglichen, können alle Kantone – nicht nur wie ursprünglich vorgesehen Bergkantone – ausserhalb der Baugebiete in Spezialzonen nicht standortgebundene Nutzungen erlauben. Dafür gelten Auflagen, etwa Kompensations- und Aufwertungsmassnahmen, wobei die Anforderungen an die Kompensation im Rat umstritten war. Und schliesslich soll die Umnutzung nicht mehr benötigter landwirtschaftlicher Gebäude weiterhin möglich sein.

KEIN RÜCKZUG DER INITIATIVE IN SICHT

Bei Lichte betrachtet hat der Ständerat nun so viele Ausnahmen und Lockerungen in die RPG2-Revision gepackt, dass nur noch bedingt von einer Verschärfung gesprochen werden kann und die Stabilisierung mehr Wunsch als Wirklichkeit bleibt. Das Lobbying der Bauern hat einmal mehr so gut funktioniert, dass sich Gewerbetreibende in den Bauzonen verwundert die Augen reiben ob der zahlreichen Vorteile ihrer bauerlichen Konkurrenten.

Ob der Nationalrat weiter auf die Initianten zugeht und deren Vorbehalte gegenüber der nun verabschiedeten Vorlage ausräumt, bleibt abzuwarten. Allzu grosser Spielraum besteht angesichts des klaren Votums des Ständerats allerdings nicht. Das Initiativkomitee hat seinerseits signalisiert, dass ein Rückzug seines Volksbegehrens auf dieser Grundlage undenkbar ist. Letztlich könnten all jene, die an der RPG2-Vorlage geschraubt haben, der Volksinitiative schliesslich zum Durchbruch verhelfen – zum Schaden aller.



*IVO CATHOMEN

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

SCHWEIZ

MIETRECHTSVORLAGEN KOMMEN INS PARLAMENT

Die Rechtskommission des Nationalrats hat Ende Juni mehrere Vorlagen zur Umsetzung parlamentarischer Initiativen – «Missbräuchliche Untermiete vermeiden», «Keine unnötigen Formulare bei gestaffelten Mietzinserhöhungen» und «Mietvertragsrecht. Auf mechanischem Wege nachgebildete Unterschriften für zulässig erklären» sowie «Beschleunigung des Verfahrens bei der Kündigung des Mietverhältnisses wegen Eigenbedarf des Vermieters oder seiner Familienangehörigen» – zuhanden ihres Rats verabschiedet. Die

erste Beratung im Nationalrat findet voraussichtlich in der Wintersession statt. Siehe Kommentar auf Seite 2

HARMONISIERUNG DER FRISTENBERECHNUNG

Der Nationalrat hat gegen den Willen des Bundesrats einer Motion seiner Rechtskommission zugestimmt, mit der die Regierung beauftragt werden soll, einen Entwurf zur Vereinheitlichung der Fristenberechnung in der schweizerischen Rechtsordnung vorzulegen. Der Bundesrat will nun dem Ständerat die Umwandlung in einen Prüfauftrag beantragen.

EXPERTENKOMMISSION ZUR ANPASSUNG DES MIETRECHTS

Am 21. Juni 2021 fand unter der Leitung von Bundesrat Guy Parmelin ein runder Tisch zum Handlungsbedarf im Mietrecht statt. Als Ergebnis daraus und aus nachfolgenden Konsultationen schlägt das Departement die Einsetzung einer Expertenkommission vor, die sich mit einzelnen Fragen rund um die nicht missbräuchliche Rendite von Mietwohnungen und der Umsetzbarkeit der Orts- und Quartierüblich-

keit auseinandersetzen soll. Die Expertengruppe soll ihre Ergebnisse im Juni 2023 vorlegen.

KAMPF GEGEN ENERGIEVERLUSTE

Der Ständerat hat in der Sommersession die Motion «Massnahmen zur Reduktion der 80-prozentigen Energieverluste im Gebäudebereich» von FDP-Nationalrat Christoph Eymann mit einer Änderung angenommen, gemäss der die Kantone in die Umsetzung eingebunden werden sollen. Das Geschäft geht nochmals zurück in den Nationalrat. ■

ANZEIGE



Fassade: Largo | Carat Anthrazit 7020

Wir entwickeln innovative und nachhaltige Produkte aus natürlichen Rohstoffen für die Gestaltung von Gebäudehüllen und Lebensräumen. Von Menschen für Menschen.

www.eternit.ch

eternit®

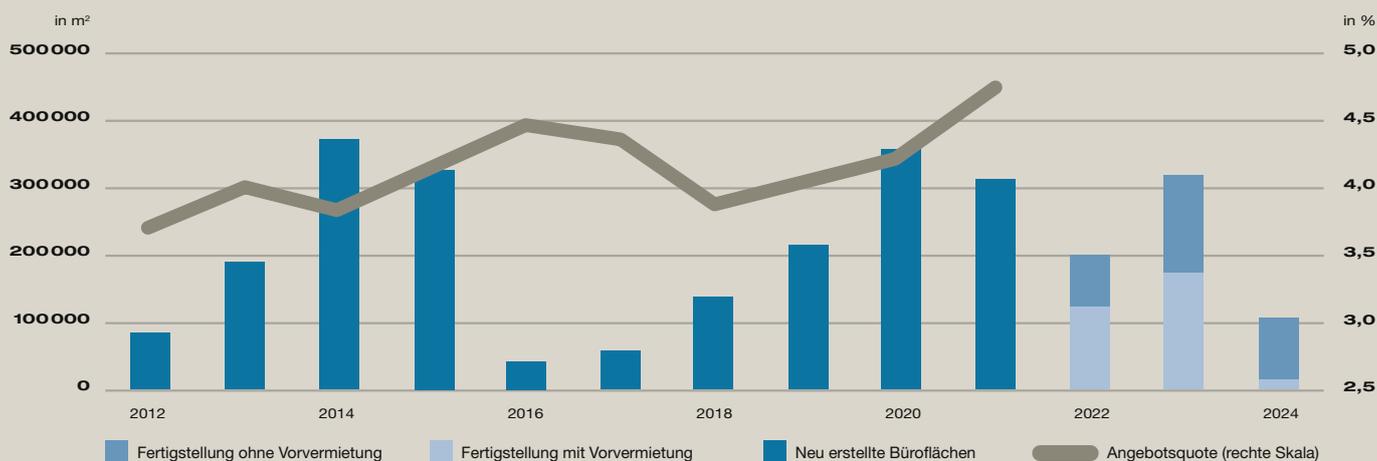
NACH GUTEM START GETRÜBTE AUSSICHTEN

Nachdem der Büroleerstand 2021 zugenommen hat, haben sich zuletzt rückläufige Tendenzen gezeigt. Insbesondere an zentralen Standorten war eine starke Nachfrage spürbar. Doch die Straffung der Geldpolitik trübt den Blick auf die kommenden Monate.

TEXT – DANIEL STOCKER*

NEU ERSTELLTE BÜROFLÄCHEN UND ANGEBOTSQUOTE IN DEN FÜNF GRÖSSTEN SCHWEIZER BÜROMÄRKTEN (ZÜRICH, GENÈVE, BERN, BASEL UND LAUSANNE)

Quelle: JLL



In den Jahren 2014/2015 sowie 2019 bis 2021 kamen überdurchschnittlich viele Neubauflächen auf den Markt. Im Zuge dessen stieg jeweils auch die Angebotsquote (bräunliche Linie). Die reduzierte Bautätigkeit 2016 bis 2018 führte dazu, dass die Angebotsquote anschliessend sank. In den kommenden Jahren wird ein durchschnittliches Neubauvolumen erwartet, die Angebotszunahme dürfte sich daher abschwächen und stagnieren.

▶ LEICHT HÖHERE ANGEBOOTSQUOTE

In den fünfgrössten Büromärkten der Schweiz – Zürich, Genf, Bern, Basel und Lausanne – erhöhte sich die Angebotsquote an verfügbaren Flächen innert zwölf Monaten von 4,3% auf 4,7% per Ende 2021. Damit standen per Ende Jahr total 912 000 m² Büroflächen für Mietinteressenten zur Verfügung (+101 400 m²). Obwohl sich die Flächennachfrage nach dem Krisenjahr 2020 erholte, war diese Zunahme des Angebots zu erwarten: Im vergangenen Jahr wurden in den fünf grössten Marktgebieten 313 000 m² neue Büroflächen fertiggestellt, nachdem bereits 2019 und 2020 rund 573 000 m² gebaut worden waren.

In den Jahren 2022 bis 2024 wird die Neubautätigkeit im Büromarkt 29% tiefer ausfallen als in den drei vorangegangenen Jahren 2019 bis 2021. Es ist deshalb davon auszugehen, dass sich der Anstieg der Angebotsquote abschwächt und stabilisiert. Im Büromarkt Zürich konnte im 1. Quartal 2022 bereits eine Reduktion um 38 800 m² gemessen werden.

ERFREULICHES ERSTES HALBJAHR IM BÜROFLÄCHENMARKT

Diese erfreuliche Entwicklung erfolgte nicht zuletzt deshalb, weil sich die Erholung der Schweizer Wirtschaft in der ersten Jahreshälfte 2022 fortsetzte. Am Arbeitsmarkt verbesserte sich die Lage weiter, die Arbeitslosenquote erreichte per Ende Mai mit 2,1% einen neuen Tiefststand. Im 1. Quartal 2022 wurden über 120 000 zusätzliche Beschäftigte gezählt gegenüber zwölf Monaten vorher.

Diverse Bürovermietungen stützen den positiven Trendverlauf: Im Prime Tower wurden mehrere freigebliebene Etagen von Zalando, Crypto Finance und dem Industrierversicherer HDI absorbiert. Ebenfalls im Kreis 5 mietete die Universität Zürich über 5600 m² im West-Park. Die Unternehmensberatung Accenture hat angekündigt, ihre Niederlassung in Zürich bis 2024 massiv auszubauen, und wird in zwei Gebäuden an der Pelikan- und Sihlstrasse über 9000 m² Flächen in Anspruch nehmen, welche an die neuen Bedürfnisse der

BÜROMARKT

Nach den «Büromarktrends Schweiz 2022» von CBRE hat die Entwicklung der Flächenumsätze während der Coronapandemie gezeigt, dass die Bürovermietungen in der Schweiz im europäischen Vergleich eine sehr hohe Resilienz aufweisen. Bereits im 4. Quartal 2021 und insbesondere seit Anfang 2022 kann schweizweit eine Rekordaktivität bei den Büro-

vermietungen mit Quartalswerten von rund 700 000 m² und mehr beobachtet werden. Obwohl die starke wirtschaftliche Erholung derzeit durch neue globale Unsicherheiten beeinträchtigt wird, hat die Überwindung der Covid-19-Krise dazu geführt, dass die Unternehmen ihre oftmals pausierten Immobilienprojekte wieder in Angriff nehmen. Insbesondere gute

Objektqualitäten an zentralen Lagen gewinnen an Bedeutung und führen dort zu stabilen oder sogar steigenden Mieten. Dies führt dazu, dass die Pipeline an Entwicklungsprojekten in den Städten eher schwach bleibt, während sie in den Vorortortgemeinden mit über 360 000 m², die für 2022 und 2023 geplant sind, deutlich dynamischer ist.



In den Jahren 2022 bis 2024 wird die Neubautätigkeit im Büromarkt 29% tiefer ausfallen als in den drei vorangegangenen Jahren 2019 bis 2021.

BILD: 123RF.COM

Mitarbeitenden angepasst sind. Ausserhalb der Zürcher Innenstadt mietete das Technologieberatungsunternehmen AWK Group 5400 m² in Oerlikon, Coca-Cola sicherte sich 3400 m² im Glattpark und Smartaging Swiss bezog ein Geschoss im Neubau Pergamin 1 in der Manegg. Ein renommiertes Unternehmen wählte den Genfer Stadtteil Eaux-Vives als neuen Standort und wird dort 8000 m² Bürofläche in Anspruch nehmen. Der IT-Dienstleister Bechtle wird in der Agglomerationsgemeinde Lancy 1300 m² Flächen nutzen. In Basel mietete das Spezialchemie-Unternehmen Arxada über 1000 m² im Peter-Merian-Haus West.

Auch ausserhalb der grossen Wirtschaftszentren kam es zu nennenswerten Abschlüssen. Farmy mietet fast 7000 m² in Spreitenbach. In Schenkon LU wurden über 4000 m² an Gut Gebäudetechnik, Treier Endoscopy und KNF Holding vermietet. Die Casino Davos AG und Skysale Schweiz («Apfelkiste») konnten als Mieter für den Gebäudekomplex Konnex in Baden gewonnen werden. In Winterthur bietet Office Lab im denkmalgeschützten Postgebäude neu über 1000 m² Coworking-Spaces an und der Start-up-Hub «Home of Innovation» wird an der Stadthausstrasse einen zweiten Standort in der Eulachstadt eröffnen. Im Kanton Zug mietet Utopia Music, ein Fintech-Unternehmen im Musikbereich, 4500 m² Fläche auf dem Sauerstoff-Areal in Rotkreuz, und in Baar reduzierte sich das Flächenangebot der beiden nebeneinander liegenden Bauten Quadrolith 2 und Onyx im letzten Halbjahr um fast 10 000 m².

ZINSERHÖHUNG DÄMPFT KONJUNKTURAUSSICHTEN

Die robuste Schweizer Konjunkturlage hielt den Appetit von Investoren nach Immobilienanlagen hoch. Die Zeichen standen lange gut, dass es so weitergeht.

Das globale Wirtschaftswachstum hat sich jüngst allerdings merklich verlangsamt. Einerseits ist diese Abschwächung auf die hohe Inflation zurückzuführen. Andererseits bremsen die durch den Krieg in der Ukraine ausgelöste Unsicherheit sowie die Corona-Lockdowns in China die weltwirtschaftliche Entwicklung. Die Inflation in der Schweiz erreichte im Mai 2,9% und dürfte zunächst erhöht bleiben. Aufgrund von Inflationsraten über dem definierten Zielband hat die Schweizer Nationalbank den SNB-Leitzins und den Zins auf Sichtguthaben bei der SNB um einen halben Prozentpunkt erhöht, um dem gestiegenen inflationären Druck entgegenzuwirken.

Zwar weisen Immobilienanlagen auch in einem Umfeld mit höheren Teuerungsraten gegenüber anderen Anlageklassen verschiedene Vorzüge auf. Dennoch hat die Straffung der Geldpolitik bei einigen Marktakteuren zumindest kurzfristig zu mehr Verunsicherung und Zurückhaltung geführt. In den letzten Jahren bestand für Core-Immobilien ein ausgeprägter Nachfrageüberhang respektive eine Angebotsunterversorgung. Die eingeleitete Zinswende könnte nun dafür sorgen, dass bei Bieterverfahren für solch begehrte Objekte die Kaufinteressenten häufiger zum Zuge kommen. Signifikante Wertkorrekturen oder markant höhere Renditeerwartungen sind in der Breite bisher nicht auszumachen. Es kann aber nicht ausgeschlossen werden, dass im Zuge allfälliger weiterer Zinserhöhungen das Zeitalter der ewig steigenden Preise vorbei sein könnte. Viele institutionelle Anleger verfügen immerhin über eine hohe Eigenkapitalquote. Eine gewisse Stressresistenz dürfte daher bei dieser gewichtigen Investorenklasse vorhanden sein.



***DANIEL STOCKER**

Der Autor ist Head of Research bei der Jones Lang LaSalle AG.

GRUNDAUSBAU IST DER ERFOLGS- SCHLÜSSEL

Seit Anfang 2022 herrscht in der Bürovermarktung Hochstimmung. Trotz der stabilen Nachfrage müssen Eigentümer neue Wege gehen, wenn sie Erfolg haben wollen. Dazu gehört, beim Grundausbau weiter zu gehen als bisher. TEXT – CLAUDIA ZINNO*

VERÄNDERUNG DES BÜROFLÄCHENANGEBOTS IN SCHWEIZER REGIONEN GEGENÜBER DEM VORJAHR

Quelle: CSL Immobilien AG



► SCHWEIZWEIT SINKENDES FLÄCHENANGEBOT

Seit Juni 2021 hat das Flächenangebot gesamtschweizerisch um 11% abgenommen. Die Wirtschaftsregionen Thun, Schaffhausen und St. Gallen verzeichneten während dieser Zeit die grössten Flächenreduktionen. In der Region Zürich reduzierte sich das Flächenangebot gegenüber dem Vorjahr um deutlich überdurchschnittliche 20%, was über 100 000 m² zusätzlich vermieteter Fläche entspricht. Dies zeigt eine sehr stabile Nachfrage, unterstrichen von einigen Grossabschlüssen: Im Glattpark bezogen unter anderem Sunrise Communications zusätzliche 6000 m² und das Bauunternehmen Implenia rund 14 000 m². Auch The Circle am Flughafen Kloten geht mit grossen Schritten auf die Vollvermietung zu. Bestehende Mieter wie MSD, Inventx sowie Raiffeisen haben sich für Flächenerweiterungen entschieden. Von den insgesamt 70 000 m² vermietbar-

ren Büroflächen sind lediglich noch ca. 15 000 m² verfügbar.

REGIONALE UNTERSCHIEDE IM FLÄCHENANGEBOT

Eine umgekehrte Dynamik herrscht zurzeit in der Region Basel: Sie weist eine Flächenzunahme um 21% gegenüber dem Vorjahr auf. Dazu beigetragen haben dürfte, dass Eigennutzer wie der Pharmakonzern Roche sowie der Versicherungskonzern Baloise eigene Areale für ihre Mitarbeitenden erstellen. Auch Helvetia errichtet per 2027 einen eigenen Campus – das Flächenangebot wird dadurch weiterwachsen. Diese neu entstehenden Flächen werden durch die Eigennutzer direkt wieder absorbiert; unter Druck geraten dadurch die Bestandsflächen.

Auch die Region Genf wies zuletzt eine hohe Bautätigkeit auf, vor allem in den Gebieten Meyrin/Vernier und Plan-les-Ouates. Trotzdem ist in der Region das

Flächenangebot seit Mitte 2021 um 7% gesunken. Die gute Nachfrage hat zudem in den erwähnten Ortschaften sogar zu steigenden Mietpreisen geführt.

Die Pandemie hat aufgezeigt, dass ein intaktes Verkehrsnetz – privat, aber vor allem auch öffentlich – eine zentrale Voraussetzung für die erfolgreiche Vermietung von Büroflächen ist. Diesen Vorteil haben sich die Standorte entlang des Ende 2019 eröffneten S-Bahn-Netzes Léman Express zunutze gemacht, was sich auch in den Mietpreisen niederschlägt.

DEN BÜROMIETER ÜBERZEUGEN

Viele Büroflächen befinden sich heute in neu entstehenden gemischten Quartieren in den Agglomerationen, etwa Greencity in Zürich Süd. An solchen Standorten werden Mietverträge für Büroobjekte mit einer Flächengrösse von unter 1000 m² in der Regel erst kurz oder nach Beendigung der Bauzeit abgeschlossen. Die Mieter solcher Flächen



In der Region Zürich reduzierte sich das Flächenangebot gegenüber dem Vorjahr um deutlich überdurchschnittliche 20%, was über 100 000 m² zusätzlich vermieteter Fläche entspricht.

BILD: 123RF.COM

sind Mikro- und Mittelbetriebe, die zumeist agil reagieren können. Zudem wollen potenzielle Mieter gerne wissen, welchen Vermietungsstand ein neues Quartier aufweisen wird und wie die Versorgungslage für die Mitarbeitenden ist. Daher ist es für die Vermarktung massgebend, sich zuerst um das Gewerbe in den Erdgeschossen zu kümmern. Besonders wichtig sind dabei Angebote wie Gastronomie, Einkaufsgelegenheiten für den Alltag, Kitas und Fitnessstudios. Zudem ist neben der Attraktivität des Gebäudes und des Areals wie erwähnt die Verkehrserreichung von zentraler Bedeutung.

Für Büromieter lohnt es sich durchaus, die Angebote in der Agglomeration zu vergleichen. Abgesehen von der Höhe des Mietzinses sind auch die bereits im Grundausbau enthaltenen Incentives relevant. Vor allem bei Kleinflächen bedingt die Vermietung im Rohbau eine lange und zum Teil mühsame Vermarktungszeit; dies ist meist der fehlenden Finanzierung geschuldet.

NEUE WEGE GEHEN

Trotz der vielerorts guten Nachfrage müssen Eigentümer in Sachen Ausbau und Mietangebot neue Wege gehen, wenn sie Erfolg haben wollen. Da es im Grundausbau in den letzten Jahren zur Normalität geworden ist, dass die Eigentümerschaft vorfinanziert, bzw. Planungskosten übernimmt, könnten diese – im Nachhinein meist höheren Kosten – im Grundausbau bereits kosteneffizienter umgesetzt werden. Solche Angebote mit einem funktionalen Grundausbau werden im Markt nachgefragt, da der Mieter selber keine kostspieligen Investitionen bringen muss. Zudem kann die Eigentümerschaft bei ausgebauten Objekten mit einer längeren Amortisation die Flächen mit einem attraktiveren Mietzins am Markt anbieten. Dazu Alessandro Rondinelli, Senior Vermarkter bei CSL Immobilien, mit einem Beispiel aus der Praxis: «Kaum war das Musterbüro für die Interessenten vor-

zeigbar, wollte die Mehrheit der Interessenten nur noch dieses ausgebaute Büro anmieten.» Rondinelli konnte deshalb die Eigentümerin davon überzeugen, die restlichen Flächen ebenfalls auszubauen. Dies zeigt, dass die Miete für die Anbindung von Interessenten nur noch ein Aspekt von vielen, aber nicht mehr der massgebliche ist. Das Gesamtpaket muss stimmen. ■

WEITERE INFORMATIONEN

Aktuelle Marktdaten unter: [CSL Immobilienmarkt Schweiz \(csl-immobilienmarkt.ch\)](https://www.csl-immobilienmarkt.ch)



*CLAUDIA ZINNO

Die Autorin ist bei der CSL Immobilien AG im Research tätig.

KÜRZERE LAUFZEITEN BEI MIETVERTRÄGEN

Bei der Nachfrage nach Büroflächen zeigen sich Veränderungen im Markt, unter anderem bei den Mietvertragslaufzeiten. Während sie sich vor der Coronapandemie stabil entwickelt hatten, liessen sie im 2021 nach.

TEXT – DR. ROBERT WEINERT*

LAUFZEITEN VON NEU ABGESCHLOSSENEN MIETVERTRÄGEN FÜR GESCHÄFTSFLÄCHEN

Quelle: Wüest Partner

Mietvertrag	Betrachtungszeitraum	Büroflächen	Verkaufsflächen	Gastronomieflächen	Industrieflächen
Durchschnittliche Vertragsdauer	2021	6,1 Jahre	6,7 Jahre	8,0 Jahre	6,5 Jahre
	2015–2019	6,6 Jahre	7,0 Jahre	8,1 Jahre	6,1 Jahre
Durchschnittliche Vertragsdauer nach Fläche	2021: Fläche bis 100 m ²	4,5 Jahre	4,9 Jahre	–	5,1 Jahre
	2021: Fläche 100–200 m ²	5,8 Jahre	5,3 Jahre	4,8 Jahre	5,1 Jahre
	2021: Fläche 200–500 m ²	7,0 Jahre	8,3 Jahre	8,5 Jahre	7,1 Jahre
	2021: Fläche 500–1000 m ²	9,1 Jahre	8,3 Jahre	10,1 Jahre	8,5 Jahre
	2021: Fläche über 1000 m ²	9,6 Jahre	11,1 Jahre	–	9,8 Jahre
Vertragsdauer	2021, Median	5,3 Jahre	9,9 Jahre	9,4 Jahre	10,0 Jahre
	2015–2019, Median	6,0 Jahre	10,0 Jahre	10,0 Jahre	6,1 Jahre
Anteil der unbefristeten Mietverträge	2021	23,1%	16,2%	18,1%	28,4%
	2015–2019	19,4%	12,8%	9,1%	38,7%

▶ HOMEOFFICE-EFFEKT WIRD ÜBERKOMPENSIERT

Im Büromarkt zeigt sich derzeit schweizweit ein hoher Bedarf an zusätzlichen Flächen. Das hat bei einigen Immobilieninvestoren zu tieferen Leerständen geführt, notabene nicht nur an den A-Lagen, sondern teilweise auch an den B-Lagen. Diese Entwicklung ist gerade deshalb so erstaunlich, weil die Anteile von Homeoffice respektive von hybriden Arbeiten in allen «Bürobranchen» spürbar zugenommen haben. Gemäss der «Immo-Barometer»- und der «Büro-Barometer»-Umfrage ist davon auszugehen, dass in den Branchen, in denen es möglich ist, künftig zwischen 30 bis 35% remote gearbeitet wird. In diesen Umfragen haben 15% der Unternehmen angegeben, aufgrund dieses Trends ihre Flächen zu reduzieren.

Dieser Effekt wird derzeit aber von der kräftigen Dynamik auf dem Beschäftigtenmarkt überkompensiert. Die Zahl der Beschäftigten (gemessen in Vollzeitäquivalenten) stieg im 1. Quartal 2022 um 102 800 (gegenüber dem Vorjahresquartal), was ein Wachstum von 2,6% bedeutet. Im Dritten Sektor lag die Zunahme gar bei 2,8%. Vor allem die Bereiche Forschung und Entwicklung, Gesundheitswesen, Beherbergung, Unternehmensberatung, öffentliche Verwaltung sowie Erziehung und Unterricht zählen zu den Gewinnern. Auch in den kommenden Monaten dürfte der Beschäftigtenaufbau anhalten, derzeit ist die Zahl an offenen Stellen auf einem besonders hohen Niveau.

DASS DIE MITTLEREN LAUFZEITEN ABNEHMEN, IST AUCH AUF DEN GRÖßEREN ANTEIL DER KLEINUNTERNEHMEN BEI DER FLÄCHEN-NACHFRAGE ZURÜCKZUFÜHREN.

Trotz dieser positiven Entwicklung im Büroflächenmarkt zeigen sich im Büroflächenmarkt einige Veränderungen im Vergleich zur Zeit vor Covid-19. Zuvor ist das bei den Mietvertragsdauern zu erkennen.

NEUE ERGEBNISSE ZU DEN MIETVERTRAGSLAUFZEITEN

Mietverträge für Büroflächen und andere kommerzielle Liegenschaften werden meist für vordefinierte Laufzeiten abgeschlossen, teilweise mit Verlängerungsoptionen. Aus Sicht der Vermieter wie auch aus Sicht der Mieterinnen und Mieter gilt es, das Optimum zwischen Sicherheit (möglichst langfristige Verträge) und Flexibilität (eher kurzfristige Verträge) zu finden. Grundsätzlich haben sich die Laufzeiten der Mietverträge bei Büroliegenschaften in den letzten zehn Jahren stabil entwickelt. Dies gilt vor allem für grosse Objekte. So beträgt die durchschnittliche Vertragslänge bei Objekten mit über 1000 Quadratmeter Nutzfläche unverändert rund 10 Jahre.

Eine Analyse der neu abgeschlossenen Mietverträge zeigt allerdings auch, dass die durchschnittlichen Laufzeiten bei Büroflächen gerade im letzten Jahr erkennbar zurückgingen: Während sie in den Jahren 2015 bis 2019, also vor der Coronapandemie, im Durchschnitt bei 6,6 Jahren lagen, waren es 2021 noch 6,1 Jahre. Der Median fiel von 6 auf 5,3 Jahre. Dass der Median etwas stärker gefallen ist als das arithmetische Mittel, deutet auf einen spürbar grösseren Anteil



Eine Analyse der neu abgeschlossenen Mietverträge zeigt, dass die durchschnittlichen Laufzeiten bei Büroflächen im letzten Jahr zurückgegangen sind: Während sie von 2015 bis 2019, also vor der Coronapandemie, im Durchschnitt bei 6,6 Jahren lagen, waren es 2021 noch 6,1 Jahre.

BILD: 123RF.COM

an Mietverträgen mit kurzen Mietvertragsdauern hin. Dies wiederum ist darauf zurückzuführen, dass der Anteil an neuen Mietverträgen, die kleinere Flächen (bis maximal 500 Quadratmeter Nutzfläche) betreffen, gestiegen ist. In diesem Teilsegment des Büroflächenmarkts war jüngst die stärkste Dynamik bei den neu abgeschlossenen Mietverträgen zu beobachten. Viele Wachstumsbranchen weisen einen hohen Anteil an Kleinunternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten auf. Dazu zählen allen voran die Unternehmens- und Steuerberater, wissenschaftliche und technische Dienstleister sowie Unternehmen, die in der Immobilienbranche tätig sind. Ein Blick in die Unternehmensstruktur des tertiären Sektors zeigt, dass zwischen 2011 und 2019 vor allem die Zahl der Kleinunternehmen mit maximal neun Angestellten zugenommen hat. Die Zahl der Unternehmen des Dritten Sektors mit einem hohen Anteil an Büronutzungen erhöhte sich von 2011 bis 2019 um 28 500. Es liegt auf der Hand, dass diese Unternehmen eher kurzfristige Mietverträge bevorzugen, um bei einem Platzmangel aufgrund einer rasanten Mitarbeiterentwicklung flexibel zu bleiben.

VERSCHIEDENE EINFLUSSGRÖSSEN AUF LAUFZEITEN VON MIETVERTRÄGEN

Basierend auf 33 800 neu abgeschlossenen Mietverträgen aus den Jahren 2012 bis 2021 konnten weitere Erkenntnisse zu den Faktoren, die einen entscheidenden Einfluss auf die Laufzeiten von Mietverträgen

bei Büroflächen haben, gewonnen werden. Obschon das Bestimmtheitsmass der Regressionsgleichung bei knapp 20% liegt und die Aussagekraft des Gesamtmodells damit beschränkt ist, ist der Einfluss einzelner Variablen auf die Vertragslänge signifikant. Grösse des Objekts: Je grösser die Nutzfläche, desto länger die Mietdauer. Bei sonst gleichen Qualitäten ist die vereinbarte Mietvertragsdauer um 1 Jahr länger, wenn die Fläche doppelt so gross ist. Liegenschaftsqualität: Je besser der Zustand, der Ausbaustandard und die Flexibilität der Grundrisse, desto länger die Mietverträge. Liegt die Note der Liegenschaftsqualität bei einem sonst identischen Vergleichsobjekt um 1 höher (basierend auf der Wüest-Partner-Skalierung von 1 bis 5), dauert die Laufzeit des Mietvertrags 1 bis 2 Jahre länger. Branche des Mieters: Unternehmen der Branchen Herstellung von Waren, öffentliche Hand, Bildung und Gesundheit schliessen im Schnitt Mietverträge mit den längsten Laufzeiten ab. Gemeindetyp: Je urbaner eine Gemeinde, desto kürzer die Laufzeiten. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass es gerade in den urbanen Gegenden viele Neugründungen gibt, bei denen öfter kürzere Mietverträge unterzeichnet werden. Mikrolage: Die Qualität der Mikrolage hat keinen signifikanten Einfluss auf die Vertragslänge. Angebotsziffer: Je grösser die Angebotsziffer von Büroflächen in einer Gemeinde, desto kürzer die vereinbarte Vertragsdauer.



***DR. ROBERT WEINERT**

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

HOMEOFFICE IST KEIN GAME- CHANGER

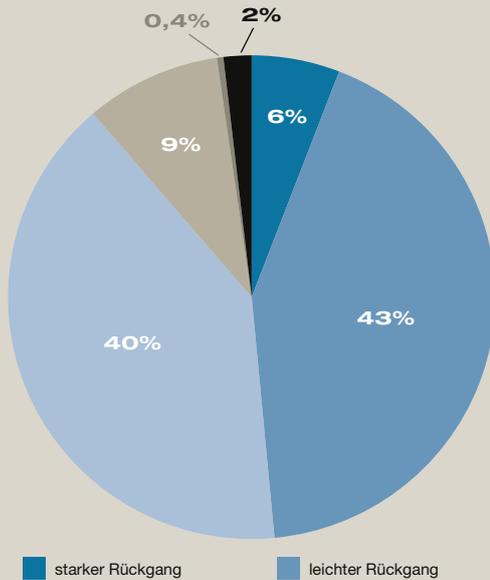
Auch in Zeiten von «New Work» ist ein Flächenwachstum auf dem Büroflächenmarkt möglich. Die Bereitstellung von Flächen für Kollaboration und Erholungszonen sowie die guten Beschäftigungsaussichten dürften auch zukünftig für Flächenimpulse sorgen.

TEXT – RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER*

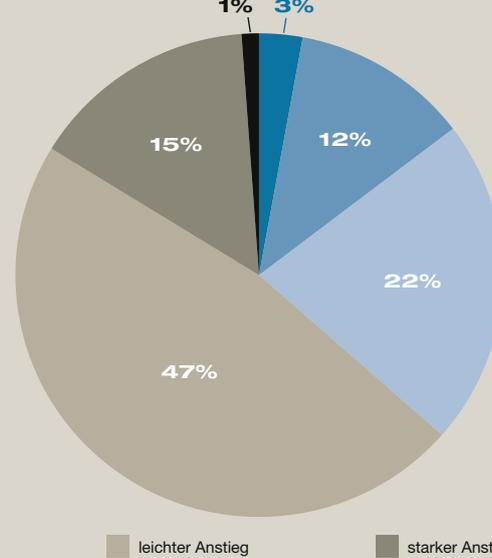
ZUKÜNFTIGE NUTZUNG VON BÜROFLÄCHEN: EINSCHÄTZUNG ZU DEN LANGFRISTIGEN ENTWICKLUNGEN IM VERGLEICH ZUR SITUATION VOR AUSBRUCH DER PANDEMIE

Quelle: Immobilienumfrage Mai 2022, Fahrländer Partner

Bedarf an Bürofläche pro Mitarbeiter (in m²)



Mögliches Homeoffice-Pensum (in % der Arbeitszeit)



Nutzung von Desk-Sharing-Arbeitsplätzen



► STEIGENDE NACHFRAGE DANK BESCHÄFTIGUNGS- AUSWEITUNG

Trotz turbulenter Grosswetterlage bleibt die Nachfrage im Büromarkt dynamisch; der Aufschwung setzt sich fort. Im 1. Quartal 2022 hat die Beschäftigung der klassischen Büromarktbranchen um starke 3,7% zugenommen (gegenüber dem Vorjahr). Die Firmen melden, weiter Leute einstellen zu wollen. Es herrscht wieder einmal Knappheit an Arbeitskräften bei sehr tiefer Arbeitslosenquote. Dieser beschäftigungsinduzierte Nachfrageimpuls kommt angesichts der reichlich vorhandenen Flächen gelegen. Seit dem Coronaausbruch hat sich der Fokus aber weg von der konjunkturellen Marktlage hin zu einer generellen Diskussion über die zukünftige Nutzung von Büroflächen verschoben. Es wird gerne und voreilig vom Auslaufmodell Büro gesprochen. Eine sorgfältige Analyse der aktuellen Entwicklungen ist zweifelsfrei wichtig. Die Pandemie hat einige (teils divergierende) Entwicklungen beschleunigt, die Einfluss auf die Nachfrage sowie die Standort- und Flächenpräferenzen nach sich ziehen. Eines ist für FPRE immer noch klar: End-

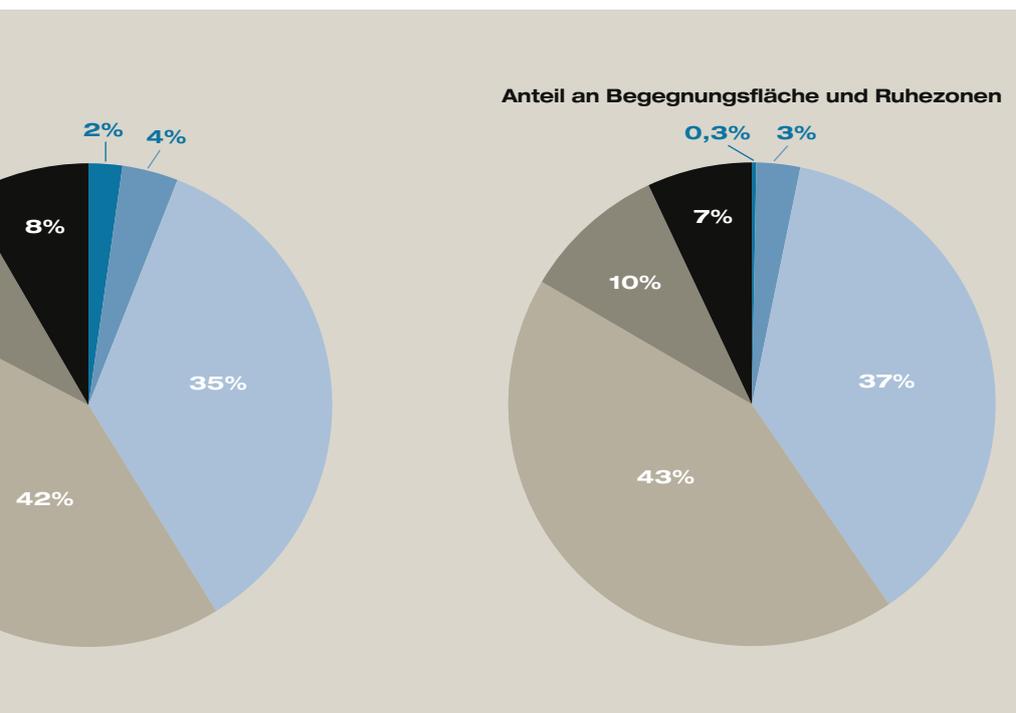
gültige Schlussfolgerungen der Auswirkungen der räumlich-zeitlichen Flexibilisierung, die oft unter dem Sammelbegriff «New Work» diskutiert wird, können auch heute noch nicht gezogen werden. Aber Tendenzen, wohin die Reise in den nächsten Jahren gehen könnte, lassen sich zunehmend klarer erkennen. Schon während den Lockdowns, als schätzungsweise die Hälfte aller Schweizer Bürobeschäftigten ganz oder mehrheitlich im Homeoffice gearbeitet haben, haben wir die Meinung vertreten, dass die Chancen für einen Zusatzbedarf nach Büroflächen weiterhin gegeben sind. Dies bestätigt sich immer mehr. FPRE hat im Mai in seiner halbjährlich durchgeführten Immobilienumfrage, an der rund 750 Experten bzw. Marktteilnehmer teilgenommen haben, zum zweiten Mal nach 2020 gefragt, wie die zukünftige Nutzung von Büroflächen im Vergleich zur Vor-Pandemiezeit gesehen wird.

Die Umfrage ergibt unter anderem Folgendes: Es sind etwa gleich viele Immobilienmarkt-Experten, die einen leichten Rückgang bei der Bürofläche pro Mitarbeiter sehen, wie solche, die einen konstanten Pro-Kopf-Flächenbedarf erwarten. Bei

Grossunternehmen (250+ Beschäftigte) sieht die Mehrheit einen leichten Rückgang, während bei kleineren Betrieben weniger Veränderungen erwartet werden.

EFFIZIENZ AUF DER EINEN SEITE, MEHR PLATZ FÜR BEGEGNUNG AUF DER ANDEREN SEITE

Hinsichtlich Homeoffice-Pensum erwartet rund die Hälfte eine leichte Erhöhung und lediglich 15% eine starke Erhöhung. Interessant ist, dass im Vergleich zur Umfrage im Herbst 2020 heute weniger Experten einen Anstieg des Pensums in den eigenen vier Wänden erwarten als damals. Nach den gemachten Erfahrungen mit Homeoffice könnten einige Entscheidungsträger zum Schluss gekommen sein, dass eine zu geringe Büropräsenz Nachteile mit sich bringt. Hier sieht FPRE zum einen das Risiko, dass die Firmenkultur und zum anderen auch der wichtige Austausch für kleinere und grössere Innovationen leiden können. Fast 40% sehen keine nachhaltige Erhöhung. Da Grossbetriebe mehr Möglichkeiten haben, effiziente und kostensparende Arbeitsplatzkonzepte durchzusetzen, wird hier auch überwiegend



eine Abnahme der Büropräsenz angenommen. FPRE geht weiterhin davon aus, dass das Büro als Arbeits- und Identifikationsmittelpunkt bestehen bleibt. Um die Vorteile von Remote-Arbeit zu nutzen und deren Nachteile zu minimieren, dürfte sich im Schnitt aller Branchen, die Büroflächen nutzen, eine Erhöhung des Homeoffice-Pensums von plus/minus 15 Prozentpunkten als sinnvoll erweisen, wobei hier weniger die Unternehmen als Ganzes, sondern die Abteilungen je nach Funktion ihrer Arbeit individuell entscheiden werden. Hier wird es nicht nur Unterschiede zwischen grösseren und kleineren Betrieben geben, sondern auch zwischen Branchen.

Insbesondere für Firmen ab 50 Mitarbeitern, sind sich die meisten Experten einig, dass als Reaktion auf weniger Büropräsenz die Anwendung von Desk-Sharing zunehmen wird. In der Logik bezahlen die Mitarbeiter ihre erhöhte räumliche Flexibilität mit dem Verlust des fixen, personalisierten Arbeitsplatzes. Wollen die Unternehmen signifikant Büroraumkosten einsparen, um Entschädigungen für die Auslagen der Heimarbeit wieder reinzuholen, muss die Auslastung der Arbeits-

plätze erhöht werden. In der Realität dürften aber kleinere Betriebe kein striktes oder gar kein Desk-Sharing einführen. Zumal abseits der teureren Büros sich eine Flächenreduktion oftmals gar nicht rechnet, eine Abtrennung von Räumlichkeiten nicht möglich oder ein Umzug in eine kleinere Fläche mit Expansionsplänen nicht vereinbar ist.

FLÄCHENWACHSTUM WEITERHIN MÖGLICH, REGIONAL OHNEHIN

Es ist anzunehmen, wie auch schon erste Umsetzungen zeigen, dass ein erheblicher Teil der Firmen als Reaktion auf mehr Zugeständnisse bei der räumlichen Flexibilität der Arbeitsverrichtung und auf mehr Desk-Sharing ihre Flächen für den internen Austausch, den Kundenkontakt, die Erholung und Konzentration erhöhen. Eine Flächenreduktion ist somit nicht notwendigerweise zu erwarten. Die Büros sollen das bieten, was die eigene Wohnung nicht kann. Für viele ist «aktivitätsbasiertes Arbeiten» das Credo der Stunde; für andere bereits wieder überholt. Es dürften sich verschiedene Büroraumkonzepte in den nächsten Jahren durchsetzen.

Dies ist nicht anders als in der Vergangenheit. Die aktuellen Entwicklungen zeigen die vorhandenen Veränderungen in den Büroanforderungen auf. So müssen Büros vermehrt flexibles und projektbasiertes Arbeiten ermöglichen mit Grundrissen, die eine Unterteilung in Zonen ermöglichen. Neben klassischen Arbeitsplätzen werden Ruheräume für digitale Sitzungen und Konzentrationsarbeit benötigt, und bei der Bürokonzeption werden Zonen für den sozialen Austausch und die Kollaboration mehr Beachtung geschenkt. Bei der Flächenbedarfsberechnung werden grössere Betriebe auch Plätze bei Stehtischen ausserhalb der Zonen der klassischen Bürotische mitkalkulieren. Hier wird grosszügig genug kalkuliert werden, sodass Mitarbeiter jederzeit und spontan ins Büro können. Die Umfrage bestätigt diese Einschätzung. Knapp über die Hälfte der Experten erwartet einen Anstieg des Anteils an Begegnungsflächen und Ruhezonen.

Rasch geht vergessen, dass das Gros der Schweizer Betriebe Kleinstbetriebe und KMUs sind. 98% der Unternehmen haben weniger als 50 Beschäftigte; rund 90% sogar weniger als zehn. Diese Betriebe haben weniger Möglichkeiten als ein Grosskonzern, der sein eigenes Büro baut. Da der Büromarkt ohnehin träge ist mit noch immer längeren Mietvertragslaufzeiten steht ein drastischer Umbruch nicht vor der Tür. Weiterhin gilt es für Entwickler, neben der zielgruppengerechten Positionierung die regionalen Aussichten zu bewerten. Büromärkte mit einem günstigen Branchenportfolio sollten weiterhin eine Zusatznachfrage aufweisen, da deren vorhandene Branchenstruktur in der Regel nicht nur ein günstiges Milieu für Neugründungen schafft, sondern auch durch das organische Wachstum der ansässigen Firmen Nachfrageimpulse generiert werden. Auch wenn Homeoffice die bisherigen Regeln im Büromarkt nicht ausser Kraft setzt, kommt eine zusätzliche Dimension bei den spezifischen Bedürfnissen der verschiedenen Nachfragegruppen dazu, auf die die Nutzungskonzeptionen und Vermarktungsstrategien eingehen müssen. ■



***RAPHAEL SCHÖNBACHER**

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

«NEW NORMAL» AM WOHNUNGS- MARKT?

Die während der Corona-Pandemie verzeichnete Nachfrageverlagerung in den Städten von kleinen hin zu grossen Wohnungen hat auch gegen Ende der Pandemie angehalten. Dies zeigt der Online-Wohnungsindex des SVIT für die Periode April 2021 bis März 2022. TEXT – IVO CATHOMEN*



Kleine Wohnungen bleiben in den 12 untersuchten Städten der Schweiz weiterhin weniger gefragt.

BILD: 123RF.COM

► RÜCKGANG DER INSERATE

Auf den führenden Schweizer Internet-Immobilienportalen mit einer Marktabdeckung von über 80% wurden in der Berichtsperiode (1. April 2021 bis 31. März 2022) mit 480 000 Mietwohnungsinsertaten über 27 000 Objekte weniger ausgeschrieben (–5,4%) als in der Vorjahresperiode. Trotz der Angebotsverknappung nahm die Insertionszeit leicht von 32 auf 31 Tage ab. Zusammen lässt dies auf eine leicht schwächere Nachfrage nach Mietwohnungen schliessen. Ob der nun registrierte Rückgang der Insertionszahl bei einer wieder anziehenden Nachfrage zur prognostizierten Wohnungsverknappung führt, ist

derzeit noch nicht absehbar. Verschiedene Marktbeobachter rechnen angesichts rückläufiger Produktionszahlen mit einem ausgetrockneten Mietwohnungsmarkt.

LÄNGERE INSERTIONSZEITEN IN DER WESTSCHWEIZ

Die Insertionszeiten nahmen in 15 Kantonen ab. Am ausgeprägtesten war der Rückgang im Kanton Appenzell Innerrhoden (–13 Tage auf 35 Tage). In 11 Kantonen wurde eine Zunahme der Insertionszeit registriert, am deutlichsten im Kanton Jura (+11 auf 57 Tage). Die beiden Kantone Zug und Zürich bilden weiterhin die Spitzengruppe mit den schweizweit kürzesten



HÄLT DER HOMEOFFICE-TREND AN, BLEIBEN GRÖSSERE WOHNUNGEN GEFRAGT.



PROF. DR. PETER ILG

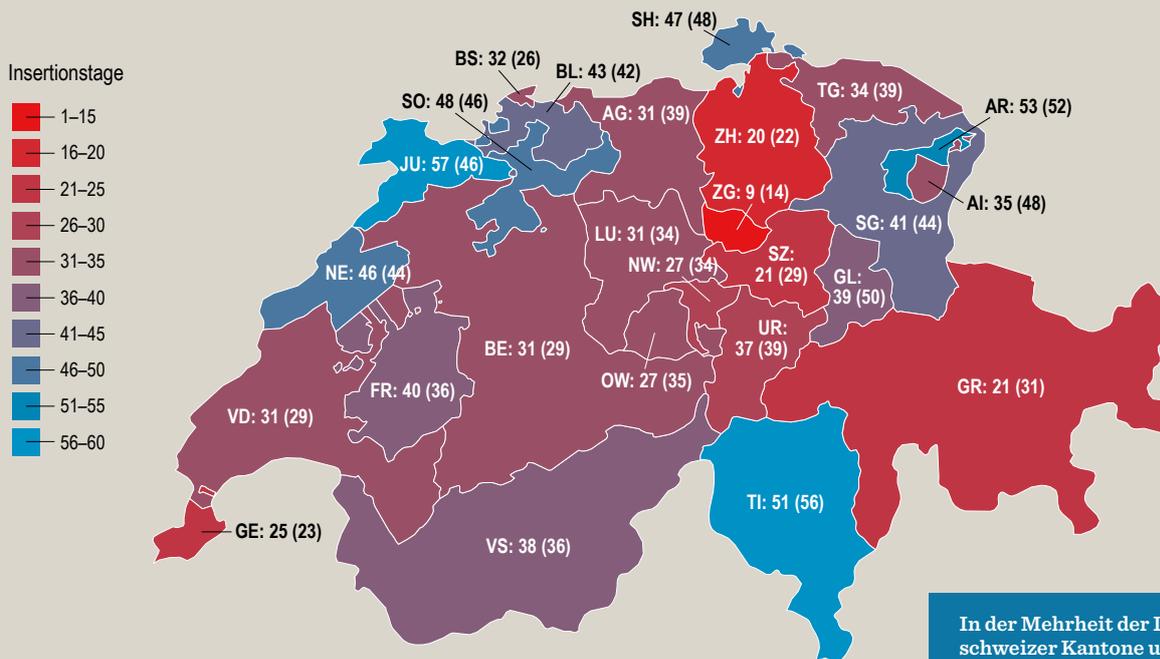
Insertionszeiten (9 bzw. 20 Tage). Neu müssen die Vermieter im Kanton Jura schweizweit am längsten auf eine Vermietung ihrer Wohnung warten. Zugenommen hat in der Berichtsperiode im Vergleich zur Vorjahresperiode die Spanne zwischen der kürzesten und längsten durchschnittlichen Insertionsdauer. Sie beträgt neu 48 statt 42 Tage. Die Scheren zwischen Kantonen mit knappem Mietwohnungsangebot hat sich gegenüber solchen mit einem Überangebot weiter geöffnet.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

DURCHSCHNITTLLICHE INSERTIONSDAUER PRO KANTON

April 2021–März 2022 ggb. April 2020–März 2021, Quelle: Swiss Real Estate Institute / SVIT Schweiz



In der Mehrheit der Deutschschweizer Kantone und im Tessin verkürzte sich die Insertionszeit, während sich Vermieter in allen Westschweizer Kantonen länger gedulden müssen.

LÄNGERE INSERTIONSZEIT IN ACHT STÄDTEN

Unter den zwölf untersuchten Schweizer Städten weist Zürich auch nach der Pandemie weiterhin die kürzesten Ausschreibungszeiten auf (-1 auf 15 Tage), gefolgt neu von Chur (-11 auf 16 Tage) und Winterthur (+1 auf 21 Tage). Die längste Insertionsdauer unter den 12 analysierten Städten verzeichnet weiterhin Lugano mit 51 Tagen (-1 Tag).

Die Nachfrage nach Mietwohnungen hat in 5 der 12 untersuchten Städte zugenommen (Chur, Luzern, Zürich, Bern, Winterthur). So verkürzte sich beispielsweise in Chur die Ausschreibungszeit um 11 Tage (-41%), während die Zahl der Inserate nur unterproportional um 26% schrumpfte. In Luzern und Zürich war sogar eine rückläufige Insertionszeit um 2 Tage bzw. 1 Tag zu verzeichnen, obwohl die Zahl der inserierten Wohnungen zunahm. Dies weist ebenfalls auf eine wachsende Nachfrage hin. In allen anderen Städten ist die Nachfrage rückläufig. Dies betrifft namentlich alle Städte in der Romandie.

KLEINERE WOHNUNGEN WEITERHIN WENIGER GEFRAGT

In allen Städten hat die Nachfrage nach günstigen Wohnungen (unter 1000 CHF Bruttomieten pro Monat) gegenüber dem erste Pandemiejahr weiter nachgelassen. Die teureren Wohnungen (Bruttomieten über 2500 CHF) liegen dagegen in der Mehrzahl der Städte im Bereich steigender Nachfrage.

Der Leiter der Studie, Prof. Dr. Peter Ilg, Swiss Real Estate Institute, meint dazu: «Vor der Pandemie war die Nachfrage nach kleinen, günstigen Wohnungen stark, diejenige nach grossen und teuren städtischen Wohnungen gering. Dies hat in der Pandemie gedreht. Falls sich das Homeoffice auch über die Pandemie hinaus durchsetzt, wird die veränderte Marktlage im städtischen Raum wohl weiterhin bestehen.»

Die Frage, ob sich die Situation am Wohnungsmarkt hinsichtlich der Inseratezahl und der Nachfrage in den Städten wieder auf dem früheren Niveau einpendelt, lässt sich noch nicht eindeutig beantworten. Im

1. Quartal 2022, also während der abflauenden Pandemie und der Lockerung der Massnahmen, hielt sich die Zahl der Städte mit abnehmender und steigender Insertionsdauer in etwa die Waage. Die Zahl der Inserate lag jedoch mit Ausnahme von Basel unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Insofern sind die städtischen Mietwohnungsmärkte weiterhin von einer zurückhaltenden Nachfrage geprägt. Eine erneute Verschärfung der Covid-Massnahmen würde ihnen wieder einen Dämpfer versetzen.



*IVO CATHOMEN

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

Die weltweite Verknappung von Baustoffen hat zu Preiserhöhungen und Lieferverzögerungen geführt. Das Amt für Hochbauten der Stadt Zürich hat nun Massnahmen eingeleitet, um die Risiken einzudämmen.

BILD: PASCAL MEIER / UNSPLASH.COM



SCHWEIZ

RISIKEN MINDERN

Ukraine-Krieg und Pandemie haben bei Stahl, Holz und Kunststoffprodukten zu Engpässen geführt. Bewehrungsstahl ist seit März 2021 innerhalb eines Jahres rund 70% teurer geworden. Nun hat Wiebke Rösler Häfliger, die Direktorin des Amts für Hochbauten der Stadt Zürich (AHB), risikomindernde Massnahmen eingeleitet. In neuen Werkverträgen legt das AHB zum Beispiel kürzere Preisbindungen fest oder bindet Materialpreise an einen Preisindex. Preis Anpassungen darf es auch bei laufenden Werkverträgen geben. Das AHB prüft im Einzelfall zudem, ob man Lieferverzögerungen auffangen kann, indem man den Bauablauf ändert oder alternative Materialien verwendet. Teureres Material darf man situativ über die Kreditreserven des Projekts finanzieren. Die Nachweispflicht der Unternehmer bleibt: Verteuerungen müssen sie offen darlegen. In Zürich laufen momentan 300 städtische Bauprojekte.

PROPTech-BRANCHE WÄCHST WEITER

Gemäss «PropTech Report 2022» von Credit Suisse sind 40 neue PropTechs im Vergleich zur letztjährigen Umfrage dazugekommen. Die Gesamtzahl beläuft sich nun auf

360 Firmen. Das Wachstum war in den Kategorien Floor Plans/AR/VR/3D (+35%), Finance (+30%) und Services (+28%) ausgeprägt. Der Bereich Marketplace/Platform (+23%) ist ebenfalls gewachsen. Die Kategorien Asset Management, Rentals und Blockchain stagnierten. Der Bereich Sale ist rückgängig. Dies weil die «PropTech Map Switzerland» um die Immobilienmakler bereinigt worden ist, die sich nicht mehr als PropTech-Anbieter qualifizieren.

WENIGER LEERWOHNUNGEN

Die Anlageklasse Immobilien Schweiz profitiert laut Zürcher Kantonalbank weiterhin von ihrer Stabilität und von den soliden Mietermärkten. Die Anzahl Leerwohnungen in der Schweiz ist letztes Jahr gemäss Bundesamt für Statistik per 1.6.2021 zum ersten Mal seit zwölf Jahren gesunken. Dieser Trend dürfte sich fortsetzen, denn der Wohnungsneubau kann mit der Nachfrage nicht Schritt halten. Höhere Baukosten und Hürden bei den Baubewilligungen wegen Lärm- und Mieterschutz werden den Neubau zudem kaum ankurbeln.

ZIA ERÖFFNET BÜRO IN ZÜRICH

Der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) mit Sitz in Berlin eröffnet ein Länderbüro in Zürich. Damit trägt der Verband der zunehmenden Internationalisierung der

deutschen Immobilienwirtschaft Rechnung. Das neue Büro soll den Austausch und die Vernetzung innerhalb der Branche sowie mit Vertreterinnen und Vertretern aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft ermöglichen. Sprecher des Schweizer Länderbüros wird Matthias Klein, Managing Director Corporate & External Affairs sowie CEO Europe bei der Thomas Lloyd Group. Der ZIA vertritt die Interessen der Immobilienwirtschaft in Deutschland und auf europäischer Ebene sowie im Bundesverband der deutschen Industrie (BDI).

SCHUTZ VOR INFLATION DANK IMMOBILIEN

Die Inflationsrate lag in der Schweiz im Mai 2022 bei 2,9%, was hoch ist. Wüest Partner hat untersucht, inwiefern Investitionen in Immobilien in der Schweiz einen Inflationsschutz bieten. Die Daten zeigen, dass Mieten und Inflation zwar positiv korrelieren, für Büroflächen aber kein Inflationsschutz bei Mieterträgen gegeben ist. Im Gegensatz dazu lassen sich für Mietwohnungen Hinweise auf einen Inflationsschutz der Angebotsmieten finden. Für die Transaktionspreise konnte Wüest Partner aufzeigen, dass bei hoher Inflation meist höhere Wachstumsraten bezüglich Immobilienpreis verzeichnet wurden.

Die Auswertungen zeigen auch, dass der isolierte Effekt der Inflation den aktuellen Immobilienboom kaum ausbremsen wird. Das Wirtschaftsumfeld und die gute Verfassung der Schweizer Wirtschaft trotz des Krieges stabilisieren die Immobilienpreise.

LOHNERHÖHUNG DANK GUTER KONJUNKTUR

Per Anfang 2022 erwirtschaftete das Bauhauptgewerbe 4,8 Mrd. CHF, was im Vergleich zur Zeit vor Corona eine gute Leistung ist. Mit 16,3 Mrd. CHF sind die Auftragsbücher derzeit gut gefüllt. Die Arbeitslosenquote liegt im April mit 3,5% tief. Viele Baufirmen haben die Löhne im laufenden Jahr auch ohne Kollektivvereinbarung angehoben – im Durchschnitt um 1,5%. Damit tragen sie dazu bei, dass möglichst viele Fachkräfte in der Branche bleiben und neue angelockt werden.

ANGEBOTSMIETEN LEGEN LEICHT ZU

Die Angebotsmieten in der Schweiz haben im Mai erneut um 0,2% zugelegt. Der Index steht neu bei 117,6 Punkten. Am stärksten sind die Angebotsmieten mit rund 4% in Zug gestiegen, nachdem sie im April noch gesunken waren. Deutlich zurückgegangen sind sie hingegen im Kanton Genf mit knapp 1%. Dies zeigen die aktuellen Zahlen des Homegate-Mietindexes.

PREISE FÜR WOHNEIGENTUM STEIGEN

Immobilienmarkt-Experten sehen für Wohneigentum in den nächsten zwölf Monaten steigende Transaktionspreise. Der Preiserwartungsindex für Wohneigentum lag im Frühling 2022 bei 67,5 Punkten, das heisst deutlich über dem Mittelwert der letzten zehn Jahre (11,9 Punkte). Allerdings betrug der Indexwert im letzten Halbjahr noch höhere 72,5 Punkte, womit der Optimismus etwas nachgelassen hat. Dies zeigt die Auswertung der halbjährlichen Umfrage zum Schweizer Immobilienmarkt von FPRE, an der 756 Branchenexperten teilgenommen haben.

BAUINDEX VERZEICHNET WACHSTUM

Der Bauindex Schweiz, der von der Credit Suisse und dem Schweizerischen Baumeisterverband (SBV) quartalsweise publiziert wird, ist im 2. Quartal 2022 angestiegen. Für die Umsätze des Bauhauptgewerbes ist ein Plus von 2,7% gegenüber dem Vorquartal zu erwarten. Ein wesentlicher Teil der Umsatzzuwächse dürfte auf höhere Baupreise zurückzuführen sein. Mit dem Krieg in der Ukraine und den Lockdowns in China sind verschiedene Baumaterialien knapper

und teurer geworden. Baumeistern, welchen es nicht gelingt, diese Mehrkosten auf den Bauherrn zu überwälzen, droht eine Erosion der Gewinnmarge. Gleichzeitig könnten die aktuelle geopolitische Entwicklung und der steile Anstieg der Energiekosten mittelfristig den gegenwärtigen Umbau- und Sanierungsboom verstärken.

WOHNUNGEN WERDEN TEURER

Wer auf Wohnungssuche ist, muss mit höheren Mietpreisen rechnen. Nach mehreren Monaten mit praktisch unveränderten Werten haben Vermieter im Mai ihre Preiserwartungen um durchschnittlich 0,7% angehoben. Die Korrektur ist damit fast so hoch wie die Veränderung, die über die letzten zwölf Monate registriert wurde (0,9%). Deutlich gestiegen sind die Angebotsmieten in der Grossregion Zürich (1,8%) und in der Zentralschweiz (1,2%). Geringer sind die Aufschläge in der Genferseeregion (0,5%) und in der Nordwestschweiz (0,4%), während im Mittelland (0,1%) und in der Ostschweiz (0,1%) praktisch keine Veränderungen festzustellen sind. Gesunken sind die Angebotsmieten im Tessin (-0,8%). Dies zeigt der Swiss Real Estate Offer Index, der von der SMG Swiss Marketplace Group in Zusammenarbeit mit dem Immobilienberatungsunternehmen IAZI erhoben wird.

UNTERNEHMEN

KLIMAFIT DANK TOOL



Greenpass ist ein Tool zur Planung, Optimierung und Zertifizierung von klimaresilienten Immobilien und Freiflächen. Das Tool ermöglicht Prüfungen der Umweltverträglichkeit und macht Auswirkungen von Gebäuden, Materialien und Vegetation sichtbar, messbar und vergleichbar. Die Messungen basieren auf dem ENVI-met-System, ein Softwaremodell für die Mikroklimasimulation von städtischen Gebieten. Die Greenpass GmbH ist ein Climate-Tech-Scale-up und Software-Unternehmen mit Sitz in Wien.

NOVA ERÖFFNET BÜRO IN LAUSANNE

Die Nova Property Fund Management AG eröffnet im September eine Niederlassung an der Avenue de la Gare 41 in Lausanne. Das Büro wird von Michel Burgunder, Managing Director und Co-Leiter Transaktionen, geführt. Das Team vor Ort wird mit Alexandre

Sizonenko als Asset Manager und Philippe Munch als Projektmanager für Bauprojekte ergänzt. Nova verwaltet in der Westschweiz ein Portfolio mit 20 Liegenschaften und einem Marktwert von 430 Mio. CHF in den Kantonen Genf (40%), Waadt (40%), Wallis (19%) und Neuenburg (1%).

STEINER UND HEGIAS WERDEN PARTNER

Die Steiner AG geht mit dem PropTech-Start-up Hegias eine Partnerschaft ein. Das Start-up bietet für die Planungs-, Bau- und Immobilienbranche eine Lösung zur Visualisierung und Kollaboration mit Virtual Reality. Das 2017 gegründete Unternehmen beschäftigt rund 20 Mitarbeitende in Zürich und Lugano. Dank Hegias kann Steiner ihre digitalen Kompetenzen ausbauen. Die Plattform von Steiner Digital umfasst Lösungen für den gesamten Lebenszyklus von Immobilien – von der Grundstücksakquisition über Entwicklung, Planung und Bau bis hin zum Property Management.

ERTRAGREICHE FINANZIERUNGSRUNDE

Die Immobilien-Crowdfunding-Plattform Foxstone hat in einer Finanzierungsrunde 10 Mio. CHF gesammelt. Daran haben sich fast alle Aktionäre sowie neue Kapitalgeber beteiligt. Die Vaudoise-Gruppe hat ihre Beteiligung erhöht. Rosablanche Ventures,

Das Projekt «Raumfachwerk» des Planungsteams um BIG, HOK und 10:8 Architekten hat den Projektwettbewerb für den Bau des neuen Dock A am Flughafen Zürich gewonnen.

BILD: BUCHAREST STUDIO



das Investmentvehikel von Thierry Baudon und Isabelle Schirmer, ist neu beteiligt. Die Immobiliengruppe Naef Holding hat ebenfalls eine Beteiligung erworben. Naef verwaltet für Foxstone Immobilien im Wert von über 50 Mio. CHF. Der Verwaltungsrat von Foxstone wurde um Thierry Baudon, Stefan Schürmann (Vaudoise) und Ivan Schouker (Fintech-Investor) erweitert. Isabelle Schirmer wird CFO von Foxstone.

SPGI VERMIETET AN PKZ



Die SPGI Zurich AG hat in der St. Galler Altstadt eine Retailfläche an PKZ Men ver-

mietet. Die Liegenschaft liegt an der Multergasse 11 und umfasst auf zwei Etagen 930 m². Eigentümerin ist die Anlagestiftung Swiss Life. Der neue Standort wird im zweiten Quartal 2023 in unmittelbarer Nähe zu PKZ Women eröffnet. Das Schweizer Modehaus PKZ betreibt 40 Filialen in der Schweiz.

NEUE MIETERIN IM SUURSTOFFI-AREAL



Die Zug Estates AG hat mit der Fintech-Firma Utopia Music AG einen 10-jährigen Mietvertrag über 4500 m² auf dem Suurstoffi-Areal in Risch-Rotkreuz unterzeichnet. Das siebenstöckige Gebäude ist

eine Holz-Hybrid-Konstruktion, die sich durch ihre ressourcenschonende Bauweise auszeichnet. Das arealeigene Energiesystem ermöglicht es, sie fast CO₂-frei zu betreiben. Dank dieser Vermietung wird Zug Estates ihre Leerstandsquote reduzieren.

PROPERTY ONE FASST FUSS IN BASEL

Der Immobilienspezialist Property One ist neben Zürich, Zug und Ascona neu auch in Basel vertreten. Das Sourcing von Investitionsmöglichkeiten in Neubau und Bestandsimmobilien sowie die Vermarktung und das Anbieten von Finanzierungslösungen bilden den regionalen Fokus. Zusätzlich stehen auch in Basel alle weiteren Kompetenzen zur Verfügung. Der Immobilienexperte David Wirz beteiligt sich an der Property One Basel AG und wird das Büro leiten. Property One sucht derzeit Räumlichkeiten sowie Mitarbeitende für den neuen Standort.

NEUE PLATTFORM FÜR ABFALL-MANAGEMENT

Metawaste hat eine digitale Plattform für Abfallmanagement in der Schweiz lanciert. Das Tool ist mit Unterstützung des Know-hows von SRS Global Services entwickelt worden. SRS verarbeitet den Abfall von 800 Kundenstandorten in der Schweiz und kümmert sich um 65 000 Tonnen Abfall pro Jahr. Metawaste managt derzeit Industrie- und Einzelhandelsabfälle. Ein Angebot für Bauabfälle soll bis Ende 2022 entwickelt werden.

BIMONDIS STARTET MARKTPLATZ

Das Anfang 2022 gegründete Unternehmen Bimondis, mit Sitz in Berlin und Zürich, startet einen Marktplatz für Digitalisierungs- und BIM-Experten. Experten finden Projekte, in denen sie ihre Erfahrung und Spezialisierung zum Einsatz bringen. Auftraggeber profitieren von einem speziell entwickelten Auswahlprozess und einer schnellen Vermittlung. Das Building Information Modeling (BIM) nutzt ein digitales 3D-Modell, auf das alle Projektbeteiligten Zugriff haben. Im nachgestellten Gebäudemodell sind die Daten des Vorhabens gespeichert. Alle Beteiligten können das Modell mit Informationen anreichern. Dies erleichtert die Planung, Ausführung und spätere Bewirtschaftung des Gebäudes. Zudem kann man prüfen, ob Konstruktion, Zeit-, Material- und Kostenplanung realistisch sind.

COMPARIS SETZT AUF VALUU

ImmobilienSuchende finden auf dem Online-Vergleichsdienst Comparis ab sofort unverbindliche Finanzierungslösungen der Onlineplattform Valuu. Dank der unabhängigen Hypothekenvermittlung von Postfinance können Nutzer die Hypotheken von Schweizer Kreditgebern online vergleichen und abschliessen. Die Partnerschaft zwischen Comparis und Valuu ist vorerst für ein Jahr geplant.

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

NEUE MIETER FÜR DAS KONNEX



Die SPGI Zurich AG konnte im Auftrag der Miteigentümerschaft des Konnex zwei neue Mieter gewinnen. Der Gebäudekomplex Konnex liegt an der Brown-Boveri-Strasse 7 im aargauischen Baden und wird bis Mitte 2023 saniert. Insgesamt stehen Flächen für rund 35 000 m² zur Vermietung. Die Casino Davos AG hat eine Fläche à 495 m² erworben und ist bereits als Zwischenmieterin eingezogen. Die Sky-sale Schweiz GmbH, besser bekannt für ihre Marke Apfelkiste, wird im Sommer 2023 rund 814 m² Fläche beziehen.

PROJEKTE

FLUGHAFEN REALISIERT DOCK AUS HOLZ



Das Planungsteam um BIG, HOK und 10:8 Architekten hat den Projektwettbewerb der Flughafen Zürich AG für den Bau des neuen Dock A gewonnen. Das neue Dock A mit Tower und Dockwurzel wird

zu grossen Teilen aus Holz gebaut. Der Baustart ist für 2030 geplant. Die Investitionen werden auf rund 700 Mio. CHF geschätzt. Teil des Teams sind auch das Ingenieur- und Beratungsbüro Buro Happold und das auf Holzbau spezialisierte Schweizer Ingenieurbüro Pirmin Jung.

KIRCHE WIRD SCHULRAUM



Ab Sommer 2026 soll die reformierte Kirche Wipkingen in Zürich als Verpflegungs- und Betreuungsraum für die benachbarte Schulanlage Waidhalde genutzt werden. Zusätzlich sollen in der Kirche eine Bibliothek und ein Mehrzwecksaal Platz finden. Vertraglich vereinbart ist eine Dauer von 15 Jahren mit der Option auf eine zweimalige Verlängerung um je fünf Jahre. Die Kirche Wipkingen ist seit 2019 nicht mehr als Kirche in Gebrauch.

SOZIALZENTRUM WIPKINGERPLATZ ERÖFFNET



Das neue Sozialzentrum für die Zürcher Quartiere Affoltern, Unterstrass, Oberstrass, Wipkingen und Höngg hat den Betrieb aufgenommen. Der Gebäudekomplex an der Röschibach-/Hönggerstrasse in Zürich stammt aus den 80er-Jahren. Das Generalplanungsteam der ARGE Müller Sigrüst Pasquale hat die Bauarbeiten geleitet und dabei die Bausubstanz grösstenteils erhalten. Der bewilligte Objektkredit von 59,8 Mio. CHF wurde eingehalten. Im neuen Sozialzentrum mit rund 180 Arbeitsplätzen befinden sich auch die Alimentenstelle und die zentrale Abklärungs- und Vermittlungsstelle ZAV für mittellose Personen, die sich ohne Meldeadresse in der Stadt Zürich aufhalten.

NEUBAU DER SCHULANLAGE LEIMBACH



Die Schulanlage Zürich-Leimbach wird durch einen Neubau mit Doppelsport-

halle und einer öffentlichen Pestalozzi-Bibliothek ersetzt. Die neue Anlage bietet Platz für 18 Primar- und zwei Kindergartenklassen. Das Team von Dürig AG und Kolb Landschaftsarchitektur aus Zürich hat den Projektwettbewerb für Generalplaner im offenen Verfahren gewonnen. Wenn Stadt- und Gemeinderat sowie die Stimmbevölkerung dem Objektkredit von max. 69 Mio. CHF zustimmen, ist die Schulanlage ab Sommer 2027 bezugsbereit.

ANDERMATT KONZERTHALLE GEWINNT AWARD



Die Jury des Wettbewerbs «Architizer A+Awards» hat die Andermatt Konzerthalle zur Gewinnerin der Kategorie Kultursäle/Theater 2022 erkoren. Der internationale Wettbewerb würdigt die besten Architekturlösungen des Jahres in verschiedenen Kategorien. Die Andermatt Konzerthalle wurde vom Studio Seilern Architects konzipiert und von Andermatt Swiss Alps und dem belgischen Bauunternehmen Besix realisiert. Der Saal bietet 650 Sitzplätze und verfügt über eine Bühne für ein 75-köpfiges Orchester.

BRÜCKE VERSCHOBEN

Im aargauischen Baden wird die Mellingerstrasse im Abschnitt Schadenmühle saniert. Teil davon ist der Bau der neuen SBB-Brücke, die in den letzten Monaten versetzt neben der alten entstanden ist. Der Bau- und Immobiliendienstleister Implenia hat nun die alte Brücke abgebrochen und die 800 Tonnen schwere, 46 m lange und 7 m breite neue Brücke verschoben und eingepasst. Sie ist breiter, höher und bietet mehr Platz für den Verkehr und mehr Sicherheit.

LÄGERN WOHNEN ERNEUERT KLOSTERBRÜHL



Die Generalversammlung der Wohnbaugenossenschaft Läger Wohnen hat dem Kreditantrag von 109,8 Mio. CHF für die Erneuerung der Siedlung Klosterbrühl zugestimmt. Auf rund 23 000 m² sollen in Wettingen, im Kanton Aargau, 127 alte Wohnungen abgerissen und 222 neue gebaut werden. Die erste Bauetappe läuft von 2023 bis 2025, die zweite soll per Ende 2027 abgeschlossen sein. Die Mieten werden 10 bis 15% unter den marktüblichen Preisen liegen. Den Architekturwettbewerb hat die Arbeitsgemeinschaft Galli Rudolf Architekten/Wülse Bechtel Architekten und Rotzler Krebs Partner Landschaftsarchitekten gewonnen.

UBS ÜBERNIMMT ATTISHOLZ-AREAL



Die Pensionskasse der UBS wird neue Grundeigentümerin des Attisholz-Kernareals, das eine Fläche von 73 000 m² umfasst. Die restlichen 420 000 m² bleiben im Besitz der Halter AG. Die Zusammenarbeitsvereinbarung zwischen dem Kanton Solothurn, der Gemeinde Riedholz und der Halter AG wurde um die UBS-Pensionskasse erweitert. Der Baurechtsvertrag mit der Pensionskasse läuft über 100 Jahre. Mit dem Verkauf des Areals wurde die Mehrwertabgabe in der Höhe von rund 11,1 Mio. CHF an die Gemeinde fällig.

NEUE PLÄNE FÜR SIEDLUNG HORBURG



Die historisch wertvolle Siedlung Horburg Dreirosen in Basel, die vier Wohnhäuser umfasst, soll um einen Neubau erweitert werden. Der Basler Regierungsrat hat den

Bebauungsplan verabschiedet. In der historisch wertvollen Siedlung sollen 100 zusätzliche Wohnungen die bestehenden 160 ergänzen. Das Beurteilungsgremium des Ideenwettbewerbs hat den Projektvorschlag von Buchner Bründler Architekten zur Weiterbearbeitung empfohlen. Die Grundeigentümerin des Areals, die Credit Suisse Anlagestiftung, und die kantonale Denkmalpflege haben sich parallel auf einen Schutzvertrag geeinigt, der die sanfte Entwicklung des Bestands ermöglicht.

PAPIERMÜHLE ITTIGEN NIMMT FORM AN



Das Projekt «Zentrum Papiermühle» soll den Berner Vorort Ittigen aufwerten. Für die Entwicklung des Areals wurde bereits 2014 eine städtebauliche Lösung mit Vorgaben für Nutzung, Bebauung und Erschliessung erarbeitet. Darauf folgte die Anpassung der für den Ort massgebenden Planungsinstrumente. Es entstand der Richtplan ESP Ittigen-Papiermühle mit Zonenplan, Baureglement und Überbauungsordnung. Die Einwohnergemeinde Ittigen, die Steiner Investment Foundation und die Steiner AG führten nun einen Studien-

auftrag mit fünf Teams durch. E2A Piet Eckert und Wim Eckert Architekten haben den Wettbewerb gewonnen.

OBERWALLISER DÖRFER BELEBEN



In Oberwalliser Dorfkernen stehen immer mehr historische Bauten leer, weil sie nicht den heutigen Standards entsprechen. Sanierungen sind jedoch zeit- und kostenintensiv. Im Projekt Veta/Nova haben Forschende des Instituts für Holzbau, Tragwerke und Architektur IHTA und des Instituts für digitale Bau- und Holzwirtschaft IdBH der Berner Fachhochschule gemeinsam mit regionalen und nationalen Wirtschaftspartnern Leitfäden und Musterlösungen entwickelt. Umbauten sollen dadurch einfacher und attraktiver werden. Die Dokumente wurden sowohl untereinander als auch mit Gemeinden und kantonalen Behörden abgestimmt, was zu einer hohen Planungs- und Ausführungssicherheit führt.

PERSONEN

ASTORINA WIRD DIREKTORIN BEI IMMOWISE



Um seine digitale Lösung schweizweit voranzutreiben, hat Immowise eine Niederlassung in Zürich eröffnet und Teresa Astorina zur Schweizer Direktorin ernannt. Astorina ist seit über 25 Jahren im Immobiliensektor tätig. Das PropTech-Unternehmen hatte seine Plattform zunächst für französischsprachige Verwalter realisiert. Die in der Schweiz entwickelte und gehostete Anwendung unterstützt Verwalter und Stockwerkeigentümer bei der Organisation von Versammlungen. Immowise hat seinen Hauptsitz in Neuenburg und bereits ein Büro in Genf.

NEUER NIEDERLASSUNGSLEITER BEI PRIVERA



Patrick Schulze leitet seit Juni 2022 die Privera-Niederlassung in St. Gallen. Er ist seit 2017 bei Privera und war bis-

her Teamleiter im Bereich Bewirtschaftung. Er löst Pascal Ziegler ab, der das Unternehmen per Ende März 2022 verlassen hat, um eine neue berufliche Herausforderung anzunehmen. Bis zum Stellenantritt von Schulze hatte COO Andrea Jürg Wegmüller Übergangsweise die Leitung der Niederlassung übernommen.

RACKIND STÖSST ZU CREDIT SUISSE



Credit Suisse Asset Management hat Robert Rackind (oberes Bild) zum Leiter des Bereichs Global Real Estate ernannt. Rackind bringt fast 30 Jahre Erfahrung in diesem Sektor mit. Ab 2015 war er als Partner von EQT Real Estate für den Aufbau der Immobilienplattform sowie für die Strategie, das Team und das Reporting verantwortlich. Zuvor war er Gründer und Partner des Immobilieninvestitions- und Entwicklungsunternehmens Wainbridge. Die Rolle des Head of Real Estate Switzerland wird Reto Ehinger (unteres Bild) übernehmen.

Er ist seit 2004 bei der Credit Suisse und bringt über 20 Jah-

re Immobilien-Erfahrung mit. Rackind und Ehinger treten zusammen die Nachfolge von Raymond Rüttimann an, der nach über 20 Jahren im Immobilienbereich von Credit Suisse Asset Management in den Ruhestand tritt.

GOLDINGER BEFÖRDERT SARIC



Nikola Saric übernimmt beim Ostschweizer Immobiliendienstleister Goldinger die Leitung der Bewirtschaftung in Kreuzlingen. Saric hat letztes Jahr die Ausbildung als Immobilienreuhändler mit eidgenössischem Fachausweis abgeschlossen. Er folgt auf Yves Rinderknecht. Die Goldinger Immobilien AG ist an den fünf Standorten Frauenfeld, Kreuzlingen, St. Gallen, Sargans und Amriswil vertreten.

HOTZ WIRD VERWALTUNGSRAT BEI HRS HOLDING



Die HRS Holding AG wählt den Zuger Unternehmer Fabian Hotz in seinen Verwaltungsrat. Mit der Neube-

setzung erhöht der Verwaltungsrat seine Kompetenz im Bereich der Digitalisierung und Markenführung. Seit 2008 ist Hotz Inhaber der Hotz Group, die mit fünf Standorten auf drei Kontinenten vertreten ist und 150 Mitarbeitende beschäftigt. Hotz ersetzt Arthur Wettstein, der nach elf Jahren zurücktritt.

NEUE LEITERIN KOMMUNIKATION BEI ISS SCHWEIZ



Melanie Müller (oberes Bild) wird Leiterin Kommunikation und Marketing Services bei ISS Schweiz. Müller hat einen Master in Digital Marketing and Communication der Hochschule Luzern. Sie ist zudem Gastdozentin an der Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften zu den Themen Marketing Technology, Social Selling und Personal Branding. In den letzten fünf Jahren war Melanie Müller Head of Group Marketing für das IT-Support-Unternehmen Pidas. Davor war sie vier Jahre bei der Agentur Glaswerk in Baden tätig. Ihre Vorgängerin Andrea Joss (unteres Bild) wird Director of Content bei der ISS Gruppe.

SICHERHEIT DES BAUHAND- WERKERS

Das Standardwerk «Bauhandwerkerpfandrecht, System und Anwendung» erscheint in vierter Auflage.

TEXT – PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI*



Auch ein Subunternehmer hat Anspruch auf ein Bauhandwerkerpfandrecht.

BILD: 123RF.COM

► STANDARDWERK

Unlängst ist die 4. Auflage des 1979 begründeten Standardwerks zum Bauhandwerkerpfandrecht von Rainer Schumacher erschienen. Die Neuaufgabe ist ein Buch aus dem wissenschaftlichen Umfeld des Instituts für Schweizerisches und Internationales Baurecht an der Universität Freiburg i. Ue., an dem auch der Redaktor der vorliegenden Auflage, Dr. iur. Pascal Rey, Rechtsanwalt, tätig ist.

Das Buch stützt sich auf die 2008 erschienene Voraufgabe sowie auf den 2011 nachgeschobenen Ergänzungsband, wobei der Urtext massgeblich überarbeitet, aktualisiert und ergänzt worden ist. In einem Anhang findet sich eine synoptische Darstellung der Gesetzesartikel (837 bis 841 ZGB) in den drei Amtssprachen des Bundes sowie ein behördliches Musterformular für ein Gesuch um vorläufige Eintragung eines Bauhandwerkerpfandrechts. Die nachfolgend erwähnten «Noten» beziehen sich auf die entsprechenden Stellen im hier vorgestellten Buch.

GESETZLICHES GRUNDPFANDRECHT

Das Bauhandwerkerpfandrecht ist ein gesetzliches Grundpfandrecht in der Form der Grundpfandverschreibung, das durch Eintragung im Grundbuch entsteht, wobei die Wirkung zurückbezogen wird auf den Zeitpunkt der Einschreibung im Tagebuch des Grundbuchamtes (Art. 972 Abs. 2 ZGB; Art. 89 Abs. 3 GBV). Diese Rückwirkung ist von grosser Bedeutung, da die Eintragungsfrist von vier Monaten gemäss Art. 839 Abs. 2 ZGB ohne Verlängerungsmöglichkeit eingehalten werden muss (Note 1068 und Noten 1778 ff.).

SUBUNTERNEHMER

Auch der Grundeigentümer, der nicht Forderungsschuldner des Bauhandwerkers ist, hat Bauhandwerkerpfandrechte auf seinem Grundstück zu dulden (Note 139). Dies ist beispielsweise bei der Vergütungsforderung des Subunternehmers der Fall, deren Schuldner der Hauptunternehmer (Generalunternehmer) ist (Noten 936 ff.).

Es besteht dadurch die Gefahr einer Doppelzahlung. Im Postulat Nr. 19.4638 vom 20. Dezember 2019 fordert deshalb Ständerat Andrea Caroni eine Gesetzesänderung, wonach das Bauhandwerkerpfandrecht nur greift für Leistungen des Subunternehmers, sofern der Grundeigentümer davon Kenntnis hat. Dies in Analogie zu Art. 837 Abs. 2 ZGB beim Mieter- und Pächterbau (Noten 382 ff.). Ein Doppelzahlungsrisiko besteht auch für den Grundstückskäufer eines im Bau befindlichen oder kurz zuvor überbauten Grundstücks, und zwar gleichgültig, ob er über die Bauarbeiten im Bilde war oder nicht (Noten 198 ff.).

VORLÄUFIGE EINTRAGUNG

Nicht nur die definitive Eintragung als Grundpfandrecht, sondern auch die Vormerkung der vorläufigen Eintragung des Bauhandwerkerpfandrechts muss nicht zwingend gerichtlich erwirkt werden, sondern kann auch mit Einwilligung aller Beteiligten erfolgen (Art. 961 Abs. 2 ZGB), d. h. mit Zustimmung des Grundeigentümers

und des Bauhandwerkers (Noten 1319 ff.). Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn der Grundeigentümer davon ausgeht, dass er unterliegen würde und infolgedessen die Prozesskosten tragen müsste (Note 1321).

GLEICHSTELLUNG

Mehrere Bauhandwerkerpfandrechte erhalten nach dem Prinzip der Alterspriorität je eine eigene Pfandstelle (Rang). Massgebend ist hier das Datum der Vormerkung der vorläufigen Eintragung, sofern eine solche überhaupt erfolgt ist und nicht direkt der definitive Eintrag vorgenommen wurde (Noten 1831 f.). Gleichwohl sind alle Gläubiger von Bauhandwerkerpfandrechten bei der Verteilung des Erlöses aus einer Grundpfandverwertung gleichgestellt (Note 145 und Noten 1996 ff.). Dies erfordert eine besondere Darstellung im Grundbuch.

DAS RICHTIGE GRUNDSTÜCK

Eine besondere Herausforderung ist stets, das richtige Grundstück zu belasten (Noten 550 ff.). Dies ist insbesondere heikel beim Stockwerkeigentum. Das Stammgrundstück kann gemäss Art. 648 Abs. 3



WICHTIG IST, DASS DAS RICHTIGE GRUNDSTÜCK UND DER RICHTIGE EIGENTÜMER INS RECHT GEFASST WERDEN.



ZGB nur belastet werden, wenn nicht bereits ein Grundpfandrecht auf einer Stockwerkeinheit begründet worden ist. Sonst sind, und dies ist der Normalfall, die einzelnen Stockwerkeinheiten zu belasten, wobei verschiedene Verteilschlüssel zur Anwendung kommen können (Noten 798 ff.). Für Zweifelsfälle geben die Autoren ein Rezept (Note 836). Die gleiche Problematik stellt sich auch beim Miteigentum (Noten 758 ff.).



BUCHINFORMATION

Rainer Schumacher/Pascal Rey, «Das Bauhandwerkerpfandrecht, System und Anwendung» (mit einleitenden Worten von Peter Gauch), 4. Auflage, 846 Seiten, gebunden, Zürich/Basel/Genf 2022 (Schulthess), CHF 278.– (inkl. E-Book), ISBN 978-3-7255-7691-3

DER RICHTIGE EIGENTÜMER

Nicht nur das richtige Grundstück ist wichtig, sondern auch der richtige Eigentümer ist von grosser Bedeutung, d. h. die Passivlegitimation. Zu berücksichtigen sind stets auch die hängigen, d. h. die im Tagebuch eingeschriebenen, aber im Grundbuch noch nicht vollzogenen Geschäfte, da die Eigentumsänderungen mit dem Datum der Einschreibung im Tagebuch vollzogen werden (Noten 1636 ff.). Bei gemeinschaftlichem Eigentum sind alle Eigentümer ins Recht zu fassen (Noten 745 ff. und Noten 1408 ff.).

VERWALTUNGSVERMÖGEN

Grundstücke, die zum Verwaltungsvermögen gehören, können grundsätzlich nicht verpfändet werden. Dies gilt auch für Bauhandwerkerpfandrechte. Der Grundeigentümer kann jedoch seit dem 1. Januar 2012 gegenüber den Bauhandwerkern nach den Bestimmungen über die einfache Bürgschaft haftbar gemacht werden. Diese Bauhandwerkerbürgerschaft findet ihren Niederschlag in den Noten 624 ff.

WICHTIGE PUNKTE

Weitere wichtige Punkte seien stichwortartig aufgezählt: Fristbeginn bei Arbeitsvollendung (Noten 1069 ff.), Kasuistik der objektspezifischen Arbeitsleistungen (Noten 247 ff.), Erscheinungsformen von Bauwerken (Noten 311 ff.), Gläubiger-

wechsel beim Bauhandwerkerpfandrecht (Note 492), Gesamtüberbauung mit mehreren Gebäuden auf verschiedenen Grundstücken (Noten 861 ff.), Berechnung der Viermonatsfrist (Noten 1054 ff.), Belastung beim unselbstständigen Baurecht (Note 857) und beim Überbaurecht (Noten 855 f.), Prüfungspflichten des Grundbuchamtes (Noten 1782 ff. und Noten 1823 ff.).

FAZIT

Die vierte Auflage dieses Standardwerks wird, gleich wie die früheren Auflagen, ein unverzichtbares Hilfsmittel nicht nur für Richter, Anwälte und Grundbuchverwalter, sondern auch für Baufachleute sein, die sich mit Bauhandwerkerpfandrechten befassen. Das umfassende Sachregister (35 Seiten, zweiseitig) gewährleistet den schnellen Zugriff auf die Noten (Randziffern). ■



***PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI**

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

WEGRECHT UND MÄKLERVERTRAG

Im ersten Entscheid geht es um die Frage, ob die Vorinstanz willkürlich in der Feststellung eines Wegrechts gehandelt hat. Im zweiten Entscheid ging es um einen Mäklervertrag, aus dem die Beschwerdeführer einen Rückerstattungsanspruch und eine Rechenschaft zur Mandatsführung geltend gemacht haben.

TEXT – CHARLES GSCHWIND*



Bei Wegrechten stimmen Grundbuchauszüge und natürliche Gegebenheiten nicht immer überein.

SYMBOLBILD: 123RF.COM

► 1. WILLKÜRLICHKEITS- PRÜFUNG IN DER FESTSTEL- LUNG EINES WEGRECHTS

Die Zufahrt des B gehörenden Grundstücks Nr. xxx erfolgt ab der öffentlichen Strasse über eine Stichstrasse, die über das Grundstück Nr. www der Ehegatten A führt. Die Benutzung der Strasse durch B wird durch ein im Grundbuch eingetragenes Fuss- und Fahrwegrecht von 3 m Breite zugunsten des Grundstücks Nr. xxx und zulasten des Grundstücks Nr. www gewährleistet. Die beiden Parteien B und A sind sich über den Umfang und den Verlauf des Wegrechts nicht einig.

Im Februar 2019 erhob B Klage beim Bezirksgericht und stellte insbesondere das Begehren, den Ehegatten A sei zu

verboten, die Durchfahrt zu seiner Garage und seinem Aussenabstellplatz zu blockieren oder zu behindern. Die Ehegatten A beantragten daraufhin widerklageweise, dem B sei zu verbieten, ihr Grundstück ausserhalb des Zugangs- und Zufahrtsrechts von 3 m Breite zu betreten oder zu befahren. Das Bezirksgericht erliess Verbote gegen B, Fahrzeuge ganz oder teilweise ausserhalb der bestimmten Fläche zu parkieren oder parkieren zu lassen, sowie gegen die Ehegatten A, Fahrzeuge ganz oder teilweise auf der Fläche zu parkieren oder parkieren zu lassen.

Die Ehegatten A erneuerten ihr Widerklagebegehren daraufhin beim Kantonsgericht Wallis. Dieses stellte dann die Wegrechtsfläche in Worten und zeich-

nerisch auf einem Plan fest. Die Wegrechtsfläche ergibt sich danach aus einer Verlängerung der Stichstrasse über das belastete Grundstück Nr. www und bildet ein in die Länge gezogenes Dreieck an der Grenze zum berechtigten Grundstück Nr. xxx. Das Kantonsgericht verbot dem B, das Grundstück Nr. www ausserhalb der vom Gericht festgestellten Fläche zu befahren.

Die Ehegatten A zogen den Fall sodann weiter ans Bundesgericht und beantragten im Juni 2021, das Urteil des Kantonsgerichts sei aufzuheben und an dasselbe zur Neu beurteilung zurückzuweisen, weil sie mit der vom Kantonsgericht festgehaltenen Wegrechtsfläche nicht einverstanden seien. Alternativ

solle B verboten werden, ausserhalb des Zugangs- und Zufahrtsrechts von 3 m Breite gemäss Grundbuchbeleg Nr. zzz das Grundstück Nr. www zu betreten und zu befahren. Beim Grundbuchbeleg Nr. zzz handelt sich um einen von den Begründungsparteien unterschriebenen und vom Grundbuchgeometer gezeichneten Situationsplan. Die Wegrechtsfläche bildet danach einen Viertelkreis, um auf dem belasteten Grundstück Nr. www von der Stichstrasse her einfahrend direkt in Richtung des berechtigten Grundstücks Nr. xxx abzubiegen.

NATÜRLICHE PUBLIZITÄT

Die Ehegatten A rügen in ihrer Beschwerde die Feststellung des Kantonsgerichts, dass gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung die sogenannte natürliche Publizität auch dem vorliegend eigentlich klaren Grundbucheintrag vorgehe. Die «natürliche Publizität» besteht darin, dass der tatsächliche, nach aussen sichtbare physische Zustand einer Liegenschaft den guten Glauben des Erwerbers in den Grundbucheintrag zerstören kann.

Das Kantonsgericht hat in seinem Urteil festgehalten, dass beide Parteien ihr Grundstück erst nach der Begründung und Eintragung des Wegrechts erworben haben. Dies bedeute, dass wenn die Dienstbarkeit baulich in Erscheinung trete, bzw. sich durch bauliche Massnahmen abgrenzen lasse, sich Erwerber diesen Zustand im Zeitpunkt des Erwerbs grundsätzlich unabhängig von Grundbucheintrag und Begründungsakt entgegenhalten zu lassen hätten. Das Kantonsgericht hat daraufhin einige konkrete bauliche Massnahmen des Wegrechts genannt, inklusive einer Abschränkung auf der rechten Seite und der asphaltierten Fläche des Wegrechts selbst, die dieses kennzeichnen sollen. Ferner hielt das Kantonsgericht fest, dass die von den Ehegatten A, gestützt auf den beim Grundbuchamt hinterlegten Situationsplan, vorgeschlagene Wegrechtsfläche dem B die Einfahrt in seine Garage verunmöglichen würde, was offensichtlich nicht dem Zweck des Wegrechts entsprechen würde.

Hierzu hält das Bundesgericht vorerst fest, dass es sich bei der Frage, unter welchen Voraussetzungen die natürli-

che Publizität angenommen werden darf, um eine Rechtsfrage von grundsätzlicher Bedeutung handle, die es in seiner Rechtsprechung bereits geklärt habe, und somit wäre hier eine Beschwerde in Zivilsachen folglich unzulässig. Es nimmt die Beschwerde also als Verfassungsbeschwerde entgegen und prüft, ob die verfassungsmässigen Rechte der Ehegatten A verletzt wurden.

VORRANG DER NATÜRLICHEN PUBLIZITÄT IST WILLKÜRFREI

Das Bundesgericht untersucht vorliegend die von den Ehegatten A geltend gemachte Beschwerde, dass die Annahme des Kantonsgerichts, die natürliche Publizität gehe dem eigentlich klaren Grundbucheintrag vor, willkürlich im Sinne von Art. 9 der Bundesverfassung ist. Insbesondere sei zu vermerken, dass alle Par-



DAS BUNDESGERICHT HAT FESTGEHALTEN, DASS NACH ALLGEMEINER LEBENSERFAHRUNG NIEMAND EIN WEGRECHTSBERECHTIGTES GRUNDSTÜCK KAUFEN, OHNE ES VORHER ZU BESICHTIGEN.



teien jeweils den Grundbucheintrag beim Erwerb konsultiert hätten und sich diese Kenntnis entgegenzuhalten hätten. Indem das Kantonsgericht ausführt, es handle sich um einen an sich klaren Grundbucheintrag, und dann trotzdem die natürliche Publizität vorziehe, handle es widersprüchlich und damit willkürlich und dränge die Grundbuchwirkung willkürlich in den Hintergrund.

In erster Linie hält das Bundesgericht allgemein fest, dass nach seiner Rechtsprechung keiner behaupten dürfe, er habe die im Grundbucheintrag (wozu auch der Dienstbarkeitsvertrag zählt) nicht erwähnten Besonderheiten eines Wegrechts nicht gekannt, die für ihn bei einer Besichtigung erkennbar gewesen wären. Werden folglich der Inhalt und Umfang des Wegrechts durch die örtlichen Gegebenheiten für jedermann sichtbar beschränkt, habe sich der Erwerber dies

grundsätzlich entgegenhalten zu lassen. Somit habe das Kantonsgericht willkürlich gehandelt, indem es trotz klarem Grundbucheintrag der natürlichen Publizität den Vorrang zugesprochen habe.

DER BEURTEILTE SACHVERHALT IST WILLKÜRLICH

Das Bundesgericht stimmt anschliessend den Ehegatten A zu, dass die vom Kantonsgericht festgestellten baulichen Anlagen nicht vorhanden oder nicht von Bedeutung seien und man sich somit nicht auf die natürliche Publizität berufen könne. Es bestehen gemäss Bundesgericht und im Gegensatz zu den Feststellungen des Kantonsgerichts keine nach aussen in Erscheinung tretenden Bauten oder sonstige baulichen Schranken. Im Rahmen der bundesgerichtlichen Rechtsprechung müsste die räumliche Lage des Wegrechts zum Beispiel durch eine asphaltierte Strasse mit einem Randstein aus Pflastersteinen (BGE 137 III 145) oder durch einen Tunnel (BGE 137 III 153) festgelegt sein, was vorliegend nicht der Fall sei.

DER GUTE GLAUBEN IST NICHT GESCHÜTZT

Schliesslich stellt das Bundesgericht jedoch fest, dass die Willkür im Ergebnis nicht bejaht werden könne, da das Kantonsgericht richtig angenommen habe, dass die Ehegatten A in ihrem guten Glauben in den ursprünglichen Situationsplan nicht geschützt werden können. Der Situationsplan bilde eine nicht mehr aktuelle Situation ab, in der weder auf Grundstück Nr. xxx noch Nr. www ein Einfamilienhaus stand noch die Stichstrasse erstellt war. Das Wegrecht ist von Hand rot eingezeichnet und nicht amtlich vermessen. Ein derartiger Plan gehöre zwar zu den Grundbuchbelegen, nehme aber nicht am öffentlichen Glauben des Grundbuchs teil. Die Ehegatten A durften sich somit nicht auf den Situationsplan stützen und hätten erkennen müssen, dass die von ihnen zugestandene Wegrechtsfläche die Zufahrt zum Grundstück des Beschwerdegegners nicht zu gewährleisten vermag. Im Ergebnis hält das angefochtene Urteil folglich der Willkürprüfung stand und die Beschwerde wird abgewiesen. ▶

BGER 5A_472/2021 VOM 29. MÄRZ 2022



Die Vermittlungsprovision des Maklers sei rechtsens, befand das Bundesgericht, insoweit dieser den Mindestverkaufspreis erzielt und den Verkauf tatsächlich angebahnt hatte. SYMBOLBILD: 123RF.COM

2. RECHENSCHAFT UND RÜCKFORDERUNGSANSPRUCH AUS EINEM MÄKLERVERTRAG

A und B schlossen 2015 mit der C AG einen Mäklervertrag zum Verkauf der ihnen im Miteigentum gehörenden Liegenschaft. Nach deren Verkauf bezahlten A und B eine Vermittlungsprovision von 349 920 CHF an die C AG. Im Februar 2016 leiteten A und B wegen der ihrer Meinung nach zu Unrecht bezahlten Ver-

mittlungsprovision eine Betreibung gegen D, den inzwischen verstorbenen ehemaligen Geschäftsführer und einziges Verwaltungsratsmitglied der C AG, ein. Zusätzlich klagten A und B am Bezirksgericht Luzern gegen die C AG und beantragten, diese sei zu verpflichten, über ihre Leistungen gemäss Mäklervertrag Rechenschaft abzulegen und ihnen 777 760 CHF zuzüglich Zins von 5% zu bezahlen. Das Bezirksgericht und daraufhin auch das Kantonsge-

richt Luzern wiesen die Klage ab. In der Beschwerde vor Bundesgericht ist einerseits die Rückforderung von 777 760 CHF zuzüglich Zins aus dem nach Auffassung von A und B ungültigen Mäklervertrag streitig, und andererseits verlangen A und B, die C AG sei zu verpflichten, über die Mandatsführung Rechenschaft abzulegen, da diese gemäss A und B eine vertragliche und gesetzliche Pflicht zur getreuen und sorgfältigen Vertragsausführung verletzt habe.

RECHENSCHAFT ZUR MANDATSFÜHRUNG

Die Vorinstanz verwies in ihrer Begründung grösstenteils auf die Ausführungen des Bezirksgerichts Luzern. Dieses hatte festgehalten, A und B hätten eine ungenügende, vertragswidrige Mandatsführung der C AG moniert, insbesondere weil diese einen fehlerhaften Mieterspiegel erstellt habe, was nach der Beurkundung des Kaufvertrags zu einer Reduktion des Kaufpreises geführt habe. Daraufhin haben A und B gemäss ihren Aussagen die Edition der Liegenschaftsunterlagen des verkauften Grundstücks verlangt, jedoch sei gemäss dem Bezirksgericht unklar, welche Unterlagen damit gemeint wären. Damit sei auch der Editionsantrag nicht konkret genug formuliert worden, als dass ihm entsprochen und der korrekte Vollzug hätte überprüft werden können. Ohnehin hätte das Bezirksgericht diesem Antrag nicht Folge leisten müssen, da gemäss dem Mäklervertrag die C AG lediglich einen Käufer habe vermitteln müssen. Hingegen sei nicht vereinbart worden, dass die Vermittlung zu einem bestimmten Betrag hätte erfolgen müssen. Es sei lediglich ein Mindestbetrag von 5,8 Mio. CHF ausgemacht wor-

den, wobei A und B dem Verkauf noch haben zustimmen müssen. Aufgrund dieser Sachlage war dem Bezirksgericht nicht klar, inwiefern der C AG eine Schlechterfüllung ihrer vertraglichen Pflichten vorzuwerfen sei.

Daraufhin hat das Bezirksgericht geprüft, ob sonst eine Rechenschaftspflicht der Beschwerdegegnerin aufgrund des Gesetzes und des Mäklervertrages bestanden habe, da dies auch die Grundlage der Honorarrückforderung von A und B bildete. Wie bereits festgestellt, bestand die Verpflichtung der C AG lediglich darin, einen Käufer zu finden, und nicht darin, einen bestimmten Kaufpreis zu erzielen. A und B haben auch keinen Nachweis erbracht, dass die C AG den



CHARAKTERISTISCH FÜR DEN MÄKLERVERTRAG IST DESSEN ENTGELTLICHKEIT UND DER ERFOLG, DER AUF DIE TÄTIGKEIT DES MÄKLERS ZURÜCKZUFÜHREN IST.



SVIT-Standesregeln unterstellt war, wodurch auch keine weitergehenden Rechenschaftspflichten erwachsen sind. Entgegen den Behauptungen von A und B sei die C AG nicht einmal verpflichtet gewesen, ihnen den Käufer mit dem höchsten oder wirtschaftlich besten Angebot zu vermitteln, so die Vorinstanz weiter. Wie bereits ausgeführt, habe sie lediglich einen Käufer vermitteln, einen Kaufpreis von mindestens 5,8 Mio. CHF anstreben und vor der Verkaufszusage das Einverständnis der Beschwerdeführerinnen einholen müssen. Schliesslich konnte das Bezirksgericht auch keine weiteren Sorgfalts- und Treuepflichtverletzungen seitens der C AG feststellen.

RÜCKERSTATTUNGSANSPRUCH AUS VERTRAG

In der Abwicklung der Frage, ob A und B einen Anspruch aus Vertrag und unerlaubter Handlung haben, verwies die Vor-

instanz zuerst auf das separate Urteil des Bezirksgerichts betreffend den obenerwähnten Rechtsstreit zwischen den Beschwerdeführerinnen und D. Hierin wurde festgestellt, dass D im Rahmen eines Nachtrags zum Mäklervertrag A und B absichtlich getäuscht habe und die daraus resultierenden Ansprüche hätten die Erben des D bereits rückerstattet. Daraus können A und B jedoch keinen Anspruch in der vorliegenden Angelegenheit geltend machen, weil der ursprüngliche Vertrag unabhängig vom Nachtrag weiterbestand, und A und B nicht aufzuzeigen vermochten, wieso ein einheitlicher, aufgrund der Täuschung vollständig nichtiger Vertrag vorliegen solle. Im Übrigen fehle es für die Rückforderung an einem auf die widerrechtliche Täuschung zurückzuführenden Schaden, zumal die Täuschung nur den Nachtrag zum Mäklervertrag betroffen habe und der diesbezügliche Schaden den Beschwerdeführerinnen vergütet worden sei.

Zum Rückerstattungsanspruch erwog die Vorinstanz schliesslich, dass ein solcher sich, nachdem der Nachtrag zum Mäklervertrag infolge Täuschung unverbindlich sei, höchstens aus dem ursprünglichen Vertrag ergeben könne. Indes hätten A und B insoweit weder eine Vertragsverletzung aufgezeigt noch einen über den bereits vergüteten Betrag von 116 640 CHF hinausgehenden Schaden substantiiert.

ERGÄNZENDE ERWÄGUNGEN DES BUNDESGERICHTS

Das Bundesgericht verweist in seiner Begründung ebenfalls auf die Ausführungen der Vorinstanz und erachtet diese grundsätzlich als vollständig und zutreffend. Es wiederholt nochmals, dass A und B nicht ansatzweise begründet hätten, weshalb der angefochtene Ent-

scheid Bundesrecht verletzen sollte, und zudem unklar sei, wie überhaupt die Forderung von 777 600 CHF zustande gekommen sei. Es sei unbestritten, dass die Liegenschaft aufgrund der Bemühungen der C AG verkauft wurde. Es sei daher nicht zu beanstanden, wenn die Vorinstanz erwogen habe, die C AG habe den Vertrag erfüllt und das vereinbarte Honorar verdient. Im Übrigen begründen A und B auch nicht, gestützt auf welche konkrete Rechtsgrundlage oder Vertragsklausel sie eine Offenlegung der gesamten Mäklerbemühungen verlangen. In diesem Kontext würden sich A und B auch widersprüchlich verhalten, wenn sie sich zur Begründung der Rechenschafts- und Rückerstattungspflicht der C AG auf den Vertrag berufen, obwohl sie diesen gesamthaft als ungültig erachten.

Auch in Bezug zu den Ausführungen zum fehlenden Rückerstattungsanspruch aus unerlaubter Handlung pflichtet das Bundesgericht der Vorinstanz bei. Es stehe fest und sei unbestritten, dass die Erben des D der C AG dessen täuschendes Verhalten anerkannt und den daraus erwachsenen Schaden A und B zurückerstattet haben. Es sei unerfindlich, was die Beschwerdeführerinnen daraus mit Bezug auf den ursprünglichen Mäklervertrag für sich ableiten wollen, zumal dieser knapp ein Jahr vor dem täuschenden Nachtrag abgeschlossen worden sei. Die Klage wurde somit abgewiesen. ■

BGER 4A_59/2021 VOM 25. JANUAR 2022

DER AUTOR BEDANKT SICH BEI ANNA ZELLWEGER, PRAKTIKANTIN BEI BAKER MCKENZIE IN ZÜRICH, FÜR DIE MITARBEIT.



***CHARLES GSCHWIND**

Der Autor ist Rechtsanwalt bei Baker McKenzie in Genf und Zürich und auf Immobilientransaktionen und Gesellschaftsrecht spezialisiert.

HYBRIDES ARBEITEN LIEGT IM TREND

Wie beliebt ist das Homeoffice? Drei Arbeitstypen identifiziert das Steiner Office-Barometer: Arbeiten im Office bevorzugen 33%, ein hybrides Arbeitsmodell wünschen sich 42% und mehrheitlich im Homeoffice tätig sein, würden gerne 25% der Befragten. **TEXT – RED.**



Inspirierende Arbeitsumgebungen, die sowohl Raum für konzentriertes Arbeiten als auch für den kollaborativen Austausch zwischen den Mitarbeitenden bieten, liegen gemäss Steiner Office-Barometer im Trend. **BILD: STEINER AG**

▶ VERÄNDERTE WOHSITUATIONEN

Arbeiten von zu Hause aus hat sich nach Aufhebung der Homeoffice-Pflicht bei vielen als Arbeitsform etabliert. Wo Homeoffice möglich ist (bei 60% der Befragten), arbeiten derzeit rund drei Viertel zumindest teilweise im Homeoffice. Diese Entwicklung widerspiegelt sich in veränderten Wohnsituationen: Gut ein Viertel der Befragten, bei denen Homeoffice theoretisch möglich wäre, ist im vergangenen Jahr umgezogen oder plant einen Umzug. Davon geben 42% an, dass die Arbeitssituation diesen Entscheid beeinflusst. In der Arbeitsplatzgestaltung erwartet rund ein Viertel (27%) Anpassungen. 66% wünschen sich gesonderte Räumlichkeiten für konzentriertes Arbeiten. Einzelbüros, die bei Bedarf genutzt werden können, sind bei 64% der Befragten hoch im Kurs.

DAS BESTE AUS BEIDEN WELTEN

Homeoffice ist zwar ein grosses Bedürfnis. Dennoch kommt ein überwiegendes Arbeiten von zu Hause aus nur für die wenigsten in Frage (25%). Die zentrale Lage des Arbeitsplatzes mit guter Anbindung an den öffentlichen Verkehr bleibt gemäss der bevölkerungsrepräsentativen Umfrage für 74% der Befragten weiterhin sehr wichtig, auch wenn sie nicht täglich pendeln. Viele Arbeitnehmende wollen somit das Beste aus beiden Welten: die Freiheit des Homeoffice, aber trotzdem weiterhin das vertraute Umfeld im Büro. Die Herausforderung für die Unternehmen liegt künftig nicht mehr darin, den Arbeitnehmenden Home-

BÜRO- PLANUNG

Seit dem Siegeszug des Personal Computers hat kein einzelnes Ereignis die Office-Landschaft so stark verändert wie die Covid-19-Pandemie, lautet eine Kernaussage der aktuellen Studie «OH!FFICE» vom GDI Gottlieb Duttweiler Institute. Die massiven Verlagerungen von Erwerbsarbeit (mehr Homeoffice, weniger Business-Travel) werden weit über das Ende der Pandemie hinaus zu einer Auflösung der

Bindung der Erwerbstätigkeit an einen einzigen Ort führen. Dadurch verliert das traditionelle Büro nicht seine Existenzberechtigung, sondern verändert seine Funktion. Es soll weniger als bisher auf Konzentration und Kommunikation fokussieren, das kann in Remote- oder Homeoffices genauso gut oder sogar besser erreicht werden, sondern vor allem Aktion und Interaktion ermöglichen. Für Brainstormings,

Teamwork, gemeinschaftliche kreative Prozesse aller Art ist ein physisches Zusammentreffen in einem zentralen Büro weiterhin erste Wahl. Wenn Büroarbeit einen deutlich geringeren Anteil der gesamten Arbeitszeit einnimmt, dürften Büroflächen in Zukunft in deutlich grösserem Ausmass mit anderen Unternehmen geteilt werden. Das gilt insbesondere für Sonderflächen wie Meeting- und Veranstaltungsräume.



office grundsätzlich zu ermöglichen, sondern darin, ein Homeoffice-Pensum zu definieren, das die Zufriedenheit der Mitarbeitenden stärkt und die Arbeitsqualität fördert. Zudem muss das Arbeitsumfeld so gestaltet werden, dass in den Unternehmen konzentriert gearbeitet werden kann – auch wenn gleichzeitig die Anforderungen bezüglich Austausch gross sind. Was bedeuten diese Entwicklungen für den Bau von neuen Büro- und Geschäftshäusern?

FLEXIBEL UND VERNETZT IN DIE ZUKUNFT

Die Steiner AG bietet im Büro- und Gewerbebereich bereits heute kreative Lösungen und massgeschneiderte Antworten auf die Anforderungen der Zukunft. So hat der führende Immobiliendienstleister beispielsweise das nachhaltige und mehrdimensionale Konzept Manufakt entwickelt, das nebst modular nutzbaren Räumlichkeiten ein Angebot an geteilten und nach Bedarf benötigten Sitzungszimmern, Flex Offices und Begegnungszonen bietet. Das «Manufakt8048» in Zürich Altstetten – das erste Gebäude nach diesem Konzept – konnte im Sommer 2021 nach rund anderthalbjähriger Bauzeit feierlich eröffnet werden. Grosszügige und offene Erschliessungszonen über Laubengänge fördern hier zufällige Begegnungen

und den Austausch der Mitarbeitenden und der Firmen untereinander. Die sechs Geschosse des Gebäudes lassen sich flexibel unterteilen und die Flächen von den eingemieteten Firmen individuell gestalten. Die bis zu 4,5 m hohen Räume können so ganz nach Bedarf in Produktions- und Büroflächen, Labors oder Showrooms verwandelt werden. Auch zusätzlich gewünschte Ausbauten lassen sich realisieren oder die Flächen entsprechend den individuellen Wünschen zuschneiden. Je nach Anforderung bieten die Räume Platz für 200 bis 500 Arbeitsplätze.

GEWERBEGEBÄUDE WIRD ZUR COMMUNITY

Das Konzept Manufakt ist mehrdimensional angelegt. Die Steiner AG legt Wert darauf, ein vorausschauendes Konzept bieten zu können, das aktuellen, aber auch zukünftigen Anforderungen und Erwartungen an Gewerbe- und Bürogebäude gerecht werden kann. Hier spielen die Shared Spaces, die allen Mietern zur Verfügung stehen, eine wichtige Rolle. Die Mieter haben die Möglichkeit, Räume und Angebote ausserhalb ihrer eigentlichen Mietfläche zu nutzen. Gemeinsame Meetingräume, temporäre Arbeitsplätze, Begegnungszonen, ein digitaler Front-Desk für alle Mieter oder auch Verpflegungsangebote stehen zur Verfügung. Damit sinken die direkten Raum- und die Betriebskosten, da diese Zusatznutzungen nach Bedarf dazu gemietet werden können.

«Manufakt» spricht vor allem preisleistungsbewusste Mieter an, die effiziente, hochfunktionale und gut belichtete Arbeitsflächen in robuster Materialisierung suchen. Und die dabei die angebotenen Zusatzräume und Dienstleistungen sowie das offene und kommunikative Konzept des Gebäudes als Chance zur Vernetzung schätzen. «Manufakt» soll schon bald in weiteren zentrumsnahen Gewerbegebieten in der Schweiz zum Einsatz kommen. Die Vernetzung und der Austausch innerhalb des Gebäudes und auch unter den verschiedenen «Manufakt»-Standorten soll schweizweit durch ein aktives Community-Management systematisch gefördert werden und so die kuratierte Vernetzung, welche bereits durch die Gebäudestruktur ermöglicht wird, ergänzen. ■



STEINER AG

GRUNDSÄTZE DER BÜROPLANUNG

In den letzten Jahren ist das Bedürfnis nach ergonomischeren Arbeitsplätzen stark gewachsen. Der Artikel erläutert, welche Fehler man bei der Büroplanung und dem Büromöbelkauf vermeiden sollte und wie sie ihren Arbeitsplatz optimal gestalten.

TEXT – BEDA ZARN*



Visualisierung eines
Büroraumkonzepts
von der Primo Vero
GmbH.

BILD: PRIMO VERO GMBH

► WAS ZEICHNET EINE MODERNE BÜROPLANUNG AUS?

Nun erst die Frage, was sich in den letzten Jahren überhaupt verändert hat. Warum bleiben wir nicht stur beim altbewährten 80er-Jahre Grossraumbüro-Konzept? Möglichst viele Mitarbeiter auf möglichst kleiner Fläche ist doch gleich grösstmöglicher Output? Wäre die Rechnung so simpel, wäre meine Arbeit als Büroplaner um einiges leichter. Selbstverständlich ist es zielführend, so viele Mitarbeiter wie möglich in den Räumen unterzubringen. Jedoch gilt es noch weitere Aspekte zu beachten, welche die betriebliche Leistung nachhaltig steigern.

Jedes Unternehmen ist individuell. Im ersten Schritt geht es darum, ein passendes Konzept für dessen Anforderungen zu erstellen. Konzeptoptionen gibt es viele, einige haben sich besser bewährt, einige

weniger gut. Jedoch gibt es hier kein richtig oder falsch. Wichtig ist, dass Sie strategische Überlegungen zur Steigerung Ihrer Wirtschaftlichkeit in Ihr individuelles Konzept einfließen lassen.

BÜROFORMEN

Wenn Mitarbeiter keine festen Arbeitsplätze benötigen und viele Arbeiten auch vom Homeoffice aus erledigt werden können, empfiehlt es sich, modernere Konzepte wie Desk-Sharing in Betracht zu ziehen. Dadurch lässt sich die verfügbare Bürofläche effizienter nutzen. Viele Experten zweifeln jedoch, ob Homeoffice sich positiv auf die Kommunikation, Innovation und Produktivität des Unternehmens auswirkt. Die gängigsten Büroraumkonzepte sind nachfolgend aufgelistet.

Das Zellenbüro, welches schon seit dem 16. Jahrhundert in den Uffizien (Italien) ge-

nutzt wird, ist ein Einzel- oder Doppelbüro in einem getrennten Raum. Trotz hoher Beliebtheit bei Mitarbeitern führt diese Konzeptform nachweislich zu geringerer Produktivität und längeren Arbeitswegen. Trotzdem gibt es Anwendungsbereiche, wo dieses Konzept durchaus sinnvoll ist.

Das Grossraumbüro, das seinen Ursprung in den USA hat, bietet grundsätzlich das beste Platz-pro-Arbeiter-Verhältnis. Die Büroräume sind aber laut, unübersichtlich, und ein hektisches Arbeitsklima ist in den allermeisten Fällen vorprogrammiert.

Das Kombibüro versucht die positiven Eigenschaften vom Zellen- und Grossraumbüro zu vereinen. Die durch Raumteiler z. B. Glas abgetrennten Einzel- oder Doppelarbeitsplätze bieten die Möglichkeit, ungestört zu arbeiten. Kommunikations- und Technikräume sorgen für einen reduzierten Lautstärkepegel.

WAS GILT ES ZU BEACHTEN?

Flächeneffizienz: Dass die verfügbare Bürofläche optimal genutzt werden sollte, liegt auf der Hand. Aber was heisst es wirklich, die Flächen optimal zu nutzen? Es ist nicht empfehlenswert, die Räume blindlings vollzustopfen. Berücksichtigen Sie Aspekte wie unterschiedliche Arbeitsabläufe, kurze Arbeitswege und Begegnungszonen.

Ergonomische Aspekte: Weniger körperliche Beschwerden, weniger Ausfälle, höhere Produktivität und Wertschätzung der Mitarbeiter – das alles erreichen Sie durch individuell angepasstes, ergonomisches Büromobiliar. Zusätzlich stehen Funktionalität und Design im Vordergrund.

Wohlfühlfaktoren: Kunden und Mitarbeiter sollten sich im Büro wohlfühlen. Ein

auf das Unternehmen abgestimmtes Design-, Belichtungs-, Farb- und Akustikkonzept führt zu einem arbeits- und kundenfreundlichen Klima. Verleihen Sie Ihren Räumlichkeiten eine eigene Note und hinterlassen Sie einen bleibenden Eindruck.

Damit Sie eine exakte Vorstellung von Ihren zukünftigen Büroräumen erhalten, empfiehlt es sich, eine 3D-Planung erstellen zu lassen. Moderne Büromöbelhändler bieten für kleinere Anschaffungen kostenlos die Möglichkeit, mit AR (Augmented Reality) virtuell Ihre Büromöbel am geplanten zukünftigen Arbeitsplatz zu visualisieren.

FAZIT

Vermeiden Sie es, voreilige Entscheidungen zu treffen und unüberlegte Käufe zu tätigen. Investieren Sie lieber etwas

mehr Zeit in eine durchdachte Planung, von der Sie im Nachhinein profitieren. Ausserdem gilt: Augen auf beim Möbelkauf. Billiganbieter produzieren hauptsächlich in Asien. Die Qualität und Nachhaltigkeit lassen meist zu wünschen. Für eine umfassende und effektive Büroplanung müssen Sie eine Vielzahl an Aspekten berücksichtigen. In den meisten Fällen lohnt es sich, einen Büroplaner zu Hilfe zu ziehen, der Sie auf Ihrem Weg zum modernen Büro unterstützt. ■



*BEDA ZARN

Der Autor ist Geschäftsführer von der Firma Primo Vero GmbH, welche auf Büroeinrichtungen spezialisiert ist.

ANZEIGE

Livit Retail Kompetenzcenter

Livit und Glatt – ein starkes Duo. Mit geballtem Wissen der Spezialisten minimiert das Retail Kompetenzcenter Leerstände im Retail-Bereich und sichert die Rendite Ihrer Immobilien-Anlagen.
Ihre Retailfläche ist bei uns in besten Händen.

Kontaktieren Sie uns unter retail@livit.ch

Livit Real Estate Management

Bewirtschaftung | Vermietungsmanagement | Baumanagement | Facility Management

Livit

ARBEITSWELT DER ZUKUNFT

Das Bedürfnis nach neuen, flexiblen Arbeitsformen ist gross. Immobilien-dienstleister wie Wincasa beschäftigen sich mit der Thematik, um den veränderten Kundenbedürfnissen zu begegnen und passende Lösungen anzubieten. **TEXT – JANOS KICK***

Neben der grossen Flexibilität bieten die Flächen, die nach «New Work»-Konzepten gestaltet sind, diverse Möglichkeiten, sich individuell und je nach Tätigkeit optimal einzurichten: Wincasa-Standort im «Yond».

BILDER: WINCASA



AM ANFANG WAR DAS «YOND»

Aufgrund der Digitalisierung und nicht zuletzt der Coronapandemie wird Arbeit immer häufiger dezentral erbracht, was veränderte Anforderungen an Büroflächen mit sich bringt. Diese sind zu einer neuen Normalität geworden. Dies hat zur Folge, dass Unternehmen vermehrt auf Flexibilität und On-Demand-Angebote setzen, oder die eigenen Büros nach spezifischen und individuellen Bedürfnissen gestalten möchten.

Der Zürcher Standort von Wincasa befindet sich seit 2020 im Yond in Albisrieden.

Die Immobilie Yond ist durch ihr Flächenkonzept der Inbegriff der neuen Arbeitswelt, die sich im stetigen Wandel befindet und Räume benötigt, die sich einfach und effizient verändern und gestalten lassen. Die für den Umzug verantwortlichen Projektleiter konnten ihre Expertise und Erfahrung hinsichtlich «New Work» in der neuen Geschäftsstelle erstmals direkt am Objekt einbringen. Das Workplace-Konzept, erstellt durch den Architekten und das Planungsteam, wurde auf den effektiven Betrieb mit den Aspekten des «New Work» angewendet.

Seither gehört diese Dienstleistung zur Angebotspalette von Wincasa. Verantwortet ist sie von den Spezialisten des planungs- und baubegleitenden Facility-Managements – kurz pbFM. «Wir haben gemerkt, dass sowohl Eigentümer als auch externe Kunden einen grossen Unterstützungsbedarf in den Thematiken «New Work» haben», sagt Projektleiterin Samanta Lüscher. «Zur Dienstleistung gehören

die Beratung sowie die Begleitung von Projekten institutioneller Immobilieneigentümer, aber auch die individuelle Gestaltung der Allgemeinfläche. Dies stets unter Be-



NEW-WORK-KONZEPTE SIND MIT DER EINFÜHRUNG NICHT ABGESCHLOSSEN.



SAMANTA LÜSCHER,
PROJEKTLÉITERIN FM

rücksichtigung aller Aspekte und Eigenheiten eines Gebäudes sowie der Aufwertung bestehender Flächen durch neugeschaffene Angebote, wie beispielsweise ein digitaler Empfang mit entsprechenden Dienstleistungen», führt Lüscher weiter aus.

ANZEIGE

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



Die vielfältigen Angebote auf der Bürofläche fördern einen intensiveren Austausch mit den Kollegen, was sich positiv auf die Arbeit auswirkt.

GLEICHBLEIBENDE FLÄCHE – NEUE NUTZUNG

Den Eigentümern ist es ein grosses Anliegen, Leerstände zu verringern und Gebäude attraktiver zu gestalten, indem Flächen ausgebaut und in Form von Coworking oder autonomen Angeboten von Sitzungszimmern und Kleinstbüros neu konzipiert werden. Der Ansatz «New Work» und dessen Benefits für die Mitarbeiter werden nicht allein mit dem Umzug in eine neue Fläche erreicht. Sondern dann, wenn diese lernen und verstehen, wie sie sich neu auf der Fläche bewegen, was deren Eigenschaften sind und wie sie sich idealerweise neu organisieren sollen und wollen.

Die Kundenberatung beginnt bereits bei der Begleitung von den Vorstudien der «New Work»-Projekte. Wincasa sieht sich im Prozess als Brückenbauer mit dem entsprechenden Know-how zwischen den Workplace-Konzepten der Architekten sowie des Betriebskonzepts der Fläche der Kunden. In dieser Phase werden die

betrieblichen Anforderungen eingebracht, damit die Räume auf Basis dessen optimal gestaltet und auf die Prozesse der künftigen Mieter angepasst sind. Hier sind unter anderem die Bedürfnisse an die Grösse der Räume, ungefähre Angaben des Platzbedarfs, Lösungen für Entsorgung auf der Fläche, Begrünung, Empfang und Servicepoints sowie Nachhaltigkeit von Interesse.

Neben den Portfolioanalysen und der Projektbegleitung kann die Dienstleistungspalette auch beliebig erweitert werden: Dazu gehören die Regelung des Zugangsmanagements, die Bereitstellung von Buchungsplattformen, das Community-Management sowie die Beschaffung der Ausstattung wie Möbel, Drucker, Kaffeeküche, IT-Infrastruktur oder Brandings oder White-Label-Lösungen. Ein aktuelles Anschauungsbeispiel ist das ZIP im Stücki Park Basel, wo Teambüros oder Meetingräume einfach, flexibel und automatisiert gemietet werden können. Wincasa war bei diesem Projekt von Swiss Prime

Site Immobilien für die Umsetzung sowie Instandsetzung des Projekts federführend. Dies in Zusammenarbeit mit der Tochterfirma Streamnow, welche für die technologische Umsetzung zuständig war. Ein grosser Mehrwert, wenn für diese Belange der passende Partner an Bord ist. Samanta Lüscher weiss aus Erfahrung: «Das klassische Büro steht im Wandel. Das Bedürfnis nach Rückzug, Komfort und Flexibilität wird künftig ein leitender Gedanke bei der Gestaltung der Arbeitsatmosphäre sein.» ■



***JANOS KICK**

Der Autor ist Projektleiter PR und Mediensprecher bei Wincasa.

E-MOBILITÄT BRAUCHT MEHR LADESTATIONEN

Die Immobilienbranche steht vor der Herausforderung, Gebäude für das Laden von Elektroautos umzurüsten. Ein von Innosuisse unterstütztes Tech-Start-up aus Zürich hat dafür eine wirtschaftlich optimierte Lösung.

TEXT – MICHAL J. ZIELINSKI*



Dank der innovativen Technologie kann jede Person bereits einen privaten Stellplatz mit einer Ladestation reservieren und bezahlen, genau wie einen Sitzplatz in einem Multiplex-Kino.

BILD: DIDAR TOLOU

► NORWEGEN ALS VORBILD

Der globale Verkehr setzt vermehrt auf E-Mobilität. Der Marktanteil dieses boomenden Sektors nimmt weltweit stark zu und setzt neue Trends, die inzwischen unumkehrbar sind. Heute ist die E-Mobilität, die laufend kostengünstiger wird, die unbestrittene Leittechnologie. Man geht davon aus, dass die Verbrennungsmotoren in absehbarer Zukunft fast vollständig vom Markt verschwinden, was durch die EU-Vorgabe «Fit for 55» stark beflügelt wird. Ab 2035 sollen, so dieses Gesetzespaket, in Europa alle zugelassenen Fahrzeuge im Betrieb emissionsfrei sein.

2021 war in der Schweiz ein Rekordjahr, was die leise E-Mobilität betrifft, die auf unseren Strassen laufend an Relevanz gewinnt und weiter expandiert. Mehr als 22,5% der Neuwagen sind heute batteriebetriebene Autos, die aktuell einen Marktanteil von mindestens 13,3% erreichen – Tendenz steigend und über dem europäischen Durchschnitt auf Rang 8. Führend in Europa und noch vor der Schweiz sind besonders die nordeuropäischen Staaten wie Norwegen (über 82%), Island, Dänemark, Finnland und Deutschland.

“
DIE DIGITALISIERUNG ERMÖGLICHT EINE FLEXIBLERE VERMIETUNG VON STELLPLÄTZEN IN TIEFGARAGEN.
”

LADEINFRASTRUKTUR MUSS SICH LOHNEN

Der Anteil an elektrischen Autos hat 2021 um 63,5% zugenommen und zeigt weiterhin exponentielles Wachstum. Mit dem Boom der E-Mobilität nimmt auch das Netz der öffentlich zugänglichen Ladestationen zu, die das zwingend notwendige Fundament einer effektiven E-Mobilität bilden. Das Schweizer Register der Ladestationen verzeichnete 2021 eine Zunahme von 16,6%. Derzeit existieren schweizweit rund 10 000 öffentliche Ladestationen. Auch dieses Jahr ist der weitere Zubau beachtlich. Obwohl die Schweiz in Europa bereits über eines der besten und dichtesten Netze verfügt, steht sie erst am Beginn der notwendigen Expansion.

Mateusz Wojdylo, CEO des jungen Zürcher Start-ups Share.P, weist auf eine wichtige Nuance hin: «Der Bau von öffentlichen Ladestationen ist nicht nur eine sehr teure Investition, sondern es löst das Problem auch nicht vollständig. Wenn Sie sich für den Kauf eines Elektroautos entscheiden, ist es wichtig, dass Sie in der Nähe Ihres Wohn- oder Arbeitsortes regelmäßig laden können. 75% der Autofahrer in der Schweiz besitzen keinen eigenen Parkplatz und haben keine

Möglichkeit, ein Elektroauto zu Hause aufzuladen. Zum Vergleich: In Norwegen besitzen über 80% der Bevölkerung ein eigenes Haus und das Aufladen eines Elektroautos ist dort kein Problem.»

Bis jetzt hatten die Schweizer Immobilienbesitzer keinen wirtschaftlichen Anreiz, in die Ladeinfrastruktur zu investieren. Share.P versucht das zu ändern: Es ermöglicht Gebäudeeigentümern, die für Mieter und Gäste verfügbaren Ladestationen zu monetarisieren. Mit der App kann eine Ladestation nahtlos von mehreren Personen genutzt werden, ohne dass spezielle Chipkarten oder Schlüssel verwendet werden müssen. Man benötigt also weniger Ladestationen, was zu deutlich niedrigeren Vorlaufkosten für Gebäudeeigentümer führe, und zwar um bis zu 40%, so der Gründer von Share.P. Die App verfolgt den individuellen Stromverbrauch des Nutzers, sogar an einer gewöhnlichen Steckdose, die einen Plug-in-Hybrid aufladen kann.

UMFASSENDES BUCHUNGSSYSTEM

Für Fahrer, die mit einem Elektroauto eine längere Reise unternehmen, besteht das grösste Problem in der Ungewissheit, ob die Ladestation am geplanten Standort nicht besetzt sein wird. Schliesslich dauert das Aufladen wesentlich länger als das Tanken von Benzin oder Diesel. «Das umfassende Buchungssystem von Share.P löst dieses Problem», erklärt Wojdylo. «Der Fahrer kann einen Parkplatz mit einem E-Ladegerät für einen freien, selbstbestimmten Zeitraum reservieren, sogar Tage im Voraus. So wollen wir beweisen, dass das Reisen mit einem Elektrofahrzeug genauso bequem sein kann wie mit einem herkömmlichen Verbrennungsfahrzeug.»

Für die Immobilienbranche ist jede Möglichkeit zur Steigerung der Rentabilität von grösster Bedeutung. Kein Wunder, dass Immobilienbesitzer auf die potenziellen Gewinne setzen, die das Laden von Elektroautos mit sich bringen wird. Es scheint jedoch, dass es sich nicht lohnt, zu zögern, um sich einen Teil des zukünftigen Kuchens zu sichern – das Aufladen von Elektroautos wird eine enorme Menge an Energie verbrauchen, die oft die Kapazität des bestehenden Stromnetzes übersteigt.

ZUKUNFT DER E-MOBILITÄT

Dem batteriebetriebenen Auto gehört vorerst die Zukunft, die in den nächsten 20 Jahren höchstens von hoch reaktivem Wasserstoffantrieb (mit heute noch aufwändiger Lagerung) abgelöst werden kann. Klar ist: Bereits ab 30 000 km hat das elektrische Auto den durch seine Produktion hervorgerufenen Mehrausstoss an CO₂ amortisiert, sodass es deutlich weniger Treibhausgas verursacht im Verhältnis zu einem herkömmlichen Verbrennungsmotor. Damit ist das Elektroauto etwa dreimal so effizient wie seine Vorgänger.

Die Akzeptanz für Elektroautos ist in allen Altersgruppen steigend, was auch durch die laufende Zunahme der E-Ladestationen im öffentlichen Raum und durch staatliche Fördergelder für die E-Mobilität begünstigt wird. Bei rund 66% der unter 40-Jährigen ist klar, so eine aussagestarke TCS-Studie von 2021, dass in Zukunft auch in eigener Sache auf das Elektroauto gesetzt werden soll. Das beliebteste Elektroauto 2021 ist das Tesla Model 3, das in diesem Jahr über 5000 Neuzulassungen verbuchen konnte. Die Ostschweiz ist schweizweit auf Platz eins was die Elektrifizierung der Mobilität betrifft. Thurgau ist Spitzenreiter mit 18,2%, gefolgt vom Kanton Zürich (16,6%) und St. Gallen (16,3%). Nachzügler sind der Kanton Genf mit 10,1% und Neuenburg mit 8,9%. Es ist offensichtlich, dass die Schweizer Gefallen an Elektroautos gefunden haben. Allerdings sind sie derzeit nur für diejenigen verfügbar, die ihre eigene Ladestation installieren können. Diese Lücke muss in den kommenden Jahren geschlossen werden – eine ebenso spannende wie herausfordernde Perspektive. ■

ÜBER SHARE.P

Share.P ist ein internationales Start-up, das eine kostengünstige Plug-and-Play-Lösung entwickelt hat, die die urbane Mobilität digitalisiert und die Vermietung von privaten Stellplätzen und Ladestationen automatisiert. Das Team hat sich zum Ziel gesetzt, das Parken und Aufladen von Elektrofahrzeugen zu vereinfachen. Zu den Hauptkunden zählen Immobilieneigentümer und -bewirtschafter. Mit der Share.P-App (Android und iOS), die es Nutzern ermöglicht einen Parkplatz zu buchen, haben Immobilienbesitzer eine neue Einnahmequelle. Dabei fällt auch die Parkplatzsuche mit dem Fahrzeug weg, was die Lebensqualität in der Stadt verbessert.



***MICHAL J. ZIELINSKI**

Der Autor ist Architekt und CSO bei der ShareP AG.

EINE MASS- GESCHNEIDERTE SZENOGRAFIE

Trotz veränderter Bürokultur müssen Firmen ihre Officedesign-Werte zum Ausdruck bringen. Das stellt Büroausstatter vor neuartige Aufgaben. Das Beispiel von Jobcloud in Zürich zeigt, wie man zu massgeschneiderten Lösungen kommt. **TEXT – MANUEL PESTALOZZI***



Historisches Mobiliar erinnert an Arbeitswelten, in denen Jobcloud Stellen vermittelt. Es steht den Mitarbeitenden zur Benutzung frei.

BILD: KURT PFISTER

► DEN RICHTIGEN PARTNER GEFUNDEN

Die Jobcloud AG ist ein digitales Unternehmen im Schweizer Rekrutierungsmarkt. Die Vermittlungstätigkeit steht in enger Verbindung mit den Ringier- und Tamedia-Netzwerken. Das Unternehmen gehört den beiden Medienkonzernen zu je 50%. Vor rund fünf Jahren begann es, für seine rund 220 digitalen Arbeitsplätze nach einem Ambiente zu suchen, das der Geschäftstätigkeit optimal entspricht und auch erkennen lässt, womit sich das Unternehmen befasst. Den Partner für diese Aufgabe fanden die Verantwortlichen von Jobcloud in der Firma «Witzig The Office Company». Das renommierte Ausstattungsunternehmen mit jahrzehntelanger Erfahrung zählte sowohl Ringier wie auch die TX Group zu seinen langjährigen Kunden. Für die Spezialisten galt es, Routine mit zeitgemässen Erwartungen zu kombinieren.

VON BEGINN AN INVOLVIERT

Das Team von Witzig wurde bereits früh ins Boot geholt. 2018 war es schon beim Startschuss mit einem ersten Workshop zum Change-Management dabei. Diskutiert wurden moderne Formen der Zusammenarbeit. In dieser Evaluationsphase war neben dem Potenzial des damals bestehenden Standorts zusätzlich die Möglichkeit eines Umzugs zu prüfen. Schliesslich fiel der Entscheid zugunsten einer Dislozierung ins

“
**WIR KONNTEN
DEN KUNDEN
DURCH DIE
VIELSEITIGKEIT
DES LEIS-
TUNGSPORT-
FOLIOS
ÜBERZEUGEN.**
“

THOMAS SCHEURER,
ARCHITEKT VOM ATELIER
RAUMTEXTUR

«Yond» an der Albisriederstrasse in Zürichs Stadtkreis 3. Dieses Projekt auf dem einstigen Areal von Siemens Albis befand sich damals noch im Bau. Explizit geplant für das «urbane Gewerbe», setzt sich «Yond» zusammen aus einer Abfolge vollständig verglaster Trakte, die durch eine zentrale Raumeinheit miteinander verbunden sind. Seine vier Geschosse verfügen über grosse Raumhöhen von bis zu 5,5 Metern. In der «Loftatmosphäre», die auch hohe Nutzlasten zulässt, sollen sich ganz unterschiedliche Betriebe entfalten können.

Witzig entwickelte mit den Analyseergebnissen aus der Evaluationsphase ein Arbeitsplatzkonzept. Unterstützung holte sich der Ausstatter beim Atelier Raumtextur. Das Innenarchitekturbüro aus Wädenswil ist ein langjähriger Partner. Witzig war bei diesem Projekt als Generalunternehmer im Lead. Atelier Raumtextur konzipierte die Innenarchitektur und die Szenografie in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden und Witzig.

Neben dem Management wurden auch die Mitarbeitenden von Jobcloud in wichtige Entscheide eingebunden. Vertreter aus allen Interessengruppen waren involviert, auch aus dem Team des Facility-Managements. Beim Bezug der Räumlichkeiten konnte deshalb auf eine technische Einführung verzichtet werden.

QUARTIERE MIT EIGENER VELOWERKSTATT

Jobcloud nimmt in vier der sechs «Yond»-Trakte das dritte Obergeschoss ein. In die freien Loftspaces mit ihren Betonstützen und -decken wurde zweigeschossige Strukturen in Holzbauweise eingefügt. Sie verfügen über interne Treppen, Galerien und Höfe, welche Blicke in die andere Geschossebene erlauben. Die Arbeitsplätze sind wie Quartiere geplant: Es gibt Plätzchen, Plätze und Nischen. Höfe und Wege ver-

binden sie untereinander. Auf grossen Plätzen in dieser «Jobcloud-City» finden sich Gruppierungen persönlicher Arbeitsplätze, das Restaurant, das Atrium für die grosse Versammlung und auch eine Velowerkstatt samt Duschen. Denn die Firma fördert das sportliche und alltägliche Velofahren der Mitarbeitenden. Auf den Plätzchen und in den Höfen finden sich Orte zum Ausruhen und Besprechen mit bequemen Sesseln. In offenen und geschlossenen Nischen sind zahlreiche Sitzungszimmer unterschiedlicher Grössen untergebracht. So ergibt sich ein ausgedehntes Raumkontinuum. Sämtliche Installationen (neben 230V/UKV auch Lüftungs- und Sanitärinstallationen) sind bewusst sichtbar angebracht.

Die technische Einrichtung der Arbeitswelt erhielt ein sinnliches Gegenüber. Neben dem Standard-Arbeitsplatzmobiliar gibt es Besonderheiten wie Lounges, Hochtische, freistehende Boxen etc. für Besprechung und Rückzug in unterschiedlichsten Formationen. Dafür kam einerseits das Bestandsmobiliar



zum Einsatz, andererseits verwendete man die besonderen, durch Erfahrung und in Praxistests gereiften Möbel der Firma Ergodata aus Zürich. Zahlreiche Ausstattungsobjekte sorgen für gute ergonomische Bedingungen. So stehen allen Mitarbeitenden Sitz-/Steh-tische zur Verfügung, in einigen Zonen sind auch Sitzbälle vorzufinden. Viele Arbeitsplätze sind mit einem «Privacy Panel» ausgerüstet, damit die Akustik auch ▶

Offene Bereiche wechseln sich ab mit Besprechungsnischen.
BILD: KURT PFISTER

ANZEIGE

Bautrends und Fachwissen

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



marty design haus

bauen 08. – 11.09.2022
MODERNISIEREN Messe Zürich

bautrends.ch

BILD: KURT PFISTER

Verschiedene interne Treppen verbinden die zwei Ebenen, die sich in das überhohe Geschoss einpassen liessen.



beim Telefonieren stimmt. Eine blendfreie Beleuchtung schafft optimale Voraussetzungen für das Arbeiten am Bildschirm. Und in den Begegnungs- und Rückzugszonen stehen Akustikboxen zur Verfügung. Insgesamt berücksichtigte Witzig für 3439 m² Bürofläche 54 Lieferanten.

INSZENIERUNGEN

Die Bestandes- und Neumöblierung von Jobcloud wurden in Themen und Bühnenbilder der Arbeitswelten hineininszeniert, in welchen das Unternehmen vermittelnd tätig ist: Bau, Gesundheit, Transport, Dienstleistungen und Industrie. Diese Themen verband das Gestaltungsteam zu einem ganzheitlichen Erscheinungsbild. Mit viel Fantasie wurden dafür die Hobelsammlung des Schreiners, Gerüstbauten, die Scheinleuchte aus der Fabrik oder auch pharmazeutische Laborinstrument in speziellen Installationen versammelt. Die Requisiten sind unmittelbar brauchbar und funktional – Doppelsitze aus Sesselliften hängen von der Decke als Sitzgelegenheiten, der Baustellenwagen dient als Besprechungsraum, der Ruheraum ist japanisch inspiriert.

Jede Inszenierung hat ihre eigens gestalteten Einbauten: Die Tee-Küche aus dem Gesundheitswesen erinnert an ein Labor, die aus dem Bau ist robust aus rustikalem Holz gefertigt, während diverse Vintage-Beleuchtungskörper die Szenen ins richtige Licht rücken.

Und so vermitteln die symbolhaltigen Umsetzungen und Interpretationen den Jobcloud-Mitarbeitenden, die mit ihrer Kundschaft grundsätzlich nicht in einen physischen Kontakt treten, ein Gefühl dafür, in welchen Welten sich die Menschen, denen sie Stellen oder Mitarbeitende vermitteln, bewegen. Dies ist die zentrale identitätsstiftende Komponente dieses Projektes. Die Inszenierungen gelten aktuell als fester, dauerhafter Bestandteil der Bürogestaltung.

FLEXIBILITÄT

Sämtliche Mitarbeitenden sind mit drahtlosen Geräten ausgerüstet; wo sie sich aufhalten, spielt keine grosse Rolle. Das erwies sich zum Bezugsdatum am «Yond»-Standort als glückliche Fügung: Mit der Fertigstellung der Räumlichkeiten an der Albisriederstrasse brach die Covidpandemie aus. Die Mitarbeitenden wechselten vom alten Standort direkt ins Homeoffice. Der neue Standort konnte während fast zwei Jahren nicht im Sinne des ausgearbeiteten Konzepts genutzt werden. Erst in den letzten Monaten haben die Mitarbeitenden die neuen Räumlichkeiten bezogen. Dabei wurden sie vom kundigen Facility-Management bei Jobcloud eingeführt.

Seit dem Bezug der Räumlichkeiten nach der Pandemie wird Jobcloud aktiv durch Witzig betreut. So ist dem Ausstatter bekannt, dass die Mitarbeitenden schnell an der Ausstattung der Arbeitsplätze Gefallen gefunden haben. Die Erwartungen seien erfüllt oder gar übertroffen, wird gemeldet, die Angestellten fühlten sich sichtlich wohl. Allerdings waren auch einige Anpassungen nötig; so wurde gemeinsam mit dem Kunden die Akustik verbessert, indem nachträglich eine Deckenschallisolation angebracht wurde. Diese war schon in den Plänen vorgesehen, man wollte aber erst die Schallentwicklung im fertigen Raum abwarten. Vereinzelt wurden auch weitere Arbeitsplätze mit zusätzlichen «Privacy Panels» nachgerüstet. Für die persönlichen Gegenstände der Mitarbeitenden durfte Witzig dem Kunden auch zusätzliche Locker/Schließfächer liefern.

Die meisten Teams bei Jobcloud haben feste Arbeitsplätze und sitzen mit ihren Kollegen in einer bestimmten Zone. Für den Aussendienst besteht in seiner neuen Heimbasis eine nonterritoriale Nutzung: Wenn die Mitarbeitenden im Haus sind, können sie aus zahlreichen freien Arbeitsplätzen und je nach Tätigkeit den passenden Ort für sich auswählen. ■



***MANUEL PESTALOZZI**

Der Autor ist dipl. Arch. ETHZ und Journalist BR SFJ und betreibt die Einzelfirma Bau-Auslese Manuel Pestalozzi (bau-auslese.ch).

HÖCHSTE ZEIT UMZUSTELLEN

Nach dem 30. September 2022 sind die heutigen Einzahlungsscheine Geschichte und werden von den Finanzinstituten nicht mehr verarbeitet. Für Unternehmen ist es daher höchste Zeit, jetzt zu handeln.

TEXT – THOMAS RESKE*



Einfach zahlen mit
der QR-Rechnung.

BILD: SIX

► FRISTGERECHTE UMSTELLUNG DER DAUERAUFTRÄGE NÖTIG

Für Rechnungssteller ist es wichtig, jetzt auf die QR-Rechnung bzw. E-Bill umzustellen. Denn nur bei einer fristgerechten Umstellung der Rechnungssteller bis spätestens zum 30. September können die Zahlungen der Rechnungsempfänger weiterhin ohne Probleme von den Finanzinstituten verarbeitet werden. Zu beachten sind insbesondere auch die Zustelldauer auf dem Postweg und ein allfälliges Zahlungsziel beim letztmaligen Versand von Rechnungen auf Basis der heutigen Einzahlungsscheine.

Ebenfalls zu berücksichtigen ist die fristgerechte Umstellung von Daueraufträgen auf Basis der orangenen Einzahlungsscheine (ESR). Hier gilt es seitens der Rechnungssteller, die Rechnungsempfänger auf die erforderliche Anpassung hinzuweisen. Rechnungsempfänger sollten ihre laufenden Daueraufträge proaktiv prüfen und diese an die neue QR-Rechnung mit QR-IBAN und QR-Referenz anpassen. Denn Daueraufträge, die auf dem ESR basieren, werden nach dem 30. September ebenfalls nicht mehr ausgeführt.

QR-RECHNUNGEN EINFACH SELBST ERSTELLEN

Falls die QR-Rechnung in Papierform erstellt wird, ist eine Perforation zwischen den Angaben zur Rechnung und des Zahlteils sowie zwischen dem Zahlteil und dem Empfangsschein obligatorisch. Dies sollte bei der Rechnungserstellung auf keinen Fall vergessen

werden, weil die Perforation zwingend notwendig ist für eine automatisierte Verarbeitung der QR-Rechnung in Papierform. Zudem ist die Perforation ein wichtiges Orientierungsmerkmal für Personen mit Sehbeeinträchtigungen.

Im Unterschied zu den bisherigen Einzahlungsscheinen können Rechnungssteller QR-Rechnungen (mit oder ohne Referenz) schon heute selbst erstellen, versenden oder drucken. Dies kann eine ideale Lösung für KMU, Selbstständige, Einzelfirmen, Vereine oder Spendenorganisationen sein, die über keine Softwarelösung verfügen, bzw. in diese nicht investieren möchten. Auf der Website paymentstandards.ch von SIX als Vertreterin des Finanzplatzes Schweiz finden Rechnungssteller einfache und kostenlose sowie öffentlich zugängliche QR-Generatoren zur Erstellung von QR-Rechnungen (www.paymentstandards.ch/de/home/readiness/generators.html).

E-BILL - DIE DIGITALE RECHNUNG FÜR DIE SCHWEIZ

E-Bill geht deutlich weiter als die QR-Rechnung und ermöglicht bereits heute ein nahtloses digitales Bezahlen in der Schweiz: Rechnungssteller senden Rechnungen direkt und sicher ins E- und M-Banking ihrer Kunden. Diese prüfen alle Angaben online und können die Rechnung per Knopfdruck zur Zahlung freigeben. Rechnungssteller reduzieren ihren Aufwand und profitieren von zuverlässigen Zahlungseingängen und behalten die Kontrolle über den Rechnungsprozess. ■

“
NUR BEI EINER
FRISTGERECH-
TEN UMSTEL-
LUNG DER RECH-
NUNGSSTELLER
KÖNNEN DIE
ZAHLUNGEN
WEITERHIN VON
DEN FINANZIN-
STITUTEN VERAR-
BEITET WERDEN.
”



*THOMAS RESKE

Der Autor ist Projektleiter «Ablösung Einzahlungsscheine» bei SIX.

BERUFSPRÜFUNG

61 NEUE FACHLEUTE

Das kurze Temperaturhoch Mitte Mai sorgte zusätzlich für rote Köpfe während der Berufsprüfungen der Immobilienbewertung. An zwei Tagen wurde das Fachwissen der Kandidatinnen und Kandidaten geprüft. Als Königsdisziplin wurde das Fach Bewertung in einer 240-minütigen Prüfungsarbeit geprüft. Die Fächer Bauliche Kenntnisse, Recht und Volkswirtschaftslehre rundeten den schriftlichen Teil der Prüfung ab. Am Folgetag stellten sich die Teilnehmenden den Fragen der Experten an der

mündlichen Prüfung. Mithilfe eines Kundengesprächs versuchten die Experten, die Kandidaten noch einmal auf ihre fachlichen Kenntnisse zu testen. Die Korrekturen wurden sehr effizient durchgeführt. Alle Prüfungsarbeiten wurden im geforderten Vier-Augen-Prinzip beurteilt. Rund 120 Expertinnen und Experten bewerteten die schriftlichen Arbeiten. Am Ende haben 61 der zur Fachprüfung Angetretenen positiv abgeschlossen und erhalten einen Fachausweis. Die Bestehensquote von 59,8% liegt im ähnlichen Bereich wie in den Vorjahren. Die Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft gratuliert den erfolgreichen Fachleuten.

VERWALTUNGSRAT

BORIS GRELL WIRD VERWALTUNGSRAT DER SVIT SCHOOL AG



Anlässlich der Generalversammlung der SVIT School AG vom 17. Juni 2022 wurde Dr. Boris Grell durch die Aktionäre einstimmig als Verwaltungsrat gewählt. Er tritt die Nachfolge der auf die GV 2022 zurückgetretenen Andrea Anliker an. Grell ist Rechtsanwalt sowie Fachanwalt Bau- und Immobilien mit eigener Kanzlei in Zürich. Der 49-Jährige ist seit 2012 als Dozent an der SVIT School tätig und ist im Vorstand des SVIT Zürich verantwortlich für die Ressorts Recht sowie Bildungswesen.

GV SVIT SCHOOL

ERFOLGREICH UNTERWEGS

An der Generalversammlung der SVIT School durften die Aktionäre zur Kenntnis nehmen, dass die SVIT School gut für die Zukunft gerüstet ist. Sie hat die nötigen Mittel, um in die Zukunftstechnologien (hybrider Unterricht, neue Lehr- und Lernformen) zu investieren, und hat auch bereits investiert. Zum Kreis der Aktionäre, welche einstimmig dem Verwaltungsrat Décharge erteilt, gehören neben dem SVIT Schweiz alle 15 Mitgliederorganisationen bzw. Fachkammern. ■

ANZEIGE

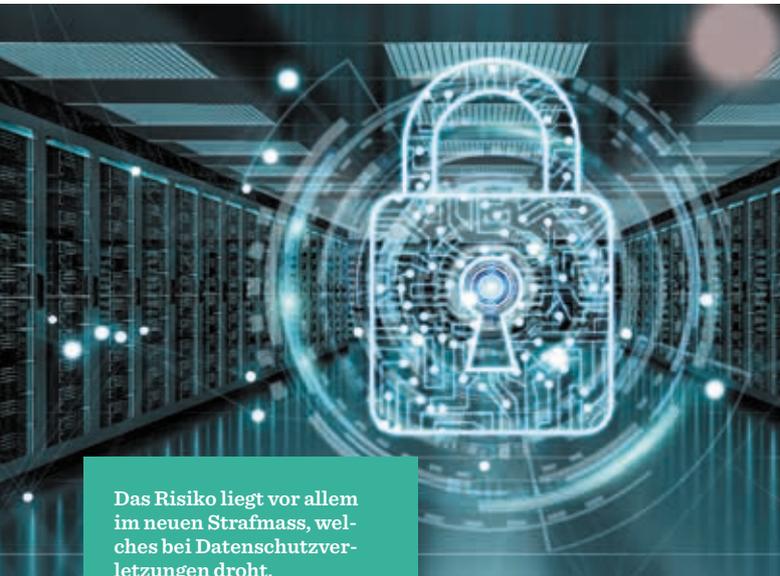
SONNENKRAFT STATT KOSTENEXPLOSION



Der Bau einer Photovoltaikanlage ist eine lohnende Investition – finanziell und ideell. Wir realisieren Ihre Anlage und unterstützen Sie beim Umstieg auf eine klimaschonende und erneuerbare Energieversorgung. [iwb.ch/pv](https://www.iwb.ch/pv)

von natur aus
klimafreundlich **iwb**

FIT FÜR DAS NEUE DATEN- SCHUTZRECHT



Das Risiko liegt vor allem im neuen Strafmass, welches bei Datenschutzverletzungen droht.

BILD: 123RF.COM

► LIEGENSCHAFTSVERWALTER RECHTZEITIG INFORMIEREN

Bereits im Mai 2018 ist auf europäischer Ebene die Datenschutzgrundverordnung in Kraft getreten (DSGVO), welche gemäss Art. 3 extraterritoriale Wirkung, namentlich auf die Schweiz, haben kann. Das Risiko für die verantwortlichen Datenverarbeiter liegt vor allem im neuen Strafmass, welches bei Datenschutzverletzungen droht (bis zu 250 000 CHF in der Schweiz bzw. Millionen nach DSGVO).

Deshalb hat sich die Fachkammer Stockwerkeigentum zum Ziel gesetzt, die Liegenschaftsverwalter rechtzeitig über die neuen Bestimmungen im Bereich des Datenschutzrechts und der Informations- und Informatiksicherheit zu informieren und zu sensibilisieren, die entsprechenden Pflichten und Rechte daraus abzuleiten und Unterstützung für die Umsetzung in der eigenen Tätigkeit anzubieten.

Entsprechend fand am 14. Juni 2022 im Novotel Zürich City West in Zürich eine Weiterbildung für Organisationsverantwortliche in der Liegenschaftsverwaltung, Senior-Liegenschaftsverwalter und weitere Interessierte zum neuen Datenschutzrecht statt.

NEUES DATENSCHUTZRECHT

Pünktlich begrüusste seitens der Fachkammer Stockwerkeigentum die Vizepräsidentin Stefanie Hausmann die Anwesenden und übergab sogleich das Wort an den Tagungsleiter und Referenten Prof. Dr. Wermelinger. Letzterer ist nicht nur im Bereich Stockwerkeigentum eine Koryphäe, sondern als ehemaliger Dozent an der Universität Luzern im Bereich Datenschutzrecht und langjähriger Datenschutzbeauftragter des Kantons Luzern auch in diesem Rechtsgebiet sattelfest.

Nach einer kurzen Begrüssung seinerseits stellte Prof. Dr. Wermelinger mit Stolz seinen ehemaligen Mitarbeiter Wolfgang Sidler vor – den zweiten, nicht minder versier-

Eine Weiterbildung für die Verantwortlichen von Liegenschaftsverwaltungen befasste sich mit dem neuen Bundesgesetz über den Datenschutz, das am 1. September 2023 in Kraft tritt. **TEXT – STEFANIE HAUSMANN***

ten Redner. Er ist Referent zur Informationssicherheit, Wirtschaftsinformatiker und Master of Advanced Studies in Information Security (HSLU) sowie ehemaliger Mitarbeiter des Datenschutzbeauftragten des Kantons Luzern und Dozent an der HWZ für das CAS «Business Protection». Bevor sich Prof. Dr. Wermelinger den bis zur Mittagspause anstehenden Themen «Neues Datenschutzrecht und Grundsätze des Datenschutzrechtes» und «Überwachung im Stockwerkeigentum» widmete, hatte er zusammen mit Wolfgang Sidler Fragen und Probleme entgegengenommen, welche die Anwesenden im Verlaufe des Tages gerne beantwortet bzw. geklärt haben wollten.

Man merkte sofort: Die Referierenden kennen sich in den Tagungsthemen nicht nur sehr gut aus, sondern harmonisieren miteinander hervorragend. Es gelang ihnen innert Kürze die volle Aufmerksamkeit der Anwesenden zu gewinnen. Nachdem Prof. Dr. Wermelinger einmal mehr fesselnd referierte, folgte das gemeinsame Mittagessen.

INFORMATIONSSICHERHEIT FÜR UNTERNEHMER

Dieses bot Gelegenheit, in unbeschwerter Atmosphäre weiter über die Problematiken im Bereich Datenschutzrecht zu diskutieren und auch den persönlichen Austausch zu pflegen. Das Nachmittagsprogramm eröffnete Wolfgang Sidler mit dem Referat zum Thema «Informationssicherheit für Unternehmer», gefolgt von «Umsetzung und Fälle bei Liegenschaftsverwaltungen bzw. KMUs». Man hätte meinen können, es sei nach dem Mittagessen gerade bei solch sommerlichen Temperaturen schwierig, die Anwesenden

bei Laune zu halten. Dem war aber nicht so.

Mit einem Lachen wandte sich Prof. Dr. Wermelinger plötzlich mit Blick auf die Uhr an Wolfgang Sidler und meinte: «Schon bald steht die Kaffeepause an, doch ich schenke Dir etwas von der mir noch zur Verfügung stehenden Zeit.» Niemand hatte bemerkt, wie rasch die Zeit verfliegen war. Auf jeden Fall konnte Sidler verschmitzt: «Ich mache einfach so lange, bis ich fertig bin.» Die Anwesenden störten sich nicht daran und stellten vielmehr weitere zahlreiche Fragen.

Nach getaner Arbeit ging es in die Kaffeepause und kurz darauf eröffnete Prof. Dr. Wermelinger das letzte Referat zum Thema «Umfragen und Vorlagen zum Datenschutzrecht». Dabei zeigte er den Anwesenden die vielen, von den Referierenden ausgearbeiteten und zur Verfügung gestellten Unterlagen (Checklisten, Reglemente etc.) und wies sie noch einmal auf die Fallstricke des neuen Datenschutzrechtes und damit einhergehend auf ihre eigentlichen «Hausaufgaben» hin. Als krönenden Abschluss nahmen die beiden Sprecher die gestellten Fragen und genannten Probleme wieder auf, was sehr bald zu einem offenen und regen Austausch führte. Ein Zeichen dafür, dass in vielerlei Hinsicht eine äusserst spannende und lehrreiche Tagung der etwas anderen Art durchgeführt werden konnte. ■



***STEFANIE HAUSMANN**

Die Autorin ist Rechtsanwältin bei der Baur Hürlimann AG und Vizepräsidentin der Fachkammer Stockwerkeigentum.

«IMMOBILIEN- BEWERTER SIND GEFORDERT»

Immobilienbewerter sind mit vielfältigen neuen Herausforderungen konfrontiert. Seit diesem Jahr gibt es ein angepasstes Reglement für die Anforderungen an Neumitglieder der Bewertungsexperten-Kammer SVIT.

TEXT – MATHIAS RINKA*



Die Co-Präsidenten der SVIT Bewerber Gunnar Gärtner (links) und Monika Bürgi Geng im Gespräch mit Lorenz Mühlemann. (BILD: PATRIC SPAHNI)

Herr Gärtner, die SVIT Bewerber haben an ihrer jüngsten Generalversammlung die Anforderungen an die Bewertungsexperten transparent diskutiert. Warum?

Gärtner: Wie bei vielen anderen Berufen in der Immobilienbranche ist auch die Immobilienbewertung Veränderungen im Markt unterworfen, bei der Regulatorik und beim Kundenbedürfnis. Hierauf müssen wir reagieren. Wir bewegen uns heutzutage in einem besonderen Spannungsfeld. Immobilienbewertungen sind zum Beispiel ein zentraler Baustein im Transaktionsgeschäft. Bewertungen werden von Eigentümern und Investoren im Verlauf

des Lebenszyklus einer Immobilie immer wieder benötigt. Etwa beim Erwerb des Grundstücks, bei der Projektentwicklung, beim Verkauf oder auch beim Übertrag innerhalb der Firma oder der Familie. Dieses sensible Umfeld muss klare Richtlinien haben. Diese Anforderungen gelten auch für die Mitglieder und Neumitglieder der Bewertungsexperten-Kammer.

Wie kann der Bewertungsexperte diesen erhöhten Anforderungen gerecht werden?

Bürgi: Der Bewertungsexperte bewegt sich in einem komplexen Spannungsfeld mit ökonomischen, technischen, rechtlichen, aber auch sehr menschlichen und somit subjektiven Fak-

toren. Vor der Aufnahme in die SVIT-Kammer werden die potenziellen Neumitglieder in einem Gespräch mit eben diesen Faktoren konfrontiert. Als Bewertungsexperte zeichnet sich derjenige aus, der sich in diesem Umfeld souverän bewegen und dem Kunden mit seinem Gutachten eine fachlich fundierte Antwort auf dessen häufig komplexen Fragen präsentieren kann.

Was sind allgemeine und generelle Grundlagen eines Gutachtens?

Bürgi: Ein Gutachten ist gemäss Definition eine begründete Beurteilung einer Sache durch den Experten. Der Begriff erläutert bereits, worum es im Gutachten geht: Die Sache ist

durch die Fachfrau bzw. den Fachmann zu begutachten. Die Expertise muss vollständig und nachvollziehbar sein, das Ergebnis ist zu begründen. Eine kurze Beschreibung, eine Zahl und die Unterschrift des vermeintlich allwissenden Experten genügt dem anspruchsvollen Kunden schon lange nicht mehr. Häufig müssen auch kundenspezifische auditregulatorische Anforderungen erfüllt werden.

Wie umfassend müssen die Kenntnisse des Bewerter sein?

Gärtner: Bevor der Experte den Auftrag annimmt, muss er sicherstellen, dass der Auftraggeber alle dafür notwendigen Unterlagen vorlegen kann oder welche



BIOGRAPHIE **GUNNAR GÄRTNER**

(*1972) ist Co-Präsident der Bewertungsexperten-Kammer SVIT. Der studierte Bauingenieur ist akkreditierter Bewertungsexperte für Immobilienfinanzierungen. Gärtner ist Inhaber und Geschäftsführer des Immobilienberatungsunternehmens Comre AG in Zürich.



BIOGRAPHIE **MONIKA BÜRGI GENG**

(*1973) ist Leiterin Immobilien-Dienstleistungen bei der Zürcher Kantonalbank. Zuvor war sie in verschiedenen Funktionen im Bereich Real Estate Valuation tätig, u. a. bei Credit Suisse und KPMG. Seit dem Frühjahr 2022 ist sie Co-Präsidentin Bewertungsexperten-Kammer SVIT.

Annahmen der Gutachter, immer in Absprache mit dem Auftraggeber, treffen darf. Vor der Auftragsannahme muss sich der Gutachter immer auch fragen, ob er über die nötige Expertise für genau diesen Auftrag verfügt. Die Bewertung eines Einfamilienhauses unterscheidet sich beispielsweise grundlegend von der Bilanzbewertung eines ganzen Portfolios einer Immobilien-AG.

Worauf ist bei der schriftlichen Erstellung eines Gutachtens genau zu achten?

Gärtner: Die beste Fachexpertise nützt nichts, wenn der Experte das Gutachten nicht strukturiert zu Papier bringen kann. Das schriftliche Gutachten muss grundlegende Anforderungen erfüllen. Der Bewertungsauftrag beginnt mit der Auftragsformulierung. Der Auftrag lautet in der Regel, den aktuellen Marktwert zu bestimmen. Der Bewertungszweck ist dem Auftrag voranzustellen, ebenso sind auch Auftraggeber und Eigentümer anzugeben. Sehr wichtig ist die Festlegung des Bewertungsstichtags, denn der Wert einer

Liegenschaft ist eine Momentaufnahme.

Wie sollte ein Gutachten grundsätzlich aufgebaut sein?

Bürgi: Das Gutachten muss gut strukturiert sein. Es enthält qualitative und quantitative Passagen. Dabei unterstützt der Text die Herleitung der Zahlen und darf nicht im Widerspruch dazu stehen. Der Auftrag sowie die wertrelevanten Elemente werden beschrieben und beurteilt. Die notwendigen, methodisch korrekten Berechnungen werden ohne Widerspruch zur Beschreibung abgebildet. Sie müssen für die Lesenden grundsätzlich nachvollziehbar sein. Ein Management-Summary rundet die Expertise mit den wichtigsten Aussagen zum Objekt ab.

Wie steht es mit der Haftung?

Gärtner: Der Bewerter übernimmt Verantwortung für das von ihm erstellte Gutachten. Er haftet für die getreue und sorgfältige Ausführung des ihm übertragenen Auftrages. Die Haftung kann grundsätzlich nicht ausgeschlossen werden. Dennoch empfeh-

len wir eine Haftungsbeschränkung bezüglich der rein visuellen Objektaufnahme sowie gegen eine zweckfremde Verwendung der Bewertung.

Ein Gutachten oder eine Bewertung hat ja immer auch etwas Subjektives an sich, oder?

Gärtner: Die Subjektivität eines Gutachtens lässt sich trotz aller Methodik und Struktur nicht ganz ausschliessen. Wir wissen alle, dass ein zweiter Experte vermutlich nicht zum exakt gleichen Ergebnis kommt. Eine gut strukturierte und nachvollziehbare Expertise hilft jedoch zu erklären, wo die Differenzen liegen und warum eventuell eine zweite Fachperson eine andere Beurteilung abgibt.

Frau Bürgi, was sind Ihre aktuellen Erfahrungen aus dem Begutachtungs- und Bewertungskosmos?

Bürgi: Die Marktverhältnisse können sich, wie wir in den vergangenen zwei Jahren beobachten konnten, sehr schnell ändern. Eine Bewertung ist trotz allem eine subjektive Betrachtung. Das Ergebnis kann zu Diskussionen mit dem Auftraggeber führen. Eine

genaue Spezifikation bzw. eine Leistungsabgrenzung des Auftrages ist da sehr hilfreich. Daher sind auch die genaue Bewertungsmethodik und die Vorschriften der Rechnungslegung festzuhalten.

Das hört sich nach einer Vielzahl an Anforderungen an ...

Bürgi: Das Bewertungswesen ist anspruchsvoll und stellt den Experten jeden Tag vor neue Herausforderungen. Jüngst etwa auch durch den Zinsschritt der Schweizerischen Nationalbank oder die deutlich gestiegene Inflation hierzulande. Die Komplexität ist in den vergangenen Jahren weiter gestiegen, und die Kunden werden immer anspruchsvoller. Die Mitglieder der Bewertungsexperten-Kammer stellen sich dieser täglichen Herausforderung und freuen sich, diese Erfahrungen mit neuen Mitgliedern teilen zu können. ■



***MATHIAS RINKA**

Der Autor ist Fachjournalist und Kommunikationsberater mit Schwerpunkt Immobilien.

WER DRUCK HAT, HAT WENIG SPIELRAUM

Eine kurze Vermarktungsdauer wird oft als Erfolgsbeweis missgedeutet. Tatsache ist: Ein Immobilienverkauf ist dann erfolgreich, wenn die Verkäuferschaft rundum zufrieden ist – gerade auch mit dem erzielten Verkaufspreis.

TEXT – Ruedi Tanner*



Die Grundlage für eine optimale Vermarktung bildet ein strukturierter Verkaufsprozess – auf der Basis einer professionellen Bewertung und Beratung.

BILD: ZVG

wettzumachen. Eine Immobilie, deren Verkaufspreis grundlagenlos geschätzt wird, hat es schwierig auf dem Markt. Denn dann besteht die Gefahr, dass das Angebot am Markt bereits kaputt gemacht wurde, bevor es zu einem professionellen Makler kommt.

ZOCKEN KANN GEFÄHRLICH SEIN

Ein zu niedriger Preis mag zwar zu einer kurzen Vermarktungsdauer führen, weil die Immobilie als Schnäppchen schnell verkauft wird. Doch zeugt das von wenig Fach- und Sachkenntnis der Verkäuferschaft und führt zu einem monetären Verlust. Und steckt die Absicht dahinter, mit der tiefen Preisansetzung möglichst viele Interessenten anzulocken, die sich dann gegenseitig überbieten und den Kaufpreis in die Höhe treiben, ist das gefährlich. Zwar kann mit dieser Taktik aufgrund des momentan angespannten Immobilienmarktes ein geringfügig höherer Kaufpreis erzielt werden, doch man kann sich damit auch verzocken. Denn nicht jeder, der den höchsten Preis bietet, kann ihn letztendlich auch bezahlen. Oder der potenzielle Käufer taktiert ebenso und versucht, nach dem Zuschlag trickreich den Preis wieder zu drücken.

Wird der Preis hingegen zu hoch angesetzt, werden potenzielle Käuferinnen und Käufer abgeschreckt, was zu einer überlangen Vermarktungsdauer und damit ebenfalls zu finanziellen Verlusten führt. Erzielt eine Immobilie keine Dynamik auf dem Markt, entsteht daraus eine Negativspirale. Interessenten suchen nach dem Hacken. Denn Interessenten beobachten den Immobilienmarkt in der Region meist über einen längeren Zeitraum sehr genau und

► KEINEN ABSCHLUSS UM JEDEN PREIS

Natürlich sind Immobilienverkäufer an einer kurzen Vermarktungsdauer interessiert. Ab persönlichem Entschluss für einen Verkauf muss es schnell gehen, schliesslich will man sich um die neuen Ziele und das neue Heim kümmern. Mit einer kurzen Vermarktungsdauer argumentieren dann auch verschiedene (Online-)Vermarkter und missbrauchen damit im Eigeninteresse am schnellen Abschluss die Ungeduld der Verkäuferschaft. Sind aber Verkäufer nicht bereit, auf den idealen Abschluss zu warten, verkaufen sie ihre Immobilie meist nicht zum besten Preis oder nicht an die bevorzugte Käuferschaft. So spielen Immobilienbesitzer gerade Fix-

preisanbietern in die Hände, die nur den schnellen Abschluss suchen und nicht den nötigen Aufwand betreiben, um eine Immobilie optimal und professionell zu vermarkten.

Die Grundlage für eine optimale Vermarktung bildet ein strukturierter Verkaufsprozess. Und eine realistische Ansetzung des Verkaufspreises. Immobilienbesitzer, die ihre Immobilie verkaufen möchten, tun sich bisweilen schwer damit, einen realistischen Verkaufspreis für ihre Immobilie festzulegen. Zum einen aufgrund der allgemeinen Unkenntnis des Immobilienmarktes und zum anderen aufgrund von emotionalen Faktoren. In den meisten Fällen wird der Wert der eigenen Immobilie überschätzt.

QUALIFIZIERTES WISSEN FÜHRT ZU REALISMUS

Die Beurteilung des Verkehrswertes verlangt ein spezialisiertes Fachverständnis und genaue Kenntnisse der Region. Die professionelle Bewertung und Beratung durch einen ausgewiesenen Makler helfen, den richtigen Preis zu finden. Qualifizierte Makler haben jedes Interesse daran, einen realistischen, marktkonformen Preis präzise zu berechnen und den Kunden in Aussicht zu stellen. Denn qualifizierte Makler werden über die Provision des effektiv erzielten Verkaufserlöses honoriert, nicht über einen grossmaulig angekündigten Zielpreis.

Eine falsche Preisansetzung und die entsprechenden Konsequenzen sind kaum mehr

kennen die Immobilien, die angeboten werden. Misstrauen wird geweckt – sowohl bei einem zu hohen als auch bei einem zu tiefen Verkaufspreis.

SICH NICHT BLENDEN LASSEN

Verbunden mit der korrekten Preisermittlung muss auch die Dauer von der Ausschreibung einer Immobilie bis zum unterschriebenen Kaufvertrag richtig eingeschätzt werden. Ein erfolgreicher Immobilienverkauf verlangt Zeit, auch wenn aktuell ein anderer Eindruck suggeriert wird. Eine Immobilie verkauft sich bei seriöser, ziel-

führender Vermarktung nicht einfach innerhalb von zwei Wochen. Wer die nötigen Vorbereitungen professionell und seriös leistet, wird den Verkauf weder vorschnell abschliessen noch zu den eigenen Ungunsten die Geduld verlieren.

Zeitdruck sollte immer ausgeschlossen werden. Denn wer unter Druck steht, hat wenig Spielraum für Verhandlungen und findet sich gegenüber den Interessenten in einer schlechteren Position. Dann besteht das erhöhte Risiko, auf Angebote einzugehen, die weit unter dem Wert der Immobilie liegen.

Natürlich gehen an den Hotspots viele Immobilien nach wie vor wie warme Semmeln weg. Doch dürfen sich Verkäuferinnen und Verkäufer nicht von den kolportierten Erfolgsgeschichten blenden lassen. Es gibt Immobilien, bei denen die Vermarktungsdauer gerade mal ein paar Tage dauert. Doch sie bilden nicht den Standard auf dem Immobilienmarkt ab. Denn für viele Immobilien läuft der Markt harziger, Tendenz zunehmend. Je nach Lage kann eine Vermarktung bis zu sechs Monate oder auch länger dauern. Verkäuferinnen und Verkäufer müssen darum genügend Zeit einkal-

kulieren und Vertrauen in ihre qualifizierte Maklerin oder ihren qualifizierten Makler haben. Entscheidend ist, dass der Erfolg und die Zufriedenheit sowohl der Verkäufer- als auch der Käuferschaft am Ende des Verkaufsprozesses stehen. ■



***RUEDI TANNER**

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.

ANZEIGE

Unsere Immobilien-Softwarelösungen sind immer genau so gross wie Sie.

Wir bieten Ihnen Immobilien-Software für die Verwaltung und Bewirtschaftung von Mietliegenschaften, Gewerbeobjekten und Stockwerkeigentum. Unsere Software-Lösungen haben wir modular aufgebaut. Dies, damit Sie erst dann in Leistungen investieren, wenn Sie diese auch wirklich brauchen. Denn das bedeutet für uns Fairness: aktuelle Bedürfnisse, Betriebsgrösse und Wachstum unserer Kunden zu berücksichtigen.

Kurt Hanselmann, Schulung & Support, eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

Wir bewegen verlässlich mit Herz! Tag für Tag übernehmen 1500 Mitarbeitende Verantwortung und sorgen dafür, dass Fahrgäste und Güter sicher und pünktlich in unserer einzigartigen Gebirgslandschaft ans Ziel kommen.

Wir suchen in Chur per sofort oder nach Vereinbarung eine(n)

Immobilienbewirtschafter/in (50 – 100%)

Ihre Hauptaufgaben

- Ganzheitliche Immobilienbewirtschaftung eines zugeteilten Immobilien-Portfolios inkl. Wahrnehmung der Eigentümerinteressen.
- Verantwortung in der Bearbeitung und Führung von Projekten/Teilprojekten (Erneuerungen von Liegenschaften, EDV-Anwendungen etc.)
- Erhebung von Daten und Zahlen, die für ein professionelles Immobilienmanagement unerlässlich sind (Liegenschafts-/Objekterfolgsrechnungen, Unterhaltsplanung, Zustandserfassung)
- Mitarbeit bei der Planung und Umsetzung der Massnahmen zur Optimierung der Performance des zugeteilten Immobilien-Portfolios im Rahmen der operativen Möglichkeiten und den strategischen Vorgaben
- Ansprechpartner für interne und externe Anspruchsgruppen (Mieter, Behörden, Nachbarn, Handwerker/Lieferanten, Projektleiter, interne Fachspezialisten) bei fachspezifischen Fragen und Aufgabenstellungen im Immobilienbereich

Ihre Qualifikationen

- Immobilienbewirtschafter/in mit eidg. FA und mehrjähriger Berufserfahrung
- Teamplayer mit selbstständiger, zuverlässiger Arbeitsweise und eine gewisse Hands-on-Mentalität
- Verhandlungssicheres Auftreten mit fundierten Kenntnissen im Miet- und Sachenrecht
- Versierter Umgang mit Immobilienmanagement und -Bewirtschaftungs-Tools (SAP RE-FX von Vorteil) sowie mit MS-Office
- Stilsicheres Deutsch, Italienisch- und Romanischkenntnisse von Vorteil.

Bauen Sie gerne mit uns an der Zukunft? Dann packen Sie die Chance für diese neue Herausforderung! Weitere Auskünfte erteilt Ihnen gerne Marco Müller, Leiter Immobilienbewirtschaftung, Tel. 081 288 65 50, marco.mueller@rhb.ch.

Ihre vollständige Bewerbung richten Sie bitte online an:
www.rhb.ch/jobs



Wir suchen die Besten – wollen Sie mit uns aktiv die Zukunft gestalten und gemeinsam weiterkommen? In einer Branche, die Freude bereitet?

Wenn ja, dann sind Sie bei uns genau richtig! Wir bieten Ihnen eine Arbeitsumfeld, in dem «sich einbringen» gefragt ist, Teamwork einen sehr hohen Stellenwert hat und eine flache Hierarchie gelebt wird. Seien Sie ein Teil von uns auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft – engagiert, mutig und offen für Neues.

Wir freuen uns auf Sie und Ihr Mitwirken – denn «Den Unterschied machen wir gemeinsam».

Gebietsverantwortlicher im Aussendienst Basel-Stadt (m/w)

«Die Sanitär-Branche kennen und können Sie»



weitere Informationen:
sabag.ch/stellen

SABAG – Wohnräume und Baukompetenz

Geschäftsstelle Fachkammern SVIT GmbH in Zürich sucht eine/n

Sachbearbeiter/in 60–80%

per sofort oder nach Vereinbarung



Über uns

Die Geschäftsstelle führt die fünf Fachkammern des Schweizer Verband für Immobilienwirtschaft (SVIT Schweiz). Den fünf Fachkammern sind rund 250 Firmen sowie 300 Einzelmitglieder angeschlossen. Die Geschäftsstelle ist die erste Anlaufstelle für die Mitglieder. Die personelle und administrative Leitung der Geschäftsstelle obliegt der Geschäftsstellenleiterin, welcher Sie direkt unterstellt sind.

Wir suchen

Arbeiten Sie gerne selbständig, in vielseitigen Aufgabeninhalten, haben bereits Erfahrung in der Eventorganisation und möchten gerne auch ihre Fähigkeiten im Bereich Social Media ausleben können? Dann bewerben Sie sich bei uns! Wir suchen ein flexibles und aufgeschlossenes Teammitglied zur Ergänzung von unserem Zweierteam.

Wir bieten vielseitige Aufgaben

- Durchführung von wiederkehrenden Veranstaltungen, Seminaren und Generalversammlungen
- Pflege und Weiterentwicklung der Webseiten und Social Media Auftritte
- Mitgliederadministration inkl. CRM Daten
- Monatliche Kreditoren-/Debitorenbuchhaltung inkl. Rechnungsstellung
- Unterstützung bei Projekten der Fachkammer

Was Sie mitbringen sollten

- kaufmännische Ausbildung mit mehrjähriger Sekretariatserfahrung
- IT-Kenntnisse in Office 365, Bexio, Webseiten-Tools wie Word Press, etc.
- Stilsicheres Deutsch; Französisch und Italienisch von Vorteil
- Selbständige und zuverlässige Arbeitsweise

Was wir Ihnen bieten können

- eine vielseitige, abwechslungsreiche Tätigkeit
- arbeiten im kleinen Team mit angenehmer Büroatmosphäre und ohne Hierarchien
- moderne Büroräumlichkeiten einen Katzensprung vom See und vom Stadtzentrum entfernt
- die Möglichkeit zeitweise von zuhause aus zu arbeiten und eine flexible Arbeitszeitgestaltung
- eine Kultur der Wertschätzung und eine kollegiale, offene, ehrliche Kommunikation

Wäre das nicht etwas für Sie? Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen (Anschreiben mit CV und vollständigem LinkedIn-Profil) per E-Mail. Bei allfälligen Fragen wenden Sie sich an Frau Stephanie Trachsel (stephanie.trachsel@fk-svit.ch).

Wir nehmen keine Dossiers von Stellenvermittlungsbüros entgegen.

Geschäftsstelle Fachkammern SVIT GmbH
Brunaustasse 39 · CH-8002 Zürich · Tel. +41 44 521 02 01 · stephanie.trachsel@fk-svit.ch



ImmobilienbewerterIn Wirtschaftsregion Zürich, Ost- und Zentralschweiz #204363

Zürich-Oerlikon – Schweiz | Fulltime | Collateral Management Unit Zürich/East



Ihr Aufgabenbereich

Wir bieten Ihnen eine interessante Herausforderung im Bereich Real Estate Appraisals. Die Tätigkeit erfolgt primär im Raume Zürich und Ostschweiz erfordert aber auch eine gewisse Flexibilität für Reisen zum tagweisen Arbeiten in der Zentralschweiz. Sie erstellen selbständig nachvollziehbare, transparente und risikokonforme Immobilienbewertungen unter der Berücksichtigung der risiko- und wertrelevanten Aspekte für alle Objektkategorien. Zu Ihren Aufgaben gehört es auch, dass Sie die aktuelle Marktentwicklung verfolgen und spezielle Marktsituationen analysieren und allfällige daraus abzuleitende Massnahmen vorschlagen. Sie begleiten unsere externen akkreditierten Bewerter und stellen deren Qualitätskontrolle sicher. Sie beteiligen sich auch an der Ausbildung und Weiterbildung von internen und externen Bewertern. Sie engagieren sich in zum Teil bereichsübergreifenden Projekten.

Ihre zukünftigen Kolleginnen und Kollegen

Sie arbeiten in einem aufgestellten und motivierten Team von teils langjährigen Bewertungsexperten unterschiedlichster Herkunft. Ein sich gegenseitiges Unterstützen ist selbstverständlich.

Ihre Kompetenzen und Erfahrung

Sie bringen eine Ausbildung/Weiterbildung als Architekt ETH/FH oder Bauingenieur ETH/FH, sowie Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis oder MAS in Real Estate Management mit Vertiefung Valuation (oder ähnlichen Ausbildungen im Immobilienbereich) mit. Sie bieten:

- Ausgewiesene Erfahrung im Bewertungswesen und Kenntnisse der dynamischen Bewertungsmethoden
- Flexibilität und guten Teamgeist
- Integre, seriöse, gepflegte Persönlichkeit mit adäquatem Auftreten gegenüber der Kundschaft
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift, zumindest Grundkenntnisse in Englisch, möglichst Französischkenntnisse
- Gewandtheit in der Bedienung der elektronischen Tools
- Einsatz für eine Kultur der Inklusion und Wertschätzung vielfältiger Sichtweisen

Stefanie Cappelletta freut sich über Ihre Bewerbung.

Bitte bewerben Sie sich über unser Karriere-Portal:

https://tas-creditsuisse.taleo.net/careersection/external_jobdesc/jobdetail.ftl?job=204363&lang=en

Ihr neuer Arbeitgeber

Finden Sie ein neues Arbeitsumfeld, in dem Sie Ihre Kompetenzen einsetzen und Ihre Ideen und Ambitionen verwirklichen können. Die Credit Suisse bietet Ihnen das ideale Umfeld für die Karriereentwicklung sowie attraktive Personalnebenleistungen und erstklassige Weiterbildungsmöglichkeiten.

Wir sind ein weltweit führender Vermögensverwalter mit starken Kompetenzen im Investment Banking und Hauptsitz in Zürich in der Schweiz. Die Credit Suisse wurde 1856 gegründet und beschäftigt mehr als 45000 Mitarbeitende aus über 150 verschiedenen Nationen. Wir sind stets auf der Suche nach motivierten Mitarbeitenden, die die Zukunft unserer Kundinnen und Kunden mitgestalten möchten.

Die Credit Suisse fördert Chancengleichheit. Vielfalt verschafft uns einen Wettbewerbsvorteil auf dem globalen Markt und ist entscheidend für unseren Erfolg. Wir engagieren uns für die Schaffung einer Kultur, die von Inklusion und einem starken Zugehörigkeitsgefühl bei uns allen geprägt ist. Wir erwägen flexible Arbeitsmodelle, wo diese möglich sind. Unsere Bank stellt angemessene Anpassungen für qualifizierte Personen mit einer Behinderung oder mit sonstigen nach dem jeweiligen Recht geschützten Bedürfnissen oder Überzeugungen bereit. Wenn Sie im Rekrutierungsprozess Unterstützung benötigen, melden Sie sich bitte bei Ihrem Recruiter.

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

ZIELPUBLIKUM

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.

KOSTEN (INKL. MWST)

CHF 10 600.– SVIT-Mitglieder
CHF 11 400.– übrige Teilnehmende

KURS PRÜFUNGSFIT 2 SEP 22 – JAN 23

ZIELPUBLIKUM

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

INHALTE

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

DATEN / ZEITEN

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

ORT

SVIT School
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
(Hybridunterricht)

KOSTEN (INKL. MWST)

CHF 1836.– SVIT-Mitglieder
CHF 2160.– übrige Teilnehmende

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

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

- ▶ Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- ▶ Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnahmegebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- ▶ Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

SVIT School AG, Maneggstrasse 17, 8041 Zürich, Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99

BERUFSBILDUNGS- ANGEBOTE DES SVIT

DIE ASSISTENZ- UND SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

Die Assistenten- und Sachbearbeiterkurse bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Die Assistenten- und Sachbearbeiterkurse 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 Assistenten- und Sachbearbeiterkurse 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 BERN

07.09.2022–13.09.2023
Mittwoch, 16.15–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

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

ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

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

SVIT 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 ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

25.08.2022–15.12.2022
Donnerstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

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

SVIT BERN

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

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 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

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

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 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: 26.08.2022–02.12.2022
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 GESTION 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 IMMOBILIÈRE

24.08.2022–28.09.2022
Lausanne

CERTIFICAT EN COUR- TAGE IMMOBILIER

03.11.2022–02.02.2023
Lausanne

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

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHALTUNGSSPEZIALIST SVIT

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

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

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

LEHRGANG BEWERTUNG FA

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

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

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

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

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

LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND HFP

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

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

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

DEUTSCHSCHWEIZ

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

WESTSCHWEIZ

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

TESSIN

(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Via Carvina 3, 6807 Taverne,
T 091 921 10 73
svit-ticino@svit.ch

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT

Lagerstrasse 5, Postfach,
8021 Zürich, sekretariat@fh-hwz.ch
+41 43 322 26 00

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Immobilien-Treuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

Josefstrasse 53, 8005 Zürich
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67
info@okgt.ch, www.okgt.ch

REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-GLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistentenkursen, zum Sachbearbeiterkurs und zum Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand wenden Sie sich an die 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
Siewerdtrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 80; F 044 200 37 99
svit-zuerich@svit.ch

DIGITALE UND PHYSISCHE RÄUME

Im Seminarhotel Bocken in Horgen fand anfangs Juni der FM Day 2022 statt. Dieser stand heuer unter dem Motto «FM for Future – Ein Schlüssel für die Zukunft». TEXT – MATHIAS RINKA*

BILDER: CHRISTOPH KAMINSKI

Das dritte Podium hat sich zum Thema «Neue Arbeitswelten» ausgetauscht. Im Bild zu sehen sind v.l.: Corinne Kiener, Conleop GmbH; Roger Krieg, Office LAB AG; Christian Hofmann, Präsident SVIT FM Schweiz.



► BIM AUCH FÜR SANIERUNGEN

«BIM ist keine Raketenwissenschaft, BIM ist das Management von Daten und Informationen.» Auf diesen kurzen und prägnanten Nenner brachte es Christine Proksch von der DIN-Bauportal GmbH in ihrem Impulsreferat zum Thema «BIM4FM – einfach machen» am diesjährigen FM Day. Am Beispiel des DIN-Hauptsitzes in Berlin zeigte die Diplom-Ingenieurin, Architektin und Gesamtprojektleiterin der BIM-Gebäudestrategie bei der Normierungsbehörde in Deutschland auf, wie BIM im Rahmen eines Sanierungsprojektes eingesetzt wurde – und welche Lehren man daraus gezogen hat. Das Bauvorhaben an der Burggrafenstrasse in Berlin wurde 2021 umgesetzt und betraf ein 33 000 Quadratmeter grosses Bürogebäude.

GEBURT DER BIM-CLOUD

Hieraus wurde ein BIM-Projekt, das als sogenanntes «As-built-Modell» losgelöst von Planung und Bauausführung lief. «Konkret hiess das», so Proksch, «das Überführen von 2D-Zeichnungen mit Unmassen an Dokumentenordnern in ein einziges 3D-Modell.» Am Ende dieses Prozesses stand die neue DIN-BIM-Cloud, eine Online-Bibliothek und ein Managementsystem für Eigenschaften von BIM-Projekten – mit herstellerneutralen und genormten Bauteilgruppen sowie mit Merkmalen und Ausprägungen. Diese Cloud ist «eindeutig und sprachenunabhängig» und ihr Einsatz ist direkt im CAFM-System möglich.

Dirk Otto, Präsident des deutschen Verbands RealFM, stellte in diesem Zusammenhang die Vorgehensweisen

«BIM2FM» und «BIM4FM» gegenüber. Beim ersten Begriff steht die reine Datenübergabe vom Bau zum Betrieb im Zentrum. Beim zweiten Begriff handelt es sich um die FM-gerechte Bauplanung und -realisation im Zusammenhang mit der Building-Information-Modeling-Methode.

«Das FM muss hierzu Anforderungen definieren: an Daten, Strukturen, Formate und aus der eigenen Betriebsorganisation heraus», sagte Otto. Das «As-built-Modell» sei ohne diese konkreten Anforderungen unbrauchbar bzw. lediglich ein «Zufallsprodukt». Er verwies darauf, dass letztlich die Übernahme der Betreiberverantwortung ohne Datenaufnahme oder Datenprüfung fast unmöglich sei. Daten seien die Basis zur Erfüllung vertraglicher Verpflichtungen mit rechtlichen Konsequenzen bei Verstössen. «Mit den

übernommenen Daten beginnen neue Prozesse, deren Ergebnisse rechtlich zu gewährleisten sind und durch andere Unternehmungen verantwortet werden», merkte er an und bestätigte die Einschätzung Prokschs, dass gängige CAFM-Softwaresysteme die Lösung für «BIM im Betrieb» sein können.

WIE VIELE DATEN BRAUCHEN WIR?

Wie BIM4FM ganz konkret in der Realwelt gehandhabt wird, zeigten Michael Ulli und Martina Reinholz anhand von Zahlen eindrucksvoll auf. «Ein komplettes Lüftungsmodell etwa kann aus über 36 000 Einzelteilen bestehen. Hier von sind zur Montage auch 100 Prozent aller Einzelteile notwendig. Doch für das CAFM-Modell später werden lediglich neun Prozent aller Bauteile relevant sein», gaben sie zu be-



Michel Gammethaler (links), Moderator, und Christian Hofmann, Präsident SVIT FM Schweiz, führten durch den FM Day 2022 zum Thema «FM for Future – Ein Schlüssel für die Zukunft».



denken. Sie votierten dafür, zwischen Bau und Betrieb bezogen auf BIM-Systeme ein gemeinsames Verständnis zu erarbeiten. Dies könne am besten gelingen, wenn man Informationen und Daten anhand von konkreten Anwendungsfällen definiere. Auch der Zeitpunkt und der Weg der Datenübergaben müsse genau bestimmt werden. Excel sei auch eine Möglichkeit für die Datenübergabe, so Ulli und Reinholz, die beide angesichts der schieren Datenflut für ein «Weniger ist mehr» plädierten.

NEUE BÜROWELTEN

Roger Krieg von Office LAB widmete sich am Nachmittag des FM Days 2022 dem Thema «New Work» und welche Ansprüche die kommenden Generationen an ihren Arbeitsplatz haben. Sie wollen in urbanen Zentren und in flexiblen und nachhaltigen Büro-

räumen arbeiten. Auch die Rolle des Headquarters bei Unternehmen ändere sich und dabei werde auch das Raumkonzept neu definiert. «Die vier Hauptarbeitsmodi eines Büros in Zukunft sind Fokus, Sozialisierung, Kollaboration und Lernen», so Krieg. Eine Grosszahl der Unternehmer gehe davon aus, dass in Zukunft mit einer Homeoffice- bzw. Remote-Work-Quote von 20 bis 40% auszugehen sei. Firmen seien bereit, für mehr Flexibilität bei der Raumsituation auch einen höheren Preis zu zahlen. Der Druck auf Gesamtkosten werde jedoch weiter zunehmen. Eine weitere Folge daher: «Bereiche, die nicht zum Core Business zählen, werden ausgelagert.»

FAZIT DES KAMMER-PRÄSIDENTEN

«BIM und neue Arbeitswelten sind zwei zentrale Zu-

kunftsthemen im Facility-Management», fasste Christian Hofmann, Präsident der SVIT FM Kammer, am Ende des FM Days 2022 zusammen. «BIM kann der Steigbügelhalter für das FM sein. Dies vor allem dann, wenn es um Einsparungen hinsichtlich Kosten und Zeit geht. Zudem kann uns BIM helfen, die Komplexität vieler Facility-Management-Prozesse zu reduzieren.» Bei der Diskussion um Nachhaltigkeit im Facility-Management gelte es, Ursachen und Wirkungen genau zu trennen. Als Ursachen könnten gelten: der Energie- und Materialverbrauch, aber auch der Umgang mit Abfallstoffen oder der CO₂-Verbrauch bei Bau und Betrieb von Immobilien. «Berücksichtigen wir alle ursächlichen Faktoren, die beim Ressourcenverbrauch einzahlen, und gestalten wir gewisse Prozesse deutlich effizienter, erst dann können wir von einer wirklich nachhaltigen Wirkung sprechen», resümierte FM-Kammerpräsident Christian Hofmann. ■

ZHAW-ANALYSE: JOBSITUATION UND -ANFORDERUNGEN IM FM

Dr. Antje Junghans und Isabelle Wrase vom Institut für Facility Management an der hiesigen ZHAW stellten am FM Day 2022 eine Studie zur aktuellen Ausbildungssituation in der Schweiz vor. Das Institut hatte 600 Jobinserate sowie 1500 Personenprofile aus den Bereichen Architektur, Facility-Management, Immobilien und Bauingenieurwesen analysiert und ausgewertet. Junghans und Wrase stellten auf dieser Basis u. a. die These auf, dass es einen Nachwuchskräfteangel an entsprechend ausgebildeten FM-Managern gebe, welche die Transformationsprozesse hinsichtlich Nachhaltigkeit von Immobilien aufgleisen und umsetzen könnten. Dies gelte es bei den künftigen Ausbildungen und Studiengängen zu berücksichtigen.



*MATHIAS RINKA

Der Autor ist freier Wirtschafts- und Immobilienjournalist.



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

VERANSTALTUNG

RÜCKBLICK SWISS VALUATION CONGRESS 2022

Am 9. Swiss Valuation Congress wurde den begeisterten 180 Teilnehmenden einiges geboten: Das Tagungsthema Projektentwicklung beherrschten die geladenen Experten Tino Martin Margadant und Marc Pointet mit Bravour. Rechtsanwalt Christian Eichenberger kann-

te dabei die Vertragsfallen im Entwicklungsgeschäft. Beny Ruhstaller analysierte Zielgruppen mit Sinus-Milieus, und die Auswirkungen vom Homeoffice auf die Büroflächenmärkte erläuterte Daniel Stocker. In seiner Keynote eröffnete Andreas Loepfe fulminant den Kulturwandel. Matthias Standfest beurteilte Architekturwettbewerbe mit künstlicher Intelligenz und Jaron Schlesinger führte in die neue Lageklassentabelle ein. ■



ANZEIGE

CREDIWEB

VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

St.Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

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

Creditreform 

Stürzen kann jeder – sorgen Sie vor!

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

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

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

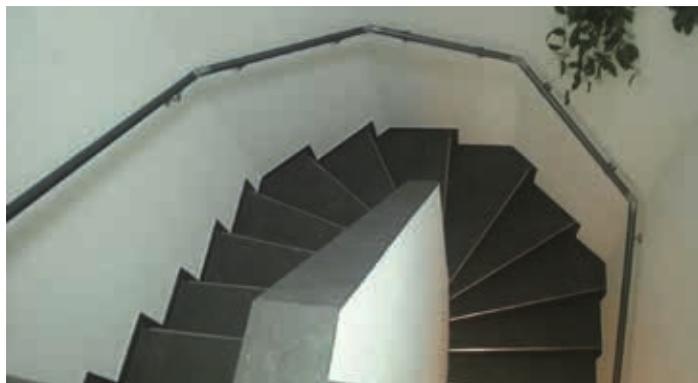
Einerseits die korrekte Treppenform, eine rutschhemmende Oberfläche, die richtige Reinigung und Pflege und natürlich die Freihaltung der Treppenstufen. Gerade bei Privateigentum werden Treppen oft zu Dekorationszwecken missbraucht. Accessoires, Blumenständer oder auf die Schnelle abgestellte Einkäufe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

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

STÜRZE KÖNNEN GROSSE, FINANZIELLE FOLGEN HABEN

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

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



Handlauf an einer Mehreck-Treppe

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

SICHERHEIT UND OPTIK HAND IN HAND

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

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

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Sind Ihre Treppen sturzsicher?

«Für sein Geld bekommt man Premiumqualität und Langlebigkeit»

Wenn man als Verwaltung oder Eigentümer einer Liegenschaft unternehmerisch denkt, dann muss sich nicht in jeder Wohnung ein Waschturm befinden. Das spart Platz in der Wohnung und Kosten können gesenkt werden. Mit den Schulthess-Sorglospaketen gibt man noch deutlich weniger aus. Dies zeigt das Beispiel Wagonlits in Zürich.

Grosse Überbauungen und Siedlungen bedeuten auch immer viele Wohnungen, Mietparteien und Personen, die ihre Kleider waschen wollen. Dementsprechend hat es auch viele Waschmaschinen. Doch nicht in jeder Wohnung muss ein Waschturm stehen. So ist das auch in der grossen und doch praktischen Überbauung mit dem Namen Wagonlits. Diese befindet sich an der Badenerstrasse in Schlieren bei Zürich. Der Name Wagonlits lehnt sich an den französischen Begriff für Schlafwagen im Bahnfernverkehr an und bezieht sich auf den flächenmässig optimierten Wohnraum an gut erschlossener Lage. Die Überbauung ist ein offenes System, das sowohl Räume für den Rückzug als auch Orte für Begegnungen beinhaltet, beispielsweise der zentrale Park. Die 173 Wohnungen sind flächenmässig auf ein Minimum reduziert. Hier leben Personen, die mit wenig Platz auskommen wollen oder müssen.

PAY-PER-USE – DAS SCHULTHESS-SORGLOSPAKET

Damit die Mieterinnen und Mieter ihre Wäsche waschen und trocknen können, stehen ihnen 24 Schulthess-Waschmaschinen und 24 Schulthess-Wäschetrockner zur Verfügung. Die Eigentümerin ist die Anlagestiftung Ecoreal. Diese hat sich für das Schulthess-Sorglospaket entschieden. Das bedeutet, dass die Eigentümerin in der Überbauung lediglich die Waschräume zur Verfügung stellt, in denen die Maschinen stehen. Um alles andere kümmert sich Schulthess. Die Geräte wurden am Wunschtermin geliefert und installiert – reibungslos und ohne grossen Aufwand. Das heisst, dass für Ecoreal keine zusätzlichen Kosten entstanden sind. Da die Waschmaschinen und Wäschetrockner im Besitz von Schulthess bleiben, muss sich Ecoreal auch nicht um die Wartung kümmern oder sich bei Schwierigkeiten um Ersatz bemühen. Bei jedem Waschgang, den die Mieterinnen und Mieter tätigen, verdient Schulthess einen kleinen Anteil. Schäden oder Probleme können Nutzerinnen und Nutzer direkt bei Wäscheexperten melden, und der Kundenservice kümmert sich sofort darum. Dieses Prinzip heisst Pay-per-Use und bringt viele Vorteile. Ecoreal als Eigentümerin und Verwaltung hat keinen Aufwand. Schulthess regelt alles und unterhält die Maschinen.

WASHMASTER – DIE INTELLIGENTE PLATTFORM FÜR VERNETZTES WASCHEN

Die Maschinen sind zudem mit dem washMaster von Schulthess ausgestattet. Die Maschinennutzung der Mieterinnen und Mieter wird digital über die



washMaster-App abgerechnet. Auf dieser hat man die Möglichkeit, eine Maschine im Voraus zu reservieren und das Waschen und Trocknen direkt darüber zu bezahlen. «Besonders beliebt ist Twint», sagt Lea Bürgi, Immobilienreuhänderin bei Ecoreal. Für die Mieterinnen und Mieter sowie die Eigentümerin ist der washMaster ideal. «Bargeldloses Zahlen ist absolut unkompliziert», so Lea Bürgi. Denn bei Bargeld bestehe immer die Gefahr, dass es abhandenkommt.

«SCHULTHESS ÜBERZEUGT MIT GUTEM PREIS-LEISTUNGS-ANGEBOT»

«Schweizer Produkt, gute Qualität, Langlebigkeit und kurze Waschprogramme – das waren die Gründe, warum wir uns für Schulthess entschieden haben», erzählt Lea Bürgi. Auch das Design spielte eine Rolle – heutzutage stehen die Waschmaschinen und Wäschetrockner nicht im dunklen Keller, sondern prominent im Erdgeschoss. Die Maschinen sind präsent, und das Design musste stimmen. Schulthess überzeugte zudem mit dem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. «Fürs Geld bekommt man Premiumqualität und Langlebigkeit», so Lea Bürgi. Die Schweizerische Immobilien Anlagestiftung ist bei Schulthess gut aufgehoben und wird in allen Angelegenheiten kompetent beraten und unterstützt.

DIE ÜBERSICHT DER SCHULTHESS-SORGLOSPAKETE

Profitieren Sie, wie Lea Bürgi, von den Vorteilen der Finanzierungsmodelle von Schulthess: keine Erstinvestitionen, keine Reparaturkosten – dafür aber nachhaltige Wäschepflege mit Premium-Geräten aus Schweizer Produktion. Je nach Bedürfnis können Sie zwischen den Modellen «Pay per Use», «Miete» oder «Leasing»

entscheiden. Egal, welches Finanzierungsmodell Sie wählen: Sie entscheiden sich immer für das Schulthess-Sorglospaket!

Bei «Pay per Use» stellen Sie nur den Waschküchenraum zur Verfügung. Um den Rest kümmert sich Schulthess – genial einfach. Sie profitieren von hochwertigen Maschinen ohne Erstinvestition, sparen Zeit und haben keine betriebliche Verantwortung für die Gemeinschaftswaschküche.

Wenn Sie die Maschinen von Schulthess mieten, wird vieles einfacher. Auch so können Ihre Mieterinnen und Mieter hochwertige Maschinen benutzen, ohne dass Sie eine Erstinvestition tätigen. Somit ist kein Finanzplan für allfälligen Ersatz nötig. Die Wartung und vollständige Gerätegarantie werden von Schulthess übernommen.

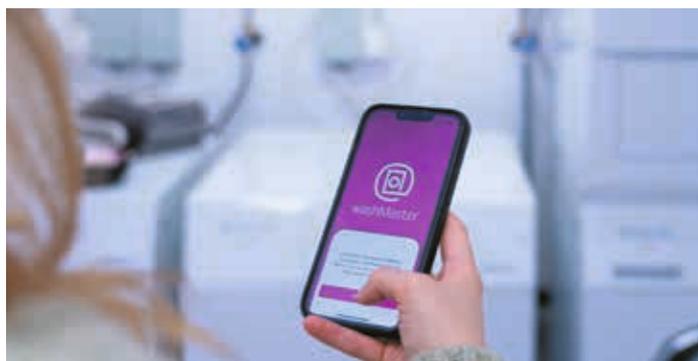
Mit dem Leasing von Schulthess-Maschinen erhalten Sie die volle Budgetkontrolle und profitieren von Wartung sowie Gerätegarantie. Nach dem vereinbarten Zeitraum (in der Regel vier Jahre) gehören die Einheiten dem Eigentümer – ganz ohne Restwert.

DIE VORTEILE

Da Schulthess über ein attraktives Finanzierungsmodell die Maschinen zur Verfügung stellt, entfällt die hohe Erstinvestition. Die Gesamtkosten bleiben tief – garantiert! Der Schweizer Wäscheexperte garantiert ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis bei allen Maschinen und macht keine Kompromisse bei Qualität und Service. Somit erhalten Sie moderne Qualitätsprodukte. Schulthess kümmert sich um die Wartung der Maschinen und deckt etwaige Reparaturkosten selbst ab. Kundenanfragen werden bei Schulthess alle schnellstmöglich erledigt. Es wird grossen Wert auf Ihre Zufriedenheit gelegt.

Schulthess Maschinen AG

Landstrasse 37
8633 Wolfhausen
Tel. 055 253 51 11



Messe Bauen & Modernisieren Zürich – wo man schaut, bevor man baut

bauen MODERNISIEREN

BAUEN & MODERNISIEREN ZÜRICH
Messe Zürich

08.–11. September 2022

Do, 13.00–20.00 Uhr
Fr, 10.00–18.00 Uhr
Sa + So, 10.00–17.00 Uhr

www.bautrends.ch

Weitere Informationen
André Biland, Geschäftsleiter
ZT Fachmessen AG

Christian Rudin, Messeleiter
crudin@fachmessen.ch

Telefon während der Messe
056 204 20 20



Die inspirierende Messe Bauen & Modernisieren in Zürich öffnet am 08. September 2022 mit grosser Freude ihre Tore – und besticht mit einem neuen Konzept und einer geballten Ladung Energie!

Bautrends kann man sich im Internet oder in Fachmagazinen anschauen – an der Messe in Zürich kann man sie live und themenreich erleben – und in diesem Jahr ist die Begegnung intensiver, sichtlich spürbarer und Bedürfnisorientierter denn je. Für dieses lebendige Erlebnis sorgt die neue Konzeption.

NEUE HALLENEINTEILUNG UND BESUCHERFÜHRUNG

Private Eigenheimbesitzer, Bauinteressierte, Planer und Architekten können die attraktive Ausstellungsfäche neu in einem ausgeklügelten Rundgang erkunden. Dies führt zu spannenden Begegnungen und aufschlussreichen Gesprächen. Die neu in die Hallen integrierten Cateringzonen laden zum Verweilen ein und geben den Besuchern die Möglichkeit, sich über das Gesehene und Gehörte auszutauschen. Der neu geschaffene Rundgang und das eingebundene Cateringkonzept werden das Publikum begeistern, wobei stets die Ausstellung, das Fachwissen und der Austausch im Zentrum des Besuchererlebnisses stehen.

NEUES ZÜRCHER ENERGIEGESETZ

Unter dem Patronat der Baudirektion des Kantons Zürich entsteht auf der Messe die Zürcher Energiewelt. Im Gebäudepark wird rund ein Drittel der Schweizer Energie benötigt und in Wärme umgesetzt. Der Zürcher Kantonsrat wird voraussichtlich im Sommer 2022 das neue Energiegesetz in Kraft setzen und verstärkt damit den Weg hin zu erneuerbaren Energien – insbesondere im Bereich Heizen.

ZÜRCHER ENERGIE-TALK MIT ZÜNDSTOFF

Die SRF-Moderatorin Sonja Hasler moderiert die Podiumsdiskussion «Klimaneutralität – jetzt erst recht?» und spricht brisante Themen wie Rohstoffknappheit und Versorgungsengpässe an. Des Weiteren werden die Energiestrategie des Bundes 2050 und das revidierte CO₂-Gesetz für 2025 – 2030 unter die Lupe genommen.

«BERATERSTRASSE ENERGIE»

Neu organisiert die Messe die «Beraterstrasse Energie». Den Eingangsbereich säumen unabhängige Beratungsstellen, die fachkundige Auskunft am Laufmeter zu allen Fragen rund um das Thema Energie geben.

SONDERSCHAUEN, FOREN UND FACHVORTRÄGE: WER VIEL WEISS, HAT VIEL ZU SAGEN

In der Sonderschau «Ladestrom und Elektromobilität» werden Lösungen zu Ladefrastrukturen im Ein- und Mehrfamilienhaus präsentiert. Im gleichnamigen Forum informieren neutrale Berater über Eigenstromproduktion, Heimpladestationen und dem Ein- oder Umstieg auf Elektromobilität. Das Forum «Architektur» lädt Architekten, Planer, Vertreter öffentlicher Hand, Investoren und Bauinteressierte zum



Thema «Solare Architektur und Mobilität» ein und das Forum «Sicherheit» bietet dem Besucher einen 360° Blick zur Sicherung seiner Sicherheit, wobei Überwachungssysteme, Zutrittskontrollen, Smart Home-Anwendungen, Alarmanlagen und Schutzsysteme gegen Einbruch, Brand- und Hochwasserschutz sowie Schutzraumtechnik aufgegriffen und thematisiert werden. In den Gratis-Fachvorträgen erfährt der Zuhörer das Geheimnis einer guten Küchen- und Badzimmerplanung, was Wärmepumpen für wirtschaftliche Vorteile mit sich

bringen und wie man die unsichtbare Gefahr Asbest erkennt und richtig handelt.

WEITERE INFORMATIONEN:

ZT Fachmessen AG
Pilgerweg 9, 5413 Birnenstorf
Tel. 056 204 20 20
info@fachmessen.ch
www.fachmessen.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
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8903 Diakon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brugggötschen 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

AXEPT
 LEISTUNG ERWEITERT AUF HOHEREM NEUWAU



ABACUS
 Gold Partner

Ihre Experten für Abalmmo:

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

Tel. 044 444 35 55
 abacus@bdo.ch

IMMOBILIENMARKT



Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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

IMMOBILIENSOFTWARE

extenso
 Erweitert Ihre Leistung.

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

ID-Cloud Real Estate Mgmt

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



info@interdialog.ch
 www.interdialog.ch

GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE
www.garaiio-rem.ch



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




IMMOMIG 

Software, Website & Portal

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

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




MOR! LIVIS
 Das Immobilien- und
 Liegenschaftsverwaltungssystem

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

Quorum
 Software 

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



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

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

ROHRSANIERUNGEN



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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

Plagex [®]

professionelle Schädlingsbekämpfung

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

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 | info@plagex.ch

SPIELPLATZGERÄTE

bimbo
 macht spass 



Cooler Spielplätze
 Mit Sicherheit gut beraten.
 Neuanlagen, Sanierungen,
 Sicherheitsberatungen.

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

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

**WASSERSCHADENSANIERUNG
 BAUTROCKNUNG**



– Wasserschaden-Sanierungen
 – Bauaustrocknung
 – Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

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

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

**Vizepräsident, Vertretung Deutsch-
schweiz & Ressort Branchen-
entwicklung:** Michel Molinari,
Basellandschaftliche Kantonalbank,
Rheinstrasse 7, 4410 Liestal,
michel.molinari@blkb.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: Siewerdtstrasse 8,
8050 Zürich, T 044 200 37 80,
svit-zuerich@svit.ch

Rechtsauskunft für Mitglieder:

rechtsauskunft-svit-zuerich.ch

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat:
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

29./30.06.23 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

-

SVIT BASEL

15.08.22 Leerstanderhebung
09.12.22 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

18.08.22 InfoMeet, Münsingen
15.09.22 Generalversammlung,
Bern
12.10.22 Tagesseminar, Bern
20.10.22 InfoMeet, Bern

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
17.11.22 Bildungsforum

SVIT ZÜRICH

08.09.22 Stehlunch
02.12.22 Weihnachtsfeier

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

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

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!



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR
NICHTMITGLIEDER**
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3313
(WEMF 2020)
Gedruckte Auflage: 4000

VERLAG
SVIT Verlag AG
Maneggstrasse 17
8041 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / verlag@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Herausgeber)
Dietmar Knopf (Chefredaktion)
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, info@edruck.ch

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

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

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



„Müllers sind immer noch auf
Immobiliensuche...“



***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.



Wir machen dich selbstständig!

Schreiner48 macht dich selbstständig. Systematisch, strukturiert, sicher.

Bei uns lernst du alles, was wichtig und nötig ist – in der gesamten Breite und auch Tiefe unseres Jobs. Avor, Offerten, Organisation, Ausführung. Und du erfährst, wie geil Teamwork unter Gleichgesinnten organisiert werden kann. Papierlos übers iPad. Mit Checklisten, Lösungsskizzen, Preislisten, Textbausteinen. Von uns und durch uns – die Macher:innen.

Unternehmer:in im Unternehmen oder ganz selbständig? Du hast die Wahl!

Wir hören immer wieder dieselbe ungläubige Frage: «Und was, wenn diese guten Leute sich dann tatsächlich selbständig machen?» Ganz einfach: Dann nehmen wir das als Kompliment, trennen uns als Freunde und wünschen einan-

der viel Glück. Schliesslich hatten wir bis dahin einige höchst erfolgreiche Jahre und entwickelten uns in ungeahnte Höhen. Was mehr sollten wir uns wünschen?

Doch hey, am Schluss wollen das dann doch nicht ganz alle. Warum? Weil unsere Zusammenarbeit haarscharf an klassische Selbstständigkeit herankommt. Einfach ohne die bitteren Pillen wie Administration oder Behörden-Bürokratie. Und ohne Existenzrisiko.

Klingt spannend? Ist es tatsächlich auch. Und wir zeigen dir das sehr gerne im echten Alltag. Ruf doch einfach an, wir freuen uns auf dich!

Möchtest du dich entwickeln, deine Initiative und Cleverness endlich unter Beweis stellen?

→ schreiner48.ch/jobs



Schreiner48
Markus Walser
079 669 78 53
markus.walser@schreiner48.ch

Schreiner



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

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