

IMMO²³

The Swiss Property Fair
18. – 19.01.2023
Halle 622 Zurich Oerlikon

FOKUS
HERBERT
MATTLE IM
INTERVIEW

— 04

POLITIK
LEERSTANDS-
QUOTE MIET-
WOHNUNGEN

— 10

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
JOBPROFILE IN
DER BEWIRT-
SCHAFTUNG

— 12

BAU & HAUS
VIEL LÄRM
UM LÄRM

— 34

BERUFSBILDUNG IST
SYSTEMRELEVANT

WIE WARM IST ZU KALT?

Im Hinblick auf den bevorstehenden Winter ist die zunehmende Nervosität in Bundesbern mit Händen zu greifen. Aktuell geht es in erster Linie um die Gasmangellage, die schon bald Private und Wirtschaft tangieren dürfte. Ab Februar könnte dann die Strommangellage hinzukommen, deren Reichweite noch ungleich grösser sein wird.

Was die Gasmangellage betrifft, hat der Bundesrat zwei Verordnungsentwürfe vorgelegt und klar gemacht, dass es bei Verbrauchseinschränkungen und Verboten hauptsächlich um Komforteinbussen geht, wohingegen lebenswichtige Güter



und Dienstleistungen nicht wesentlich betroffen sein sollen. Im Vordergrund stehen Senkungen der Raumtemperatur, insbesondere in Arbeitsräumen. Die Reduktionen könnten aber auch auf Wohnräume ausgedehnt werden. Ohne solche sei eine substantielle Reduktion des Gasverbrauchs in der Schweiz nicht möglich.

Die Gretchenfrage ist mit Blick auf Mietwohnungen und Mietflächen, ob dies zu einem Mangel an der Mietsache und damit zum Anrecht auf eine Mietzinsreduktion führt. Der Bundesrat will diese Frage den Gerichten überlassen. Geht gar nicht, finden wir seitens des SVIT. Wir müssten uns sowieso darauf einstellen, dass die Drähte bei einer Temperatur von 19 Grad Celsius heiss laufen, und wir haben auch keinerlei Nutzen von einer tieferen oder höheren Raumtemperatur. Eine Kontingentierung des Gasverbrauchs könnte überdies dazu führen, dass bei temporären Abschaltungen eine vorübergehende Absenkung auf noch tiefere Temperaturen wahrscheinlich wäre – besonders in schlecht isolierten Gebäuden.

Verstehen Sie mich recht: Wir tragen die Massnahmen des Bundes zur Überwindung einer Mangellage mit. Aber wir fordern vom Bundesrat, dass das Recht auf eine Mietzinsreduktion, bedingt durch eine behördlich angeordnete Abschaltung, ausgesetzt wird. Es kann nicht sein, dass wir Vermieter einseitig die Kosten tragen, während der Bundesrat eine Senkung des Komforts offensichtlich für zumutbar hält.



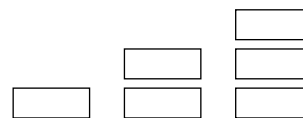
Einladung



QuorumDigital

Die ERP Software für eine professionelle Immobilienbewirtschaftung

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



START LIGHT OPEN

Unsere Quorum Digital varianten

www.quorumsoftware.ch



— 10

IMMOBILIENPOLITIK

52 000 MIETWOHNUNGEN STEHEN LEER

DIE ZAHLEN DES BUNDESAMTS FÜR STATISTIK ERGEBEN EIN IRREFÜHRENDES BILD ÜBER DEN ZUSTAND DES SCHWEIZER WOHNUNGSMARKTS.



— 12

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

JOBPROFILE IN DER BEWIRTSCHAFTUNG

WIE HABEN SICH DIE BERUFSBILDER IN DER IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG VERÄNDERT? WELCHE HERAUSFORDERUNGEN GILT ES ZU MEISTERN? DER LEITER DES VERMIETUNGS-MANAGEMENTS DER LIVIT AG GIBT ANTWORTEN.



— 34

BAU & HAUS

VIEL LÄRM UM LÄRM

GEHT ES UM LÄRM, DANN IST DIE GESELLSCHAFTLICHE HARMONIE SCHNELL STRAPAZIERT. BAULICHER SCHUTZ IST MÖGLICH, ABER NICHT IN JEDER SITUATION LEICHT UMSETZBAR.

— FOKUS

- 04 «DIE AKADEMISIERUNG DER BILDUNG IST INEFFIZIENT»**
Der SVIT engagiert sich in einem Zusammenschluss von Berufsverbänden. Der Präsident des Vereins Dualstark Herbert Mattle erklärt die Bedeutung.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 14 VERMARKTUNG DURCH ROBOTER?**
Noch nie haben sich Technologien derart schnell verändert wie heute. Das beeinflusst die Welt – auch die der Immobilienvermarkter.
- 16 WEITERBILDUNG WIRD IMMER WICHTIGER**
Die aktuelle Wirtschaftslage stellt auch die Immobilienwirtschaft vor Herausforderungen. Umso wichtiger ist es, sein Fachwissen auf dem neuesten Stand zu halten.
- 18 UNTERNEHMEN MÜSSEN MINDSET ÄNDERN**
Bisher ging es bei der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft meist um die Automatisierung einzelner Arbeitsschritte. Doch langsam wird deutlich, dass die gesamte Wertschöpfungskette digital verknüpft sein sollte.
- 20 INNOVATIVE DIGITALE PROJEKTE GESUCHT**
- 21 IMMO23 – THE SWISS PROPERTY FAIR**
- 22 STEIGENDE NACHFRAGE, SINKENDE LEERSTÄNDE**
Die Wohnungsnachfrage ist nach der Pandemie gestiegen. Während der Leerstandsrückgang 2021 noch überraschte, wurde er dieses Jahr erwartet.
- 24 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

— IMMOBILIENRECHT

- 30 FÜRSORGE UND EIGENBEDARF**
Eine Wohnungskündigung wegen dringenden Eigenbedarfs während einer laufenden Sperrfrist ist rechtlich heikles Terrain.
- 32 NEUER KOMMENTAR ZUM EIGENTUMSRECHT**
Der Berner Kommentar zum Eigentumsrecht gilt als Standardwerk. Nun ist es in neuer Auflage erschienen.

— BAU & HAUS

- 36 AUSNAHMEN SIND WEITERHIN MÖGLICH**
Vier Urteile haben in den letzten zwei Jahren Wohnbauprojekten an lärmigen Lagen einen Riegel vorgeschoben. Doch wer Varianten sorgfältig prüft, wird auch künftig Bauten an lärmexponierten Lagen realisieren können.
- 38 WIE DAS ZUHAUSE SICHER BLEIBT**
Die Schweiz ist ein beliebtes Land für Einbrecher. Doch für Privathaushalte und Geschäftsliegenschaften gibt es heute neue und komfortable Lösungen.

— IMMOBILIENBERUF

- 40 IMMO-BOAT 2022: «ON THE BOAT AGAIN»**
- 42 KUB FOKUS: ZIELKONFLIKTE FRÜHZEITIG ERKENNEN**
- 44 BEWERTUNG: VORSPRUNG GEGENÜBER DER MASCHINE**
- 47 AKTUELLE LEHRGÄNGE DES SVIT**
- 48 BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT**

— VERBAND

- 50 VERTRAUEN IST GUT, VERTRAG IST BESSER**
- 52 50 JAHRE VZI: INTERVIEW MIT BÉATRICE SCHAEPPI**
- 55 VORSCHAU SWISS REAL ESTATE INNOVATION DAY**

IMMO23 – THE SWISS PROPERTY FAIR

18.-19. JANUAR 2023, HALLE 622, ZÜRICH OERLIKON

Die Schweizer Immobilienmesse für Investoren hat sich als Fachmesse und Treffpunkt für professionelle Immobilieninvestoren und -akteure etabliert. Mit den Konzeptbestandteilen Messe, Forum und Magazin wird dabei eine Plattform für den fachlichen Austausch, zur Weiterbildung sowie für die Netzwerkpflege geschaffen. Neu können die Podiumsdiskussionen am Begleitkongress zudem auch mittels Livestream und französischer Simultanübersetzung über die Messewebsite verfolgt werden. Als offizieller Partner der IMMO23 lädt Sie der SVIT Schweiz ein, daran teilzunehmen. Weitere Informationen dazu auf Seite 21 und unter www.swisspropertyfair.ch.



«DIE AKADEMISIERUNG DER BILDUNG IST INEFFIZIENT»

Da die Berufsbildung für den SVIT Schweiz von grosser Bedeutung ist, engagiert er sich in einem Zusammenschluss von Berufsverbänden, welche die Interessen der Träger von Fachausweis- und höheren Fachprüfungen vertreten. Der Präsident des Vereins Dualstark Herbert Mattle schätzt die Bedeutung ein.

INTERVIEW – **MARCEL HUG***
FOTOS – **URS BIGLER**

Fachkräftemangel ist derzeit in aller Munde. Welche Branchen und Berufe sind besonders betroffen?

Herbert Mattle: In der Zwischenzeit sind so ziemlich alle Branchen betroffen, dies allerdings aus unterschiedlichen Gründen. So fehlen Fachleute in der Gastronomie, im Pflegebereich, bei Handwerkern und Bauleuten. Es fehlen aber auch Ingenieure und IT-Spezialisten. ▶

ANZEIGE



TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

**WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG**

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

www.trockag.ch

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



**DIE DUALE BERUFS-
BILDUNG IST FÜR
DIE SCHWEIZER
WIRTSCHAFT SYS-
TEMRELEVANT.**



Sind die betroffenen Berufe zu wenig attraktiv oder was sind die Gründe?

Die Gründe scheinen mir vielschichtig zu sein. In Branchen wie dem Gastro- oder Pflegebereich sind es die eher tiefen Löhne und die unregelmässigen Arbeitszeiten, in handwerklichen Berufen lassen sich unter anderem aus Imagegründen die Lehrstellen nicht mehr besetzen.

Was macht denn eine Branche attraktiv?

Ich bin der Überzeugung, dass gute Rahmenbedingungen essenziell sind. Neben den Löhnen und den Arbeitszeiten stehen sicher auch die Karrieremöglichkeiten und vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten im Zentrum.

Wie kann es sein, dass die Zahl der Erwerbstätigen ständig steigt, aber zu wenig Arbeitskräfte zur Verfügung stehen?

Diese Frage ist nicht ganz einfach zu beantworten, aber es ist so, dass der Schweizer Wirtschaft nicht genügend qualifizierte Arbeitskräfte zur Verfügung stehen. Dazu kommt noch, dass beispielsweise im Tessin jeden Tag 75 000 Grenzgänger in der Schweiz arbeiten. Mit ihrem Verdienst können sie in Italien sehr gut leben. Auf der anderen Seite ist es so, dass geburtenstarke Jahrgänge jetzt ins Pensionsalter kommen. Auch die Tendenz zu Teilzeitbeschäftigung trägt nicht dazu bei, den Mangel an Arbeitskräften zu beheben.

BIOGRAPHIE

HERBERT MATTLE

Jahrgang 1951, eidg. dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling sowie zugelassener Revisionsexperte. Er ist langjähriger Präsident des veb.ch, des grössten Schweizer Fachverbands im Bereich Rechnungslegung und Controlling, und des Vereins der höheren Fachprüfungen im Finanz- und Rechnungswesen.

Viele Unternehmen bekunden Mühe, selbst Lernende zu finden. Was sind die längerfristigen Konsequenzen?

Ganz klar, dass wir noch weniger erstklassige, praxisnah ausgebildete Fachkräfte haben werden. Die Berufsverbände müssen ihre Berufsbilder attraktiver darstellen und ins Marketing investieren. In Zukunft wird die Rekrutierung des Berufsnachwuchses kein Selbstläufer sein. Als Land der KMU müssen wir aufzeigen, dass der beste Weg zum Unternehmertum über die Berufsbildung führt.

Gleichzeitig nimmt die Akademisierung stetig zu. Der Fachkräftemangel ist offensichtlich ein Problem der Berufsbildung von der Lehre bis zum höheren Abschluss. Die Attraktivität der schulischen Matura nimmt zu. Wie kann sich die Berufsbildung dagegen behaupten?

Vor Kurzem war ein ausgezeichnetes Interview mit Prof. Mathias Binswanger in einer Tageszeitung. Ich zitiere gerne ein paar wenige Aussagen, die für mich besonders zutreffend waren: «Wir machen aus potenziell guten Handwerkern mittelmässige Akademiker», «Heute muss eine angehende Kindergärtnerin einen «Bachelor of Arts in Preprimary und Primary Education» machen: Wer studiert, weiss noch lange nicht, wie man mit Kindern umgeht» oder «Pflegerinnen, die dann einen Bachelor

machen, sind danach meistens nicht mehr in der Pflege tätig, sondern landen in der Pflegebürokratie». Die Berufsbildung hat dann eine Chance, wenn sie sehr praxisbezogen ist und sich sehr schnell den Veränderungen der Branche anpasst. Ein Umdenken müsste auch bei Eltern erfolgen, dass ihr Kind über den Weg der Berufsbildung erfolgreicher sein kann, als wenn es einen akademischen Weg einzuschlagen versucht.

Was können Berufsverbände und Arbeitgeber dazu beitragen, den Fachkräftemangel zu bekämpfen?

Die Berufsverbände müssen zu einer attraktiven Grundausbildung sowie guten Weiterbildungsmöglichkeiten (kein Abschluss ohne Anschluss) beitragen. Die Unternehmen der Branche sind angehalten, marktgerechte Löhne und gute Arbeitsbedingungen wo möglich anzubieten, wie zum Beispiel flexible Arbeitszeiten. Ich glaube, die Branchenorganisationen haben noch zu wenig verstanden, wie wichtig das Marketing in dieser Angelegenheit ist. Die Vorteile der Berufsbildung müssen vermehrt kommuniziert werden.

Fachhochschulen übernehmen teilweise klassische Curricula von höheren Fachprüfungen und bieten diese Lehrgänge als direkte Konkurrenz zu den höheren Fachprüfungen an. Siehst du in diesem Bereich Handlungsbedarf?

Ich habe eine liberale Grundhaltung. Konkurrenz ist eine gute Sache und der Markt soll entscheiden. Wir müssen einfach weiter und noch mehr die eidgenössischen Prüfungen stärken. Bei Abschlüssen an Fachhochschulen muss bei der Einstellung von Mitarbeitern der Arbeitgeber die Schulungsinstitution beurteilen. Bei den eidgenössischen Prüfungen wird der Standard durch die Branche gesetzt und nicht durch eine Bildungsinstitution. Ich bin von unseren hervorragenden Ausbildungen überzeugt: Berufsbegleitende Weiterbildung, umfangreiche Praxis und eidgenössische Prüfungen auf höchstem Niveau sind auch in Zukunft ein wichtiger Beitrag für das Gedeihen der Schweizer Wirtschaft, denn die zahlreichen Vorteile sind offensichtlich und anerkannt – die Prüfungen sind objektiv, extern und in der Regel mehrtätig. Dadurch bieten sie den einzigen verlässlichen Massstab für Arbeitgeber, denn sie können ja die Qualität der einzelnen Schulen und den Wildwuchs von Ausbildungen nicht beurteilen. Dazu haben gesamtschweizerische Prüfungen ein einheitliches Niveau und werden in allen Landessprachen angeboten. Die Titel sind geschützt und haben in Wirtschaft und Verwaltung eine hohe Anerkennung, weil die Anforderungen jenen der Praxis



entsprechen. Die Absolventen haben ihren Durchhaltewillen über die mehrere Jahre berufsbegleitende Studiendauer überzeugend nachgewiesen. All dies spricht dafür, dass Arbeitgeber auch in Zukunft Personen der beruflichen Bildung als qualifizierte Fachkräfte einsetzen werden.

Die Abschlüsse in der Schweizer Berufsbildung sind international kaum bekannt. Am 8. März dieses Jahres hat der Nationalrat die Motion Aebischer zur Titeläquivalenz angenommen. Helfen die neuen Bezeichnungen «Professional Bachelor» bzw. «Professional Master»?

Ich unterstütze dieses berechtigte Anliegen, da ich ein absoluter Anhänger dieser für alle verständlichen zwei Titel bin, welche übrigens in der Zwischenzeit in Deutschland eingeführt worden sind. Bis heute ist es so, dass ich auf meiner Visitenkarte für die Übersetzung ins Englische meines Diploms «eidg. dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling» Folgendes schreiben müsste: «Chartered Expert in Financial and Managerial Accounting and Reporting, Advanced Federal Diploma of Higher Education». Mal ganz abgesehen davon, dass dafür die Länge einer Visitenkarte nicht ausreicht, versteht niemand in der Welt ausserhalb des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation diesen, vorsichtig ausgedrückt, sehr technischen Terminus. ▶



Viele Berufsverbände haben an ihren vorbereitenden Schulen in der Pandemiephase auf Onlineunterricht umgestellt und bieten nun hybriden Unterricht an. Ist die höhere Berufsbildung mit ihren Dozenten aus der Praxis damit überfordert?

Ich bin der Meinung, dass der hybride Unterricht eine gute Sache ist. Sicherlich ist eine kurze Weiterbildung der Dozenten notwendig, auch darf die Technik nicht zu kompliziert sein. Wichtig erscheint mir aber die Mischung von Präsenzunterricht und online. Um den Stoff für den Unterricht vorzubereiten, bietet sich online an. Diese Unterrichtsform kann aber nie den Austausch unter den Studierenden, mit den Dozierenden, sprich das Networking ersetzen. Onlineunterricht ersetzt nicht den Präsenzunterricht, der richtige Mix ist wichtig. Für die persönliche Weiterentwicklung ist ein Netzwerk mit anderen Personen aus der Branche ausserordentlich wichtig. Diesem Aspekt wird meines Erachtens in der Diskussion um Onlineunterricht zu wenig Bedeutung beigemessen.

Du bist seit mehr als 20 Jahren in der Berufsbildung unterwegs? Was hat sich in all den Jahren verändert?

Auf der positiven Seite kann sicher vermerkt werden, dass die Professionalisierung stark zugenommen hat. Man muss aber vorsichtig sein, damit unter diesem Titel nicht einfach nur mehr Bürokratie aufgebaut wird. Die Geschwindigkeit der Veränderungen hat durch die Digitalisierung stark zugenommen und damit auch die Anforderungen an die Berufsbildung. Wir stellen auch fest, dass Personen, welche sich im Nebenamt engagieren, immer schwieriger zu finden sind, da sie auch beruflich stark eingebunden werden. Die fachlichen Inputs, eine der grossen Stärken der Berufsbildung, können

aber nur von diesen Personen kommen. Da bringt eine Professionalisierung nichts. Zum Glück gelingt es uns immer noch, genügend Berufsleute zu finden, die sich engagieren.

Wo siehst du die grössten Herausforderungen für die Berufs- und höheren Fachprüfungen in den nächsten Jahren?

Für einen Berufsverband ist es sehr aufwändig, den Prüfungsstoff ständig à jour zu halten, ihn an die sich verändernden Anforderungen von Wirtschaft und Verwaltung anzupassen. Auch die weiter zunehmende Professionalisierung im Bereich der Trägervereine und Prüfungskommissionen macht es für die «Milizler» immer schwieriger, sich engagieren zu können. Die Digitalisierung macht auch vor den Prüfungen keinen Halt. Hier müssen die Trägervereine bereit sein, zusammen mit dem Bund, in neue Formen der Prüfungen und deren Administration zu investieren. Es ist und wird sicher eine Herausforderung bleiben, die Vermarktung der Prüfungen und Titel zu fördern, um den für die Branche notwendigen Berufsnachwuchs zu gewinnen. ■

DER VEREIN «DUALSTARK»

Der Verein Dualstark, die schweizerische Konferenz der Berufs- und höheren Fachprüfungen, vertritt seit 2008 mit jährlich über 9000 Prüfungskandidaten gegen 40% aller Abschlüsse der Berufs- und höheren Fachprüfungen. Die Konferenz will die duale berufliche Weiterbildung als entscheidenden Standortvorteil der Schweiz stärken. Absolventen von Berufs- und höheren Fachprüfungen sind hochqualifizierte, umsetzungsstarke Praktiker. Die eidgenössischen Prüfungen sichern die Konkurrenzfähigkeit der Wirtschaft ebenso wie die Arbeitsmarktfähigkeit der Arbeitnehmenden. Sie bietet den Mitgliederverbänden eine ausgezeichnete Erfahrungsaustausch- und Netzwerkplattform an.

WIR MACHEN AUS POTENZIELL GUTEN HANDWERKERN MITTELMÄSSIGE AKADEMIKER.



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



Natürlich Aufzug fahren

Mit nachhaltigem Schweizer Holz

Umgeben von gesunder Natur – jetzt auch im Aufzug, dank Schindler WoodLine, der Kabine mit echten Holzoberflächen aus lokaler Waldwirtschaft. Ein sympathisches Ambiente gepaart mit globaler Verantwortung: Für jeden Quadratmeter Kabinenholz wird im Regenwald von Borneo ein Baum gepflanzt. Denn dort wird besonders viel Kohlenstoff gebunden. Gut für uns alle auf der Welt und schön in einem Schweizer Aufzug.

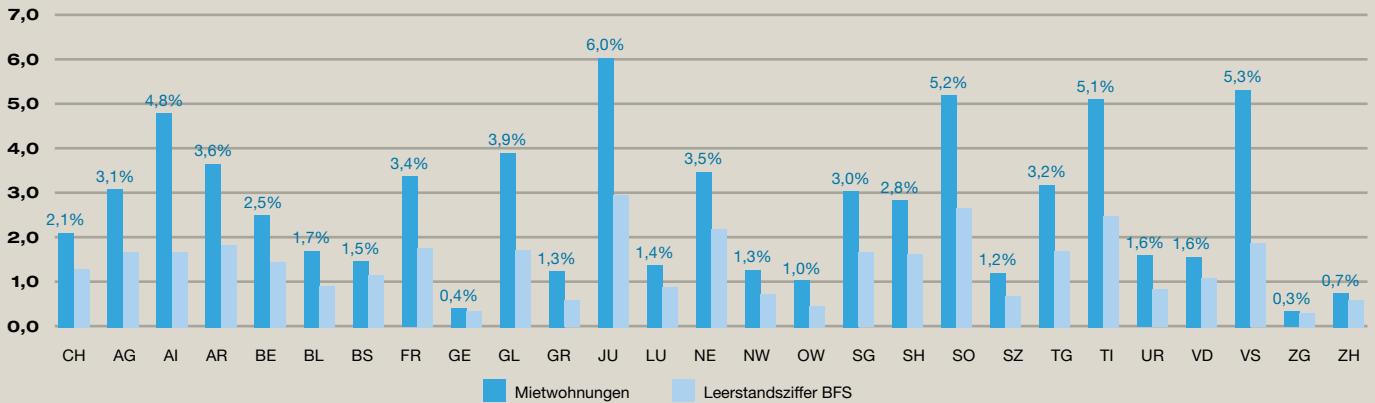


52 000 MIET- WOHNUNGEN STEHEN LEER

Am Schweizer Wohnungsmarkt ist die Leerstandsquote zwar auf 1,3% gesunken. Bei den Mietwohnungen stehen aber weiterhin 2,1% der Objekte leer. Die Zahlen des Bundesamts für Statistik BFS ergeben ein irreführendes Bild. TEXT – IVO CATHOMEN*

LEERSTANDSQUOTE VON MIETWOHNUNGEN

Stand: 1.6.2022, Datenquelle: Wüest Partner, BFS



▶ HOHE LEERSTÄNDE IN LÄNDLICHEN REGIONEN

In einigen ländlichen Regionen der Schweiz ist der Mietwohnungsmarkt nach wie vor nicht im Lot. Gemäss der vom SVIT Schweiz bei Wüest Partner in Auftrag gegebenen Analyse stehen dort teilweise bis zu 6,0% (Kanton Jura) der Mietwohnungen leer. Insgesamt hat sich der Leerstand der Mietwohnungen zwar gegenüber dem Vorjahr im Gleichschritt mit dem gesamten Wohnungsmarkt von 2,5 auf 2,1% zurückgebildet. In 15 Kantonen liegt er aber weiterhin über dem landläufig als Gleichgewichtswert geltenden 2,0%. In den Kantonen Glarus (+0,4 Prozentpunkte), Jura (+1,0) und Schaffhausen (+0,1) ist die Quote sogar gestiegen.

Auf der anderen Seite der Skala deuten die Zahlen für die Kantone Zug, Genf und Zürich mit Werten unter 1,0% auf einen ausgetrockneten Mietwohnungsmarkt hin. Ursächlich ist nicht nur der Bevölkerungszustrom in die urbanen Gebiete, der offenbar auch durch die Coronapandemie nicht aufgehalten wurde. Von entscheidender Bedeutung ist, dass die Wohnungsproduktion der Nachfrage hinterherhinkt. Symptomatisch ist die Abstimmung in der Stadt Zürich von Ende September, in der das Stimmvolk den Bau von 375 Wohnungen – davon 250 vergünstigte – faktisch verhindert hat. Diese Verhinderungspolitik in den links-regierten Städten, unrealistische Erwartungen von Mieterkreisen an das Potenzial des gemeinnützigen Wohnungsbaus und das starre Korsett der gesetzlichen Bestimmungen dämpfen die Lust von Investoren, sich in Planungsabenteuer zu stürzen.

Die markante Differenz zwischen der offiziellen Leerstandsziffer des BFS und der Leerstandsquote am Mietwohnungsmarkt offenbart einen weitgehend ausgetrockneten Eigentumsmarkt. Allerdings

sind die Marktmechanismen in diesem Segment dergestalt, dass Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser meist ab Plan verkauft und nicht «auf Halde» gebaut werden. Bei Baubeginn sind regelmässig 50% und mehr der geplanten Wohnungen bereits verkauft, bei Bezugsbereitschaft die überragende Mehrheit.

FORDERUNG NACH ERGÄNZENDEN KENNZAHLEN

Insofern stellt sich die Frage nach der Aussagekraft der offiziellen Leerstandsziffer. Sie wird nicht nur durch das Eigentumssegment verfälscht. Leerstände sagen zudem wenig über die Dynamik des Wohnungsmarktes aus. Die «Liquidität» des Marktes und die Effizienz der Marktplätze tragen wesentlich dazu bei, dass Wohnungen auch bei Mieter- bzw. Eigentümerwechsel gar nie leer stehen. Darum kritisiert der SVIT seit Langem die einseitige Fokussierung auf die Leerstandsziffer und fordert ergänzende Kennzahlen.

Beim BFS gesteht man methodische Mängel ein und arbeitet derzeit daran, die Datenerhebung anzupassen. Der SVIT hat in diesem Prozess die Forderung platziert, dass zwingend eine Unterscheidung zwischen Mietwohnungs- und Eigentumssegment vorgenommen werden muss. Seit der Abschaffung der Vollerhebung der Volkszählung fehlen in der Schweiz Zahlen, wie viele Wohnungen durch Mieter und wie viele durch die Eigentümer bewohnt werden. Zum besseren Verständnis über die Marktsituation hat der Verband darum vor einigen Jahren den Online-Wohnungsindex OWI (www.svit.ch/owi) für den Mietwohnungsmarkt lanciert, der die Zahl der Inserate über den Zeitraum von einem Jahr ausweist.

Vom SVIT bestritten wird im Weiteren, dass Werte unter 1,0% als Wohnungsnot und unter 1,5% als Wohnungsmangel bezeichnet werden können.



*IVO CATHOMEN

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

SCHWEIZ

GEGEN MISSBRÄUCLICHE UNTERMIETE

Die Kommission für Rechtsfragen des Nationalrats hat an ihrer letzten Sitzung den Entwurf und den Bericht zur Umsetzung der parlamentarischen Initiative «Missbräuchliche Untermiete vermeiden» vorgelegt. Der Entwurf sieht vor, dass die schriftliche Zustimmung des Vermieters als zwingend erklärt werden soll. Nach dem Dafürhalten der Kommissionmehrheit soll das Gesetz neu eine nicht abschliessende Auflistung von Verweigerungsgründen enthalten, namentlich auch, wenn eine Untervermietung von mehr als zwei Jahren vorgesehen ist. Die Kommissionsminderheit fordert, nicht auf die Vorlage einzutreten. Diese geht zuerst in den Nationalrat.

ABSCHAFFUNG DES EIGENMIETWERTS VERTAGT

Der Nationalrat wollte in der Herbstsession die Abschaffung des Eigenmietwerts noch nicht beraten und schickte die Vorlage zurück an die Kommission. Das Fuder sei überladen, befand er. Damit sei keine Volksabstimmung zu gewinnen. Der Rat beschloss zwar Eintreten auf die Vorlage. Er schickte sie aber auf Antrag der Mitte-Fraktion umgehend zurück an die beratende Kommission. Über den Weg einer Subkommission will der Nationalrat nun die Kantone besser einbinden, die vehement gegen die geltende Vorlage opponieren. Im Frühling 2023 sollen zudem neue Daten vorliegen. Damit ist es realistisch, dass innerhalb eines Jahres eine bessere Vorlage auf dem Tisch liegt.

SOLAR-OFFENSIVE AUF HAUSDÄCHERN

Die Räte haben in der Schlussabstimmung der Herbstsession mit deutlichem Mehr die dringliche Solar-Offensive beschlossen, die für grosse Neubauten eine Solarpflicht vorsieht und sofort in Kraft tritt. Die Solarpflicht gilt für Flächen von mehr als 300 m². Auf kleineren Flächen sollen die Kantone zusätzlich eine Pflicht vorsehen können. Im Weiteren gilt eine Ausnahme der Pflicht für Kantone, die bei der Eigenstromversorgung von Neubauten ab 2023 mindestens die Mustervorschriften im Energiebereich (MuKE n 2014) anwenden.

STROMSPEICHERN IN E-AUTOS

Der Bundesrat muss in einem Bericht aufzeigen, wie die Batterien von parkierten Elektrofahrzeugen künftig zum Zwischenspeichern von Strom und zur Stabilisierung des Netzes genutzt werden können. Der Ständerat hat oppositionslos ein Postulat gutgeheissen.

VEREINHEBLICHUNG DER FRISTEN

Das Parlament will die Berechnung von Fristen in der Schweizer Rechtsordnung vereinheitlichen. Als Zweitrat hat der Ständerat in der letzten Sessionswoche eine Motion der Rechtskommission des Nationalrats oppositionslos angenommen. Konkret geht es in dem Vorstoss um den Umgang mit A+-Briefen, die an einem Samstag, Sonntag oder anderen Feiertag zugestellt werden. Künftig sollen diese in allen Rechtsgebieten als am folgenden Werktag zugestellt gelten. ■

Mehr als nur eine Immobiliensoftware ●

Abalmmo – die Software für die Immobilienbewirtschaftung



Ihr Nutzen mit Abalmmo

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

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



Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/abalmmo

ARBEITSPAKETE NEU SCHNÜREN



Professionelle Immobiliendienstleister verfügen über zusätzliche Jobprofile wie Buchhaltung, Key Account Management, Inkassoabteilung, zentraler Einkauf, Business Solutions, Nachhaltigkeitsmanagement sowie Implementierungs- und Datenmanagement.

BILD: 123RF.COM

Wie haben sich die Berufsbilder in der Immobilienbewirtschaftung verändert? Welche Herausforderungen gilt es zu meistern? Der Leiter des Vermietungsmanagements der Livit AG gibt Antworten. **TEXT – MARCEL GURRATH***

So wird es für die Dienstleister essenziell, dass komplexe Arbeitsbereiche entflechtet und für eine effiziente Bearbeitung die bestehenden Arbeitspakete neu definiert werden. Dies mit der Absicht, eine Verteilung der zu bewältigenden Aufgaben nach Fähigkeiten (jedoch auch verbunden mit einer Effizienzsteigerung) vorzunehmen. Dadurch wird die hohe Arbeitsbelastung und auch die Überforderung im Umgang mit der Vielfalt resp. Komplexität der Aufgaben reduziert. Eine agile Zusammenarbeit im Team führt einerseits dazu, dass die Aufgaben weniger personenspezifisch ausgeführt werden, andererseits wird die von den Mitarbeitenden gewünschte Abwechslung im Job gefördert.

VERMIETUNGSMANAGEMENT ALS NEUER DIENSTLEISTUNGSBEREICH

Im Juli 2017 hat sich die Livit AG entschieden, den Bereich Vermietungsmanagement neben der Bewirtschaftung und dem Baumanagement an allen neun Schweizer Standorten als dritten spezialisierten Dienstleistungsbereich aufzubauen. Damit hat die Livit bereits vor einiger Zeit die Weichen gestellt und einen wichtigen und notwendigen Schritt in die Zukunft gemacht. Rückblickend kann festgestellt werden, dass das Projekt erfolgreich umgesetzt worden ist und dass das Vermietungsmanagement plangemäss an allen Standorten mit Spezialisten in diesem Bereich aufgestellt ist. Seit mehr als fünf Jahren bietet die Livit mit etwas mehr als 60 motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern die Teildienstleistungen Wiedervermietung sowie Erst- und Spezialvermietung flächendeckend in allen national relevanten Immobilienmärkten an. Die vollzogene Umsetzung der Spezialisierung des Vermietungsmanagements hat die wichtige und bestmögliche Grundlage geschaffen, um im anspruchsvollen Verdrängungsmarkt erfolgreich bestehen zu können und den sich schnell verändernden Bedürfnissen, sei es auf der Mieter- oder der Eigentümerseite, gerecht zu werden.

In der Wiedervermietung von Wohnflächen, bei der das Vermietungsmanagement einen Teilprozess der Bewirtschaftung sicherstellt, ist es gelungen, Leerstände kontinuierlich abzubauen. So konnte konstant eine

▶ HOHE FLUKTUATION

Die Immobilienbranche steht aktuell vor einigen grossen Herausforderungen. Die Fluktuation liegt bei vielen Immobiliendienstleistern über dem langjährigen Mittel. Die anspruchsvolle Marktsituation (Ende der Tiefzinsära, Energiekrise, Zunahme der Beratungsintensität der Eigentümerschaft/Mieterschaft, Unsicherheiten im Umgang nach der Covidpandemie) verlangt nach Immobilienexperten in immer komplexeren Teilbereichen der Immobilienbewirtschaftung. Auf der anderen Seite herrscht ein akuter Fachkräftemangel, verbunden mit einem regelrechten «War of Talents» zwischen den etablierten Immobilienakteuren.

Für Millennials ist das Klima am Arbeitsplatz bei einem neuen Job wichtiger als das Gehalt oder die Vereinbarkeit von Privatleben und Beruf. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie «Karrierewege Millennials 2022», die das Prüf- und Beratungsunternehmen EY und «the female factor», einer Karriereplattform für Frauen, durchgeführt hat. Für die Studie wurden in der Schweiz, Deutschland und Österreich rund 2500 Millennials im Alter von 18 bis 40 Jahren zu ihren Karrierezielen

befragt. Schweizer Millennials legen Wert auf ein positives Arbeitsklima: Für 78% der Frauen und 62% der Männer ist das der wichtigste Faktor bei der Wahl eines neuen Arbeitgebers. Für 63% der weiblichen Schweizer Millennials rangiert die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben auf dem zweiten Platz, gefolgt vom Anspruch, interessante Aufgaben erledigen zu können (58%) und der Erwartung von flexiblen Arbeitsmodellen wie Homeoffice (46%). Grundsätzlich hat

das Gehalt für weibliche Millennials eine geringere Priorität: Nur 45% geben an, dass das Salär ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl einer neuen Stelle ist. Bei den männlichen Millennials in der Schweiz liegt auf Platz zwei die Erwartung, interessante Aufgaben ausführen zu können (56%), der dritt wichtigste Faktor (53%) ist das Gehalt, gefolgt von der Vereinbarkeit von Beruf mit dem Privatleben (51%) und flexiblen Arbeitsmodellen (41%).

KARRIERE

ANFORDERUNGEN AN MITARBEITENDE

- Vernetzung mittels kollaborativer Tools
- Veränderte Kommunikation (Cloud-Lösungen, Chats)
- Eine hohe Sozialkompetenz wird vermehrt erwartet.
- Kooperationsbereitschaft (mehr wir – weniger mir)
- Ausgeprägte Kommunikationsstärke
- Eigenständige und eigenverantwortliche Organisation der Arbeit
- Blick für das «grosse Ganze»

ANFORDERUNGEN AN FÜHRUNGSKRÄFTE

- Haben eine Gesamtvision und vermitteln diese
- Leadership (Moderator, Förderer und Coach)
- Kollaborieren – streben gemeinsame Problemlösungen an
- Vertrauen in die Mitarbeitenden haben
- Verantwortung abgeben und Führen durch Fragen
- Ziele gemeinsam erreichen und Erfolge feiern

tieferer Leerstandsquote gegenüber dem Markt gehalten werden. Weiter haben wir uns zum Ziel gesetzt, bei der Innovation von neuen Vermarktungsmöglichkeiten agil zu bleiben und uns bei der Evaluation, der Entwicklung und der Einführung neuer Tools und Lösungen für die Erst- und Wiedervermietung als Taktgeber zu positionieren. Möglich wurde die Umsetzung dieser Spezialisierung durch die organisatorische Auslagerung, verbunden mit der Schaffung von neuen Jobprofilen, dies systemmässig flankiert mit der Einführung eines neuen digitalen Wiedervermietungsprozesses mittels Salesforce.

PILOTPROJEKT «AGILES ARBEITEN»

Die meisten professionellen Immobilienbewirtschaftungsunternehmen haben sich bei den Bewirtschaftungsteams in der Regel für ein zweier Team entschieden; dies besteht aus einer «Paar-Konstellation», welche sich aus einem Bewirtschafter und einem Sachbearbeiter zusammensetzt. Die Zahl der Mitarbeitenden in einem solchen Team variiert je nach Anzahl der bewirtschafteten Objekte und der Kundenstruktur (in diesem Beispiel ein institutioneller Kunde). Eine funktionierende Teamgrösse mit dem Fokus auf einer gesunden Führungsspanne liegt etwa bei acht bis zehn Teammitgliedern. Um den stetig gestiegenen Anforderungen gerecht zu werden, ist es notwendig, dass sich ein funktionierendes Team auf ein Experiment für die zukünftigen Arbeitsformen einlässt. So wurde in einem Pilotversuch in der Livit-Niederlassung Luzern getestet, inwiefern sich die Arbeitsmethodik sowie die eingesetzten Arbeitsmittel (Tools, Programme) eignen, um eine agile Arbeitsform umzusetzen.

Welche Ziele sollten dadurch erreicht werden? Es sollte die Basis für Qualität und Stabilität der Livit und für eine kontinuierliche Transformation der Aufgaben geschaffen werden. Zudem war es ein grosses Anliegen, die Komplexität der Aufgabenbreite zu reduzieren: Eine Ressourcensteuerung soll niederlassungsübergreifend möglich sein, und den Mitarbeitenden soll volle Flexibilität und Arbeitszeitautonomie angeboten werden. Ausserdem wird in diesem Kontext die Arbeitge-

berattraktivität gesteigert, welche durch geeignete Jobprofile auch die zukünftig im Arbeitsmarkt vertretenen Generationen ansprechen soll.

Mittels kreativer Workshops wurde gemeinsam erarbeitet, wie sich die Teams das Leben «leichter machen» können. Wichtige Erkenntnisse, wie z. B. dass eine gemeinsame Datenbasis geschaffen werden muss und es regelmässige Kurzabstimmungen benötigt, wurden in einem gemeinsamen Verständnispapier niedergeschrieben. Ebenso ist es essenziell, dass ein Team die gemeinsamen Arbeiten definiert und das Verständnis hat, dass sich die Lernphasen in kleinen Schritten ergeben werden. So können Beispiele für geeignete Arbeitspakete wie folgt genannt werden: Mieterwechsel-Prozesse, Wohnungsübergabe-Vorbereitungen, Schlussabrechnungen nach Auszug einer Mieterschaft (mit Weiterverrechnungen), Heiz- und Nebenkostenabrechnungen etc. Dies bedingt jedoch, dass sich die Teammitglieder untereinander abstimmen und «meine Aufgaben» als «unsere Aufgaben» identifizieren. Aktuell erschwert die Umsetzung, dass die Informationen sowie die Verantwortlichkeiten den jeweiligen Liegenschaften zugeteilt sind. Fehlende Daten sowie die Lücken der Dokumentation für interne Wissensmanagement-Systeme sind weitere Hindernisse, welche es zu überwinden gibt.

ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNGEN

Die Zunahme der Komplexität der Kundenanforderungen zeigt sich auch bei der Entwicklung von weiteren Profilen. So verfügten die professionellen Dienstleister über zusätzliche Jobprofile wie Buchhaltung, Key Account Management, Inkassoabteilung, zentraler Einkauf, Business Solutions, Nachhaltigkeitsmanagement, Implementierungs- und Datenmanagement. Es kommen ständig neue Anforderungen auf die Mitarbeitenden zu, weshalb die Fülle an Aufgaben nicht mehr einem einzigen Jobprofil zugeordnet werden kann. Die Livit ist überzeugt davon, dass dies zu einer merklichen Entlastung der Mitarbeitenden sowie einer höheren Kundenzufriedenheit führt, wenn die Aufgaben gebündelt in interdisziplinären Teams verteilt werden. ■



***MARCEL GURRATH**

Der Autor ist Leiter Vermietungsmanagement bei Livit AG und als Dozent im Lehrgang Immobilien-Treuhand beim SVIT tätig.

VERMARKTUNG DURCH ROBOTER?

Was am anderen Ende der Welt geschieht, beschäftigt auch hier – in Echtzeit. Noch nie haben sich Technologien, Werte und Haltungen derart schnell verändert wie heute. Das beeinflusst die Welt – auch die der Immobilienvermarkter. TEXT – **STEPHAN WEGELIN***

► VIELFÄLTIGES BERUFSBILD

Vermarktung ist äusserst vielschichtig. Die Vermarktung ab Plan folgt anderen Regeln als die von Bestandsobjekten. Büroflächen vermarkten sich anders als Retail, Wohnen, Industrie, Gewerbe oder Logistik. Vermietung ist nicht dasselbe wie Verkauf. An peripheren Lagen läuft es anders als an zentralen. Entsprechend differenziert muss Vermarktung betrachtet werden. Die Berufsbilder sind sehr diversifiziert. Zulieferer wie Werbeagenturen, Anbieter virtueller Welten, Fotografen oder Filmproduzenten, Home-Staging-Anbieter, Eventplaner oder PR-Profis machen deutlich, wie viele Spezialisten heute in der Vermarktung von Immobilien involviert sind.

SOWOHL ANALOG WIE DIGITAL

Aktuell sind zwei sehr unterschiedliche Entwicklungen in der Vermarktung von Immobilien zu beobachten. Auf der einen Seite die technologische (Digitalisierung), auf der anderen Seite die psychologische (Humankapital). Es geht nicht um entweder oder, sondern um sowohl als auch. In der Verbindung von beidem liegt der Erfolgsschlüssel der Zukunft.

Gerade bei der Vermarktung ab Plan geht ohne virtuelle Welten so gut wie nichts mehr. 360-Grad-Panoramen, 3D-Renderings, Animationen und interaktive Virtual-Reality-Szenarien oder Augmented Reality sind heute Standard. Nicht selten machen sie in den Marketing-Drittkostenbudgets bis zu einem Drittel aus. Bei Bestandsimmobilien, welche physisch besichtigt werden können, entlasten Matterport-Aufnahmen die Vermarktungsbeauftragte, weil das Objekt für eine Vorselektion virtuell besichtigt werden kann. Insbesondere bei eher austauschbaren Objekten verlagert sich der Vermarktungsprozess zunehmend in den virtuellen Raum – mit Online-Besichtigungen, Online-Guides, Konfiguratoren, welche die

BILD: ISTOCK

Insbesondere bei eher austauschbaren Objekten verlagert sich der Vermarktungsprozess zunehmend in den virtuellen Raum – mit Online-Besichtigungen, Online-Guides, Konfiguratoren, welche die verschiedenen Materialien zeigen, bis hin zu Besichtigungsrobotern – auch wenn dies wohl (noch) eher mit Humor zu verstehen ist.



verschiedenen Materialien zeigen, bis hin zu Besichtigungsrobotern – auch wenn dies wohl (noch) eher mit Humor zu verstehen ist. Die Covid-19-Krise hat diese Digitalisierung dabei zusätzlich beschleunigt und was, wenn die Pandemie nicht vorbei wäre oder gar eine neue auf uns zukommt? Allein die Möglichkeit stellt ein Risiko dar, dem sich wohl niemand entziehen kann. Sollte der schlimmste Fall eintreffen und eine neue Pandemie überrollt den Globus, so werden Akteure, welche digital nicht ausreichend fit sind, wohl kaum überleben. Es gibt aus strategischer Sicht daher keine Alternativen zur Digitalisierung.

Auf der anderen Seite, speziell im Wohn-Luxussegment, bei peripheren Büros, bei Retail-, Industrie- oder Logistikflächen nimmt der Anspruch an die Beratungsqualität zu. Bei solchen Flächen ist die Verhandlungskomponente relativ hoch – im Gegensatz zu Mietwohnungen, bei denen die Preise in der Regel fixiert sind. Insbesondere bei den Incentives spielt der wahre Markt. So machen beispielsweise mietfreie Zeiten, Staffe-

lungen, Layoutplanungen oder Ausbauten bzw. attraktive Finanzierungsmodalitäten gerne mal 10 bis 15% der Miete aus. Dies macht deutlich, wie relevant so genannte «Softskills» wie Empathie, Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick, Auftrittskompetenz oder Beratungsqualität auch in monetärer Hinsicht sind.

DEZENTRALE ARBEITSSTRUKTUREN

Eine grosse Herausforderung in der Vermarktung sind die durch die Pandemie wie auch durch die zunehmende Ressourcenschonung (weniger Arbeitswegkilometer und/oder Büroflächenbedarf) getriebenen, dezentralen Arbeitsstrukturen. Zahlreiche Führungskräfte tun sich zwar schwer damit, die Teams nicht mehr beisammenzuhaben, die Begehrlichkeiten nach Homeoffice und flexiblen Arbeitsmodellen bei den Mitarbeitenden sind jedoch unübersehbar. Hier ist die Branche einerseits in der Digitalisierung gefordert – Homeoffice erfordert eine funktionierende digitale Infrastruktur von Zoom/Teams bis

ANZEIGE

Konflikte im StWE mediativ klären
BAU-Kommunikation pflegen
Moderator / Mediator M.A.
empfiehlt sich. Tel. 079 400 25 93
www.kreuzplatz-mediation.ch

hin zu Cloudlösungen für das Datenmanagement oder kollaborativen Plattformen. Nicht zu unterschätzen, ist andererseits aber auch der Faktor Mensch. Der Teamzusammenhalt kann mitunter leiden, Homeoffice erfordert mehr Eigenverantwortung und Selbstorganisation, Teams oder Abteilungen funktionieren autonomer, agiler, individueller. Umso wichtiger wird die übergeordnete Vision der Organisation oder die geteilten Werte und Haltungen, welche die autonomen «Schiffe» auf Kurs halten. Der Produktionsfaktor Nummer eins (gerade in der Dienstleistungsindustrie) ist das Humankapital. Es wird gefördert durch Personal, welches nicht nur gut ausgebildet und erfahren ist, sondern auch durch exzellente Prozessgestaltung, idealen Einsatz der Persönlichkeitsprofile (Rollen), Teamzusammenhalt (Kohäsion)

und Teampower (Lokomotion). High-Performing-Teams sind also auch das Resultat der Arbeit am Menschen – nicht bloss an der Digitalisierung.

AUSBLICK IN DIE ZUKUNFT

Die Immobilienvermarktung hat in der Digitalisierung in den letzten zehn Jahren massiv aufgeholt und ist zur Konsumgüterindustrie aufgeschlossen. Digitale Fitness ist heute Standard. Wer sich dieser Entwicklung verschliesst, dürfte wohl kaum langfristig erfolgreich bleiben. Digitalisierung darf als unverzichtbarer «Werkzeugkasten» verstanden werden. Sich damit allerdings Wettbewerbsvorteile oder gar strategische Erfolgspositionen zu erarbeiten, dürfte schwierig sein. Was alle tun oder tun müssen, bietet mittel- und langfristig wenig Differenzierungspotenzial.

Möglicherweise werden gerade diejenigen Vermarktungsunternehmen zu den künftigen Gewinnern zählen, welche jetzt die Zeichen der Zeit deuten und konsequent ins Humankapital investieren. Paradoxerweise gerade in der IT-Industrie (wo die Dinge nicht bloss kompliziert, sondern geradezu komplex sind) ist professionelle Organisationsentwicklung, mit agilen Arbeitsmodellen, Scrum-Ansätzen oder Design-Thinking-Methoden, längst etabliert. Hinkt die Branche einmal mehr hinterher? ■



***STEPHAN WEGELIN**

Der Autor ist freischaffender Marketing- und Kommunikationsberater.

ANZEIGE

Bank **WIR**

«Richtig geplant,
sauber finanziert.»

Immobilien-
Finanzierungen
nach Mass

wir.ch/finanzieren

WEITERBILDUNG WIRD IMMER WICHTIGER



Studierende des MAS Real Estate Management HWZ bringen ihre Kenntnisse im Immobilienbereich auf den neuesten Stand.
BILD: HWZ

► GLAUBENSsätze NEU BETRACHTEN

Wir wissen es alle: Die Immobilienbranche hat fast zwei Dekaden eine kontinuierlich gute Marktentwicklung hinter sich. Die in Immobilien investierten Mittelnahmen stark zu, sowohl bei institutionellen Investoren wie auch bei Privatpersonen. Auch die öffentliche Hand mischte kräftig mit, sei es über umfangreiche Immobilieninvestitionen ihrer Regiebetriebe oder selbst im Rahmen des Ausbaubedarfs ihrer Departemente und Anstalten. Die Marktabsorption war mehrheitlich über alles gesehen dank gutem Wirtschaftswachstum und kontinuierlicher Zuwanderung unproblematisch. Bis auf einige wenige Objekte mit klaren Objekt- oder Standortproblemen bereitete die Vermietung in der Regel keine grossen Probleme.

Nach Jahren der politischen und wirtschaftlichen Stabilität in Europa hat uns bekanntermassen die globale Pandemie zur Neubetrachtung von manchen «Glaubenssätzen» gezwungen. Die Immobilienmärkte wurden dadurch zwar geschüttelt, aber kaum nachhaltig berührt. Wir haben vergleichsweise rasch gelernt, damit umzugehen, und finanzielle Einbussen waren für die Marktteilnehmenden der Immobilienbranche glücklicherweise die Ausnahme.

NEBULÖSE RISIKEN

Durch den Einmarsch der russischen Truppen in die Ukraine und die Zero-Covid-Strategie Chinas veränderte sich die geopolitische Lage grundsätzlich. Neben einer generellen Verunsicherung über die Entwicklung der politischen Stabilität in verschiedenen

Die aktuelle Wirtschaftslage stellt auch die Immobilienwirtschaft vor Herausforderungen. Umso wichtiger ist es, sein Fachwissen auf dem neuesten Stand zu halten. **TEXT – MARKUS STRECKEISEN***

Ländern trat auch die Realisierung latenter Inflationsrisiken ein. Dies wurde bekanntermassen ausgelöst durch steigende Energiepreise, die jahrzehntelange praktizierte Ausweitung der Geldmenge und nachhaltig gestörte Lieferketten. Die Nationalbanken begannen aktiv, durch Anpassung der Zinssätze Einfluss zu nehmen und die Inflation wieder in geordnete Bahnen zu dämpfen. Dass damit eine Rezession in vielen westlichen Ländern – und auch der Schweiz – an Wahrscheinlichkeit gewonnen hat, muss wohl oder übel in Kauf genommen werden. Der Ausblick in die nächste Geländekammer zeigt sich deshalb unkalkulierbar und nebulös.

Die Summe obiger Entwicklungen zeigt auf, dass sich innerhalb von drei Jahren eine exzellente, über Jahre stabile Ausgangslage in eine herausfordernde Situation in nahezu allen Bereichen des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lebens gewandelt hat. Für die Immobilienbranche ist diese Situation umso herausfordernder, da vertragliche Bindungen und damit auch Investitionen sowohl auf Eigentümer- wie auch auf Nutzerseite in der Regel auf lange Frist erfolgen und entsprechend fundierte Entscheidungen bedingen. Was aber, wenn wesentliche Elemente solcher Entscheidungen nicht mehr verlässlich einschätzbar sind? Mit welchen Zinssätzen sind Investitionen in Immobilien über deren Nutzungsdauer zu rechnen? Welche Flächengrössen mieten Unternehmen an oder ab, wenn unklar ist, wie sich aufgrund Kriegs- und finanzpolitischen Massnahmen die Wirtschaft entwickeln wird? Kann der Detailhandel weiterhin rund ein Viertel seines Jahresumsatzes im Weihnachtsgeschäft einbringen, wenn wegen Energieknappheit die Lichterketten ausgehen (müssen)? Und welche Nettomieten lassen sich im Wohnbereich noch nachhaltig erzielen, wenn sich die Betriebs- und Nebenkosten innert wenigen Monaten verdoppeln und gleichzeitig die reale Kaufkraft der Nutzer abnimmt? Und – welche Botschaften, die Halt und Orientierung geben sollen, kommunizieren Führungspersonen in solchen unsicheren Zeiten an Kunden und interne Teams?

PRAXISWISSEN IST GEFRAGT

Gerade weil die Antworten auf obige Fragestellungen alles andere als trivial und klar sind, ist unschwer festzustellen, dass die Anforderungen an die Beschäftigten in allen Industrien und auf allen Ebenen beinahe täglich zunehmen, so auch im Immobilienbereich. Im Vorteil dürfte sein, wer nebst praktischer Erfahrung in der Immobilienbranche auch das theoretische Rüstzeug mitbringt, um in Volkswirtschaft, Betriebswirtschaft und Immobilienwirtschaft rasch die wesentlichen Zusammenhänge zu verstehen, und auf adäquaten Entscheidungsgrundlagen zweckmässig handeln kann. Damit Transformation und Umsetzung in der Folge gelingen, sind Führungsfähigkeiten und Leadership gefragt. Beides kann nicht im Grundsatz

“
IN DER WEITERBILDUNG AUF MASTERSTUFE SIND ECHE «REAL CASES» DEUTLICH WERTSTIFTENDER ALS ABGEOBENE THEORETISCHE ÜBUNGEN.
”

erlernt werden, aber die vorhandenen Fähigkeiten und Veranlagungen sind zu stärken und auszubauen.

Welchen Beitrag können dabei Weiterbildungsinstitute wie die Hochschule für Wirtschaft in Zürich (HWZ) in der Immobilienwirtschaft leisten? Klar ist, dass die Zukunft der nächsten Generation bereits heute zu Füßen liegt – der Generation Y. Darauf vorzubereiten, bedingt einerseits topaktuelles Wissen, gepaart mit fundierter Erfahrung, vermittelt durch Dozierende, die mit beiden Beinen im Berufsleben stehen. Andererseits wird Mehrwert geschaffen durch Weiterentwickeln von Führungsqualitäten, dem Aufbau persönlicher Netzwerke und praktischen Anleitungen, das Gelernte effektiv in der Praxis umzusetzen. Dabei sind echte «Real Cases» deutlich wertstiftender als abgehobene, theoretische Übungen. Wer sich fit für die Zukunft machen will, achtet deshalb auf folgende Punkte: 1. Gesamtzusammenhänge und das grosse Bild des Immobilienmanagements wollen durchgängig erkannt und verstanden sein. 2. Das Wissen in

der Weiterbildung von Top-Talents wird durch Dozenten vermittelt, die engagiert und gut positioniert mitten im Berufsleben stehen. 3. Der stetige und produktive Transfer des erworbenen Wissens wird einerseits durch eine ideale Kombination von Studium und Berufstätigkeit sichergestellt, andererseits durch die Möglichkeit, «Real Cases in Assignment» – Arbeiten an echten Problemstellungen für interessierte Auftraggeber – aufarbeiten zu dürfen.

An der HWZ ist es möglich, mit den Master- und CAS-Programmen im Immobilienmanagement obige Entwicklungsvorstellungen zu realisieren und maximale Anwendbarkeit des erworbenen Wissens zu erreichen. Gerne beraten wir Sie in Bezug auf Ihre persönlichen Entwicklungsvorstellungen: persönlich und transparent. Vergleichen Sie die verschiedenen Angebote und melden Sie sich danach bei uns – wir freuen uns darauf, Sie kennenlernen und beraten zu dürfen. ■



***MARKUS
STRECKEISEN**

Der Autor leitet den Studienleitung MAS REM an der HWZ Zürich.

ANZEIGE



Online-
Infoabend:
9.11.2022



Weiterbilden. Weiterkommen.

Immobilien- management

Immobilienbewertung | Projektentwicklung
Finanz- und Baurecht | Portfoliomanagement
Marktentwicklung | Immobilienstrategie

ost.ch/wb-immobilienmanagement

UNTERNEHMEN MÜSSEN MINDSET ÄNDERN

Wenn bisher von Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft die Rede war, ging es meist um die Automatisierung einzelner Arbeitsschritte. Doch langsam setzt sich die Erkenntnis durch, dass die Zukunft dem Einsatz verknüpfter digitaler Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette gehört. TEXT – YONAS MULUGETA*



In Zukunft sind verknüpfte digitale Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft gefragt.

BILD: ISTOCK

▶ VERKNÜPFT DIGITALE LÖSUNGEN FEHLEN

Bei Planern und Bauunternehmen ist die Digitalisierung mit BIM in der Mitte ihrer Prozesswelt angekommen. In der weniger technisch geprägten Immobilienwirtschaft sind Ansätze vorhanden, die sich aber meist auf einzelne Aufgabenbereiche beschränken. So arbeiten Facility-Management-Dienstleister mit digitalen Tools für den Gebäudebetrieb und Bewirtschafter setzen Mieterportale ein oder haben in fortschrittlichen Fällen bereits teilautomatisierte Vermietungsprozesse etabliert. Die Coronapandemie hat diesen Ansätzen Auftrieb verschafft.

Noch wenig bis gar nicht etabliert sind dagegen verknüpfte digitale Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft. Diesen gehört die Zukunft – denn ihre Vorteile liegen auf der Hand. Diese ermöglichen langfristi-

ge Kosteneinsparungen und höhere Produktivität durch den Wegfall von Arbeitsschritten und durch optimierte Prozesse. Sie sorgen für eine Übersicht über Portfolios und Kenngrößen in Echtzeit und für eine automatisierte Gewinnung von Datenreihen – welche als Input für strategische und taktische Entscheidungen dienen. So können Unternehmen den Einsatz von Artificial Intelligence zur laufenden Verbesserung von Systemen und Prozessen nutzen und somit Wettbewerbsvorteile durch rasche und tiefgreifende Digitalisierung erzielen. Diese verknüpften digitalisierten Prozesse von A bis Z schaffen zudem attraktive Jobprofile für zukunftsorientierte Mitarbeitende.

HERAUSFORDERUNGEN MEISTERN – HUMANFAKTOR WICHTIG

Die Vorteile der Digitalisierungen tönen so überzeugend – weshalb sind denn nicht schon längst alle Unternehmen auf diesen

Zug aufgesprungen? Dies hat mit verschiedenen Faktoren zu tun. Die digitale Transformation ist ein kurzfristiger Kostenfaktor mit hohen Anfangsinvestitionen. Die Einführung digitaler Lösungen ist ein längerer Prozess, von der Implementierung der Systeme, der Umstellung der Prozesse auf die digitale Version bis hin zur Schulung der Mitarbeiter. Datensicherheit spielt in der digitalen Welt eine wichtige Rolle und darf gerade bei sensiblen Daten wie Kundendaten und vertraulichen Unternehmensinformationen nicht vergessen werden. Eine erfolgreiche Digitalisierung ist nur möglich, wenn das Mindset des gesamten Unternehmens und der Mitarbeitenden stimmt. Es braucht Offenheit für neue Ideen. Oft ist ein kompletter Kulturwandel notwendig, der sorgfältig begleitet werden muss. Für einzelne Schlüsselpositionen kann die Einstellung von neuen

Mitarbeitern mit umfassenden Kenntnissen über digitale Prozesse erfolgreich sein. Solche Mitarbeiter sind derzeit auf dem Markt schwer zu finden.

Eine verstärkte Digitalisierung bringt Herausforderungen und Risiken mit sich, die es zuerst einmal zu meistern gilt. An einer Podiumsdiskussion im Rahmen der «Immo22» betonten mehrere Teilnehmende, wie wichtig der Humanfaktor für eine erfolgreiche Digitalisierung ist. Béatrice Schäppi, CEO von Schaeppi Grundstücke: «Es ist absolut zentral, die Mitarbeitenden in den Wandel miteinzubeziehen.» Bruno Bächli, CEO von H & B Real Estate doppelte nach: «Die Mitarbeitenden müssen in der Digitalisierung für sich und ihre täglichen Aufgaben in der Digitalisierung einen Mehrwert erkennen.»

START-UPS BIETEN VIELE NEUE LÖSUNGSANSÄTZE

Um die Digitalisierung zu beschleunigen, bieten sich den Immobiliendienstleistern grundsätzlich zwei Wege: Entweder sie implementieren und/oder entwickeln Lösungen mit externer Unterstützung selbst oder sie übernehmen Start-ups mit vielversprechenden Tools und Ansätzen. In den letzten Jahren hat die Zahl solcher Start-ups rasant zugenommen. Während das Augenmerk anfangs hauptsächlich auf Plattformen und Portalen lag (Immobilienvermarktung), hat sich das Feld über die letzten Jahre geöffnet. Heute arbeiten Start-ups zum Beispiel auch an Tools und Lösungen für die Immobilienwirtschaft in Bereichen wie Blockchain, Machine Learning, 3D und Drohnen. Trotzdem bleibt das

Immobilienbusiness ein People-Business – dies war die Quintessenz der Diskussionen an der «Immo22». Viele Prozesse können und sollen künftig komplett digitalisiert ausgeführt werden. Dies wiederum verschafft den Mitarbeitenden den Freiraum, um sich auf die Kundenbetreuung und die strategische Weiterentwicklung zu fokussieren. ■



***YONAS MULUGETA**

Der Autor ist CEO und VR-Mitglied der CSL Immobilien AG.

ANZEIGE



Unsere Immobilien-Softwares sind IT-Solutions, die den Namen «Lösung» auch wirklich verdienen.

Deshalb engagieren wir uns tagtäglich dafür, dass Ihre Arbeit als Immobilienverwalter die hohen Ansprüche Ihrer Kunden nicht bloss erfüllt, sondern übersteigt. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwares «Hausdata» und «Rimo». Massgebend sind dabei Ihre heutigen aber auch künftigen Anforderungen. Unsere Lösungen wachsen mit Ihnen.

Angelo Breitschmid, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

INNOVATIVE DIGITALE PROJEKTE GESUCHT

Die letzten zwei Jahre haben der Digitalisierung der Bau- und Immobilienwirtschaft mächtig Schub verliehen. Grund genug für Digital Real Estate by pom+ in Kooperation mit Bauen Digital Schweiz / Buildingsmart Switzerland und der Immobilia, die «Digital Top 10» zu suchen. Bis zum 28. Oktober 2022 können Sie Ihr Projekt einreichen.

TEXT – ANDREA LEU*



Die von der Jury ausgewählten zehn Innovationen, die 2023 die Auszeichnung «Top 10» zugesprochen erhalten, werden exklusiv in der Januar-Ausgabe der Immobilia vorgestellt.

BILD: DIGITAL REAL ESTATE BY POM+

▶ MINDESTENS EIN PILOTVERSUCH

Im Fokus stehen sämtliche Bereiche der Bau- und Immobilienwirtschaft: Bewirtschaftung, Facility-Management, Nutzer-

service, Baumanagement, Investitions- und Portfoliomanagement, Handel und Vermarktung etc. Die Voraussetzungen in aller Kürze: Es muss sich um eine echte Innovation handeln, zum Beispiel die Digitalisierung eines bisher konventionell erfolgten Prozesses in der Bewirtschaftung oder eine durchgängige Smart-Building-Implementierung vom Sensor bis zum Geschäftsprozess. Die beteiligten Unternehmer, Entwickler und Technologiepartner sind in der Schweiz tätig; die konkrete Anwendung muss für die Schweiz über einen «Use Case» oder zumindest einen Pilotversuch belegt sein.

Die von der Jury ausgewählten zehn Innovationen, die 2023 die Auszeichnung «Top 10» zugesprochen erhalten, werden exklusiv in der Januar-Ausgabe der Immobilia vorgestellt. In einem zweiten Schritt

findet im Januar 2023 ein Publikumsvoting statt. Die noch engere Auswahl der Top 3 wird schliesslich am 7. März 2023 – zusammen mit dem Gewinner aus Deutschland – exklusiv am «Digital Real Estate Summit» der Öffentlichkeit vorgestellt. «Digital Top 10» dokumentiert damit einerseits die Transformation der Branche. Zum anderen zeigt der Wettbewerb, welche Innovationen im Alltag welchen nachweisbaren Nutzen bieten.

Mehr Informationen und Anmeldung unter: www.digitalrealestate.ch/digital-top-10.



*DR. ANDREA LEU

Die Autorin ist Managing Partner von Senarclens, Leu und Partner AG.

ANZEIGE

Roger Niederer – Geschäftsleiter und Mitglied des Verwaltungsrates Niederer AG, Ostermundigen:

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

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

DER «PLACE TO BE» FÜR IMMOBILIEN- INVESTOREN

Die Schweizer Immobilienmesse für Investoren bietet eine Plattform für Akteure im Bereich der direkten sowie indirekten Immobilienanlagen und gilt mittlerweile als Schweizer Pendant zur Mipim respektive ExpoReal. TEXT – IVO CATHOMEN*



Die Messe ist ein attraktives und ungebrochen beliebtes Format für den Direktkontakt. Anmeldungen für Aussteller und Werbepartner sind noch immer möglich.

BILD: PD

▶ ALLE JAHRE WIEDER

Am 18. und 19. Januar 2023 laden die Co-Organisatoren MV Invest und Swiss Circle wieder zur Schweizer Immobilienmesse für Investoren IMMO23. Obschon die diesjährige Messe noch diversen coronabedingten Restriktionen ausgesetzt war, verbuchten die Veranstalter mit 130 nationalen und internationalen Ausstellern und über 2000 professionelle Besuchern neue Höchstmarken. Herzstück der zweitägigen Veranstaltung bildete wiederum der mit 125 hochkarätigen Referenten besetzte Begleitkongress, das IMMO Forum. Themen aus dem Gebiet Portfoliomanagement, Finanzierung, Nachhaltigkeit, Auslandsinvestitionen und viele weitere zogen das Publikum auch dieses Jahr in ihren Bann. Dabei wird das Forum seit einigen Jahren auch von der Schweizerischen Kammer der Pensionskassen-Experten als Weiterbildungsveranstaltung anerkannt.

EIN BEWÄHRTES KONZEPT

Mit den konzeptionellen Hauptbestandteilen Messe, Forum und Magazin wird für die Akteure aus dem direkten und indirekten Immobilienanlagebereich eine Bühne fürs Branding, für den fachlichen Austausch sowie zur Weiterbildung geschaffen.

So hat sich die IMMO über die Jahre als erfolgreicher und stetig wachsender Fachkongress etabliert und überzeugt mit immer wieder neuen, innovativen Ansätzen: Im 2022 wurde mit dem neu lancierten «Start Up Corner» erstmals auch Jungunternehmen eine kostenattraktive Plattform für die Netzwerkpflge geboten. Zudem ermöglichte die erstmalige Liveübertragung der 36 Podiumsdiskussionen, inklusive französischer Simultanübersetzung, Interessierten einen ortsunabhängigen Zugang zu den Kongressinhalten. Mit mehr als 2500 Online-Zuschaltungen war die Premiere ein grosser Erfolg und gehört von nun an zum erweiterten Rahmenprogramm. An der IMMO23 laden die Organisatoren sodann zur Gala-Night mit Comedy und Livemusik – eine ideale Gelegenheit fürs Networking sowie zur Pflege von Key-Accounts.

DAS SCHWEIZER PENDANT ZUR MIPIM UND EXPOREAL

Das wachsende Interesse von Ausstellern und Publikum zeigt, dass die Messe für die Schweizer Immobilienwirtschaft zu einer echten Alternative mit vorteilhaftem Kosten-Nutzen-Verhältnis zu den grossen europäischen Messen ExpoReal und Mipim aufgestiegen ist. Nicht zu unter-

schätzen ist auch die Rolle, welche die Zürcher Messe für den Westschweizer Markt und den «grenzüberschreitenden» Kontakt zwischen der Romandie und der Deutschschweiz einnimmt. Die Organisatoren tragen diesem Aspekt Rechnung, indem das Forum neu synchron übersetzt wird und das messebegleitende Magazin seit jeher in zwei Sprachen erscheint. Im Weiteren zeigt sich, dass zunehmend auch im Ausland beheimatete Akteure als Exponenten teilnehmen. Während unsere Nachbarn aus Deutschland, Österreich und Frankreich schon seit Längerem präsent sind, waren dieses Jahr beispielsweise auch Gesellschaften aus Grossbritannien vertreten. Mit der in Singapur ansässigen CapitaLand wird an der IMMO23 gar einer der grössten Entwickler aus dem asiatischen Raum vertreten sein. «Wir beobachten immer wieder, dass namhafte Akteure ihre internationale Präsenz teilweise herunterfahren, um sich vermehrt bei uns zu engagieren – ein Umstand, der uns natürlich ausserordentlich freut!», so Raphael Schuler, Senior Sales bei der MV Invest und Verkaufsleiter IMMO, auf Anfrage.

MESSEPARTNER SVIT SCHWEIZ

Sowohl ImmoBilia als auch der SVIT Schweiz begleiten die Messe bereits seit einigen Jahren als Partner – im Wissen darum, dass Networking und Wissensaustausch in der Immobilienwirtschaft essenziell sind. Weitere Partner sind unter anderem das Urban Land Institute, Fiabci Schweiz, RICS und SwissPropTech. ■

IMMO23 - DIE SCHWEIZER IMMOBILIENMESSE FÜR INVESTOREN

Mittwoch, 18. und Donnerstag, 19. Januar 2023, Halle 622, Therese-Giehse-Strasse 10, Zürich Oerlikon.

Anmeldungen und Informationen unter www.swisspropertyfair.ch



*IVO CATHOMEN

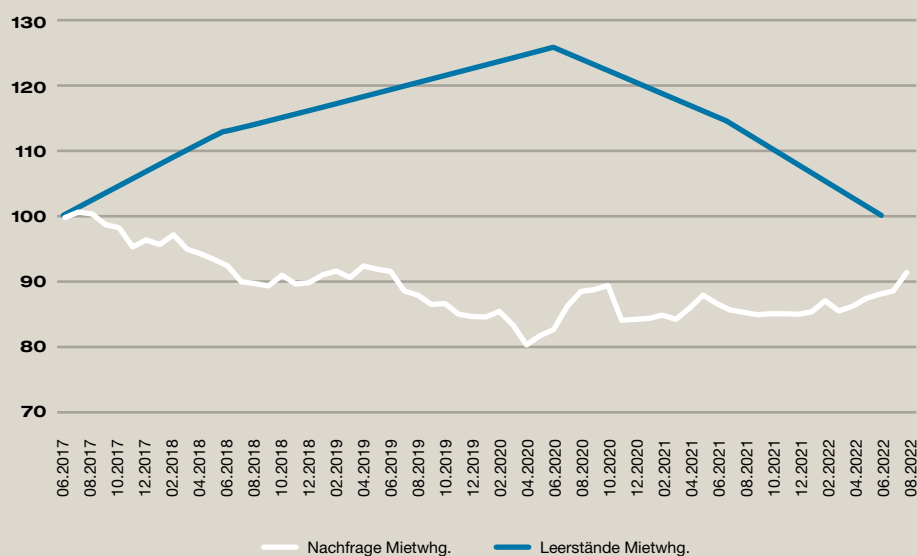
Dr. oec. HSG, ist Herausgeber der Zeitschrift ImmoBilia.

STEIGENDE NACHFRAGE – SINKENDE LEERSTÄNDE

Der durch die Pandemie ausgelöste Anstieg der Wohnungsnachfrage zeigt sich auch in der Entwicklung der Leerstandszahlen. Während der Leerstandsrückgang im vergangenen Jahr – zumindest im Ausmass – noch überraschte, wurde er dieses Jahr erwartet. **TEXT – ANDY EGGER***

ABBILDUNG 1: LEER STEHENDE MIETWOHNUNGEN (INDEX 1. JUNI 2017 = 100) UND NACHFRAGE NACH MIETWOHNUNGEN (INDEX 2017/06 = 100)

Quellen: BFS, Realmatch360



Die Wohnungsnachfrage, gemessen an der Zahl der Suchabos auf den Immobilienportalen, hat sich ab April 2020 massiv erhöht, sowohl im Mietwohnungssegment als auch, und insbesondere, bei den Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern.

BILD: 123RF.COM

► TIEFERE LEERSTÄNDE

Mitte September veröffentlichte das Bundesamt für Statistik (BFS) die Resultate der diesjährigen Leerwohnungszählung vom 1. Juni. Gemeldet wurden schweizweit etwas über 61 000 leere Wohnungen, knapp 10 000 weniger als vor Jahresfrist und so wenige wie seit 2016 nicht mehr. Die Leerwohnungsziffer betrug noch 1,31% (2021: 1,54%). Damit bestätigte sich die Trendwende des Vorjahres, die damals, zumindest in ihrem Ausmass, viele Marktteilnehmer überrascht hat. Dieses Jahr konnte ein Rückgang auch in dieser Höhe durchaus erwartet werden, denn sowohl die angebots- wie auch nachfrageseitigen Indikatoren zeigten alle in die gleiche Richtung.

RÜCKLÄUFIGES ANGEBOT

Seit 2020 geht die Zahl der auf den Immobilienportalen ausgeschriebenen Woh-

nungen stetig zurück. Im Mietwohnungssegment war im Jahr 2020 eine eigentliche Trendwende zu beobachten, hatte sich das Mietwohnungsangebot doch zuvor seit 2014 Jahr für Jahr erhöht. Im Segment der Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser hatte die Zahl der ausgeschriebenen Objekte in der zweiten Hälfte der 10er-Jahre tendenziell stagniert, bevor 2020 der beschriebene Rückgang einsetzte.

Mit ein Grund für diesen Unterschied zwischen dem Mietwohnungs- und dem Eigenheimsegment ist in der Neubautätigkeit zu suchen, die sowohl bei den Eigentumswohnungen als auch bei den Einfamilienhäusern schon seit längerer Zeit zurückgeht, während der Mietwohnungsneubau noch bis ins laufende Jahrzehnt hinein einen eigentlichen Boom erlebt hat. Inzwischen ist aber auch die Zahl der baubewilligten Mietwohnungen rückläufig, so-

dass angebotsseitig ein Rückgang der Leerstände in allen Segmenten erwartet werden konnte.

STEIGENDE NACHFRAGE

Das rückläufige Angebot traf in allen Marktsegmenten auf eine steigende Nachfrage. Wie schon mehrfach beschrieben, haben die pandemiebedingten Lockdowns zu einer eigentlichen Neubewertung des Wohnens geführt. Die Wohnungsnachfrage, gemessen an der Zahl der Suchabos auf den Immobilienportalen, hat sich ab April 2020 massiv erhöht, sowohl im Mietwohnungssegment als auch, und insbesondere, bei den Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern.

Doch nicht nur die veränderten Präferenzen der inländischen Wohnbevölkerung haben zu diesem Nachfrageanstieg beigetragen. Auch die Nettozuwanderung fiel in den vergangenen beiden Jahren mit je über 60 000 Personen deutlich höher aus als in den Jahren zwischen 2017 und 2019 (je ca. 50 000 Personen).

VERBREITETE KNAPPHEITEN

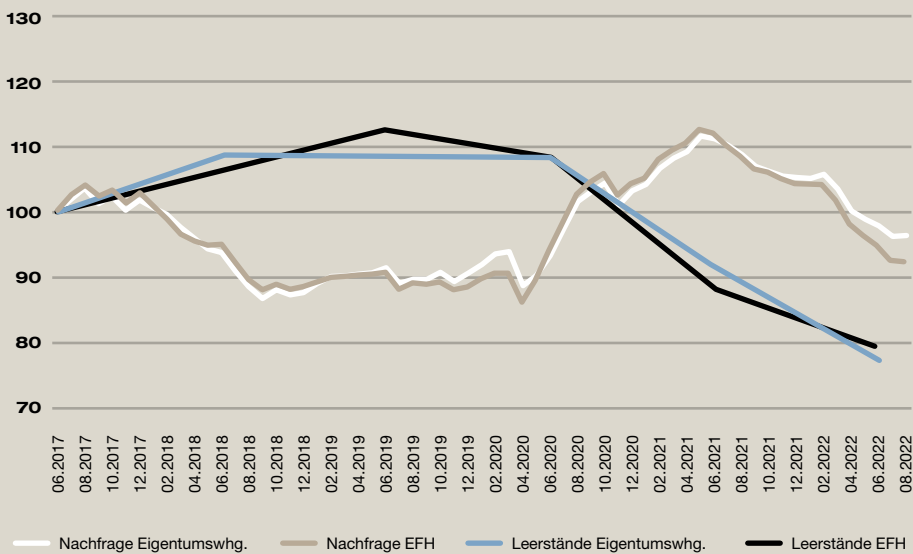
Die Kombination von rückläufigem Angebot und steigender Nachfrage resultier-

ANZEIGE



ABBILDUNG 2: LEER STEHENDE EIGENTUMSWOHNUNGEN UND EINFAMILIENHÄUSER (INDEX 1. JUNI 2017 = 100) UND NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN UND EINFAMILIENHÄUSERN (INDEX 2017/06 = 100)

Quellen: BFS, Reamatch360



te in einen starken Rückgang der Leerstände. Während die Leerstandsproblematik noch in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahrzehnts eines der drängendsten Themen der Immobilienbranche war, ist sie heute weitgehend aus den Diskussionen verschwunden. Nicht nur an den attraktivsten Wohnstandorten ist heute vielmehr die Wohnraumknappheit wieder ein Thema. Daran wird sich aller Voraussicht nach kurzfristig auch nichts ändern, denn das Wohnungsangebot lässt sich bekanntlich nicht von heute auf morgen ausdehnen. Und auch mittelfristig wird das ungenügende Angebot ein Thema bleiben, denn eine Ausweitung würde eine verstärkte Neubautätigkeit bedingen, was aus verschiedenen Gründen (harzende Verdichtung, überbordende Regulierung etc.) nicht ganz einfach ist.

WIE WEITER MIT DER NACHFRAGE?

Ob eine Entspannung von der Nachfrageseite kommen wird, ist gegenwärtig zu bezweifeln. Zwar sind die Nachfrageindizes bei den Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern im Zuge einer Korrektur des pandemiebedingten Booms und der

steigenden Zinsen etwas zurückgekommen (vgl. Abbildung 2), doch befindet sich die Nachfrage nach Eigenheimen immer noch auf hohem Niveau. Und bei den Mietwohnungen (vgl. Abbildung 1) scheint sich der Nachfrageanstieg eher zu beschleunigen. Einen Beitrag dazu liefert auch die Zuwanderung, welche von den CS-Experten für dieses Jahr auf rund 70 000 Personen geschätzt wird – und darin sind die über 60 000 Menschen, die vor dem Krieg aus der Ukraine in die Schweiz geflohen sind, noch nicht einmal enthalten.

Eine rasche Beseitigung der Nachfrageüberhänge auf dem Schweizer Wohnungsmarkt und ein erneuter Leerstandsanstieg sind deshalb nicht zu erwarten – es sei denn, eine schwere Rezession würde die Nachfrage abrupt bremsen. Die Probleme, die es dann zu bewältigen gäbe, wären allerdings wesentlich gravierender als jene, die sich aus den gegenwärtigen Knappheiten auf dem Wohnungsmarkt ergeben. ■



*ANDY EGGER

Der Autor ist Geschäftsführer von Reamatch360.



Clever sanieren – Rollladen erhalten

- geringere Investitionskosten
- geringere Unterhaltskosten
- + höhere Rendite



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

Telefon +41 34 447 55 55

rufalex@rufalex.ch
www.rufalex.ch

Die Leerstandsquote ist laut Bundesamt für Statistik deutlich gesunken. Per 1. Juni 2022 standen in der Schweiz 61 496 Wohnungen leer. Dies sind rund 9869 weniger gegenüber 2021.

BILD: UNSPLASH.COM



INTERNATIONAL

MANGEL AN FACHKRÄFTEN

Bimondis hat eine Studie zum deutschen Arbeitsmarkt für Digitalisierungsexperten im Bau veröffentlicht. Dazu hat das Unternehmen mit Sitz in Berlin und Zürich rund 10 000 Firmenwebsites und 30 Stellenportale ausgewertet. So sind in Deutschland aktuell rund 4500 Stellen unbesetzt. Rund die Hälfte davon sind in Bayern sowie in Baden-Württemberg ausgeschrieben. Fast 45% der Stellen betreffen Konstrukteure und Modellierer. Der Mangel an Digitalisierungsexperten in der Architektur und Planung, vor allem für Building Information Modelling (BIM), hemmt die digitale Transformation der Baubranche. Die Digitalisierung und der resultierende Zuwachs an Produktivität sind Voraussetzung, damit die Baubranche bis 2045 CO₂-neutral wird. Bimondis führt einen Marktplatz für Digitalisierungs- und BIM-Expertise, um die digitale Transformation und die Nachhaltigkeitsziele im Bau voranzutreiben.

PANATTONI VERMIETET CITY DOCK FALKENSEE



Der Projektentwickler für Industrie- und Logistikimmobilien Panattoni hat das City Dock Berlin Falkensee vollständig an die Moodja GmbH vermietet. Moodja ist eine Gesamtdienstleisterin für E-Commerce, Onlineshops und Versandhandel im Bereich Fashion und Lifestyle. Das neue Logistikzentrum der Firma hat eine Gesamtnutzfläche von 11 200 m², davon sind 7200 m² Hallen-, 2000 m² Flex- und 2000 m² Bürofläche. Moodja wird dort Warenannahme, Lagerhaltung und Kommissionierung, Retourenmanagement sowie die Personalisierung von Kundenbestellungen abwickeln.

ESG-KLIMARATING VERÖFFENTLICHT

21st Real Estate, ein Anbieter für Softwarelösungen zur Markt- und Standortbewer-

tung, hat eine Analyse zu den Umwelt- und Klimaeinflüssen in den 10 797 Gemeinden Deutschlands veröffentlicht. Die 26 Indikatoren weisen Werte zwischen 0 und 100 auf und umfassen unter anderem Erdbebengefahr, Hitzetage, Hochwassergefahr, Klimawandeleffekte, Änderung der Lufttemperatur, Niederschlagshöhe und Trockenheit. Je höher der Wert, umso geringer sind die Umweltgefahren. Schleswig-Holstein (76,3) und Mecklenburg-Vorpommern (73,2) sind am geringsten betroffen. Am stärksten gefährdet sind Baden-Württemberg (21,4) und das Saarland (25,9). Unter den Städten ist Berlin (72,1) am wenigsten gefährdet. Es folgen München (63,2) und Frankfurt am Main (48,5). Besonders gefährdet sind Hamburg (24,3), Köln (24,1), Düsseldorf (17,5) und Stuttgart (8,9).

SCHWEIZ

REAL ESTATE AWARD IM ENDSPURT



Der Real Estate Award ist die offizielle Auszeichnung für herausragende Leistungen in der Schweizer Bau- und Immobilienbranche. Er wird jährlich in den fünf Kategorien Projektentwicklung, Umbau/Umnutzung, Vermarktung, Immobilien-Bewirtschaftung/Bau-Digital und Hersteller-Innovation vergeben. Die Jury hat nun aus allen Bewerbungen drei Vorschläge pro Kate-

gorie nominiert. Die Abstimmung ist bis 22. Oktober über realestateaward.ch möglich. Die Preisverleihung findet am 26. Oktober im Hotel Mövenpick in Regensdorf ZH statt.

IMMOBILIENPREISE TIEFER

Eigentumswohnungen waren per Ende August zu tieferen Preisen (-0,6%) als im Vormonat inseriert. Die Preise für Einfamilienhäuser blieben fast unverändert (+0,1%). Dies zeigt der Swiss Real Estate Offer Index, der von der SMG Swiss Marketplace Group in Zusammenarbeit mit dem Immobilien-Beratungsunternehmen IAZI erhoben wird. Für Mietende auf Wohnungssuche brachte der August mit durchschnittlich +0,2% kaum Preisveränderungen. Je nach Region zeigen sich Unterschiede: Im Raum Zürich (+1,5%), in der Nordwestschweiz (+1,1%) und im Tessin (+0,5%) sind die Mieten gestiegen. Sinkende Werte verzeichnet hingegen das Mittelland (-1,8%). In der Genferseeregion (-0,2%), der Ostschweiz (+0,3%) und der Zentralschweiz (+0,3%) sind die Veränderungen gering.

ANGEBOTSMIETEN ERNEUT HÖHER

Die Angebotsmieten sind im August nach einem Rückgang für Juli wieder leicht gestiegen. So zeigt sich der Homegate-Mietindex gegenüber dem Vormonat um 0,3 Punkte leicht erhöht bei 118,1 Punkten (+0,3%). Gegenüber der Höchstmarke vom Juni hat der Index um knapp 0,2% zugelegt. Im Vorjahresvergleich sind die Angebotsmieten über die ganze Schweiz um 2,3% gestiegen. Der Homegate-Mietindex für Angebotsmieten misst die monatliche, qualitätsbereinigte Verände-

ANZEIGE





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

Verwalten | Stowe | Bewirtschaften | Vermieten | Verkaufen | Bewerten

Bern | Mühleberg | Murten
031 752 05 55

rung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen anhand der aktuellen Marktangebote. Der Immobilienmarktplatz Homegate erhebt den Index in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank.

WENIGER LEERWOHNUNGEN

Per 1. Juni wurden laut Leerwohnungszählung des Bundesamts für Statistik 61 496 Leerwohnungen in der Schweiz gezählt. Dies entspricht 1,31% des Gesamtwohnungsbestands inklusive Einfamilienhäuser. Somit ist die Leerwohnungsziffer im Vergleich zu 2021 um 0,23 Prozentpunkte von 1,54% auf 1,31% gesunken. Ein solcher Rückgang der Leerstandsquote innert Jahresfrist war letztmalig vor 20 Jahren zu beobachten. Insgesamt standen im Vergleich zum Vorjahresstichtag 9869 Wohnungen weniger leer, was einer Abnahme von 13,8% entspricht. Die grössten Rückgänge wurden in den Regionen Tessin (von 2,83% auf 2,49%), Ostschweiz (von 1,74% auf 1,42%) und Zentralschweiz (von 1,06% auf 0,75%) beobachtet. Im Kantonsvergleich lag die tiefste Leerwohnungsziffer mit 0,33% erneut im Kanton Zug.

BAUINDEX LEGT WEITER ZU

Im 3. Quartal verzeichnet der Bauindex laut Credit Suisse und Schweizer Bau- meisterverband einen weiteren Anstieg auf 158 Punkte. Bereinigt um Saison- und Kalendereffekte ist für die Umsätze des Bauhauptgewerbes ein Plus von 4,1% gegenüber dem Vorquartal zu erwarten. Dieser Anstieg beschönigt die wirtschaftliche Situation der

Branche. Die Umsätze aus dem schwankungsanfälligen öffentlichen Hochbau dürften hoch ausfallen. Dieser Zuwachs ist auf höhere Baupreise und nicht nur auf eine höhere Produktion zurückzuführen.

UNTERNEHMEN

FORTIMO ÜBERNIMMT HOTEL



Die Fortimo Group AG hat das Hotel Säntispark in Abtwil SG von der Genossenschaft Migros Ostschweiz erworben. Das St. Galler Immobilienunternehmen wird alle Mitarbeitenden zu gleichen Konditionen weiterbeschäftigen. Fortimo und Migros führen ihre Zusammenarbeit im Rahmen des Hotels und des Freizeitentrums Säntispark fort. Auch die Migros-Tochter Medbase AG wird ihre Dienstleistungen weiterhin im Hotel anbieten. Das Portfolio von Fortimo umfasst Immobilien im Wert von rund 1,5 Mrd. CHF. Dazu gehören Hotels in der Schweiz, Österreich und Dubai sowie Pflegeheime, Wohn- und Gewerbeliegenschaften.

KEMPINSKI GRUPPE WIRD NACHHALTIGER

Die Kempinski Hotels haben ihren ersten Umwelt-, Sozial- und Governance-Bericht veröffentlicht. Obwohl die Hotelgruppe nachhaltige Initiativen umsetzt, möchte sie einen robusteren und einheitlichen Ansatz dafür verankern. Um dies in allen Tochtergesellschaften zu implementieren,

wurde 2021 unter Leitung von Bernold Schroeder, Vorstandsvorsitzender der Kempinski AG und CEO der Kempinski Gruppe, das Nachhaltigkeitskomitee gegründet. Die erarbeiteten Messgrößen und Prozesse werden als Ziele in die Unternehmensstrategie integriert.

TOOL FÖRdert CO2-NEUTRALITÄT



Schweizer Gemeinden können nun den Anteil an erneuerbarer oder importierter Energie für die Beheizung ihrer Gebäudeparks und die so erzeugte Menge an Treibhausgasen über ein interaktives Tool abrufen. Das Energie- und Klimaberatungsbüro Navitas Consilium hat das Tool entwickelt. Als Grundlage dienen die öffentlichen Daten des Gebäude- und Wohnungsregisters, die das Bundesamt für Statistik veröffentlicht.

ANZEIGE

City Telefon- und Bürodienst

Ihre persönliche Stellvertretung

City Telefon und Bürodienst GmbH
Bahnhofstrasse 44
7000 Chur

citytelefon.ch · Tel. 081 255 33 33

Die Beheizung und der Wasserverbrauch der Gebäude machten 2020 knapp 40% des Energieverbrauchs der Schweiz aus. Damit spielen Gebäude eine zentrale Rolle, um die Ziele der Klimastrategie 2050 zu erreichen.

TERRESTA VERKAUFT SCHLOSS



Die Terresta Immobilien und Verwaltungs AG verkauft Schloss Salenstein in der gleichnamigen Thurgauer Gemeinde am Bodensee. Das Schloss gehört zum Nachlass von Bruno Stefanini. Er hatte es 1979 gekauft und nur kurz genutzt, weshalb es seit rund 40 Jahren leer steht. Der Nachlass umfasst noch drei weitere Schlösser in der Schweiz. Terresta bewirtschaftet drei davon. Ein weiteres hat sie kürzlich verkauft. Als kleinstes Schloss und wegen seiner Lage auf einer Felsnase eignet sich Schloss Salenstein nicht für eine öffentliche Verwendung,

Die Stadt Kriens hat nun das Projekt Pilatus Arena bewilligt. Somit steht der städtebaulichen Entwicklung im Süden von Luzern nichts mehr im Weg. BILD: ZVG



zum Beispiel als Museum. Terresta hat die Zürcher Firma FSP Fine Swiss Properties mit dem Verkaufsmandat betraut.

MADASTER GEHT KOOPERATION EIN

Madaster und die Epea GmbH, die Lösungen für umweltverträgliche und kreislauffähige Industrieprodukte, Gebäude und Stadtquartiere entwickelt, sind eine Kooperation eingegangen. Die Verknüpfung der Plattform von Madaster mit der Material- und Produktdatenbank von Epea macht es für Entwickler,

Investoren, Bauherren und Verwalter einfacher, die CO₂-Emissionen und die Kreislauffähigkeit von Immobilien zu berechnen. Sowohl kurz- als auch langfristige Ziele wie diejenigen des Pariser Klimaabkommens können auf ihre Umsetzbarkeit überprüft werden. Zudem wird es leichter, Gesetze und Vorschriften einzuhalten.



ISS MISCHT IN DER ZSC-ARENA MIT



Die ZSC Lions haben die ISS Facility Services AG mit der Führung des Facility-Managements in der neuen Swiss Life Arena beauftragt. Das Mandat umfasst unter anderem die Gebäudetechnik mit Heizung, Lüftung, Klima sowie Reinigung im Stadion und bei Events. Die 170 Meter lange, 110 Meter breite und 33 Meter hohe Arena liegt an der Vulkanstrasse 130 in Zürich Altstetten. Sie weist (inkl. Verkehrsfläche) eine Gesamtfläche von 70 000 m² auf. Die Arena bietet rund 12 000 Besuchern Platz. Die Baukosten beliefen sich auf 207 Mio. CHF. Für das Projekt zeichnet das Londoner Architekturbüro Caruso St John Architects verantwortlich.

SUN2050.CH WIRD HOME2050.CH



Primeo Energie, die Basellandschaftliche Kantonalbank (BLKB) und die Genossenschaft Elektra Baselland bauen ihre gemeinsame Plattform sun2050.ch zu home2050.ch aus. Wer ein Haus besitzt, kann über die Onlineplattform neu neben dem Solarpotenzial auch die Optionen für den Heizungsersatz oder den Einbau von E-Ladestationen

ermitteln. Im Zentrum steht wie bisher die Beratung durch die beteiligten Energieunternehmen sowie die Vermittlung von Angeboten und die Möglichkeit zur Finanzierung durch die BLKB.

VERIT SETZT AUF KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Um den Mandatswechsel in der Immobilienverwaltung zu erleichtern, haben Verit Immobilien und Arcplace eine Lösung mit künstlicher Intelligenz entwickelt. Sie deckt den gesamten Prozess ab, von einem allfälligen Scanning über die automatische Klassifizierung und Verschlagwortung der Dokumente bis zur zielgerechten Übergabe in das digitale Archiv. Im Kern besteht die Lösung aus einer Logik, die vorab auf Dokumente und Abلاغestruktur antrainiert wird.

PILATUS ARENA BEKOMMT GRÜNES LICHT

Die Stadt Kriens hat die Baubewilligung für das Projekt Pilatus Arena mit den beiden zugehörigen Hochhäusern am Mattenplatz erteilt. Das Projekt umfasst eine Eventarena mit 4000 Sitzplätzen, zwei Geschäfts- und Wohnhäuser mit insgesamt 370 Wohnungen sowie Büro- und Gewerbeflächen. Die Krienser Bevölkerung hat den Bebauungsplan 2021 gutgeheissen. Die Pilatus Arena ist ein wichtiger Baustein des kantonalen Entwicklungsschwerpunkts Luzern Süd. Das Projekt schafft am Bahnhof Mattenhof Wohnraum sowie Raum für sportliche und kulturelle Aktivitäten.

AMENTI-APP NEU MIT FPRE-DATEN

Amenti stellt die Marktintelligenz von Fahrlander

ANZEIGE



SURITEC
Einbruch-Frühwarnsystem



SCHÜTZT



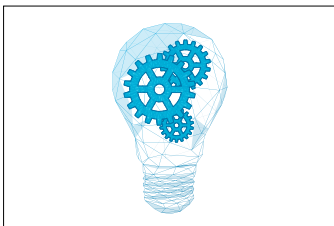
WAS IHNEN WICHTIG IST

MELDEN SIE SICH JETZT FÜR EINEN KOSTENLOSEN SICHERHEITS-CHECK IM WERT VON CHF 150.-!

SURITEC SWISS GMBH | 8272 ERMATINGEN | 071 660 12 12
WWW.SURITEC.CH

Partner Raumentwicklung (FPRE) auf der Applikation App.Amenti zur Verfügung. Die beiden Unternehmen ermöglichen so die Erzeugung von marktnahen Machbarkeitsstudien in frühen Phasen von Immobilienprojekten. Ziel ist es, Zeit zu sparen und Fehler zu vermeiden. Mit der App.Amenti können Grundstücke lokalisiert, 3D-Gebäude erzeugt und platziert sowie Bauungsvarianten erstellt werden. Mithilfe der Daten von FPRE können für Projektvarianten Standortdaten und -ratings, Erstellungskosten, Verkaufspreise, Marktmieten und Rendite-Parameter zusammengestellt werden.

SVIT AWARD FÜR H&B REAL ESTATE



Der diesjährige SVIT Award geht an die Immobilienagentur H & B Real Estate AG. Jury und SVIT-Mitglieder prämierten das Unternehmen für seine innovativen Lösungen. Um Stockwerkeigentumsmandate attraktiver zu machen, hat die H & B Real Estate AG eine PropTech-Lösung adoptiert. Letztere digitalisiert die Versammlungen der Stockwerkeigentümer sowie die vor- und nachgelagerten Prozesse. Die Stockwerkeigentümer können jederzeit selbstständig Dokumente einsehen und Bewirtschafteter sowie Traktanden erfassen. Diese werden dann zusammengestellt und verteilt. Abstimmungen können eben-

falls ausgezählt und Entscheidung protokolliert werden. Ein Ticketing-System vereinfacht die Kommunikation, wobei neben Eigentümern auch Mieter direkt informiert werden können.

PROJEKTE

BUCH ÜBER KSW-NEUBAU



Nach mehr als zehnjähriger Projektierungs- und Bauzeit hat der Ersatzneubau des Kantonsspitals Winterthur (KSW) im Februar 2022 den Betrieb aufgenommen. Die Planergemeinschaft Butscher Architekten AG und Rapp AG (RA-B Architekten) bietet in einer Publikation Einblick in das Projekt. Das Buch dokumentiert die Perspektiven der Bauherrschaft, der Architekten sowie der in Planung und Realisierung involvierten Personen. Der historische Teil beleuchtet die bauliche und betriebliche Entwicklung des KSW. Die Publikation umfasst Bilder des Architektur-fotografen Roman Weyeneth, die mit Bildern von Axel Brog ergänzt sind. Grundriss- und Ansichtspläne sowie schematische Darstellungen erläutern die Leitgedanken des Projekts.

RÖSSLIMATT FEIERT GRUNDSTEINLEGUNG

Auf einem durch Gleisfelder geprägten Areal beim Bahnhof Luzern realisieren die SBB das Projekt Rösslimatt. Gemeinsam mit der Stadt Luzern und den Hauptmietern Hochschule Luzern (HSLU) und Merck

Sharp & Dohme (MSD) hat die Bauherrin im September den Grundstein für das neue Quartier gelegt. Die etappenweise Entwicklung des 42 000 m² grossen Areals hat sie gemeinsam mit der Stadt Luzern geplant. Die erste Etappe umfasst drei Baufelder und bringt eine Nutzfläche von rund 37 800 m². Die Bauarbeiten starteten 2020 und dauern bis 2025. Die HSLU und MSD fassen in der Rösslimatt mehrere Standorte zusammen. Im Fall der HSLU betrifft dies rund 3000 Studierende, 6500 Weiterbildungsteilnehmende und 400 Mitarbeitende der beiden Departemente Wirtschaft und Soziale Arbeit. MSD vereint rund 650 Arbeitsplätze unter einem Dach.



UPTOWNBASEL EINGEWEIFT



Der Campus «UptownBasel» hat im September die Eröffnung gefeiert. Auf dem Schorenareal in Arlesheim BL soll in den nächsten zehn Jahren ein rund 70 000 m² grosses Kompetenzzentrum für Unternehmen aus den Bereichen Technologie, Industrieproduktion, Gesundheitswesen, Logistik und Digitalisierung entstehen. Mit der Eröffnung des Gebäudes 1 und der Nutzung durch die Technologiekonzerne Bouygues, Vinci Energies sowie demnächst Straumann Group entstehen die ersten 400 Arbeitsplätze. Insgesamt ist die Ansiedlung von 50 bis 100 Unternehmen mit insgesamt bis zu 2500 Arbeitsplätzen geplant. Das Investitionsvolumen für das Projekt beträgt über 500 Mio. CHF. Getragen wird es von der Investoren-

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

Familie Monique und Thomas Staehelin, die zugleich Eigentümer sind. Für die Gesamtentwicklung ist Fankhauser Arealplanung verantwortlich.

ROCHE FEIERT HOCHHAUS



Roche hat im September das neue Bürohochhaus Bau 2 eröffnet. Das Investitionsvolumen beträgt 550 Mio. CHF. Das 205 Meter hohe Gebäude hat 50 Stockwerke und bietet auf einer Bruttogeschossfläche von 83 000 m² rund 3200 Arbeitsplätze. Bau 2 ermöglicht es, Mitarbeitende zusammenzuführen, die an unterschiedlichen Standorten in Basel verteilt waren. Das geplante, neue Forschungs- und Entwicklungszentrum wird voraussichtlich im Herbst 2024 eröffnet. Roche investiert dafür 1,2 Mrd. CHF. Der Bebauungsplan für die Neugestaltung des Südareals wird in Abstimmung mit den Behörden vorangetrieben.

HELVETIA LANCIERT ONLINE-PLATTFORM

Die neue Onlineplattform Helvetia ImmoWorld deckt alle Phasen des Immobilienbesitzes ab. Sie bietet Tools, die mit der persönlichen Beratung durch Helvetia, des Hypotheken- und Immobilienspezialisten Moneypark und weiterer Partner ergänzt sind. Zur Verfügung stehen

Informationen, Checklisten und Rechner, beispielsweise für Wohnkosten, Renovation, Wertentwicklung oder Grundstücksgewinnsteuer. Zudem bietet die Plattform Zugang zu Kaufinteressenten oder Handwerkservice. Das integrierte Suchportal umfasst Objekte von Helvetia und Moneypark sowie Angebote anderer Portale. Registrierte Nutzer können lokale Bauprojekte und die Preise der letzten Jahre für Liegenschaften in ihrer Umgebung einsehen.

WOHNRAUM FÜR EINKOMMENSCHWACHE



Die Stiftung Einfach Wohnen (SEW) plant in Zürich Schwamendingen zwei Ersatzneubauten für sanierungsbedürftige Wohnhäuser mit aktuell 26 Wohnungen. Es entstehen rund 80 hindernisfreie Wohnungen für Mietende mit tiefem Einkommen. Zudem sind ein Gewerberaum und zwei städtische Doppelkindergärten geplant. Ziel ist es, einer alters- und herkunftsgemischten Gemeinschaft mit unterschiedlichen Haushaltsformen Wohnraum zu bieten. Im Rahmen des Projekts hat das Amt für Hochbauten der Stadt Zürich im Auftrag der SEW einen Architekturwettbewerb ausgeschrieben. Das Generalplanerteam von Figi Zumsteg GmbH mit GMS Partner AG aus Zürich hat das Verfahren für sich entschieden.

RAUMPLANUNG WIRD ERLEBBAR



Forschende der Hochschule Luzern loten in den nächsten drei Jahren gemeinsam mit der Stadt Luzern und den Unternehmen Planteam S AG und Sinus AG das Potenzial von Augmented Reality (AR) aus. Ziel des Projekts ist es, die Stadt- und Gemeindeplanung für die breite Bevölkerung zugänglicher zu machen. Die zweidimensionalen Pläne sollen mittels AR-Technologie dreidimensional visualisiert und um digitale Objekte und Akustik ergänzt werden. Die Simulation erfolgt über Smartphone oder Tablet sowie Kopfhörer. Innosuisse, die Agentur für Innovationsförderung des Bundes, unterstützt das Projekt mit über 450 000 CHF. Das Gesamtbudget beträgt 840 000 CHF.

PERSONEN

ISS BEFÖRDERT AEBI



Tanja Aebi ist seit 1. September 2022 Director People & Culture beim Facility-Management-Dienstleister ISS Schweiz. Aebi ist bereits

seit 1. Februar 2021 für ISS im Personalwesen tätig. Sie verfügt über einen Master of Science in Arbeits- und Organisationspsychologie mit Weiterbildungen im internationalen HR-Management und Change-Management sowie in der Organisationsberatung und -entwicklung. In der neuen Funktion nimmt Aebi Einsitz in die Geschäftsleitung.

WYSS IN NEUER ROLLE BEI CBRE



Julia Wyss ist seit 1. September 2022 Co-Head of Hotels & Operational Real Estate bei CBRE Schweiz. Wyss war seit 2015 für das Hotel-Team von CBRE in London tätig, wo sie Transaktions- und strategische Beratungsmandate geleitet hat. In ihrer neuen Position verantwortet sie zusammen mit Alessia Breda die Weiterentwicklung vom Hotels & Operational Real Estate Business in der Schweiz. Dabei begleitet sie Investoren, Entwickler und Betreiber bei ihren Hotel- und Immobilieninvestitionen.

STUDER GIBT MANDAT AB



Nach zweijähriger Tätigkeit legt Raymond Studer per Januar 2023 sein Mandat als Gebietsmanager von Luzern Süd nieder, um sich

auf seine Rolle als Mitinhaber und Co-Geschäftsführer einer Firma im Energie- und Klimabereich zu fokussieren. Als Gebietsmanager von Luzern Süd arbeitete Studer an der Schnittstelle zwischen interessierten Unternehmen und Investoren sowie den Gemeinden Horw, Kriens und Luzern. Das Mandat hatte ihm der Regionale Entwicklungsträger Luzern Plus anvertraut.

WECHSEL BEI HIAG



Der Verwaltungsrat der Hiag Immobilien Holding AG hat auf den 1. Januar 2023 Béatrice Gollong (Bild oben) zur Leiterin Portfolio/Transaktionen und Michele Muccioli (Bild unten) zum Leiter Entwicklung/Realisierung sowie zu Mitgliedern der Geschäftsleitung ernannt. Gollong ist seit 2020 für den Bereich Transaktionen und Geschäftsflächenvermarktung verantwortlich. Muccioli ist seit 2012 als Arealentwickler für Hiag tätig. Rico Müller, Chief Financial Officer und Mitglied der Geschäftsleitung, verlässt das Unternehmen per Ende Oktober 2022.

KÖNIGSTEIN NEU BEI EMPIRA



Markus Königstein übernimmt beim Investmentunternehmen Empira Group die neu geschaffene Position des Global Head of Investment Management. Seine Aufgabe ist es, die Internationalisierung der Investments in den Hauptmärkten DACH und USA vorantreiben. Zuletzt arbeitete Königstein seit 2003 bei der deutschen R+V-Versicherungsgruppe als Leiter des Bereiches Immobilien und Infrastruktur.

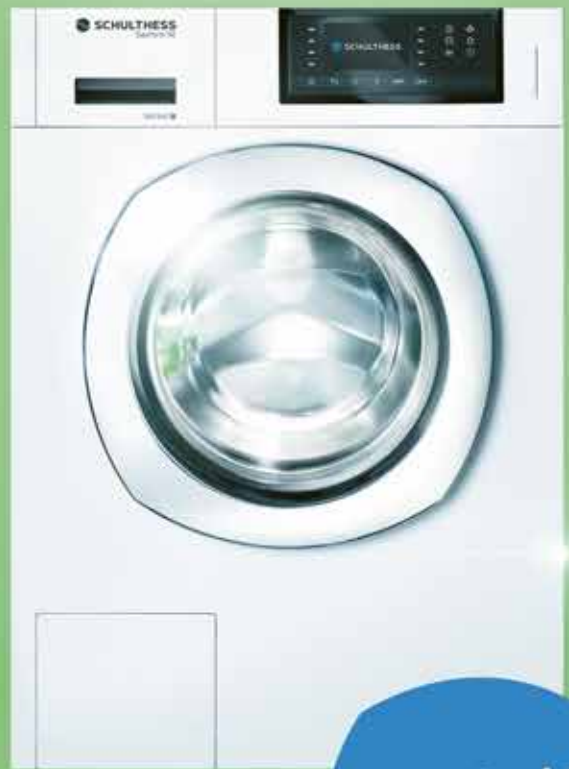
SESSELRÜCKEN BEI INTERCITY

Der Verwaltungsrat der Intercity Group Holding AG hat per 1. Oktober Stefan Lemberger (Bild oben) und Beat Hürlimann (Bild unten) in die Geschäftsleitung berufen. Lemberger ist seit 2010 für die Hugo Steiner AG tätig. Seit 2022 leitet er das Unternehmen als CEO und Co-Owner. Hürlimann arbeitet seit 2007 für die Wüst und Wüst AG. Seit 2018 leitet er das Unternehmen als CEO. ■



Hebt sich ab.

In Langlebigkeit und Kundenservice.



washMaster
das neue digitale
Zahlungssystem

FÜRSORGE UND EIGENBEDARF

Eine Wohnungskündigung wegen dringenden Eigenbedarfs während einer laufenden Sperrfrist ist rechtlich heikles Terrain. Aufgezeigt wird, wie der Drahtseilakt korrekt gemeistert werden kann und welche sachlichen und zeitlichen Kriterien erfüllt sein müssen.

TEXT – SIMON SCHÄDLER*



Kündigung langjähriger Mieter wegen dringenden Eigenbedarfs in der Familie ist kein leichtes Unterfangen. Welche Regeln und Kriterien gelten?

BILD: 123RF.COM

► PSYCHOTHERAPIE UND FAMILIENZWIST ALS ZULÄSSIGER KÜNDIGUNGSGRUND?

Seit fast acht Jahren war A Mieterin einer Basler 3-Zimmer-Wohnung. Ihr Unmut dürfte gross gewesen sein, als Vermieter B das Mietverhältnis wegen dringenden Eigenbedarfs kündigte: Seine Enkelin besuche das Gymnasium, durchlebe eine schwierige familiäre Phase und befinde sich in therapeutischer Behandlung. Eine eigene Wohnung in Schulumnähe habe eine stressreduzierende Wirkung auf sie und die Familie. Die gekündigte Wohnung sei zudem die günstigste der Liegenschaft.

Die Krux der sich anbahnenden Mietstreitigkeit: Mieterin A war Monate bereits zuvor wegen fehlenden Nebenkostenabrechnungen bei der lokalen Schlichtungsstelle gegen Vermieter B vorstellig geworden und der Konflikt wurde mittels Vergleich gelöst. Die nun erneut angerufene Schlichtungsstelle bewertete die Eigenbedarfskündigung als missbräuchlich. Tatsächlich löst eine mit einem Vergleich befriedete Mietstreitigkeit eine dreijährige Kündigungsfrist aus. B gelangte seinerseits vor

das Basler Zivilgericht, das der Kündigung grünes Licht erteilte und das Mietverhältnis einmalig erstreckte. Mieterin A zog dagegen vor Appellationsgericht.

DRINGENDER EIGENBEDARF ODER UNLIEBSAME MIETERIN?

Zuerst stellte das Appellationsgericht fest, dass die Kündigung zwar tatsächlich während einer Kündigungssperrfrist erfolgte, die Mieterin daraus aber nichts für sich ableiten könne. Denn bei einer Kündigung wegen dringenden Eigenbedarfs des Vermieters für sich oder für nahe Verwandte trete die Sperrfrist zurück. Gleichwohl ist dringender Eigenbedarf als Kündigungsgrund nur zulässig, falls dieser unmittelbar, tatsächlich und aktuell ist. Dies stellte die Mieterin vehement in Abrede: Es liege keine Dringlichkeit vor, der Schulweg der erkrankten Enkelin und deren Familienprobleme seien mietrechtlich unbeachtlich und die psychotherapeutische Behandlung bloss vorgeschoben – kurzum: Der Sachverhalt sei laut A unklar und obskur. Offensichtlich liege der wahre Kündigungsgrund darin, sie als unliebsame Mieterin loszuwerden.

EIGENBEDARF – BEWEISMASS UND BEWEISLAST

Im Normalfall muss die Kündigungsempfängerin beweisen, dass die Kündigung aus einem verpönten oder ohne schützenswerten Grund erfolgt ist. Der Kündigende trägt zur Wahrheitsfindung bei und muss notwendige Unterlagen zur Beurteilung des angebrachten Kündigungsgrunds vorlegen. Seine Beweggründe muss er glaubhaft machen. Aufgabe der Gerichte ist es, die Umstände des Einzelfalls im Kündigungszeitpunkt zu würdigen, wofür ein breiter Ermessensspielraum besteht.

Anders präsentierte sich die vorliegende Situation. Die Kündigung erging während der Sperrfrist, wobei Art. 271 Abs. 3 lit. a OR in dieser Konstellation den kündigenden Vermieter zum Träger der Beweislast bestimmt. Muss dieser nun seinen Kündigungsgrund lediglich glaubhaft machen oder aber strikt beweisen? Die bundesgerichtliche Rechtsprechung nennt erstaunlich milde Anforderungen an das erforderliche Beweismass: Ein Aufzeigen, Behaupten und Belegen der persönlichen Situation reichen aus.

HINREICHENDE GRÜNDE: SACHLICHES KRITERIUM

Ob ein dringlicher Eigenbedarf besteht und ob die Kündigung rechtmässig war oder nicht, wird anhand eines sachlichen und eines zeitlichen Elements beurteilt. In sachlicher Hinsicht muss der dringende Eigenbedarf tatsächlich sein; die geltend gemachten Gründe müssen objektiv Bedeutung haben. Dabei genügt, wenn aus wirtschaftlichen oder persönlichen Gründen vom Vermieter nicht verlangt werden kann, auf die vermieteten Räume zu verzichten. Eine Zwangs- oder Notlage ist nicht nötig, vorgeschobene oder missbräuchliche Gründe jedoch sind Tabu und begründen keinen Eigenbedarf.

Vorliegend bejahte auch das Appellationsgericht einen tatsächlichen dringenden Eigenbedarf. Der Wunsch der Enkelin, eine Wohnung in Schulumnähe zu beziehen und dem belastenden Familienverhältnis aus dem Weg zu gehen, sei durchaus bedeutsam und tatsächlich, so die Richterschaft. Dagegen wehrte sich die Mieterin und zog die Erklärungen der Enkelin zum Schulweg sowie zu den Familienproblemen in Zweifel. Wie kann ein Schulweg nach fast vier Jahren plötzlich unzumutbar sein? Der Wunsch der jungen Frau, die Wohnung zu beanspruchen, entbehre jeder Dringlichkeit – der Eigenbedarf sei konstruiert, so A. Daran ändere auch die psychologische Bestätigung nichts, wonach sich die Enkelin aufgrund einer depressiven Episode in therapeutischer Behandlung befinde.

Anders lautete die Beurteilung des Appellationsgerichts. Das Behaupten eines tatsächlichen Eigenbedarfs bedürfte keiner psychologisch-psychiatrischen

Bescheinigung. Die plausible Erklärung der Fachpsychologin genüge. Die dargelegten Umstände – langer Schulweg und Familienprobleme – begründeten den tatsächlichen Eigenbedarf. Vom Vermieter und seiner Enkelin könne nicht verlangt werden, zu Gunsten der Mieterin auf die Wohnung zu verzichten. Im Übrigen sei die Konstellation mit Fällen zu vergleichen, die das Bundesgericht bereits beurteilt habe. Etwa mit der Kündigung des Vermieters, der seiner Tochter ermöglichen wollte, eine Wohnung in der Nähe von Lehrbetrieb, Vater und Grosseltern zu beziehen, da diese in einer schweren Lebensphase war und kurz vor der Lehre stand¹. Oder mit dem väterlichen Wunsch, der eigenen Tochter und frischgebackenen Uni-Absolventin, zu ermöglichen, das Elternhaus zu verlassen und mit ihrem Freund zusammenzuziehen².

HINREICHENDE GRÜNDE: ZEITLICHES KRITERIUM

In zeitlicher Hinsicht muss der Bedarf unmittelbar und aktuell sein. Er muss sich also innert so kurzer Frist konkretisieren, dass es dem Vermieter unzumutbar ist, den Ablauf der Kündigungssperrfrist abzuwarten und später zu kündigen. Der Eigenbedarf muss zudem aktuell sein – ein künftiges Bedürfnis genügt nicht. Für das Appellationsgericht war evident: Im Kündigungszeitpunkt war es dem Kündigenden unzumutbar, die dreijährige Sperr-

frist abzuwarten. Auch die Aktualität des Eigenbedarfs sei gegeben. Wegen des langen Schulwegs und der Familienprobleme existierte im Kündigungszeitpunkt ein aktuelles Bedürfnis zum raschen Wohnungsbezug. Ein tatsächlicher, unmittelbarer und aktueller Eigenbedarf liege vor. Die Kündigung sei rechtmässig, entschied das Gericht.

KURZE ERSTRECKUNG DES MIETVERHÄLTNISSSES

Trotz Gültigkeit der Kündigung prüfte das Appellationsgericht die Erstreckung des Mietverhältnisses. Obschon die Mieterin A prekäre Lebensumstände vorbrachte – eingeschränkte Möglichkeiten auf dem Wohnungsmarkt, erfolglose Suchbemühungen, ein Verlustschein und ein äusserst geringes Einkommen – gewährte das Gericht nur eine einmalige sechsmonatige Erstreckung. Schliesslich sei ungewiss, wann A eine Ersatzwohnung finde und der rechtmässige Eigenbedarf von B dulde keinen Aufschub. Ein schwieriger sozialer Drahtseilakt für das Basler Appellationsgericht. ■

APPGER BS ZB.2021.48 VOM 2. FEBRUAR 2022

¹BGER 4C.388/2005 VOM 20. FEBRUAR 2006 E. 2.3.

²BGER 4C.17/2006 VOM 27. MÄRZ 2006 E. 3.4.1



***SIMON SCHÄDLER**

Der Autor, Dr. iur., ist Rechtsanwalt und in Basel tätig.

ANZEIGE

Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler

NEUER KOMMENTAR ZUM EIGENTUMSRECHT

Der Berner Kommentar zum Eigentumsrecht gilt als Standardwerk. Nun ist er in einer neuen Auflage erschienen. Eine Würdigung.

TEXT – *PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI

STANDARDWERK

Nach dem Rechtsgelehrten Ernst Rabel gehört das Sachenrecht zur schönsten Partie des ZGB. Im Zentrum des Sachenrechts steht das allumfassende Recht an einer Sache, das Eigentum. Diesem Gebiet widmet sich der kürzlich erschienene Berner Kommentar. Diesen muss man eigentlich nicht vorstellen. Längst haben sich die von Arthur Meier-Hayoz in den Voraufgaben (1959, 1966 und 1981) vertretenen Lehrmeinungen in der Rechtsprechung des Bundesgerichts und in der schweizerischen Literatur niedergeschlagen. Nun liegt das bedeutende Werk auf den heutigen Stand weiterentwickelt und nachgeführt vor.

AUTORIN

Diese Nachführung bzw. Neubearbeitung hat Professorin Dr. iur. Barbara Graham-Siegenthaler, Rechtsanwältin, ordentliche Professorin für Schweizerisches und Internationales Privatrecht sowie Privatrechtsvergleichung an der Universität Luzern, unter Mitarbeit von MLaw Philipp Eberhard, Rechtsanwalt, vorgenommen. Die Kommentierung trägt der Entwicklung, Rechtssetzung, Rechtsprechung und Literatur Rechnung.

INHALT

Bereits der Umfang des Buchs spricht für sich: Waren es bei der letzten Auflage 715 Seiten, sind es heute deren 1514, was die Rechtsentwicklung und den Stellenwert des Kommentars anzudeuten vermag. Das Buch ist unterteilt in einen Systematischen Teil sowie die effektive Kommentierung der einzelnen Artikel. Der Systematische Teil, der rund 500 Seiten umfasst, enthält folgende 9 Abschnitte (Kapitel): Quellen und Hilfsmittel der Rechtsfindung; Sachen und andere Rechtsobjekte; die dinglichen Rechte und die Realobligationen; Begriff, Inhalt und Arten des Eigentums; Eigentumsgarantie und Enteignung; Schutz des Privateigentums im Völkerrecht und im Internationalen Privatrecht; Inter-temporales Recht; Internationales Privatrecht; Allgemeine Bestimmungen.

Eine Buchbesprechung kann lediglich einen kleinen Teil des Werks näher beleuchten. Einige willkürlich herausgegriffene Themen mögen andeuten, was alles in diesem Kommentar zu finden ist. Die nachfolgend erwähnten «Noten» beziehen sich auf die entsprechenden Stellen im Systematischen Teil (ST) bzw. im Kommentar (mit Bezug auf den Artikel im ZGB) dieses Buches.

GRUNDEIGENTUM

Die eigentliche Kommentierung befasst sich mit dem Inhalt des Eigentums, dem Umfang des Eigentums und dem gemeinschaftlichen Eigentum.

Beim Grundeigentum ist für den Eigentumsnachweis der Grundbucheintrag massgebend. Dies ist insbesondere von Bedeutung beim Erwerb durch Ehegatten sowie beim Tod eines Ehegatten. Hier ist zu differenzieren zwischen Miteigentum einerseits und

BILD: 123RF.COM

Das Eigentumsrecht an allen Gebäuden wird durch die Bundesverfassung gewährleistet.



Gesamteigentum als einfache Gesellschaft oder als Gütergemeinschaft andererseits (Noten 51 ff. ST). Beliebte ist die Vereinbarung einer Anwachsungsklausel für den Todesfall zu Gunsten des überlebenden Ehegatten bei der einfachen Gesellschaft (Note 122 zu Art. 652; Note 54 zu Art. 654).

Verfügungsgeschäfte im Sinne des Sachenrechts sind alle Rechtsgeschäfte, die auf die Übertragung, Änderung, Beendigung oder Belastung eines Rechts gerichtet sind (Note 184 ST). Jedes Verfügungsgeschäft (beispielsweise der Grundbucheintrag) beruht in der Regel auf einem Verpflichtungsgeschäft (beispielsweise der öffentlich beurkundete Grundstückkaufvertrag), welches das Grundgeschäft darstellt (Note 188 ST). Das Grundbuch ist der Garant für die Rechtssicherheit des Hauseigentümers.

REALOBLIGATION

Bemerkenswert sind die Ausführungen zur Realobligation (Noten 495 ff. ST). Hier geht es um eine «Verdinglichung von obligatorischen Rechten», wobei zwischen gesetzlichen und rechtsgeschäftlichen Realobligationen unterschieden wird. In gewissen Fällen kommt den Realobligationen eine Rangordnung nach dem Prinzip der Alterspriorität gegenüber den beschränkten dinglichen Rechten zu (Noten 535 ff. ST). Beispiel: Das vertragliche Vorkaufsrecht ist eine rein obligationenrechtliche Vereinbarung zwischen den Parteien. Wird das Vorkaufsrecht jedoch im Grundbuch vorgemerkt, so wirkt es als Realobligation gegenüber allen Erwerbenden des belasteten Grundstücks.

EIGENTUMSGARANTIE

Einen zentralen Punkt bilden die Ausführungen zur Eigentumsgarantie (Noten 671 ff. ST), die durch die Bundesverfassung (Art. 26) als Kernstück der Privat-

DAS GRUNDBUCH IST DER GARANT FÜR DIE RECHTS-SICHERHEIT DES HAUSEIGENTÜMERS.



Beim unselbstständigen Miteigentum, auch subjektiv-dingliches Miteigentum genannt, verliert der Miteigentumsanteil seine rechtliche Selbstständigkeit. Der Anteil folgt wie ein Bestandteil dem berechtigten Grundstück (Noten 40 ff. sowie Noten 104 ff. zu Art. 646). Der Verzicht auf einen Miteigentumsanteil erfolgt durch Anwachsung (Akkreszenz) bei den übrigen Miteigentümern im Verhältnis der bisherigen Beteiligung (Noten 130 ff. zu Art. 646).

Die Bestimmungen über die Nutzung und Verwaltung von Miteigentum finden grundsätzlich auch auf das Stockwerkeigentum Anwendung (Art. 712g ZGB). Eine Nutzungs- und Verwaltungsordnung muss beim Miteigentum (anders als beim Stockwerkeigentum) einstimmig von allen Miteigentümern gefasst werden. Sie entfaltet Wirkung gegenüber dem jeweiligen Erwerber eines Miteigentumsanteils, und zwar auch dann, wenn keine entsprechende Anmerkung im Grundbuch eingeschrieben ist (Noten 30 ff. und Noten 79 ff. zu Art. 647; Note 7 und Noten 21 ff. zu Art. 649a). Der Grundbuchverwalter hat hinsichtlich der Anmerkung nur eine beschränkte Prüfungspflicht (Note 97 zu Art. 647).

Zur Veräusserung und Belastung des Stammgrundstücks ist die Zustimmung aller Miteigentümer notwendig, sofern diese nicht einstimmig eine andere Ordnung vereinbart haben. Diese andere Ordnung kann nicht in der Nutzungs- und Verwaltungsordnung vereinbart werden (Noten 51 ff. zu Art. 648).

FAZIT

Zusammenfassend bewegt sich die Kommentierung auf höchstem wissenschaftlichem Niveau, ohne dabei stets den Bezug für die praktische Umsetzung zu verlieren. Ein hervorstechendes Merkmal dieses Buches ist die immense Fülle des verarbeiteten Materials mit einer bemerkenswerten Akribie in der Pflege des Details, was auch auf gründlicher Kenntnis der Praxis beruht.

Benutzerfreundlich ist die neue formale Präsentation, wonach alle Hinweise und Zitate als Fussnoten dargestellt werden und somit nicht mehr im fortlaufenden Text enthalten sind. Das stichwortreiche Sachregister öffnet dem Leser zudem einen bequemen Zugang zum Kommentar.

Das wissenschaftlich fundierte Werk wird dem Immobilienverwalter, Rechtsanwalt, Notar, Richter, Grundbuchverwalter und weiteren Kreisen, die sich mit Fragen des Sachenrechts befassen, grosse Dienste leisten. Der Leser ist mit dem Kommentar in den allerbesten Händen – somit ein echtes Nachlagewerk für die tägliche Praxis. Dieser zentrale Kommentar findet Platz in jeder Bibliothek. ■

autonomie gewährleistet ist, unter Vorbehalt der formellen (Noten 868 ff. ST) und der materiellen Enteignung (Noten 912 ff. ST).

KLAGEN

Ausführlich behandelt werden die Klagen zum Schutz des Eigentums: Die Eigentumsklage (Noten 112 ff. zu Art. 641), die Eigentumsfreiheitsklage (Noten 161 ff. zu Art. 641) sowie weitere Rechtsbehelfe wie die Besitzeschutzklagen (Noten 243 ff. zu Art. 641).

TIERE SIND KEINE SACHEN

Seit dem 1. April 2003 ist gesetzlich geregelt, dass Tiere keine Sachen sind. Man findet hier erstmals eine umfassende Kommentierung von Art. 641a sowie von Art. 651a im Hinblick auf die Zuteilung von Tieren, die sich im gemeinschaftlichen Eigentum befinden.

BESTANDTEIL / ZUBEHÖR

Nicht einfach sind die Abgrenzungskriterien zur Beurteilung, ob etwas als Bestandteil oder als Zugehör zu einer Sache qualifiziert werden kann (Noten 9 ff. zu Art. 644/645), was insbesondere bei der Verfügung über die Sache oder beim Erbrecht (Note 103 zu Art. 644/645) oder bei der Zwangsverwertung (Noten 109 ff. zu Art. 644/645) von Bedeutung ist.

MITEIGENTUM

Die Umwandlung von Miteigentum in Gesamteigentum (oder umgekehrt) ohne Änderung der Eigentumsbeteiligung ist zivilrechtlich kein Eigentumswechsel. Trotzdem ist die Formvorschrift der öffentlichen Beurkundung zu beachten, wobei als Ausnahme die Umwandlung im Rahmen eines Erbteilungsvertrags in schriftlicher Form möglich ist (Note 28 der Vorbemerkungen zu Art. 646–654a; Note 140 zu Art. 652).



BUCHINFORMATION

Barbara Graham-Siegenthaler, Berner Kommentar zum schweizerischen Privatrecht, Zivilgesetzbuch, Das Sachenrecht, Das Eigentum, Allgemeine Bestimmungen, Art. 641–654a ZGB, 1514 Seiten, gebunden, Bern 2022 (Stämpfli), 548 CHF, ISBN 978-3-7272-3536-8



***PROF. DR. IUR. ROLAND PFÄFFLI**

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

VIEL LÄRM UM LÄRM

Geht es um Lärm, dann ist die gesellschaftliche Harmonie schnell strapaziert. Baulicher Schutz ist möglich, aber nicht in jeder Situation leicht umsetzbar. TEXT – MANUEL PESTALOZZI*



In der Überbauung Brunaupark wurden für das zweite Baugesuch aufgrund befürchteter Lärmbelastungen die Grundrisse verändert. BILD: PENSIONSKASSE DER CREDIT SUISSE

► GROSSPROJEKTE WURDEN GESTOPPT

Der Schutz vor Schallimmissionen ist Teil des hiesigen Baustandards. Für Massnahmen gegen unvermeidlichen Tritt- und Körperschall gibt es zahlreiche Produkte und bauliche Details, welche es zulassen, dem Problem erfolgreich zu Leibe zu rücken. Schwieriger wird es mit unvermeidlichen Immissionen, die von aussen in Gebäude dringen. Zwar kann die Gebäudehülle vor Lärm schützen, aber man möchte ja auch gern einmal das Fenster öffnen. In diesem Bereich konnten in den vergangenen Jahren Grossprojekte durch Rekurse gebremst oder ganz eliminiert werden. Grund dafür ist eine Praxisänderung aufgrund der Gerichtsurteile, basierend auf dem Art. 31 Abs. 2 der Lärmschutz-Verordnung (LSV). Sie macht manchen Bauwilligen Sorgen.

HYPOTHETISCHE MESSUNGEN AM OFFENEN FENSTER

Die verschiedenen Bedürfnisse und Wünsche rund um Lärm im Aussenraum sind auf Bundesebene in der LSV verankert. Sie benennt und umschreibt nicht nur die Lärmquellen, sie beziffert auch die Belastungsgrenzwerte. Werden sie überschritten, kann dies der

Gesundheit von Menschen, die dem Lärm regelmässig über längere Zeit ausgesetzt sind, schaden. Die Lärmbelastungswerte in der Masseinheit Dezibel (A) – kurz dB(A) – lassen sich bei einem Bauprojekt für jeden geplanten Raum exakt beziffern. «Wir verwenden dazu die kantonalen Lärmkataster», erklärt Hans-Peter Bertschinger von der Firma Stauffer Engineering AG aus Ottenbach ZH.

Der Elektroingenieur und diplomierte Akustiker SGA ist in mehreren Kantonen in der Liste «Befugte zur privaten Kontrolle» eingetragen. Er darf Lärmgutachten erstellen. Seine ermittelten Werte sind bei Baugesuchen für Projekte an lärmbelasteten Lagen verbindlich. «Im Lärmkataster finden sich Mittelwerte für die Lärmbelastung bestimmter Standorte am Tag und in der Nacht», erklärt Bertschinger. Mit dem Studium der Topografie, der Lärmschatten benachbarter Bauten und baulichen Details am Projekt, wie etwa geschlossenen Balkonbrüstungen, lassen sich Lärmbelastungswerte für jeden Raum ermitteln. Dies geschieht «am offenen Fenster»; die schalldämmende Wirkung von geschlossenen Fenstern darf aus Rücksicht auf die Wohnhygiene nicht eingerechnet werden. Massgebend

LÄRMSCHUTZ

Lärm stresst und macht krank. Bereits tiefere Pegel, verursacht durch Strassen-, Bahn- oder Flugverkehr, können als ungesunder Schall unser seelisches und körperliches Wohlbefinden beeinträchtigen. Als Folge davon wird unser autonomes Nervensystem aktiviert, das auf Lärm mit dem Ausschütten von Stresshormonen wie Adrenalin und Cortisol, Herzrasen und Blutdruckanstieg und anderen physiologischen Prozessen

reagiert. Aus zahlreichen Studien weiss man, dass der Lärmpegel am Wohnort und die Lärmbelästigung der Bewohner zusammenhängen: Je lauter es ist, umso mehr fühlen sich die Menschen belästigt. Bereits ab einer nächtlichen Lärmbelastung von 40 bis 50 Dezibel wird der Schlaf gestört und der Mensch wacht häufiger auf. Besonders belastet sind Kinder, kranke Menschen sowie all jene, die Schicht arbeiten und tagsüber schlafen

müssen, zu einer Zeit also, in der Umweltlärm im Mittel etwa 10 dB lauter ist als nachts. Um die Bevölkerung vor schädlichen Lärmeinwirkungen zu schützen, hat der Bund konkrete Belastungsgrenzwerte festgelegt. Weitere Informationen dazu finden Sie unter <https://www.bafu.admin.ch/bafu/de/home/themen/laerm/fachinformationen/laermbelastung/grenzwerte-fuer-laerm/belastungsgrenzwerte-fuer-laerm.html>.

sind die Werte für Aufenthaltsräume, in denen gewohnt wird. Bei einer Überschreitung der Belastungswerte darf die Baubewilligung nicht erteilt werden.

In der Nähe von stark frequentierten Strassen ist es bisweilen sehr schwierig, diese Grenzwerte an allen offenen Fenstern einzuhalten. Deshalb hatte sich in verschiedenen Kantonen vor einiger Zeit die «Lüftungsfensterpraxis» eingebürgert: Die Baubewilligung wurde auch dann erteilt, wenn einzelne Wohnraumfenster über dem Grenzwert lagen – vorausgesetzt, es gab bei den betroffenen Räumen lärmabgewandte Fenster, welche die Erfordernisse erfüllten. Das konnte etwa in grossen Räumen in sogenannten «Durchschusswohnungen» der Fall sein, welche von der Strassen- bis zur Hoffassade reichen. «Diese Lüftungsfenster-Regelung war sehr praxistauglich», sagt Hans-Peter Bertschinger, «man hatte eine gewisse Planungssicherheit.» Diese besteht aktuell nicht mehr, denn nach Rekursen entschied das Bundesgericht, dass solche routinemässigen «Ausnahmeregelungen» nicht mehr zulässig sind. «Der bisherigen Lüftungsfensterpraxis fehlen sowohl die kantonale Ausnahmegenehmigung als auch der Nachweis zum «überwiegenden Interesse». Beides wäre aber nach LSV Art. 31 Abs. 2 notwendig», präzisiert Bertschinger, «deren Fehlen bildet somit zwei wirksame Hebel für bauverhindernde Einsprachen. Aufgrund von diversen derartigen Gerichtsurteilen musste die kantonale bewährte Bewilligungspraxis angepasst und die Lüftungsfenster-Regelung beendet werden.»

ARCHITEKTUR UND POLITIK SIND GEFRAGT

Baubewilligungen mehrerer Projekte mussten wegen solchen Gerichtsurteilen rückgängig gemacht werden. Die Baugenossenschaft Oberstrass gab deswegen ihre Pläne für Ersatzneubauten an der Winterthurerstrasse in Zürich ganz auf. Nun werden dort in den alten Gebäuden die Menschen weiterhin in übermässig lärmbelasteten Aufenthaltsräumen leben. Und der angestrebten Verdichtung wurde Einhalt geboten. Auch Sanierungen sind unter den gegebenen Umständen wegen der Lärmbelastung nicht bewilligungsfähig.

Nun wird nach Lösungen gesucht. Auf Temporeduktionen, Nachtfahrbeschränkungen, Belagsänderungen oder eine Lärmreduktion durch E-Fahrzeuge will niemand hoffen – zu unsicher sind die Auswir-

kungen solcher Massnahmen, die sukzessive von den Lärmkatastern berücksichtigt werden müssten. Die Pensionskasse der Credit Suisse (CS) setzte auf architektonische Nachbesserungen, um in ihrem grossen Wohnbauprojekt Brunaupark in der Stadt Zürich die «gelben Räume», die in der Lüftungsfensterpraxis toleriert wurden, zu eliminieren. Nachdem die Baubewilligung wegen eines Rekurses rückgängig gemacht wurde, geschah dies primär über Umdisponierungen in den Grundrissen.

An der belasteten Fassade befinden sich vor allem Arbeitsküchen, Nasszellen und Treppenhäuser, die nicht den Grenzwerten unterliegen – aber auch Loggias sind geplant, mit denen die Bedingungen erfüllt werden können. «Von aussen, im architektonischen Ausdruck, sehen Sie keinen Unterschied. Aber die Räume sind in den Grundrissen anders organisiert», kommentiert Jann Lyss, Leiter Immobilien bei der CS-Pensionskasse, die Änderungen. Das zweite Baugesuch für den Brunaupark wurde im vergangenen August von der Stadt Zürich genehmigt, die Rekursfrist lief bei der Erstellung dieses Artikels noch. «Wir arrangieren uns mit den rechtlichen Gegebenheiten», meint der Immobilienfachmann zu den kostspieligen Verzögerungen und Umdisponierungen im Projekt. Bei künftigen Architekturwettbewerben werde die Lärmthematik ein wichtiger Punkt sein.

Mit dem Ende der «Lüftungsfensterpraxis» befasst sich auch Beat Flach, Jurist beim Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein (SIA) und Mitglied des Nationalrats (GLP, AG). Er reichte 2017 die Motion «Siedlungsentwicklung nach innen nicht durch unflexible Lärmmessmethoden behindern» ein. Sie ersucht den Bundesrat, die «von fast der Hälfte der Kantone klaglos und wirksam entwickelte Lüftungsfensterpraxis» ins Gesetz oder in die Verordnung aufzunehmen. Die Motion befindet sich noch immer in der Vernehmlassung. «Eigentlich warten wir seit dem Frühling auf die Botschaft des Bundesrats ans Parlament», meint Beat Flach auf Anfrage. Er hofft, dass seinem Wunsch entsprochen werden kann. «Es braucht eine Flexibilisierung in diesem Bereich», meint er und schliesst dabei lärmmindernde Geschwindigkeitsreduktionen in den Strassen mit ein. Der Handlungsbedarf ist gegeben: Beat Flach sagt, er wisse von rund geplanten 700 Wohnungen, die aufgrund der Praxisänderung nicht gebaut werden. ■



***MANUEL PESTALOZZI**

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

ANZEIGE

Webinar – Explorer Session Bern
Impact der Kreislaufwirtschaft für die Immobilienwelt von heute und morgen
Dienstag, 08. November 2022 | 12.30 – 13.30

pom+

AUSNAHMEN SIND WEITERHIN MÖGLICH

Vier Urteile haben in den letzten zwei Jahren Wohnbauprojekten an lärmigen Lagen einen Riegel vorgeschoben. Doch wer Varianten sorgfältig prüft und dokumentiert, sollte auch künftig intelligente bauliche Lösungen an lärmexponierten Lagen realisieren können. TEXT – RETO WESTERMANN*

Die geplanten Ersatzneubauten an der Winterthurerstrasse in Zürich (links) scheiterten aufgrund von Einsprachen betreffend Lärmschutz. Tempo 30 – wie beim Bahnhof Wipkingen (rechts) – ist eine Massnahme zur Reduktion des Strassenlärms.

BILDER: RETO WESTERMANN



▶ LÄRMSCHUTZ VERSUS VERDICHTUNG

Seestrasse in Rüschlikon ZH sowie Bederstrasse, Brunaupark und Winterthurerstrasse in der Stadt Zürich – diese vier Bauprojekte haben in den letzten zwei Jahren Schlagzeilen gemacht. Bei den ersten beiden hiess das Bundesgericht, beim Brunaupark und der Winterthurerstrasse das Verwaltungsgericht des Kantons Zürich Rekurse von Nachbarn gut. In allen vier Fällen hatten die Rekurrierenden die Nicht-Einhaltung der Lärmschutzvorschriften angeführt. Mit grösster Wahrscheinlichkeit allerdings nicht, weil es ihnen um dem Lärm ging, sondern schlicht und einfach, um die Projekte stoppen zu können. «Trotzdem betreffen die Urteile den Lärmschutz und liegen nun auf dem Tisch», sagt Christopher Tillman, Fachanwalt für Bau- und Immobilienrecht sowie Vorstandsmitglied der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB).

Seit der Publikation der Gerichtsentscheide herrscht bei Eigentümern von Grundstücken in der Wohnzone an stark von Lärm belasteten Standorten Verunsicherung. «Ich treffe immer wieder Bauherren an, die aufgrund des befürchteten Risikos nicht wissen, ob sie an einem solchen Ort überhaupt ein Bauprojekt in Angriff nehmen sollen», sagt Veronika Harder, Bauherrenberaterin und Vorstandsmitglied der KUB. Besonders stossend sei dies, da im Zuge der Verdichtung gerade vermehrt im städtischen Raum gebaut werden sollte. «Also genau dort, wo es gemäss den Gerichtsurteilen nun kaum mehr möglich sein dürfte», weist Harder auf den Widerspruch zwischen Verdichtung und Gerichtspraxis hin.

“**EINE AUSNAHMEBEWILLIGUNG IST IMMER DAS LETZTE MITTEL UND MUSS DESHALB SEHR GUT BEGRÜNDET WERDEN.**”

CHRISTOPHER TILLMAN,
FACHANWALT UND VORSTANDSMITGLIED KUB

LÜFTUNGSFENSTER AUSNAHMEREGLUNG

Um zu verstehen, wo die Problematik liegt, braucht es einen Blick zurück: 1985 trat das Umweltschutzgesetz in Kraft, dieses enthält auch Vorgaben zum Lärmschutz bei Wohnbauten und definiert Grenzwerte. Werden diese überschritten, dürfen Wohnungen nur bei Anordnung der lärmempfindlichen Räume auf der lärmabgewandten Seite des Gebäudes erstellt werden (Art. 31 Abs. 1 lit. a Lärmschutzverordnung). Die Messung erfolgt dabei in der Mitte des offenen Fensters, 1,5 Meter über dem Boden. Vor allem in stark vom Autoverkehr betroffenen Städten und grösseren Gemeinden werden die Grenzwerte entlang ganzer Strassenzüge überschritten, und es wurde ein Grossteil der Neubauten der letzten Jahrzehnte in lärmvorbelasteten Gebieten nur mit einer Ausnahmeregelung der Baubehörden erstellt. Dazu mussten Planer und Bauherrschaft aber diverse Massnahmen treffen, die zum Teil zusammen mit den Behörden als verträgliche Kompromisslösung erarbeitet wurden.

Bekanntestes Beispiel dafür ist das sogenannte Lüftungsfenster, das die Fachstelle Lärmschutz des Kantons Zürich entwickelt hatte: Ein Zimmer, dessen Fenster auf eine Strasse mit zu hoher Lärmbelastung gerichtet ist, braucht ein zweites Fenster zur ruhigen Seite hin, über das gelüftet werden kann. So ist es beispielsweise möglich, nachts mit offenem Fenster zu schlafen, hat aber trotzdem Ausblick auf die Strasse. Eine Lösung, die sich in den meisten Fällen gut realisieren liess und auch bei den gestoppten Zürcher Projekten gewählt worden war.

DOKUMENTATION EBNET DEN WEG

Auf den ersten Blick scheinen die Gerichtsentscheide dem nun einen Riegel geschoben zu haben und Ausnahmegenehmigungen nach Art. 31 Abs. 1 lit. b Lärmschutzverordnung sollen nicht mehr möglich sein. Die Folge wären Bauten, die sich von der Strasse abwenden und alle Wohn- und Schlafräume zur ruhigen Seite hin ausrichten, wo bei geöffneten Fenstern die Grenzwerte eingehalten sind. Einzig die Fenster von Erschliessungsflächen sowie Bädern und Küchen könnten sich noch zur Strasse hin orientieren. «Mit einer solchen Lösung würde man ohne Ausnahmegenehmigung eine Baubewilligung erhalten und so das Risiko einer Einsprache aus Lärmschutzgründen minimieren», sagt Fachanwalt Christopher Tillman von der KUB.

Eine gute Lösung stellen sie für ihn trotzdem nicht dar, und er sieht durchaus Chancen, weiterhin Ausnahmegenehmigungen von den Baubehörden erhalten zu können, die auch einem Rekurs standhalten würden: «Eine Ausnahmegenehmigung ist immer das letzte Mittel und muss deshalb sehr gut begründet werden – das erfordert deshalb ein gezieltes Vorgehen.» Gemäss Tillman steht dabei das Lärmgutachten im Vordergrund. Dieses muss nach seiner Erfahrung detailliert und gut nachvollziehbar – beispielsweise auch mit Skizzen und Grundrissen – aufzeigen, dass verschiedenste Varianten geprüft wurden und die ausgewählte Baubewilligungs-Variante allen Aspekten am besten gerecht wird. «Zur Abwägung gehören durchaus auch die städtebauliche Einordnung, genauso wie die Lärmbelastung der künftigen Bewohnerschaft oder

die Nutzbarkeit der Grundrisse», sagt Christopher Tillman. Eine solche Dokumentation der wichtigsten und im Vordergrund stehenden Varianten erfordere natürlich einen planerischen Mehraufwand, ermöglichte dafür aber geschickte bauliche Lösungen. Denn wenn aus dem Gutachten am Schluss anhand der verschiedenen effektiv auch allesamt dokumentierten Varianten klar hervorgehe, dass die gewählte Lösungsvariante der einzig gangbare Weg sei, dann würde dies mit grösster Wahrscheinlichkeit auch von keinem Gericht gekippt. «Wichtig ist aber, dass man ein solches einlässliches Gutachten bereits dem Baugesuch beilegt – später ist es oft nicht möglich, neue Dokumente nachzureichen, die vom Gericht in die Beurteilung mit einbezogen werden», sagt Fachanwalt Tillman.

Bis auf Weiteres dürfte der von ihm beschriebene Weg die gangbarste Lösung bieten. Oder man macht es wie die Bauherrschaft des Brunaupark und legt ein komplett neues Projekt auf – dieses wurde nun Ende August bewilligt. Mittelfristig besteht aber eine gewisse Hoffnung, dass sich die Ausgangslage für Besitzer von Liegenschaften an lärmigen Lagen verbessern könnte: Zum einen werden Strassen vermehrt lärmsaniert – etwa durch Flüsterbeläge oder Tempo 30 –, zum anderen wird derzeit das Umweltschutzgesetz revidiert. Dabei laufen von verschiedener Seite Bemühungen, Lösungen wie das Zürcher Lüftungsfenster als gangbaren Weg im Gesetz zu verankern. Zudem bleibt zu hoffen, dass künftig Elektroautos weniger Lärm erzeugen und insofern der Lärmschutz an der eigentlichen Quelle greift. ■



***RETO WESTERMANN**

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

ANZEIGE

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**

WWW.GARAIO-REM.CH

ERLEBEN SIE PROFESSIONELLE
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG MIT EINER
NEUEN SOFTWARE-GENERATION

 **GARAIO REM
LEADING PROPTech**

 **GARAIO REM**

WIE DAS ZUHAUSE SICHER BLEIBT

Die Schweiz ist ein beliebtes Land für Einbrecher und besetzt jährlich einen Spitzenplatz in der europäischen Rangliste von Einbrüchen. Doch für Privathaushalte und Geschäftsliegenschaften gibt es heute neue und komfortable Lösungen. TEXT – WERNER GUBSER*

Im Wohnbereich wird vor allem am Tag eingebrochen, wenn niemand zu Hause ist. Doch Fenster und Türen lassen sich mit Elektromodulen und einem Funksender wirksam schützen (siehe rechtes Bild.)

BILDER: DIAGARD AG



Funksender

Aktivierungsmodul

Kontaktmodule

WARUM EINBRUCHSCHUTZ WICHTIG IST

Die Einbruchszahlen beweisen: Die Schweiz ist ein Einbrecher-Eldorado. Mit einem einfachen Hebelwerkzeug gelingt es dem Einbrecher, innert wenigen Sekunden unerkannt und fast geräuschlos ein Fenster oder eine Türe aufzubrechen. Einbrecher bewegen sich möglichst unauffällig und kommen, wenn niemand da ist. Im Wohnbereich wird vor allem am Tag eingebrochen, wenn niemand zu Hause ist. In Geschäftsbau, Büros und Lagerhallen wird oft nachts eingebrochen.

Besonders im Privatbereich hinterlassen Einbrüche tiefe Spuren. Einschneidend bei den Einbruchopfern ist das Gefühl der verlorenen Privatsphäre. Eine fremde Person ist ungebeten ins Haus oder die Wohnung eingedrungen und hat alles durchsucht, Wertgegenstände gestohlen, ein Durcheinander hinterlassen.

Im Geschäftsbereich sind die Folgen eines Einbruchs zum Teil sehr einschneidend. Kunden und Auftragsdaten können verloren gehen, wenn Computer oder Server gestohlen oder zerstört werden. Werden Maschinen und Werkzeuge entwendet, gibt es Verzögerung in der Auftragsbearbeitung. Die Beschaffung von neuen Maschinen und Werkzeugen kann je nach Branche lange dauern. Unzufriedene Kunden und Verzögerung in der Auftragsbearbeitung führen zu finanziellen Ausfällen.

Deshalb entscheiden sich immer mehr Leute für einen Einbruchschutz. Auf dem Markt gibt es unzählige Angebote. Doch was passt genau zu der individuellen Wohnsituation und den jeweiligen Lebensumständen? Und überhaupt: Wie sicher sind meine vier Wände? Wie können Geschäftsliegenschaften gesichert werden? Einbruchschutz ist Vertrauenssache. Lassen Sie sich unbedingt von einem Fachbetrieb beraten. Jeder Einbruch ist ein Einbruch zu viel. Dazu meint Werner Christian Gubser, Geschäftsführer der Firma Diagard AG: «Das Thema Einbruchschutz ist jederzeit brandaktuell, und es sollte für jeden Haushalt und jedes Unternehmen von Interesse sein, sich um Einbruchschutz zu kümmern.»

PRÄVENTION SCHÜTZT VOR UNGEBETENEN GÄSTEN

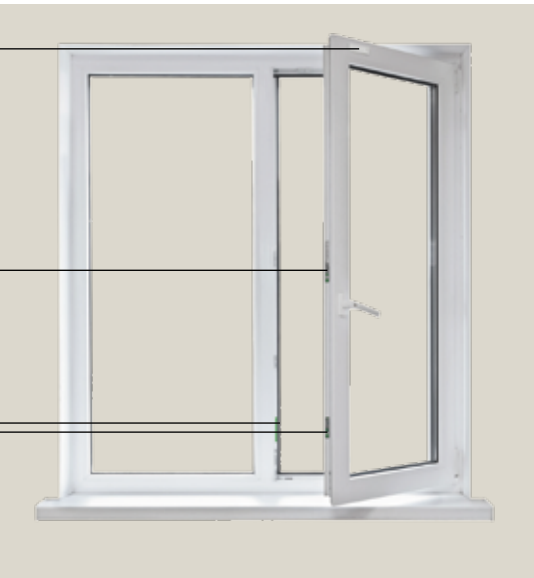
Einbruchschutz basiert auf drei Pfeilern: 1. Verhaltensweise und organisatorische Massnahmen wie Fenster und Türen abschliessen, Umgebung aufmerksam wahrnehmen. 2. Baulich-mechanische Massnahmen wie geprüfte Fenster und Türen mit erhöhter Widerstandsklasse, Nachrüstung mit Verriegelungen, Gitter und Zusatzschlössern. 3. Elektrotechnische Massnahmen wie Alarmanlagen. Ein zeitgemässer Einbruchschutz ist eine Kombination der verschiedenen Massnahme.

Die Introgarde AG hat in Zusammenarbeit mit Diagard AG zwei innovative Produk-

te für einen effizienten Einbruchschutz entwickelt: Tensolock und Tensolock Alarm. «Wir haben uns Gedanken zum «Einbruchschutz der Zukunft» gemacht und sind zur Überzeugung gelangt, dass es aufgrund der Vielzahl an unterschiedlichen Kundenbedürfnissen nicht «die» allgemeingültige Lösung geben kann. Vielmehr muss eine gute Lösung wie ein massgeschneiderter Anzug sein. Im Anzug fühlt sich ein Träger auch erst dann wohl, wenn die Passform genau auf seine Bedürfnisse zugeschnitten ist», meint Stefan Marti, Geschäftsführer bei der Firma Introgarde AG.

DAUERAKTIVER EINBRUCHSCHUTZ OHNE FEHLALARME

Tensolock ist ein mechatronisches Alarmsystem, bei dem die Mechanik ein schnelles Eindringen verhindert und die Elektronik den Einbruchversuch meldet. Dank dem modularen Aufbau kann Tensolock an die Kundenbedürfnisse angepasst und um die Komponenten Brand- und Personenschutz ergänzt werden. Das Novum besteht in der daueraktiven Technik. Das heisst, das mühsame Ein- und Ausschalten entfällt. Das System organisiert und kontrolliert sich selbst. Türen und Fenster können ohne Einschränkungen geöffnet und geschlossen werden. Fehlalarme sind deshalb ausgeschlossen. Mittlerweile sind in der Schweiz über 20 000 Objekte mit Tensolock gesichert.



ALARMANLAGE MIT 24-STUNDENSCHUTZ

Bei Alarmanlagen denken die meisten Leute an Fehlalarme und mühsames Ein- und Ausschalten. Deshalb werden Alarmanlagen oft nicht regelmässig eingesetzt. Bei der Entwicklung von Tensoalarm wurde der Fokus genau auf diese Punkte gelegt. Bei dem innovativen Alarmsystem entfällt das Ein- und Ausschalten, was Fehlalarme nahezu ausschliesst. Dazu ist Tensoalarm fast unsichtbar montiert und kann dank seines modularen Aufbaus an fast alle Kundenwünsche angepasst werden. Das System eignet sich sowohl für den Wohn- als auch für den Geschäftsbereich.

GUTE BERATUNG IST WICHTIG

Auf dem Markt gibt es unzählige Angebote zum Thema Einbruchschutz. Doch welches

Produkt erfüllt genau Ihre Bedürfnisse und Wünsche? Introgarde AG und Diagard AG engagieren sich seit über 35 Jahren schweizweit für eine neutrale Beratung. Am Anfang steht die kostenlose und unverbindliche Analyse vor Ort. Wer seine Schwachstellen kennt, kann sich entsprechend schützen. Zudem gibt es nicht «die» Lösung für Einbruchschutz. Wichtig ist, dass die Lösung zum Objekt und zu den Bedürfnissen der Bewohner oder der Geschäftsinhaber passt. Lassen Sie sich von einer Fachperson – und nicht von einem Einbrecher – zeigen, wie sicher Ihre vier Wände oder Ihre Geschäftsräumlichkeiten sind. Selbstverständlich wird auch die Nachbetreuung grossgeschrieben. ■



***WERNER GUBSER**

Der Autor ist Gründer der Diagard AG.

ANZEIGE

NeoVac

**Gebäude
effizienter
machen.**

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

Making energy smarter

neovac.ch

«ON THE BOAT AGAIN»

Zum elften Mal lädt der SVIT Zürich zum sehr beliebten Netzwerkevent «Immo-Boat» ein. Gutgelaunte Gäste, prächtiges Wetter und ein attraktives Unterhaltungsprogramm – die Rahmenbedingungen könnten nicht besser sein.

TEXT – MANUELA BALDESSARI*



Ehrengast und Referent
André Krause

BILD: BEAT BASCHUNG

► ANDRÉ KRAUSE ALS EHRENGAST

Gemütlich gleitet die «MS Panta Rhei» über den glattebenen Zürichsee. Rund 280 Gäste freuen sich auf einen stimmungsvollen, interessanten und gesprächigen Abend. Christoph M. Steiner, Präsident des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT) Zürich, begrüsst herzlich die anwesenden Gäste sowie die Gastgeber des Abends: Immoscout24, Quooker, Raiffeisen, Siemens Hausgeräte und Sunrise UPC GmbH. Der diesjährige Ehrengast ist André Krause, er ist seit November 2020 CEO des fusionierten Unternehmens Sunrise UPC GmbH (Sunrise) und wird im Rahmen eines Talks über aktuelle Themen referieren. Die beliebte TV-Moderatorin und Radiosprecherin Monika Schärer übernimmt wie gewohnt die Gesprächsleitung.

«EINE PERSPEKTIVE FÜR DIE ZUKUNFT GEBEN, DIE MEHR IST, ALS DIE VERGANGENHEIT WAR»

Es ist eine spannende Zeit in der Kommunikationsbranche. Die Fusion von UPC und Sunrise war (und ist immer noch) eine Herausforderung. Mit dem neuen Unternehmen entsteht eine einzigartige Kombination des schweizweit führenden Gigabit-Glasfaserkabelnetzes und einem weltweit besten Mobilfunknetz. Damit wird eine eindrucksvolle Connectivity-Plattform erschaffen, die seinesgleichen sucht.

Ein Preisanstieg ist aufgrund der Fusion nicht geplant. In der Telekommunikationsbranche hat sich das Preisspektrum in den letzten zehn Jahren stark verändert – dies zugunsten des Konsumenten. Dieser Trend ist auch im Mobilfunk festzustellen; die Produkte sind grösser gewor-

den (z. B. 4G- und 5G-Netze, hohe Datenverfügbarkeit usw.). Das Preis-Leistungsverhältnis in der Schweiz ist im Vergleich zum Ausland viel besser. Die Preise im Ausland können sicherlich tiefer ausfallen, allerdings ist die Netzabdeckung schlechter. Ferner werden die Flatrates, die in der Schweiz angeboten werden und die das gesamte Leistungsspektrum abdecken, im Ausland nicht angeboten. Die Schweiz bewegt sich auf einem hohen Niveau.

«SUPERSCHNELLE INTERNETVERBINDUNGEN – OHNE ANTENNEN GEHT DAS NICHT»

Sunrise wünscht sich überall die beste Netzabdeckung – hierzu aber geeignete Standorte zu finden, ist mehr als schwierig. Niemand mag diese auf einem Grundstück haben, geschweige, dass man sie sehen möchte. Und das ist die

Kerndiskussion der Thematik der 5G-Technologie. Bei Infrastrukturen ist antizipatives Denken wichtig. Man hat heute sehr gute und leistungsstarke 4G-Netze. Aber bei der Explosion der Datennutzung ist absehbar, dass diese Netze an ihre Grenzen kommen werden. Darum wird das Thema 5G gefördert, weil man eben diese neue Kapazität brauchen wird. Die mediale Diskussion wird leider verzerrt geführt und die Strahlenthematik nicht transparent erklärt. Die 5G-Antennen strahlen nicht permanent, sondern adaptiv aus, d. h. nur bei Gebrauch des Kunden; ansonsten werden keine Strahlen ausgesondert. Das, was am meisten Strahlen abgibt – und dies permanent –, ist das Mobiltelefon. Je schlechter das Netz, desto mehr muss das Mobiltelefon mit Strahlung kompensieren. Daher ist ein gut ausgebautes 5G-Netz die beste Lösung.

«DIE TRADITIONELLE SICHTWEISE DER ENERGIEVERSORGUNG WIRD SICH ÄNDERN»

Ein Thema, das die Telekommunikation und die Immobilienbranche gemeinschaftlich verbindet, ist, dass das eigene Heim in Zukunft als selbstständiger Energieversorger fungiert oder sogar als Produzent Energie an das Netz abgibt. Das verändert natürlich die traditionelle Sichtweise, wie Energie ins Haus kommt. Darüber hinaus braucht es die Technologien, wie z. B. Smart Home, die sinnvolle Steuerungen von Wohnungen und Häusern in Zukunft sicherstellen, um auch den Energieverbrauch zu reduzieren.

Und da ist die Vernetzung (Connectivity) ein essenzielles Thema. Auch «Artificial Intelligence», die künstliche Intelligenz, spielt in der Telekommunikationsbranche immer eine wichtigere Rolle und hält zunehmend Einzug in den Immobilienbereich. Aus vielen Renovations-, Umbau- und Neubauprojekten, in denen Sunrise involviert ist, versucht man schon jetzt, die richtigen Weichen für die Zukunft zu stellen. Empfehlens-



Von links: Pascal Stutz (CEO SVIT Zürich), Monika Schärer (Moderation), André Krause (CEO Sunrise GmbH), Marnie Baldessari (Stv. CEO SVIT Zürich) und Christoph M. Steiner (Präsident SVIT Zürich)
BILD: BEAT BASCHUNG

wert ist es, wenn man möglichst flexibel Möglichkeiten schaffen kann, dass dann auch künftige Technologien genutzt werden können.

«CONNECTIVITY IST NICHT DIE LÖSUNG – DIE LÖSUNG KOMMT AUS DER CONNECTIVITY»

Sunrise unterstützt das Thema Smart Home und will den Mehrwert der Connectivity aufzeigen, wie Technologien helfen können, über die Vernetzung einen Zusatznutzen zu schaffen. Auch erwartet man, nebst dem Thema Smart Home, dass es eine Explosion von noch mehr vernetzten Gegenständen im Haushalt geben wird (aktuell z. B. Alexa). Man wird noch viel mehr Elektronikgeräte in den Haushalten sehen, die von der Art und Weise her über Vernetzung einen Mehrwert schaffen werden. Man

experimentiert mit all diesen Elementen; denn Innovation besteht aus sehr vielen Versuchen, die dann zum Erfolg führen. Sunrise versucht, in diesem Bereich eine wegweisende Rolle zu spielen, die guten Ideen zu unterstützen und mit Start-ups zusammenzuarbeiten, um die Connectivity darzustellen und folglich auch Lösungsansätze zu finden.

Das Spannende: Die Connectivity ist nicht die Lösung – die Lösung kommt aus der Connectivity zustande. Das Ziel von Sunrise ist nicht allein, das ultimative Ergebnis zu finden – Sunrise strebt eine Zusammenarbeit mit einem grossen Partnernetz an, um dann die finalen Technologien perfekt an den Kunden zu bringen. Das Gespräch mit André Krause wird mit einem enthusiastischen Applaus beendet. Monika Schärer bedankt sich für das informati-

ve, sympathische und transparente Gespräch. Zum Abschluss bedankt sich Christoph M. Steiner herzlich bei Marnie Baldessari (Stv. CEO SVIT Zürich) und Pascal Stutz (CEO SVIT Zürich) für den wie immer reibungslosen Ablauf dieses einmaligen Events und unterstreicht, dass er die Zusammenarbeit mit der Geschäftsstelle SVIT Zürich äusserst schätze. Das grosszügige Buffet ist eröffnet, die Mitscho's Cigar-Lounge an Sonnendeck steht bereit und die liebevollen Saxofonklänge von Mr. G-Sax ertönen bereits: Jetzt wird Connectivity gelebt – von Mensch zu Mensch. ■



*MANUELA BALDESSARI

Die Autorin ist freischaffende Texterin im Auftrag des SVIT Zürich.

ANZEIGE

ID·Cloud – FM Management Software von InterDialog

- Bürogebäude
- Industrieareale
- Shopping Center



hohe Kompetenz

seit vielen Jahren im Markt – Dashboard Oberfläche – Kunden Service Desk

heinz.dornbierer@interdialog.ch | www.interdialog.ch | +41 44 586 67 94

ZIELKONFLIKTE FRÜHZEITIG ERKENNEN

Seit mehr als zehn Jahren leitet Anna Schindler die Zürcher Stadtentwicklung. Im Rahmen des KUB-Focus zeigte sie, wie ihr Team arbeitet und welche Themen sie aktuell beschäftigen.

TEXT – RETO WESTERMANN*

BILDER: ALESSANDRO DELLA BELLA

Nach den Begrüßungsworten von KUB-Präsident Thomas Wipfler (Bild rechts) nahm Anna Schindler (Bild links) das Publikum mit auf eine einstündige Tour durch ihre Tätigkeit.



► INFOS AUS ERSTER HAND

Viele Projekte, die von den Mitgliedern der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) begleitet werden, befinden sich in der Stadt Zürich. Kein Wunder, gehört Zürich doch zu den boomenden Städten in der Schweiz mit entsprechend grosser Bautätigkeit. Kürzlich wurde die Marke von 440 000 Einwohnern überschritten, die Leerwohnungsziffer ist mit 0,07% rekordtief und das Wachstum soll weitergehen: Für 2040 werden in Zürich 520 000 Einwohnerinnen und Einwohner prognostiziert. Angesichts dieser Ausgangslage war es für die KUB-Mitglieder spannend, im Rahmen des Focus-Anlasses zu erfahren, wo und wie sich die Stadt in den nächsten zwanzig Jahren entwickeln soll: Wie will sie mit dem Spagat von Wachstum und Verdichtung auf der einen Seite und Lärmschutz, Föderalismus sowie hohem Mitsprache-

recht der Bürger auf der anderen Seite umgehen? Informationen aus erster Hand lieferte das Referat von Anna Schindler, Direktorin der Stadtentwicklung Zürich.

ZAHLEN UND GRAFIKEN

Nach einer kurzen Einführung durch KUB-Präsident Thomas Wipfler nahm Anna Schindler das Publikum mit auf eine gut einstündige Tour durch die Tätigkeiten der Zürcher Stadtentwicklung. Klassische Planungsarbeit, wie man auf den ersten Blick denken würde, machen sie und ihr knapp fünfzigköpfiges Team aber nicht: «Wir haben eine Querschnittsfunktion durch alle Ämter hindurch und sind nicht direkt operativ tätig. Dafür umfasst unsere Arbeit ein breites Themenspektrum von der Wirtschaftsförderung bis zu den Aussenbeziehungen der Stadt Zürich.» Ihr Job sei es, strategisch zehn bis zwanzig Jahre nach vorne zu blicken, mögliche Entwicklungen zu

erkennen und diese wo nötig zu steuern.

Zwei wichtige Instrumente des Stadtentwicklungsteams sind Zahlen und Grafiken. «Manchmal erkennen wir erst durch die Überlagerung von statistischen Daten in Form von Karten künftige Handlungsfelder», sagte Schindler. So zeigte etwa ein Abgleich kartographisch aufbereiteter Statistiken zum Baujahr der Wohnbauten, zur Einkommenssituation der Bewohner, zum Verdichtungspotenzial und zur Erschliessung, dass die Stadt künftig wohl genau dort eine Verdichtung erfahren wird, wo heute Menschen mit tiefem Einkommen in Altbauten leben. Die Folge davon könnte eine vermehrte Segregation sein. Solche Zielkonflikte zu erkennen, bevor sie überhaupt erst richtig entstehen, ist eine der Kernaufgaben von Schindlers Team. Neben der sozialen gehören dazu auch die planerische, die wirtschaftliche und die stadträumliche Ebene.

SOZIALVERTRÄGLICHE LÖSUNGEN

Welche Themen das Team der Stadtentwicklung innerhalb der jeweiligen Ebenen aktuell beschäftigen und wie darauf reagiert wird, zeigte Schindler im zweiten Teil ihres Referats anhand verschiedener Beispiele. Im Fall des zu erwartenden Drucks durch die Verdichtung auf heute noch tiefpreisige Wohnquartiere mit sozial vulnerablen Bevölkerungsgruppen propagieren die Fachleute verschiedener städtischer Ämter Massnahmen für eine sozialverträgliche Verdichtung. Diese umfassen drei Bereiche: Massnahmen, die von der Stadt selbst getätigt werden, Massnahmen, die von der Stadt eingefordert werden können und schlussendlich die Sensibilisierung der Stakeholder für das Thema. Zu den stadteigenen Massnahmen zählt etwa der Bau von Wohnsiedlungen auf städtischen Grundstücken. Zum Einfordern von Massnahmen gehören



nützung könnte im Gegenzug etwa ein Anteil preisgünstiger Wohnungen ein Thema sein», zeigte Anna Schindler mögliche Ansätze auf.

FACETTENREICHE AUFGABE

Interessant für die Bauherrenberaterinnen und -berater waren aber auch Schindlers Ausführungen zu planerischen und wirtschaftlichen Zielkonflikten. Im planerischen Bereich stehen derzeit Einsprachen gegen grosse Bauprojekte aufgrund von Lärmschutzvorschriften im Fokus. «Es ist nicht im Sinn des nachhaltigen Wachstums, dass Dritte mit vorgeschobenen Lärmschutzargumenten die bauliche Verdichtung verhindern», brachte es Schindler auf den Punkt und sprach damit auch den KUB-Mitgliedern aus dem Herzen. Neben Lärmschutzmassnahmen hofft man hier auf eine Anpassung beim gerade in Revision befindlichen Umweltschutzgesetz (siehe auch Seite

36, spezieller Artikel zum Thema).

Die Zielkonflikte auf der wirtschaftlichen Ebene betreffen ebenfalls die Arbeit der Bauherrenberaterinnen und -berater. Themen bei der Stadtentwicklung sind hier einerseits die Entwicklung der Zentren in den Quartieren und andererseits der Wandel bei den Arbeitsplätzen. «Die lokalen Zentren sind wichtige Elemente einer lebendigen Stadt», sagte Schindler. Zu schaffen macht bei der Zentrumsentwicklung beispielsweise der Onlinehandel, der stationäre lokale Geschäfte bedroht und für immer weniger frequentierte Zentren sorgt. Ein Nachteil, den man unter anderem mit zentral platzierten Abholboxen für Lieferungen in einen Vorteil drehen möchte. «Dort könnten auch lokale Anbieter Waren für ihre Kundschaft deponieren», erklärte Schindler die Idee und den Pilotversuch der «Sälubox», den die Stadt lanciert. Bei den Arbeitgebern wiederum zeichnet sich ein Wachstum des Informatikbereichs (ICT) mit Firmen wie Google oder Zalando gegenüber der immer noch stärksten Branche der Stadt ab,

dem Finanz- und Versicherungsbereich. Unterdessen gibt es stadtweit bereits 30 000 Arbeitsplätze in der ICT-Branche, Tendenz steigend. Dies wirkt sich auch auf den Wohnungsmarkt aus. «In der ICT-Branche arbeiten viele zugezogene Talente, die sich auch teureren Wohnraum leisten können», sagte Schindler, «Hauptsache, sie können in der Stadt leben, in der sie ihrer Attraktivität wegen gezogen sind.» Ein Beispiel, das zum Schluss des Referats gut zeigte: Stadtentwicklung ist eine facettenreiche Aufgabe, die sich fast immer auch auf die Immobilieninvestoren und damit auf die Arbeit der Bauherrenberaterinnen und -berater auswirkt. ■



*RETO WESTERMANN

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

beispielsweise Vorgaben für gemeinnützige Wohnbauträger, die Land im Baurecht von der Stadt nutzen. Ebenso besteht die Möglichkeit bei Projekten, die im Rahmen von Sonderbauvorschriften realisiert werden, von den Investoren spezielle Massnahmen im Rahmen eines Mehrwertausgleichs einzufordern. «Bei einer Arealüberbauung oder einer erhöhten Aus-

ANZEIGE



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



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

VORSPRUNG GEGENÜBER DER MASCHINE

Mitte September trafen sich in der Fachhochschule Nordwestschweiz die SVIT-Bewerter zum Seminar «Landwertermittlung im Eigenheim». TEXT – MATHIAS RINKA*



Monika Bürgi Geng, Co-Präsidentin der Bewertungsexperten-Kammer und Leiterin Immobiliendienstleistungen bei der Zürcher Kantonalbank, referiert zu Landwertermittlung in der Praxis. BILDER: VIOLA THIELE



Das alljährliche Fachseminar ist auch eine wichtige Plattform für den persönlichen Erfahrungsaustausch der SVIT-Bewerter.

► VERSCHIEDENE HERANGEHENSWEISEN

Beim klassischen Sachwert erfolgt die Ermittlung des relativen Landwerts über die sogenannte Lageklassenmethode. «In den vergangenen Jahren zeigte sich jedoch immer mehr, dass die ermittelten Werte für Einfamilienhäuser in den grossen Städten und Agglomerationsgemeinden im Vergleich zum tatsächlich bezahlten Preis zu tief lagen», sagt Monika Bürgi Geng, Co-Präsidentin der Bewertungsexpertenkammer und Leiterin Immobiliendienstleistungen bei der Zürcher Kantonalbank.

Stösst der klassische Landwert bzw. die damit verbundene Lageklassenmethode an ihre Grenzen und welche alternativen Möglichkeiten gibt es hierzu? Diese Fragen beantwortete das jüngste SVIT-Bewerter-Seminar. Dort wurde die Thematik von den rund 30 teilnehmenden Immobilien-

experten anhand von zwei Beispielen besprochen und analysiert. Dreh- und Angelpunkt waren zunächst drei Herangehensweisen, welche in Gruppenarbeiten angegangen wurden: die seit 1958 bekannte Lageklassenmethode gemäss Wolfgang Nägeli (Buch: «Wertberechnung des Baulandes»), die Vergleichswertmethode in Kombination mit einem Residualwert sowie die neue Lageklassenmethode SIV.

METHODEN IM ÜBERBLICK

Letztere Methode bezeichnete Jaron Schlesinger, Partner bei der Fahrländer & Partner AG (FPRE), als «bestmögliches sowie einfaches Modell», um die Varianz der Landwertanteile erklären zu können. Mit Blick auf die derzeitige Marktlage seien hiermit «variable Anpassungen an die Situation» möglich. Es stelle jedoch kein hedoni-

sches Modell zur Landwertermittlung dar. Zu den Hauptkriterien dieses Ansatzes zählen etwa der Makro- und der Mikrostandort sowie die Nutzungsart. Zur Berechnung des Landwertanteils werde auf die neue Lageklassentabelle zurückgegriffen, was Schlesinger anhand des Beispiels eines Einfamilienhauses im Kanton Aargau ausführte.

Beat Ochsner, Inhaber und Geschäftsführer der B & O Immo GmbH in Pfäffikon, referierte über die Entstehung sowie Vor- und Nachteile von Nägelis Lageklassenmethode. Anhand von acht bzw. (seit 2019) zehn Lageklassen lässt sich ein durchschnittlicher Landwertanteil berechnen, der heute nicht mehr wie einst in der Ursprungstheorie vom Gesamtwert abgeleitet wird, sondern von den Neubaukosten (BKP 1 bis 5).

Anhand des Beispiels eines Einfamilienhauses (Baujahr

1965, letzte Sanierung im 2020) zeigte Ochsner auf, wie Land- und Realwert gemäss Lageklassenmethode SVKG 2019 berechnet werden. Seine Schlussfolgerung: «Trotz vielfältiger Kritik kann mit der Lageklasse nach SVKG der aktuelle und relative Landwert errechnet werden, wenn etwa eine Dreiteilung der Grundstücksfläche stattfindet.» Zugleich müsse aber auch der geografische Standort im grösseren Kontext gesehen (z. B. Vorort einer Grossstadt) und die jeweils angepassten Neubaukosten einberechnet werden.

SCHERE ZWISCHEN STADT UND LAND

Monika Bürgi Geng zeigte auf, wie sie mit einer Kombination aus verschiedenen Benchmarks und der Residualwertmethode den marktkonformen Landwert bestimmt. «Gerade im Einfamilienhaus-

bereich stellt sich sehr häufig die Frage nach Ersatzneubauten. Dies ist nicht zuletzt eine Folge der wachsenden Bevölkerung in der Schweiz sowie von möglichen Verdichtungsmassnahmen», so Bürgi Geng. Dies schliesse dann häufig auch in den Berechnungen die Residualwertmethode ein, um den maximalen Bodenkaufpreis zu definieren.

Marco Piccoli, seit 2007 eidgenössischer Immobilienbewerter und Vorstandsmitglied der Bewertungsexperten-Kammer SVIT, wies im Verlauf des Seminars darauf hin, dass sich in der Schweiz eine «Stadt-Land-Schere» auf tue: In ländlichen Regionen seien die drei Berechnungsmethoden in ihren Ergebnissen sehr

ähnlich. Wende man sie jedoch heutzutage in metropolitanen Regionen wie Basel, Genf oder Zürich an, zeigten sich teils deutliche Unterschiede. Der Grund dafür liegt in der unterschiedlichen Entwicklung von Immobilienpreisen und Baukosten. Die Immobilienpreise sind in den letzten 20 Jahren stark angestiegen, die Baukosten blieben mit Ausnahme des letzten Jahres jedoch stabil.

«Gerade in volatilen Zeiten ist der Beitrag und das lokale bzw. regionale Wissen jeder einzelnen Expertin und jedes einzelnen Experten bei der Bewertung von grosser Bedeutung», fasste Monika Bürgi Geng zusammen. Es gelte vor allem, das Marktgebiet sehr gut zu kennen und antizipieren zu können, wohin die Preise tendierten. «Der reine Blick in die Vergangenheit und die An-

wendung der hedonischen Methode führt uns in der Bewertung nicht immer direkt ans Ziel.»

MENSCH ODER MASCHINE?

Die Modelle seien immer nur ein Hilfsmittel, so die Co-Präsidentin der Bewertungsexperten-Kammer SVIT weiter. Zum «Spüren des Marktes» gehöre aber auch der persönliche Erfahrungsaustausch. Netzwerke wie die Bewertungsexperten-Kammer SVIT bieten dafür eine wichtige Plattform. In einem in vielen Bereichen noch sehr intransparenten Schweizer Immobilienmarkt müsse die eidgenössische Bewerterzunft dem Kunden und Auftraggeber klar und transparent aufzeigen

können, wie der Preis zustande komme, so ihre Forderung.

«Wir bieten damit auch einen Vorsprung gegenüber der Maschine», sagte Monika Bürgi Geng mit Blick auf zahlreiche digitale Lösungen, die einfache und schnelle Immobilienwertberechnungen im Internet anbieten. ■

FACHSEMINAR SVIT-BEWERTER

«Landwertermittlung im Eigenheim». Die 2. Durchführung findet am Dienstag, 15. November 2022, in der KV Business School in Zürich statt. Anmeldungen bis 01.11.2022 unter: www.bewertungsexperten.ch



***MATHIAS RINKA**

Der Autor ist Journalist mit Schwerpunkt Immobilien und Kommunikationsberater.

ANZEIGE

Aus Visionen Welten schaffen.

Tauchen Sie ein in die virtuellen Bild- und Erlebniswelten für Architektur und Immobilien

- Visualisierungen
- Animationen
- Virtual Reality
- Virtual Interior-Design
- Konfiguratoren
- Mediengestaltung
- Web-Lösungen
- Beratung und Konzepte
- Technologie-Entwicklung

 **Swiss Interactive**



swissinteractive.ch

NATURAVISION SCHWEIZ

Begründer Lärmschutz
im Einklang mit der Natur.



Einfach.



Schnell.



Ruhe.

Naturavision Schweiz GmbH
Hurbigstrasse 5
8454 Buchberg
+41 52 202 80 44
info@naturavision.ch
www.naturavision.ch



KURZMELDUNGEN BERUF

RESULTATE HFP IMMO- BILIENTREUHAND 2022



MEHR ALS DIE HÄLFTE HAT BESTANDEN

Über 150 Kandidaten haben an der Höheren Fachprüfung in Immobilienreuehand teilgenommen. Bereits bei den Korrekturen der Prüfungsarbeiten zeichnete sich ab, dass sich in diesem Jahr eine ähnliche Bestehensquote wie im letzten Jahr ergibt. Die Prüfungskommission hat jedes Dossier der einzelnen Teilnehmenden mehrfach überprüft. Grenzfälle wurden eruiert und in der Notenerwahrungssitzung besprochen.

Am Ende dürfen sich 87 Absolventinnen und Absolventen über die bestandene Prüfung und somit über das höhere Fachdiplom freuen. Gesamtschweizerisch haben 160 Personen an der Prüfung teilgenommen, dies ergab eine positive Quote von 54,4%. Der Schnitt spiegelt einen Durchschnittswert von Höheren Fachprüfungen in der Schweiz, bei welchen tendenziell immer etwa rund die Hälfte aller Teilnehmenden besteht. Erfreulicherweise kann dieses Jahr wieder eine Schlussfeier stattfinden. Im festlichen Rahmen werden den erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen die Diplome übergeben. Die Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft gratuliert allen, die diese höhere Fachprüfung bestanden haben.

CAS IMMOBILIEN- BUCHHALTUNG 2022



BALD GEHT'S IN DIE NÄCHSTE RUNDE

Gute Weiterbildungen zur Immobilienbewirtschaftung und Finanzbuchhaltung gibt es schon länger. Für die Schnittstelle Immobilienbuchhaltung existierte bisher nur ein Zertifikatskurs. Das wollten Livit, Wincasa, SVIT und die HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich ändern. Sie entwickelten gemeinsam den CAS-Lehrgang Immobilienbuchhaltung, der 15 ECTS-Punkte umfasst und mit dem Certificate of Advanced Studies in Immobilienbuchhaltung abgeschlossen wird.

Die berufsbegleitende Weiterbildung wurde aus der Praxis für die Praxis entwickelt. Die Referentinnen und Referenten sind erfahrene Fachpersonen aus den eigenen Reihen, die den Unterrichtsinhalt praxisorientiert aufbereiten und vermitteln. Der Unterricht erfolgt in einem Mix aus Präsenzunterricht und E-Learning.

Der Bedarf für diese auf die Immobilienbuchhaltung ausgerichtete Weiterbildung war da. Es war aber nicht selbstverständlich, genügend Anmeldungen zu erhalten. Doch der Lehrgang startete wie geplant im März 2022 mit 15 Teilnehmenden. Mittlerweile haben sie die Hälfte des Lehrgangs geschafft und die nächste Lehrgangsdurchführung ist bereits geplant. ■

DER NÄCHSTE LEHRGANG STARTET IM
FEBRUAR 2023. ANMELDUNG: FH-HWZ.CH/
CAS-IMMOBILIENBUCHHALTUNG

AKTUELLE LEHRGÄNGE

ONLINESEMINAR **ELEKTROMOBILITÄT** 19. OKTOBER 2022

INHALTE

Dieses Onlineseminar bietet eine Einführung in die Elektromobilität, einen Marktüberblick über die E-Autos und ihre zunehmende Anzahl in den nächsten Jahren sowie die damit einhergehenden Anforderungen an Immobilien aus Sicht von Vermietenden. Die Referenten informieren unter anderem über Ladestationen und die dazugehörige Ladeinfrastruktur, die Ladebetriebsarten sowie Besonderheiten bei MFH, Stockwerkeigentum und Bürogebäuden.

ZIELPUBLIKUM

Personen aus der Immobilienwirtschaft und allgemein an der Elektromobilität Interessierte

REFERENTEN

Maximilian Philippi, M.Sc.
Consultant, Protoscar SA

Marius Schwering, M.A.
Director Protoscar SA

DATUM / ZEIT

Neues Durchführungsdatum aufgrund grosser Nachfrage:
Mittwoch, 19.10.2022
13.30–16.30 Uhr

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 250.– (SVIT-Mitglieder)
Fr. 300.– (übrige Teilnehmende)
In den Teilnahmegebühren inbegriffen sind die Seminarunterlagen in elektronischer Form.

SEMINAR **KNIGGE IM ALLTAG** 27. OKTOBER 2022

INHALT

Dieses Seminar unterstützt Sie, vom ersten Augenblick an zu überzeugen und mit tadellosen Umgangsformen zu beeindrucken. Sie schulen sich in verbaler und nonverbaler Kommunikation und erhalten praktische Tipps, wie Sie moderne Knigge-Regeln in verschiedensten Situationen gekonnt umsetzen.

REFERENTINNEN

Linda Hunziker, h+s knigge gmbh, Bern
Knigge-Trainerin, Psychologin und Berufs- und Laufbahnberaterin

Susanne Schwarz, h+s knigge gmbh, Bern
Knigge-Trainerin, Coach und Berufs- und Laufbahnberaterin

DATUM / ZEIT

Donnerstag, 27.10.2022
08.30–16.00 Uhr

ORT

Hotel Schweizerhof Zürich
Bahnhofplatz 7
8001 Zürich

KOSTEN (INKL. MWST)

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

SEMINAR **BEST PRACTICE IM MAKLERRECHT** 2. NOVEMBER 2022

INHALT

Dieses Seminar gibt Ihnen einen aktuellen Überblick zum Immobilien-Maklerrecht anhand der gesetzlichen Vorgaben sowie der aktuellen und jüngsten bundesgerichtlichen Rechtsprechung. Ebenso erhalten Sie praktische Tipps anhand aktueller Beratungsmandate und laufender Gerichtsverfahren zur Ausgestaltung und Durchsetzung von Maklerverträgen.

ZIELPUBLIKUM

Dieses Seminar richtet sich an Fachpersonen aus den Bereichen Immobilienmaklerei und -vermarktung, Immobilienreuehand, Immobilienberatung sowie aus weiteren Fachbereichen der Bau- und Immobilienbranche.

REFERENT

Dr. iur. Boris Grell, LL.M., Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV

DATUM / ZEIT

Mittwoch, 02.11.2022
09.00–16.00 Uhr

ORT

Zürich Marriott Hotel
Neumühlequai 42
8006 Zürich

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 783.– (SVIT-Mitglieder)
Fr. 973.– (übrige Teilnehmende)
Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

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

BERUFSBILDUNGS- ANGEBOTE DES SVIT

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

Die Assistentenkurse und der Sachbearbeiterkurs bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Die Assistentenkurse 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 Assistentenkurse 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 BEIDER BASEL

08.02.2023–31.01.2024
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

19.10.2022–14.06.2023
Mittwoch, 16.15–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

12.01.2023–16.11.2023
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

21.08.2023–Ende März 2024

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

SVIT ZÜRICH

13.01.2023–06.10.2023
Freitag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, 8050 Zürich

ASSISTENZKURSE ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT BEIDER BASEL

08.02.2023–06.09.2023
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

17.10.2022–04.02.2023
Montag, 18.00–20.30 Uhr
Samstag, 08.30–12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

–

SVIT OSTSCHWEIZ

12.01.2023–01.06.2023
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 1: 27.02.2023–03.07.2023
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

10.03.2023–09.05.2023
Dienstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, 8050 Zürich

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT BERN

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

SVIT ZÜRICH

09.01.2023–17.04.2023
Montag und Freitag,
18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, 8050 Zürich

ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT BEIDER 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 ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 2: 04.01.2023–08.02.2023
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

02.02.2023–25.05.2023
Donnerstag, 13.00–15.45 Uhr
SVIT Zürich, 8050 Zürich

ASSISTENT / IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

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
kv pro AG, 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
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

Modul 2: 01.11.2022–14.12.2022
Modul 1: 11.01.2023–08.03.2023
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 07.03.2023–30.03.2023
Modul 2: 25.04.2023–08.06.2023
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 2: 24.10.2022–12.12.2022
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

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

08.05.2023–28.08.2023
Montag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, 8050 Zürich

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

09.11.2022–14.12.2022
Genève

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
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

CAS IMMOBILIEN- BUCHHALTUNG

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

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

Die SVIT School koordiniert alle
Ausbildungen für den Verband. Da-
zu gehören die Assistenzkurse, 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
Tanja Belotti
Via Carvina 3, 6807 Taverne
T 091 921 10 73
school-ticino@svit.ch

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Im-
mobilientreuhand 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 LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen
beantworten gerne Ihre Anfragen zu
Assistenzkursen, zum Sachbearbei-
terkurs und zum Lehrgang Immo-
bilienbewirtschaftung. Für Fragen zu
den Lehrgängen in Immobilienbe-
wertung, -entwicklung, -vermark-
tung 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, Fabienne Lüthi
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 Ge-
bieten VS und FR:
Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern
T 031 537 36 36; F 031 537 37 38
weiterbildung@feusi.ch

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangslösungen/
Direzione regionale dei corsi:
Segretariato SVIT Ticino
Tanja Belotti
Carvina 3, 6807 Taverne
T 091 921 10 73
school-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus
den Kantonen LU, NW, OW, SZ
(ohne March und Höfe), UR, ZG
Regionale Lehrgangslösungen:
Nathalia Hofer
Kasernenplatz 1, 6003 Luzern
T 041 508 20 19
nathalia.hofer@svit.ch
svit-zentralschweiz@svit.ch

REGION ZÜRICH

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

VERTRAUEN IST GUT, VERTRAG IST BESSER

Für eine unerfahrene Verkäuferschaft ist es schwierig, in der Immobilienvermarktung Gut von Böse zu unterscheiden. Wichtig ist, dass sie sich am Qualitätsanspruch orientiert. Und das Vertrauen mit einem professionellen Maklervertrag abstützt. TEXT – Ruedi Tanner*



Ein verständlich abgefasster Maklervertrag regelt die Zusammenarbeit und stellt das Vertrauen auf ein professionelles Fundament.

BILD: ZVG

► KOMPLEXES BERUFSBILD

Die Nachfrage nach Immobilien übersteigt in der Schweiz ungebrochen das Angebot. Gleichzeitig tummeln sich im Markt die unterschiedlichsten Verkaufsintermediäre, die um die Gunst der Verkäufer buhlen – mit zunehmender Kompetition. Entsprechend fantasie- und facettenreich sind die Angebote. Weil die Bezeichnung «Immobilienmakler» nicht geschützt ist, ist es für eine unerfahrene Verkäuferschaft nicht einfach, die seriösen Anbieter von Glücksrittern und Marktschreibern zu unterscheiden.

Die Realität ist: Der Maklerberuf ist, soll er zur Zufriedenheit der Kunden führen, komplex. Die notwendigen Fähigkeiten verlangen Vorbildung und Ausbildungen in verschiedenen Bereichen. Daneben ist die uneingeschränkte Bereitschaft entscheidend, in

verschiedenen Sparten vertiefte Kenntnisse und ausgewiesene Fähigkeiten zu erlangen – und sich laufend weiterzubilden. Ausgewiesene Maklerinnen und Makler, die diese Bereitschaft verinnerlicht haben, etablieren gemeinsam mit der Schweizerischen Maklerkammer SMK nachhaltige Qualitäts-Standards.

Mit diesem Qualitätsverständnis und dem entsprechenden Label, das auf einem klaren Leistungsprofil aufbaut, kann für Immobilienverkäuferinnen und -verkäufer Orientierung geschaffen werden. Das Label garantiert eine professionelle Mäkelei auf sechs Eckpfeilern:

1. MARKTKENNTNISSE

Eine ausgewiesene Maklerin, ein ausgewiesener Makler kennt den Markt aus dem Effeff. Dazu gehören das präzise Wissen um die aktuellen Prei-

se, Mieten und Besonderheiten in der Region. Denn nur so ist eine Maklerin oder ein Makler fähig, auf die Wünsche der Kunden einzugehen und deren Interessen zu vertreten.

2. UNABHÄNGIGKEIT

Eine ausgewiesene Maklerin, ein ausgewiesener Makler ist unabhängig, aber sehr gut vernetzt. Seriöse Immobilienmakler arbeiten frei von Interessenskonflikten. Das Bundesgericht qualifiziert jede Doppelmaklerei als Verstoss gegen Art. 415 OR, was zur Verwirkung sämtlicher Vergütungsansprüche des Maklers aus diesem Immobiliengeschäft führt. Aber selbstverständlich verfügen Qualitäts-Makler und -maklerinnen über ausgezeichnete Kontakte zu Dienstleistern wie Banken oder Notaren, die den Kundinnen und Kunden dienlich sein können.

3. KOMPETENZ

Für eine erfolgreiche Maklerlaufbahn sind Kenntnisse und Erfahrungen in den verschiedensten Bereichen unabdingbar – von der Bautechnik, der Immobilienbewertung und Finanzierung bis hin zum umfassenden rechtlichen Wissen. Sattelfestigkeit ist auch in Marketing- und Werbeanlagen sowie Versicherungsfragen gefordert. Eine qualifizierte Maklerin und ein qualifizierter Makler müssen Fachexperten sein, darüber hinaus aber auch über Empathie und Verkaufstalent verfügen und zu klaren Wert- und Qualitätsansprüchen stehen.

4. QUALITÄTSGARANTIE

In der Beratungsqualität trennt sich die Spreu vom Weizen. Professionelle Makler mit absolutem Qualitätsanspruch sind zuverlässige Begleiter und unabhängige Problemlöser.

Die Kunden erhalten die Sicherheit, dass sie ernst genommen und die Dienstleistungen voll und ganz auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten werden. Digitale Tools sind wichtig, sie ersetzen die persönliche und kompetente Leistung einer Maklerin und eines Maklers mit Gütesiegel aber niemals. Denn Qualität lässt sich nur im persönlichen Kontakt wirklich erlebbar machen.

5. TRANSPARENZ

Ausgewiesene Makler arbeiten transparent und informieren laufend über den Stand der Verhandlungen, damit die Kunden jederzeit wissen, woran sie sind.

6. VERTRAUEN

In der Immobilienvermarktung steht immer der Mensch im Vordergrund. Darum geht es beim Verkauf von Immobili-

en um Vertrauen und Qualität. Ein Immobilienverkauf kann sich über Monate hinziehen. Die Vertrauensbasis muss gegenseitig gesichert sein, das Bauchgefühl und die Chemie müssen stimmen.

MAKLERVERTRAG ALS VERTRAUENS-FUNDAMENT

Der Aufbau dieses Vertrauens muss auf dem Fundament eines transparenten und verständlich abgefassten Maklervertrages stehen. Missverständnisse und Auseinandersetzungen werden so eliminiert. Im Maklervertrag muss das Verkaufsobjekt mit Angabe von Grundstücksgrösse, Katasternummer und Adresse beschrieben werden. Die Vertragsdauer und die zu

erbringenden Dienstleistungen des Maklers, der Maklerin müssen definiert sein. Es braucht die Angabe eines Verkaufsrichtpreises der Liegenschaft. Kostenseitig müssen das Erfolgshonorar oder die Entschädigungsart sowie mögliche Bonus- und/oder Bearbeitungshonorare geklärt werden sowie die Fälligkeit, ebenso die Übernahme von Drittkosten für Werbung und Marketing. In den Vertrag gehört auch Klarheit darüber, welche Kosten bei einer allfälligen vorzeitigen Vertragsauflösung anfallen. Und der Kundenschutz für angeworbene Kaufinteressenten muss formuliert sein. Dazu kommt die Vollmacht für die Beschaffung von Dokumenten und den Verkehr mit Behörden, Banken oder anderen Finanzierungsinstituten. Und für den Fall, dass der finale Käufer nicht direkt durch den Makler, die Maklerin auf

das Objekt aufmerksam wurde, sollte eine Exklusivklausel integriert, respektive die Abhandlung der Entschädigungsfolgen definiert werden. Zusatzdienstleistungen, die vom Basisvertrag ausgeschlossen sind, müssen benannt werden, ebenso der allfällige Gerichtsstand. Qualifizierte Makler legen diesen Vertrag spätestens bei Abschluss der Verkaufsvorabklärungen als Vorschlag den Auftraggebenden vor. Der ausgehandelte Maklervertrag regelt sodann die Zusammenarbeit. Und sichert das gegenseitige Vertrauen vertraglich ab. ■



***RUEDI TANNER**

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

ANZEIGE

CREDIWEB

**VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE**

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

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

St.Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

DACHCOM

Creditreform

VOM VERWALTER ZUM ALLROUNDER

Zum 50-Jahre-Jubiläum der Vereinigung Zürcher Immobilienunternehmen (VZI) blickt die derzeitige Präsidentin Béatrice Schaeppi auf die grössten Veränderungen im Berufsbild der Bewirtschafter zurück und zeigt künftige Herausforderungen auf. TEXT – MARTIN ARNOLD*

Die Vereinigung Zürcher Immobilienunternehmen (VZI) feiert dieses Jahr ihr 50-Jahre-Jubiläum. Sie präsidieren den Verband seit 2018 und sind die erste Präsidentin seit der Gründung 1972. Wie hat sich die männerdominierte Immobilienwirtschaft in den letzten 50 Jahren bezüglich Frauenanteil verändert?

Béatrice Schaeppi: Nach wie vor ist die Immobilienwirtschaft eine Männerwelt. Es gibt zwar einen immer höheren Frauenanteil und im Bereich Bewirtschaftung sogar überwiegend Frauen, an der Spitze von Unternehmungen sind sie jedoch nach wie vor sehr selten. Dies hängt wahrscheinlich vor allem mit dem Sektor zusammen und damit, dass generell wenig Frauen in Spitzenpositionen tätig sind.

Der Beruf der Bewirtschafterin und des Bewirtschafters hat sich in den letzten 50 Jahren sehr stark verändert. Man könnte sagen, er hat sich vom Verwalter zur «eierlegenden Wollmilchsau» entwickelt. Können Sie diese Aussage unterstützen?

Ja, vollkommen. Früher war «der Bewirtschafter» noch der Herr des Hauses und wurde von den Mietern regelrecht verehrt. Alles lief noch viel langsamer. Es gab noch keine E-Mails, sondern nur die Briefpost. Der Bewirtschafter kümmerte sich um die Vermietung, das Haus und den Hausmeister. Inzwischen ist alles digital geworden. Die Ansprüche in allen Bereichen sind gestiegen. An die Bewirtschafter werden alle



noch so kleinen Probleme über diverse Kommunikationskanäle herangetragen und sie sollten diese dann immer innert kürzester Frist beantworten und beheben. Die Bewirtschafter sind auch das Bindeglied zwischen den Eigentümern und den Mietern, und auch da sind die Ansprüche an das Wissen und das Reporting gestiegen.

Was macht den Beruf der Bewirtschafter eigentlich aus? Warum ist es doch noch immer ein toller Beruf?

Der Beruf ist sehr abwechslungsreich. Bewirtschafter arbeiten im Büro, sind aber auch immer wieder in Städten und auf dem Land unterwegs, wenn sie ihre Liegenschaften besuchen, Wohnungen zeigen, abnehmen oder übergeben. Sie lernen sehr viele verschiedene

BIOGRAPHIE BÉATRICE SCHAEPPI

(*1979) ist seit 2016 CEO in der vierten Generation im renommierten Zürcher Familienunternehmen Schaeppi Grundstücke AG. Die promovierte Juristin war zuvor in der Finanz- und Versicherungsbranche tätig. Seit 2018 präsidiert sie die Vereinigung der Zürcher Immobilienunternehmen – als erste Frau.

Menschen mit verschiedenen Charakteren kennen wie zum Beispiel Mieter, Eigentümer, Handwerker. Sie lernen sehr viel über Immobilien, deren Unterhalt und Pflege. Auch Menschen müssen sie führen können, so nämlich den Hauswart und allenfalls auch einen Sachbearbeiter.

Als Bewirtschafter beziehungsweise Verwalter befinden Sie sich in einem Spannungsfeld

zwischen der Eigentümerschaft, den Mietenden sowie der Öffentlichkeit. Wie gehen Sie mit diesem Druck um?

Eine gesunde Resilienz ist da sicherlich nötig. Aber auch eine gute Teamleitung und ein guter Halt im Team und der Unternehmung. Zudem sollte den Bewirtschaftern immer eine Anlaufstelle zur Verfügung stehen, wo sie ihre Probleme und Unsicherheiten besprechen können.

Welches sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Eigenschaften, die eine Bewirtschafterin oder ein Bewirtschafter mitbringen muss?

Eine sehr wichtige Eigenschaft ist die Konfliktfähigkeit und auch eine gute Organisationsfähigkeit. Bewirtschafter müssen sich gut organisieren können und all ihre Pendenzen im Griff

haben. Zudem sind sie immer wieder mit unzufriedenen Mietern und mit Konflikten unter den Mietern konfrontiert. Da ist es wichtig, einerseits Konflikte lösen zu können und andererseits auch diese nicht persönlich zu nehmen.

Was sehen Sie als die grösste Herausforderung für die nächsten Jahre?

Es ist viel Bewegung im Markt. Die Digitalisierung beschäftigt uns alle nach wie vor. Das Berufsbild der Bewirtschaftung wird sich dadurch verändern – viel mehr wird digital möglich sein, sodass die einfachen Routinearbeiten wegfallen werden. Der Mangel an Fachkräften im Immobilienbereich bei steigenden Anforderungen stellt ebenfalls eine Herausforderung dar. Nebst den sinkenden Margen sind wir immer wieder mit neuen Herausforderungen konfrontiert – im Moment z. B. mit den steigenden Energiekosten und der Verknappung des Stroms. Da gibt es immer wieder sehr viel ad hoc zu entscheiden und zu organisieren. Hier hilft der Austausch in der VZI sehr. Wir



“
DER AUSTAUSCH IN DER VZI UND MIT UNSEREN PARTNERORGANISATIONEN HILFT UNS, AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN ZU BEWÄLTIGEN.
 ”

beraten unsere Mitglieder in all diesen Themen und ziehen oft auch Fachleute bei, um unseren Mitgliedern möglichst viel Wissen zu aktuellen Themen vermitteln zu können. Auch engagieren wir uns politisch und tauschen uns mit Partnerverbänden intensiv aus, um Fehlentwicklungen entgegenwirken zu können.

Als Jubiläumsaktion haben Sie eine Zusammenarbeit mit der ZHAW aufgelegt. Die VZI beteiligt

sich als Jubiläumsgeschenk an den Kosten für die Absolvierung des CAS Life Cycle Management Immobilien. Was war die Idee dahinter?

Nachhaltigkeit ist ein grosses Thema und gerade im Bereich Immobilien gibt es da noch sehr viel Potenzial. Wir sind der Meinung, dass in Zukunft jedes Bewirtschaftungsunternehmen im Bereich Nachhaltigkeit gut aufgestellt sein muss, und so kamen wir auf die Idee, dass

wir eine Ausbildung genau in diesem Bereich unterstützen möchten. Die ZHAW hat sich sofort bereit erklärt, mit uns zusammenzuarbeiten, und so konnten wir unsere Idee auch umsetzen. ■



***MARTIN ARNOLD**
 Der Autor ist Partner bei Communicators und Geschäftsführer der VZI.

ANZEIGE

SIE MÖCHTEN DAS BESTE FÜR IHRE MIETER?
 Möglich mit UPC Giganetz, der besten Verbindung für Ihre Immobilie.

Alle Informationen erhalten Sie auf:
upc.ch/neuanschluss | 058 388 79 05





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

REAL ESTATE MEETS ENERGY

Aktuelle Ereignisse haben das Thema Energie mit Wucht in den Vordergrund gerückt. Der Branchenkongress Swiss Real Estate Innovation Day greift die grossen Herausforderungen für die Immobilienwirtschaft auf und präsentiert innovative Lösungen für Projekte und Bestandsimmobilien.

TEXT – ROMAN H. BOLLIGER*



Innovationen aus der Immobilienbranche können einen bedeutenden Beitrag zur Lösung der aktuellen Energiefragen leisten.

BILD: ADOBE STOCK/SWISS CIRCLE

► HERAUSFORDERUNG ENERGIE

Die einzige Konstante im Universum ist der Wandel. Diese Aussage ist heute aktueller denn je. Auch in der Immobilienwirtschaft sind neue Ideen zwingend und dringend gefordert, da sich die ökonomischen, ökologischen, gesellschaftlichen und politischen Anforderungen an unsere Branche in hohem Tempo verändern. Es geht nicht mehr nur darum, genügend Wohn- und Arbeitsraum zu schaffen. Die Gesellschaft fordert von

uns Immobilien, die hohen funktionalen, ästhetischen und nachhaltigen Anforderungen gerecht werden. Nachhaltigkeit ist die neue Marke, die uns gesetzt wurde und die wir in nicht allzu ferner Zukunft erreichen müssen.

Obwohl unsere Branche damit schon stark gefordert

“
DIE IMMOBILIENBRANCHE IST IN DER PFLICHT, LÖSUNGEN ZU FINDEN.
”

ist, haben sich durch die geopolitische Entwicklung neue und vielerorts unerwartete Herausforderungen gestellt. Nebst den ökonomischen Veränderungen und dem ökologischen Druck beschäftigt uns zur Zeit vor allem die sich teils

schon anbahnende Energie- und Versorgungskrise. Die Immobilienbranche ist davon stark betroffen. Sie ist in der Pflicht, Lösungen zu finden: beim Energiesparen, bei der Energieoptimierung und bei der Energiegewinnung.

EVENT LIEFERT ANTWORTEN AUF ENERGIEFRAGEN

Deshalb widmen wir dem Energiethema im Jahreskongress Swiss Real Estate Innovation Day viel Raum und lassen innovative Köpfe und Experten zu Wort kommen. Der Kongress möchte den Entscheidungsträgerinnen und -trägern der Immobilienwirtschaft nicht nur Inspiration und neue Ideen vermitteln, sondern auch konkrete Lösungsansätze für die anstehenden Probleme aufzeigen. Wie kann ich in meinem Immobilienbestand kurzfristig Energie sparen? Wie kann ich mit Capex-Planung ener-

getische Potenziale langfristig erschliessen? Wie können Immobilien als Energielieferant genutzt werden? Welche rechtlichen Risiken muss ich als Vermieter im Falle eines Energiemangels beachten?

Nebst dem Energiethema präsentiert der «Innovation Day» auch neue Ansätze und Lösungen aus der Immobilienfinanzierung, dem industriellen Bau, der Bewirtschaftung und der Planung mittels digitaler Zwillinge (Stichwort: BIM). Als Kongresspartner kann der SVIT Schweiz seinen Mitgliedern vergünstigte Tickets anbieten. ■

VERANSTALTUNGSHINWEIS

Der «Swiss Real Estate Innovation Day» findet am Donnerstag, 10. November 2022, in der JED-Eventhalle in Schlieren statt. SVIT-Mitglieder kommen in den Genuss von reduzierten Ticketpreisen. Der Kongress wird von Swiss Circle und Immobilien Business organisiert. Weitere Informationen auf www.innovation-day.ch



*DR. ROMAN H. BOLLIGER

Der Autor ist Experte für Immobilienmarketing und leitet das Branchennetzwerk Swiss Circle.

Die neuen Fenster und Haustüren von Internorm

Lassen Sie sich von den neuen Internorm-Produkten begeistern – gleich zwei neue Fenstersysteme sowie aussergewöhnliche Designerhaustüren warten auf Sie.

Mit dem neuen **Kunststoff- und Kunststoff-Aluminium-Fenster KF 510**, dem **Holz-Aluminium-Fenster HF 510** und den **neuen Designertüren** vereint Internorm einzigartige Technik und besonderes Design für maximalen Wohnkomfort. Für das Gefühl von Zuhause.

DAS NEUE KUNSTSTOFF- UND KUNSTSTOFF-ALUMINIUM-FENSTER KF 510 FÜR MAXIMALE SICHERHEIT FÜR IHR ZUHAUSE.

Ihre Sicherheit und maximaler Wohnkomfort liegen uns am Herzen! Darum bieten wir mit dem neuen KF 510 ein Fenster, welches innovative Technik mit puristischem Design vereint. Im Fensterflügel verbirgt sich die revolutionäre Verriegelung I-tec Secure, die durch den patentierten Klappenmechanismus maximale Sicherheit für Ihr Zuhause bringt. Der hohe Glasanteil, der durch die schmalen Rahmen dieses Fensters ermöglicht wird, untermauert die geradlinige, moderne Architektur eines Hauses und lässt noch mehr Tageslicht in den Wohnraum. Durch die Premium-Glasbeschichtung ECLAZ® im Standard, wird Wohnkomfort in den eigenen vier Wänden spürbar.

Für ein echtes Wohlfühlzuhause spielt das passende Fenster-Design eine wichtige Rolle. Die schlanken Fensterrahmen des neuen Fensters KF 510 verbunden mit geradliniger und kantiger Optik bildet die Grundlage für moderne Architektur. Der schmale Rahmen ohne Glasleiste an der Innenseite schafft mehr Platz für viel Glas und somit eine gute Lichtdurchflutung der Wohnräume und einen freien Blick in die Natur. Das Fenster ist in den Ausführungen Kunststoff- oder Kunststoff-Aluminium in verschiedenen Innen- und Aussenfarben erhältlich. Doch egal, ob in klassischem Kunststoff- Weiss oder mit witterungsbeständiger Aluminium-Schale, das KF 510 entspricht durch die puristische Ästhetik mit schlanken Rahmen zeitloser Architektur.

DAS NEUE HOLZ-ALUMINIUM-FENSTER HF 510 SCHAFFT NATÜRLICHKEIT UND GEBORGENHEIT FÜR IHR ZUHAUSE.

Geborgenheit, Natürlichkeit und Wohnkomfort bringt der Naturbaustoff Holz in jeden Wohnraum. In Kombination mit einer Aluminium-Aussenschale erreicht man exzellente Dämmeigenschaften und Witterungsbeständigkeit. Der persönliche Wohnraum wird durch individuelle Lösungen in puncto Farben und Oberflächen wahr. Dazu ist es perfekt mit anderen Internorm-Produkten kombinierbar. Die schmalen Rahmen des neuen Fensters werden höchstem Designanspruch gerecht. Puristisch, modern und elegant – das neue Holz-Aluminium-Fenster HF 510 von Internorm.

Wärme, Behaglichkeit und Natürlichkeit – dadurch besticht der Naturbaustoff Holz in den eigenen vier Wänden. Holz ist

nicht nur stabil und hat gute Isoliereigenschaften, sondern sorgt auch für ein natürliches Raumklima. Mit dem neuen Holz-Aluminium-Fenster HF 510 holen sie sich die Natur in ihr Zuhause. Bei Internorm erhalten Sie Holz-Aluminium-Fenster vom führenden Hersteller in Österreich – gefertigt mit höchster handwerklicher Sorgfalt und unter strengen Qualitätskriterien. Die Konstruktion aus Holz, Thermoschaum und der rundumverklebten Glasscheibe sorgt dafür, dass die Heizwärme drinnen und die Sommerhitze draussen bleibt. Dank der optimalen Wärmedämmung sowie dem hohen Lichteinfall durch schlankere Rahmen, steigen die Lebensqualität und Behaglichkeit spürbar. Um noch mehr natürliches Licht in den Innenraum zu bekommen, bietet Internorm die Premium-Glasbeschichtung ECLAZ® im Standard bei allen Fenstern an. Blauanteile des Lichtspektrums werden verstärkt durch das Glas transportiert und sorgen für spürbar mehr Tageslicht – selbst bei einem 3-fach Isolierglas. Das macht die Wohnräume noch heller und freundlicher und sorgt gleichzeitig für eine hervorragende Fenster-Isolierung und erhöhte Energieeffizienz.

DIE NEUEN HIGH-END-TÜREN SCHAFFEN BESONDERS DESIGN FÜR IHR ZUHAUSE.

Einzigtages Design, Individualität und hochwertige Qualität machen Haustüren von Internorm zu etwas ganz Besonderem. Sie bestimmen den ersten Eindruck und komplementieren die Architektur eines jeden Hauses. Für ein besonderes Gefühl von nach Hause kommen. Die neuen Designertüren von Internorm wurden in Zusammenarbeit mit dem Designer Denis Vesel entwickelt und verbinden High-End Türdesign mit hoher Qualität, die über marktübliche Standards hinausgeht. Ausgezeichneter Einbruchschutz, optimale Wärmedämmung und höchste Verarbeitungsqualität sorgen damit für Sicherheit und Langlebigkeit einer jeden Internorm-Haustüre.

Eine neue Dimension von Design – das hat Designer Denis Vesel mit den neuen Haustüren von Internorm geschaffen. Mit der Gestaltung der neuen Tür hat er seine Vision von zeitloser Exzellenz umgesetzt und von der Idee über die erste Skizze bis zum fertigen Produkt eine beeindruckende Optik geschaffen: «Meine Bestrebung war es, eine neue Dimension von Design zu kreieren, welche die Menschen begeistert. Die Optik der Tür soll sich natürlich anfühlen, inspirieren und den Eingang zu einem jeden Zuhause zu etwas Besonderem machen!» Die fein abgestimmte Optik und der besondere Sinn für Details machen diese High-End-Türen einzigartig. Trotz der schlichten Formen schafft Denis Vesel eine besondere Raffinesse, die gleichermaßen elegant als auch aufregend wirkt. Mit den vielen Gestaltungsmöglichkeiten durch die Auswahl an verschiedenen Farben oder Oberflächen, geht der individuelle Wohnraum mit diesen Türen in Erfüllung. «Man soll jedes Mal, wenn man sein Haus betritt, dieses besondere Gefühl von Zuhause spüren. Für mich



war es wichtig, das Design der Haustüren in vollem Umfang auf die Menschen auszurichten und nicht nur bloss eine Türe, sondern ein aufregendes Designelement zu schaffen», so der Designer, «In Zusammenarbeit mit Internorm entstand so eine Türe, mit hohem Sicherheitsstandard und beeindruckender Qualität, verbunden mit vollkommenem Design – stark, klar und natürlich.»

WEITERE INFORMATIONEN:

Internorm AG
Römerstrasse 25
CH-5502 Hunzenschwil
Tel. 0848 00 33 33
internorm.ch



Leises und auch optisch attraktives Kraftpaket

Die 15 Jahre alte Ölheizung war nicht mehr zeitgemäss – und das Angebot, auf eine moderne Wärmepumpe zu wechseln, zu attraktiv. Entsprechend haben sich Lukas Leuenberger, CFO bei Meier Tobler, und seine Familie dazu entschlossen, ihr Einfamilienhaus im Zürcher Oberland neu mit einer Split-Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli M Flex S auszurüsten.

Die nachträglich angebrachten Lärchenholz-Lamellen an der Ausseneinheit der Split-Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli M Flex S passen optisch bestens zur angrenzenden Holzterrasse des älteren Einfamilienhauses von Familie Leuenberger im Zürcher Oberland. Letzten Herbst hat sich der CFO von Meier Tobler, Lukas Leuenberger, nach einer ausführlichen Beratung mit seinem Mitarbeiter, Verkaufsberater Nuhı Uka, sowie dem Installateur Jasmin Amıti von der Koster AG für diese neue Wärmepumpe entschieden.

VERKLEIDUNG AUS HOLZLAMELLEN

Vorausgegangen sind gemäss Lukas Leuenberger verschiedene Abklärungen über das richtige Modell. «Wir haben uns dann für die Split-Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli M Flex S entschieden, weil sie einerseits über die nötige Leistung verfügt, andererseits leise ist und dank der Holzverkleidung der Ausseneinheit auch optisch gut zu unserem Haus passt.» Dank ihren kompakten Massen von

60 × 85 × 130 Zentimetern wirke sie auch nicht sehr gross, fügt Nuhı Uka an. Auch die Inneneinheit benötige mit ihren Abmessungen von 60 × 75 × 140 Zentimetern nicht viel Platz, «fast weniger als eine übliche Waschmaschine-Tumbler-Kombination». Wie Jasmin Amıti weiter erklärt, konnte die Wärmepumpe einfach und schnell installiert werden: «Die Ausseneinheit stellten wir neben der Holzterrasse auf einen neu erstellten Betonsockel und konnten die Verbindungsleitungen zum wenige Meter entfernten Heizkeller diskret im Erdreich verschwinden lassen.» Nach der Installation und der Inbetriebnahme durch den Servicetechniker von Meier Tobler musste zum Schluss nur noch die Verkleidung mit den Holzlamellen angebracht werden. «Seither läuft sie bestens», freut sich Lukas Leuenberger, «und unsere Gäste sind immer wieder beeindruckt, wie formschön und leise unsere neue Wärmepumpe ist.»



Erfolgreiche Teamarbeit (v. l.): Nuhı Uka (Verkaufsberater Meier Tobler), Kunde Lukas Leuenberger und Jasmin Amıti (Koster AG).

STARK BEI SANIERUNGEN

Die Oertli M Flex S komme oft bei Sanierungen zum Einsatz, führt Nuhı Uka weiter aus. «Wie hier bei Familie Leuenberger erfolgt die Wärmeverteilung in vielen älteren Einfamilienhäusern noch über Radiatoren – und da braucht es die nötige Leistung.» Dank der Inverter-Technologie betrage diese 9,4 Kilowatt, «womit wir einen SCOP (Seasonal Coefficient of Performance) von 4,48 erreichen, was in dieser Geräteklasse ein hervorragender Wert ist». Mit einem Schallleistungspegel im Nachtbetrieb von nur 47 Dezibel gehöre dieses Wärmepumpenmodell zu den leisesten auf dem Markt. «Davon profitieren in erster Linie die Bewohnerinnen und Bewohner selbst. Da die Ausseneinheit sowieso zur Strassenseite angebracht wurde, sind hier keine Nachbarn von allfälligem Schall betroffen.» Aber sogar in dicht besiedelten Quartieren könne die Oertli M Flex S wegen ihres leisen Betriebs punkten: «Bei einer Aufstellung direkt an der Fassade reichen drei Meter bis zum Nachbargrundstück, bei freier Aufstellung sogar nur zwei Meter.»



Elegant und doch diskret: Die Ausseneinheit fügt sich bestens ins Gesamtbild ein.



Passt gemäss Kunde Lukas Leuenberger bestens: Die Oertli M Flex S mit der Lärchenholz-Verkleidung zeigt sich auch optisch von der besten Seite.



Optisch ansprechendes Ausseres: Ausseneinheit der Oertli M Flex S.



Die Split-Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli M Flex S macht auch im Inneren einen kompakten und aufgeräumten Eindruck.

ÜBER MEIER TOBLER

Meier Tobler ist ein auf den Schweizer Markt fokussierter Haustechnik-Anbieter. Das Unternehmen wurde 1937 gegründet und beschäftigt heute rund 1300 Mitarbeitende. Die Aktien von Meier Tobler sind an der SIX Swiss Exchange kotiert (Symbol MTG).

WEITERE INFORMATIONEN:

Meier Tobler AG
Feldstrasse 11
6244 Nebikon
www.meiertobler.ch



Das Bauchgefühl des erfolgreichen regionalen Immobiliendienstleisters

Damit Ihre Wohn- und Lebensqualität stimmt, braucht's mehr als viel Raum und eine schöne Aussicht: Ebenso wichtig sind das passende Umfeld – und eine kompetente Beratung für Haus oder Wohnung. Beim regionalen Immobilienprofi profitieren Sie von Knowhow, Erfahrung – und Bauchgefühl.

Zum perfekten Wohnglück gehören nicht nur die eigenen vier Wände. Zwar gilt der Spruch «My home is my castle» nach wie vor. Doch die Lebensqualität hat immer auch viel mit der Umgebung zu tun. Idealerweise entspricht diese den individuellen Bedürfnissen. «Kaum jemand kennt die



örtlichen Verhältnisse so gut wie ein erfahrener regionaler Immobiliendienstleister», sagt Andreas Schlecht, Gründer und Geschäftsleiter der as immobilien ag. «Der lokale Immobilienprofi weiss alles und noch viel mehr. Zum Beispiel, wo es in der Nähe die besten Bike-Trails und wos Schrebergärten, Reitangebote, Kitas oder Hoflädeli gibt.» Natürlich leistet der kompetente Immobilienanbieter selber oder aus seinem Netzwerk auch wirksame Unterstützung bei Finanzierungs- und Steuerfragen, kann Handwerker vermitteln oder Tipps für den Umzug geben.

FACHWISSEN UND SENSORIUM

Vor einer Weichenstellung beim Wohnen lohnt es sich also, ein professionelles Immobilien-KMU beizuziehen. «Im Gespräch

lassen sich die Erwartungen optimal besprechen und zugleich viele Fragen klären», weiss Andreas Schlecht aus über 20 Jahren Erfahrung. Ein Immobilienprofi hat nicht nur fundiertes Fachwissen und kennt sich mit digitalen Tools aus, sondern bringt auch das nötige Sensorium mit, um die Wünsche der Kundinnen und Kunden präzise zu erfassen und diese massgeschneidert zu beraten. «Das Bauchgefühl des Immobiliendienstleisters ist dabei entscheidend», sagt Andreas Schlecht. Im direkten Kontakt entstehe Vertrauen – und damit die Möglichkeit für ein «Wow-Erlebnis». Zudem ist ein persönlicher Immobilienanbieter auch nach Verkaufsabschluss ein verlässlicher Partner – und in der Region ein wertvoller Arbeitgeber oder sogar Lehrbetrieb, der Lernenden die Chance für eine erfolgreiche Ausbildung bietet.



WEITERE INFORMATIONEN:

as immobilien ag
Murtenstrasse 18, 3203 Mühleberg

as immobilien
stark in Liegenschaften

ZERTIFIZIERT
SCHWEIZERISCHE
MAKLERKAMMER

SVIT
BERN

IMMOBILIENRATGEBER



Andreas Schlecht, Gründer und Unternehmensleiter as immobilien ag, Präsident SVIT Bern

EasyContact: das intelligente Kontaktformular

Schadensmeldungen, Fragen zu Dokumenten und weitere Anfragen gehören zum Tagesgeschäft einer Immobilienverwaltung. EasyContact von W&W Immo Informatik AG ist die neueste Entwicklung im W&W Ökosystem und erhöht die Prozesseffizienz in der Immobilienbewirtschaftung. Ihre Mieter und Stockwerkeigentümer profitieren von einem direkten Draht zu ihrem Bewirtschaftungsunternehmen. Mit EasyContact automatisieren Sie Ihren Kundenservice.

EasyContact ist die zentrale Anlaufstelle für Mieter und Stockwerkeigentümer. Sämtliche Anfragen können unabhängig von ihrer Komplexität einfach und digital der Verwaltung gemeldet werden. Egal ob es sich um eine Schadensmeldung, allgemeine Anfrage oder die Bestellung eines Namensschildes handelt – EasyContact strukturiert und kanalisiert diese automatisch.

EINFACHES ONBOARDING

EasyContact kann in Ihre Webseite eingebunden oder direkt über einen persönlichen QR-Code gestartet werden. Es ist keine Installation oder App nötig. Der QR-Code

kann aus den ERPs ImmoTop2 und Rimo R5 generiert und auf allen Korrespondenzen und Verträgen aufgedruckt werden. QR-Etiketten können in den Wohnungen oder den Hauseingängen platziert werden. Dadurch ist ein sehr einfaches Onboarding ohne Hürden möglich. Die Adresse sowie Kontaktangaben der Mieter werden automatisch aus Rimo R5 und ImmoTop2 übernommen. Die erfassten Meldungen inkl. Schadensbilder werden strukturiert und automatisch an die richtige Stelle in der Bewirtschaftung weitergeleitet.

DIREKTER DRAHT ZUR BEWIRTSCHAFTUNG

Die Kommunikation in der Bewirtschaftung wird mit EasyContact signifikant verbessert. Das einfache Onboarding von Mietern und Stockwerkeigentümern in Kombination mit der einfachen Bedienbarkeit reduzieren die Telefonanfragen spürbar. Anliegen können so zeitunabhängig gemeldet und effizienter bearbeitet werden.

Hier geht's zum Video, einem Testaccount und weiteren Informationen:

Oder www.wwimmo.ch/produkte/easycontact

DIGITALE ARBEITSPROZESSE OPTIMIEREN

Orientiert an den aktuellen Markt- und Kundenbedürfnissen treiben wir unser Innovationsvorhaben und die Digitalisierung der Bewirtschaftungsprozesse voran. Der Fokus unserer Strategie liegt auf der digitalen Kommunikation mit allen Beteiligten der Immobilienbewirtschaftung und vereinfacht das Tagesgeschäft nachhaltig. Die W&W Immo Informatik AG stellt als Software- und Technologieunternehmen geeignete Werkzeuge zur Verfügung. Interessiert? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf und erhalten Sie weitere Informationen zu unseren Softwarelösungen: verkauf@wwimmo.ch oder 044 762 23 23.

WEITERE INFORMATIONEN:

W&W Immo Informatik AG
Obfelderstrasse 39
8910 Affoltern a. A.

Tel. +41 44 762 23 23
info@wwimmo.ch
www.wwimmo.ch



Waschen und Trocknen im Mehrfamilienhaus

Miele



Leistungsstärke, Ressourceneffizienz, Zuverlässigkeit und Ergonomie auf höchstem Niveau: Die neuen Kleinen Riesen vereinen alle Vorzüge, für die Miele als Marke steht.

Waschmaschinen und Trockner müssen in Gemeinschaftsküchen vielen Anforderungen gerecht werden. Immobilienbesitzer, Verwaltungen und Hauswarte wünschen sich deshalb Geräte, die einen reibungslosen, effizienten Ablauf sicherstellen und die vor allem robust und langlebig sind. Für die Mieter sollen die Geräte einfach zu bedienen, immer einsatzbereit und hygienisch sein. Die Kleinen Riesen von Miele schaffen es, all diese Ansprüche zu erfüllen.

LANGE LEBENSDAUER

Die Waschmaschinen der Kleinen Riesen sind auf 30 000 Programmabläufe, die Trockner auf 15 000 getestet, was dem Fünffachen des Werts für handelsübliche Haushaltsgeräte entspricht. Daher verrichten die Waschmaschinen und Trockner auch bei häufiger Nutzung über viele Jahre zuverlässig und mit geringem Wartungsbedarf ihren Dienst.

SPARSAM IM VERBRAUCH

Durch die hohe Ressourceneffizienz lassen sich mit den neuen Waschmaschinen sehr niedrige Betriebskosten realisieren. Ihr Energie- und Wasserverbrauch liegt 28 Prozent unter den Werten der Vorgängergeneration. Aus diesem Grund erreichen die neuen Waschmaschinen die Energieeffizienzklasse A. Dasselbe gilt für die Trockner, die dank ihres energiesparenden Wärmepumpensystems besonders umweltschonend sind.

KURZE LAUFZEITEN

Beispiellose Effizienz: Die Waschmaschinen der Kleinen Riesen überzeugen mit besonders kurzen Programmlaufzeiten ab 49 Minuten für bis zu 9 Kilogramm Beladung. Die Trockner der Serie stehen den Waschmaschinen mit ihren kurzen Programmlaufzeiten in nichts nach. Nach nur 59 Minuten kann die perfekt getrocknete Wäsche entnommen und direkt in den Kleiderschrank gelegt werden.

HERVORRAGENDE QUALITÄT

Die hohe Miele Qualität zeigt sich nicht nur in der Langlebigkeit, der Energieeffizienz und den niedrigen Gesamtbetriebskosten

der Kleinen Riesen. Auch die exzellente Sauberkeit und die besondere Schonung der Textilien übertreffen alle Anforderungen an professionelle Waschsyste. Durch die speziell geformten Schöpfrippen der Geräte wird beispielsweise eine schnelle und optimale Durchfeuchtung erreicht, während die pantenterte Schontrummel die Wäsche bestmöglich schont. Dank der hochqualitativen Direktmailierung vereint die Oberfläche der Kleinen Riesen zudem in besonderer Weise Korrosionsschutz, Kratzfestigkeit sowie Farb- und Säurebeständigkeit. Auch nach vielen Jahren sehen die Maschinen so noch aus wie neu.

MEHR KOMFORT UND FLEXIBILITÄT

Durch ihre unterschiedlichen Trommelgrößen und zielgruppenspezifischen Programme erfüllen die Kleinen Riesen von Miele die individuellen Bedürfnisse der Hausbewohner. Das intuitiv nutzbare Touchdisplay und die Menüführung in bis zu 32 Sprachen machen die Bedienung dabei einfach und komfortabel. Dank der digitalen Vernetzung der Geräte sind Statusabfragen, Reservierungsprozesse und die Steuerung der Geräte zudem bequem mit dem Tablet oder Smartphone möglich.

APPWASH, DIE DIGITALE ALL-IN-ONE-PLATTFORM

Mit appWash war Kleingeld suchen, Waschmarken kaufen und langes Warten gestern. Ob Mehrfamilienhaus, Studentenwohnheim oder anderswo – die digitale All-in-One-Plattform gewährleistet den optimalen Betrieb des Waschkellers und bringt ihn von der Abrechnung bis zum gesamten Betrieb online. Neben der effektiven Kostenreduktion, verringert appWash auch den Aufwand der Mieter. Sie können mit der kostenlosen App «appWash by Miele» mit wenigen Klicks über das Smartphone oder Tablet Waschmaschinen buchen, online bezahlen und den Waschprozess bequem vom heimischen Sofa aus starten. Alternativ können die Kleinen Riesen auch mit den klassischen Zahlssystemen ausgerüstet werden.

WEITERE INFORMATIONEN:

www.miele.ch

Miele AG

Limmatstrasse 4, 8957 Spreitenbach
Tel. 056 417 20 00

Auf neue Kompetenzen bauen

Die OST – Ostschweizer Fachhochschule bietet ausgewählte Weiterbildungen im Bereich Immobilienmanagement an.

Wer Immobilien plant, bewertet oder finanziert, benötigt ein umfassendes Fachwissen. Jedes Immobilien-Projekt ist Teil eines

multifaktoriellen Feldes. Betriebswirtschaftliche Aspekte spielen eine Rolle, aber auch rechtliche, raumplanerische, bauliche oder soziale. Die Bedeutung von Immobilien und damit ihr Wert wird wesentlich durch übergreifende Entwicklungen bestimmt, etwa durch finanzwirtschaftliche oder technologische Trends.

In den Weiterbildungen an der OST – Ostschweizer Fachhochschule können sich Fachkräfte aus dem Immobilienwesen, Bank- und Versicherungsangestellte sowie Architektinnen und Architekten neue Kompetenzen aneignen. Je nach Kurs beschäftigen sich die Teilnehmenden mit Fragestellungen rund um Immobilienbewertung, Projektentwicklung, Finanz- und Baurecht, Portfoliomanagement oder Marktentwicklung und Immobilienstrategie.

Grundeigentümerinnen und -eigentümer kompetent beraten. Zudem sind sie qualifiziert, bei Banken, Versicherungen oder anderen Organisationen Immobilien zu bewerten und zu beurteilen.

Am Online-Infoanlass vom 9. November 2022 besteht die Möglichkeit, mehr zu den Weiterbildungen im Bereich Immobilienmanagement zu erfahren.

<https://www.ost.ch/de/event/online-infoveranstaltung-weiterbildungen-in-immobilienmanagement-november>

SÄMTLICHE ASPEKTE DER IMMOBILIENÖKONOMIE

Die umfangreichste dieser Weiterbildungen ist der Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate Management. Der Studiengang thematisiert sämtliche Aspekte der Immobilienökonomie und vermittelt einen ganzheitlichen Betrachtungshorizont in diesem Bereich. Absolventinnen und Absolventen sind in der Lage, sowohl in einer selbstständigen Tätigkeit als auch in einer Unternehmung oder bei der öffentlichen Hand die Verantwortung für Immobilien in strategischen und operativen Bereichen zu übernehmen respektive mitzutragen. Sie können in Architektur- und Ingenieurbüros ganzheitliche Immobilienanalysen, -entwicklungen und -planungen durchführen sowie

WEITERE INFORMATIONEN:

OST
Ostschweizer Fachhochschule
Rosenbergstrasse 59
9001 St.Gallen
ost.ch/weiterbildung



PEUGEOT ist Nummer 1 im Segment der elektrischen Nutzfahrzeuge

Während der Gesamtmarkt der Nutzfahrzeuge in der Schweiz gesamthaft abnimmt, konnte PEUGEOT mit seinen elektrischen Nutzfahrzeugen dagegenhalten. So wurden bis Ende August 2022 rund 165 vollelektrische e-Partner, e-Expert und e-Boxer zugelassen, was einem Marktanteil von über 15 Prozent bei den Elektronutzfahrzeugen entspricht. Damit ist PEUGEOT die Nummer 1 in diesem Segment.

Die elektrische Revolution für Gewerbekundinnen und -kunden hat schon längst begonnen. Darum bietet PEUGEOT eine ganze Modellpalette von vollelektrischen Transportern an. Die elektrischen Nutzfahrzeuge beinhalten 100 Prozent der Funktionalität ihrer Pendanten mit Dieselmotorisierung, sind aber geräusch-, vibrations-, emissions- und geruchlos.

«Wir sind stolz auf unsere Verkaufszahlen bisher – das ist ein grosser Erfolg für uns und unsere PEUGEOT Professional Partner. Wir sind uns aber bewusst, dass der Markt zurzeit natürlich stark unter der Rohstoffkrise leidet. Wir hoffen auf eine baldige Beruhigung und ein schnelles Ende dieser Krise. In der Zwischenzeit arbeiten wir jeden Tag daran, dem PEUGEOT Kunden die Lösung zu

bieten, die er braucht», so Tobias Dilsch, Managing Director AP Automobile Schweiz AG.

WEITERE INFORMATIONEN:

AP Automobile Schweiz AG
Brandstrasse 24, 8952 Schlieren

www.peugeot.ch

ÜBER PEUGEOT

PEUGEOT liefert als High-End-Generalist und als ein führender Mobilitätsanbieter in allen Bereichen der Fortbewegung modernste Technologien und passende Lösungen für alle Anforderungen heutiger Lebensstile. Zum Vollsortiment der Löwenmarke gehören Pkw, leichte Nutzfahrzeuge, Reisemobile und Scooter oder die PEUGEOT Professional Center für gewerbliche Kunden. PEUGEOT hat sich zur Aufgabe gemacht, die Energiewende voranzutreiben: Als einer der Vorreiter im Bereich der Elektromobilität ist der Marktanteil der elektrifizierten Modelle von PEUGEOT im Jahr 2021 bereits grösser als der der Verbrennervarianten. Seit 2021 bietet PEUGEOT 80 Prozent seiner Pkw-Modelle mit jeweils mindestens einer elektrifizierten Version an. Bei den leichten Nutzfahrzeugen sind ab dem Jahr 2022 für die gesamte Modellpalette vollelektrische Varianten verfügbar. In 160 Ländern mit 10 000 Verkaufsstellen präsent, verkaufte die französische Marke im Jahr 2020 knapp 1,2 Millionen Fahrzeuge weltweit. Mit seiner markanten Designsprache und zukunftsweisender e-Mobilität steht PEUGEOT für eine erfolgreiche Symbiose aus Emotion und Umwelteffizienz.

<https://www.peugeot.ch/>



Handläufe retten Leben!

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 öffentlichen 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



Handlauf an einer Mehreck-Treppe

zurückblicken 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



Ein beidseitiger Handlauf im Treppenhaus sollte selbstverständlich sein!

Schneller als jeder Einbrecher

Wenn die Tage im Herbst kürzer werden, haben Unbefugte ein leichteres Spiel. Um Einbrechern keine Chance zu bieten, kommt «FR.ED» von Suritec zum Einsatz. Das ist nicht etwa ein Leibwächter, sondern ein geniales und effektives Frühwarnsystem – die Abkürzung steht für «Frühwarnsystem Einbruch Diebstahl».

Einbrüche hinterlassen nicht nur Spuren in Räumen sondern auch psychische Folgen bei den Betroffenen. Denn ein Einbruch bedeutet mehr als nur gestohlene Wertsachen und verwüstete Räume; diese Schäden übernimmt die Versicherung. Aber der psychische Schaden bleibt: Viele verkaufen nach einem solchen Erlebnis ihr Heim und leiden Jahre später noch an den Folgen. Pro Jahr sind zehntausende Schweizer betroffen. Über 70 Prozent der Opfer fühlen sich danach in Ihrer Umgebung nicht mehr sicher – das gilt es unbedingt zu vermeiden!

«FR.ED» basiert auf den neuesten Erkenntnissen und Technologien im Bereich der Infraschallwellen-Messung. Das heisst, das Gerät misst innerhalb von Millisekunden Manipulationen bzw. Einbruchversuche an

Türen oder Fenstern und löst dann einen Alarm im Innen- sowie im Aussenbereich aus – bevor der Täter drin ist. Die Bedienung ist einfach; das Frühwarnsystem wird aufgestellt, mit dem Stromnetz verbunden. Es schützt danach umgehend das Zuhause gegen Einbrüche und Einbruchversuche. Sollten Sie irgendwann umziehen, nehmen Sie «FR.ED» einfach mit.

Das Suritec-Frühwarnsystem kommt ohne Funkstrahlung und Internet aus. Dadurch ist es gegen Sabotage gesichert, kann nicht gehackt werden und gefährdet ausserdem nicht die Gesundheit. Mensch und Tier können sich auch bei eingeschaltetem Gerät frei in den Räumlichkeiten bewegen. Die Anlage kann selbst nachts aktiv sein – damit Sie sicher schlafen können.

Mit dem stilvollen Hauptgerät im Innenbereich können bis zu 1 000 Quadratmetern Fläche über mehrere Stockwerke abgesichert werden. Daneben gehört zu «FR.ED» eine Sirene, die gut sichtbar an einer Aussenwand angebracht wird. Über die ebenfalls Sabotage gesicherte Fernbedienung lässt sich die Anlage ein- und ausschalten. Auf Wunsch kann man sich mit einem zusätzlichen Tool über mögliche versuchte



Einbrüche warnen lassen, wenn man nicht zuhause ist.

Ein grosser Vorteil des Frühwarnsystems «FR.ED» besteht darin, dass es grundsätzlich keine Installationen, Verkabelungen, Sensoren, Kontakte und Bewegungsmelder braucht. Denn vor hohen Kosten für eine nachträgliche Installation einer klassischen Alarmanlage schrecken viele zurück.

«FR.ED» ist ein Frühwarnsystem, das Alarm schlägt, bevor der Einbrecher ins Objekt eindringen kann. Von der Miet-/Wohnung über das Einfamilienhaus bis zu Geschäften, Lagerhallen oder auch Luxus-Wohnmobilen kann somit praktisch alles abgesichert werden. Wichtig ist, dass immer vor Ort die

Objekte und die Begebenheiten angeschaut werden, um dann mit dem Kunden gemeinsam die beste Lösung für seine Absicherung zu finden.

Suritec Swiss bietet die Möglichkeit, das Einbruch- Frühwarnsystem bei einer völlig kostenlosen und unverbindlichen Vorführung vor Ort zu testen. Einmal ausgewählt, ist das System innert wenigen Tagen lieferbar und in wenigen Minuten einsatzbereit.

Wann macht eine Alarmanlage Sinn – vor oder nach einem Einbruch? 70 Prozent machen sich erst Gedanken, wenn es passiert ist. Lassen Sie nicht zu, dass jemand Ihnen Ihre Sicherheit nimmt und schützen Sie sich gegen ungebetene Gäste mit «FR.ED»!

WEITERE INFORMATIONEN:

Suritec Swiss GmbH
8272 Ermatingen
Tel. 071 660 12 12
www.suritec.ch



ANZEIGE

E-Druck AG

SPEZIALITÄTEN-DRUCK

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

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

BLINDPRÄGUNG

FORMENSTANZUNG

PARTIELLE UV-LACKIERUNG

3D POP-UP-KARTE

LASERSTANZUNG

Jetzt erst recht: Strom sparen mit Schulthess

Augen auf beim Wäschewaschen und -trocknen: Wer einige Kniffe beherrscht und auf die richtigen Maschinen setzt, pflegt seine Kleidung Ressourcen schonend und energieeffizient. Waschexpertin Schulthess verrät, wie's geht.

Schulthess-Maschinen sind für ihre legendäre Langlebigkeit und Robustheit bekannt und dafür, dass sie wenig Strom und Wasser benötigen. Die beste Energieeffizienzklasse zeichnet die Geräte des Schweizer Traditionsunternehmens aus. Dazu macht sich Schulthess den sinnreichen Kreis zu nutze: Waschmittel, Mechanik, Temperatur und Zeit sind die Faktoren, die für saubere Wäsche verantwortlich sind. Diese hängen direkt voneinander ab, was bedeutet, dass bei der Änderung eines Faktors alle anderen automatisch angepasst werden. Wird

ÜBER SCHULTHESS

Schulthess ist seit 1845 die führende Schweizer Unternehmensgruppe in der Waschtechnik und steht für Innovation in der Wäschepflege. Als Pionierin geht Schulthess neue Wege mit dem Ziel, das Leben im Alltag zu vereinfachen.

also die Mechanik der Waschmaschine verbessert, wird die Wäsche sauberer und die Maschine spart bei einem Waschgang viel Wasser, Waschmittel und Energie ein, was sich zugleich auf Umwelt und Budget auswirkt.

CLEANJET – DIE UMWELTFREUNDLICHE REVOLUTION FÜR GROSSARTIGE WASCHERGEBNISSE

Der Programmablauf von Schulthess-Maschinen ist so konzipiert, dass durch das Drehen und den Programmpausen zwischen den Wäschestücken Hohlräume entstehen. Und genau hier wird das Wasser-Waschmittel-Gemisch mit Highspeed eingespritzt. Dadurch löst sich das Waschmittel schneller auf und die Waschwirkung ist viel effizienter.

SMARTHEAT – UMWELT SCHONEN MIT WARMWASSERANSCHLUSS

Waschmaschinen benötigen für das Aufheizen von Wasser enorm viel Energie – viel mehr sogar als fürs Schleudern. Wer mit einem Warmwasseranschluss wäscht, kann bis zu 75 Prozent Strom einsparen. Warmwasser, das über eine Wärmepumpe oder Fotovoltaikanlage erzeugt wird, hilft deshalb, CO₂-Emissionen zu reduzieren – und Kosten zu sparen.

WASCHEN UND TROCKNEN: NUR SO VIEL UND SO LANGE WIE NOTIG

Schulthess-Maschinen wissen selbst, wann genug ist. So verfügen Schulthess-Waschmaschinen über einen Schmutzsensoren und waschen nur solange es wirklich nötig ist. Ebenso die Schulthess-Wäschetrockner: Sie passen die Temperatur und Trocknungszeit der Füllmenge und der Textilart an. Das ist nicht nur energieeffizienter, sondern schont auch das Gewebe.

WEITERE TRICKS ZUM ENERGIESPAREN:

- Zeitaufschub verwenden und nachts mit günstigerem Strom waschen.
- Nur so heiss wie nötig waschen. Die meiste Wäsche wird auch bei 30 Grad hygienisch sauber.
- Energiesparprogramm wählen.
- Auf Vorwäsche verzichten, Flecken besser vorbehandeln.
- Trommel ganz füllen (eine Handbreit oben freilassen).
- Wenn die Wäsche danach im Wäschetrockner getrocknet wird: stark schleudern.

SCHWEIZER QUALITÄT IST NACHHALTIG

Schulthess setzt konsequent auf Schweizer Qualität, sämtliche Geräte werden in Wolfhausen im Zürcher Oberland entwickelt

und produziert. Das garantiert nebst grosser Flexibilität viel kürzere Transportwege, womit weniger Schadstoffemissionen verursacht und Strassen nicht unnötig belastet werden. Zudem werden nur hochwertige Materialien verarbeitet, die sich durch eine ausgesprochene Langlebigkeit auszeichnen: Die Waschtrommeln innen und aussen sind aus hochwertigem Chromstahl anstatt aus Plastik und damit zu 100 Prozent recycelbar und gleichzeitig äusserst hygienisch. Nicht zuletzt bleiben Ersatzteile von Schulthess-Maschinen über mehrere Gerätegenerationen verfügbar, was wiederum Elektroschrott reduziert.

WEITERE INFORMATIONEN:

Schulthess Maschinen AG
Landstrasse 37
8633 Wolfhausen
Telefon 055 253 51 11
www.schulthess.ch



Grüne und stille Oasen für lärmgeplagte Liegenschaften – Begrünter Lärmschutz im Einklang mit der Natur

Das grüne Multitalent «naturawall» kombiniert wirksamen Lärm-, Sicht- und Umweltschutz mit ästhetischer Gartengestaltung. Lärmgeplagte Liegenschaften profitieren gleich doppelt.

Das Lärm- und Sichtschutz-System «naturawall» bietet eine intelligente Lösung für mehr Ruhe und Privatsphäre im Gartenbereich – im Einklang mit der Natur.

Gleichzeitig erfahren Liegenschaften, die eine «naturawall»-Lärmschutzlösung wählen, eine Wertsteigerung, die mindestens dem Investitionswert entspricht.

Mit Schalldämmwerten von über 67 dB sorgt das System für hochwirksamen Lärmschutz und kann noch einiges mehr. Als Alternative zu Lärm- und Sichtschutzlösungen aus Stein, Beton, Holz oder Glas wird «naturawall» mit hochwertigem Substrat oder gemischtem Erdreich befüllt und individuell bepflanzt. Je nach gewählter Bepflanzung und persönlichem Geschmack lässt sich das Erscheinungsbild von einer grünen Hecke bis zu üppiger Blüten- und Pflanzenvielfalt variieren.

Die nutzbare Gartenfläche erweitert sich in die Vertikale. Klassisches Immergrün, Blütenpflanzen, aber auch Nutzpflanzen wie Kräuter, Salat, verschiedene Gemüse oder Früchte gedeihen ebenfalls bestens in einem «naturawall».

Ob als Vollschutz oder als kombiniertes Hochbeet – das System ist in 1,20 bis 4,00 Metern Höhe verfügbar und benötigt nur 1/3 der Fläche eines Schallschutz-Erdwalls.

Der Aufbau eines Naturwall erfolgt innert kürzester Frist in Zusammenarbeit mit Schweizer Spezialisten aus dem Gartenbau.

VORTEILE EINER «NATURAWALL»-LÖSUNG

Erweiterung des Lebensraums

Mit einem «naturawall» wird eine grüne Oase für Liegenschaften geschaffen.

Reduktion der Lärmimmissionen

Der Strassen-, Bahn- oder Nachbarschaftslärm reduziert sich je nach projektiertem Höhenverlauf um bis zu 67 dB (Institutsmessung bei einer Lärmschutzwand mit 3,00 m Höhe ab Fahrbahnniveau bzw. in unmittelbarer Lärmquellennähe).

Lärmschutz ist gleich Masse

Ziel der Beratung durch die NATURAVISION SCHWEIZ ist es, Lärmimmissionen effektiv und nachhaltig zu reduzieren. Individuell an das jeweilige Projekt angepasst werden die optimalen Masse eines «naturawall» definiert. Die Befüllung mit hochwertigem Substrat oder gemischtem Erdreich simuliert die Wirkung eines natürlichen Erdwalls – bei deutlich reduziertem Raumbedarf. Für einen ungestörten Gartengenuss und Ruhe im Privatbereich.

Aufwertung der Liegenschaft

Die Investition in eine «naturawall»-Lösung wird den Wert Ihrer/s Liegenschaft/Immobilien-Objekts deutlich erhöhen. Auf einen «naturawall» erhalten Sie 25 Jahre Garantie (exklusive Bepflanzung). Rechnen Sie die Summe Ihrer Investition also mindestens auf diesen Zeitraum um.

Nachhaltigkeit und Förderung der Bio-Diversität:

Wer sich für einen «naturawall» als Lärmschutzlösung entscheidet, leistet einen wertvollen Beitrag für Klima und Natur. Die Feinstaubabsorption der Pflanzen unterstützt eine verbesserte Luftqualität, schafft ein angenehmes Klima und sorgt für Biodiversität in der Gartenfauna.

Unter Berücksichtigung einer einheimischen Flora erschafft man einen nachhaltigen und bio-diversen Lebensraum für Insekten, Vögel und weitere, oft bedrohte Tierarten.

Zusätzlich bindet ein Naturawall in einem Jahr ca. 25 kg CO₂ mit entsprechender Feinstaubbindung, produziert rund 20 kg Sauerstoff und absorbiert bzw. speichert ca. 8 m³ wertvolles Wasser. Alle Werte jeweils pro 10 m² Fläche.

«NATURAWALL» – ÖKOLOGISCH NACHHALTIGER UND HOCHEFFEKTIVER LÄRMSCHUTZ

Ein «naturawall» ist derzeit eines der besten Schallschutzsysteme für lärmgeplagte Liegenschaften.

Ästhetisch verbindet das System «naturawall» einen hochwertigen Lärmschutz optimal mit einer nachhaltigen und schnellsten erzielten Vollbegrünung.

Im Vergleich mit Lösungen aus Beton, Stahl oder Glas erreicht ein «naturawall» in der Regel deutlich höhere Schallschutzwerte – bei einem überzeugenden Preis-Leistungs-Verhältnis.

NATURAVISION SCHWEIZ bietet auch weitere alternative Lösungen für grünen Lärmschutz. Ein Blick auf die Homepage lohnt sich.



Vollbegrünung innerhalb kürzester Frist. Je nach Pflanzenwahl innerhalb einer bis zwei Vegetationsperioden.



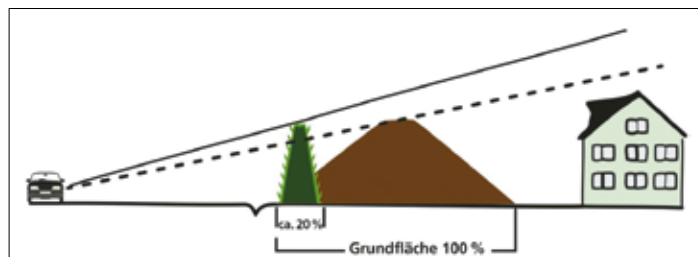
Ein «naturawall» als Design- und Gestaltungsobjekt im Gartenraum. Frei wählbare Optik bzw. Farbwahl.



Vielfältige Gestaltungs- und Einsatzmöglichkeiten. Lärmschutz kombiniert mit individueller Raumgestaltung.



Befüllung eines «naturawall» mit hochwertigem Substrat. Zeitsparender Arbeitsablauf dank Einblas-Verfahren.



Die Befüllung mit hochwertigem Substrat oder gemischtem Erdreich simuliert die Wirkung eines natürlichen Erdwalls – bei deutlich reduziertem Raumbedarf.

WEITERE INFORMATIONEN:

Naturavision Schweiz GmbH
Hurbigstrasse 5
8454 Buchberg
+41 52 202 80 44
info@naturavision.ch
www.naturavision.ch



NATURAVISION
SCHWEIZ

Von der linearen Denkweise zur Kreislaufwirtschaft: Die Immobilienbranche steht vor einem grossen Wandel

In der Schweiz verantwortet die Immobilien- und Bauwirtschaft mehr als 80 Prozent der gesamten Abfallproduktion. Nach wie vor landet ein erheblicher Teil der Baumaterialien nach ihrem Lebensende in der Deponie oder der Verbrennungsanlage, nur ein minimaler Teil wird zur Wiederverwendung genutzt. Aufgrund der hohen Verschwendung und der damit verbundenen Belastung der Umwelt ist ein Wechsel zur Kreislaufwirtschaft unausweichlich.

Autor: Jürg Schneider,
Head of Service Unit Circularity

Die Klimakrise beschäftigt unsere Gesellschaft und Wirtschaft und doch reagieren wir immer noch sehr träge auf diese Herausforderung. Dabei ist die Hebelwirkung der Bau- und Immobilienwirtschaft unbestritten: Als eine der Hauptemittentinnen von CO₂-Emissionen und Verursacherin erheblicher Abfallberge kann sie mit nachhaltigen Prinzipien und Massnahmen wesentlich zu einer Reduktion der negativen Umweltauswirkungen beitragen. Immer mehr Portfoliobesitzerinnen und Bestandhalter haben das erkannt und bemühen sich darum, ihren Teil beizutragen.

Doch mit der Reduktion allein ist es nicht getan. Viel mehr bedingt der Weg in die Klimaneutralität eine neue Denk- und Arbeitsweise, die bestehende Prozesse hinterfragt und ändert. Damit baldmöglichst effektive Resultate erzielt werden, sind neue (Gedanken)Modelle, der Umbau bestehender

Strukturen und insbesondere eine integrale Denkweise gefragt, welche die komplette Wertschöpfungskette einschliesst. Mit anderen Worten: Es ist Zeit für eine zirkuläre Sichtweise. Vor dem Hintergrund der vorherrschenden Ressourcenknappheit und Materialengpässen gewinnt die Kreislaufwirtschaft (engl. Circular Economy) noch zusätzlich an Gewicht.

Zirkularität gründet auf dem Prinzip der wiederkehrenden Verwendung von endlichen Ressourcen durch das Verlangsamen, Verringern und Schliessen von Energie- und Materialkreisläufen.

DIGITALE DENKWEISE ALS VORAUSSETZUNG

Mit den Themen ESG (Environment, Social, Governance) und zunehmenden Regulierungen steigt der Druck auf Bauherr:innen, «ESG-konforme» Gebäude zu erstellen. Davon sind von Architekt:innen über Planer:innen bis hin zu Handwerker:innen alle betroffen, denn die Vorgaben hinsichtlich Ökobilanz, Schadstofffreiheit oder Klimaresilienz erfordern eine vertiefte Auseinandersetzung mit Materialien und den baulichen Aspekten zur Reduktion von Treibhausgasen.

Doch aktuell werden Materialien beim Verbau in der Schweiz noch kaum dokumentiert. Das liegt einerseits an der fragmentierten Natur der Bau- und Immobilienwirtschaft und andererseits an der mangelnden Digitalisierung des Bauprozesses als solcher wie auch des Projektmanagements (z. B. mittels BIM und Life Cycle Data Management).

Immer mehr Unternehmen erkennen die Chancen und Potenziale der Kreislaufwirtschaft, gerade dank der technischen Fortschritte. So ermöglichen digitale Technologien heute die effiziente Berechnung der Grauen Energie, CO₂-Emissionen oder dem Energieverbrauch von Gebäuden. Die Plattform Madaster stellt nicht nur Informationen über die Herkunft und Qualität von Bauprodukten zur Verfügung, sondern bietet auch eine Grundlage für die Ermittlung von material- und gebäudespezifischen Kennzahlen. Die Plattform generiert Materialpässe, welche eine einfache Darstellung des Ressourcenbedarfs eines Gebäudes erlauben. Auch Bauteilplattformen gewinnen stets an Bedeutung und erweitern ihren Nutzungskreis.

Letztlich machen all diese Hilfsmittel Rohstofferwerte transparent und ermöglichen die effiziente Dokumentation, Nutzung und Wiederverwendung von Materialien. Ohne die Digitalisierung von Immobilien ist ein zirkuläres Modell in der Immobilienwirtschaft kaum denkbar.

GEBÄUDE ALS ROHSTOFFLAGER

Und langsam tut sich etwas. In den letzten Jahren haben innovative Marktakteure bei der Wiederverwendung von Bauteilen, beim Einsatz von bio-basierten Materialien oder mit Mietmodellen (Product-as-a-Service) inspirierende Projekte realisiert.

Bis Skaleneffekte erzielbar sind, dürfte es allerdings noch dauern. Die Definition und Standardisierung von zirkulären Prozessen, Normen und Tools steht noch aus. Doch spüren gerade Portfoliobesitzerinnen und

Investoren die Vorteile der Kreislaufwirtschaft. Denn wenn die verwendeten Materialien, Bau- und Rohstoffe nach Ende des Lebenszyklus eines Gebäudes auf der nächsten Baustelle oder im nächsten Gebäude statt auf der Mülldeponie landen, werden Immobilien zum Rohstofflager und dadurch zur lukrativen Wertanlage.

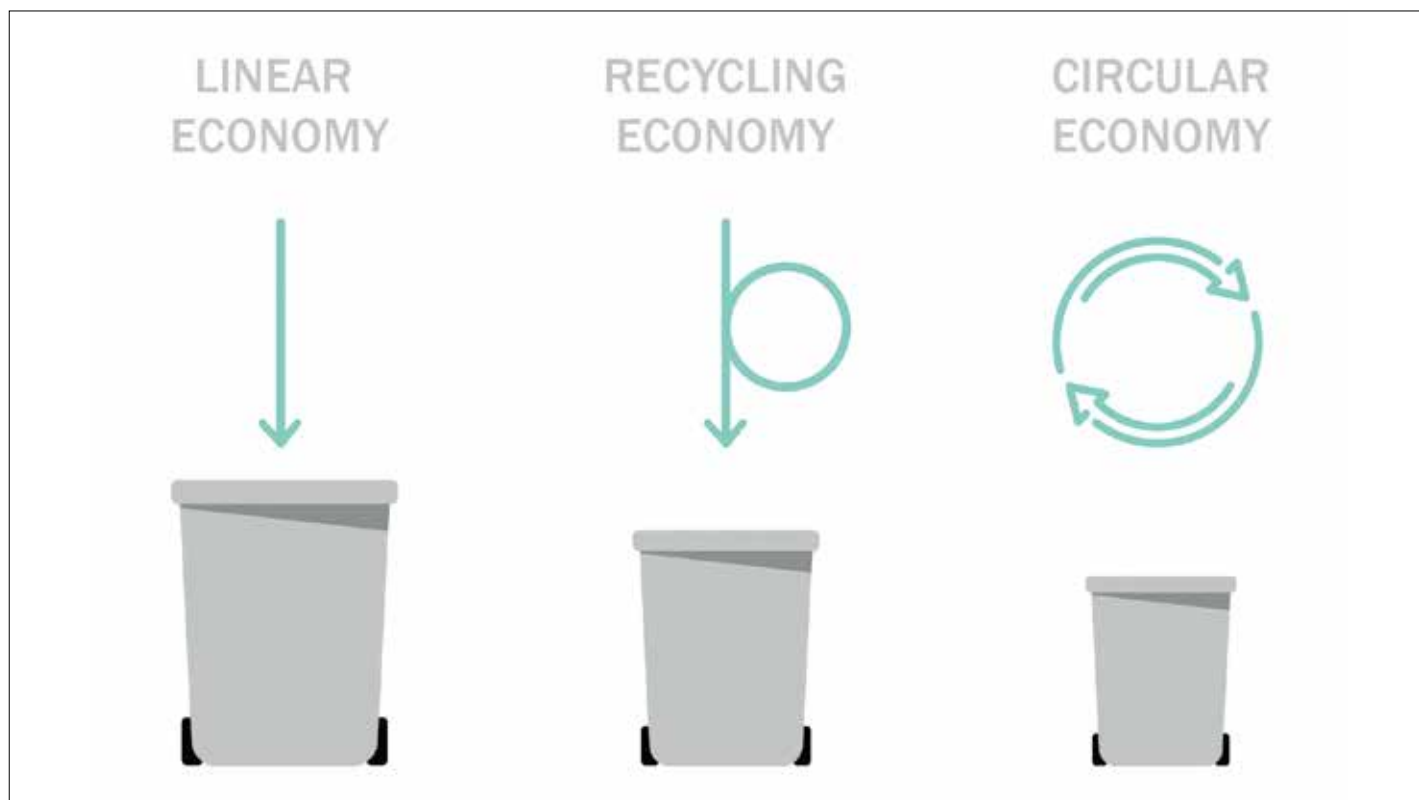
Damit erhält der Begriff des Renditeobjektes einen völlig neuen Stellenwert. Es wird immer deutlicher, dass Investitionen in klimaneutrale Gebäude auch finanziell rentieren.

ÜBER DEN AUTOR

Seit Juli 2022 treibt Jürg Schneider als Head of Service Unit Circularity bei der pom+Consulting AG die Entwicklung von zirkulären Strategien und Geschäftsmodellen in der Bau- und Immobilienbranche voran. Mit seinem Team unterstützt er bei Ausschreibungen von Arealentwicklungs- und Bauprojekten und bietet Umsetzungsberatung zu konkreten Massnahmen auf Objektebene an.

WEITERE INFORMATIONEN:

pom+consulting AG
Limmatstrasse 214
8005 Zürich
Tel. +41 44 200 42 00
info@pom.ch



Zirkularität gründet auf dem Prinzip der wiederkehrenden Verwendung von endlichen Ressourcen durch das Verlangsamen, Verringern und Schliessen von Energie- und Materialkreisläufen.

**Hausbau
Energie
Messe**

**Energy
Future
Days**

bautrends.ch

>>> energie-cluster.ch

10. – 13.11.2022
BERNEXPO

«Grösste Energie- und
Hausbau-Veranstaltung
des Berner Mittellandes»

Messe, Vorträge, Beratung für Bauen, Wohnen und Energie

Bautrends

Innovative Angebote für Küchen, Bäder, Türen, Fenster, Parkett und Bodenbeläge, Innenausbau.

Vorgehensberatung für Hauseigentümer

Müssen Sie Ihre Heizung ersetzen? Planen Sie einen Umbau? Profitieren Sie von der kostenlosen Erstberatung durch einen Energie-Experten für ein erfolgreiches Vorgehen. Bitte reservieren Sie Ihr Zeitfenster auf bautrends.ch

Forum Architektur

Solare Architektur und Mobilität mit Werner Sobek.

Beraterstrasse der Kantone

Stehen Sie vor einer Gebäudesanierung? Bringen Sie Ihre Pläne mit und lassen sich kostenlos beraten.

Sonderschau und Forum «Ladestrom und Elektromobilität»

Lösungen für Ladeinfrastruktur im Ein- und Mehrfamilienhaus.


bautrends.ch

Kostenloser Eintritt
Code: bautrends22



Schweizer Baumesse zusammen mit den Energy Future Days

21. HAUSBAU+ENERGIE MESSE

2. Energy Future Days
Bernexpo

10. – 13. November 2022
Donnerstag 13 – 19 Uhr
Freitag 10 – 18 Uhr
Samstag und Sonntag 10 – 17 Uhr

www.bautrends.ch
www.energie-cluster.ch/events/energy-future-days

Eintritt

Donnerstag gratis
Fr–So CHF 10.– / Tag
Gratticket im Online-Vorverkauf
mit dem Code: **bautrends22**
Kinder bis 16 Jahren in
Begleitung Erwachsener gratis

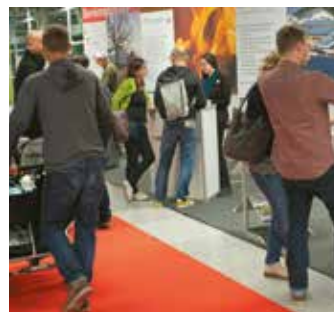


Die Energy Future Days finden neu mit der 21. Schweizer Hausbau+Energie Messe vom 10. bis 13. November 2022 in der Bernexpo statt. Zwei erfahrene Veranstalter von Messen, Kongress und Events im Bereich Bauen und Energie, ZT Fachmessen AG und energie-cluster.ch, spannen zusammen und bieten einen enormen Mehrwert für die Besucher und Aussteller.

Die diesjährige neue Messe thematisiert die Herausforderungen rund um das Gebäude und die Energie. Es werden Lösungen aus den Bereichen Energieeffizienz, erneuerbare Energien, zukunftsgerechte Mobilität, nachhaltige Materialien, graue Energie, Exportwirtschaft, Bildungs- und Job-Chancen sowie Bauen und Wohnen einem breiten Publikum zugänglich gemacht. Besucherinnen und Besuchern wird ein umfangreiches Portfolio an



Lösungen, Beratungen und Austauschformaten mit Experten ermöglicht. Man darf sich zudem auf Stargäste, mehrere Foren sowie lebhaft Podiumsdiskussionen freuen und auch für Kinder, Jugendliche und Studierende ist ein attraktives Programm geplant.



Wer neue Inspiration zum Bauen und Wohnen sucht, sich für die Energiezukunft interessiert, eine individuelle Beratung durch eine Fachperson mittels kostenloser Beratung des Kantons und der Stadt Bern wünscht oder sich einfach neu vernetzen will, ist vom 10. bis 13. November 2022 auf der Bernexpo herzlich willkommen.

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

Erschütterungsmessungen Mitglied SIA / USIC

ELEKTROKONTROLLEN



certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Sicherheit.

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

certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8933 Diakon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftszellen: Bruggarten AG, Frauenfeld, Frenschloch, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unterggenthal, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN



D. REICHMUTH GmbH
 Hauswartungen

Hauswartungen im Zürcher Oberland und Winterthur, 24h-Service
 Treppenhausräumung
 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




ABACUS
 Gold Partner

Ihre Experten für Abalmmo:

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

Tel. 044 444 35 55
 abacus@bdo.ch

IMMOBILIENMARKT

IMMO SCOUT 24

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

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

IMMOBILIENSOFTWARE



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.garaio-rem.ch



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

ROHRANIERUNGEN



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 



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

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

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

**WASSERSCHADENSANIERUNG
 BAUTROCKNUNG**



- 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, SVIT Schweiz,
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
ingoldconsulting@gmail.com

Vizepräsident, Vertretung Deutsch- schweiz & Ressort Branchen- entwicklung:

Michel Molinari,
Basellandschaftliche Kantonbank,
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: Marlies Candrian,
Bahnhofstrasse 8, 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: Tina Strausak,
Strausak Immobilien GmbH,
Rötistrasse 22, 4500 Solothurn
T 062 212 32 88, svit-solothurn@svit.ch

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:

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

SVIT ZÜRICH

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:

rechtsauskunft-svitzuerich.ch

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

TERMINE

SVIT SCHWEIZ

SWISS REAL ESTATE FORUM UND DV
29./30.06.23 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

-

SVIT BASEL

09.12.22 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

20.10.22 InfoMeet, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

-

SVIT OSTSCHWEIZ

09.01.23 Neujahrsapéro
02.05.23 Generalversammlung

SVIT ROMANDIE

11.11.22 REM Fribourg

SVIT SOLOTHURN

20.10.22 Mitglieder Kaffee
03.11.22 Bänzenjass

SVIT TICINO

-

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

27.10.22 Businesslunch
17.11.22 Bildungsforum

SVIT ZÜRICH

03.11.22 Stehlunch
02.12.22 Weihnachtsfeier

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

26.10.22 ERFA Zürich
15.11.22 Fachseminar
28.03.23 Generalversammlung
28.03.23 Real Estate
Symposium

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

03.11.22 11. Herbstanlass
01.12.22 Fit für Stockwerk-
eigentum
28.03.23 Generalversammlung
28.03.23 Real Estate
Symposium

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

08.11.22 74. Lunchgespräch
28.03.23 Generalversammlung
28.03.23 Real Estate
Symposium

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

26.10.22 GV und Makler-
convention
28.03.23 Generalversammlung
28.03.23 Real Estate
Symposium

SVIT FM SCHWEIZ

28.03.23 Generalversammlung
28.03.23 Real Estate
Symposium
31.05.23 FM Day



***KAI FELMY**

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



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

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

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

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Herausgeber)
Dietmar Knopf (Chefredaktion)
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.

Schreiner



Wir reparieren
alles – ausser
Strom und Wasser.

Schreiner48.ch

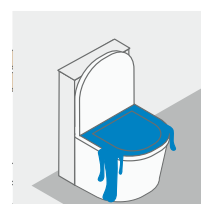
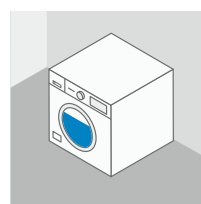
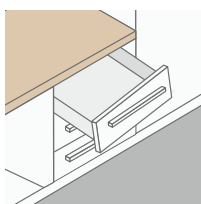
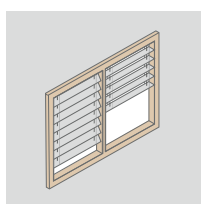
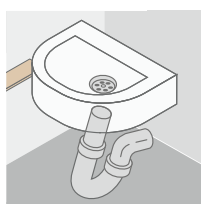
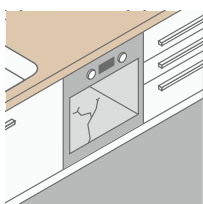
70% der Mieteranliegen
sind Schadensmeldungen.

Zeit für ein
Werkzeug von Handwerkern
für Liegenschaftsverwaltungen !



imofix.io

Aus dem Alltag und der Fachexpertise für den Bewirtschaftungsalltag



**SANITAS
TROESCH**

preisig

**Schenker
Storen**

Schreiner

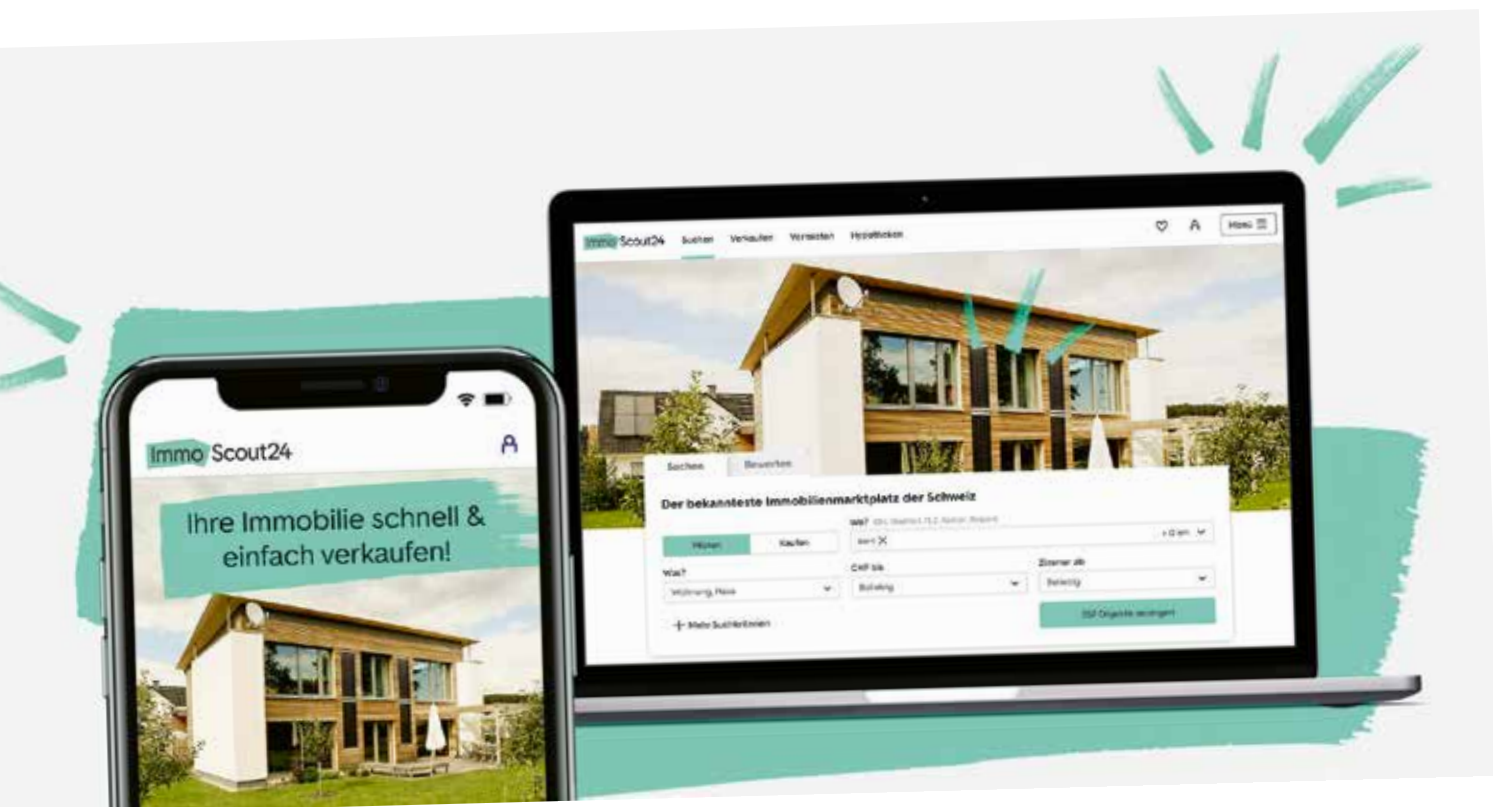

SCHLAGENHAUF
Rundum Freude am Gebäude!

ARTEK

ITS Kanal²
Services

und viele mehr

Mehr Strahlkraft für Ihre Immobilien.



Entdecken Sie unser neues Design.