

FOKUS  
JOACHIM  
BALDEGGER  
IM INTERVIEW

— 04

POLITIK  
UMSETZUNG  
DATENSCHUTZ-  
GESETZ

— 10

IMMOBILIEN-  
WIRTSCHAFT  
INTENSIVERER  
AUSTAUSCH MIT  
MIETERN

— 14

BAU & HAUS  
GERECHNETE  
GEFÜHLE

— 34

A portrait of Joachim Baldegger, a man with short brown hair and a slight smile, wearing a dark blue suit jacket over a light-colored button-down shirt. He is standing in a modern office environment with blurred background elements like shelves and lights. His hands are resting on a dark surface in the foreground.

DIGITALISIERUNG IN DER  
IMMOBILIENWIRTSCHAFT

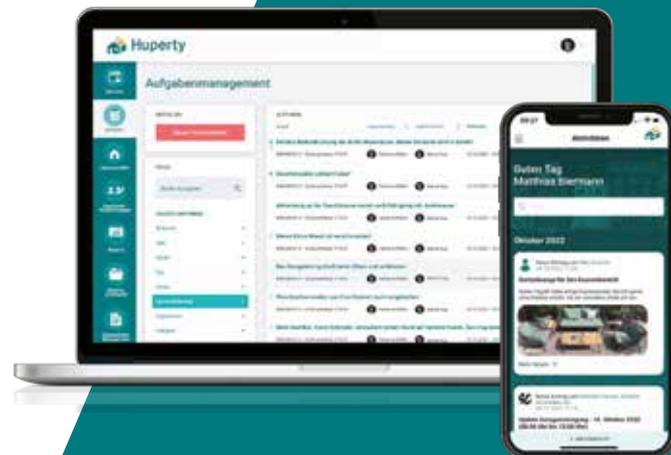
## DAS GROSSE ERDBEBEN BLEIBT AUS

Der Megatrend zum Wohnen in den Städten ist trotz Corona ungebrochen. Etwa so kann man verkürzt die Studie «Wohnpräferenzen im Zuge der Corona-Pandemie» des Bundesamts für Wohnungswesen zusammenfassen. Beim Umzugsverhalten zeigte sich nur eine leichte Tendenz in Richtung weniger dicht besiedelter Gebiete. Wie jetzt zu erkennen ist, wurde diese Bewegung in den Medien stark überzeichnet. Effektiv zogen aber nur rund 4000 Personen mehr als in den Vorjahren in eine ländliche Gemeinde, was nur einem halben Prozent aller Umziehenden in der Schweiz entspricht. Wie der Online-Wohnungsindex des SVIT ausweist, verzeichnen aber bereits wieder fast alle grösseren Städte einen deutlichen Nachfragezuwachs.



Der Trend zu mehr Wohnfläche hat sich durch die Pandemie wieder belebt. Zuletzt hatte die Fläche bei rund 47 Quadratmetern stagniert. Der Wunsch nach mehr Raum ist angesichts der Verbreitung von Home-office verständlich. Aber auch hier wird es eine Normalisierung geben. Denn steigende Mietzinse und Wohneigentumspreise setzen der Realisierung des Wunsches enge Grenzen.

Vor dem Hintergrund einer rückläufigen Wohnbautätigkeit, gerade auch in den Städten, stelle ich mir die Frage, wie diese Wohnungsnachfrage mittel- und längerfristig befriedigt werden kann. Schon heute sind die Insertionszeiten in den Städten auf einem historisch tiefen Niveau. Mit jährlich rund 15 000 fehlenden Wohnungen in der Schweiz baut sich hier ein massives Marktungleichgewicht auf – mit entsprechenden Folgen für die Mietzinse und Preise und damit Raum für politische Forderungen für mehr Marktengriffe. Das sind alles in allem unguete Tendenzen.



Effizienz unter einem Dach

## Digitale Immobilien-Bewirtschaftung

- ▶ Ticketing-System
- ▶ Mieter- & Eigentümerportal
- ▶ Eigentümersammlungen
- ▶ Dokumentenmanagement
- ▶ Reporting





— 10

## IMMOBILIENPOLITIK

### DATENSCHUTZGESETZ: DER COUNTDOWN LÄUFT

AM 1. SEPTEMBER 2023 TRITT DAS REVIDIERTE DATENSCHUTZGESETZ IN KRAFT. AUCH IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT GIBT ES NOCH VIEL ZU TUN.



— 14

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### AUSTAUSCH MIT MIETERN WIRD INTENSIVER

AMBITIONIERTE KLIMAZIELE UND STEIGENDE ANFORDERUNGEN AN DIE NACHHALTIGKEIT VERÄNDERN DIE BEWIRTSCHAFTUNG. DER SVIT ZÜRICH IST IN DREI BROWN-BAG-MEETINGS DER FRAGE NACHGEGANGEN, WAS AUF DIE BRANCHE ZUKOMMT.



— 34

## BAU & HAUS

### GERECHNETE GEFÜHLE

BESONDERS JUNGE UNTERNEHMEN HABEN SICH AUF DIE DIGITALE PRODUKTION VON GEBÄUDE-DARSTELLUNGEN SPEZIALISIERT. NEUE DIGITALE FORMEN WERDEN LANGSAM STANDARD UND BEEINFLUSSEN UNSER ÄSTHETISCHES EMPFINDEN.

## — FOKUS

- 04 «UNS GING ES ZU GUT, DER LEIDENSDRUCK HAT GEFEHLT»**  
Dr. Joachim Baldegger, «Head of Service Unit Future Lab» bei pom+ Consulting erklärt, warum die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft nur langsam vorankommt.

## — IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 12 ENERGIEKOSTEN TRANSPARENT MACHEN**  
Da die steigenden Energiekosten unsere Grundbedürfnisse tangieren, ist Kompromissbereitschaft gefordert, von den Bewirtschaftern und Mietern.
- 16 RÜCKGANG DES WOHNUNGSANGEBOTS**  
Die Zahl der auf den wichtigsten Schweizer Immobilienportalen ausgeschriebenen Mietwohnungen ist von September 2021 bis Oktober 2022 im Vorjahresvergleich um 9,5% auf rund 434 000 Objekte gesunken.
- 18 WER DIE WAHL HAT, HAT DIE QUAL**  
Wohneigentümer in der Schweiz können unter vielen Hypothekaranbietern wählen. Eine sorgfältige Prüfung lohnt sich, denn die verschiedenen Anbieter und ihre Angebote richten sich an unterschiedliche Zielgruppen.
- 20 EIGENTÜMER BRAUCHEN MUT ZUM RISIKO**  
Wer heute Immobilienprojekte entwickelt, tut dies in einem hoch komplexen Umfeld. Für eine langfristig gesicherte Rendite braucht es interdisziplinäre und flexible Ansätze – und den Mut, ungewohnte Wege zu gehen.
- 22 DIE NEUEN DIGITAL TOP 10 SCHWEIZ**  
Ist künstliche Intelligenz (KI) schon bald Teil unseres Lebens? Die diesjährigen Gewinner bei den Digital Top 10 zeigen, dass KI zu einem Treiber der digitalen Transformation wird, von der Planung bis zur Bewirtschaftung.
- 26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

## — IMMOBILIENRECHT

- 32 WOHNCONTAINER FÜR GEFLÜCHTETE**  
Wann ist die SIA-Norm 500 und das Behindertengleichstellungsrecht bei Neubauprojekten zu beachten? Besonders wichtig ist die Unterscheidung zwischen normalem Wohnraum und öffentlich zugänglichen Gebäuden.

## — BAU & HAUS

- 36 BIS ZUR ERNTE DAUERT ES NOCH**  
Die Immobilienbranche steht nicht im Ruf, Vorreiterin in Sachen Digitalisierung zu sein. Obwohl alte Strukturen inzwischen aufgebrochen sind, braucht es noch einige Anstrengungen, bis erste Früchte geerntet werden können.
- 38 WER BEZAHLT DIE DIGITALISIERUNG?**  
Obschon viele Softwareangebote für die digitale Bewirtschaftung bereits im Markt sind, bleibt die Frage offen, ob die Bewirtschaftungsunternehmen in der Lage sind, dringend nötige Digitalisierungsschritte zu finanzieren.

## — IMMOBILIENBERUF

- 41 AKTUELLE LEHRGÄNGE**
- 42 BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT**
- 44 KURZMELDUNG BERUF**
- 45 PIXEL-HÄUSER IM METAVERSE**  
Es gibt einen Immobilienmarkt im virtuellen Raum des Metaversums. Ist das ein seriöses Geschäftsfeld für Qualitätsmakler mit Realitätssinn?

## — VERBAND

- 47 RÜCKENSTÄRKUNG – DANK GEZIELTEM TRAINING**  
Unter dem Motto «Rückenstärkung» erhielten Bewirtschafter in einem eintägigen Seminar Tipps und Tricks aus der Praxis für ein sicheres Auftreten in der Zusammenarbeit mit Stockwerkeigentümern.
- 49 KURZMELDUNG VERBAND**



# «UNS GING ES ZU GUT, DER LEIDENSDRUCK HAT GEFEHLT»

Dr. Joachim Baldegger, «Head of Service Unit Future Lab» bei pom+ Consulting erklärt, warum die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft nur langsam vorankommt.

INTERVIEW – DIETMAR KNOFF\*  
FOTOS – URS BIGLER

## Welchen Stellenwert hat die digitale Transformation für die Bau- und Immobilienwirtschaft?

Die digitale Transformation ist seit rund zehn Jahren in allen Wirtschaftszweigen ein äusserst wichtiges Thema, so auch in der Bau- und Immobilienbranche. Die Art und Weise, wie wir in Zukunft zusammenarbeiten, wird sich durch sie fundamental ändern. Das ist bereits heute spürbar, die Transformation ist in vollem Gang. ▶

ANZEIGE



**TROCKKAG**  
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

**WASSERSCHADENSANIERUNGEN  
BAUAUSTROCKNUNGEN  
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG**

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

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

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



**WER SICH DER DIGITALEN TRANSFORMATION GEGENÜBER VERWEIGERT, WIRD IN DEN NÄCHSTEN JAHREN MARKT-ANTEILE VERLIEREN.**



### Was sind aktuell die grössten Herausforderungen?

Eine grosse Herausforderung, nicht nur in der Immobilienwirtschaft, ist der einschneidende Fachkräftemangel. Fast überall fehlen Mitarbeitende mit technischem Know-how, die neue Technologien und Methoden auch umsetzen können. Daher ist es wichtig, dass Unternehmen die digitalen Skills ihrer Mitarbeitenden fördern und weiterentwickeln. Ein anderes wichtiges Thema ist Cybersecurity. Mit der digitalen Transformation findet eine Verschiebung in die virtuelle Welt statt. Wir kommunizieren und agieren zunehmend digital. Viele Unternehmen wissen nicht, wie sie die damit einhergehenden Daten und Systeme vor Angriffen schützen können. Diese Angst ist durchaus begründet, wenn wir beispielsweise an die Hackerangriffe auf den Rüstungsbetrieb Ruag oder an die Sicherheitsprobleme beim Transplantations- und beim Impfportal denken. Vor diesem Hintergrund sind wir in der Immobilienbranche verpflichtet, vor allem auch Mieter- und Personendaten fürsorglich zu behandeln.

#### BIOGRAPHIE DR. JOACHIM BALDEGGER

(\*1976), ist Head of Service Unit Future Lab bei pom+ Consulting AG. Nach seinem Studium als Kulturingenieur und der Promotion in Geoinformatik an der ETH war er mehrere Jahre in GIS- und Softwareentwicklungsprojekten in den Bereichen Planung, Bau und Umwelt engagiert. Seit 2010 ist Joachim Baldegger bei pom+ in der Immobilienberatung tätig.

### Nach Aussage der aktuellen Digital-Real-Estate-Umfrage 2022 von pom+ kommt die digitale Transformation seit 2019 nur langsam voran. Was sind die Gründe dafür?

Ein Bremsklotz ist sicher die Langsamkeit der Materie. Immobilien sind, wie der Name schon sagt, mehrheitlich unbewegliche und physische Unikate, die auf eine vergleichsweise lange Lebensdauer ausgerichtet sind. Dagegen ist die virtuelle Welt ungreifbar, was einen starken Kontrast zu Gebautem aus Beton, Stahl oder Glas bedeutet. Ein weiterer Grund liegt im System der Immobilienwirtschaft: Ihr ging es in den vergangenen 20 Jahren sehr gut. Grössere Krisen blieben aus. Kein Wunder, dass die Anreize für Veränderungen gefehlt haben.

### Weiter heisst es in der Umfrage, dass Trends wie die «Dekarbonisierung» und «Smart Buildings» einen grossen Einfluss auf die Bau- und Immobilienwirtschaft hätten. Was steckt hinter den Begriffen und welche Bedeutung haben sie?

Mit dem Begriff «Dekarbonisierung» ist gemeint, so schnell wie möglich von der Nutzung fossiler



Brennstoffe wie Kohle, Erdgas oder Öl auf kohlenstofffreie und erneuerbare Energiequellen umzusteigen. Angesichts der Tatsache, dass der Gebäudesektor in der Schweiz für rund ein Viertel unseres nationalen CO<sub>2</sub>-Ausstosses verantwortlich ist, nimmt der politische und gesellschaftliche Druck enorm zu. Ein «Smart Building» befasst sich derweilen mit der Digitalisierung des gesamten Gebäudes. Im Kern konzentriert es sich auf die automatisierte Steuerung der technischen Ausstattung mit dem Ziel einer höheren Gebäudeeffizienz. Das Ziel der Vernetzung ist das gleiche wie in Smart Homes: Der Komfort soll steigen, der Energieverbrauch sinken.

**Die von Ihnen befragten Studienteilnehmer attestieren einzig digitalen Plattformen und Portalen genügend Reife für eine breite Marktanwendung. Welche Gründe sind für die Stagnation verantwortlich?**

Es ist schwierig, eine eindeutige Antwort auf diese Frage zu geben. Diese Erkenntnis zieht sich seit

fünf Jahren wie ein roter Faden durch unsere Umfragen. Vermutlich liegt es daran, dass Unternehmen punkto Digitalisierung das Risiko scheuen und lieber an Portalen und Plattformen mit vertrauten Lösungen festhalten. Schliesslich sind uns diese aus anderen Lebensbereichen vertraut – wir bestellen Kleider über Onlineshops oder buchen Flüge über Reiseportale. Sie gehören also zu unserem Alltag, machen die digitale Transformation direkt erlebbar und eignen sich somit gut für den Einstieg in die vernetzte Welt. Bezogen auf die Immobilienwirtschaft würde ich sagen, dass noch immer spezifische Erfolgsbeispiele fehlen, die einen konkreten Mehrwert aufzeigen. Die Fragmentierung der Branche trägt das Übrige dazu bei. Denken wir nur an die grosse Zahl Parteien, die am Bau eines Gebäudes beteiligt sind. Da ist schwierig, einen gemeinsamen Nenner zu finden und über den eigenen Tellerrand hinauszudenken. Viele Anwender konzentrieren sich zu sehr auf Insellösungen anstatt auf das grosse Ganze. ▶



**Ihre Umfrageergebnisse zeigen, dass sich der Markt in zwei Gruppen aufteilt: In Unternehmen, die einen Mehrwert in der Digitalisierung sehen und darin investieren. Die andere Gruppe steht diesbezüglich auf der Bremse. Welche Konsequenzen ergeben sich daraus?**

Der Markt wird nicht auf Nachzügler warten. Wer sich der Digitalisierung verweigert, wird in den nächsten Jahren Marktanteile verlieren. Je länger gewartet wird, desto schwieriger und teurer wird die Anpassung sein. Als Beispiel kann hier die Projektentwicklung mit BIM dienen: Öffentliche Auftraggeber fordern immer mehr die Planung mit BIM ein. Wenn ein Planer mit dieser Methode und den entsprechenden Werkzeugen nicht umgehen kann, fallen diese Auftraggeber für ihn weg.

**Was können Sie über die Kosten sagen, die Unternehmen für ihre digitale Transformation ausgeben?**

Nach der Investition in Digitalisierung fragen wir die Studienteilnehmenden nur oberflächlich. Die meisten kleinen und mittelständischen Unternehmen investieren zwischen ein bis fünf Prozent ihres Jahresumsatzes in Digitalisierung und Innovation. Bei Grossunternehmen sind es teilweise mehr als fünf Prozent.

**Unterscheidet sich der Digitalisierungsgrad bezüglich der Unternehmensgrößen?**

Die Umfrage zeigt, dass die digitale Reife von grossen Unternehmen tendenziell höher ist. Dies ist wenig verwunderlich, weil hier mehr Mittel in Innovation und Digitalisierung gesteckt werden. Bei kleinen und mittelständischen Betrieben ist der Stand der Digitalisierung oftmals abhängig von der persönlichen Einstellung des Geschäftsführers oder der Eigentümerin. Eine Ausnahme bilden Proptechs, bei denen digitale Prozesse ein Teil des Geschäftsmodells sind. Dementsprechend ist die digitale Reife von solchen Start-ups sehr hoch.

**Datensilos (Ansammlung von Daten, auf die nicht alle Abteilungen einer Firma zugreifen können) erschweren den Datenaustausch und die Zusammenarbeit in Organisationen. Welche Lösungen schlagen Sie vor?**

Die Datenbestände in Unternehmen wachsen stetig, weil ältere analoge Informationen in digitale umgewandelt und zusätzliche Daten erhoben werden. Die integrale Nutzung dieser Daten könnte oft einen Mehrwert generieren. Dazu ein Beispiel: Ein auf die Instandhaltung von Liften spezialisiertes Unternehmen hat angefangen, mithilfe von künstlicher Intelligenz die Bewegungsdaten der Aufzüge auszuwerten. Je nachdem, ob und wie oft sie in welchen Etagen halten, lassen sich Rückschlüsse auf den Energie- und Heizungsbedarf in der Liegenschaft ziehen und entsprechende Optimierungen ableiten. Vorsicht ist bei der integralen Nutzung von Personendaten geboten, weil hier gesetzliche Vorgaben zum Schutz der Privatsphäre einzuhalten sind.

**Was sind «digitale Ökosysteme» und welchen Nutzen haben sie?**

Mit dem Begriff ist gemeint, dass mehrere Unternehmen auf einer Onlineplattform sehr eng zusammenarbeiten und damit ein «digitales Ökosystem» bilden. Das Ziel ist ein gemeinsamer Mehrwert für den Kunden, der grösser ist als die Summe der einzelnen Leistungen. Digitale Ökosysteme werden stark von Versicherungen und Banken in den Bereichen Wohnen und Mobilität gepusht.





“  
**UNTERNEHMEN MÜSSEN DIE DIGITALEN SKILLS IHRER MITARBEITENDEN FÖRDERN UND WEITERENTWICKELN, UM DEM FACHKRÄFTEMANGEL ZU BEGEGNEN.**  
 ”

**Welche Rolle spielen Abo-Modelle, wie beispielsweise das Wärmepumpen-Contracting, für Immobilienbesitzer und Unternehmen?**

Solche Modelle nehmen besonders bei den Hardware-Anbietern zu. Sie wollen mit diesem Schritt ihre Geschäftsbereiche um eine Service-Komponente erweitern. In der Bauwirtschaft gibt es neben dem von Ihnen erwähnten Modell beispielsweise Liftfirmen, die ihre Aufzüge vermieten und im Abo die vertikalen Bewegungen verkaufen. Immobilienbesitzer können von solchen Abo-Modellen profitieren, denn sie binden weniger Kapital.

**Hat sich BIM in der Bau- und Immobilienwirtschaft etabliert?**

Ideell ja, praktisch erst teilweise. Obwohl sich einige Marktteilnehmer mit BIM noch schwer tun, hat die Mehrheit erkannt, dass es mehr als ein vorübergehender Hype ist. BIM als Planungsmethode ist der Ursprung vom digitalen Zwilling eines Gebäudes. Dieser ist der Link zwischen dem realen Objekt und der virtuellen Welt. Jeder, der

Leistungen in der virtuellen Welt erbringen will – was in Zukunft immer mehr der Fall sein wird –, muss diesen Link verstehen und anwenden können.

**Dank der Digitalisierung können hybride Arbeitsformen funktionieren. Welche Entwicklung erwarten Sie in den nächsten Jahren?**

Nach dem Ende der Pandemie haben wir gesehen, dass sich unsere Arbeitswelt nicht komplett in eine virtuelle Welt verschieben lässt und der persönliche Austausch für uns als soziale Wesen unersetzlich bleibt. Wie die dafür notwendigen Flächen in Zukunft genau aussehen werden, wird auch von gesellschaftlichen Trends abhängen. Sicher scheint mir, dass es mehr Begegnungs-, Austausch- und Ruhezeiten geben wird, die je nach Aufgabe individuell genutzt werden können. Wie alles im Leben haben hybride Arbeitsformen Vor- und Nachteile: Die virtuelle Welt bringt ständige Verfügbarkeit mit sich, die früher klare Grenze zwischen Beruf und Privatleben löst sich auf. Dafür sparen wir Zeit und Kosten für An- und Abreisen und gewinnen an Flexibilität. Ich persönlich genieße die neugewonnene Freiheit. ■



**\*DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.

# DER COUNT-DOWN LÄUFT

Nach einem elf Jahre dauernden politischen Prozess tritt am 1. September 2023 das revidierte Datenschutzgesetz und die zugehörige Verordnung in Kraft. Für die Umsetzung stellt der SVIT Schweiz den Unternehmen der Immobilienwirtschaft eine Branchenempfehlung zur Verfügung.

TEXT – IVO CATHOMEN\*

BILD: 123RF.COM

Die Umsetzung des revidierten Datenschutzgesetzes gehört 2023 prioritär auf die Agenda der Unternehmensführung.



## ► SCHWEIZ IM ZUGZWANG

Am 1. September 2023 treten das totalrevidierte Datenschutzgesetz (DSG) und die zugehörige Datenschutzverordnung (DSV) in Kraft. Mit der Revision wird das DSG aus dem Jahr 1992 den veränderten technologischen und gesellschaftlichen Verhältnissen angepasst. Damit sollen unter anderem die Transparenz von Datenbearbeitungen verbessert und die Selbstbestimmung der betroffenen Personen über ihre Daten gestärkt werden. Gleichzeitig erlaubt die Totalrevision der Schweiz, das revidierte Datenschutzübereinkommen SEV 108 des Europarats zu ratifizieren und die Schengen-relevante Richtlinie (EU) 2016/680 über den Datenschutz in Strafsachen umzusetzen. Dies ist zentral, damit die EU die Schweiz weiterhin als Drittstaat mit einem angemessenen Datenschutzniveau anerkennt und die grenzüberschreitende Datenübermittlung auch künftig ohne weitere Hürden möglich bleibt. Der Druck der EU dürfte den Willen des Parlaments gestärkt haben, die längst fällige Totalrevision eines mittlerweile veralteten Gesetzes unter Dach und Fach zu bringen.

Der politische Prozess war hürdenreich und zäh. Über elf Jahre sind vergangen, seit der Bundesrat im Dezember 2011 dem Eidgenössischen Justiz- und Polizeidepartement den Auftrag erteilte, Vorschläge für eine Revision auszuarbeiten. Seitens der Wirtschaft galt es insbesondere, den «Swiss Finish» zu verhindern oder zumindest abzuschwächen.

Das Gesetz dient dem Schutz der Persönlichkeit und der Grundrechte von natürlichen Personen, über die Personendaten bearbeitet werden. Nicht erfasst sind insbesondere der Schutz von juristischen Personen oder Sachdaten. Für die Umsetzung des DSG und die Etablierung von Datenschutzmassnahmen kann davon ausgegangen werden, dass grundsätzlich alle

Daten mit Bezug zu identifizierbaren natürlichen Personen als schützenswerte Daten gelten.

## UMSETZUNG IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Die Immobilienwirtschaft und angrenzende Branchen verarbeiten Daten in erheblichem Umfang. In der überragenden Mehrheit sind dies zwar keine besonders schützenswerten Personendaten gemäss DSG. Ungeachtet dessen hat die Gesetzesrevision für die Immobilienwirtschaft eine Bedeutung von grosser Tragweite. Im Kern geht es darum, sich über den Datenanfall, den Umgang mit Daten, die Verantwortungszuordnung sowie die Sicherung und Archivierung von Daten in einem Unternehmen bewusst zu werden. Es gilt, entsprechende Prozesse zu definieren und das Thema auf Stufe Geschäftsleitung fest zu verankern. In den typischen immobilienwirtschaftlichen Prozessen – namentlich in der Vermietung, Vermarktung, Bewertung, Verwaltung von Stockwerkeigentum – werden schützenswerte Daten bearbeitet. Bei kleineren und mittleren Unternehmen der Immobilienwirtschaft wird sich der Aufwand für eine gesetzeskonforme Umsetzung des DSG in überschaubarem Rahmen halten. Eine wichtige Hilfe soll dabei die nun durch den SVIT Schweiz veröffentlichte Branchenempfehlung zum Datenschutzgesetz sein. Diese ist unterteilt in ...

- Grundlagen
- Vorgehensempfehlung (Anhang A)
- Muster-Datenschutzerklärung (Anhang B).

Im Weiteren unterstützt der Verband die Erarbeitung einer Vorlage für den «Auftrag zur Datenbearbeitung» (ADB) der Branchenorganisation «the branch».



\*IVO CATHOMEN

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

«REVIDIERTES DATENSCHUTZGESETZ – UMSETZUNG IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT»,  
DEZEMBER 2022, ABRUFBAR UNTER: WWW.SVIT.CH/BRANCHENEMPFEHLUNGEN

SCHWEIZ

**KEINE REVISIONS-  
PFLICHT**

National- und Ständerat haben in der Wintersession zwei gleichlautenden parlamentarischen Initiativen keine Folge gegeben, die eine «periodische Revisionspflicht der Rendite auf Mieteinnahmen bei Wohnimmobilien» gefordert hatten. Damit sind die Vorstösse von Nationalrätin Jacqueline Badran und Ständerat Carlo Sommaruga (beide SP) vom Tisch.

**KEINE TIEFEREN  
ÜBERWÄLZUNGS-  
SÄTZE**

Der Nationalrat will den in der Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen festgelegten Überwälzungssatz von 50 bis 70% der Kosten für eine umfassende Überholung einer Liegenschaft als wertvermehrende Investition auf die Mietzinse nicht anpassen. Er hat der parlamentarischen Initiative «Mietrechtliche Überwälzungssätze den realen Werten anpassen» (Töngi, GP) keine Folge gegeben.

**KEINE ÄNDERUNG  
DER FRISTEN**

Der Fristenstillstand bei Anfechtung einer Kündigung und bei einem Begehren auf Erstreckung eines Mietverhältnisses wird nicht erweitert. Der Nationalrat hat in der Wintersession der parlamentarischen Initiative «Mietrecht. Fristenstillstand bei Anfechtung einer Kündigung und bei einem Begehren auf Erstreckung eines Mietverhältnisses» (Dandrès, SP) keine Folge gegeben. Er forderte einen Fristenstillstand während der Gerichtsferien.

**ABSOLUTE EMP-  
FANGSTHEORIE  
BLEIBT**

Ebenfalls gescheitert ist die parlamentarische Initiative «Berechnung der Anfechtungsfrist bei Kündigungen von Mietverträgen» (Dandrès, SP), wonach die Anfechtungsfrist bei Kündigungen erst am siebten Tag nach dem ersten erfolglosen Zustellungsversuch zu laufen beginnt. Der Nationalrat will am Status quo festhalten, wonach die Frist ab dem Folgetag des Tages beginnt, an dem der Mieter den eingeschriebenen Brief das erste Mal hätte abholen können.

**KEINE MIETZINS-  
KONTROLLE FÜR  
SBB**

Auch mit der parlamentarischen Initiative «Ehemalige Eisenbahnflächen sind für die überwiegenden Bedürfnisse der Bevölkerung zu nutzen» hatte Nationalrat Christian Dandrès keinen Erfolg. Er beantragte, für städtebauliche Projekte in Bahnhofsnähe eine rigide Preis- und Mietzinskontrolle einzuführen.

**NEUE VERJÄH-  
RUNGSREGEL**

Für widerrechtlich erstellte Bauten ausserhalb der Bauzonen soll die Pflicht zur Wiederherstellung des rechtmässigen Zustands nach 30 Jahren verwirken. Der Ständerat hat einer Motion der nationalrätlichen Umweltkommission ebenso wie zuvor der Nationalrat zugestimmt. Damit soll neu die gleiche Frist wie für widerrechtlich erstellte Bauten in der Bauzone gelten. ■



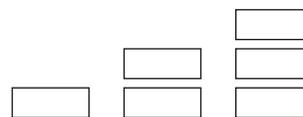
Einladung



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

# ENERGIEKOSTEN TRANSPARENT MACHEN

Kontrolle ist neben Bindung, Selbstwert und Lustgewinn ein psychologisches Grundbedürfnis. Da auch die steigenden Energiekosten unsere Grundbedürfnisse tangieren, ist Kompromissbereitschaft gefordert, von den Bewirtschaftern und Mietern.

TEXT – CLAUDIA SCHENK\*



Fairness setzt voraus, dass die Verteilschlüssel gerecht und nachvollziehbar sind. BILD: 123RF.COM

## ► WACHSENDE SORGE

Über die galoppierende Inflation – speziell die Teuerung auf den Energiekosten – besorgt sich die Bevölkerung in der Schweiz zunehmend. Für die meisten Haushalte macht Wohnen den grössten Anteil im Haushaltsbudget aus. Dabei geht es nicht bloss um die Mieten bzw. Kapitalkosten, die Nebenkosten sind ebenso Bestandteil. Je nach Energieträger machen die effektiven Kosten gut das Doppelte der geleisteten Akontozahlungen aus. Für viele ist diese Entwicklung nicht bloss schmerzhaft, sie löst viel mehr Existenz- und Zukunftsängste aus. In unsicheren Zeiten

gewinnt das Zuhause als Zufluchts- und Rückzugsort noch mehr an Bedeutung – das haben die Menschen aus der Covid-19-Krise gelernt. Explodierende Nebenkosten können dazu führen, dass sich Menschen mit knappem Budget ihr geliebtes Heim nicht mehr leisten können, da ist es sehr verständlich, dass sie die Kosten durch ihr Verhalten aktiv beeinflussen und kontrollieren wollen. Mieter möchten nicht nur wissen, was welche Kosten auslöst, sie möchten auch sehen, wie viel sie verbrauchen und wie sie den Verbrauch reduzieren können. Sie wünschen Kontrolle durch Information und Transparenz.

## IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG

Das PropTech-Unternehmen Streamnow, eine Tochtergesellschaft von Wincasa, treibt die Digitalisierung in der Immobilienbewirtschaftung mittels einer «digitalen Rezeption» weiter voran. Bisher können sich Gäste im Toro 1 in Oerlikon oder im ZIP im Stüchi Park Basel eigenhändig per Touchscreen, Audio- und Video-Kommunikation oder QR-Code digital anmelden. Dabei werden auf den Bildschirmen relevante Auskünfte

wie geplante Meetings und arealbezogene Informationen angezeigt. Seit Oktober 2022 sind auch erste Wohnliegenschaften mit den Informationsscreens im Eingangsbereich ausgestattet worden. Dort erhalten die Mieter aktuelle Informationen, welche die zuständigen Bewirtschafter vom Büro aus eingepflegt haben. So profitieren auch die Immobilienbewirtschafter von der Digitalisierung, da sie für die Verbreitung von

Mieterinformationen nicht mehr zu den Liegenschaften fahren müssen. In Zukunft wird die «digitale Rezeption» auch in Shoppingcentern den Infopoint ergänzen oder ganz ablösen. Erstmals in der Schweiz soll 2023 eine solche Rezeption installiert werden. Sie versorgt die Kunden mit Informationen über die verschiedenen Shops, den Gebäudeplan, das Wetter oder ÖV-Verbindungen.

## AGGRESSIONSPOTENZIAL NIMMT ZU

Gerade aufgrund der aktuellen Energiepreise möchte niemand für das Fehlverhalten der Nachbarschaft bezahlen müssen, welche das Fenster den ganzen Tag kippt, ein Mehrfaches wäscht oder die Beleuchtung die ganze Nacht brennen lässt.

Die Sensibilität (um nicht zu sagen das Aggressionspotenzial) nimmt vor diesem Hintergrund stark zu. Dass die Menschen seit einigen Jahren im Krisenmodus verharren müssen – erst Covid-19, dann nahtlos der Krieg in der Ukraine und nun Energie- bzw. Inflationskrise –, hilft auch nicht gerade. Wie kann die Branche also aktiv mithelfen, den Nachbarschaftsfrieden zu bewahren? Diese Frage fordert die Bewirtschaftung gleichermaßen in psychologischer und technischer Hinsicht. Fairness setzt voraus, dass die Verteilungsschlüssel gerecht und nachvollziehbar sind – was nach technologischen Voraussetzungen und einer professionellen Kommunikation mit Empathie und Sozialkompetenz verlangt.

## ANFORDERUNG AN BEWIRTSCHAFTUNG

Die Anforderungen an die Bewirtschafter steigen damit weiter. Dabei ist der Fachkräftemangel gerade in diesem Berufsbild enorm. Und: Der Druck der Investoren auf die Honorare nimmt stetig zu, und das bei zusätzlich geforderten Leistungen. Aber nicht nur in Bezug auf monetäre Aspekte sind Lösungen durch die Branche gefragt. Auch für die Nachhaltigkeitsziele von Bund, Kantonen und Gemeinden spielt der Energieverbrauch der Gebäude eine zentrale Rolle. Nur durch Aufklärung, welche zu einer Sensibilisierung führt, wie Ressourcen (unnötig) verbraucht werden, wird die knappe Energie effizient eingesetzt. Eine soziale und technologische Herkulesaufgabe für die Bewirtschaftungsabteilungen.

## TECHNOLOGISCHE VORAUSSETZUNG

Es versteht sich von selbst, dass individuelle Heiz- und Warmwasserzähler unerlässlich sind. Verteilungsschlüssel über Kubik- oder Quadratmeter, geschweige denn über Wertquoten sind keine gerechte Grundlage. Zähler schaffen zwar Gerechtigkeit, sensibilisieren aber die Bewohnerinnen und Bewohner nicht bzw. erst im Nachhinein, wenn es schon zu spät ist. Apps oder Zähler, welche direkt in der Wohnung zugänglich sind und den Verbrauch in Echtzeit zeigen, sind Voraussetzung, damit ein Gespür für den Verbrauch entsteht. So wird klar, wann und bei welcher Witterung welches Verhalten welchen Einfluss auf den Verbrauch hat und wo grosses Sparpotenzial vorhanden ist.

Vergleichswerte helfen, den eigenen Verbrauch in Relation setzen zu können: Wie hoch ist der Verbrauch

im Schweizer Mittel oder im Vergleich mit der Nachbarschaft? Benchmarks sind daher ein wichtiges Instrument der Orientierung. Darüber hinaus können sie als positive Wettbewerbsanreize eingesetzt werden. Verschiedene Elektrizitätswerke und Messtechnikdienstleister bieten daher solche Technologien bereits an.

Bei gemeinsam genutzten Waschmaschinen und Tumbleren sollten Strom und Wasser via Prepaid-Karte direkt dem Verbraucher belastet werden. Die unmittelbar sichtbare Belastung hat einen Einfluss auf das Verhalten. Wer in Franken und Rappen sieht, was seine Wäsche kostet, überlegt sich vielleicht nochmals, ob mit dem T-Shirt ein weiteres Mal gejoggt werden kann. Bewegungsmelder für Beleuchtungsanlagen sorgen dafür, dass Licht nur brennt, wenn es benötigt wird. Wobei nicht nur die Energiethematik, sondern auch die Sicherheit berücksichtigt werden muss. Stolperfallen, welche zu Spitalaufenthalten führen, sind keineswegs nachhaltig. Nicht nur die Heizung und der Boiler, sondern die gesamte Haustechnik professionell und ressourcenschonend einzustellen, ist eine weitere Möglichkeit, Energiekosten intelligent zu senken. Aber auch hier gilt eine 360-Grad-Perspektive: So können beispielsweise geschlossene Fenster in Heizräumen bei Öl-, Gas- oder Pelletsheizungen zu Kohlenmonoxidvergiftungen führen. Dies nur einige Beispiele wie Technologien, intelligent und umsichtig eingesetzt, einen wertvollen Beitrag zur Reduktion von Energiekosten leisten können.

## SOZIALE KOMPETENZ

Bei aller technologischen Betrachtung darf aber auch der Mensch nicht vergessen werden. Wohnen tangiert den Menschen in seinen Grundbedürfnissen. Dabei geht es nach Maslow nicht nur um physiologische Bedürfnisse wie etwa ein warmes Heim, um im Winter gesund zu bleiben, es geht auch um Sicherheit (Beleuchtung/Einbruch), soziale Bedürfnisse (Begegnung/Rückzug) oder Anerkennung und Selbstverwirklichung. Ferner sehnt sich der Mensch nach sozialer Gerechtigkeit.

In Mietshäusern oder Eigentumsüberbauungen treffen verschiedene unterschiedliche Menschen, Kulturen, Religionen und Weltanschauungen aufeinander. Sie verstehen zu wollen, ist der erste Schritt zur Allparteilichkeit. Im Gegensatz zur Neutralität, zu der niemand verpflichtet ist, sucht die Allparteilichkeit proaktiv den Vorteil möglichst aller. Zuhören, vermitteln oder aufklären erfordert Empathie für die individuelle Situation jeder Partei. Niederschwelliges Intervenieren wiederum setzt voraus, Hinweise frühzeitig zu erkennen und ernst zu nehmen, bevor eine gewisse Eskalationsstufe überschritten wird. Nachbarschaftlicher Frieden wird also bewahrt durch technologische und soziale Kompetenz bzw. gesunden Menschenverstand.

“  
**NACHBARSCHAFTLICHER FRIEDEN WIRD DURCH SOZIALE KOMPETENZ UND DURCH GESUNDEN MENSCHENVERSTAND BEWAHRT.**  
”



**\*CLAUDIA SCHENK**

Die Autorin ist COO bei Schaepi Grundstücke AG.

# AUSTAUSCH MIT MIETERN WIRD INTENSIVER

Ambitionierte Klimaziele und steigende Anforderungen an die Nachhaltigkeit verändern die Bewirtschaftung. Der SVIT Zürich ist in drei Brown Bag Meetings der Frage nachgegangen, was auf die Branche zukommt.

TEXT – JOËLLE ZIMMERLI\*



Liegenschaftsverwaltungen, die sich als Partner für die Nachhaltigkeit positionieren wollen, müssen deshalb in der Lage sein, verschiedenste Gebäude- und Nutzungsdaten zu aggregieren. BILD: 123RF.COM

## ▶ EMISSIONSPROFILE VON GEBÄUDEN

Der SVIT Zürich hat drei Brown Bag Meetings zur Bewirtschaftung nachhaltiger Liegenschaften durchgeführt. In der Einstiegsveranstaltung erläuterten Patric Caillat, Real Estate Fund Manager bei der UBS, und Fredy Hasenmaile, Immobilienanalyst bei der Credit Suisse, warum es ein robustes Nachhaltigkeitsreporting braucht, welche Fragen die Branche dringend klären muss und wie die Zusammenarbeit zwischen Asset Managern, Bewirtschaftern und Mietern in Zukunft aussehen könnte.

Um belastbare Kennzahlen zu liefern, brauchen institutionelle Eigentümer Daten, die den Energiebedarf und die Emissionsprofile von Gebäuden und Nutzungen

zeitnah dokumentieren. Liegenschaftsverwaltungen, die sich als Partner für die Nachhaltigkeit positionieren wollen, müssen deshalb in der Lage sein, verschiedenste Gebäude- und Nutzungsdaten zu aggregieren und in ein Emissions-Monitoring zu integrieren.

Eigentümer brauchen neben dem Monitoring auch Entscheidungshilfen, um einzuschätzen, wie sie Investitionen priorisieren können, um Emissionsbilanzen möglichst kosteneffizient zu verbessern. Das erfordert eine engere Zusammenarbeit zwischen Asset Managern und Bewirtschaftern sowie einen Sinn für das Machbare, nicht nur mit Blick auf den Gebäudezustand, sondern auch auf die Mieterschaft und das Marktumfeld.

## GEBÄUDETECHNIK UND NUTZERVERHALTEN

Ramon J. Kälin, Geschäftsführer der Sanjo Management AG, und Marc Bättschmann, Leiter Energie und Gebäudetechnik und Geschäftsleitungsmitglied der Tend AG, erläuterten, was es braucht, damit neue Technologien den Weg zu nachhaltigen Lösungen ebnen: eine Portfoliosicht, durchdachte Konzepte, motivierte Mitarbeitende, einen klugen Einsatz von Fachkräften und die Bereitschaft, sich auf Mieter einzulassen und sie «mitzunehmen».

Die Portfoliosicht ist wichtig, weil nicht jede Liegenschaft alle Nachhaltigkeitsaspekte erfüllen kann. Es braucht Weitsicht, weil nicht alle Optimierungspotenziale kurzfristig ausgeschöpft werden können

und Fachkräfte möglichst effizient eingesetzt werden sollten. Um technische Potenziale auszuschöpfen, muss die Gebäudetechnik breiter gedacht werden: Gebäude und Nutzer müssen als System verstanden und Nutzer in Nachhaltigkeitsprojekte eingebunden werden – auch, um die Akzeptanz von Erneuerungsprojekten zu erhöhen. Damit das funktioniert, müssen Liegenschaftsverwaltungen früh, transparent und verbindlich kommunizieren, wie Technik funktioniert, was sie leisten kann, welche Gewohnheiten sich ändern müssen und ob bestehende Gebäude im bewohnten Zustand erneuert werden können.

Auch hier braucht es Monitoring-Systeme, mit denen Bewirtschafter Verbrauchs- und Verhaltensmuster analysieren und Mieter über Entwicklungen informieren können. Sinnvoll aufbereitete Daten helfen nicht nur Mietern zu verstehen, wie Nebenkosten entstehen, sie können auch die Zusammenarbeit zwischen Bewirtschafter, Eigentümern und Handwerkern erleichtern. Damit Systeme funktionieren, braucht es Fingerspitzengefühl und Vertrauen: Mieter werden transparenter, Liegenschaftsverwaltungen müssen sorgfältig abwägen, wie sie das Nutzerverhalten kommentieren, um Gebäudebilanzen zu optimieren.

### SHARING-ANGEBOTE

Der Umgang mit Mietern ist auch der Schlüssel zu gemeinsam genutzten Angeboten. Cécile Bachmann, Bereichsleiterin Genossenschaftliches Leben & Kommunikation bei der Siedlungsgenossenschaft Sunnige Hof, und Silvia Farkas, Immobilien-Bewirtschafterin bei der Regimo Zürich AG, erklärten, welche Aufgaben dabei anfallen, wo sie Kompetenzen aufbauen und Verstärkung holen, was bei der Kommunikation mit Mietern wichtig ist und weshalb Angebote periodisch evaluiert werden sollten.

Damit Gemeinschaftsräume regelmässig genutzt, Gästezimmer gut belegt, Urban Gardening-Flächen rechtzeitig bepflanzt oder gemeinsame Mobilitätsangebote im Alltag angenommen werden, braucht es benutzerfreundliche Prozesse und effektive Kontrollen. Angebote können über Siedlungsapps beworben, Räume und Ressourcen mit Buchungstools bewirtschaftet und Aktivitäten über digitale Kanäle koordiniert werden. Kommunikationskanäle müssen aber moderiert werden, denn selbst die besten Apps können die Präsenz vor Ort

nicht ersetzen. Schliesslich sollte der Aufwand, die Übersicht über Inputs aus Apps, Telefonaten und Briefen zu behalten, nicht unterschätzt werden.

Damit Sharing-Angebote angenommen werden, müssen sie mindestens in der Aufbauphase gezielt beworben werden. Im Bestand lohnt es sich, Mieter aktiv in die Angebotsentwicklung einzubinden; Neumieter sollten in der Vermarktung und im Vermietungsprozess explizit auf Sharing-Angebote aufmerksam gemacht werden. Aneignungsprozesse können auch von externen Siedlungscoaches unterstützt werden. Damit Sharing-Angebote funktionieren, müssen Bewirtschafter Mieter aber auch in die Verantwortung nehmen. Selbst wenn Bewirtschafter gewisse Aufgaben an eine externe Siedlungsassistenz delegieren, sind sie stärker ins Siedlungsleben involviert und mit Herausforderungen konfrontiert, die sie aus dem Stockwerkeigentum kennen.

### CHANCEN FÜR NEUE GESCHÄFTSMODELLE

Die Brown-Bag-Meetings haben gezeigt, wie sich die Aufgaben der Bewirtschaftung verändern werden: Kennzahlen zu Energieverbrauch, Emissionsintensität und Nutzerverhalten werden wichtiger; der Austausch mit Mietern wird intensiver; die Abstimmung mit Eigentümern wird enger. Kurz: Die Bewirtschaftung wird anspruchsvoller. Liegenschaftsverwaltungen brauchen zusätzliche fachliche, digitale und soziale Kompetenzen, wenn sie sich gegen branchenfremde Konkurrenten behaupten und die Probleme von Eigentümern schnell und effizient lösen wollen. Für Liegenschaftsverwaltungen geht es nicht darum, ob sie Nachhaltigkeitskompetenzen brauchen, sondern wie schnell sie sie aufbauen wollen. ■

### BROSCHÜRE

Die Broschüre «Nachhaltige Liegenschaften bewirtschaften – wie geht das?» kann unter dem folgenden Link bezogen werden: <https://svit-bildung.ch/nachhaltigkeit>



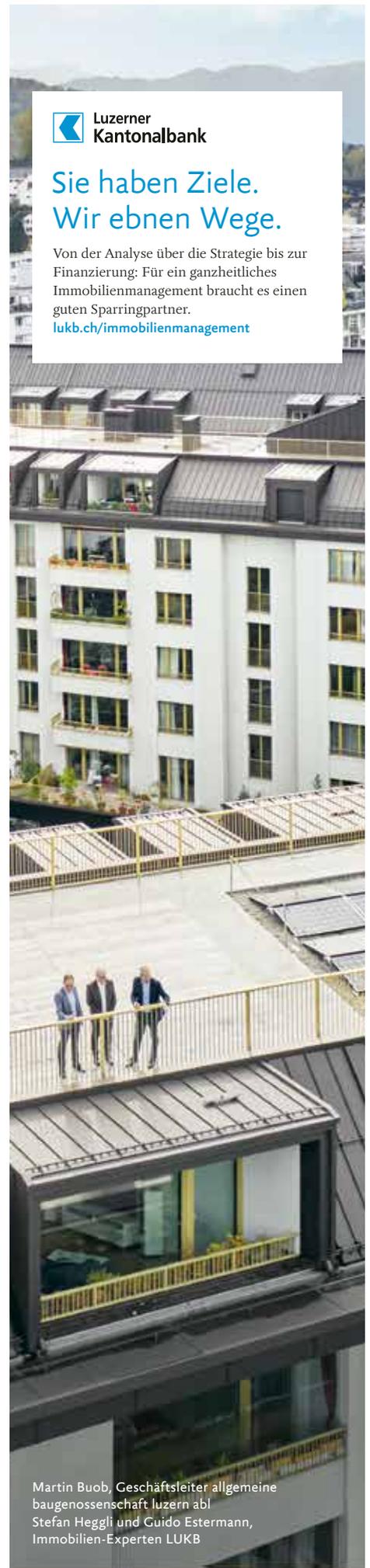
\*DR. JOËLLE ZIMMERLI

Die Autorin ist Geschäftsführerin der Zimraum GmbH.



## Sie haben Ziele. Wir ebnen Wege.

Von der Analyse über die Strategie bis zur Finanzierung: Für ein ganzheitliches Immobilienmanagement braucht es einen guten Sparringpartner.  
[lukb.ch/immobilienmanagement](http://lukb.ch/immobilienmanagement)



Martin Buob, Geschäftsleiter allgemeine baugenossenschaft luzern abl  
Stefan Heggli und Guido Estermann,  
Immobilien-Experten LUKB

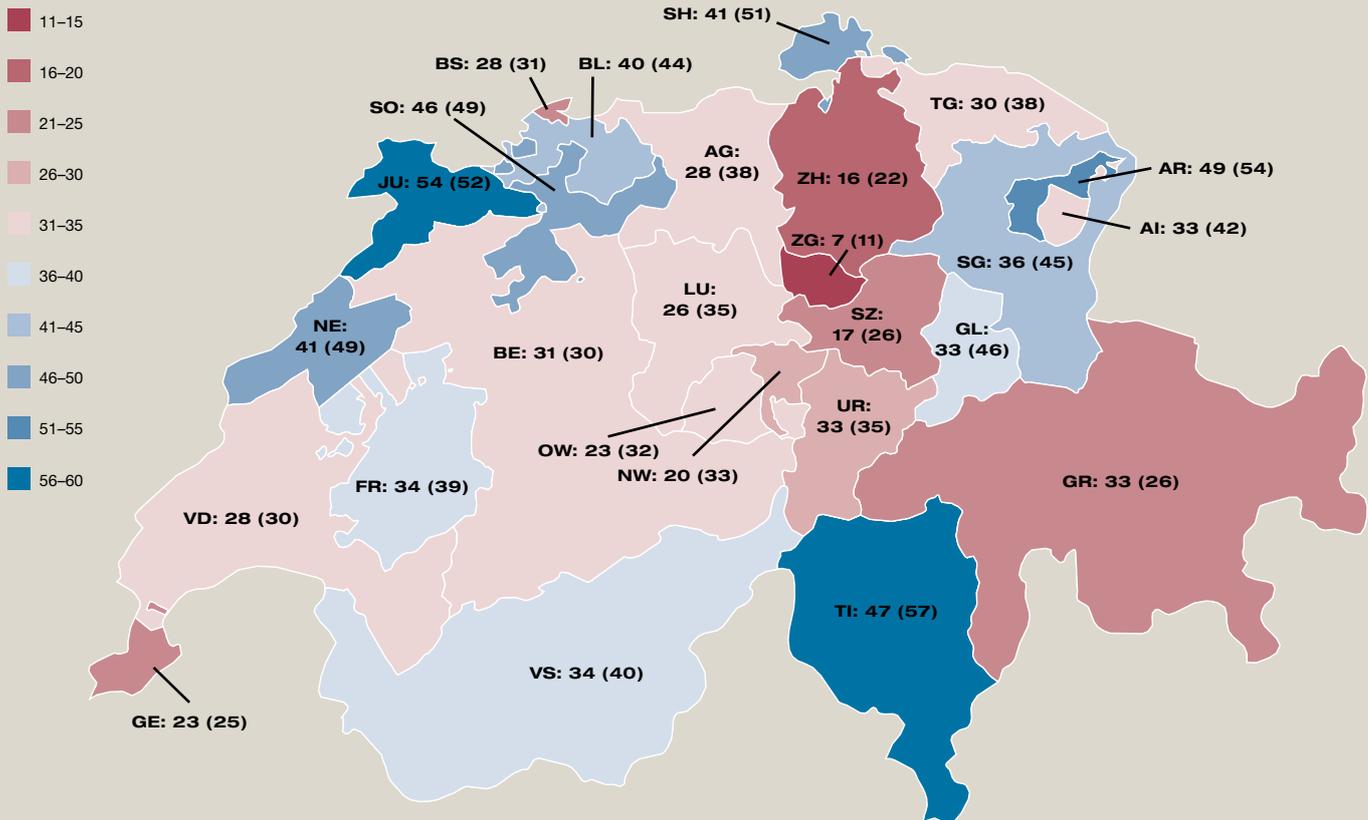
# RÜCKGANG DES WOHNUNGS- ANGEBOTS

Die Zahl der auf den wichtigsten Schweizer Immobilienportalen ausgedescribten Mietwohnungen ist von September 2021 bis Oktober 2022 im Vorjahresvergleich um 9,5% auf rund 434 000 Objekte gesunken. Gleichzeitig legte die Nachfrage zu.

TEXT – IVO CATHOMEN\*

## «HEATMAP» – DURCHSCHNITTLICHE INSERTIONSDAUER PRO KANTON

Jeweils für die Periode Oktober bis September des Folgejahrs, Quelle: SVIT / Swiss Real Estate Institute: «Online-Wohnungsindex 10.2021–09.2022»



Vor allem Kantone mit kleineren Wohnungsmärkten verzeichneten einen zweistelligen Rückgang der Insertionszahlen. Dies schlägt sich in deutlichen Verkürzungen der Insertionsdauer nieder. (Zahlen in Klammern: Vorjahresperiode)

### ▶ INSERTIONSZEIT IN 23 KANTONEN TEILWEISE DEUTLICH KÜRZER

Auf den führenden Schweizer Internet-Immobilienportalen (Marktabdeckung über 80%) sank in der Berichtsperiode (01.10.21–30.09.22) die Zahl der Mietwohnungsinserate um gut 45 000 Objekte (–9,5%). Gleichzeitig verkürzte sich die durchschnittliche Insertionszeit um 4 auf 29 Tage (–12%). Dies spricht schweizweit für einen leichten Anstieg der Mietwohnungsnachfrage.

In 23 der 26 untersuchten Kantone mussten sich die Vermieter teilweise markant weniger lang gedulden für die Vermietung ihrer Wohnungen als in der Vorperiode, am ausgeprägtesten im Kanton Glarus (–13 auf 33 Tage) und Nidwalden (–13 auf 20 Tage). Nur in drei Kantonen sahen sich die Vermieter mit längeren Insertionszeiten konfrontiert, am deutlichsten im Kanton Graubünden (+7 auf 33 Tage). Weiterhin bilden die



PROF. DR. PETER ILG

beiden Kantone Zug und Zürich die Spitzengruppe mit den schweizweit kürzesten Insertionszeiten (7 bzw. 16 Tage). Wie vor einem Jahr müssen sich die Vermieter im Kanton Jura schweizweit am längsten auf einen neuen Mieter für ihr Objekt gedulden. Zugenommen hat in der Berichtsperiode im Vergleich zum Vorjahr die Spanne von kürzester zu längster Insertionszeit. Diese nahm um 2 auf 47 Tage zu.

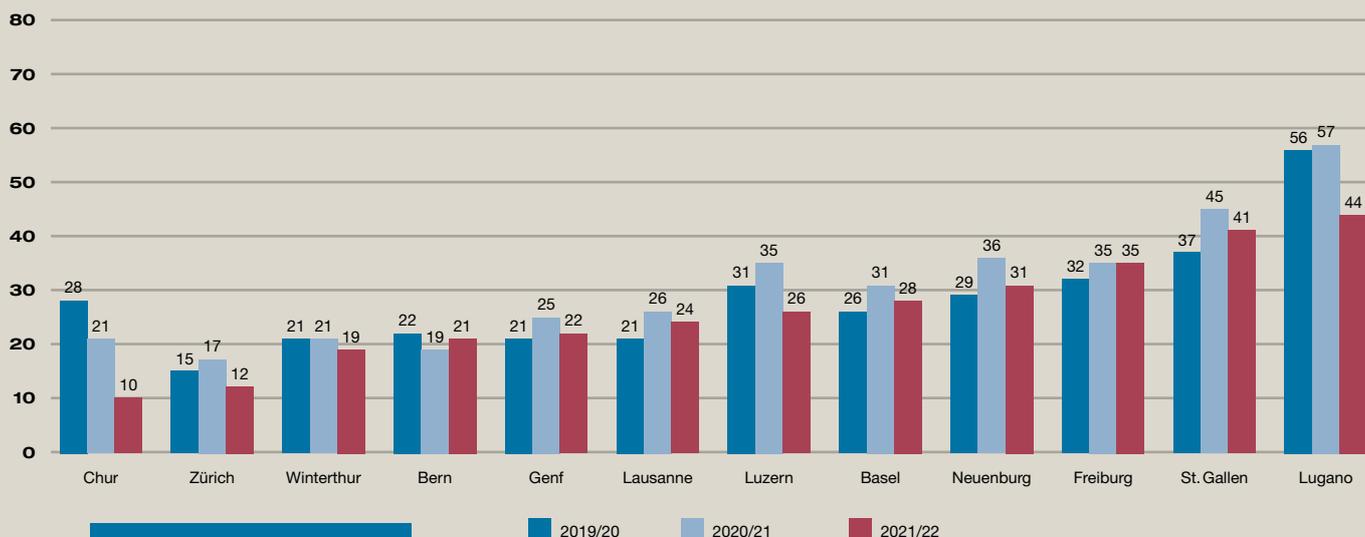
### KÜRZERE INSERTIONSZEITEN IN 11 DER 12 UNTERSUCHTEN STÄDTE

Neu weist Chur mit nur 10 Tagen die schweizweit kürzeste Ausschreibungszeit auf, gefolgt von der Stadt Zürich (–5 auf 12 Tage) und Winterthur (–2 auf 19 Tage). Die längste Insertionsdauer unter den zwölf analysierten Städten weist weiterhin Lugano mit noch 44 Tagen auf (–13 Tage). Der Abstand zu St. Gallen, der Stadt mit der zweitlängsten Ausschreibungszeit, verringerte sich,



## DURCHSCHNITTliche INSERTIONSDAUER IN ZWÖLF STÄDTEN

Jeweils für die Periode Oktober bis September des Folgejahrs, Quelle: SVIT / Swiss Real Estate Institute: «Online-Wohnungsindex 10.2021–09.2022»



Die Insertionszeit nahm in 10 der 12 untersuchten Städte ab – einerseits wegen gesteigerter Nachfrage, andererseits wegen eines rückläufigen Angebots.

verglichen mit der Vorjahresperiode, deutlich auf nur noch 3 Tage. Das Überangebot in Lugano scheint sich demnach abzubauen.

Die Nachfrage nach Mietwohnungen hat nur noch in fünf der zwölf untersuchten Städten abgenommen (Bern, St. Gallen, Freiburg, Lausanne, Genf). So verkürzte sich beispielsweise in Lausanne die Ausschreibungszeit um 2 Tage (–8%), während die Zahl der Inserate überproportional um 17% schrumpfte. Alle anderen Städte verzeichnen wieder eine steigende Nachfrage. Auffallend ist auch, dass das Inseratevolumen praktisch überall abnahm. Dies lässt den Schluss zu, dass die Verweildauer in den städtischen Mietwohnungen zum Ende der Pandemie zunahm. Markant ist insbesondere der Angebotsrückgang im 3. oder sogar bereits im 2. Quartal in zehn Städten (Ausnahmen: Bern, Freiburg). In Chur kam der Markt faktisch zum Erliegen. Diese Situation ist ungewöhnlich und steht im Kontrast zu früheren Jahren, in denen die saisonale Verteilung weitgehend ausgeglichen war. Sollte sich dieser Trend fortsetzen, läge das neue Niveau eher unter jenem der Vor-Covid-Zeit. Auf dem höchsten Stand (Oktober 2020 bis September 2021) waren mit rund 105 000 Inseraten 23% mehr verzeichnet worden als zwei Jahre zuvor.

Mit 22% am landesweiten Total der Inserate sind die grössten zwölf Städte der Taktgeber des Schweizer Mietwohnungsmarkts. Ihr Bevölkerungsanteil beträgt im Vergleich nur 18%. Weil das Bevölkerungswachstum der Städte zuletzt stagnierte, ist diese überdurchschnittliche Dynamik vor allem mit einer kürzeren Verweildauer in den Mietwohnungen zu erklären. Über das ganze Land beträgt sie nach Massgabe der Zahl der Haushalte und der Inserate 8,8 Jahre. In acht der zwölf Städte liegt sie teilweise deutlich darunter, am kürzesten in Freiburg, St. Gallen und Lugano mit unter fünf Jahren.

### NACHFRAGEANOMALIE SETZT SICH FORT

Die vor einem Jahr verzeichnete tiefere Nachfrage nach preiswerten Wohnungen (unter 1000 CHF) im Vergleich zu Wohnungen im gehobeneren Segment (2500–3500 CHF) war in der Berichtsperiode weiterhin festzustellen. Die Nachfrage nach teureren Wohnungen war in der Berichtsperiode deutlich grösser als jene von preiswerten Wohnungen. Es muss sich nun zeigen, ob dieser Effekt auch in der ersten pandemiefreien Beobachtungsperiode April 2022 bis März 2023 Bestand haben wird.

Der Leiter der Studie, Prof Ilg des Swiss Real Estate Institutes, sagt dazu: «Die langjährige Knappheit von kleinen, günstigen Mietwohnungen in Städten und das Überangebot von grossen, teuren Wohnungen, wie wir es vor Corona gekannt haben, hat sich nach Corona nicht oder noch nicht wieder etabliert. Setzt sich der Trend zum Homeoffice weiter fort, werden grössere Mietwohnungen in Städten weiter stark nachgefragt sein.» ■



**\*IVO CATHOMEN**

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

# WER DIE WAHL HAT, HAT DIE QUAL

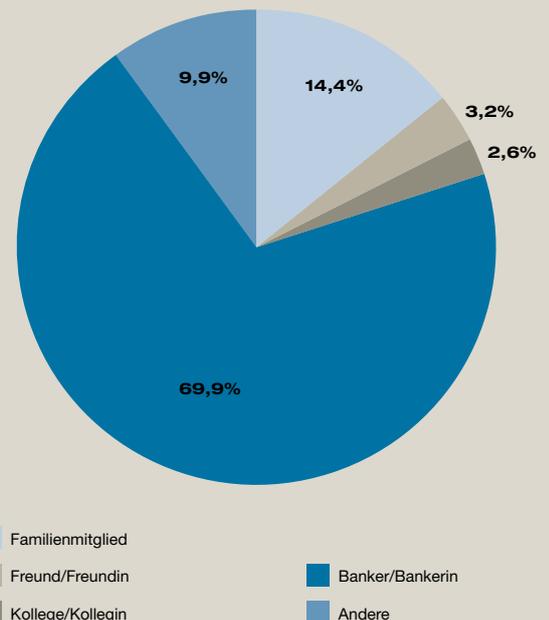
Wohneigentümer in der Schweiz können mittlerweile unter einer Vielzahl von Hypothekaranbietern auswählen. Eine sorgfältige Auswahl lohnt sich, denn die verschiedenen Anbieter und ihre Angebote richten sich an unterschiedliche Zielgruppen.

TEXT – GABRIELLE WANZENRIED\*



## WIE KUNDEN VON HYPOTHEKAR- PRODUKTEN ERFAHREN: ANTEILE IN %

Quelle: Autorin



**Ergebnis der Umfrage: Rund 84% der befragten Haushalte haben ihre Hypothek bei einer Bank abgeschlossen.** BILD: ISTOCK

## ► GROSSES HYPOTHEKAR- VOLUMEN

Der Kauf eines Hauses oder einer Wohnung stellt für viele Wohneigentümer ein einmaliges Ereignis dar. Weil Immobilien gerade auch in der Schweiz teuer sind, benötigt die Mehrzahl der Käufer eine Hypothek. Obwohl die Wohneigentumsquote in der Schweiz nur knapp 40% (Bundesamt für Statistik) beträgt, ist der Schweizer Hypothekarmarkt mit einem Volumen von 1,07 Bio. CHF (Schweizerische Nationalbank) und damit fast 150% des nominalen BIP einer der grössten der Welt. Banken als Hauptanbieter decken gesamtschweizerisch rund 95% des Marktvolumens ab. Jedoch können Wohneigentümer in der Schweiz unterdessen unter einer Vielzahl verschiedener alternativer Anbieter wie Pensionskassen, Anlagestiftungen Versicherungen sowie Plattformen auswählen. Die Angebote der verschiedenen Hypothekaranbieter richten sich an unterschiedliche Zielgruppen, und eine sorgfältige Auswahl des konkreten Anbieters lohnt sich.

Die folgenden Ausführungen basieren auf einer repräsentativen Umfrage, welche im Mai 2022 bei 1000 Wohneigentümerhaushalten mit Hypothekarfinanzierung durchgeführt wurde.

## FAKTOREN BEI DER AUSWAHL AUS SICHT DER HAUSHALTE

Rund 84% der befragten Haushalte haben ihre Hypothek bei einer Bank abgeschlossen. Knapp jeder dritte Haushalt der Stichprobe hat die Hypothek von einer genossenschaftlich orientierten Bank, also Raiffeisen, Bank Clerc und Migros Bank, und ein weiteres knappes Drittel von einer Kantonalbank. Die Grossbanken sind die Hypothekaranbieter für jeden fünften Haushalt in der Stichprobe, und 4% der Befragten haben ihre Hypothek von einer Versicherung und knapp 2% von einer Pensionskasse. Auch die erste Anlaufstelle für die Beratung zu Hypotheken ist die Bankerin oder der Banker (siehe Grafik). Für die Wahl des Hypothekaranbieters sind aus Sicht der Hauseigentümerhaushalte ver-

schiedene Faktoren unterschiedlich wichtig. Die Höhe des Zinssatzes als auch das Vertrauen in die Institution spielen klar die wichtigste Rolle bei der Wahl der konkreten Institution. Die Qualität der Dienstleistung und das persönliche Gespräch stellen über alle Haushalte hinweg den dritt wichtigsten dar, gefolgt von der Reputation der Institution. Auch die Vielfalt der angebotenen Hypothekarprodukte sowie der Umstand, dass nicht alle Vermögenswerte bei der kreditgebenden Institution deponiert werden müssen, sind weitere relevante Aspekte. Die Flexibilität der Hypothekarbedingungen ist ein zunehmend relevanter. Dies bietet für Hypothekaranbieter die Chance, auch entsprechende, auf die Präferenzen der spezifischen Kundensegmente zugeschnittene Produkte zu entwickeln.

## DIE ROLLE DER HYPOTHEKAR- BROKER

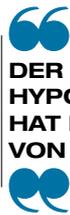
Interessant erscheint auch der Einbezug von Brokern bzw. Plattformen. Bei den Plattformen machen verschiedene Inves-

toren wie Pensionskassen, Versicherungen oder auch Banken Angebote, und der Kunde kann dann unter einzelnen Angeboten auswählen. Der Kunde ist in erster Linie am Preis, d. h. dem Zinsangebot und nicht an der Herkunft des Geldes interessiert. Die Plattform ermöglicht dem Kunden, den Suchaufwand zum Erhalt von normierten und damit vergleichbaren Angeboten zu reduzieren. Nur 7,5% der befragten Wohneigentümerhaushalte haben angegeben, für den Abschluss ihrer Hypothek einen Broker bzw. eine Plattform miteinbezogen zu haben. Dabei weisen Hauseigentümer im Vergleich zu Wohnungseigentümern eine höhere Wahrscheinlichkeit auf, einen Broker zu konsultieren. Insgesamt werden Broker eher miteinbezogen, wenn der Immobilienwert höher und auch eher bei Häusern der Fall ist. Weiter beziehen Haushalte, die über eine höhere Financial Literacy, d. h. über mehr Finanzwissen verfügen, vergleichsweise öfters einen Broker ein.

Zum Vergleich: In Deutschland zum Beispiel beträgt der Marktanteil der Plattformen 30 bis 40%. In der Schweiz wird dieser Anteil erwartungsgemäss rasch zunehmen. Das Verdrängen der klassischen Anbieter durch Plattformen lässt sich auch in anderen Industrien beobachten, so z. B. der Reisebranche. Das Geschäftsmodell der Plattformen basiert auf Transparenz und Vergleichbarkeit. Weil der Abschluss einer Hypothek jedoch auch viel Vertrauen in die entsprechende Institution bedingt, braucht es Zeit, bis sich die Gewohnheiten der Schweizerinnen und Schweizer ändern. Im Zusammenhang mit Plattformen spielt die Onlineberatung eine zentrale Rolle. Obwohl einige Anbieter zusätzlich zur digitalen Plattform über ein gut ausgebauten Filialnetz verfügen als auch Zusatzdienstleistungen wie z. B. Steuerberatungen und Vorsorgeplanung anbieten, erfolgen bei Plattformen Hypothekberatung und -abschluss vielfach ausschliesslich online. Für knapp 85% der befragten Haushalte ist jedoch das persönliche Gespräch vor Ort, zumindest beim Erstabschluss einer Hypothek, sehr wichtig, und nur 3% geben an, eine Onlineberatung vorzuziehen. Bei der Erneuerung der Hypothek sieht dies anders aus, und nur noch für rund 68% der befragten Haushalte erachten ein persönliches Gespräch beim Finanzinstitut als sehr wichtig.

### INNOVATIVE ANGEBOTE ZUR EIGENKAPITALÜBERBRÜCKUNG

Im Gegensatz zu beispielsweise Deutschland oder auch Frankreich ist es in der Schweiz nicht möglich, ohne Eigenkapital Wohneigentum zu erwerben. Der Grund hierzu sind die regulatorischen Vorschriften. So müssen für eine Hypothekvergabe durch eine Bank mindestens 20% des Eigenkapitals geleistet werden, und die künftigen Wohneigentümer müssen so viel verdienen, dass sie einen fiktiven Hypothekzinssatz von 5% bezahlen können. Es gibt weitere Vorschriften zum Belehnungswert und zur Amortisation von Hypotheken. Das in der Schweiz im Ver-



**DER SCHWEIZER  
HYPOTHEKARMARKT  
HAT EIN VOLUMEN  
VON 1,07 BIL. CHF.**

gleich zum Ausland ungünstige Verhältnis zwischen den hohen Kosten für den Eigentumserwerb und dem durchschnittlichen Haushaltseinkommen verunmöglicht vielen Haushalten, in den eigenen vier Wänden wohnen zu können. Es gibt jedoch auch zahlreiche Mieterhaushalte, die zwar über ein genügend hohes Einkommen, jedoch nicht über das notwendige Eigenkapital verfügen. Dies kommt öfters auch gerade bei jüngeren Haushalten vor, da der Aufbau von Kapitalreserven Zeit benötigt. Ohne Zuwendungen ihrer Vorfahren bleibt diesen Haushalten der Zugang zum Wohneigentum und damit auch die damit verbundenen materiellen und auch immateriellen Vorteile vorenthalten. Unterdessen gibt es auf dem Schweizer Markt jedoch auch Fintech-Unternehmen, die Finanzprodukte für die Schliessung der Eigenkapitallücke anbieten. Ganz ohne Eigenkapital geht es nicht, aber bei genug starkem Sparwillen und dem damit verbundenen Konsumverlust ist es möglich, mittelfristig Wohneigentümer zu werden. Es wird sich zeigen, ob sich solche innovativen Angebote auf dem Schweizer Hypothekarmarkt durchsetzen können.

### GENAUE PRÜFUNG LOHNT SICH

Aus den Ergebnissen lassen sich einige interessante Erkenntnisse gewinnen. Eine sorgfältige Auswahl des passenden Hypothekaranbieters sowie des spezifischen Hypothekarproduktes (was in einem Folgeartikel beleuchtet wird), benötigt zwar Zeit, erweist sich jedoch in der Regel als lohnenswert. Einerseits kann aufgrund allfällig besserer Konditionen Geld gespart werden. Andererseits zielen die verschiedenen Anbieter auf unterschiedliche Zielgruppen ab. Denn je nach Präferenzen, der finanziellen Situation, der Lebensphase und weiterer soziodemografischer Eigenschaften der Haushalte sowie der Charakteristika des zu finanzierenden Wohnobjektes bietet der eine oder andere Anbieter bessere Konditionen an. Dabei stellt der Preis zwar ein wichtiger, jedoch nicht der einzige Entscheidungsfaktor dar. Über die letzten Jahre hat eine Erhöhung der Wettbewerbsintensität stattgefunden, welche einerseits auf den Markteintritt von Nichtbanken wie z. B. Pensionskassen, Anlagestiftungen und Versicherungen, jedoch auch auf technologische Entwicklungen und die daraus resultierenden Anbieter wie z. B. Plattformlösungen zurückzuführen sind. Letztere führen grundsätzlich zu einer Erhöhung der Markttransparenz, was aus wohlfahrtsökonomischer Sicht zu begrüssen ist. Hypothekaranbieter können sich durch differenzierte Beratungsdienstleistungen und Hypothekarprodukte von der Konkurrenz abheben, denn die Nachfrageseite ist heterogen mit unterschiedlichen Präferenzen und Bedürfnissen. ■

### UMFRAGE HYPOTHEKEN-FINANZIERUNG

Die Ausführungen basieren auf einer im Mai 2022 durchgeführten, repräsentativen Umfrage bei 1000 Wohneigentümern mit Hypothekenfinanzierung in der Schweiz. Die Erhebungen wurden im Rahmen eines Forschungsprojektes der Hochschule Westschweiz HES-SO zur Wahl des Hypothekaranbieters von Wohneigentümern in der Schweiz durchgeführt.



#### \*GABRIELLE WANZENRIED

Die Autorin ist Professorin für Finanzen und Immobilienökonomie an der Hochschule Westschweiz HES-SO.

# EIGENTÜMER BRAUCHEN MUT ZUM RISIKO

Wer heute Immobilienprojekte entwickelt, tut dies in einem hoch komplexen Umfeld. Für eine langfristig gesicherte Rendite braucht es interdisziplinäre und flexible Ansätze – und den Mut, ungewohnte Wege zu gehen.

TEXT – **SIHAM RAFAEL BALUTSCH\***

Eine marktorientierte Projektentwicklung bietet die Chance Neubauquartiere bereits von Beginn weg attraktiver zu gestalten.

BILD: ISTOCK



## ▶ VERÄNDERTE ANSPRÜCHE

Die Projektentwicklung bewegte sich lange in einem engen Korsett von baurechtlichen Fragen und Kostenvorgaben. Auch der akademische Ansatz als Kombination der Faktoren Standort, Nutzung, Kapital und Zeit wird den aktuellen Herausforderungen in der Projektentwicklung nicht mehr gerecht. Die Ansprüche der Nutzergruppen haben sich in den letzten Jahren stark verändert und tun dies immer rascher: Was heute gilt, kann morgen überholt sein. Auch die raumplanerischen, städtebaulichen, mietrechtlichen und umwelttechnischen Vorgaben der Politik verlangen heute wesentlich mehr Aufmerksamkeit als früher. Die Folge: Ein langfristig erfolgreiches Projekt zu entwickeln, ist viel komplexer geworden. Wer meint, der gewohn-

te Weg führe weiterhin zum Ziel, befindet sich rasch im Abseits.

Für eine langfristig gesicherte Rendite brauchen heute alle Beteiligten den Mut, ungewohnte Wege zu gehen. Dies gilt für Entwickler und Berater genauso wie für Eigentümer. Dazu Franziska Bornhauser, Immobilien-Entwicklerin/Bautreuhänderin bei CSL Immobilien: «Immobilienbesitzer brauchen Risikobereitschaft und Vertrauen zu den Profis.» Umgekehrt brauchen die Berater neben Analysewerkzeugen, Expertise und Erfahrung auch das Feingefühl, um die Eigentümerschaften im Prozess weg von der statischen, traditionellen Denkweise behutsam zu begleiten, so Bornhauser.

## ZIELGRUPPEN SO FRÜH WIE MÖGLICH MITDENKEN

Der demographische Wandel und die neuen Nutzerbedürfnisse der jüngeren Generationen müssen möglichst früh in den Entwicklungsprozess einfließen – und auf keinen Fall erst, wenn es um die Vermarktung geht. Annica Anna Pohl, Bereichsleiterin Vermarktung bei CSL Immobilien, sagt: «In unserem Alltag erleben wir in den letzten Jahren eine dynamische Segmentierung der einzelnen Zielgruppen und ihrer

Nutzerwünsche.» Dies erfordert bereits in der Entwicklung eine anpassungsfähige, flexible Grundhaltung und eine intensive Auseinandersetzung mit Vermarktungsthemen.

Bei Wohnprojekten und Multi-Use-Projekten mit Wohnen kann die momentane Wohnungsnot zu Fehlschlüssen verleiten. Viele Projekte werden am Markt vorbeigeplant, aufgrund von fehlenden Alternativen aber trotzdem absorbiert. Die jüngsten wirtschaftlichen Ereignisse haben gezeigt, dass sich die Ausgangslage und der Immobilienmarkt rasch ändern können. Falsch geplante Projekte werden dann schnell mit Leerständen und Renditeeinbußen konfrontiert.

Exemplarische Absorbptionsprobleme zeigen sich heute gerade bei Neubauquartieren. Diese werden von den Nutzern häufig als öde Schlafstadt wahrgenommen und sind geprägt von unattraktiven Erdgeschossflächen. Umso mehr ist eine innovative Diversifizierung von Erdgeschossnutzungen zentral, um die Wohnungen in den Obergeschossen attraktiver und Quartiere langfristig lebendig zu gestalten. Dazu Annica Anna Pohl: «Eine vielseitige Erdgeschossnutzung muss bereits in die ar-

ANZEIGE

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

chitektonische Idee einfliessen.» So lassen sich Leerstände vermeiden, und die Quartiere sind vom Erstbezug an voll von Leben. Auf Investorensseite bedeutet dies, früh mit der Suche nach passenden Mietern für die Erdgeschossflächen zu starten und die dafür notwendigen Mittel zur Verfügung zu stellen.

### MUT ZUR QUERFINANZIERUNG VON ERDGESCHOSSFLÄCHEN

In der Praxis zeigt sich, dass Gewerbetrieber mit spannenden Konzepten häufig Mühe haben, die verlangten Mietpreise zu stemmen. Das Resultat sind Konkurse und Leerstände. Das Problem liesse sich abfedern, wenn die Eigentümer den Mut hätten, Erdgeschossflächen mit Teilen der Wohnungen quer zu finanzieren. «Dabei sollten von Anfang an Voll- oder Teilausbauten von

Gewerbeflächen einkalkuliert werden. Auf diese Weise lassen sich langfristig ein attraktiver Nutzungsmix und eine angemessene Rendite für das Gesamtobjekt erzielen», ergänzt Pohl.

Dies kann bedeuten, dass je nach Nutzungsbereits Vorinvestitionen getätigt werden müssen. Franziska Bornhauser erläutert: «Bei Gastronomieflächen empfiehlt es sich beispielsweise, frühzeitig Gastronomieexperten beizuziehen und eine vollausgebaute Gastronomieküche zu budgetieren.» So lässt sich die Fläche markttauglich positionieren, «und in der Vermarktungsphase werden solche Investitionen schnell zu einem Vorteil».

Eine marktorientierte Projektentwicklung erfordert von der Eigentümerschaft eine langfristige Perspektive und eine Abkehr von kurzfristiger Gewinnmaximierung. Immer mehr Investoren schwenken auf diesen Pfad ein und setzen dabei auf

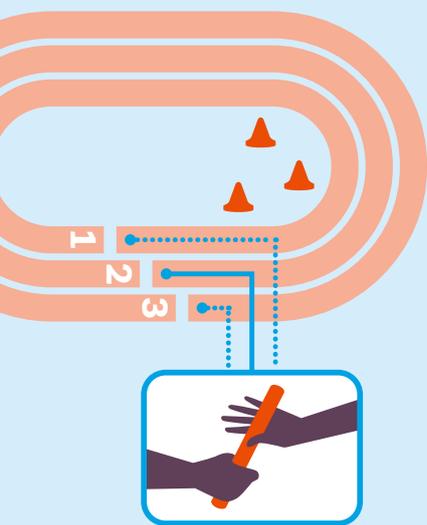
die Zusammenarbeit mit Entwicklern und Vermarktern. Jürg Nüesch, Geschäftsführer der Primag Management AG sagt: «Je nach Standort und Konkurrenzsituation ist eine frühe Auseinandersetzung mit den Zielgruppen und deren Nutzerbedürfnissen für ein erfolgreiches Projekt elementar. Dieser interdisziplinäre Transfer muss bereits früh in der Ideen- und Projektierungsphase stattfinden».



**\*SIHAM RAFAEL BALUTSCH**

Der Autor ist Senior Researcher bei der CSL Immobilien AG.

ANZEIGE



### Brown Bag Meetings: Der SVIT Zürich lädt ein

# Unternehmensnachfolge – wie geht das?

Eine Unternehmensnachfolge ist ein emotionaler, finanzieller, rechtlicher und organisatorischer Hochseilakt für Unternehmer, Mitarbeiter und Kunden. Erfahren Sie von hochkarätigen Gästen, was Firmeninhaber und ihre Nachfolger bei Übernahmen klären müssen, wie sich Strategien für familieninterne und familienexterne Nachfolgelösungen unterscheiden und was bei der Stabsübergabe in Vermarktungs- und Bewirtschaftungsunternehmen berücksichtigt werden sollte.

Die Teilnahme ist kostenlos. SVIT Mitglieder können sich über die Website des SVIT Zürich anmelden: [svit-bildung.ch/seminare](http://svit-bildung.ch/seminare)

Wann: 27. Februar, 6. März, 24. März 2023

Uhrzeit: 12–13.15 Uhr, Ort: SVIT Zürich, 8050 Oerlikon oder online

Wer: Mitglieder aller SVIT Organisationen

# DIE NEUEN DIGITAL TOP 10 SCHWEIZ

Ist künstliche Intelligenz (KI) schon bald Teil unseres Lebens? Die diesjährigen Gewinner bei den Digital Top 10 zeigen, dass KI zu einem Treiber der digitalen Transformation wird, von der Planung bis zur Bewirtschaftung.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER\*

## WIRKUNG IN DER BREITE

Die Digitalisierung fasst heute in ganz alltäglichen Arbeitsprozessen Fuss, wie das Beispiel der Siresca-App belegt. Das Unternehmen gleichen Namens hat in aufwändiger Entwicklungsarbeit ein Tool entwickelt, das den Arbeitsalltag von Elektroinstallateuren wesentlich erleichtert – es ermöglicht hoch präzises Arbeiten. Mit der Augmented-Reality-Funktion werden Masse, Positionen und Planunterlagen direkt über die Situation vor Ort gelegt. In eine ähnliche Richtung geht die App Fieldwalk der GD Solutions AG: Sie gewährleistet die Orientierung im Gebäude und den direkten Zugriff auf das BIM-3D-Modell. Bilder – etwa zur Dokumentation von Mängeln – können dank KI erfasst und automatisch mit dem 3D-Modell verknüpft werden.

## KÜNSTLICHE INTELLIGENZ (KI)

Eine intelligente Bilderkennung ist im Tool ImmoEye integriert, das von der Datahouse AG entwickelt wurde. Mit Hilfe von Deep Learning ist das System, vereinfacht gesagt, «vortrainiert» worden, um automatisch die wesentlichen Informationen aus Bildern zu extrahieren. Die konkrete Anwendung für die Praxis: ImmoEye ist Teil der Visits-App von Wüest Partner. Damit hält die Digitalisierung bei Besichtigungen in Gebäuden Einzug; die App ordnet die Bilder automatisch verschiedenen Kategorien zu und erspart mühsames Sortieren.

In Sachen KI fällt noch eine weitere Neuerung auf: Das Start-up keeValue entwickelte erstmals einen einfach anwendbaren Life-Cycle-Cost-Rechner. Dazu wird eine Fülle an Daten über Baukosten, Umbau und Betrieb eingespeist. Komplexe KI- und IT-Komponenten gestatten es, für eine Immobilie sämtliche finanziellen Aspekte abzubilden (von der Erstellung über den Betrieb bis zum Recycling).

Auch in Zukunft wird KI wohl noch manchen Vorgang revolutionieren: Bereits in der Praxis erprobt ist die Innovation mit dem Namen Digitaler Mandatszugang des Immobiliendienstleisters Verit. Hier leistet KI einen wertvollen Dienst, um grosse Mengen an Dossiers bzw. Dokumenten zu bewältigen. Das ebenfalls mit dem Prädikat «Digital Top 10» ausgezeichnete Projekt digitalisiert den Wechsel grosser Verwaltungsmandate. Diese Innovation leistet einen wichtigen Beitrag in der Bewirtschaftung und kann von Dritten lizenziert werden.

## AUTOMATISIERTE PLANUNG

Die Fachjury nominierte gleich mehrere Innovationen aus dem Bereich Planung, Entwurf und Stadtentwicklung. Nehmen wir das Beispiel namens «spacing» von Basler & Hofmann: Das Tool liefert kurz gesagt eine automatisierte Planung der Gebäudetechnik von Wohnbauten. Im Kern ist «spacing» ein digitales Planungstool, welches die technische Machbarkeit von Entwürfen validiert, den Raumbedarf für die Gebäudetechnik optimiert und so die Nutzflächen maximiert. Es ist als Betaversion bereits im Einsatz. In wesentlich kürzerer Zeit als mit konventionellen Planungen ermitteln Algorithmen (generatives Design) unzählige Varianten, ermöglichen Evaluationen und die Empfehlung von Bestvarianten.

Ebenfalls in die Digital Top 10 kommt das Projekt Early Stage Design von Gruner. Es verspricht nicht mehr und nicht weniger als eine «echte workshop-basierte Zusammenarbeit an einem zentralen 3D-Modell mit integrierter Ingenieursanalytik und Echtzeit-Reporting für schnellere Ergebnisse». Der Trend geht offenbar klar in die Richtung, dass die Digitalisierung die ganzen Planungsprozesse und die Projektentwicklung deutlich verbessert und voranbringt. Dies illustriert auch ein Referenzbeispiel des Zürcher Start-ups vyzn AG: Die neu entwickelte Webplattform gestattet schon in einer frühen Projektphase automatisierte Auswertungen zu Kosten, Flächen und Ökobilanz. Es lassen sich unterschiedliche Gebäudegeometrien und Bauteilaufbauten prüfen und Simulationen erstellen.

## VERBESSERTER RAUMPLANUNG

Etwas Ähnliches realisierte Kaulquappe bei der Transformation eines Industrieareals – digitale Tools und eine zentrale Datenablage verbessern die Planung und ermöglichen fundierte Entscheidungsgrundlagen. Eine andere Eingabe von der Firma Cont-S bringt einen wichtigen Impuls für die Raumplanung. «Längerfristig wird die Zonenplanung von Gemeinden anhand eines dreidimensionalen, digitalen Modells erfolgen, auf das alle Zugriff haben», erklärt Sabrina Contratto, Gründerin und CEO von Cont-S. Die Arbeit an einem GIS-basierten 3D-Modell eröffnet ganz neue Perspektiven in der Raum- und Stadtentwicklung. Fazit: Die Digitalisierung liefert wichtige Impulse rund um Stadtentwicklung, Mobilität und Energie. ■

## GRUNER: EARLY STAGE DESIGN



Modellbasierte Simulation als Entscheidungsgrundlage.

Early Stage Design liefert in der Immobilien- und Projektentwicklung hochwertige und umfassende Grundlagen zur Entscheidungsfindung. Die Dienstleistung umfasst Machbarkeitsstudien, den Vergleich von Varianten, und sie verbessert die Kommunikation mit Stakeholdern und reduziert den Zeitaufwand und die Entwicklungskosten. Mittels multikriterieller Optimierung der Dimensionen Investition, Ertrag, Rendite, graue Energie, Energieverbrauch, Solar- und PV-Potenzial und CO<sub>2</sub>-Ausstoss lassen sich frühzeitig K.-o.-Kriterien überprüfen. Dank der multidisziplinären Co-Kreation am digitalen Modell und mittels integrierter Ingenieursanalytik, Visualisierung und Echtzeit-Reporting sind alle relevanten Daten zur Entscheidungsfindung verfügbar. Beigezogene Spezialisten aus den Bereichen Tragwerksplanung und Bauingenieurwesen, Gebäudetechnik, Nachhaltigkeit, Kostenplanung, Bauphysik und Akustik sowie Brandschutz begleiten die CO-Kreation und bringen eine hochwertige Expertise ein. Die Zusammenarbeit an einem zentralen 3D-Modell lässt sich bei einzelnen Parzellen und ganzen Arealen umsetzen. [www.earlystagedesign.ch](http://www.earlystagedesign.ch)



### \*JÜRIG ZULLIGER

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

## GD SOLUTIONS: FIELDWALK «PLANLOS BAUEN»



Die App zeigt Pendenzen und den Baufortschritt.

Fieldwalk ist eine Desktop- und Mobile-Applikation für Planung, intelligentes Teamwork auf der Baustelle und für Facility-Management (Lifecycle). Mittels Augmented Reality lassen sich BIM-Modelle mit dem Smartphone oder Tablet – ohne Brille – an jedem Ort sofort mit der Realität überlagern. Dank eines patentierten Algorithmus reicht bereits der Scan einer Ecke, um die entsprechende Ecke innerhalb von Sekunden mit dem BIM-Modell zu verknüpfen und zu überlagern – ohne externe Hardware. Damit werden QR-Codes, Bluetooth oder UWB Beacons als Anker des Modells obsolet. Eine schnelle intuitive Überlagerung des BIM-Modells ist unabhängig vom Bauzustand überall möglich, auch ohne WLAN, GPS oder 5G-Verbindung. Die Vorzüge für die Praxis: Jeder Nutzer hat die Möglichkeit, das Modell als «Blaupause» mit der Realität zu überlagern und Abweichungen vom Soll-Zustand festzustellen; damit sind Kollisionen im 3D-Raum sofort erkennbar. Es lassen sich Distanzen zwischen beliebigen Bauteilen messen – auch solche, die nicht in Plänen vermassst sind.  
[www.fieldwalk.com](http://www.fieldwalk.com)

## VYZN AG: OPTIONEERING @ SEESTRASSE



Die Plattform liefert automatisierte Auswertungen.

Wer sich von einem Projekt mehr als die reine Pflichterfüllung erwartet, optimiert bereits in einer frühen Phase. Eine Optimierung ist nach dem aktuellen Stand allerdings aufwändig und damit teuer. Doch Projektteams haben heute neue Tools zur Hand: Die vyzn AG stellt auf einer Webplattform aktuellste Analyse- und Simulationstools bereit, die eine ganzheitliche Optimierung ermöglichen, unabhängig von Projektgrösse und Budget für Honorare. Wie das geht, zeigt das Projekt Seestrasse in Zürich Wollishofen. Es handelt sich um einen mehrgeschossigen Wohnbau der Swiss Property AG, der in Holzbauweise realisiert wird. Dank der Plattform war das Projektteam in der Lage, den Neubau vor der Baubewilligung hinsichtlich Flächen, Baukosten und Emissionen zu optimieren. Dafür wurden die Anforderungen aufgenommen, Varianten unterschiedlicher Gebäudegeometrien und Bauteilaufbauten geprüft und zusätzlich dynamische Simulationen erstellt. All dies erfolgt in grösstenteils automatisierten Prozessen, die den fachlichen Input der Planer benötigen – die mühsame, manuelle Datenübertrag entfällt.  
[www.vyzn.tech](http://www.vyzn.tech)

## DATAHOUSE AG BY WÜEST PARTNER: IMMOEYE



Digital statt mit Papier und Stift.

ImmoEye ist ein künstlich intelligentes System, das automatisch Informationen aus Bildern extrahiert und nutzbar macht. Die Anwendung sortiert Bilder von Immobilien automatisch nach ihrem sichtbaren Inhalt. Das Ziel besteht darin, den Bildinhalt zu erkennen und zu klassieren. Küche oder Bad? ImmoEye basiert auf Deep Learning, einer Unterkategorie des maschinellen Lernens, bei der künstliche neuronale Netze angewendet werden. Dank dieser Technologie können Bildinformationen verarbeitet und den Bauteilkategorien zugeteilt werden. Datahouse, ein Tochterunternehmen von Wüest Partner, nutzte dazu ein bestehendes neuronales Netz: Das «MobileNetV2» von Google, das auf der umfangreichen Bilddatenbank «ImageNet» vortrainiert wurde. Es besteht aus Dutzenden Schichten künstlicher Neuronen und extrahiert Tausende Merkmale aus einem Bild. ImmoEye findet seine Anwendung in der Wüest-Visits-App, die es ermöglicht, Liegenschaften zu erfassen und Besichtigungen zu digitalisieren. Mit der automatischen Bildererkennung wird der Besichtigungsprozess deutlich vereinfacht.  
[www.datahouse.ch](http://www.datahouse.ch)

### PUBLIKUMSVOTING

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

## KAULQUAPPE: DIGITAL CITY TWIN



Arealmmodell bietet eine zusätzliche visuelle Ebene.

Klybeq steht für die Transformation eines ehemaligen Basler Industriegebiets in einen attraktiven und vielfältigen Stadtteil. Durch die Transformation verbinden sich bisher abgetrennte Quartiere, es entstehen zusätzlicher Wohn-, Arbeits- und Lebensraum und neue Grünflächen und Freiräume werden erschlossen. Für die Entwicklung von Arealen mit mehreren Baufeldern und einzelnen Bauvorhaben können moderne, digitale Arbeitsweisen einen wertvollen Beitrag leisten. Aus einer organisierten Datensystematik entstehen neue Einblicke in Einzelprojekte, aber auch eine Daten-Aggregation über das Gesamtareal wird möglich. Diesen digital City-Twin entwickeln die Kaulquappe AG und Swiss Life Asset Managers gemeinsam für das Basler Klybeck-Areal – mit knapp 30 Hektaren das grösste Transformationsareal in Basel. Damit lässt sich das Areal so entwickeln, dass dank Daten und Transparenz ein Mehrwert an gebauter Qualität und ökologischer Suffizienz erzielt werden kann. Kurz: Dank vernetzter Daten werden neue Entscheidungsgrundlagen geschaffen.  
[www.kaulquappe.ch](http://www.kaulquappe.ch)

## KEEVALUE: LIFE-CYCLE- COST-RECHNER



Life-Cycle-Cost-Rechner, der mit KI arbeitet.

Das neue Tool von keeValue integriert mehrere Module wie den Neubaukostenrechner, Daten zu den Betriebs- und Unterhaltskosten sowie Umbaukosten. Der LCC-Rechner (Life Cycle Costing) liefert in einer frühen Projektphase sämtliche Kosten einer Immobilie, die über den ganzen Lebenszyklus anfallen. Einige Eingaben wie Ort, Nutzung, Grösse, Konstruktionsart etc. genügen, um die finanziellen Aspekte präzise schätzen und auch Varianten vergleichen zu können: Erstellungskosten, die jährlichen Betriebskosten, anfallende Erneuerungskosten über den ganzen Lebenszyklus, Rückbaukosten/Recycling etc. Das Modul berücksichtigt auch den «Wert des Geldes» anhand von Prognosen und Modellen (Inflation/Teuerung). Der LCC-Rechner schätzt alle künftigen Kosten, also Cash Outflows. Diese werden mittels Discounted Cashflow (DCF) normiert und grafisch aufbereitet. Mit dem neuen Instrument können dank verlässlicher Daten wichtige Immobilienentscheide getroffen werden – und zwar in kürzester Zeit. – Das Tool ist «unique» und umfasst komplexe KI- und IT-Komponenten, die in der Schweiz entwickelt wurden.  
[www.keevalue.ch](http://www.keevalue.ch)

## SIRESCA: SIRESCA-APP



Effizienz und Präzision für Elektroinstallateure.

Die Siresca-App ist eine technologische Innovation, die die alltägliche Arbeit von Elektroinstallateuren einen grossen Schritt voranbringt. Als Input genügen die Planunterlagen als PDF, die in der Cloud verwaltet werden. Die Siresca-App mit Augmented-Reality-Funktion (AR) macht die digitale Transformation bei Elektroinstallationen zur Realität: Die App führt Planunterlagen, Projektleitung und Ausführung zusammen. Mit der App orientiert sich der Installateur auf der Baustelle; dank AR-Funktion werden Masse, Positionen und Planunterlagen direkt über die Situation vor Ort gelegt. Damit ermöglicht die App das Zentimeter genaue Arbeiten, ohne dass von Hand nachgemessen oder die analogen Pläne konsultiert werden müssen. – Die Siresca AG ist ein Tech-Start-up. Seit drei Jahren entwickelt das Unternehmen mit Elektroinstallationsprofis und Partnern in der Elektrobranche digitale Werkzeuge. Das Unternehmen, das seine Applikationen in der Schweiz entwickelt, hat sich zum Ziel gesetzt, dass die Installateure ihre Einlegearbeiten in Rekordzeit und in hoher Qualität umsetzen können.  
[www.siresca.ch](http://www.siresca.ch)



## BASLER & HOFMANN: SPACING



**Ermittelt den Raumbedarf für die Gebäudetechnik.**

Innerhalb von 48 Stunden liefert spacing eine raumoptimierte Lösung für die Gebäudetechnik von Wohnbauprojekten. Dahinter steht ein digitales Planungstool, das die Gebäudetechnikplanung für frühe Projektphasen basierend auf SIA- und VDI-Normen automatisiert. Spacing validiert die technische Machbarkeit, minimiert den Raumbedarf für die Gebäudetechnik und maximiert die Nutzflächen. Das Werkzeug ermittelt Bestvarianten und vergleicht verschiedene Architekturentwürfe in Bezug auf den Raumbedarf der Gebäudetechnik. Das Tool arbeitet mit generativem Design. Grundlage der Berechnungen ist das IFC-Modell eines Architekturentwurfs. Spacing liefert die automatisch generierten Ergebnisse in Form eines IFC-Modells für die Gebäudetechnik, die für die nächsten Planungsschritte verwendet werden können, sowie einen Auswertungsbericht. – Beim generativen Design ermitteln Algorithmen in kürzester Zeit weitaus mehr Lösungsvarianten, als in einem herkömmlichen Planungsprozess evaluiert werden können, und sie liefern anhand von definierten Parametern Bestvarianten.  
[www.spacing.ch](http://www.spacing.ch)

## CONT-S GMBH: URBANVISION



**Mit relevanten Raumdaten zur besseren Planung.**

UrbanVision revolutioniert die monodisziplinäre, zweidimensionale und restriktive Nutzungsplanung. In Form eines GIS-basierten 3D-Modells werden langfristige städtebauliche Visionen mit Wachstums- und Entwicklungsszenarien einer Stadt oder Gemeinde erarbeitet. So lassen sich umfassende Raumdaten wie Bevölkerungsentwicklung, Mobilität, Klima, Energiebedarf in die Raum- und Stadtentwicklung einbinden. UrbanVision kombiniert alle Arten von GIS-Daten mit freiräumlichen und städtebaulichen Konzeptionen und generiert ein optimales Verdichtungspotenzial am richtigen Ort. Unübersichtliche, zweidimensionale Zonenplanungen werden durch ein GIS-basiertes dreidimensionales Modell ersetzt. Das Vorgehen orientiert sich an einer erstrebenswerten Zukunft statt an dem schnell überholten Ist-Zustand. Das Ziel lautet, gebietsweise und parzellenübergreifende Entwicklungsstrategien mit Mindestdichten und qualitativen Vorgaben (Urban Rules) als Teil der Bauordnung festzulegen. So lassen sich kosten-, zeit- und risikointensive Verfahren für eine höhere Ausnutzung vermeiden. All dies ermöglicht eine zeitgemässe Ortsplanung – auf Grundlage einer grossen Fülle an Raumdaten.  
[www.urban-vision.ch](http://www.urban-vision.ch)

## VERIT IMMOBILIEN / ARCPLACE: DIGITALER MANDATZUGANG



**Scanning und Klassifizierung dank KI.**

Um einen Mandatswechsel in der Immobilienverwaltung zu erleichtern, haben Verit Immobilien und Arcplace gemeinsam eine neue Lösung mit künstlicher Intelligenz (KI) entwickelt. Bei einem Verwaltungswechsel müssen umfangreiche Dossiers von der alten an die neue Verwaltung übergeben und dort in die firmeneigene Struktur des digitalen Dossiers überführt werden. Dies ist mit sehr grossem manuellem Aufwand verbunden. Die Mandatzugangslösung mit KI übernimmt den Grossteil dieser Arbeit und deckt den Gesamtprozess von einem allfälligen Scanning über die automatische Klassifizierung und Verschlagwortung der Dokumente bis zur zielgerechten Übergabe in das E-Dossier/digitale Archiv ab. Im Kern besteht die Lösung aus einer Logik mit Hilfe von KI, die vorab auf die immobilienpezifischen Dokumente sowie die verwaltungseigene Ablagestruktur antrainiert wurde. Dank eines hohen Automatisierungsgrads von 80 bis 90% wird der manuelle Aufwand bei einem Mandatzugang um bis zu 60% reduziert. Der End-to-End-Prozess ist in dieser Form ein Novum in der Schweiz.  
[www.verit.ch](http://www.verit.ch)

Laut Rangliste von Cushman & Wakefield ist die Fifth Avenue in New York (im Bild) die teuerste Strasse der Welt.

BILD: UNSPLASH.COM



## INTERNATIONAL

### TÜRKEI LOCKT KEMPINSKI



Kempinski Hotels ergänzt sein Portfolio mit weiteren Luxusresidenzen in der Türkei. Die Hotelmarke hat einen Managementvertrag

für ein Projekt auf der Halbinsel Çeşme unterzeichnet. Die Kempinski Residences Çeşme umfassen Wohnungen und Villen à je 150 bis 312 m<sup>2</sup>. Die Anlage wird direkt am Strand auf einem 103 000 m<sup>2</sup> grossen Grundstück liegen. Das Projekt wird in zwei Phasen realisiert: Im Sommer 2024 stehen die ersten 30 Wohnobjekte bereit, Ende 2026 folgen die restlichen.

## ANZEIGE

LÖSUNGEN SIND  
BEI UNS NIE  
STANDARD,  
SONDERN IMMER  
AUF SIE MASS-  
GESCHNEIDERT.

ZEITGEMÄSS. KOMPETENT. ERFAHREN.

**home service**<sup>®</sup>  
HAUSWARTUNG | GARTENPFLEGE

Tramstrasse 109 | 044 311 51 31  
8050 Zürich | info@homeserviceag.ch

### SFP GRUPPE AUF EXPANSIONSKURS

Swiss Finance & Property Group gründet eine Tochtergesellschaft im Vereinigten Königreich. Nach dem Markteintritt in Deutschland und Dänemark ist dies der nächste Expansionsschritt im europäischen Markt. Die neue Niederlassung liegt in zentraler Lage im Londoner Real Estate Asset Management District. Philipp Braunwalder wird den Standort als CEO leiten.

### KRIEG UND KRISE VERUNSICHERN



Die Studie «Emerging Trends in Real Estate 2023» von PwC und dem Urban Land Institute schätzt die Lage im europäischen Immobiliensektor ein. Befragt wurden rund 1000 Immobilienfachleute. Die Folgen des Kriegs in der Ukraine wie höhere Energiekosten oder steigende Zinsen verunsichern die Branche. Zu den grössten Sorgen gehören die Angst vor der Inflation (90% der Befragten) und die politische Instabilität (79%). Laut Einschätzung der Fachleute bricht die Profitabilität in den nächsten 12 Monaten um 24% ein und die Zahl der Angestellten wird um 35% sinken. Die Investitions- und Entwicklungsprognosen für alle 30 untersuchten Städte haben sich verschlechtert. Die europaweit attraktivste Stadt bleibt London. Zürich fällt von Platz 14 auf Platz 17 zurück. Grund dafür ist laut Studie unter

anderem der starke Schweizer Franken, der Investitionen aus dem Ausland verteuert.

### TEURES PFLASTER

Die New Yorker Fifth Avenue ist 2022 mit einer Durchschnittsmiete von jährlich 21 076 EUR/m<sup>2</sup> die teuerste Strasse der Welt. Dies das Resultat des weltweiten Rankings des Immobiliendienstleisters Cushman & Wakefield. Auf Platz 2 folgt Hongkong mit jährlich 15 134 EUR/m<sup>2</sup>. An dritter Stelle steht die Mailänder Via Montenapoleone mit jährlich 14 547 EUR/m<sup>2</sup>. Es folgen die New Bond Street in London (14 346 EUR/m<sup>2</sup>), die Avenue des Champs-Élysées in Paris (11 069 EUR/m<sup>2</sup>) und das Einkaufsviertel Ginza in Tokyo (9956 EUR/m<sup>2</sup>). Die Zürcher Bahnhofstrasse liegt auf Platz 7 mit jährlich 8927 EUR/m<sup>2</sup>.

## SCHWEIZ

### ZÜRCHER MIETEN UNTER DER LUPE

Erstmals seit 2006 veröffentlicht die Stadt Zürich eine Mietpreiserhebung. Sie zeigt Preisbandbreiten für Quartiere und Kreise und bietet zusätzlich verschiedene Marktpreisindikatoren. Per April 2022 lag der mittlere Nettomietpreis inkl. Nebenkosten für zwei Zimmer bei monatlich 1336 CHF, für drei Zimmer bei 1470 CHF und für vier Zimmer bei 1787 CHF. Den teuersten Wohnraum findet man in den Stadtkreisen 1 (City) und 8 (Seefeld), den günstigsten in Zürich-Nord

und Quartieren mit vielen gemeinnützigen Wohnungen wie Friesenberg und Leimbach.

## PANDEMIE OHNE SCHLAGKRAFT



Laut der Publikation «Wohnpräferenzen im Zuge der Corona-Pandemie» des Bundesamts für Wohnungswesen hat sich während der Pandemie das Wohn- und Umzugsverhalten in der Schweiz kaum verändert. Rund 4000 Personen mehr als in den Vorjahren zogen in weniger besiedelte Gemeinden, was 0,5% aller Umziehenden sind. Vor allem mobile, gutverdienende Einzelpersonen, Paare, Haushalte im Besitz von Wohneigentum sowie Führungskräfte wählten diese Lösung. Die Nachfrage nach mehr Wohnfläche und Einfamilienhäusern stieg markant, was die Preise beeinflusste.

## BÜROMARKT IM ZWISCHENHOCH



Laut der Studie «Büroflächenmarkt Schweiz 2023» von Credit Suisse hat das kräftige Beschäftigungswachstum die Nachfrage nach Büroflächen beflügelt. Dies hat die Absorption ausgeschriebener Flächen angekurbelt und das Flächen-

angebot reduziert. Gemessen am Plus der Beschäftigten hat sich die Angebotsquote jedoch nur verhalten reduziert. Das heisst, Homeoffice hinterlässt dennoch Spuren und mindert die Nachfrage nach Büroflächen.

## WENIGER HÄUSER ZUM VERKAUF



Das Swiss Real Estate Institute, eine Stiftung der Hochschule für Wirtschaft Zürich und des SVIT Schweiz, hat in Zusammenarbeit mit Homegate die «Online Home Market Analysis (OHMA)» veröffentlicht. Die halbjährlich erscheinende Studie untersucht alternierend das Angebot an Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen auf Schweizer Onlinemarktplätzen. Der Fokus dieser Ausgabe liegt auf Einfamilienhäusern. Die Anzahl der zum Verkauf ausgeschriebenen Objekte sank zwischen Juli 2021 und Juni 2022 erneut um 18%. Die durchschnittliche Ausschreibungszeit war aber nur ein Tag kürzer, was zu einer rückläufigen Nachfrage führt. Steigendes Interesse zeigte sich in den Regionen Zürich, Ost- und Nordwestschweiz sowie bei teureren Objekten.

## EFFIZIENTE TECHNOLOGIEN IM VISIER

Das Bundesamt für Energie (BFE) hat das Förderpro-

gramm «ProKilowatt» ins Leben gerufen. Es regt Unternehmen, Industriebetriebe, Gemeinden und Haushalte dazu an, energetisch ineffiziente Anlagen zu erneuern und in hocheffiziente Technologien zu investieren. Der Förderbeitrag beträgt bis zu 30% der Investitionskosten, wobei die Massnahmen noch ausstehend sein müssen.

## WOHNUNGSPREISE STEIGEN

Die Preise für inserierte Wohnungen sind im Dezember um durchschnittlich 1,1% gestiegen. Über das ganze Jahr summiert sich der Mietpreisanstieg auf 4,3%. Dies zeigt der Swiss Real Estate Offer Index, den SMG Swiss Marketplace Group in Zusammenarbeit mit dem Immobilien-Beratungsunternehmen IAZI erhebt. Die grösste Zunahme wurde 2022 im Tessin gemessen (+8,4%), gefolgt von den Regionen Zürich (+6,1%) und Genfersee (+3,8%). Etwas geringer stiegen die Preise in der Ostschweiz (+3,2%), in der Zentralschweiz (+3,0%), im Mittelland (+2,7%) sowie in der Nordwestschweiz (+2,3%).

## BEUNRUHIGENDE ENERGIEPREISE



Laut einer Online-Umfrage von Comparis leiden 10,4% der Personen, die eine Immobilie besitzen, stark unter den höheren Energiepreisen. Weitere 45% spüren die Belastung stark. Rund 43,7% der Befragten mit Ölanlagen und 49,8%

derjenigen mit Gasheizungsanlagen möchten auf Wärmepumpe, Fernwärme oder Solarenergie umstellen. Anders bei Pelletheizungen: Nur 22,9% wollen wechseln. Das Marktforschungsinstitut Innofact führte die Befragung im Auftrag von comparis.ch bei 1047 Personen mit selbstbewohnter eigener Immobilie durch.

## UNTERNEHMEN

### SBV, UNIA UND SYNA FINDEN LÖSUNG



Der Schweizerische Bau- und Gewerkschaftenverband (SBV) und die Gewerkschaften Unia und Syna konnten sich Ende November auf höhere Löhne, eine vorteilhaftere Arbeitszeitorganisation und weitere Optimierungen einigen. Die Effektivlöhne wurden per 1. Januar 2023 um 150 CHF und die Mindestlöhne um 100 CHF erhöht. Der neue Landesmantelvertrag gilt für drei Jahre.

### IMMOFONDS AKQUIRIERT IN ZÜRICH

Die ImmoFonds Asset Management AG hat per 1. Januar eine 4-stöckige Geschäftsliegenschaft an der Flüelastrasse 6-12 in Zürich Altstetten übernommen. Das Gebäude befindet sich in einer durchmischten Zone von Industrie-, Gewerbe- und Bürobauten,

Als die Zürcher Villa Patumbah restauriert wurde, reichte das Geld nicht für die Kuppel über dem Eingang. Jetzt integriert sie sich wieder ins Ensemble.

BILD: ZVG



Freizeitanlagen und Wohnsiedlungen. Es umfasst rund 8700 m<sup>2</sup> Büro- und Gewerbeflächen sowie eine 4-Zimmerwohnung.

## WÜST UND WÜST EXPANDIERT

Die auf die Vermarktung von exklusivem Wohneigentum spezialisierte Wüst und Wüst AG ergänzt ihre Standorte in Küsnacht ZH (Hauptsitz), Zug und Luzern mit einer Niederlassung in St. Moritz. Die Gesellschaft gehört zum Familienunternehmen Intercity Group. Pascal Vaucher, der im Verwaltungsrat der Intercity Group Holding sitzt, wird die neue Engadiner Niederlassung leiten.

## AUS STEINER WIRD SERAINA INVEST

Die Anlagestiftung Steiner Investment Foundation nennt sich künftig Seraina Investment Foundation bzw. Seraina Invest. Die 2016 gegründete

Stiftung hat ein Portfolio von über 45 Projekten und weist ein Anlagevolumen von über 1,4 Mrd. CHF aus.

## ALTBAUWEISE IN NEUEM KLEID



Die Interessengemeinschaft Altbau, dem Publikum als «igaltbau» bekannt, präsentiert sich in Zukunft als Altbau Schweiz. Der Verein hat zeitgleich auch das Corporate Design und die Kommunikationsmittel überarbeitet wie Publikationen und Website. Altbau Schweiz ist auf die Sanierung und Restaurierung von Altbauten und Bau-

denkmälern spezialisiert. Die Mitgliederfirmen sind Handwerksbetriebe sowie Gutachter und Planer.

## MARKTPLATZ FÜR TREIBSTOFF

Die Treibstoffbörse ist eine unabhängige digitale Auktionsplattform für Treibstoffe und Heizöle. Fabio Feubli und Andreas Zogg von der Daversum GmbH haben die Dienstleistung entwickelt. Für Firmen und Kunden, darunter auch Immobilienbewirtschafter, soll dabei der Einkauf transparenter, flexibler und günstiger werden. Lieferanten können Gebote abgeben und ihr Marktgebiet erweitern. Die Pilotphase des Projekts ist seit Kurzem abgeschlossen. Dabei wurden fast 1 Mio. Liter über die Plattform bestellt.

## FIXKOSTEN PER MAUSKLIK VERGLEICHEN



Mit dem iLocator bietet Homegate einen neuen Fixkostenrechner. Das kostenlose Online-Tool vergleicht durch wenige Angaben Fix- sowie Miet- bzw. Kaufkosten zwischen verschiedenen Gemeinden. Die Auswertung erfolgt anonym und ohne Login.

## FUNDAMENTA KAUFT BELVEDERE

Die Fundamenta Group, die in der Schweiz und Deutsch-

land rund 4 Mrd. CHF verwaltet, und die Belvédère Asset Management, mit rund 3 Mrd. CHF, treten neu unter dem Dach der Fundamenta Group Holding AG auf. Die auf das Asset Management von Immobilien spezialisierte Fundamenta übernimmt 100% der Aktien der Belvédère. Im Gegenzug beteiligen sich die Aktionäre an der Fundamenta. Belvédère bleibt als eigenständige Tochtergesellschaft unter ihrem Namen bestehen.

## VON GRAFFENRIED ÜBERNIMMT AARE

Die Liegenschaftsverwaltung Von Graffenried AG übernimmt das operative Geschäft der Aare Immobilien-Treuhand AG. Letztere ist auf die Bewirtschaftung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum spezialisiert. Sämtliche Arbeitsverhältnisse der Aare-Mitarbeitenden bleiben bestehen, der Firmenstandort in Muri BE wurde jedoch aufgehoben.

## JUWELIER FASST FUSS IN BASEL



Im Auftrag der Eigentümerin Swiss Prime Site konnte die SPGI Zurich AG eine 157 m<sup>2</sup> grosse Retailfläche an der Freie Strasse 68 in Ba-

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

sel vermieten. Da sich der bisherige Mieter, das Traditions- und Familienunternehmen Mezger Uhren & Juwelen, verkleinern möchte, wurde nach einem Nachfolger gesucht. Bollwerk Joailliers übernimmt die Retailfläche per 1. Juli 2023 und eröffnet somit den ersten Standort in der Schweiz. Der französische Juwelier hat zwei Geschäfte in Mulhouse und Belfort.

## SWISS LIFE-FONDS BAUT WEITER AUS

Der Immobilienfonds Swiss Life REF (CH) ESG Swiss Properties plant, ein Immobilienportfolio von der Swiss Life AG zu erwerben. Die 15 Liegenschaften mit einem Marktwert von 241,7 Mio. CHF befinden sich in den wirtschaftsstarke Regionen Zürich (44% des Marktwertes) und Genfersee (20%) sowie in den Regionen West- (22%) und Nordwestschweiz (13%). Der Immobilienfonds wurde 2015 lanciert und ist seit 2019 an der Börse kotiert. Die jährliche Performance (Börsenkursentwicklung plus Ausschüttungen) liegt seit Lancierung durchschnittlich bei 6,73% (Stand 30.09.2022).

## PROJEKTE

### ZÜRCHER VILLA IN NEUEM GLANZ



Die in den 1880er-Jahren gebaute Villa Patumbah im

Zürcher Quartier Mühlebach ist nun komplett saniert. Das Gebäude war 2014/15 restauriert, doch die reich verzierte Kuppel über dem Eingang aus Kostengründen ausgelassen worden. Die Sanierung der Kuppel wurde 2020 in Angriff genommen. Die Stiftung Patumbah beauftragte die Scherrer Metec AG damit. Die Anbieterin von Dach- und Fasadensanierungen war bereits bei der ersten Sanierung für die Metallarbeiten verantwortlich. Ebenfalls beauftragt wurden die Werkstätten für Malerei Fontana & Fontana, die im Bereich der alten Handwerkskunst tätig sind.

### WÄDENSWILER BAHNHOF WIRD AUSGEBAUT



Die Jury des SBB-Projektwettbewerbs zum Ausbau des Bahnhofs Wädenswil hat das Projekt des Planungsteams Gruner Schweiz AG mit dem ersten Preis ausgezeichnet. Die SBB erarbeiten nun bis Frühling 2024 das Vorprojekt mit dem Planungsteam. Der Baustart erfolgt voraussichtlich 2027. Die Bauarbeiten werden rund sechs Jahre dauern. Das Projekt erfolgt im

Rahmen des Ausbaus des Bundes und wird durch dieses Programm finanziert. Die Kosten für Ausbau inklusive Unterhaltsarbeiten werden auf rund 125 Mio. CHF geschätzt.

### WOHNEN IM MATTENHOF



Die Personalvorsorgestiftung der Ärzte und Tierärzte (PAT-BVG) plant in Bern auf dem Areal der ehemaligen Grossmetzgerei Meinen eine Überbauung. Die Siedlung im Mattenhofquartier umfasst 185 Wohnungen sowie Verkaufs- und Dienstleistungsflächen. Die Firma Halter AG führt im Auftrag der Bauherrschaft den Rück- und Neubau der Gebäude durch. Die Fertigstellung der Überbauung erfolgt in Etappen bis 2026.

### HOLZBAU FÜR SPORTANLAGE JUCHHOF



Das älteste der drei Garderobengebäude auf der Rasensportanlage Juchhof in Zürich wird ersetzt. Das Siegerteam des Projektwettbewerbs hat einen Holzneubau entwickelt,

der mit wenig Fläche und Technik auskommt und so die Treibhausgasemissionen auf ein Minimum reduziert. Den Projektvorschlag hat das Stuttgarter Architekturbüro Behnisch erarbeitet. Die Kosten für den Neubau belaufen sich auf rund 10 Mio. CHF. Das Objekt soll voraussichtlich per 2027 fertiggestellt sein.

### DIE STADT UND DER WEIN



In der Gemeinde Rolle VD entwickelt die Halter AG mit den Investoren Helvetia Versicherungen, Previs Vorsorge und Raiffeisen Pensionskasse das neue Quartier «La Cité du Vin». Es ist im Weinproduktionsstandort der Schenk AG angesiedelt, die einen Teil des Areals weiterhin nutzt. Die Studio Vulkan Landschaftsarchitektur AG hat zusammen mit LRS Architectes und LVPH Architectes das Projekt entwickelt, das den Projektwettbewerb gewonnen hat. Der Baubeginn ist auf 2024 angesetzt, die Fertigstellung per Mitte 2027 geplant.

### CANDRIAN GEWINNT «KANINCHEN»

Der Zürcher Architekt Baseli Candrian ist für sein Erstlingswerk mit dem För-

derpreis für junge Architektur «Kaninchen» ausgezeichnet worden. Das Mehrfamilienhaus in Urdorf ZH überzeugte die Jury mit seinem Maximum an Wohnwert und seinem ortsbaulichen Beitrag. Candrian erhält neben der Trophäe einen Beitrag in der Zeitschrift Hochparterre, einen Scheck im Wert von 10 000 CHF und einen Platz in der Ausstellung «Die Besten 2022» des Zürcher Museums für Gestaltung. Das Immobilienunternehmen Senn und die Zeitschrift Hochparterre stiften den Förderpreis gemeinsam.

## BIBLIOTHEK FÜR OBERWINTERTHUR



Die Stiftung für Kunst, Kultur und Geschichte (SKKG) und die Terresta Immobilien- und Verwaltungs AG planen gemeinsam mit der Stadt Winterthur die Sanierung drei denkmalgeschützter Gebäude. Die Objekte befinden sich an der Hohlandstrasse 4, 4a und 6 in Oberwinterthur und sollen künftig Wohnungen und eine Quartierbibliothek bieten. Das

Stadtparlament hat den Kredit für Einrichtung und Betrieb der Bibliothek nun gutgeheissen. Für die gesamte Sanierung wird die SKKG knapp 4 Mio. CHF investieren.

## PERSONEN

### FHNW-STUDIENGANG UNTER NEUER LEITUNG

Cathleen Hoffmann leitet künftig das Diploma of Advanced Studies Betoningenieurin an der Hochschule für Architektur, Bau und Geomatik der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW). Die Weiterbildung richtet sich an

Fachkräfte aus Ingenieur-, Umwelt- und Architekturbüros, Baustoffproduzenten und Bauunternehmen sowie an Prüflabors. Bisher leitete Hoffmann den CAS-Zertifikatslehrgang Betontechnologie.



### CFO VON ALLREAL GEHT NEUE WEGE

Thomas Wapp tritt per Ende Juni 2023 als CFO und Mitglied der Gruppenleitung

ANZEIGE

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

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

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

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

von Allreal zurück. Er möchte private Pläne verwirklichen und danach eine neue berufliche Herausforderung annehmen. Wapp war seit 2017 für den Finanzbereich der Allreal-Gruppe verantwortlich. Marc Frei, der seit 2019 das Controlling leitet, wird Leiter Finanzen ohne Einsitznahme in der Allreal-Gruppenleitung.



## STADTPLANUNGS-AMT IN NEUEN HÄNDEN



Jeanette Beck übernimmt ab 1. Juli 2023 die Leitung des Stadtplanungsamts der Stadt Bern. Sie ist seit 2020 stellvertretende Leiterin und folgt auf Mark Werren, der in Pension geht. Die Architektin ist seit 2011 für das Stadtplanungsamt tätig.

## L+B ERGÄNZT VERWALTUNGSRAT



Dieter Sommer ergänzt seit 1. Januar 2023 den Verwaltungsrat der L+B AG Liegenschaftsberatung. Sommer ist Inhaber der Beratungsfirma Hubconsult, Vorstandsmitglied des SVIT

beider Basel und Dozent an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ). Davor war er CEO der Privera AG.

## INGOLD VERSTÄRKT BLASER GRÄNICHER



Andreas Ingold ist seit 1. Dezember 2022 Mitglied des Verwaltungsrats der Blaser Gränicher AG. Ingold war bis vor Kurzem CEO der Livit AG und ist seit 1. Oktober 2022 im Verwaltungsrat des Unternehmens. Er amtiert zudem als Präsident des Branchenverbandes SVIT. Die Blaser Gränicher AG ist Initiatorin der Immobilienwerkstatt in Küsnacht, die auf Beratung, Vermarktung und Bewertung von Wohnimmobilien spezialisiert ist.

## NEUE LEITERIN FÜR SHOPPING ARENA



Am 1. April 2023 wird Fabienne Diez die Leitung der St. Galler Shopping Arena übernehmen. Die bisherige Marketingleiterin des Einkaufs- und Freizeitcenters folgt auf Marc Schäfer, der in den Ruhestand tritt. Für das Center Management der Shopping Arena ist Wincasa zuständig.

## SIA-PRÄSIDENT TRITT ZURÜCK



Peter Dransfeld hat im Dezember 2022 sein Amt als Präsident des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins (SIA) niedergelegt. Grund dafür sind unterschiedliche Führungsauffassungen. Der Architekt hat dies in Übereinkunft mit den Vizepräsidenten Alain Oulevey und Urs Rieder sowie der Geschäftsleitung entschieden. Oulevey und Rieder führen den Verein als Co-Leitung ad interim.

## INVESTIS BAUT LEITUNG AUS



Aude-Sophie Vartzbed und Michael Stucki sind seit dem 1. Januar 2023 in der Konzernleitung der Investis Holding SA. Vartzbed ist seit 2016 bei Investis und übernimmt das Segment Properties. Stucki ist seit 2015 im Unternehmen und übernimmt von Walter Eberle das Segment Real Estate Services. Eberle scheidet aus der Konzernleitung aus und wird Investis per Ende Januar 2023 verlassen. Mit CEO Stéphane Bonvin und CFO René Häsler besteht die Konzernleitung nun aus vier Mitgliedern.

## WECHSEL IM STIFTUNGSRAT VON ECOREAL



Der Stiftungsrat der Anlagestiftung Ecoreal hat Christian Felix zum Präsidenten ernannt. Felix ist seit 2019 Mitglied des Stiftungsrats. Zuletzt war er als Vizepräsident im Amt. Franziska Bur Bürgin übernimmt das Vizepräsidium. Sie ist seit 2021 im Stiftungsrat und war im Ausschuss zur Reorganisation der Ecoreal.

## ZUGANG AN DER HALTER-SPITZE



Martin Neff wird Mitglied des Verwaltungsrats der Halter AG. Neff ist seit 2013 Chefökonom der Raiffeisen-Gruppe. Mit seinem Zugang umfasst der Verwaltungsrat der Halter AG nun fünf Mitglieder. Neben Balz Halter als Verwaltungsratspräsidenten und Martin Neff sind dies Urs Ernst, Roger Dettwiler und Nicolas Iynedjian.

# WOHNCONTAINER FÜR GEFLÜCHTETE

Wann ist die SIA-Norm 500 und das Behindertengleichstellungsrecht bei Neubauprojekten zu beachten? Besonders wichtig ist die Unterscheidung zwischen normalem Wohnraum und öffentlich zugänglichen Gebäuden. TEXT – SIMON SCHÄDLER\*



In Containersiedlungen für Geflüchtete wird nicht «gewohnt», sondern nur temporär gelebt. Damit gilt das Behindertengleichstellungsrecht und die SIA Norm 500.

BILD: 123RF.COM

## ▶ ASYLUNTERKUNFT ALS «NORMALE WOHNHEIT»?

Streit um neue Asylunterkunft im zürcherischen Oberweningen: Eigentlich verfolgte das Bauprojekt ein hehres Ziel, denn die Flüchtlingsunterkunft aus den 1990er-Jahren war marode. Für 250 000 CHF standen nun gebrauchte Wohncontainer zur Verfügung, die im 2000-Seelen-Dorf Geflüchtete beherbergen sollten. Die nötige Baubewilligung war erteilt und Oberweningen stand kurz davor, 17 Asylsuchenden adäquaten Raum zu bieten, wäre da nicht die SIA-Norm 500 und die Zürcher Behindertenkonferenz. Letzteren waren die Wohncontainer ein Dorn im Auge.

Doch von Anfang an: Im Frühjahr 2022 erteilte der Gemeinderat grünes Licht für eine Asylunterkunft in der Wohn- und Gewerbezone: Drei eingeschossige Containerbauten mit drei Wohneinheiten mit je drei Zimmern, einer Nasszelle und einem

gemeinsamen Waschraum. Man hatte wohl an junge Männer, kaum aber an ältere oder betagte Schutzsuchende und schon gar nicht an Rollstuhlfahrer gedacht. Gegen das Projekt erhob die Stiftung zur Förderung einer behindertengerechten, baulichen Umwelt Rekurs beim Zürcher Baurekursgericht. Sie verlangte die Einhaltung der SIA-Norm 500 «Hindernisfreie Bauten» und hindernisfreien Zugang zu mindestens einer Wohneinheit inklusive Waschraum, stufen- und schwellenlose Zugänge und Türen, Rampen sowie Rollstuhltauglichkeit von Dusche und Badezimmer.

Zündstoff bot die Kernfrage, ob es sich bei der Containersiedlung um gewöhnliche Wohnungen handle oder nicht. Privatwohnungen kann schliesslich, bis zu einer definierten Grösse, jeder bauen, wie er will SIA-Norm 500 und Behindertengleichstellungsgesetz (BehiG) hin oder her. Keineswegs sei eine Asylunterkunft normaler

Wohnraum, argumentierte die Stiftung, und die Baubewilligung nach § 239 b PBG sei daher rechtmässig. Die Unterbringung Asylsuchender sei eine öffentliche Aufgabe und die Container seien in keiner Wohnzone gebaut. Taktisch geschickt verwies die Rekurrentin auf die Rechtsprechung, wonach der Bau von Asylunterkünften in dörflichen Kernzonen in der Vergangenheit tatsächlich als zonenwidrig galt, mit der Begründung, dort seien nur Wohnungen zulässig<sup>1</sup>. Asylsuchende wohnten also nicht in Containern, sondern hätten bloss eine «Absicht dauernden Verbleibens», so die Stiftung.

## GELTUNGSBEREICH VON BEHIG UND SIA-NORM 500

Tatsache ist, dass die SIA-Norm 500 zwischen «normaler Wohnnutzung» und «Unterkünften» differenziert. Für Letztere, etwa Hotels, Pensionen und Herbergen,





Campingplätze und Strafvollzugsanstalten, gelten strikte Regeln zur Hindernisfreiheit. Für die Rekurrierenden war klar: Eine Asylunterkunft ist eine Unterkunft gemäss SIA-Norm 500. Mit der Folge, dass für die Container das BehiG und das Kantonsrecht zum behindertengerechten Bauen gilt, insbesondere § 239 a Abs. 1 PBG. In der jetzigen Form sei die Wohnanlage diskriminierend und illegal.

Anderer Ansicht war die Bauherrschaft. Es sei nicht einzusehen, weshalb eine Asylunterkunft mit drei Wohneinheiten in den Geltungsbereich von Art. 3 BehiG falle. Das BehiG regle Wohngebäude mit mindestens acht Wohneinheiten. Das Leben in einer Asylunterkunft, Schlafen, Duschen, Kochen, sei normales «Wohnen». Völlig unerheblich sei, ob Bewohner lang oder kurz vor Ort weilten. Auch sei ein Asylzentrum keine öffentlich zugängliche Baute, wo das BehiG gelte. Die Unterkunft diene weder

einem beliebigen Personenkreis noch der Allgemeinheit, sondern individuell zugewiesenen Bewohnern. Dass die Unterbringung Geflüchteter eine öffentliche Aufgabe sei, mache eine Asylunterkunft nicht zur öffentlichen Baute. Hinzu komme, dass nur eine Handvoll Menschen in der Unterkunft leben werde und keine mobilitätseingeschränkte Person plötzlich im Container hausen müsse. In der Ukraine-Krise sei der Druck hoch: besser rasch eine wenig behindertengerechte Unterkunft als keine, so die Gemeinde sinngemäss.

#### WOHNGEBÄUDE ODER ÖFFENTLICH ZUGÄNGLICHE BAUTE?

Das Baurekursgericht klärte als Erstes, ob der geplante Bau als Wohngebäude oder als Unterkunft und damit als öffentlich zugängliche Baute zu qualifizieren ist. Die Unterscheidung hat, wie gezeigt, gravierende Folgen. Bauten gelten als öffentlich zugänglich, wenn sie der Allgemeinheit oder Personen offenstehen, die in einem besonderen Rechtsverhältnis zum Gemeinwesen stehen, oder wenn Anbieter vor Ort persönliche Dienstleistungen erbringen. Öffentliche Bauten im Sinne des BehiG sind etwa Läden und Banken, Restaurants und Hotels, Museen und Kirchen, Arzt- oder Anwaltspraxen, Bibliotheken, Parkhäuser oder Sportstadien. Für sie alle gilt automatisch die SIA-Norm 500.

#### BESONDERES RECHTSVERHÄLTNISS ZUM GEMEINWESEN

Die Richterschaft unterstrich, dass die Niederweningen Anlage als temporäre Notunterkunft für Geflüchtete geplant ist. Niemand rechne mit einer längerfristigen Aufenthaltsperspektive der Geflüchteten. Somit scheide ein Wohngebäude nach § 239 a Abs. 2 PBG aus. Zentral sei vorliegend zudem nicht, Benachteiligungen Beeinträchtigter auf dem privaten Wohnungsmarkt zu verhindern, sondern zu garantieren, dass alle Asylsuchenden benachteiligungsfrei untergebracht werden können. Dies garantiere schliesslich Art. 8 Abs. 4 der Bundesverfassung, so die Richterschaft. In Asylunterkünften lebten häufig viele Personen auf

engem Raum, besonders in Notlagen und während Flüchtlingskrisen. Individuelle Zuweisungen unter Zeitdruck in geeignete Unterkünfte von Menschen mit Beeinträchtigungen seien unrealistisch. Ausschlaggebend war vorliegend also nicht, ob die Wohnsiedlung allgemein zugänglich ist, sondern dass Asylsuchende in einem besonderen Rechtsverhältnis zum Gemeinwesen stehen. Damit gilt die Containersiedlung als öffentlich zugängliche Baute und die SIA-Norm 500 findet Anwendung.

#### KEINE PRÜFUNG DER VERHÄLTNISSMÄSSIGKEIT

Dass die Niederweningen Unterkunft die Anforderungen an hindernisfreies Bauen nicht erfüllte, bestritt niemand. Liegt diese Konstellation vor, stellt sich üblicherweise die Frage der Verhältnismässigkeit: Eine bauliche Benachteiligung ist laut BehiG nämlich zulässig, wenn der Nutzen für Beeinträchtigte in einem Missverhältnis zum wirtschaftlichen Aufwand steht, respektive, wenn der Anpassungsaufwand 5% des Gebäudeversicherungswerts bzw. des Neuwerts der Anlage oder 20% der Erneuerungskosten übersteigt.

Die Verhältnismässigkeit beurteilte das Baurekursgericht vorliegend nicht. Zu unsubstantiiert waren die Schätzungen der Gemeinde, mit welchem Aufwand vorliegend zu rechnen wäre. Das Gericht hiess den Rekurs gut und schickte das Projekt zur Neubeurteilung nach Niederweningen zurück. Die Gemeinde liess verlauten, das Projekt sei definitiv gescheitert. Zwar würden Varianten geprüft, aber Standortsuche, Volksentscheide und neue Baubewilligungen nähmen viel Zeit in Anspruch. Enttäuscht reagierte die Stiftung trotz Sieg. Diese hätte sich echtes behindertengerechtes Bauen gewünscht und unterstrich ihr Bedauern, dass «die Behörde das gesamte Vorhaben einfach in die Tonne tritt».<sup>2</sup> ■

BAUREKURSGERICHT DES KANTONS ZÜRICH 0179/2022  
VOM 17. NOVEMBER 2022

<sup>1</sup>VB.2006.00155

<sup>2</sup>SCHÄR, OBERWENINGEN BEHÄLT DOCH SEINE MARODE  
ASYLUNTERKUNFT, ZÜRCHER UNTERLÄNDER, VOM 2.12.2022



**\*SIMON SCHÄDLER**

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

# GERECHNETE GEFÜHLE

Besonders junge Unternehmen haben sich auf die digitale Produktion von Gebäudedarstellungen spezialisiert. Neue digitale Formen werden langsam Standard und beeinflussen unser ästhetisches Empfinden.

TEXT – MANUEL PESTALOZZI\*



Bei Visualisierungen für Wettbewerbsprojekte, wie hier in Niederhasli (ZH), wird auf die Atmosphäre geachtet. BILD: NIGHTNURSE IMAGES AG

## ▶ UNSICHTBARE SCHEINWERFER

Bildliche Darstellungen von existierenden und erträumten Bauwerken haben eine lange Tradition. Man findet sie in Stein gemeisselt, als Prägung auf Münzen oder auf Papyri gemalt. Seit Jahrhunderten gehören schöne, Emotionen weckende Bilder von Projekten zu den Kompetenzen der Architekten. Daneben gab es immer Künstler, die sich auf die Architekturdarstellung spezialisierten – teilweise mit speziellen Darstellungsmethoden und Stilen. Der amerikanische Architekturzeichner Hugh Ferriss (1889–1962) stellte die Hochhauslandschaft New Yorks als abstrakte Volumen dar, die unter einem düsteren Himmel von unten beleuchtet werden,

wie von unsichtbaren Scheinwerfern. Der berühmte Architekt Le Corbusier (1887–1965) wiederum liess in seinem Atelier Präsentations-Skizzen anfertigen, die seine Projekte auf weissem Papier wiedergaben, oft ohne Schatten. Es ist überliefert, dass der Meister am Schluss die Pflanzen – «les légumes» – noch persönlich in diese Bilder einzufügen beliebte.

## DIE SOFTWARE ÜBERNIMMT

Architekturdarstellungen sind eine zeitraubende Aufgabe. Sobald der Computer zeichnen lernte, nutzte man seine Fähigkeiten auch zur bildlichen Inszenierung von Projekten. In den 1990er-Jahren begann sich Software für das «computer-

aided design» (CAD) durchzusetzen, welche die Erstellung dreidimensionaler Körper und Elemente zuließ. Die Programme konnten aus den dreidimensionalen digitalen Modellen perspektivische Bilder erstellen, also Darstellungen mit Fluchtpunkten, welche mit ihrer Tiefenwirkung die Funktionsweise des Auges imitieren. Eine vertraute Darstellungskonvention aus der realen Welt wurde im CAD zu einer Rechenaufgabe, die auch Heimcomputer mit zunehmender Geschwindigkeit lösen konnten, Schattenwürfe inklusive.

Digital produzierte perspektivische Darstellungen aus Linien lassen sich ausdrucken und mit Farben, Texturen oder Collagetechniken nachbearbeiten. Da-

## DIGITALISIERUNG

Der erwartete Digitalisierungsschub in der Bau- und Immobilienbranche ist bisher ausgeblieben. Zu diesem Fazit kommt die siebte Digital Real Estate-Umfrage der Pom+ Consulting AG, bei der die wichtigsten Marktteilnehmer der Schweiz nach ihrem Stand der Digitalisierung befragt wurden. Die erste wichtige Erkenntnis der Umfrage lautet: Der laufende Auf- und Ausbau der Datenbestände führt zu grösseren

Verantwortlichkeiten und Haftungsrisiken, die es zu minimieren gilt. Beispiele dafür sind die aufgetauchten Sicherheitslücken in den Daten-systemen des Gesundheitswesens und der Rüstungsindustrie. Der zweite Treiber sind die zunehmenden Regulierungen, vor allem im Bereich Nachhaltigkeit. Die Investoren werden zu grösserer Transparenz verpflichtet (Stichwort EU-Taxonomie), gleichzeitig werden

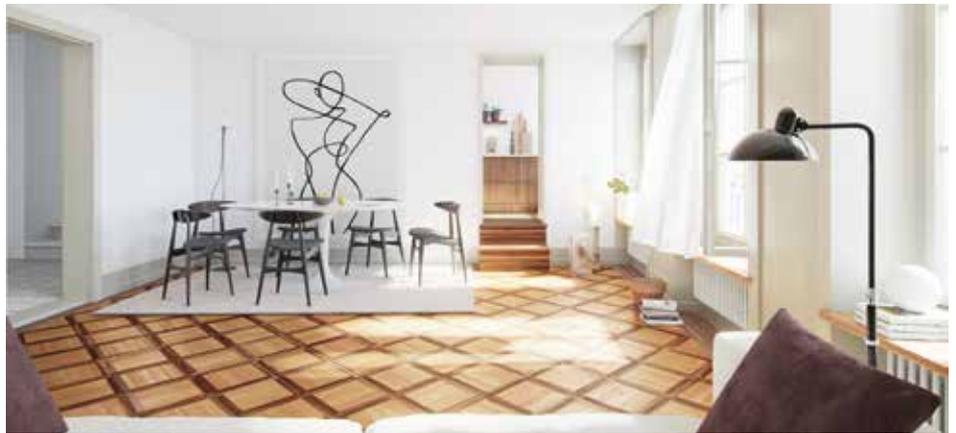
vermehrt bauliche Vorgaben im Zusammenhang mit dem Energieverbrauch und der Dekarbonisierung geschaffen (z. B. hinsichtlich Heizungsersatz und Eigenstrom-Erzeugungspflicht). Grundsätzlich reift im Bau- und Immobiliensektor die Erkenntnis, dass die Digitalisierung nicht mit einem Projekt oder einem Programm eingeführt werden kann, sondern ein langwieriger Transformationsprozess ist.

durch verlieren sie ihren maschinell-technischen Touch. Inert weniger Jahre wurde auch diese Flächenbearbeitung mit digitalen Tools durchgeführt. Seither können am Bildschirm komplette, nach Bedarf auch fotorealistische Visualisierungen hergestellt werden. Für die Oberflächen wurden digitale Bibliotheken angelegt, ebenso für Pflanzen, Mobiliar oder Lebewesen, mit denen sich solche Darstellungen ausstatten lassen. Diese Bibliothekselemente sind heute meistens ebenfalls dreidimensional aufgebaut. So wird es möglich, realitätsnahe Bildsequenzen herzustellen, die als Videos die Bewegung durch den Raum darstellen.

## BILDER ALS BEISTANDSLEISTUNG

Ab einem bestimmten Bearbeitungsniveau beanspruchen digitale Architekturvisualisierungen Zeit, Know-how und Routine. Deshalb gibt es in der Schweiz rund ein Dutzend Unternehmen mit Angestellten, welche sich auf ihre Herstellung spezialisiert haben. Eines von ihnen nennt sich Nightnurse Images AG und operiert von Zürich aus. Seine Visualisierungen haben einen recht hohen Bekanntheitsgrad, weil sie regelmässig öffentliche Projekte darstellen. Die Bilder erscheinen deshalb oft in den Medien.

Der Name ist bei Nightnurse Images AG Programm. Das Unternehmen sieht sein Geschäft in der Unterstützung seiner Kundschaft, welche weder Zeit noch Energie in die benötigten Visualisierungen investieren kann oder will. Seine Firmengeschichte geht zurück auf das Architekturstudium der drei Gründer an der ETH Zürich. Alle besuchten sie Entwurfsemester am Lehrstuhl von Miroslav Šik, einem Architekten, der grossen Wert auf detaillierte, stimmungsvolle Visualisierungen legt und damit einen Grundstein für die Arbeit der Firma legte. Zuerst halfen die Gründer Studienkolleginnen und -kollegen mit Visualisierungen aus – im Sinne einer Nachtschwester, welche kurz vor der Zielinie einer Semester-Abgabe auch jenseits der üblichen Arbeitszeiten helfend und fürsorglich Beistand leistet. Daraus konnte die 2010 gegründete Firma ein Geschäft machen. Einerseits bedient sie Architekturbüros, vor allem bei Wettbewerbsprojekten. Doch auch Amtsstellen und Firmen aus der Immobilienvermarktung nehmen diese Hilfe gern in Anspruch.



Bei Visualisierungen für die Vermarktung, wie hier für Wohnungen am Bärenplatz in Bern, muss der Raumeindruck Realitätsnähe zeigen. BILD: NIGHTNURSE IMAGES AG

## BEDARFSGERECHTE DIENSTLEISTUNG

Die Bilderstellung bei «Nightnurse» erfolgt vollkommen digital. «Es kam schon vor, dass wir Oberflächen mit Stiften bearbeiteten und diese dann digitalisierten», räumt Mitgründer Christoph Deiters ein. Aber die Arbeitsinstrumente heissen in der Regel Tastatur, Maus, Bildschirm, Rechner und Software. Ausgangspunkt ist ein digitales 3D-Modell. Teilweise wird dieses zwecks Kostenoptimierung durch eine Zweigstelle in Buenos Aires, Argentinien, erzeugt. Oberflächen, Schatten und die Ergänzung mit den erwähnten Bibliothekselementen entstehen grundsätzlich mit einem leistungsfähigen 3D-Computergrafik- und Animationsprogramm. Abschliessend folgt eine Nachbearbeitung mit dem Bildprogramm Photoshop. In einer vorgängigen Beratung wird mit der Kundschaft der Inhalt der Visualisierung, die gewünschte Stimmung und die Position des imaginären Betrachters, etwa auf der Strasse, auf einer Galerie oder hoch in der Luft, diskutiert. Die Bilder sind immer perspektivische Darstellungen.

Stimmungseffekte lassen sich durch die Verwendung von historischen Gemälden oder auch historischen Fotografien erzeugen – Visualisierungen können somit den Charakter digitaler Collagen erhalten. «Das Atmosphärische hat uns immer sehr interessiert», sagt Christoph Deiters zu den stilistischen Vorlieben, welche die digitale Bildproduktion von «Nightnurse» prägt. «Wir hörten auch schon, dass unsere Bilder verstaubt seien», sagt der Mitgründer

der Firma, und man erhält den Eindruck, dass er dies beinahe als Kompliment versteht. «Wir lieben die Wirkung einer Patina», hält er fest. Die Bemerkung weist darauf hin, dass die Kundenkreise Architekturbüro und Immobilienvermarktung unterschiedliche ästhetische Ansprüche haben. Beide will Nightnurse Images AG zufriedenstellen. Bei der Immobilienvermarktung sind klare Konturen und «Verlässlichkeit» gefragt: Die visualisierten Räume sollen möglichst exakt so erscheinen, wie man sie dann in der Realität antreffen soll. «Auch die Aussicht muss stimmen», hält Christoph Deiters fest.

Bei Wettbewerbsprojekten unterstützen die Visualisierungen die Darstellung durch exakte Pläne. Das Erzeugen einer gewissen Stimmung ist in diesem Fall wichtiger als Präzision. Manchmal manipuliert man Räume über die perspektivische Darstellungsweise, etwa mit einem Weitwinkelleffekt. Es kann auch sein, dass man bestimmte Details, vielleicht sogar eine Stütze weglässt, weil sie die Wirkung der Darstellung stören würden. Letztlich geht es darum, dass ein bestimmtes Publikum die Sprache und die Absicht intuitiv versteht. Die digitalen Tools bieten dazu die Mittel, psychologisches Geschick und Einfühlungsvermögen sichern den Erfolg. ■



### \*MANUEL PESTALOZZI

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

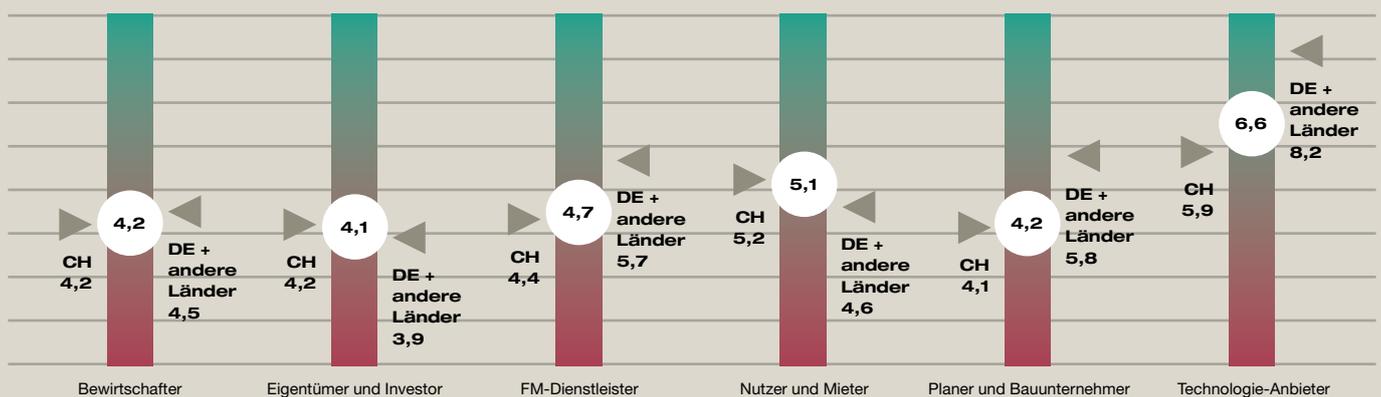
# BIS ZUR ERNTE DAUERT ES NOCH

Die Immobilienbranche steht nicht im Ruf, Vorreiterin in Sachen Digitalisierung zu sein. Obwohl alte Strukturen inzwischen aufgebrochen sind, raucht es noch einige Anstrengungen, bis erste Früchte geerntet werden können.

TEXT – JOACHIM BALDEGGER\*

## DIGITAL REAL ESTATE INDEX 2022: ROLLE DES UNTERNEHMENS

Quelle: 7. Digital Real Estate Umfrage 2022, pom+ Consulting AG



Basierend auf der Selbsteinschätzung von Führungs- und Fachkräften wird jährlich der Digital Real Estate Index (DRE-i) berechnet. Dieser Index repräsentiert den Digitalisierungs-Reifegrad der Branche auf einer Skala von 1 bis 10, wobei 10 die grösstmögliche Reife bedeutet. Die Ergebnisse aus dem Jahr 2022 basieren auf den Rückmeldungen von 190 Umfrageteilnehmenden.

### ▶ LANGSAMER FORTSCHRITT

Ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung sind die Entwicklungen, die auf Eigentümer- und Investorenseite zu beobachten sind: Sie holen in Bezug auf ihren digitalen Reifegrad<sup>1</sup> gegenüber den anderen Branchenakteuren stetig auf. 2022 ist für den Reifegrad ein Anstieg um 0,8 Punkte auf 4,1 auf einer 10-er Skala zu verzeichnen, während sich die anderen Parameter nur geringfügig geändert haben. Eigentümer und Investoren sind vermehrt auf spezifische Informationen und Daten zu ihren Immobilien angewiesen. Das Interesse an Lösungen zur Datenerfassung und -analyse ist dementsprechend hoch, weil auf diese Weise viele Fragestellungen klar sind und notwendige Nachweise erbracht werden können. Als Bestellende hält diese Gruppe entscheidende Fäden in den Händen, sie hat den grössten Einfluss auf das Gebäude und kann die Digitalisierung aktiv einfordern. Wenn sie zukünftig transparente Leistungen und automatisierte Prozesse verlangen, werden die Leistungserbringer als Konsequenz verstärkt digitale Technologien einsetzen.

### ES MUSS SCHNELLER GEHEN

Die Bau- und Immobilienwirtschaft steht vor grossen gesellschaftlichen, ökologischen und ökonomischen Herausforderungen. Diese sind nur im Einklang mit neuen digitalen Geschäftsmodellen und einer kulturellen Transformation zu bewältigen. Dabei spielt der Faktor Zeit eine wesentliche Rolle. Neben den Eigentümern und Investoren werden weitere wichtige Treiber, das ist absehbar, die Entwicklung hin zur umfas-

“  
**JE MEHR DIGITALE TECHNOLOGIEN VON EIGENTÜMERN UND INVESTOREN EINGEFORDERT WERDEN, DESTO SCHNELLER SCHREITET DIE DIGITALE TRANSFORMATION VORAN.**  
”

senden digitalen Transformation beschleunigen. Da sind erstens die zunehmenden Risiken. Der laufende Auf- und Ausbau der Datenbestände führt zu grösseren Verantwortlichkeiten. Als wichtiges Asset bergen diese Bestände verschiedene Haftungsrisiken und müssen geschützt werden. Die in jüngster Zeit aufgetauchten Sicherheitslücken in Systemen des Gesundheitswesens oder der Rüstungsindustrie und das damit verbundene mediale Echo demonstrieren eindrücklich, was die Folgen der Vernachlässigung dieser Risiken sein können.

Zweitens nehmen Regulierungen, vor allem im Bereich Nachhaltigkeit, laufend zu. Die Investoren werden zu grösserer Transparenz verpflichtet – Stichwort EU-Taxonomie – gleichzeitig werden vermehrt bauliche Vorgaben im Zusammenhang mit Energieverbrauch und Dekarbonisierung geschaffen, z. B. hinsichtlich Heizungsersatz und Eigenstrom-Erzeugungspflicht. Digitale Tools und automatisierte Prozesse ermöglichen, die notwendigen Informationen zu erfassen, optimale Massnahmen zu ergreifen und vor allem auch die geforderten Nachweise zu erbringen.

### DER MANGEL TREIBT DIE DIGITALISIERUNG AN

Als dritter wichtiger Treiber kann die aktuelle Mangelage identifiziert werden: Es fehlt an Energie, Material und an Fachkräften. Intelligente automatisierte Lösungen können prekären Situationen entgegenwirken und z. B. Spitzen im Stromverbrauch erkennen, die vorhandenen Ressourcen clever einsetzen oder Prozess-

ketten effektiver und ressourcensparender gestalten. Der Mangel an Fachkräften wird sich in Zukunft eher noch verstärken. Zum einen führt die demografische Entwicklung zu einem Rückgang an Arbeitskräften, zum anderen schaffen die regulatorischen Vorschriften eine gute Auftragslage, die mehr personelle Ressourcen beansprucht. Damit dürften digitale Weiterbildung, erfolgreiche Bindung der Mitarbeitenden an das Unternehmen, aber auch neue Arbeitsmodelle, die die Möglichkeiten der Digitalisierung voll nutzen, künftig entscheidende Wettbewerbsvorteile sein.

### KOMPETENZAUFBAU AUF ALLEN EBENEN

Digitalisierungsstrategien haben in den letzten Jahren überall an Bedeutung gewonnen. Dementsprechend haben die Unternehmen im vergangenen Jahr verstärkt die digitalen Fähigkeiten von Führungskräften gefördert. Offenbar wird erkannt, dass die digitale Transformation eine Führungsaufgabe ist und nur erfolgreich umgesetzt werden kann, wenn entsprechende Fähigkeiten auch auf dieser Ebene vorhanden sind. Der Kompetenzen- und Wissensaufbau findet aber auch bei den Mitarbeitenden statt, wie die Resultate der Digital-Real-Estate-Studie 2022 klar zeigen. Auch die Verantwortlichkeiten bezüglich digitaler Transformation sind immer klarer geregelt. Es werden häufiger eindeutig be-

zeichnete Personen oder Teams mit unternehmensweiten Innovations- und Digitalisierungsinitiativen betraut. Diese Bündelung erlaubt schnellere und vor allem auch aufeinander abgestimmte Entscheidungen.

### NEUE KULTUR DER ZUSAMMENARBEIT

Besserer und breiterer Technologieeinsatz, kompetente Mitarbeitende und automatisierte Prozessketten sind wichtige Zutaten für die rasche digitale Transformation. All das wird aber wenig nützen, wenn sich die Art und Weise, wie die Branche zusammenarbeitet, nicht grundlegend verändert. Nicht nur die Tools, auch die Kollaboration muss sich erneuern. Wenn beides zusammenspielt, können Themen wie Kreislaufwirtschaft und höhere Produktivitätssteigerung ihr grosses Potenzial entfalten. Dabei steht vor allem ein Thema im Vordergrund: eine stärkere Integration entlang der Wertschöpfungskette durch die frühe Einbindung aller beteiligten Akteurinnen und Akteure und damit einhergehend die Aufhebung der Gräben zwischen Planung, Ausführung und Betrieb.

1 DER DIGITAL REAL ESTATE INDEX (DRE-I) MISST, IN WELCHEM AUSMASS SICH IMMOBILIENUNTERNEHMEN MIT DER DIGITALISIERUNG AUSEINANDERSETZEN UND MASSNAHMEN UMSETZEN. BASIS FÜR DIE BERECHNUNG BILDEN 25 INDIKATOREN IN FÜNF CLUSTERN UND ZWÖLF TECHNOLOGIEN. AUF EINER SKALA VON 1 BIS 10 WIRD DIE AKTUELLE DIGITALISIERUNGSREIFE ÜBER DEN GESAMTEN MARKT BEURTEILT. DER DIGITAL REAL ESTATE INDEX WIRD JÄHRLICH IN DER DIGITAL-REAL-ESTATE-UMFRAGE VON POM+ CONSULTING AG ERHOBEN.



**\*DR. JOACHIM  
BALDEGGER**

Der Autor ist Head of Service Unit Future Lab bei pom+ Consulting AG.

ANZEIGE



Besuchen Sie uns am  
Tag der  
Küchen-Neuheiten  
in Safenwil am  
8./9. Februar 2023

Becken Daneo 7 mm mit  
schwenkbarer Überlaufkappe

## Funktionalität im Überfluss

Praktisch und stylish in einem.

Eleganter 7-mm-Rand und schwenkbare Überlaufkappe.

Weitere Informationen unter [www.suter.ch](http://www.suter.ch) oder bei Ihrem Küchenbauer in der Nähe.



# WER BEZAHLT DIE DIGITALISIERUNG?

Über die Kosten der Digitalisierung wird wenig gesprochen. Obschon verschiedene Softwareangebote für die digitale Bewirtschaftung bereits im Markt sind, bleibt die Frage offen, ob die Bewirtschaftungsunternehmen in der Lage sind, dringend notwendige Digitalisierungsschritte zu bewältigen.

TEXT – DAVID WOLFENSBERGER\*



Die Illustration zeigt verschiedene Plattformen, welche über symbolische Datenströme miteinander verbunden sind. Jede Plattform zeigt ein Schwerpunktthema der Cloud-Services-Strategie von W&W. BILD: ZVG

## ► GROSSER INITIALAUFWAND

Seit einigen Jahren ist die Digitalisierung Thema in der Immobilienbranche. Dabei wird der Nutzen der Digitalisierung betont, von den damit verbundenen Kosten spricht aber kaum jemand. Allen Beteiligten ist klar, dass die Digitalisierung der Bewirtschaftungsprozesse langfristig der einzige Weg zu einer erfolgreichen Entwicklung ist. Egal, wie ein Unternehmen die Digitalisierung anpackt, der Prozess ist immer mit Kosten verbunden. Zum Beispiel mit Initialaufwand für eine Prozessanalyse, mit Ressourcen für ein Change-Projekt oder mit zusätzlichen Kosten für Lizenzen und den Betrieb von Software.

## KOSTEN BLEIBEN BEI DEN UNTERNEHMEN HÄNGEN

Für die betroffenen Bewirtschaftungsunternehmen ist zum heutigen Zeitpunkt

unklar, ob Eigentümer und Mieter bereit sind, für einen digitalen Nutzen zusätzliche Kosten zu übernehmen. Gespräche mit Bewirtschaftungsfirmen zeigen, dass sie in



**DER PARADIGMEN-WECHSEL DAUERT VERMUTLICH ETWAS LÄNGER ALS ERWARTET UND ERFORDERT NOCH VIEL MUT.**

den meisten Fällen die Mehrkosten zu tragen haben. Als Folge sinkt die bereits tiefe Marge in der Bewirtschaftung noch weiter.

Als Unternehmen, das Software im Bereich der Immobilienbewirtschaftung anbietet, sind wir davon überzeugt, dass die Prozesse einer digitalen Bewirtschaftung effizienter sind. Gleichzeitig sind wir der Meinung, dass Bewirtschaftungsunternehmen aus Gründen der Rentabilität die damit verbundenen höheren Kosten langfristig überwälzen müssen. Das ist nur mit einer schrittweisen Anpassung der Bewirtschaftungsverträge möglich, denn im Gegensatz zum technologisch rasanten Wandel, sind die heutigen Verträge in der Bewirtschaftung noch praktisch identisch mit denjenigen vor 30 Jahren.

## UMDENKEN AUCH BEI DER KUNDSCHAFT

Noch heute ist die Erwartung der Eigentümer, dass im Honorar eines Bewirtschaftungsmandats sämtliche Leistungen enthalten sind. Im dienstleistungsorientierten Bewirtschaftungsalltag ist deshalb eine klare Abgrenzung von zusätzlichen, nicht direkt mit der Bewirtschaftung verbundenen Leistungen nur schwer umzusetzen. Um Immobilien rentabel bewirtschaften zu können, müssen aber zu-

ANZEIGE

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

sätzliche Leistungen, die auf digitalen Prozessen basieren, klar abgegrenzt und zusätzlich verrechnet werden.

Als konkretes Beispiel müssten im fixen Bewirtschaftungshonorar alle standardisierten Prozesse und Reportings enthalten sein. Sämtliche Bewirtschaftungsleistungen, welche zusätzlich nötig sind und ein Expertenwissen voraussetzen, müssen nach Aufwand verrechnet werden können. Das könnte zum Beispiel eine softwarebasierte Zustandsanalyse oder Instandhaltungsstrategie sein.

#### MASSGESCHNEIDERTE INVESTITIONEN

Wir tragen dazu bei, dass Unternehmen für die digitale Bewirtschaftung gerüstet sind. Dank einer fairen Kostenstruktur mit «Pay as you go»-Modellen bezahlt der Kun-

de nur, was er effektiv braucht. So entwickeln sich die Kosten schrittweise mit dem Fortschritt der Digitalisierung, und alle Bewirtschaftungsunternehmen haben die Möglichkeit, ihren Kunden digitale Services anzubieten.

Dank des Kundenaustauschs entwickeln sich weitere Möglichkeiten, um die Ertragssituation von Bewirtschaftungsfirmen zu verbessern. Wie erwähnt, ist das aber nur ein Puzzleteil in der Entwicklung zu einer digitalen Bewirtschaftung. Neben dem Fokus auf Effizienzsteigerung und Automatisierung ist auch eine Anpassung der Bewirtschaftungsmodelle nötig. Die Digitalisierung darf nicht nur als Prozess-

optimierung in der Bewirtschaftung verstanden werden. Sie steht für die stetige Entwicklung der ganzen Branche mit allen Beteiligten. Der Paradigmenwechsel dauert vermutlich etwas länger als erwartet und erfordert noch viel Mut. Es bleibt das Ziel, die Bewirtschaftung von Immobilien nicht nur als abwechslungsreiches und attraktives Arbeitsumfeld zu erhalten, sondern ihre Rentabilität auch langfristig zu sichern. ■



**\*DAVID WOLFENSBERGER**  
Der Autor ist CEO der W&W Immo Informatik AG.

ANZEIGE

## Gebäudezustandsanalyse

systematisch, strukturiert, digital

Wir erfassen alle Bauteile Ihrer Liegenschaften und ermitteln deren Ausfallwahrscheinlichkeit. Wir zeigen Ihnen auf, welche Arbeiten sinnvoll und damit kostenoptimiert gebündelt werden können und welche Sanierungen in den nächsten 10 - 15 Jahren auf Sie zukommen.

Für mehr Planungssicherheit, melden Sie sich unter [bau@livit.ch](mailto:bau@livit.ch).



**Kanton Zürich  
Baudirektion  
Immobilienamt**



## **Fachspezialist/-in Immobilien/Landerwerb 80 -100%**

Der Kanton Zürich gehört zu den dynamischsten Regionen der Schweiz. Damit sich die Städte und Gemeinden qualitativ weiterentwickeln können, ist ein steter Ausbau der Infrastruktur notwendig. Für den Kauf der benötigten Landflächen für Strassen- und Hochwasserschutzprojekte schliessen vier Fachspezialisten Landerwerb mit den betroffenen Grundeigentümern Verträge ab und führen Enteignungsverfahren durch.

Sie verfügen über mehrere Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche (z.B. Immobilienbewertung, Notariat oder Immobilienverwaltung) und haben sich fachlich weitergebildet. Der Umgang mit Menschen und das Verfassen von anspruchsvollen Texten bereitet Ihnen Freude. Sie interessieren sich für rechtliche Fragen und haben Interesse an Infrastrukturprojekten. Ihr Verhandlungsgeschick hilft Ihnen in einem eigenen Gebiet Landerwerbsverhandlungen für Strassen- und Wasserbauprojekte durchzuführen. Ihr Aufgabenbereich wird zudem durch Käufe und Verkäufe von Liegenschaften bereichert. Dank Ihrer Neugierde und Ihrem Engagement können Sie sich in diesem vielfältigen Aufgabengebiet entwickeln.

Wollen Sie Spuren hinterlassen? Wenn Sie sich gemeinsam mit uns bei der Baudirektion engagieren, prägen Sie das Gesicht des Kantons Zürich mit. Dabei können wir Ihnen ein spannendes Umfeld anbieten – und das 2 Minuten vom Hauptbahnhof entfernt. Nach der Einarbeitungszeit besteht die Möglichkeit, einen Teil der Arbeit mobil bzw. im Home-Office zu erfüllen.



Markus Schmid ist Leiter Landerwerb und vielleicht bald Ihr Chef. Er ist für Ihre konkreten Fragen da: 043 259 31 77. Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter [www.zh.ch/jobs](http://www.zh.ch/jobs). Ihr neues Umfeld: [www.zh.ch/ima](http://www.zh.ch/ima).

**entwickeln - steuern - bewirtschaften**



# AKTUELLE LEHRGÄNGE

## ONLINESEMINAR ELEKTROMOBILITÄT 8. FEBRUAR 2023

### INHALT

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

Zusätzliches Durchführungsdatum aufgrund grosser Nachfrage:  
Mittwoch, 08.02.2023  
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 KONFLIKT- KOMMUNIKATION 16. FEBRUAR 2023

### INHALT

In der Immobilienbranche gehören Kontakte zu Mietern, Eigentümern, Dienstleistern und Kollegen zum Alltag. Doch wo Menschen zusammenkommen, gibt es oft verschiedene Interessen. Deshalb kommt es immer wieder zu Konflikten. Wenn diese von starken Emotionen getragen werden, besteht die Gefahr der Eskalation. Konstruktive Lösungen scheinen dann kaum mehr möglich zu sein.

Dieses Seminar konzentriert sich auf die Kommunikation als Lösungsmittel für Konflikte. Es kann alleinstehend besucht werden oder als Ergänzung zum Seminar «Umgang mit auffälligen und aggressiven Mietern», welches die Gewaltprävention und das Verhindern von Übergriffen beinhaltet.

### ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschaftlerinnen und -bewirtschaftler, Hauswarte, Fachkräfte aus dem gesamten Immobilienbereich sowie Personen, welche sich generell für Kommunikation und Konfliktmanagement interessieren.

### REFERENT

Tian Wanner  
Trainer für Konfliktkommunikation und Selbstschutz, Functional Prevention, Die Starkmacher GmbH, Zürich

### DATUM / ZEIT

Zusätzliches Durchführungsdatum aufgrund grosser Nachfrage:  
Donnerstag, 16.02.2023  
09.00–17.00 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.

## FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- ENTWICKLUNG APR 2023 – SEP 2024

### AUSBILDUNGSZIEL

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

### INHALTE

Der Lehrgang vermittelt Fachwissen im Bereich der Immobilienentwicklung und des Projektmanagements. Damit befähigt der Lehrgang zu Führungsfunktionen und fördert flexibles und vernetztes Variantendenken.

### ZIELPUBLIKUM

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

### ORT / DATEN

SVIT School  
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich  
(Hybridunterricht)

Die einzelnen Daten und Zeiten finden Sie auf [www.svit-school.ch](http://www.svit-school.ch).

### KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 11 600.– (SVIT-Mitglieder)  
Fr. 12 400.– (übrige Teilnehmende)

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

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

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

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

# BERUFSBILDUNGS- ANGEBOTE DES SVIT

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

Die Assistenzkurse und der Sachbearbeiterkurs bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Die Assistenzkurse können in beliebiger Reihenfolge besucht werden und berechtigen nach bestandener Prüfung zum Tragen des Titels «Assistent/in SVIT». Zur Erlangung des Titels «Sachbearbeiter/in SVIT» sind die Assistenzkurse in vorgegebener Kombination zu absolvieren. Als Alternative kann das Zertifikat in Immobilienbewirtschaftung direkt mit dem Kurs in Sachbearbeitung erlangt werden. Die Kurse richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger und dienen auch zur Erlangung von Zusatzkompetenzen von Immobilienfachleuten.

## BILDUNGSANGEBOTE

### SACHBEARBEITERKURSE

#### SACHBEARBEITER / IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

##### SVIT AARGAU

14.02.2023–26.09.2023  
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr  
Samstag, 08.00–12.25/14.15 Uhr  
BSL Berufsschule, Lenzburg

##### SVIT BEIDER BASEL

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

##### SVIT BERN

13.09.2023–18.09.2024  
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

04.04.2023–09.01.2024  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00–20.45 Uhr  
SVIT Zürich, 8050 Zürich

### ASSISTENZKURSE

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

##### SVIT AARGAU

15.08.2023–18.11.2023  
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr  
Samstag, 08.00–12.25 Uhr  
BSL Berufsschule, Lenzburg

##### SVIT BEIDER BASEL

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

##### SVIT BERN

24.04.2023–20.09.2023  
Montag, 18.00–20.30 Uhr  
Samstag, 08.30–12.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT OSTSCHWEIZ

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

##### SVIT SOLOTHURN

21.02.2023–06.07.2023  
Dienstag, 18.00–21.15 Uhr  
Donnerstag, 5x, 18.00–21.15 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

##### 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 AARGAU

15.08.2023–31.10.2023  
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr  
Samstag, 08.00–12.25 Uhr  
BSL Berufsschule, Lenzburg

##### SVIT BERN

06.03.2023–19.06.2023  
Montag, 17.45–21.00 Uhr  
Samstag, 08.30–12.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

27.02.2023–07.06.2023  
Montag und Mittwoch,  
18.30–21.00 Uhr  
Kasernenplatz 1, Luzern

#### ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

##### SVIT AARGAU

01.07.2023–23.09.2023  
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr  
Samstag, 08.00–11.35 Uhr  
BSL Berufsschule, Lenzburg

##### SVIT BEIDER BASEL

18.10.2023–08.11.2023  
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr  
kv pro AG, Basel

##### SVIT BERN

27.04.2023–06.07.2023  
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: 31.05.2023–12.07.2023  
Montag und Mittwoch,  
18.30–21.00 Uhr  
Kasernenplatz 1, Luzern

#### ASSISTENT / IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

##### SVIT AARGAU

Modul 1: 16./30.05.2023;  
06./10./13./17./27.06.2023  
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr  
Samstag, 08.00–11.35 Uhr  
Modul 2: 20.06.2023–26.09.2023  
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr  
BSL Berufsschule, Lenzburg

##### SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 15.11/22.11.2023  
Mittwoch, 08.30–11.45 Uhr  
Modul 1: 29.11/06.12.2023  
Mittwoch, 08.30–16.00 Uhr  
Modul 2: 13.12/20.12.2023  
Mittwoch, 08.30–11.45 Uhr  
Modul 2: 10.01/17.01.2024  
Mittwoch, 08.30–16.00 Uhr  
kv pro AG, Basel

##### SVIT BERN

Modul 1: 10.01.2023–07.03.2023  
Modul 2: 14.03.2023–23.05.2023  
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

#### ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

##### SVIT BERN

17.10.2023–14.12.2023  
Dienstag, 17.45–21.00 Uhr  
Donnerstag, 17.45–21.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

##### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 21.08.2023–20.09.2023  
Modul 2: 23.10.2023–11.12.2023  
Montag und Mittwoch,  
18.30–21.00 Uhr  
Kasernenplatz 1, Luzern

##### SVIT ZÜRICH

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

#### COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBI- LIÈRE

01.02.2023–22.03.2023

#### FINANCEMENT IMMOBILIER

28.02.2023–04.04.2023

#### CERTIFICAT EN COMMERCIALISATION IMMOBILIÈRE

09.03.2023–29.06.2023

Informationen zu  
allen Angeboten:  
[www.svit-school.ch](http://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 und Zürich  
Dauer: 15 Monate

### LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

Durchführung jährlich 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

### GAS IMMOBILIEN- BUCHHALTUNG

Jährlicher Beginn im Frühjahr an der  
Hochschule für Wirtschaft Zürich  
([www.fh-hwz.ch](http://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](http://www.fh-hwz.ch))

## BILDUNGSINSTITUTIONEN

### SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

Die SVIT School koordiniert alle  
Ausbildungen für den Verband. Da-  
zu gehören die Assistentenkurse, der  
Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für  
Fachausweise und in Immobilien-  
treuhand. Weitere Informationen:  
[www.svit-school.ch](http://www.svit-school.ch)

### DEUTSCHSCHWEIZ

SVIT School  
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich  
T 044 434 78 98  
[school@svit.ch](mailto: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](mailto: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](mailto:school-ticino@svit.ch)

### HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

### SEKRETARIAT

Lagerstrasse 5, Postfach,  
8021 Zürich; +41 43 322 26 00  
[sekretariat@fh-hwz.ch](mailto: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](mailto:info@okgt.ch), [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

## REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen  
beantworten gerne Ihre Anfragen zu  
Assistentenkursen, 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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-imm.ch](mailto:c.straessle@straessle-imm.ch)

### REGION GRAUBÜNDEN

Regionale Lehrgangslösungen:  
Marlies Candrian  
SVIT Graubünden  
Bahnhofstrasse 8, 7001 Chur  
T 081 257 00 05; F 081 257 00 01  
[svit-graubuenden@svit.ch](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:nathalia.hofer@svit.ch)  
[svit-zentralschweiz@svit.ch](mailto: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](mailto:svit-zuerich@svit.ch)

## IMMOBILIENTREUHAND

### AUSZEICHNUNG DER BESTEN



Die besten Absolventen:  
Thomas Bigler, Andreas Siegrist  
und Lukas Marti (v.l.n.r).

BILD: SVIT SCHWEIZ

In einem festlichen Rahmen fand die Diplomfeier der Höheren Fachprüfung Immobilienreuehand 2022 statt. Seit

über drei Jahren ist es wieder das erste Mal, dass eine Schlussfeier nach dem Unterbruch aufgrund der Coronapandemie durchgeführt werden kann. Passend zur Jahreszeit wurden die über 90 Gäste mit einem Glühwein begrüsst. Im Anschluss folgte im Belvoirpark Restaurant ein Menu, das alle Sinne verwöhnte. Die Prüfungskommissionspräsidentin Andrea Schmid leitete mit passenden Zitaten

zu der Auszeichnung der besten Absolvierenden über. Drei anwesende Absolventen konnten für ihre Bestnoten ausgezeichnet werden. Thomas Bigler und Lukas Marti erreichten beide eine Schlussnote von 5.1. Andreas Siegrist wurde als Jahrgangsbester mit der Schlussnote von 5.3 ausgezeichnet. Die Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft gratuliert den drei Fachmännern herzlich zu deren ausgezeichneten Leistungen. ■

## ANZEIGE

thesquare  
new mobility hub by amag

SVIT  
SCHWEIZ

Mit Unterstützung von  
energieschweiz

Elektromobilität  
Modellhighlights  
Unverbindliche Probefahrt

Infos & Anmeldung:  
[www.svit.ch/  
events](http://www.svit.ch/events)

Informations- und Networking-Anlass  
zur Ladeinfrastruktur in Mehrparteien-Liegenschaften

### Ist Ihre Liegenschaft «ready für E-Mobilität»?

Neue Daten: 9. Februar und 6. April 2023, 12:00 – 14:00 Uhr, the square, Circle 39, Flughafen Zürich  
3 Kurzreferate und Stehlunch, optional Probefahrten

# PIXEL-HÄUSER IM METAVERSE

Es gibt einen Immobilienmarkt im virtuellen Raum des Metaversums. Ist das ein ernstzunehmendes Geschäftsfeld für Qualitätsmakler mit Realitätssinn?

TEXT – Ruedi Tanner\*



Angebot und Nachfrage bestimmen auch in Metaverse den Preis einer Immobilie. Und: Lage, Lage, Lage. BILD: ZVG

## ► VOLLSTÄNDIGE 3D-ORTE

Spätestens mit der Umbenennung von Facebook in Meta wurde klar, dass Metaverse das nächste grosse Ding werden sollte. Meta steckt dann auch gerade viel Geld und Hoffnung in die Entwicklung des digitalen Raums, der durch das Zusammenwirken virtueller, erweiterter und physischer Realität entsteht.

War vor knapp 20 Jahren für einen Moment Second Life «The Next Big Thing» – diese von Benutzern gestaltete virtuelle Welt, in der Menschen durch Avatare interagieren, spielen, Handel betreiben und anderweitig kommunizieren

können –, so soll es jetzt Metaverse werden, eine Weiterentwicklung, weil der Hauptaspekt auf der Vereinigung der verschiedenen Handlungsräume des Internets, aber auch des realen Lebens zu einer einzigen Wirklichkeit liegt. Die Vision: vollständige 3D-Orte, die hinter einer Virtual-Reality-Brille erlebbar und durch entsprechende Handschuhe auch anfassbar werden.

Jedenfalls: So manches Unternehmen investiert aktuell viel, um neue Geschäftsmodelle in der virtuellen Welt zu erforschen und zu entwickeln und erste Shops zu eröffnen – um sich also Platz im Metaverse zu verschaffen, um damit

neue Erträge zu generieren. Hier wollen Unternehmen echte Umsätze durch den Verkauf digitaler Produkte erzielen. In der Hoffnung, dass wir alle baldmöglichst virtuelle Güter konsumieren.

Bereits gibt es gut frequentierte virtuelle Orte, in denen man alternative Lebens-, Spiel- und Arbeitswelten durchstreift, in denen Menschen beziehungsweise deren virtuelle Doubles zusammenkommen. Digitale Treffpunkte wie Videochat-Räume sind ja insbesondere seit der Coronapandemie für uns eine Selbstverständlichkeit in der Arbeitswelt, aber auch im privaten Umfeld.

## IMMOBILIEN IM METAVERSE

Land und Immobilien können im Metaverse viele Funktionen erfüllen: als einfaches Grundstück, um digitale Immobilien zu bauen, oder als Location für den virtuellen Charakter. Oder aber als echter Treffpunkt zwischen Spielern, die sich im Web 3.0 zurechtfinden. Mit dem digitalen An- und Verkauf von solchen Grundstücken kann Geld verdient oder die gebauten Immobilien zur Miete vergeben werden – wie bei echten Immobilien.

Bei virtuellem Land handelt es sich um Non-Fungible-Token (NFTs). Dass es sich bei dem Grundstück um ein ►



Die Einmaligkeit von Grundstücken und Immobilien ist im Metaverse durch die als fälschungsresistente Technologie bekannte Blockchain gesichert. BILD: ZVG

Unikat handelt und dieses nicht einfach doppelt oder dreimal verkauft wird, ist dabei durch die als fälschungsresistente Technologie bekannte Blockchain gesichert beziehungsweise durch die NFTs. Dank dieser Token kann das virtuelle Eigentum an einer Immobilie zweifelsfrei und transparent zugeordnet werden.

#### ANGEBOT UND NACHFRAGE

Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis. Und: Lage, Lage, Lage. Denn was in der re-

alen Immobilienwelt gilt, gilt auch in der virtuellen Welt des Metaverse. Ebenso wie in der realen Welt ist zudem das verfügbare Bauland begrenzt. Die Plattformen bieten ausdrücklich endliche Räume. Das Angebot trifft gerade durch diese

Verknappung auf eine beachtliche Nachfrage.

Vermieter, Mieter, Käufer und Verkäufer – wie in der realen Welt gibt es alle Akteure, die für einen funktionierenden Immobilienmarkt relevant sind. Und natürlich auch Immobilienmakler, die sich allein auf die Vermittlung von virtuellen Liegenschaften spezialisiert haben. In der Regel bietet jedes Metaverse verschiedene virtuelle Grundstücke an. Diese unterscheiden sich vor allem in der Seltenheit, Grösse, Lage und den Funktionen. Diese Grundstücke müssen vermarktet werden. Das Transaktionsvolumen im Metaverse geht längst in die Hunderten von Millionen Franken. Investoren spekulieren auf einen steigenden Preis des digitalen Landes. Doch verlieren Kryptowährungen stark an Wert, können hohe Verluste in der realen Währung (Fiat-Geld) drohen. Die Anzahl an Metaversen steigt zudem rapide. So kann es durchaus vorkommen, dass ein Metaverse irgendwann nicht mehr weiterentwickelt wird.

#### RISIKOZONEN

Zudem verändert sich die (reale) Welt bekanntlich gerade stark. Das scheint auch auf die virtuelle Welt und den virtuellen Grundstückshandel einen Einfluss zu haben. So tun sich Metaverse mit der Dynamik in der Weiterentwick-

lung aktuell genauso schwer wie die Kryptowährungen auf der Suche nach Stabilität.

Es kommen aber auch technologische Problemzonen dazu: Was passiert mit den Immobilien, wenn eine Plattform gänzlich aufgeben muss und vom Markt geht? Oder wenn umgekehrt eine Plattform die künstliche Verknappung aufgibt und zusätzliche Parzellen im an und für sich endlosen digitalen Raum erschafft? Zudem sind die gängigen Metaverses bislang nicht derart erlebbar, wie das in der Vision versprochen wird.

Noch scheint Metaverse weit weg von universeller Bedeutung. Und damit verbunden der virtuelle Immobilienmarkt mehr eine Spielerei als ein ernstzunehmendes Geschäftsfeld. Und doch müssen wir in der Immobilienbranche unsere Augen offen halten für alle Entwicklungen, die sich rund um die Digitalisierung ergeben. Nicht, um diese unbesehen zu übernehmen, aber um zu wissen, mit welchen Treibern des Wandels wir uns auseinandersetzen müssen. So wird vielleicht nicht Metaverse das nächste grosse Ding werden. Aber es könnte die Vorstufe zu einer folgenden Innovation sein, die wiederum versuchen wird, mittel- bis langfristig einen stabilen Markt für virtuelle Räume und Immobilien zu schaffen. Übrigens: Second Life gibt es noch immer. Irgendwo. ■

ANZEIGE

## b Bau-Energie-Umwelt

### Grundlagen Kurse

- Energietechnik
- Ökologie
- Baukonstruktion

jetzt anmelden

Weitere Informationen  
058 228 27 45

**Kanton St.Gallen  
Baukaderschule**

gbssg.ch



**\*RUEDI TANNER**

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

# RÜCKENSTÄRKUNG – DANK GEZIELTEM TRAINING

Unter dem Motto «Rückenstärkung» erhielten Bewirtschafter in einem eintägigen Seminar Tipps und Tricks aus der Praxis für ein sicheres Auftreten in der Zusammenarbeit mit Stockwerkeigentümern.

TEXT – KATRIN EGGENSCHWILER\*



Der Workshop «Abgrenzung Bewirtschaftungsauftrag und Honorare» hat schon zu Beginn zu interessanten Diskussionen geführt. BILDER: VIOLA THIELE

## ► VORBEREITUNG UND SELBSTFÜHRUNG

Die Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT hat am 1. Dezember ihr jährliches Seminar «Fit für Stockwerkeigentum» durchgeführt. Der Workshop hat im wahren Sinne des Wortes den teilnehmenden Bewirtschaftern den «Rücken gestärkt»: Sie erhielten ein gezieltes Training, um in Zukunft souveräner aufzutreten und die Freude an ihrer Arbeit zu steigern. Die hohe Teilnehmerzahl von 42 Personen mit vielen jungen Fachleuten hat gezeigt, dass das Interesse an diesem Thema gross ist.

Im Zentrum des Tages standen zwei Workshops, durchgeführt von jeweils einer Psychologin und einer Branchenexpertin. Der Workshop «Abgrenzung Bewirtschaftungsauftrag und Honorare» hat schon zu Beginn zu interessanten Diskussio-

nen geführt. Wie schaffe ich es, meine Rolle einzunehmen, klare Grenzen zu setzen und mich bei Problemen nicht persönlich angegriffen zu fühlen? Was gehört zum Inhalt des Bewirtschaftungsauftrags und zum vereinbarten Honorar? Gerade aufgrund des Pauschalhonorars oder älteren Verträgen ist nicht immer klar, wo eine Linie gezogen wird und welche Beratungen und Aufgaben zusätzlich in Rechnung gestellt werden dürfen; die Auffassungen sind oft unterschiedlich. Wie gehen wir damit um? Die Referentinnen Karola Marder von der Gribi Bewirtschaftung AG und Luise Deiters vom Beratungsunternehmen Mehrsicht AG haben verschiedene Hilfsmittel vorgestellt: Eine gute Vorbereitung mit richtigen und fundierten Argumenten ist das A und O. Neben der sachlichen Vorbereitung braucht es auch viel Selbstführung, um eige-

ne hinderliche Gedanken und Haltungen zu reflektieren und zu überwinden. Die Workshop-Teilnehmer waren sich einig, dass die Unterstützung des Arbeitgebers ebenfalls eine grosse Bedeutung hat.

## SPANNUNG ABBAUEN

Der Austausch war auch im Workshop «Versammlung und Beschlussfassung» rege. Petra Grognez von H. P. Burkhalter + Partner AG und Claudia Kandalowski von Mehrsicht AG ►



Gruppendiskussion mit Luise Deiters vom Beratungsunternehmen Mehrsicht AG.

haben den Teilnehmenden anschaulich erklärt, dass die eigene Erwartungshaltung einen grossen Einfluss auf das Verhalten hat. Feedback darf dankend entgegengenommen werden, und wenn wieder einmal ein Mail mit nörgelnden Beanstandungen (aus unserer Sicht) eingeht, heisst es erstmal: ruhig bleiben und tief einatmen. Um die Spannung abzubauen, kann ein Austausch mit einer Kollegin helfen. Genauso gilt es bei Versammlun-

gen: gut vorbereiten, Spielregeln bei schwierigen Themen festlegen und klar die beratende Funktion als Verwaltung ausüben. Schlussendlich ist eine ruhige und klare Durchführung auch eine Sache der Übung und Erfahrung.

#### WICHTIGER AUSTAUSCH FÜR JUNGE FACHLEUTE

Die hilfreichen Tipps wurden von den Teilnehmenden dankbar aufgenommen und der Austausch zwischen den zum Teil langjährigen

Fachkräften und jungen Berufseinsteigern als Bereicherung wahrgenommen. Die Teilnehmenden sind sich einig: Es ist wertvoll, sich gegenseitig Ratschläge geben zu können und durch die Workshops ein Netzwerk aufzubauen. Die Mitglieder haben gelernt, wie sie mit praxisorientierten Hilfsmitteln in schwierigen Situationen professionell reagieren können. Schliesslich macht das

Bewirtschaften von Stockwerkeigentum Spass und die spannende und abwechslungsreiche Tätigkeit der Verwaltung soll in Zukunft wieder mehr junge Fachleute ansprechen. ■



#### \*KATRIN EGGEN-SCHWILER

Die Autorin ist Mitinhaberin und in der Geschäftsleitung der Rauner Immobilien GmbH sowie Vorstandsmitglied der Fachkammer Stockwerkeigentum.

ANZEIGE

meiertobler.ch/  
smartguard

## Unsere neue, **smarte** Wärmepumpe von Meier Tobler

Das Online-Diagnostik-Tool SmartGuard ist Bestandteil jeder neuen Wärmepumpe von Meier Tobler und sorgt für deren zuverlässigen und energieeffizienten Betrieb in Ihrer Liegenschaft. Die Ferndiagnostiker von Meier Tobler greifen bei Störungen proaktiv ein. Das Sorglos-Paket für Sie und Ihre Mieter.

Einfach Haustechnik

**meier  
tobler**



## SVIT FIVE

### VORSCHAU REAL ESTATE SYMPOSI- UM 2023



Sind wir wirklich bereit dafür? Und: Schaffen wir das? Gemeinsam mit spannenden Referenten suchen wir beim Real Estate Symposium 2023 der SVIT five nach nachhaltigen Lösungen für die Zukunft unserer Branche. Mit «Können wir Klimawandel?» ist das diesjährige SVIT five Real Estate Symposium überschrieben. Dieser Fragen gehen am Dienstag, 28. März 2023, in

der Umweltarena in Spreitenbach ausgewiesene Referenten nach: Lino Guzzella ist Ingenieur und Professor für Thermotronik an der ETH Zürich, Urs Vogel (Bild) ist Senior Consultant von Amstein + Walthert und berät in allen Fragen der Gebäudetechnik. Petra Brunner begleitet als transaktionsanalytische Beraterin Veränderungsprozesse und hilft als psychologische Beraterin, Wandel zu verstehen und mitzugehen. Programm unter: <https://realestatesymposium.ch/programm/> ■

ANZEIGE



### Real Estate School

- Assistenzkurse SVIT
- Integraler Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung SVIT
- Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- Immobilienbewirtschafter/-in, eidg. FA
- Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- Immobilientreuhänder/-in, eidg. Diplom

### Nächste Online-Infoveranstaltungen

Daten finden Sie unter: [www.feusi.ch/infoveranstaltungen](http://www.feusi.ch/infoveranstaltungen)  
Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | [www.feusi.ch](http://www.feusi.ch)  
Telefon 031 537 36 36 | [weiterbildung@feusi.ch](mailto:weiterbildung@feusi.ch)  
Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | [www.svit.ch](http://www.svit.ch)



Bildungszentrum ;feusi

ANZEIGE

## Geschätzte Liegenschaft,

gerne bewerten  
wir professionell  
deinen Markt-  
höchstwert.

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

fimmot

FINANZ & IMMOBILIEN GMBH

## Wie kann man eine Experteneinschätzung mit Marktdaten (Vergleichbare und hodonische Daten) schnell und alles digital erhalten?

**Das neue und einzigartige Onlinetool von fimmot verbindet genau diese beiden Eigenschaften!**

### AUSGANGSLAGE:

Auf dem Markt sind heute verschiedene Online-Bewertungstools verfügbar, die schnell, einfach und kostenlos einen Range an Immobilienwerte liefern. Diese Zahl steht dann im Raum respektive auf dem Bildschirm, kann aber ohne eine konkrete Experten-Interpretation vom Laien nicht richtig eingeordnet und verwendet werden. Zudem wissen die Benutzer in keiner Weise, was für Systeme und Zahlen dahinterstecken resp. die Basis für die Wertspannen bilden. Je nach Anbieter, können diese markant voneinander abweichen und verunsichern die Benutzer noch mehr. In den meisten Fällen ist es so, dass man am Schluss genau gleich weit ist, wie vorher und man trotzdem einen anderen Weg suchen muss. Vielmals sind es Banken, Immobilienfachexperten, Fachkammer (SIV, SVIT BEK, etc...) oder im Bekanntenkreis um Rat nachfragen muss.

### ANALYSE:

Dies braucht aber Zeit und Aufwand und oft von den oben genannten Ansprechgruppen

wird empfohlen, eine professionelle Immobilien-Bewertung von seriösen, ausgewiesene und erfahrene Immobilienbewerter/-innen durchführen zu lassen. Der grösste Nachteil dabei ist, dass dies eine gewisse Zeit braucht (meistens 7 – 14 Tagen) und auch recht kostspielig sind (je nach Objekt und Umfang gleich einmal über CHF 1 200.00). Für die meisten Stakeholder ist aber zu teuer und geht klar zu lang, für eine erste und approximativ Einschätzung des Objektes im Markt.

### ZIELSETZUNG / STRATEGIE:

Genau da setzt eben das neuentwickelte Onlinetool an:

- Alle rudimentäre Objektdaten können online über den Bildschirm eingegeben werden;
- Es müssen keine zusätzliche Unterlagen gesucht oder mitgeliefert werden;
- Man bekommt innerhalb 24 Stunden ein digitales Feedback mit 2–3 seitigen Report eines Markttrichtertes;

### MEHRNUTZEN STAKEHOLDER:

Genau hier setzt das neue Online-Bewertungstool der fimmot Finanz & Immobilien GmbH an: Je nach Bedürfnis wählt der Interessent die für ihn passende

Bewertungsoption und erhält innerhalb von 24 Stunden eine verlässliche Expertenbeurteilung in schriftlicher Form und wenn gewünscht eine persönliche Besprechung. Dieser Markttrichtwert ist von einem fachkundigen Immobilien-Experten (SEK/SVIT- und ISO-Zertifizierung) im entsprechenden Markt richtig eingeordnet worden und hat damit eine hohe Aussagekraft und Verwendbarkeit. Die Bewertung kann für EFH, MFH, Grundstücke oder Renditeobjekte erstellt werden. So werden Käufer, Verkäufer, Marktinteressent und weitere Stakeholder optimal im Wertermittlungsprozess unterstützt. Dies notabene für einen überschaubaren Einstiegshonorar (ab CHF 250.00 exkl. MWST) und innerhalb einer vertretbaren Zeitverzögerung von 24 Stunden.

### FEEDBACKS / MARKTERGEBNISSE:

Auf das Onlinetool sind auch Innovationspreisträger-Gremien aufmerksam geworden, indem es für Innovationspreis für Technologien, Dienstleistungen und anderen Produkten für das Jahr 2023 aufgenommen haben. Es ist auch höchst positiv am Markt aufgenommen worden, denn es wird bereits selbst von Banken, Erbgemeinschaften, private Käufer und

Verkäufer von Immobilien problemlos und über Erwartung oft angewendet. Das Online-Bewertungstool von fimmot Finanz & Immobilien ist für die Stakeholder einfach, schnell und zeitunabhängig. Es schliesst klar eine **Marktlücke und -bedürfnis**, welches für die Stakeholder einen nachweislichen Mehrwert erbringen.

### WAS KANN ES NICHT?

Klar muss aber auch gesagt werden, dass es nicht einen **Marktwert (= Verkehrswert) nach SVS-Standard** ersetzt, welcher mit einem umfangreichen Bewertungsbericht rapportiert wird und immer mit einer Besichtigung der Bewertungsobjekte durchgeführt wird.

### WEITERE INFORMATIONEN:

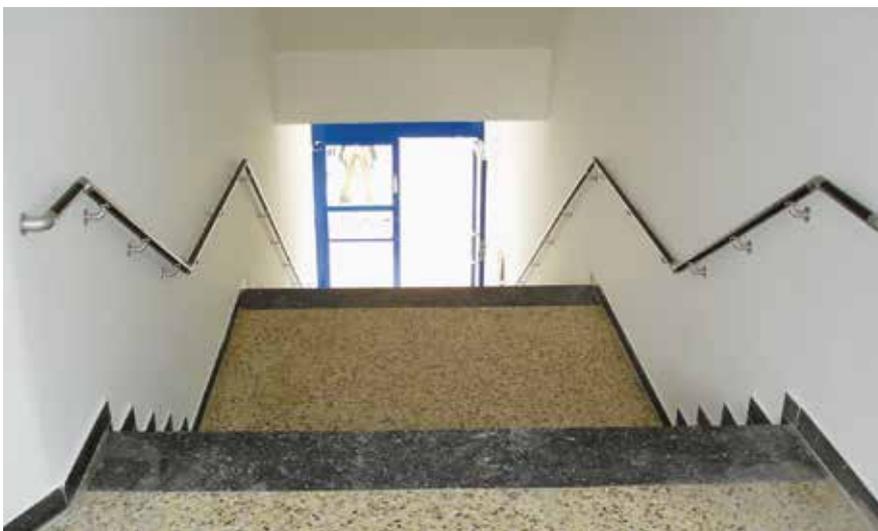
**fimmot Finanz & Immobilien GmbH**  
Unterstieg 8, CH-8222 Beringen  
+41 52 685 27 10  
www.fimmot.ch  
info@fimmot.ch



## Der Vermieter haftet beim Sturz eines Mieters im Treppenhaus?



Zusätzlicher, wandseitiger Handlauf in einer Genossenschaft



Beidseitige Handläufe nach SUVA-Vorgaben

Im Treppenhaus einer Genossenschaft wurde nach den aufwändigen Malerarbeiten der Handlauf an der Treppe nicht mehr angebracht. Obwohl verschiedene Mieter die Verwaltung auf den fehlenden Handlauf aufmerksam gemacht hatten, wurde seitens der Verwaltung nichts unternommen.

Unglücklicherweise kam, was kommen musste: Ein Mieter stolperte im Treppenhaus, versuchte sich festzuhalten und stürzte ab dem Podest fast 2 Meter Höhe auf den Kopf. Aufgrund dieses Unfalls musste der Mieter ins Spital und war mehrere Monate arbeitsunfähig. Nun verlangt er vom Vermieter Schadenersatz in Höhe der Heilungskosten und des erlittenen Erwerbsausfalls.

Erleidet ein Mieter einen Schaden, der auf einen Mangel an der Mietsache zurückzuführen ist, könnte der Vermieter zu Schadenersatz verpflichtet werden, wenn er nicht beweisen kann, dass ihn kein Verschulden trifft. Liegt zudem mangelhafter Unterhalt vor, könnte gestützt auf die Werkeigentümerhaftung Schadenersatz verlangt werden, unabhängig davon ob der Schaden seitens des Vermieters verschuldet ist.

Der haftpflichtige Vermieter seinerseits könnte infolge Verletzung des Verwaltungsvertrages Regress auf die Verwaltung nehmen.

### VERTRAGLICHE HAFTUNG AUS DEM MIETVERHÄLTNISS

Der Vermieter ist verpflichtet, die Sache in einem zum vorausgesetzten Gebrauch tauglichen Zustand zu übergeben und in demselben zu erhalten. (Art. 256 Abs 1 OR). Liegt ein Mangel vor und erleidet der Mieter demzufolge einen Schaden, muss ihm der Vermieter Schadenersatz leisten, wenn der Vermieter nicht beweisen kann, dass ihn kein Verschulden trifft. (Art. 259e OR).

Ist das Treppengeländer nicht korrekt befestigt, falsch hergestellt oder montiert, oder fehlt es hier gänzlich, liegt offensichtlich ein

sicherheitsrelevanter Mangel vor. Da verschiedene Mieter den Mangel bereits bei der Verwaltung gemeldet hatten, kann sich der Vermieter auch nicht vom Verschulden exkulpieren, weil er Kenntnis vom Mangel hatte und nichts dagegen unternommen hatte. Der Mieter wird die Schadenersatzklage in erster Linie gegen den Vermieter und nicht gegen die Verwaltung einreichen, weil die Verwaltung nur als Vertreterin der Eigentümer resp. des Vermieters handelt und nicht Vertragspartner ist.

Mietvertragliche Schadenersatzansprüche aus mietvertraglicher Haftung nach Art. 259e OR unterliegen der ordentlichen Verjährungsfrist von zehn Jahren ab ihrer Entstehung.

### AUSSERVERTRAGLICHE WERKEIGENTÜMERHAFTUNG NACH ART. 58 OR

Zur Beurteilung ob ein Werk regelkonform erstellt wurde, stellen die Gerichte auf spezielle kantonale oder kommunale Vorschriften ab. Fehlen solche Vorschriften, werden in der Regel die anerkannten technischen Normen, wie die SIA Normen, beigezogen.

Nach Art 58. OR hat der Eigentümer eines Gebäudes oder eines anderen Werkes den Schaden zu ersetzen, den dieses infolge fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder

mangelhaften Unterhalts verursacht. Ob ein Werk fehlerhaft ist, hängt allgemein von seinem Zweck ab. Bietet ein Werk bei bestimmungsgemäsem Gebrauch keine genügende Sicherheit, liegt in der Regel ein Werkmangel vor.

Der Werkeigentümer darf davon ausgehen, dass das Werk bestimmungsgemäss benutzt wird und die Benutzer sich vorsichtig und selbstverantwortlich verhalten. Weist ein Werk Mängel auf, sind diese dann zu beheben, wenn die Kosten in einem vernünftigen und zumutbaren Verhältnis zum Schutzinteresse der Benutzer und dem Zweck des Werks stehen.

Weist ein fehlerfrei angelegtes Werk infolge Alterung und Abnutzung Mängel auf, dann sollte der Eigentümer oder dessen Vertreter Massnahmen treffen, um diese zu beseitigen.

Widrigenfalls droht im Schadensfall eine Haftung des Werkeigentümers.

Bei der Werkeigentümerhaftung können nicht nur Mieter, sondern auch Dritte, wie z.B. Besucher des Mieters, Ansprüche auf Schadenersatz haben, obwohl sie nicht Mietvertragspartei sind. Die Verjährungsfrist für die Ansprüche aus der

Werkeigentümerhaftung ist jedoch kurz. Der Anspruch des Geschädigten auf Schadenersatz oder Genugtuung verjährt in einem Jahr von dem Tag an, ab dem der Geschädigte vom Schaden und der Person des Haftpflichtigen Kenntnis hat. Der Anspruch verjährt aber in jedem Fall nach zehn Jahren seit dem schädigenden Ereignis / Art. Abs. 1 OR)

### DIE ÜBERTRAGUNG DES HAFTUNGSRISIKOS AUF DEN VERSICHERER

Bei Vorliegen einer Haftung ist der Schaden zu ersetzen. Darunter fallen die Heilungskosten, der Erwerbsausfall, die Einschränkung in der Haushaltsführung, die Genugtuung und die Anwaltskosten.

Insbesondere wenn Personen zu Schaden kommen, können Haftungsfolgen erheblich sein und den haftpflichtigen Werkeigentümer existenziell treffen. Vor allem Eigentümer von Liegenschaften werden sich daher gegen diese Risiken versichern. Der Versicherungsvertrag ändert jedoch nichts an den aufgezeigten Haftungsgrundsätzen. Dem Geschädigten steht von Gesetzes wegen auch kein direktes Forderungsrecht gegen die Versicherung zu.

Werk- und Hauseigentümer im Besonderen tun daher gut daran, die eigene Versicherungssituation zu überprüfen, wobei zu beachten gilt, dass die Versicherung, je nach Verschuldensschwere und Vertragsbestimmungen des versicherten Eigentümers, eine Kürzung der Leistung vornehmen könnte. Günstiger wäre es natürlich die baulichen Mängel zu beheben, und je nach Gebäude die Treppen mit einseitigen oder beidseitigen Handläufen nach Norm auszustatten.



Beidseitige Handläufe beim Abgang einer Arzt-Praxis

### WEITERE INFORMATIONEN:

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

## SUISSEDIGITAL verbindet die Schweiz

**Für das wachsende Angebot an HD-Sendern, Filmen auf Abruf, Online-Games und Videos im Internet wird immer mehr Bandbreite benötigt. Die hochleistungsfähigen und flächendeckend verfügbaren Glasfaserkabelnetze bieten die Garantie, dass sämtliche Breitband-Bedürfnisse auch in Zukunft abgedeckt werden.**

Mit ihrer Netzinfrastruktur leisten die Mitglieder von SUISSEDIGITAL einen wichtigen Beitrag zur digitalen Grundversorgung in der Schweiz – flächendeckend in städtischen ebenso wie in ländlichen Gebieten. Wer an eines der 200 Kommunikationsnetze angeschlossen ist, hat überall Zugang zu Radio, Fernsehen, Replay-TV, Telefonie und Hochgeschwindigkeitsinternet mit Bandbreiten bis zu 1 Gigabit pro Sekunde. Möglich ist dies, weil die Netze der Mitglieder von SUISSEDIGITAL mehr als 80 Prozent aller Schweizer Haushalte erreichen und bereits heute zu 95 Prozent aus Glasfasern bestehen. Die Netze werden zudem laufend weiter ausgebaut und an die neuesten technischen Standards angepasst.

### LOKALE VERANKERUNG ALS TRUMPF

Die Mitglieder von SUISSEDIGITAL, die heute rund 2,2 Millionen Haushalte und zahlreiche Geschäftskunden mit ihren Dienstleistungen versorgen, sind vor mehr als 50 Jahren in den verschiedenen Regionen der Schweiz entstanden. Ausgangspunkt war das Bedürfnis nach einer qualitativ hochstehenden Radio- und Fernsehversorgung. Seither haben sich die Kommunikationsnetze rasant weiterentwickelt, und ihr Angebot wurde

laufend ausgebaut. Jedoch sind sie ihrer Geschichte und Entstehung treu geblieben, indem sie auch heute noch zu ihrer lokalen Verankerung stehen. Dies hat unschlagbare Vorteile: So bieten die lokalen Kommunikationsnetze dank überschaubaren Verbreitungsgebieten und kurzen Distanzen einen schnellen, flexiblen und unkomplizierten Kundendienst. Zudem können sie bei Bedarf auf lokale Bedürfnisse und Gegebenheiten eingehen.

### HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN

Um maximal vom Glasfaserkabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neusten Stand zu halten. So ist garantiert, dass auch neue Dienste einwandfrei funktionieren. Interessierte erhalten sämtliche Informationen zu den Angeboten der Schweizer Glasfaserkabelnetze auf der Internetplattform [www.suissedigital.ch](http://www.suissedigital.ch).

### WEITERE INFORMATIONEN:

#### SUISSEDIGITAL – Verband für Kommunikationsnetze

Bollwerk 15  
CH-3011 Bern  
Tel: +41 (0)31 328 27 28  
Fax: +41 (0)31 328 27 38  
[info@suissedigital.ch](mailto:info@suissedigital.ch)  
[www.suissedigital.ch](http://www.suissedigital.ch)



Die 200 Kommunikationsnetze von SUISSEDIGITAL leisten einen wichtigen Beitrag zur Grundversorgung mit hochleistungsfähigem Breitbandinternet in städtischen Gebieten ...



... ebenso wie in ländlichen Regionen der Schweiz.

# Immobilienökonomie von Profis für Profis

Stefan Fahrländer und Stephan Kloess sind ausgewiesene Fachexperten in der Schweizer Immobilienbranche. Jetzt erscheint ihr Werk «Immobilienökonomie», ein Lehrbuch auf 600 Seiten in zwei Bänden. Das Buch hat das Zeug zum Standardwerk.

**STEFAN FAHRLÄNDER UND STEPHAN KLOESS: DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT IST IN JEDER VOLKSWIRTSCHAFT DER GRÖSSTE SEKTOR, AUCH IN DER SCHWEIZ. IST DAS ALLEN BEWUSST?**

**Kloess:** Sicherlich ist dies nicht allen bewusst, besonders nicht jenen, die in ganz anderen Bereichen tätig sind und beruflich nicht konkret damit in Berührung kommen.

**Fahrländer:** Die Immobilienbranche ist sehr fragmentiert und daher ist ihre Grösse nicht auf den ersten Blick ersichtlich. Dennoch gehen wir davon aus, dass sich viele dessen durchaus bewusst sind.

**SIE BEFASSEN SICH SEIT JAHREN BERATEND, UNTERNEHMERISCH UND LEHREND MIT DEM THEMA IMMOBILIEN. WAS FASZINIERT SIE AN IMMOBILIEN?**

**Fahrländer:** Immobilien sind für jeden Menschen von zentraler, alltäglicher Bedeutung – wir wohnen, arbeiten und verbringen natürlich auch Freizeit darin. Den Nutzerfokus, in Verbindung mit der Qualität des umbauten Raumes, finde ich persönlich besonders spannend. Weiter sind es die sich daraus ergebenden finanziellen Aspekte, da Erstellung und Betrieb der Immobilie nicht kostenlos sind und einen grossen Einfluss auf Ertrag und Wert haben.

**Kloess:** Ebenso faszinierend sind für mich nicht zuletzt die kreativen und planerischen Aspekte in diesem Wirtschaftsbereich. Die Auseinandersetzung mit der Immobilie ist ausserordentlich umfassend und vielschichtig und das macht sie für uns derart spannungsreich.

**WESHALB WOLLEN ALLE IMMOBILIEN?**

**Kloess:** Wer ist «alle»? Immobilien sind hap-tisch und weisen einen expliziten Nutzen auf. Das kann man beispielsweise von Digitalwährungen nicht wirklich behaupten und auch Unternehmensaktien können sich in Luft auflösen. Geld zur Verfügung zu stellen, um einen echten materiellen Nutzen zu stiften, ist attraktiv. Zum Beispiel, indem man bei Immobilien dem Mieter die Mietfläche vorfinanziert.

**SIE WOLLEN IN IHREM FACHBUCH ZUSAMMENHÄNGE VERSTÄNDLICH MACHEN. AN WEN RICHTET SICH DAS BUCH? ODER ANDERS GEFRAGT: WELCHE LESERIN, WELCHEN LESER HATTEN SIE BEIM SCHREIBEN VOR AUGEN?**

**Fahrländer:** Das Buch richtet sich an alle, die sich mit Immobilienökonomie befassen – jene in der Aus- und Weiterbildung genauso wie jene in der Berufsausübung. Wer Zusammenhänge erkennen und verstehen möchte, für den lohnt sich die Lektüre. Ebenso eignet sich das Buch als Nachschlagewerk für spezifische Fragestellungen. Da



wir beide der Ansicht sind, dass ein Buch ohne Abbildungen und mit endlosen Lauf-texten eine Zumutung ist, sind die Texte eher knappgehalten. Wir arbeiten vorwie-gend mit Schemata und Abbildungen.

**WESHALB SPANNTE SIE FÜR DAS BUCH ZUSAMMEN?**

**Kloess:** Wir kennen und schätzen uns sowohl in persönlicher als auch fachlicher Hin-sicht schon lange, haben ähnliche Ansichten und respektieren zugleich die unterschiedlichen Haltungen. Und das ist auch jetzt nach dem gemeinsamen Buchprojekt noch der Fall – zum Glück!

**IHR NEUES WERK IST EINE HERKULESARBEIT, DIE IN DIE TIEFE GEHT. TROTZDEM ACHTETEN SIE AUF LEICHTE LESBARKEIT. WIE GEHT DAS ZUSAMMEN?**

**Kloess:** Tatsächlich ist es herausfordernd, die vielschichtigen Themen und Aspekte «richtig» zu sortieren und an passender Stelle in der jeweils notwendigen Tiefe zu beleuchten. Ebenso wissen wir aus unserer Dozentenerfahrung an Hochschulen, dass gleich zu Beginn jeweils sehr viele Fragen aufkommen, die später beantwortet werden. Beim Verfassen des Buches haben wir demzufolge versucht, Themen früh anzuschneiden und gleichzeitig auf die entsprechenden Vertiefungen in folgenden Kapiteln zu verweisen. Die Leserinnen und Leser werden entscheiden, ob und wie gut uns dies gelungen ist.

**WELCHES IST DER KONKRETE MEHRWERT IHRES BUCHES?**

**Fahrländer:** Unseres Wissens gibt es in der Schweiz kein Lehrbuch, in dem eine immobilienökonomische Gesamtsicht vorgenommen wird. Die uns bekannte Literatur befasst sich jeweils mit einem oder allenfalls mehreren Themenbereichen. Die Klammer einer immobilienökonomischen Betrachtung fehlt bislang.

**HABEN SIE SICH AUCH EINE DIGITALE ALTERNATIVE FÜR IHR BUCH ÜBERLEGT? ODER IST DAS SACHBUCH IN DIESEM BEREICH NOCH IMMER MASS ALLER DINGE?**

**Kloess:** Im Bildungsbereich sind Sachbücher nach wie vor die tragenden Säulen des Umsatzes im Buchhandel – also werden sie nach wie vor nachgefragt. Gerade, wenn es um komprimierte Nachschlagewerke geht, die auf ein erweitertes Verständnis von Zusammenhängen setzen, wird es schwierig, dies effizient und effektiv im Internet zu recherchieren.

**WAS MACHTE IHNEN BEI DER ARBEIT AM BUCH AM MEISTEN SPASS?**

**Fahrländer:** Sobald ein Abschnitt zum Abschluss kam und wir ihn in erster kritischer Begutachtung für gelungen hielten, war die Freude gross. Ebenso hatten wir unseren Spass daran, wenn wir uns gegenseitig misslungene Sätze und andere komische Dinge vorgelesen haben. Lustig war auch, in alten Büchern und gar in der Bibel treffende Zitate ausfindig zu machen. Besonders spannend war, wenn wir selbst von den Recherchen profitieren und etwas Neues dazulernen konnten. Ebenso haben wir uns aber natürlich auch gefreut, wenn es Zeit war für unser schon fast zur Tradition gewordenes «Autoren-Mittagsplättli» oder wenn nach getaner Arbeit der Feierabend eingeläutet werden konnte.

**UND WORAUF WÜRDEN SIE RÜCKBLICKEND GERNE VERZICHTEN?**

**Kloess:** Interessanterweise waren es jeweils die Themen, in denen wir eine starke Expertise mitbringen und bei denen wir uns am stärksten «zu Hause» fühlen, die sich bei der Erarbeitung langfädig angefühlt haben. Manchmal ist es schwer, die Spannung in Themen hochzuhalten, die einem am nächsten sind.

## RENOMMIERTE EXPERTEN

Die zwei Autoren Dr. Stefan Fahrländer und Dr. Stephan Kloess sind seit langem als Unternehmer, Berater und Dozenten in der Immobilienbranche tätig. In ihrem neuen Fachbuch fassen sie ihr Wissen und ihre Erfahrung zusammen. Das Lehrbuch mit zwei Bänden entstand mit Unterstützung des SIV und erscheint im April 2023.



Dr. Stefan Fahrländer



Dr. Stephan Kloess

**DAS NEUE FACHBUCH JETZT VORBESTELLEN:**



[www.siv-immobilienoekonomie.ch](http://www.siv-immobilienoekonomie.ch)

**WEITERE INFORMATIONEN:**

**Schweizer Immobilienschätzer-Verband**  
Oberer Graben 8  
9000 St. Gallen

## «Arbeit für Energieberater\*innen gibt es mehr als genug»

Die Energieberatung ist eine Wachstumsbranche mit Zukunft. Energieberater\*innen arbeiten in Planungs- und Beratungsbüros, in technischen Bereichen der Verwaltung sowie in Industrie und Gewerbe. Eine wichtige Aufgabe sei es, die Motivation aller fürs Energiesparen zu steigern, sagt Daniel Gerber, Lehrgangsteiler «CPS/DPS Bau-Energie-Umwelt Energieberater\*in». Die besten Argumente werden ab Februar im Unterricht vermittelt.

**DANIEL, WAS SIND AUFGABEN UND MÖGLICHKEITEN DER ENERGIEBERATUNG?**  
Energieberatung ist in ganz unterschiedlichen Bereichen möglich. Einerseits suchen immer mehr Firmen Fachpersonen,

die betreffend Energieoptimierung die notwendige Unterstützung anbieten. Ein ganz grosses Potenzial liegt in der Beratung in Bezug auf energieoptimierte, nachhaltige Gebäudesanierungen.

**GIBT ES FÜR DIE ENERGIEBERATER\*INNEN GENÜGENDE STELLEN?**

Die Sanierungsrate liegt in der Schweiz noch immer viel zu tief, deshalb werden in den nächsten Jahren viele Fachpersonen gesucht. Mitarbeitende werden von kantonalen, aber auch kommunalen Stellen gesucht, da ja die Kantone wie auch viele Städte eigene Energieförderprogramme haben und dazu auch Basisberatung anbieten. Viele Energieberater\*innen arbeiten

als selbstständige Unternehmer\*innen. Arbeit gibt es mehr als genug.

**AN WEN RICHTET SICH DER CPS/DPS BAU-ENERGIE-UMWELT ENERGIEBERATER\*IN?**

Mit unserem Angebot bieten wir einem sehr breiten Personenkreis die Möglichkeit, sich mit Energiefragen auseinanderzusetzen und so im eigenen Berufsumfeld aktuelle Energiethemen zu integrieren. Unser Certificate Professional Studies richtet sich also sowohl an Baufachleute wie an interessierte Menschen aus anderen Berufsfeldern. Das Besondere an dieser Weiterbildung ist, dass die Teilnehmenden sich die Module auswählen können, die ihnen im beruflichen Umfeld auch wirklich etwas bringen. Zudem ist es möglich, dass auch einzelne Module besucht werden. So kann beispielsweise eine kaufmännische Mitarbeiterin in einem Bauunternehmen ihr Wissen in Konstruktionstechnik erweitern oder ein Baufachmann sich Know-how im Bereich Energietechnik aneignen.

**WIE SOLLEN ENERGIEBERATER\*INNEN ARGUMENTIEREN, UM UNWISSENDE FÜR ENERGIESPAREN ZU MOTIVIEREN?**

Meines Erachtens ist es das Wichtigste, dass die Energieberater\*innen aufzeigen,

wie schon erste und auch kleine Schritte einen wichtigen Beitrag zum Energiesparen beitragen können. Wenn es um grösser Projekte geht, dann zählen finanzielle Argumente: Wer heute in Energiesparen investiert, hat in Zukunft deutlich geringere Energiekosten und kann zudem die Abhängigkeit reduzieren.



Daniel Gerber, Lehrgangsteiler «CPS/DPS Bau-Energie-Umwelt Energieberater\*in».

**WEITERE INFORMATIONEN:**

**Baukaderschule St. Gallen**  
Schreinerstrasse 5  
CH-9000 St. Gallen  
Tel: +41 (0)58 228 27 40  
bks@gbssg.ch  
www.gbssg.ch

Wer sich aktiv für den Umweltschutz einsetzt, sollte die Grundlagen der Ökologie verstehen. Der Lehrgang «CPS/DPS Bau-Energie-Umwelt Energieberater\*in» ist modular aufgebaut, so dass sich die Teilnehmenden entsprechend der beruflichen Situation (Vorwissen) und den Karriereabsichten einen passenden Ablauf zusammenstellen können.

Teilnehmer\*innen mit Berufen der Bauwirtschaft belegen von den Basismodulen Ökologie, Energietechnik und Baukonstruktion in jedem Fall das Modul Ökologie, die anderen zwei je nach Bedarf. Nach diesem Einstieg absolvieren die Studierenden diejenigen Ergänzungsmodule (Wahlmodule), welche sie in ihren eigenen beruflichen Zielen am meisten unterstützen.

Der Lehrgang startet im Februar 2023. Mehr Infos: [gbssg.ch/bau](http://gbssg.ch/bau)

ANZEIGE

CREDIWEB

**VERLUSTE  
VERMEIDET  
MAN ONLINE**

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

**Basel**

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

**Bern**

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

**Lugano**

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

**St. Gallen**

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

**Zürich**

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

**Creditreform**

**ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE**

**GTSM\_Magglingen 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

**BEWEISSICHERUNG**



**STEIGER BAUCONTROL AG**  
 Schadenmanagement Bauimmissionsüberwachung

**Rissprotokolle** St. Karlstrasse 12  
 Postfach 7856

**Nivellements** 6000 Luzern 7

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

**Erschütterungs-** www.baucontrol.ch  
**messungen** Mitglied SIA / USIC

**ELEKTROKONTROLLEN**



**Sicherheit.**

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

**certum**  
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61  
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bremgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggenthal, Widenswil, Wetzikon und Zürich

**HAUSWARTUNGEN**



Hauswartungen  
**D. REICHMUTH GmbH**

**Hauswartungen im Zürcher Oberland und Winterthur, 24h-Service**  
 Treppenhausreinigung  
 Gartenunterhalt  
 Heizungsbetreuung  
 Schneeräumung

**D. Reichmuth GmbH**  
 Hauswart mit eidg. Fachausweis  
 Rennweg 3, Postfach 214, 8320 Fehraltorf  
 Natel 079 409 60 73  
 Telefon 044 955 13 73  
 www.reichmuth-hauswartungen.ch  
 rh@reichmuth-hauswartungen.ch

**IMMOBILIENMANAGEMENT**



**Aandarta**  
 Digital Property Management



**ABACUS**  
 Gold Partner

Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

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

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

welcome@aandarta.ch  
 www.aandarta.ch



**BDO**



**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**



**extenso**  
 Erweitert Ihre Leistung.

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

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

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



**InterDialog**  
 SOFTWARE AG

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

**GARAIOREM**



**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



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

**SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG**



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



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**



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

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

**GTSM\_Maggingen AG**

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

**WASSERSCHADENSANIERUNG  
BAUTROCKNUNG**



- 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**  
Silbernstrasse 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 Kantonalbank,  
Rheinstrasse 7, 4410 Liestal,  
michel.molinari@blkb.ch

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

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

### Ressort Recht & Politik:

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

### Ressort Finanzen:

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

### CEO SVIT Schweiz:

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

### Stv. CEO SVIT Schweiz:

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

## SVIT-STANDESGERICHT

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

## REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

### SVIT AARGAU

**Sekretariat:** Fabienne Lüthi  
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 BERN

15.02.23 Immo-Ausblick  
UBS AG

### SVIT GRAUBÜNDEN

15.05.23 Generalversammlung

### SVIT OSTSCHWEIZ

02.05.23 Generalversammlung

### SVIT ROMANDIE

04.05.23 Assemblée générale  
et Soirée des leaders  
de l'immobilier  
15.06.23 REM Valais  
26.09.23 Prix de l'immobilier  
romand  
09.11.23 REM Genève

### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

09.02.23 Lunch-Break

### BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

28.03.23 Generalversammlung  
28.03.23 Real Estate  
Symposium

### FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

28.03.23 Generalversammlung  
28.03.23 Real Estate  
Symposium  
25.10.23 12. Herbstanlass

### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

19.01.23 75. Lunchgespräch  
28.03.23 Generalversammlung  
28.03.23 Real Estate  
Symposium  
19.04.23 76. Lunchgespräch  
12.07.23 77. Lunchgespräch  
14.09.23 KUB Focus  
07.11.23 78. Lunchgespräch

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

28.03.23 Generalversammlung  
28.03.23 Real Estate  
Symposium  
11.05.23 Fachseminar  
09.11.23 Makler Convention

### SVIT FM SCHWEIZ

28.03.23 Generalversammlung  
28.03.23 Real Estate  
Symposium  
01.06.23 FM Day  
21.09.23 Good Morning FM!



ISSN 2297-2374

**ERSCHEINUNGSWEISE**  
monatlich, 12x pro Jahr

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

**EINZELPREIS**  
7 CHF (inkl. MWST)

**AUFLAGEZAHL**  
Beglaubigte Auflage: 2778 (WEMF 2022)  
Gedruckte Auflage: 3500

**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.



**\*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.

Céline Voser  
Marketing  
Flumrockerin seit 4 Jahren



# WASSERKRAFT SCHAFFT DÄMMKRAFT



[flumroc.ch/wasserkraft](https://flumroc.ch/wasserkraft)





# Ladelösungen für Immobilien

Massgeschneiderte Ladelösungen für Hausbesitzerinnen und -besitzer, Stockwerkeigentums-Gemeinschaften, Wohngossenschaften und Immobilienverwaltungen.



## > Vor Ort

Ob Tiefgarage oder Aussenparkplätze: **Migrol bietet Ihnen die passende, skalierbare Lösung.** Von der Idee bis zur Umsetzung und während des Betriebs, wir sind immer für Sie da.



## > Abrechnung

Die komfortable Abrechnungslösung für Sie und die Bewohnerinnen und Bewohner Ihrer Liegenschaft. Migrol rechnet **individuell und transparent** die Ladekosten mit den jeweiligen Nutzerinnen und Nutzern ab.



## > Unterwegs

Sie profitieren unterwegs von einem stetig wachsenden nationalen Netz von **M-Charge Ladestationen bei der Migros und von Fast Charging Stationen bei Migrol.** Hier gibts auch Treibstoffe für Hybride, Autowaschanlagen, Werkstätten sowie Produkte des täglichen Bedarfs im Shop. Profitieren Sie unterwegs von der **Migrolcard** als cleveres Zahlungsmittel mit vielen Vorteilen.



**JETZT  
UNVERBINDLICHES  
ERSTGESPRÄCH  
SICHERN**

E-Mobility Services  
**Migrol AG**

Badenerstrasse 569  
8048 Zürich

e-mobilitaet@migrol.ch  
Tel.: 044 495 16 16

[www.migrol.ch/e-mobilitaet](http://www.migrol.ch/e-mobilitaet)

