

FOKUS
MARKUS
LAENZLINGER
IM INTERVIEW

— 04

IMMOBILIEN-
POLITIK
BASLER
«WOHNRAUM-
FÖRDERUNG»

— 10

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
KONSUMLUST
STÜTZT
DETAILHANDEL

— 16

BAU & HAUS
WOHLFÜHLEN
BEI KONSTAN-
TER WÄRME

— 36

A portrait of Markus Laenzlinger, a middle-aged man with a beard and mustache, wearing a blue suit jacket, a blue sweater, and a patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

FRANCHISE-GIGANT
MIGROLINO

BÖSER KAPITALISMUS

Anfang Februar hat die angekündigte Schliessung des Warenhauses Jelmoli an der Zürcher Bahnhofstrasse einen Sturm der Entrüstung ausgelöst. Die Schuldigen sind schnell identifiziert: Für SVP-Nationalrat Andreas Glarner ist es die links-grüne Stadtregierung, für SP-Nationalrätin – und Unternehmerin – Jacqueline Badran liegt es am Kapitalismus an und für sich.

Man mag die Entwicklung in den Innenstädten und im stationären Handel bedauern. Tatsache ist aber, dass die Pandemie dem traditionellen Format zusätzlich zugesetzt hat. Wer von der Ankündigung überrascht wurde, hätte die Augen öffnen und in den letzten Jahren einen Blick in die Peripherie werfen sollen. Dort ist die Veränderung des



stationären Handels gegenüber dem «Zürcher Nabel der Welt» schon viel weiter fortgeschritten. Und alle, die nun den Untergang des Abendlandes kommen sehen, argumentieren vielfach scheinheilig: Man hätte gern die Option, durchs Einkaufszentrum zu bummeln, kauft aber im Internet. Diese gesellschaftliche Entwicklung kann man weder politisch noch wirtschaftlich verhindern.

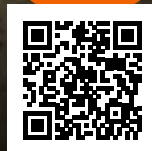
Dass Jelmoli ausgerechnet einem börsenkotierten Immobilienunternehmen gehört, macht es den Kritikern umso einfacher – und diese machen es sich einfach mit den vermeintlichen Ursachen. Ist es tatsächlich der «aberwitzige Mietzins», wie Jacqueline Badran behauptet? Man darf es der Eigentümerin nicht verargen, wenn sie das nicht rentable operative Geschäft nicht weiter quersubventionieren will und neue Nutzungen sucht. Als Immobilienfachpersonen wissen Sie bestimmt auch, wie schwierig es ist, zum Beispiel für Erdgeschoss lebensfähige Nutzungen zu finden. Künstliche Verbilligungen führen auf Dauer meist nicht zum gewünschten Ergebnis. Das Problem liegt in der fehlenden Rentabilität des Kerngeschäfts.

Natürlich greift auch die Argumentation von Andreas Glarner zu kurz. Klar mögen wir uns über Parkplatzabbau und flächendeckendes Tempo 30 ärgern. Aber die gesellschaftlichen Trends sind viel mächtiger als jede Stadtregierung. ■

Wir wachsen
ständig weiter.



Sind wir noch nicht in Ihrer Nähe?
Dann melden Sie sich noch heute
mit Ihrem Standorttipp!



migrolino



— 10

IMMOBILIENPOLITIK

BUNDESGERICHT PFEIFT BASEL ZURÜCK

DAS BUNDESGERICHT HAT EINEN TEIL DES GESETZES ÜBER DIE WOHNRAUMFÖRDERUNG DES KANTONS BASEL-STADT KASSIERT.



— 16

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

KONSUMLUST STÜTZT DETAILHANDEL

IM DETAILHANDEL IST 2022 WIEDER NORMALITÄT EINGEKEHRT. IM VERGLEICH ZU 2021 KONNTE EIN LEICHTES UMSATZPLUS, AUF REALER BASIS ALLERDINGS EIN LEICHTES MINUS, VERZEICHNET WERDEN.



— 36

BAU & HAUS

WOHLFÜHLEN BEI KONSTANTER WÄRME

DAS KONZEPT 2226 VERSPRICHT EINE KONSTANTE RAUMTEMPERATUR VON 22 BIS 26 GRAD, OHNE HEIZUNG, LÜFTUNG UND KÜHLUNG. EINIGE PROJEKTE WURDEN BEREITS NACH DIESEM PRINZIP REALISIERT. IST ES DAS EI DES KOLUMBUS?

— FOKUS

- 04 «WIR WOLLEN DAS CONVENIENCE-GESCHÄFT AUSBAUEN»**
Markus Laenzlinger, CEO der Migrolino AG, spricht mit der Immobilia über Shopkonzepte, Franchisemodelle und E-Ladestationen.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 12 SIND SHOPPINGCENTER NOCH ZUKUNFTSFÄHIG?**
Die Shoppingtempel feiern in der Schweiz ihr 50-jähriges Bestehen. Sie wurden schon oft totgesagt. Doch mit der richtigen Strategie könnten sie sogar eine Renaissance erleben.
- 14 AUTOMARKEN EROBERN DIE INNENSTÄDTE**
Neue Elektroautomarken setzen auf Experience und Community und suchen dazu andere Standorte als bisher üblich in der Automobilbranche.
- 18 WENIGER MODE IN DEN ORTSZENTREN**
Der Retail-Mix in den Ortszentren hat sich stark verändert. Die Rolle der Modebranche als wichtigster Baustein verliert an Bedeutung. Andere Detailhandels- und Dienstleistungskonzepte übernehmen diese Rolle.
- 20 VERDICHTUNG AUF PRIVATER EBENE**
Das Unternehmen Raumpioniere hat für Hauseigentümer ein Tool entwickelt, mit dem es das Verdichtungspotenzial derer Immobilie berechnen kann.
- 22 EIGENHEIMNACHFRAGE – QUO VADIS?**
Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern in der Schweiz ist inzwischen unter den Stand von vor der Pandemie zurückgefallen. Ist Mieten das neue Kaufen?
- 25 STELLDICHEIN DER IMMOBILIENBRANCHE**
Mitte Januar fanden sich an der Schweizer Immobilienmesse für Investoren eine Vielzahl an Ausstellern und Besuchern in Zürich Oerlikon ein.
- 26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

— IMMOBILIENRECHT

- 32 PRIVATEIGENTUM UND GEWÄHRLEISTUNGSKLAUSELN**
Im ersten Entscheid beschäftigte sich das Bundesgericht mit der Qualifizierung einer Quelle als Privateigentum. Im zweiten Entscheid ging es um die Frage der Auslegung von Gewährleistungsklauseln.

— BAU & HAUS

- 40 CLEVER BAUEN FÜR DIE ZUKUNFT**
Wärmeschutz und Gesamtenergiebedarf sind wichtig, wenn ein Gebäude effizient betrieben werden soll. Mit Blick auf die Klimaerwärmung wird vor allem der sommerliche Wärmeschutz an Bedeutung gewinnen.
- 42 BAULOGISTIK ALS ENTSCHEIDENDER FAKTOR**
Die Nachhaltigkeitsbestrebungen der Baubranche sind im Bewusstsein der breiteren Öffentlichkeit angekommen. Auch die Post trägt mit ihren Logistikkösungen zu einer umweltfreundlicheren Bauwirtschaft bei.
- 46 KLEIN KOMMT GROSS RAUS**
Ein Pilotprojekt im Tessiner Dorf Lugaggia beweist, dass selbst kleine Akteure einen wesentlichen Beitrag zur Energiewende leisten. Der Bund hat das Projekt mit dem Watt d'Or 2023 ausgezeichnet.
- 48 VON DEN GROSSEN LERNEN**
Building Information Modeling (BIM) für Planung, Bau und Betrieb muss kein Stolperstein sein. Der SVIT FM Day zeigt, wie BIM4FM geht.

— IMMOBILIENBERUF

- 50 PRAXIS: TEUERUNG VON BAULEISTUNGEN**
52 LUNCHGESPRÄCH: FACHSIMPELN UNTER KOLLEGEN
54 VORSCHAU REAL ESTATE AWARD 2023
55 AKTUELLE LEHRGÄNGE
56 BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT

— VERBAND

- 58 SVIT OSTSCHWEIZ: OPTIMISMUS TROTZ DER WELTLAGE**
59 VORSCHAU REAL ESTATE SYMPOSIUM 2023





«WIR WOLLEN DAS CONVENIENCE- GESCHÄFT AUSBAUEN»



Markus Laenzlinger, CEO der Migrolino AG, spricht mit der Immobiliena über Shopkonzepte, Franchisemodelle und E-Ladestationen.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Wie ist das Shopkonzept der Migrolino AG entstanden?

Markus Laenzlinger: Während einer Reise durch Holland ist mir an den Bahnhofshops aufgefallen, dass dort neben Lebensmitteln auch Kaffee und Zugtickets verkauft werden. Diese Idee ging mir nicht mehr aus dem Kopf. Deshalb habe ich sie an die Schweiz adaptiert und später die ersten Migrolino-Shops eröffnet. ▶

ANZEIGE



TROCKKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockkag.ch

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



Heute ist die Migrolino AG mit über 366 Standorten in der Schweiz vertreten. Neben den klassischen Migrolino-Shops gibt es «pick me»-Einkaufsstationen und Kleinflächenshops «Mio by Migrolino». Welche Strategie steckt hinter Ihrer Expansions- und Diversifikationsstrategie?

Vor fünf Jahren fragte mich ein japanischer Geschäftsmann, wie viele Shops wir eröffnen wollen. Ich antwortete: «Rund 250 Shops in der Schweiz.» Er: «Das ist viel zu wenig.» Dann erklärte er mir, dass Convenience-Shops ein wichtiger Teil der japanischen Kultur sind. Weil es in japanischen Grossstädten kaum Küchen in den Wohnungen gibt, holen sich die Einwohner ihre Mahlzeiten in einem der 19 000 Convenience-Shops. Dann lächelte er und fragte, ob ich immer noch der Meinung sei, dass 250 Shops genügen würden. Seine Aussagen waren ein Auslöser für unsere Expansionsstrategie.

In der Schweiz gibt es keine vergleichbare Convenience-Shop-Mentalität wie in Japan. Was macht Sie zuversichtlich, dass Ihre Expansionsstrategie auch hierzulande aufgeht?

Ich glaube daran, weil sich unsere Gesellschaft verändert hat: Wir sind alle jeden Tag «on the move». Zwischendurch möchten wir kurz anhalten, um uns zu verpflegen. Unser Angebot ist inzwischen so vielfältig, dass wir die Bedürfnisse von allen sozialen Schichten abdecken, von der Familienmutter

BIOGRAPHIE

MARKUS LAENZLINGER

Markus Laenzlinger führt als CEO der Migrolino AG eine Crew von rund 4200 Mitarbeitenden. Er absolvierte die Ecole hôtelière in Lausanne und schloss weitere betriebswirtschaftliche Studiengänge erfolgreich ab. Zudem arbeitete er unter anderem für die Hotelketten Hilton und Kempinski, war eine Zeit lang selbstständig, bis er im Jahr 1996 in den Führungsstab der Immobilienabteilung der Schweizerischen Bundesbahnen eintrat und vielzählige Projekte leitete, woraus im Jahr 2000 das Convenience-Konzept «avec» entstand. Der Systemumsatz der Migrolino AG beläuft sich auf über 1 Mrd. CHF.

bis zum urbanen Single. Möchten Sie für zwei Liter Milch in ein Shoppingcenter gehen? Ich sehe im Convenience-Sektor ein riesiges Potenzial.

Machen die vielen Standorte wirtschaftlich Sinn oder geht es darum sie zu besetzen?

Es gibt immer noch weisse Flecken, wo wir nicht vertreten sind. Unser Ziel ist und bleibt, dass jeder Standort rentabel wirtschaftet. Es gibt unterschiedliche Rentabilitätsstufen. Wir arbeiten mit Franchisepartnern. Sobald dieser Geld verdient, ist Stufe eins erreicht und er kann frei arbeiten. Wir haben oft viel in einen Standort investiert, zudem zahlen wir auch die Miete. Und dann müssen wir diese Miete aus der Marge zahlen, die wir über den Warenhandel einnehmen. Der optimale Zustand ist dann erreicht, wenn wir die Miete mit der Marge decken können. Es kommt vor, dass einzelne Standorte, zum Beispiel wegen neuer Verkehrsführung, unprofitabel werden. Wir rechnen damit, dass wir jedes Jahr zwei Standorte schliessen müssen.

Erklären Sie bitte genau das Franchisemodell?

Wir mieten einen Standort, bauen ihn aus und suchen dann einen Franchisenehmer. Nach Vertragsabschluss wirtschaftet der Franchisepartner auf eigene Rechnung, er nimmt uns die Waren ab und zahlt uns eine Franchisegebühr. Wenn wir an einem Standort sehr hohe Mieten zahlen, was insbesondere in Bahnhöfen der Fall ist, kann es sein, dass wir trotz der Franchisegebühr eine zu kleine Marge haben.



“
CONVENIENCE-
SHOPS IN JAPAN
SIND OUTGE-
SOURCETE KÜHL-
SCHRÄNKE.
”

Was spricht gegen eine Betreuung der Shops durch die Migrolino?

Dann hätten wir sofort einen «Body» von rund 4200 Mitarbeitern und wären den halben Tag damit beschäftigt, die Mitarbeitenden für unsere Shops bereitzustellen und am richtigen Standort einzusetzen. Darum ist ein kleinteiliges Geschäftsmodell, wie das Franchisemodell, das enge Beziehungen zwischen den Franchisepartnern und seinen Mitarbeitenden aufweist, massiv besser.

Aus welchen Berufszweigen kommen Ihre Franchisepartner und welche Auflagen müssen sie erfüllen?

Wir haben Gastronomen, Detailhändler und Quereinsteiger aus anderen Branchen. Wichtig ist, dass eine Passion für das Geschäft besteht.

Grundsätzlich ist jeder willkommen der 100 000 CHF Eigenkapital mitbringt; 50 000 CHF für die Gründung der Gesellschaft, die andere Hälfte für den operativen Betrieb in der Startphase.

Erzielen Sie auch Gewinne aus Benzin- oder nur aus Shop-Verkäufen?

Die Franchisepartner bekommen zwischen 3 und 5 Rappen pro Liter für die Aufwände. Der genaue Betrag ist abhängig vom Volumen des jeweiligen Standortes. Hinzukommen seine Margen aus dem Verkauf der Lebensmittel und der Autowaschanlage.

Sind die Migrol, Shell und Socar auch Franchisepartner?

Nein, die Migrol ist unsere Schwester und Vermieterin unserer Standorte. Wir zahlen der Migrol eine Rohbaumiete, sie profitiert von den Umsätzen ▶



BEI DEN MIGROLINO-SHOPS SIND WIR AUSBAUINVESTOREN.



unserer Shops. Mit Shell und Socar haben wir Masterfranchiseverträge abgeschlossen; darin ist vereinbart, dass sie unser Konzept übernehmen. Socar ist filialisiert. Das heisst, sie steuert alle Shops von einer Zentrale aus. Shell praktiziert genau unser Modell mit eigenen Franchisepartnern.

Wer sind Ihre Kundengruppen und wie unterscheiden sie sich in ihrem Einkaufsverhalten?

Insgesamt zählen wir rund 110 Millionen Kundenkontakte pro Jahr. Bei dieser Menge ist es unmöglich, eine genaue Segmentierung der Kundengruppen vorzunehmen.

Wie sieht die Wettbewerbssituation am Markt aus?

Der Markt ist hart umkämpft. Im Convenience-Sektor sind wir die Nummer eins, Coop konnten wir nach vielen Jahren mit der Anzahl der Shops überholen, beim Umsatz sind wir sehr nah dran. Platz drei belegt momentan die Valora AG.

Welche Punkte sind für das Bewilligungsverfahren wichtig?

Nachdem wir den Gemeinden unser Konzept vorgestellt haben, durchläuft es ein kommunales Verfahren, das rund drei Monate dauert.

Welche raumplanerischen Aspekte sind für die Betreuung von Tankstellenshops ausschlaggebend?

Die raumplanerischen Auflagen sind im Laufe der letzten Jahre immer komplexer geworden. Leider sind die Zeiten, als wir auf der grünen Wiese bauen konnten, endgültig vorbei. Wenn wir bestehende Liegenschaften umnutzen wollen, müssen wir über unseren Gewerbeflächen meistens auch Wohnräume zur Verfügung stellen. Aktuell konzentrieren wir uns auf ehemalige Autogaragen, dort gab es meistens neben grossen Schau fenstern auch Zapfsäulen. Die dafür nötige Nutzungsänderung akzeptieren die Behörden fast ausnahmslos.

Lohnen sich Standorte an peripheren Lagen oder kommen nur Zentrumslagen infrage?

Wir haben uns abgewöhnt, in solchen Standortkategorien zu denken. Es gibt Shops in Randgebieten, die aus dem Stand perfekt laufen. Dagegen haben wir Shops in Stadtzentren, die kaum rentabel sind, weil dort zum Beispiel die Besucherfrequenzen nicht stimmen oder ein Überangebot besteht oder weil es einfach nicht das richtige Konzept ist. Teilweise können 20 Meter entscheidend sein.



Wie und wo finden Sie geeignete Standorte?

Die Immobilienverantwortlichen der Migros-Genossenschaften kennen praktisch jede Strasse in ihrem Gebiet. Sie geben uns die Flächen weiter, die sie selbst nicht belegen können. Entweder fragen wir Investoren aus unserem Netzwerk oder fremde Investoren kommen mit konkreten Bauplänen auf uns zu.

Die E-Mobilität wird in den nächsten Jahren weiter zunehmen. Planen Sie E-Schnellladestationen in grossem Stil?

Ganz genau. In Zukunft wird es Schnellladestationen für E-Autos an jedem Migrolino-Standort geben. Unsere Planungen gehen in Richtung eines E-Hubs. Wir fragen uns, wie Tankstellen aussehen werden, wenn dort immer weniger Autos mit Benzinmotor anhalten. Experten sprechen von einer Übergangszeit von 20 Jahren. Noch ist ungewiss, ob es Fahrzeuge mit Wasserstoffantrieb geben wird.

Gibt es eine Wechselwirkung zwischen Tanken und Shoppen?

Rund 64% aller Tankkunden gehen anschliessend in unseren Shops einkaufen. Alle anderen Kunden gehen entweder nur tanken oder nur shoppen.

Würden die Shops auch ohne Treibstoffangebote funktionieren?

Nein. Unsere Frequenzbringer sind Treibstoff, Tabak und Lotterie.

Wo sehen Sie die Migrolino AG in zehn Jahren?

Das ist eine schwierige Frage, weil ich nächstes Jahr in Pension gehe und die Kontrolle abgebe. Insgesamt haben wir ein gutes Niveau erreicht. Verbessern können wir uns im Marketing und bei den Servicedienstleistungen. Jetzt müssen wir uns auf unsere Stärken, das Top-Preis-Leistungslevel, die Zugehörigkeit zur Migros und auf einen aktiven Austausch mit unseren Kunden konzentrieren. ■



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

BUNDESGERICHT PFEIFT BASEL ZURÜCK

Das revidierte Wohnraumförderungsgesetz des Kantons Basel-Stadt ist hinsichtlich des Rückkehrrechts nach Sanierungen nicht rechtskonform. Zu anderen Bereichen bestehen Zweifel.

TEXT – IVO CATHOMEN*



► BUNDES- VOR KANTONSRECHT

Das Bundesgericht hat einen Teil des Gesetzes über die Wohnraumförderung des Kantons Basel-Stadt kassiert.* Es hebt die Bestimmung auf, wonach die in Zeiten von Wohnungsnot erforderliche Bewilligung zu Umbau, Renovation oder Sanierung einer Liegenschaft davon abhängig gemacht wird, dass den bisherigen Mietparteien ein Rückkehrrecht zubilligt wird.

Wir erinnern uns: Die Stimmberechtigten des Kantons nahmen 2021 die Volksinitiative «Ja zum echten Wohnschutz!» an. Die Initiative sah die Änderung von zahlreichen Bestimmungen des bestehenden Gesetzes vor. Die angepasste Fassung wurde im vergangenen Jahr in Kraft gesetzt. Unter anderem unterliegen demnach sämtliche Umbau-, Renovations- und Sanierungsvorhaben, die über den einfachen ordentlichen Unterhalt hinausgehen, in Zeiten von Wohnungsnot einer Bewilligungspflicht. Als Wohnungsnot gilt in Basel-Stadt in Abweichung vom landläufigen Verständnis in der übrigen Schweiz per Gesetz 1,5% Leerstand. Die Bewilligung soll nur erteilt werden, wenn den Mietparteien das Recht zur Rückkehr in die sanierte oder umgebaute Liegenschaft zusteht und wenn die im Gesetz festgelegten Mietzinse eingehalten werden.

Das Bundesgericht urteilt nun, dass das Rückkehrrecht gegen den verfassungsmässig garantierten Vorrang des Bundesrechts verstösst. Zwar sei es den Kantonen unbenommen, verhältnismässige Massnahmen zur Bekämpfung von Wohnungsknappheit zu treffen. Das sei beispielsweise der Fall, wenn sie den Umbau oder den Abbruch von Wohnhäusern einer Bewilligungspflicht unterstellen. Zulässig sei auch, diese Bewilligung während einer bestimmten Zeit an eine staatliche Mietzinskontrolle zu knüpfen. Hingegen dürften die Kantone nicht direkt in die Verträge zwischen Vermieter und Mieter eingreifen, weil das Bundeszivilrecht diese Materie abschliessend regle. Im Gegensatz zu indirekten Massnahmen wie der Bewilligungspflicht für einen Umbau oder eine Sanierung handle es sich beim Rückkehrrecht um eine zivilrecht-

liche Bestimmung und greife direkt in das Verhältnis zwischen Privaten ein.

RECHTMÄSSIGKEIT DER MIETZINS- DECKELUNG?

Auf die Beschwerde gegen die Bedingung einer Bewilligungserteilung, wonach die im Gesetz festgelegten Aufschläge nach Umbauten und Erneuerungen eingehalten werden müssen, trat das oberste Gericht wegen Rügemängeln nicht ein. Das heisst nicht, dass diese Bestimmung rechtskonform ist. Vielmehr wurde der Entscheid auf einen allfälligen künftigen Rechtsfall vertagt. Dass der Mieterverband Basel-Stadt den Bescheid aus Lausanne als grossen Sieg für die eigene Sache qualifiziert, ist einigermassen verwegen. In der Abstimmungskampagne hatte der Verband explizit eine buchstabengetreue Umsetzung einschliesslich des von ihm geforderten Rückkehrrechts gefordert. Im Nachgang zum Urteil bezeichnen er dieses nun aber als Idee der Regierung und deren «reichlich bestückten juristischen Abteilungen».

Überhaupt scheinen alle anderen schuld zu sein am ausgetrockneten Wohnungsmarkt und den angeblich explodierenden Wohnungsmieten. Auf die Idee, dass aber ihre eigene Initiative dazu beitragen könnte, dass sich private und institutionelle Vermieter künftig gut überlegen werden, in den Wohnungsmarkt zu investieren, scheint ihnen nicht gekommen zu sein. Jedenfalls wird das Bewilligungsverfahren in Zeiten von Wohnungsmangel erschwert. Auch die dringend erforderlichen energetischen Sanierungen könnten dadurch aufgeschoben werden. Wohin das führt, zeigt das Beispiel Genf: Dort führte eine Mietzinsdeckelung in den 2000er-Jahren zu einem erheblichen Mietzinsanstieg – vor allem, weil das Wohnungsangebot dramatisch zurückging. Die Basler Stimmbürger könnten sich mit der Annahme der Volksinitiative also einen Bären dienst erwiesen haben.

**Wohnraumförderung
oder -verhinderung?
Die Meinungen in
Basel gehen ausein-
ander.**

BILD: 123RF.COM



***IVO CATHOMEN**

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

*URTEIL DES BUNDESGERICHTS 1C_759/2021 VOM 19. DEZEMBER 2022 UND MEDIENMITTEILUNG VOM 27. JANUAR 2023.

BILD: 123RF.COM



SCHWEIZ

VOLLZUGSHILFEN IM BAUWESEN

Die Wirtschaftskommission des Nationalrats hat an ihrer Sitzung Ende Januar beschlossen, eine Kommissionsmotion einzureichen, mit welcher der Bundesrat beauftragt werden soll, dem Parlament eine neue Rechtsgrundlage vorzulegen, die Standards zur Erarbeitung von Vollzugshilfen im Bauwesen festlegt. Die Kommission ist der Meinung, die Situation bei den Vollzugshilfen im Bauwesen sei zunehmend komplex und unübersichtlich und führe zu hohen Kosten. Mit der Motion soll dem entgegengewirkt werden, ohne dabei die Flexibilität der Bauwirtschaft unverhältnismässig einzuschränken.

SCHENKUNG VON GRUNDSTÜCKEN

Die nationalrätliche Wirtschaftskommission hat einer parlamentarischen Initiative keine Folge gegeben, die fordert, dass ein Steueraufschub gewährt wird, wenn ein Grundstück im Geschäftsvermögen im Rahmen einer Schenkung ins Privatvermögen überführt wird. Sie räumt ein, dass es namentlich bei Grundstücksschenkungen zu Härtefällen kommen kann, ist jedoch mehrheitlich der Meinung, sie schaffe neue Ungleichbehandlungen. Eine Minderheit plädiert für

einen Steueraufschub, weil bei Schenkungen kein Geld fliesse, mit dem die Steuerschuld beglichen werden könnte.

UMWELTKOMMISSION FÜR SOLAR-OFFENSIVE

Die Umweltkommission des Nationalrats hat Ende Januar Weichenstellungen für einen markanten Ausbau der erneuerbaren Energien getroffen. Die Kommission befürwortet unter anderem eine Solarpflicht im Gebäudebereich. Diese soll für Neubauten und erhebliche Um- und Erneuerungsbauten gelten. Bis 2032 sind auch bestehende Bauten, ausgenommen Wohngebäude, ab einer Gebäudefläche von 300 m² mit einer Solaranlage auszustatten. Eine Minderheit lehnt diese Massnahme ab. Auch Parkplätze mit einer Fläche von über 250 m² müssen bis 2035 mit solaraktiven Überdachungen ausgestattet werden, entschied die Kommission. Als Beitrag zur Energieeffizienz sollen Ferienwohnungen bis 2035 verpflichtend mit intelligenten Heizungssteuerungen ausgestattet werden müssen. Verschiedene Minderheiten fordern weitere Massnahmen zur Energieeffizienz im Gebäudebereich, wie etwa eine Ersatzpflicht für elektrische Widerstandsheizungen oder Verpflichtungen zum energieeffizienten Betrieb von grossen Gebäuden. ■



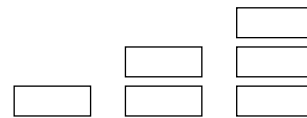
Einladung



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

SIND SHOPPING-CENTER NOCH ZUKUNFTSFÄHIG?

Die Shoppingtempel feiern in der Schweiz ihr 50-jähriges Bestehen. Sie wurden schon oft totgesagt. Doch mit der richtigen Strategie könnten sie sogar eine Renaissance erleben. TEXT – MARCEL STOFFEL*



Das im Jahr 1975 eröffnete Glattzentrum in Wallisellen gehört mit rund 600 Mio. CHF Jahresumsatz immer noch unangefochten zum umsatzstärksten Shoppingcenter der Schweiz.

BILD: GLATTZENTRUM

▶ HOHE DICHTEN PRO EINWOHNER

Grundsätzlich ist das Konzept eines Shoppingcenters eine Erfolgsformel: alles an einem Ort unter einem Dach, kurze Wege und geschützt vor Wind und Wetter – oder einfach gesagt: schnell, sicher und bequem einkaufen. Lange galten diese Shopping-Convenience-Kriterien als Erfolgsgaranten. Kunden und Investoren, Eigentümer und Mieter erfreuten sich gleichermaßen an den Konsumtempeln. Es sprach also nichts dagegen, weiter in Shoppingcenter zu investieren und neue zu bauen.

Dies ist wohl auch der Grund dafür, dass in der Schweiz heute rund 195 Shoppingcenter mit einer Gesamtfläche von rund 2,5 Millionen Quadratmetern existieren. Im internationalen Vergleich ist die Schweiz eines der Länder mit der höchsten Dichte pro Einwohner. Lange Zeit genügte es, einen Lebensmittel-Supermarkt und ein

Warenhaus als Ankermieter mit Magnetfunktion, ein Schnellimbiss-Restaurant und die restlichen Flächen an expansionsfreudige Detailhändler zu vermieten, und die Kunden strömten kaufflustig und konsumbereit in die neuen Center.

Heute werden nur noch sehr wenige neue Shoppingcenter eröffnet und das wird sich in den nächsten Jahren wahrscheinlich nicht ändern. Einerseits besteht viel weniger Nachfrage seitens Handel nach Verkaufsflächen, und zudem sind etliche Center aufgrund ihrer Lebensdauer renovierungsbedürftig. Der Fokus liegt also primär auf der Revitalisierung und Repositionierung bestehender Objekte und genau dort liegen auch die zukünftigen Erfolgchancen. Ob unsere Shoppingcenter also zukunftsfähig sind oder nicht, hängt somit vor allem damit zusammen, ob es gelingt, diese Chancen aus der Transformation wahrzunehmen.

WO LIEGEN DIE CHANCEN?

Ein Trend, der sich schon seit längerer Zeit abzeichnet, ist die Umnutzung der ursprünglichen klassischen Verkaufsflächen, auch «Nutzungs-Shift» genannt. Ausgelöst durch Leerstände, die sich nicht mehr an Detailhändler nachvermieten lassen. Ein Umstand, der heutzutage weitverbreitet ist und gemäss Prognosen auch noch zunehmen wird. Die Branche geht davon aus, dass rund ein Viertel der Verkaufsflächen in Zukunft verschwinden wird. Oftmals werden diese Leerstände durch temporäre Pop-up-Stores überbrückt, was jedoch keine langfristige Lösung darstellt.

Bei einer Umnutzung von Retailflächen stellt sich automatisch die Frage, welche Nutzungen sinnvoll sind. Es geht darum, einen Mehrwert und Zusatznutzen für die Kunden zu schaffen und eine entsprechende Ertragsituation zu erwirtschaften. Es ist wichtig sicherzustellen, dass die neuen

SCHWEIZER DETAILHANDEL

Nach Angaben des «Retail Outlook 2023» von Credit Suisse waren 2022 die Umsätze im Schweizer Detailhandel rückläufig, trotz robustem Arbeitsmarkt und steigender Zuwanderung. Zu den betroffenen Segmenten gehörten besonders die Bereiche Food und Near-Food, die gemäss den Schätzungen der CS-Experten einen Umsatzrückgang von 4,5% verzeichneten. Das Non-Food-Segment hielt sich mit minus 1,2% etwas besser,

gestützt durch den Nachholkonsum insbesondere im Bereich Freizeit. Für 2023 erwartet man eine stabile Arbeitsmarktlage, ein leichtes Reallohnwachstum und eine anhaltende Zuwanderung. Diese drei Aspekte sollten die Detailhandelsumsätze stützen und zu einem leichten Umsatzwachstum beitragen. Über alle Non-Food-Segmente hinweg sei mit einem nominalen Umsatzwachstum von rund 0,8% zu rechnen. Ausser-

dem erwarten die Experten der Credit Suisse eine zunehmende Umsatzverlagerung vom Offline- hin zum Online-Kanal. Rund 80% der befragten Detailhändler gaben an, ihre Verkaufsflächen anpassen zu wollen. Das Food- und Near-Food-Segment plant, die Verkaufsflächen insbesondere für ein grösseres Warenangebot zu erweitern, während im Non-Food-Segment vereinzelte Schliessungen geplant sind.

Nutzungen eine sinnvolle Ergänzung und Synergien zum bestehenden Retailangebot bilden, genügend Marktpotenzial vorhanden ist und es nachweisbar auch eine ausreichende Nachfrage im Marktgebiet nach dieser Nutzung gibt. Zudem stellt sich die Frage, ob diese Veränderung im Nutzungsmix auch einen Einfluss auf die Positionierung des gesamten Centers hat. Um all diese Fragen zu beantworten, ist eine klare Positionierung sowie ein schlüssiges Nutzungs- und Flächenkonzept erforderlich.

NUTZUNGS- UND MIETERMIX SIND ENTSCHEIDEND

Der Erfolg eines Shoppingcenters beruht immer auf zwei Faktoren: der Anziehungskraft durch einen relevanten Nutzung- und Mietermix und der Aufenthaltsqualität. Zur Aufenthaltsqualität ge-

hören Grundkriterien wie Sicherheit, Sauberkeit und ein einwandfreier Betrieb. Darüber hinaus trägt ein stimmungsvolles Ambiente durch die Architektur, Farben und Materialien, angenehmes Licht, frische Luft und eine dezente Beschallung zur Aufenthaltsqualität bei. Ob Events oder Ausstellungen noch angebracht sind, hängt davon ab, ob sie zum Image des Centers passen.

Eine höhere Bedeutung wird heutzutage Elementen beigemessen, die den Komfort im Center erhöhen, wie beispielsweise Sitzgelegenheiten, Lounges oder ein bedienter Informationsstand. Früher wurden die Toilettenanlagen in den entlegensten Ecken versteckt, heute werden sie als moderne und ansprechende Hygienestationen mit zusätzlichen Services wie Garderobe, Stillzimmer usw. gut sichtbar

platziert. Shoppingcenter und Warenhäuser wurden oft totgesagt, aber solange sie sich an die Veränderungen anpassen, werden sie nicht aussterben. Es gibt bereits heute gute Beispiele dafür.

Gut möglich, dass eingefleischte Online-Shopper bei ihrem nächsten Besuch in einem Shoppingcenter oder Warenhaus feststellen werden: Diese Orte sind wie eine begehbare Google-Suchmaschine oder ein Online-Katalog, nur mit echten Geschäften und Menschen. ■



***MARCEL STOFFEL**

Der Autor ist Berater und Gründer/CEO des SCS SP Swiss Council of Shopping Places

ANZEIGE

New Immobilie New Inserieren New Interessent

Maximale Flexibilität für Sie:

✓ **Insertion:**
Mit oder ohne
Vertragslaufzeit

✓ **Preismodell:**
Nach definierten
Laufzeiten oder
aktiven Objekttagen

✓ **Leistungen:**
Archivierung und
Anonymisierung von
Inseraten möglich



Ihr Kontakt:
Manuel Martínez
Head Sales
044 240 11 51



Direkt
inserieren

newhome
zuerst entdecken

AUTOMARKEN EROBERN DIE INNENSTÄDTE

Neue Elektroautomarken setzen auf Experience und Community und suchen dazu andere Standorte als bisher üblich in der Automobilbranche.

TEXT – MICHAEL DRESSEN*



In Europa halten Auto-Showrooms Einzug in die Toplagen der Innenstädte, wie auch hier an der Zürcher Bahnhofstrasse.

BILD: CBRFE

TRANSFORMATION DER AUTOMOBILINDUSTRIE

Ein Autoshowroom in der autofreien Zone? Macht das Sinn? Dies haben sich viele gefragt, als im Frühjahr 2021 die koreanische Automarke Genesis an der Zürcher Bahnhofstrasse eröffnete. Zwischenzeitlich sind in Zürich und anderen europäischen Innenstädten weitere Automarken hinzugekommen. Dieser Beitrag geht der Frage nach, warum Automobilhersteller Showrooms an Laufwegen eröffnen, welche Anforderungen an die Immobilien bestehen und was die Ansiedlung für die Innenstädte bedeutet.

Mit dem Markteintritt in Europa haben sich asiatische Automarken bisher schwergetan. Zu stark waren hier die traditionsreichen Hersteller vom alten Kontinent. Diese verfügen über eine grosse Markenbekanntheit und Kundenloyalität. Doch führt die Transformation der Autoindustrie hin zur Elektromobilität zu niedrigeren Markteintrittshürden. Die Elektromotoren erfordern ein anderes Know-how. Viele Bauteile werden überflüssig. Elektroautos sind wartungsärmer und die Digitalisierung ermöglicht Ferndiagnosen und Updates per Internet, weshalb viele Werkstätten obsolet werden. Die Showrooms der Vertragshändler befinden sich oft in Gewerbegebieten am Stadtrand. Millennials und die Generation Z, aufgewachsen mit der Verfügbarkeit aller Waren und Dienstleistungen über das Mobiltelefon, werden an solchen peripheren Point of Sales nicht als Neukunden gewonnen. Zudem ist fraglich, ob Autos zukünftig überhaupt noch verkauft werden. Das Produkt und Statussymbol «Auto» rückt in den Hintergrund, während Mobilität als Dienstleistung nachgefragt wird. Der traditionelle Vertragshändler mit einem auf Provisionen und Reparaturen aufgebauten Geschäft wird weniger relevant.

MIT EINEM AUTOHAUS IM GEWERBE- GEBIET HABEN DIE NEUEN INNERSTÄDTISCHEN SHOWROOMS DER ELEKTRO-AUTOMARKEN NICHTS GEMEINSAMES MEHR.

SHOWROOMS IN DEN FUSSGÄNGERZONEN

Bisherige Vorteile der europäischen Automobilhersteller werden zu systemischen Risiken. In diese Lücke stossen Hersteller wie Tesla und viele bisher in Europa kaum bekannte Hersteller, wie zum Beispiel BYD (China), Nio (China) oder Polestar (China). Auch die Marke Genesis, Tochterunternehmen der Hyundai Motor Group, bekennt sich zur Elektrifizierung und wird ab 2025 nur noch Elektroautos auf den Markt bringen. General Motors aus den USA, der viertgrösste Autokonzern der Welt, plant eine Europa-Rückkehr mithilfe von Elektromodellen.

Um ihren Modellen in Europa schneller zur Bekanntheit zu verhelfen, setzen die oben genannten Hersteller auf die Eröffnung von eigenen Showrooms an innerstädtischen Passantenlagen. Damit ist der Direct-to-Consumer (DTC)-Trend auch in der Automobilbranche angekommen. Statt über Vertragshändler zu verkaufen, wenden sich die Hersteller in eigenen Showrooms direkt an die Konsumenten. Tesla war für die Branche der Vorreiter und hatte die ersten Showrooms bereits vor über einem Jahrzehnt eröffnet.

NEUE RETAIL-STRATEGIEN IM AUTOMOBILSEKTOR

Die chinesische Elektroautomarke Nio eröffnete im September 2021 in Oslo das erste Nio-House in Europa. Die individuell gestalteten Flächen, welche landestypische Elemente, Materialien und Strukturen aufnehmen, bieten mitten im Osloer Stadtzentrum Räume für Events, Co-Working, Filmvorführungen, Kinderspielbereiche, ein Nio Café und einen Shop für Accessoires, welche un-

ter dem Label «Nio Life» angeboten werden. Menschen sollen sich in den Nio-Häusern treffen, unterhalten, wohlfühlen und sich mit Gleichgesinnten austauschen.

Dahinter steht ein weiterer Trend im Retail: Der Community-Gedanke bzw. «Social Retail». Ebenso wie «DTC» ist die Strategie des Aufbaus von Communities rund um eine Marke oder ein Produkt stark durch den E-Commerce geprägt worden.

Einen Weg wie Nio geht die ebenfalls chinesische Marke Lynk & Co. Der erste deutsche Standort, der sich nicht Showroom, sondern «Lynk & Co Club» nennt, befindet sich in den Hackeschen Höfen in Berlin. Dort steht das Auto selbst nicht im Mittelpunkt, stattdessen geht es um Mobilität und urbanen Lifestyle. Und um Sharing Economy, denn Lynk & Co. ermöglicht es den Käufern oder Abonnenten der Fahrzeuge, diese auch kurzfristig zu «verleihen». Dies funktioniert über eine App, die den unkomplizierten Zugriff auf das Fahrzeug ermöglicht. So entwickelt sich rund um die Marke und App eine Gemeinschaft mit ähnlichen Werten und Lifestyle.

BEDEUTUNG DER SHOWROOMS FÜR DIE INNENSTÄDTE

Formate wie die Nio-Häuser oder Lynk & Co. Clubs verfügen über eine hohe Aufenthaltsqualität. Der Fokus in den Flächen ist nicht transaktional, d. h. es besteht kein Druck, dort ein Auto zu kaufen. Stattdessen geht es um das Erlebnis und Gemeinschaft, Events und Mobilität im Allgemeinen. Diese Konzepte sind inklusiv angelegt und wollen auch Besucher einladen, die sich aktuell kein Fahrzeug leisten können oder wollen. All dies soll den Bezug zur Marke aufbauen und bei bereits bestehenden Kunden die Markenloyalität stärken. Für die Innenstädte sind inklusive Formate, die auf Erlebnis und Gemeinschaft setzen, positiv zu werten, da sie die Aufenthaltsqualität erhöhen und allen offen stehen. Gerade in den Abendstunden, wenn Events oder Vorträge zur Mobilität oder anderen Themen stattfinden, können diese Formate Innenstädte beleben.

Auf der anderen Seite gibt es Showrooms, die sehr exklusiv gehalten sind und im Wesentlichen die Fahrzeuge ausstellen. Hier liegt der Fokus auf dem Produkt. Solche Showrooms sind auf eine bestimmte, kleinere und kaufkraftstarke Zielgruppe ausgerichtet. Diese Showrooms profitieren von der Zentralität, der Visibilität und dem Prestige einer Innenstadtlage sowie den vorhandenen Passantenfrequenzen. Sie sind eher mit Luxusboutiquen vergleichbar und erzeugen keine wesentlichen zusätzlichen Frequenzen in den Lauflagen.

GRÖßERE VIELFALT DER FLÄCHENNUTZUNG

Mit dem Strukturwandel im Einzelhandel sind in den vergangenen Jahren neue Retailformate in die zentralen Innenstadtlagen eingetreten. Bisher war Fashion die dominierende Nutzung in den Einkaufsstrassen. Durch deren Rückzug bei der Flächennutzung entsteht mehr Vielfalt. Dienstleistungen, Health & Beauty, Einrich-

tungsformate, Gastronomie und Lebensmittel haben mehr Flächen in den Innenstädten angemietet. Durch die Transformation der Automobilindustrie kommt nun mit den Auto-Showrooms ein weiteres Segment hinzu. Da nur ein Bruchteil der Innenstadtlagen über die für Auto-Showrooms notwendigen baulichen und standortspezifischen Voraussetzungen verfügt, wird es nicht zu einer übermässigen Beanspruchung von Ladenflächen durch den Automotive-Sektor kommen. Insbesondere nicht in den Schweizer Städten, die durch eine kleinteilige historische Bausubstanz geprägt sind.

Die Innenstädte sind im Wandel und sind Spiegelbild gesellschaftlicher, technologischer und ökonomischer Veränderungen. Mehr Vielfalt ist zu begrüssen, insbesondere wenn die Showrooms so offen und inklusiv gestaltet sind, dass sie zu einer Bereicherung und Belebung der Innenstädte sowie zu einer fortschrittlichen Entwicklung der Mobilität beitragen, z. B. auch durch die Förderung des Carsharing. Die Immobilieneigentümer können durch eine verantwortungsbewusste Auswahl und Verteilung der verschiedenen Nutzungsarten und der einzelnen Unternehmen auf ihre Flächen zu einer positiven Innenstadtentwicklung beitragen. Mit den neuen Formaten aus dem Automobilsektor kommt eine weitere Nutzungsart hinzu, aus der sie auswählen können. ■

ANFORDERUNGEN FÜR AUTO-SHOWROOMS IN INNENSTÄDTEN

Lage

- Stadt mit grossem Einzugsgebiet, d. h. in der Schweiz vorrangig Zürich, Genf und Basel, teilweise auch Lausanne, Lugano und St. Gallen
- Frequenzstarke Innenstadtlage, Büroarbeitsplätze im unmittelbaren Umfeld
- Nachbarschaft aus Premium-Retailern, die über eine urbane, kaufkraftstarke Kundschaft verfügen
- Öffentliche Parkhäuser in fussläufiger Nähe, in denen Dauerparkplätze mit Ladestationen für die Probefahrzeuge angemietet werden können, falls nicht im gleichen Gebäude möglich
- Bevorzugt befahrbare Strasse und Parkplätze vor der Ladenfläche

Gebäude

- Hohe Visibilität des Gebäudes und der Schaufenster, bevorzugt Ecklagen oder freistehende Gebäude
- Bodentiefe, hohe und breite Schaufenster, welche nicht durch Säulen oder Arkaden unterbrochen werden
- Barrierefreie mind. 2,50 m breite Eingänge/Öffnungen, um die Fahrzeuge in die Fläche zu bringen
- Idealerweise im gleichen Gebäude Parkgarage mit mehreren Dauerstellplätzen

Fläche

- Mindestgrundfläche im Erdgeschoss 200 m², idealerweise um 300 m²
- Maximal 2 Geschosse, bevorzugt nur Erdgeschoss
- Keine oder nur sehr wenige Säulen/Stützen
- Einfache rechteckige Grundrisse
- Bodentraglast mindestens 3,5 kN/m²
- Hohe Decken, mindestens 3,50 m lichte Höhe
- Moderne leistungsfähige Lüftung/Klimatisierung



***MICHAEL DRESSEN**

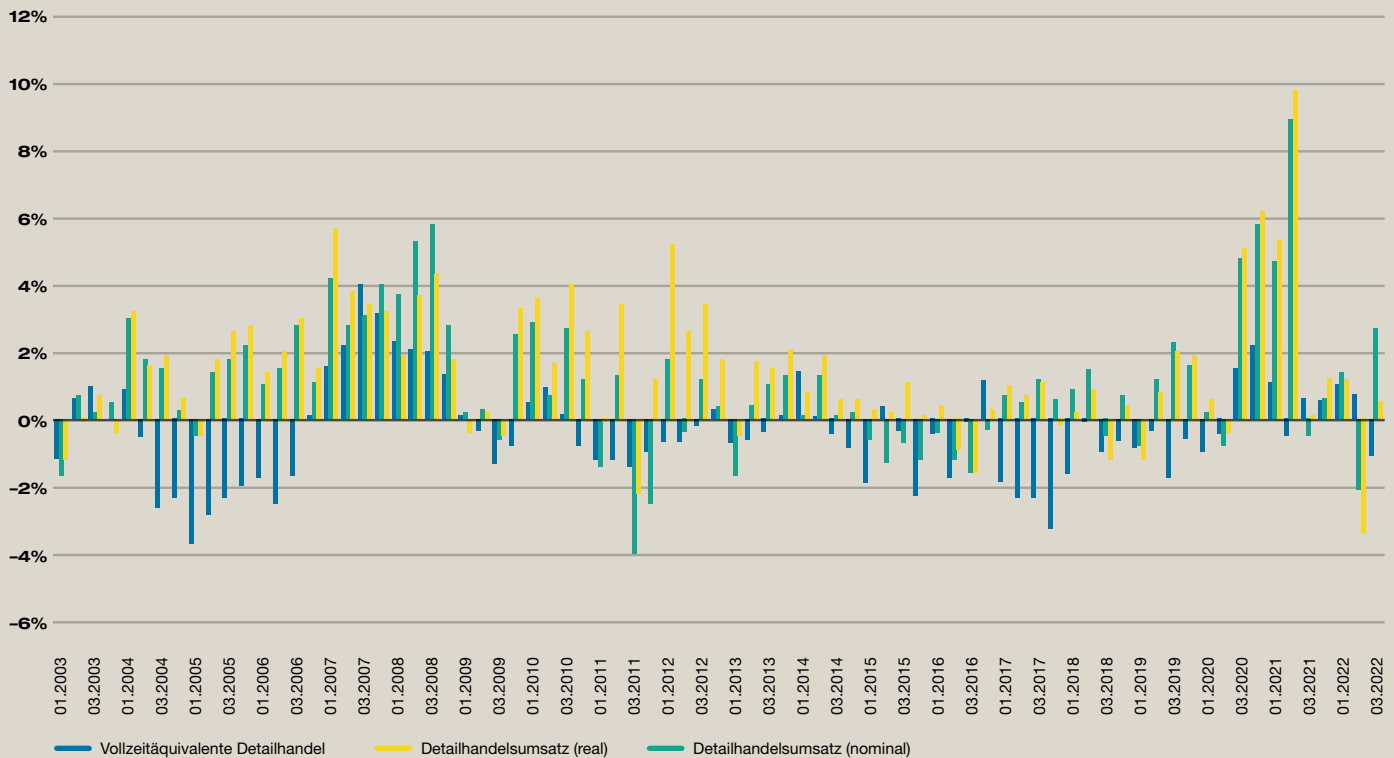
Der Autor leitet bei CBRE in der Schweiz den Bereich Retail und ist Chartered Member (MRICS) bei der Royal Institution of Chartered Surveyors.

KONSUMLUST STÜTZT DETAILHANDEL

Im Detailhandel ist 2022 wieder Normalität eingeleitet. Im Vergleich zu 2021 konnte ein leichtes Umsatzplus, auf realer Basis allerdings ein leichtes Minus, verzeichnet werden. Die Unterschiede zwischen den verschiedenen Warengruppen sind allerdings beträchtlich. TEXT – DOMINIK MATTER*

BESCHÄFTIGUNGS- UND UMSATZENTWICKLUNG IM DETAILHANDEL 2021/2022

Quelle: BFS, Fahrländer Partner



Wachstumsraten im Vorjahresvergleich (Detailhandelsumsätze ohne Treibstoffe)

► GEWINNER MÜSSEN BÜSSEN

Gemäss den Zahlen zu den Detailhandelsumsätzen des Bundesamts für Statistik (BFS) lagen die Umsätze in den ersten elf Monaten 2022 um 1,3% höher als in der gleichen Vorjahresperiode. Berücksichtigt man die «hohe» Inflation, so ergibt sich ein Minus von 1,3%. Wobei zu betonen ist, dass die Teuerungsrate 2022 mit durchschnittlich 2,8% zwar für Schweizer Verhältnisse hoch, im internationalen Vergleich aber kaum nennenswert ist. Letztlich bedeutet dies aber, dass die Konsumenten im vergangenen Jahr auch in der Schweiz mehr Geld für weniger Waren bezahlt haben.

Die Struktur des Konsums wurde in den Jahren 2020 und 2021 entscheidend von der pandemischen Situation bzw. den Massnahmen zu deren Bekämpfung geprägt. Der Lockdown in der Gastronomie zwang die Haushalte, vermehrt zu Hause zu essen, was die Umsätze in der Warengruppe «Food/Near-

Food» deutlich beflügelt hat. Gleiches gilt für den Bereich «Personal Care»: Wer nicht zum Coiffeur kann, muss sich die Haare zu Hause färben. Profitiert haben zudem die Sparten «Heimelektronik» – der Netflix-Serienmarathon schaut sich auf einem neuen Laptop wesentlich komfortabler – und «Do-it-yourself». Im Gegensatz dazu musste die Warengruppe «Bekleidung/Schuhe» 2020 massive Umsatzeinbussen hinnehmen, denn wer nicht ins Büro muss und keine Anlässe besuchen kann, braucht auch keine neuen Outfits.

Die Rückkehr zur Normalität äusserte sich 2022 in einer Gegenbewegung. Die Warengruppen, die während der Pandemie steigende Umsätze verzeichneten, sahen sich 2022 mit Umsatzverlusten konfrontiert. Insbesondere in den Segmenten «Food und Near-Food» und «Do-it-yourself» gaben die Konsumenten deutlich weniger Geld aus als in den Vorjahren. Aber auch die Warengruppen «Heimelektronik» und «Haushalt/

Wohnen» mussten sinkende Umsätze hinnehmen. Positive Wachstumsraten in Bezug auf den nominalen Umsatz erzielten die Segmente «Bekleidung/ Schuhe», «Personal Care» und «Freizeit», wobei im Fashion-Bereich real ein leichter Umsatzrückgang zu verbuchen sein dürfte.

ONLINE-HANDEL UND AUSLANDEINKÄUFE TRÜBEN DAS BILD KAUM

Nachdem der Onlinehandel während der Pandemie deutlich an Marktanteilen gewonnen hat, dürfte er 2022 erstmalig nicht zunehmen, je nach Erfolg der Special Days wie Black Friday stagnieren oder sogar marginal abnehmen. Für die Onlinehändler ist das aber kein Grund zur Sorge. Das Umsatzwachstum des ganzen Sektors korrigiert sich quasi wieder zurück auf den langfristigen Wachstumspfad. Aus den aktuellen Kredit- und Debitkartenumsätzen

lässt sich ablesen, dass auch der Umsatz im Non-Food-Segment stationär am Wachsen zu sein scheint, obwohl die Debitkartenumsätze zeigen, dass mit dem Übergang in die endemische Lage auch der Auslandseinkauf wieder zunimmt. Die Schweizer scheinen hier dem starken Franken mehr Beachtung zu schenken als dem Bedürfnis des lokalen Einkaufens, wobei allerdings das Vor-Pandemie-Niveau noch nicht erreicht ist. Insgesamt entwickelte sich das Geschäft im stationären Detailhandel also vergleichsweise positiv, und durch das mengengetriebene Umsatzwachstum bewegen sich die Leerstände im Laufe des Jahres 2022 – wenn auch nicht in allen Regionen – nach unten.

PERSONALMANGEL BREMST BESCHÄFTIGUNGSENTWICKLUNG

Dass die Beschäftigung im Detailhandel im 3. Quartal 2022 leicht unter dem Vorjahreszeitpunkt liegt, ist auf die Rekrutierungsprobleme zurückzuführen. Der Detailhandel ist – zusammen mit der Gastronomie und dem Pflegebereich – eine der Branchen, die am meisten Mühe mit der Rekrutierung von Personal hat. Fast jedes zweite Unternehmen meldet hier Schwierigkeiten. Das deckt sich auch mit der Tatsache, dass die Anzahl offener Stellen im Laufe des Jahres 2022 überdurchschnittlich stark zugenommen hat. Gemäss Hörensagen läuft die Branche auch Gefahr, zu viele Abgänge an Personal durch Branchenwechsel infolge von Unzufriedenheit zu erfahren. Medial vernachlässigt wurde bislang die Tatsache, dass der Aufwärtstrend beim Umsatz auch beim Arbeitseinsatz angekommen ist. Nach rund zehnjähriger Reduktion der Vollzeitstellen bewegt sich die Beschäftigung seit 2018 tendenziell seitwärts. Und hier könnte die Statistik durchaus etwas negativ ausfallen, weil allenfalls vermehrt nicht mitgezählte Mitarbeiter auf Abruf eingesetzt werden, was sich aber statistisch nicht nachweisen lässt. Neben dem Umsatzwachstum der letzten Jahre spielt beim geplanten Beschäftigungsaufbau sicherlich auch die Bestrebung eine Rolle, mit hoher Beratungsqualität dem Internetkauf entgegenzutreten.

POSITIVE AUSSICHTEN FÜR DEN DETAILHANDEL 2023

Während vor einem Jahr die Pandemie-massnahmen und die Lieferkettenprobleme die Hauptsorgen für die Geschäfte dar-

stellten, sind es heute Preisdruck und die mit der Eintrübung der Wirtschaft verbundene schlechte Konsumentenstimmung. Der Index der Konsumentenstimmung (SECO) hat sich im Laufe des Jahres deutlich eingetrübt. Die Haushalte beurteilen ihre eigene finanzielle Lage so schlecht wie noch nie seit Messbeginn. Für den Detailhandel problematisch ist die fehlende Neigung zu grossen Anschaffungen. Die nun schon länger deutlich sinkende Konsumentenstimmung hat sich aber bislang noch nicht bei den Ladenumsätzen gezeigt. Dies stimmt optimistisch. Allzu viel Grund für einen Einbruch ist denn auch nicht vorhanden. Der Arbeitsmarkt zeigt sich immer noch in mehr als robustem Zustand. Es darf mit Lohnerhöhungen im Bereich der Inflation des ablaufenden Jahres gerechnet werden. Trotzdem dürfte sich 2023 ein Kaufkraftverlust (pro Kopf) ergeben infolge von steigenden Krankenkassenprämien, Mieten und Nebenkosten. Im Vergleich zu Deutschland etwa dürfte sich die Mehrheit der Schweizer Haushalte nicht zu markanten Einschränkungen gezwungen fühlen. Kerntreiber des Detailhandels ist weiterhin die steigende Zahl der Köpfe. Die Alterung der Gesellschaft sowie die anhaltend hohe Immigration sind letztlich ein wichtiger Schmierstoff für den Detailhandel, denn der Einzelne konsumiert seit Jahren nicht wirklich mehr. Während sich der starke Franken negativ auf den Schweizer Tourismus auswirkt, dürfte weiterhin ein nachpandemischer Nachholbedarf nach Reisen in die schönen Alpen bestehen, was die Nachfrage an den Tourismus-Hotspots und in den Zentren unterstützt.

Unter dem Strich dürften sich die positiven und negativen Einflussfaktoren aufheben und den Umsatz in den kommenden Monaten stagnieren lassen. Gleichzeitig ist mit stabilen Leerständen zu rechnen, sodass ertragsseitig kaum grosse Bewegungen zu erwarten sind. Die Marktwerte von Retail-Liegenschaften stehen aber unter Druck, denn auch dieses Segment kann sich den steigenden Zinsen und den damit höheren Renditeerwartungen der Investoren nicht entziehen. ■



***DOMINIK MATTER**

Der Autor ist Volkswirt und Partner bei Fahrländer Partner.



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



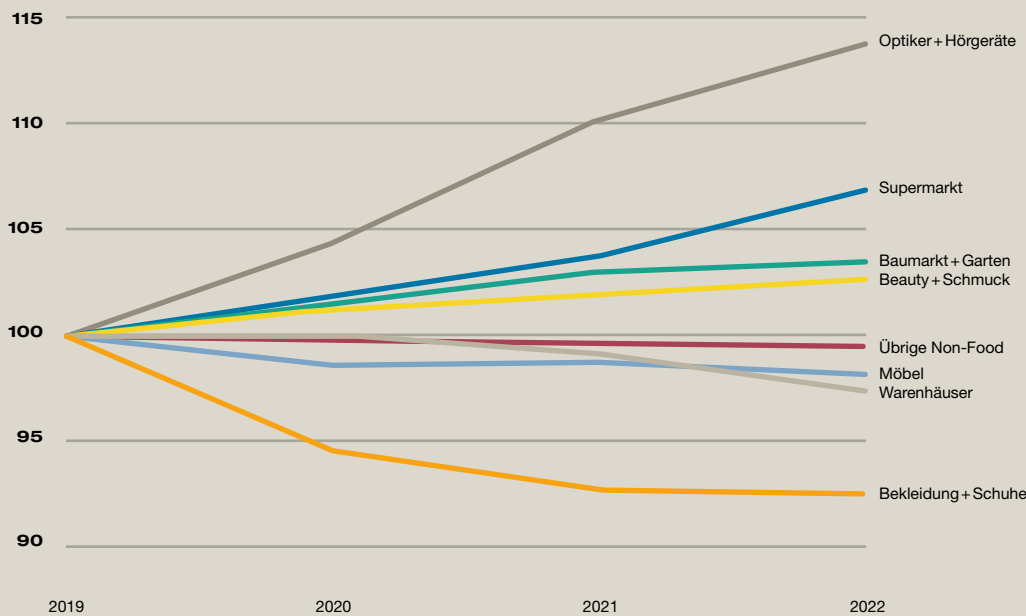
Martin Buob, Geschäftsleiter allgemeine baugenossenschaft luzern abf
Stefan Heggli und Guido Estermann,
Immobilien-Experten LUKB

WENIGER MODE IN DEN ORTSZENTREN

Der Retail-Mix in den Ortszentren hat sich stark verändert. Die Rolle der Modebranche als wichtigster Baustein für ein attraktives Angebot verliert an Bedeutung. Andere Detailhandels- und Dienstleistungskonzepte übernehmen diese Rolle. TEXT – **TABEA GROB & BOUKE VAN DIJK***

ENTWICKLUNG DER ANZAHL FILIALEN NACH BRANCHEN

Quelle: Retail Atlas



Indizierte Entwicklung der Anzahl Kettenfilialen in der Schweiz pro Branche ab 2019 (2019 = 100)



EINE SCHWINDENDE ZAHL AN RETAILER, WACHSENDE ONLINE-KONKURRENZ UND TEUERUNG MACHEN NEUE KONZEPTE IN DEN INNENSTÄDTEN GEFRAGTER DENN JE.

INSGESAMT 125 FILIALEN MEHR

Der Retail Atlas ist ein Analyseprodukt für den Schweizer Retail Immobilienmarkt, entwickelt von Immocompass und Van Dijk Consultancy. Er umfasst eine nahezu komplette Datenbank der Verkaufsflächen in der Schweiz. Strukturiert und in regelmässigen Abständen werden dazu alle Detailhändler in der Schweiz, deren Adressen, Geokoordinaten und Detailhandelskategorien erhoben. Für die vorliegende Auswertung wurde im Speziellen der sich ändernde Branchenmix bei den Retailketten unter die Lupe genommen. Als Kette wird ein internationales Retail-Unternehmen mit mehr als fünf Filialen in der Schweiz definiert. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf den Ortszentren.

Im Jahr 2022 hatten die 254 grössten Retailketten der Schweiz rund 11 300 Filialen. Verglichen mit 2019, hat die Anzahl Filialen in den letzten drei Jahren zugenommen (+1,1% resp. +125 Filialen). Während diese Zahl eher stabil erscheint, zeigt sich ein viel dynamischeres Bild, wenn man die einzelnen Branchen im Detail betrachtet. Die Modebranche war mit dem grössten Rückgang konfrontiert, was vor allem in den Ortszentren zu spüren ist. Die Zahl der Filialen der 91 grössten Modeketten in Ortszentren nahm seit 2020 um 116 Filialen ab (-9,6%), was vorwiegend auf rückläufige Umsätze aufgrund der Online-Konkurrenz zurückzuführen

ist. Ein Effekt, den die Pandemie verstärkt hat. Besonders betroffen von der Online-Konkurrenz ist die Schuhbranche. Hier gab es eine deutliche Abnahme bei der Zahl der Filialen. So schlossen zum Beispiel Vögele Shoes, Bingo Shoes und Navyboot seit 2019 mehr als je 20 Filialen. Vögele Shoes musste 2022 gar Konkurs anmelden. Jedoch gibt es in der Modebranche auch wachsende Ketten wie beispielsweise Chicorée, Blackout und die Unterwäschegeschäfte Intimissi und Hunkemöller.

OPTIK UND HÖRGERÄTE HOLEN AUF

Der Rückgang der Anzahl Filialen in der Modebranche konnte teilweise kompensiert werden durch andere Wachstumsbranchen. So schnitten die Branchen Optik und Hörgeräte positiv ab. Aufgrund der alternierenden Gesellschaft und der weltweit zunehmenden Schwäche stieg die Anzahl Filialen in diesen Branchen in Ortszentren um gut 16%. Auch im Bereich Schönheit und Schmuck verzeichnen einige Ketten ein starkes Wachstum, so beispielsweise Swatch, Rituals und Thomas Sabo.

Bei den Supermärkten gab es ebenfalls ein starkes Wachstum, jedoch konnten hier die Ortszentren nur teilweise profitieren. Die 11 grössten Supermärkte hatten schweizweit im Jahr 2022 insgesamt 3977 Filia-



DETAILHANDELSKETTEN ZIEHEN AUS DEN ORTSZENTREN WEG

Quelle: Retail Atlas

	Ortszentren	Ausserhalb Ortszentren
Supermarkt	15	235
Bekleidung+ Schuhe	-116	-89
Optiker+ Hörgeräte	36	34
Beauty+ Schmuck	-2	20
Möbel	2	-13
Baumarkt+ Garten	10	8
Warenhäuser	-1	-2
Übrige Non-Food	-27	15
Total	-83	208

Änderung der Anzahl Kettenfilialen pro Branche innerhalb und ausserhalb Ortszentren in der Schweiz.

len, was 250 mehr waren als im Jahr 2019. Als wichtigster Grund für das Wachstum gilt eine Umsatzzunahme während der Pandemiejahre 2020 und 2021 bei den Non-Food-Produkten und im Bereich Gastronomie und Take-away. Hinzu kommt das schnelle Wachstum bei den Discountketten Aldi und Lidl. Das grosse Wachstum bei den Supermärkten fand aber vorwiegend ausserhalb der Ortszentren statt. In den Ortszentren wuchs die Anzahl der Supermärkte nur um 15 Filialen in den letzten drei Jahren, wobei es sich mehrheitlich um kleinere Filialen wie Express-Formate handelt.

INNOVATIVE KONZEPTE GESUCHT

Während der Detailhandelsmarkt 2020 und 2021 von der Pandemie stark geprägt war, war 2022 der Anstieg der Konsumentenpreise taktbestimmend. 2022 betrug die durchschnittliche Jahresteuierung +2,8% (2021: +0,6%, 2020: -0,7%). Während die Teuerung insbesondere auf höhere Preise für Erdölprodukte, Gas, Automobile und Wohnungsmieten zurückzuführen ist, sind aber auch die Preise für Bekleidung, Schuhe, Nahrungsmittel, Getränke und den Hausrat gestiegen. Etliche Lebensmittelgeschäfte haben die Preise ihrer Produkte nach oben geschraubt. Als Auswirkung davon wuchs der Detailhandelsumsatz 2022. In den ersten drei Quartalen des Jahres 2022 konnten die Schweizer Detailhändler ihren

Umsatz kalenderbereinigt um 2,4% steigern. Neben der Teuerung als Ursache für das Wachstum verkauften gewisse Detailhändler auch volumenmässig mehr Ware. So nahmen die Verkaufsmengen für Sportartikel, Spielsachen und Bücher zu – Lebensmitteläden hatten hingegen 2022 nach den umsatzstarken Pandemie jahren das Nachsehen.

Unter dem Strich verringerte sich die Anzahl der Filialen der Retailketten über alle Branchen hinweg in den Ortszentren seit 2019 um -2,9%. Gleichzeitig nahm die Anzahl Filialen ausserhalb der Ortszentren um 3,7% zu. Diese Verschiebung weg von den Ortszentren führt zu grossen Herausforderungen. Gefragt ist ein Neustart mit innovativen Detailhandels-, Dienstleistungs- und Gastronomiekonzepten – die Modenbranche als Magnet hat ausgedient. Der Rückgang der Retailketten kann auch als Chance verstanden werden, um ein abwechslungsreicheres Zentrumsangebot zu entwickeln. Dafür braucht es neben einer fundierten Strategie und der Zusammenarbeit aller Beteiligten auch Entschlossenheit und Mut. Einige Schweizer Städte gehen mit gutem Beispiel voran und erstellen proaktiv Situationsanalysen und Monitorings, rufen ein City-Management ins Leben, das sich um die aktive Förderung des lokalen Gewerbes mit Marketing- und Kommunikationskampagnen kümmert, und reichen innovativen Konzepten die Hand. ■



*TABEA GROB

Die Autorin ist Geografin und Senior Analystin bei der Firma Immocompass.



*BOUKE VAN DIJK

Der Autor ist Geograf und Senior Analyst bei der Firma Van Dijk Consultancy.

VERDICHTUNG AUF PRIVATER EBENE

Das Unternehmen Raumpioniere hat für Hauseigentümer ein Tool entwickelt, mit dem es das Verdichtungspotenzial ihrer Immobilie berechnen kann. TEXT – TAMAS KISS*



BILD: RAUMPIONIERE / SCHWIZER SCHLÄTTER

Mit dem Ausbau eines Einfamilienhauses kann je nach Liegenschaft und Bauzone deutlich mehr zusätzliche Wohnfläche (blaue Box) gewonnen werden.

► ZERSIEDELUNG STOPPEN

Vor dem Hintergrund, dass der Bund damit rechnet, dass 2050 rund 11 Millionen Menschen in der Schweiz leben werden, wächst das Bewusstsein, dass die Ressource «unversiegelte Landschaft» nicht unendlich ist. Gleichzeitig wird auch erkannt, dass sie als Erholungsraum sowie ökologischer Puffer einen wichtigen Beitrag zum gesamtgesellschaftlichen Wohlbefinden leistet. Doch wie kann das erwartete Bevölkerungswachstum bewältigt, wie die fortlaufende Zersiedelung gebremst werden? Die Antworten darauf heissen restriktive Bodennutzung, Bestandsoptimierung und eine Verdichtung nach innen.

VERSTECKTE MEHRFAMILIENHÄUSER

Wenn mit dem Einzonon schon bald einmal Schluss sein soll und neu das «Bauen ohne Land» angesagt ist, stellt sich die Frage, wo im Gebäudepark Schweiz denn noch Potenzial für eine sinnvolle Verdichtung gegeben ist. Die Antwort ist klar: In der Schweiz gibt es rund eine Million Einfamilienhäuser. Viele der Eigentümer haben dabei ein enges Verhältnis zu ihrem Haus und sind entsprechend gut informiert. Etwas anders sieht

“**DER POTENZIALRECHNER HILFT ALLEN, DIE MIT IMMOBILIEN ZU TUN HABEN – UND DEM LAND.**“

es aus, wenn sich die Frage stellt, welches Ausbau- oder Entwicklungspotenzial auf Ihrem Grundstück oder Ihrer Liegenschaft gegeben ist. So sitzt ein Grossteil von Ihnen auf einem sogenannten «versteckten Mehrfamilienhaus», ohne dies zu wissen. Vor allem ältere eingezonte Liegenschaften weisen dabei ein signifikantes Ausnutzungspotenzial auf. Diverse Studien gehen davon aus, dass in Bauzonen, die noch nicht überbaut sind – immer unter der Voraussetzung, dass sie mit der gleichen Dichte wie aktuell bebaut werden –, zusätzlicher Raum für über eine Million Menschen geschaffen werden könnte. Wenn nur ein Bruchteil der Hausbesitzer in der Schweiz sich der Möglichkeiten einer Verdichtung bewusst wird und diese dann auch tatsächlich angeht und umsetzt, ist das freigesetzte transformatorische Potenzial enorm.

DER POTENZIALRECHNER

Für private Hauseigentümer gibt es neu eine einfache Möglichkeit, mit der sie das auf ihrem Grundstück verborgene Potenzial selber ermitteln können: den Potenzialrechner. Der Rechner macht das Verdichtungs- und Optimierungspotenzial für jede Liegenschaft

deutlich – auf Knopfdruck, innerhalb von 20 Sekunden. Angezeigt wird, wie viele Quadratmeter an Nutzfläche man zusätzlich auf einer Liegenschaft realisieren kann. Damit erhalten die Nutzer ein erstes Bild über das volle Potenzial, die Möglichkeiten und auch den wahren Wert ihrer Liegenschaft. Ist das Potenzial erkannt, geht es um ein cleveres, nachhaltiges Realisieren dieser Potenziale.

KONKRETES BEISPIEL IN FRAUENFELD

Wie die Lösung der Raumpioniere funktioniert, lässt sich am Beispiel eines klassischen Einfamilienhauses in Frauenfeld zeigen; Baujahr 1970, auf einer 1100 m² grossen Parzelle gelegen mit einer Nutzfläche von rund 190 m². In dieser Liegenschaft lebt aktuell eine Familie mit zwei Erwachsenen und zwei Jugendlichen, die kurz vor ihrer Volljährigkeit stehen. Die Liegenschaft liegt in der Wohnzone W2 mit zwei Vollgeschossen plus einem Attikageschoss. Mal angenommen, die vor-

liegende Parzelle lässt sich gemäss Bau- und Zonenordnung der Stadt Frauenfeld mit einer für die W2 typischen Dichte bebauen, dann zeigt der Potenzialrechner auf, dass man bei der vorliegenden Grundstücksgrösse eine Nutzfläche von circa 350 m² realisieren könnte. Ob und wie man die zusätzlichen 160 m² Nutzfläche auf dem Grundstück baulich umsetzen könnte, zeigen die Raumpioniere in der Folge in einem persönlichen Gespräch mit der Familie auf. So wären an diesem Ort statt eines 6-Zimmer-Einfamilienhauses zum Beispiel vier 3,5-Zimmer-Wohnungen möglich, eine ideale Lösung für die Familie, weil sich eine dieser Wohnungen in Zukunft von den Erwachsenen selber nutzen liesse, während die restlichen Einheiten vermietet oder aber im Stockwerkeigentum veräussert werden könnten. Gleichzeitig kann mit einem solchen Entwicklungs- und Verdichtungsprojekt natürlich auch der Wert der Immobilie gesteigert werden, was wiederum für die beiden Nachkommen interessant ist.



***TAMÁS KISS**

Der Autor ist Mitgründer der Raumpioniere AG und verantwortlich fürs Marketing.

ANZEIGE

Das Vertrauen unserer vielen langjährigen Kunden verdienen wir uns jeden Tag aufs Neue.

Der rege Austausch mit unseren Kunden ist das perfekte Teamwork und die ideale Grundlage für Innovationen, die wirklich etwas nützen – und das langfristig. Deshalb nehmen wir für uns auch in Anspruch, nicht jedem Modetrend nachzurrennen. Neuerungen bei unseren Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata» prüfen wir immer selbstkritisch auf ihren Nutzen. Das bringt uns und unsere Kunden weiter und schafft ein Verhältnis gegenseitigen Vertrauens.

Anna Barone, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

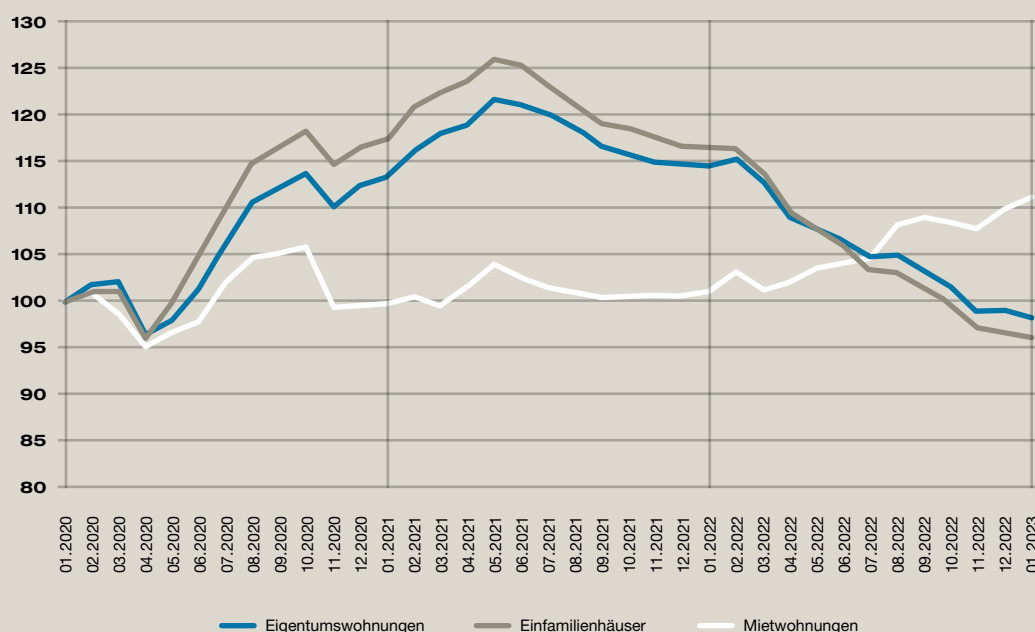
EIGENHEIMNACHFRAGE – QUO VADIS?

Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern in der Schweiz ist inzwischen unter den Stand von vor der Pandemie zurückgefallen. Ist Mieten das neue Kaufen?

TEXT – ANDY EGGER*

ABBILDUNG 1: NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN, EINFAMILIENHÄUSERN UND MIETWOHNUNGEN (INDEX 01.2020 = 100)

Quelle: Realmatch360



Der Anstieg der Hypothekarzinsen im vergangenen Jahr hat den Erwerb von Wohneigentum verteuert. BILD: 123RF

► TRENDWENDE BEI DEN PREISEN?

Die jüngsten Veröffentlichungen der Preisindizes von Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern in der Schweiz zeigen ein ungewohntes Bild: Der Preisanstieg scheint zum Erliegen zu kommen. Von den schweizweit verfügbaren Transaktionspreisindizes wies im 4. Quartal 2022 zwar erst jener von Wüest Partner bei den Einfamilienhäusern eine negative Wachstumsrate aus, doch zeigen auch die Indizes von anderen Anbietern zumindest eine Abschwächung des Preisauftriebs im Eigenheimsegment.

RÜCKLÄUFIGE NACHFRAGE

Betrachtet man die Nachfrageentwicklung, ist die sich abzeichnende Trendwende bei den Preisen keine Überraschung. Bereits seit dem zweiten Quartal 2021 weisen die Nachfrageindizes von Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern nach unten (vgl. Immo-bilia/Juni 2022, «Zinsanstieg bremst Eigenheimnachfrage»). Es ist im Eigenheimbereich allerdings nicht nur die Zinsentwicklung, die für den Rückgang der Nachfrage verantwortlich ist, sondern letztlich auch die Korrektur des starken Anstiegs der Eigenheimnachfrage während der Pandemie. Denn nach dem ersten Corona-Lockdown war die Zahl der Suchabos nach Eigenheimen stark angestiegen (vgl. Immo-bilia/Februar 2021, «Gestiegene Wohnansprüche»). Und nicht

nur Erstwohnsitze im Eigentum waren gesucht, sondern – wohl aufgrund der neuen Möglichkeiten im Bereich des Homeoffice – auch Zweitwohnsitze in den Bergen (vgl. Immo-bilia/Juni 2021, «Boomende Zweitwoh-nungsnachfrage»).

NEUE RAHMENBEDINGUNGEN

In der Zwischenzeit haben sich die Rahmenbedingungen für die Eigenheimnachfrage aber verändert. Zum einen erlaubte die weitgehende Immunisierung der Bevölkerung gegen Covid-19 ab dem 2. Quartal 2021 eine Rückkehr zur Normalität, sowohl im Wirtschafts- als auch im privaten Leben. Und zum anderen verteuerte der Anstieg der Hypothekarzinsen im vergangenen Jahr den Erwerb von Wohneigentum, was sich in den Nachfrageindizes in einem zusätzlichen Knick nach unten manifestierte (vgl. Abbildung 1).

GEFRAGTE MIETWOHNUNGEN

Ganz anders bei den Mietwohnungen: Dort hatte sich die Zahl der Suchabos während der Pandemie nur unwesentlich verändert. Seit Beginn des letzten Jahres zeigt der Nachfrageindex für Mietwohnungen aber eine klar steigende Tendenz, sodass die Nachfrage heute – anders als im Eigenheimsegment – nicht unter, sondern spürbar über dem Niveau von vor der Pandemie

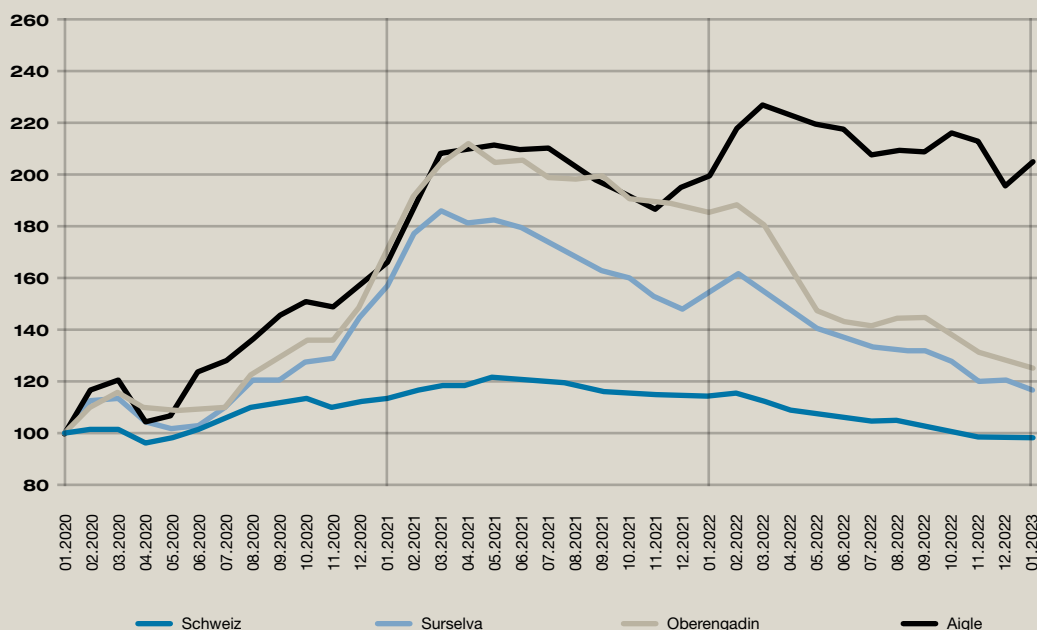
“
DIE NACHFRAGE NACH EIGENHEIMEN SINKT, EIN PREISEINBRUCH IST DENNOCH NICHT ZU ERWARTEN.
”



Angenommenes Jahr war mit ein Grund für die
F.COM

ABBILDUNG 2: NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN (INDEX 01.2020 = 100)

Quelle: Reamatch360



liegt. All die Studien und Artikel zum Thema «Ist Mieten nun wieder günstiger als Kaufen?» scheinen keine blossen Theorie zu sein. Die veränderten Preis- und Kostenverhältnisse spiegeln sich im Verhalten der Wohnungssuchenden.

KEIN UNGLEICHGEWICHT ZU ERWARTEN

Aus diesen Verschiebungen bei der Nachfrage auf gravierende Veränderungen im Eigenheimmarkt zu schliessen, wäre dennoch verfrüht. Denn zum einen bewegt sich die Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern nach wie vor auf einem beachtlichen Niveau. Auch wenn sich der Indexstand inzwischen unter das Niveau von vor der Pandemie zurückentwickelt hat, befindet er sich immer noch gut ein Drittel über dem Niveau vom 1. Quartal 2014, dem Beginn der Messreihe. Zum anderen gilt es für eine umfassende Beurteilung eines Marktes immer auch die Angebotsseite zu beachten. Und dort zeigt sich, dass sich das Angebot an Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern seit einiger Zeit rückläufig entwickelt – nicht zuletzt aufgrund der abnehmenden Neubautätigkeit in diesen Marktsegmenten. Insofern ist zumindest kurzfristig nicht mit grossen Ungleichgewichten auf dem Eigenheimmarkt zu rechnen, und entsprechend auch nicht mit stark sinkenden Preisen.

LEBENDIGER ZWEITWOHNUNGSMARKT

Diese Argumentation gilt erst recht für den Zweitwohnungsmarkt. Zwar haben sich die Nachfrageindizes auch hier in den meisten der betroffenen Regionen zurückentwickelt, doch liegt die Zahl der Zweitwohnungssuchenden nach wie vor höher als noch zu Beginn von 2020. Dies gilt nicht nur für die drei Regionen mit den stärksten Indexanstiegen während der Pandemie (vgl. Abbildung 2), sondern auch für viele andere vom Tourismus geprägte Regionen. Und die angenommene Zweitwohnungsinitiative beschränkt in touristischen Gemeinden eine markante Ausweitung auf der Angebotsseite.

AUSBLICK

Wie sich das Gleichgewicht auf den Eigenheimmärkten mittelfristig einpendeln wird, muss sich zeigen. Die Ausschläge der Nachfrage aufgrund der pandemiebedingten Neubewertung des Wohnens scheinen erst einmal korrigiert. Die künftige Entwicklung der Eigentumswohnungs- und Einfamilienhausnachfrage hängt entscheidend von der Zinsentwicklung ab. Das demografische Damoklesschwert über dem Eigenheimmarkt (Rentnerhaushalte, die ihr Eigenheim gegen eine altersgerechte Mietwohnung tauschen) wird dagegen erst längerfristig eine Rolle spielen.



***ANDY EGGER**

Der Autor ist Geschäftsführer von Reamatch360.



Verbrauch fairer machen.

«Fairplay!» – das clevere All-in-One-Abomodell für die verbrauchsabhängige Heizkostenabrechnung.

Faire Abrechnungen.
Keine Investitionskosten.
Smartes Energiemonitoring.

Making energy smarter



neovac.ch/faire-heizkostenabrechnung



CSL  IMMOBILIEN



“ Die wichtigsten
Zahlen und Fakten
zum Immobilienmarkt:
kompakt, relevant und
am Puls des Marktes.

Yonas Mulugeta
CEO

Besuchen Sie unsere Webseite
mit aktuellsten Kennzahlen zum Wohn-,
Büro- und Investmentmarkt.

www.csl-immobilienmarkt.ch

Folgen Sie uns auf   

STELLDICHEIN DER IMMOBILIEN- BRANCHE

Mitte Januar fanden sich im Rahmen der Schweizer Immobilienmesse für Investoren wiederum eine Vielzahl an Ausstellern und professionellen Fachbesuchern in der Halle 622 in Zürich Oerlikon ein. **TEXT – RED.**



▶ VERDOPPELUNG DER TEILNEHMERZAHL

Mit 3964 Fachbesuchern an der Schweizer Immobilienmesse für Investoren Immo23 konnte die Teilnehmerzahl vom Vorjahr beinahe verdoppelt werden. Augenscheinlich war das erhöhte internationale Teilnehmeraufkommen, was die Relevanz der Schweizer Immobilienindustrie im internationalen Kontext verdeutlicht.

Auch in diesem Jahr vermochte das Immo Forum, der zweitägige Begleitkongress mit 126 Referenten an 33 Podiumsdiskussionen, das Publikum mit aktuellen Inhalten zu begeistern. Nebst internationalen Akteuren, welche die Besonderheiten der jeweiligen Märkte beleuchteten, wurde auch der immer wichtiger werdenden Nachhaltigkeitsthematik eine Bühne geboten. Einer der Höhepunkte bildete dabei der Auftritt von Dr. Martin Schlegel, Vizepräsident des Direktoriats der Schweizerischen Nationalbank, der im Gespräch mit Andreas Loepfe, CEO Inreim AG, seine Einschätzungen zur Zins- und Inflationsentwicklung präsentierte.

Das hybride Veranstaltungsformat mit öffentlicher Liveübertragung aller Podiumsgespräche und gleichzeitiger Simultanübersetzung ins Französische gilt fortan als fester Konzeptbestandteil und stiess mit

über 1700 Online-Zuschaltungen auf grosses Interesse. Im Weiteren konnte der Start-up-Bereich mit 15 Jungunternehmen und einem Pitch-Programm deutlich ausgebaut werden. Die von den Organisatoren lancierte Bildungs- und Karriereinitiative wurde dabei durch entsprechende Engagements der Universität Zürich – Curem, der Berner Fachhochschule und weiteren Institutionen unterstützt.

FESTER TERMIN IN DER AGENDA

Die Schweizer Immobilienmesse für Investoren hat sich in den vergangenen Jahren als grösste inländische Fachmesse der Immobilienwirtschaft etabliert. Die teilnehmenden Gesellschaften sind entlang der gesamten Wertschöpfungskette angesiedelt und vertreten sowohl die indirekte als auch die direkte Immobilien-Anlageperspektive.

Das Organisations-Duo MV Invest und Swiss Circle zeigt sich hoch erfreut über diesen grossen Erfolg und bedankt sich bei seinen Mitwirkenden, Ausstellern, Moderatoren, Referenten, Partnern sowie dem Publikum für die Unterstützung und das entgegengebrachte Vertrauen.

Die Immo24 findet am 17. und 18. Januar 2024 in der Halle 622 in Zürich Oerlikon statt. ■

Mit 151 nationalen und internationalen Gesellschaften und 3964 Besuchern konnten wiederum neue Höchststände verzeichnet werden.

BILD: SWISS
PROPERTY FAIR

Andermatt hat sich zu einem attraktiven Immobilienmarkt entwickelt. Die Destination verzeichnete für 2022 eine Zunahme der Immobilienverkäufe um 24%.

BILD: ANDERMATT SWISS ALPS



INTERNATIONAL

PANATTONI VERKAUFT LOGISTIKPARK



Der Projektentwickler für Industrie- und Logistikimmobilien Panattoni hat in Hamburg den Panattoni Park an ein Joint Venture von J. P. Morgan Asset Management und der in Sydney notierten Cromwell Property Group verkauft. Der Ende 2022 fertiggestellte Logistikpark befindet sich auf einem 157 900 m² grossen Grundstück. Er umfasst 70 000 m² Logistikflächen, die an diverse E-Commerce-Anbieter vermietet sind.

«ESG» IN ALLER MUNDE

Die deutsche Publikation «Immobilien Zeitung» und die Agentur Strategiekollegen GmbH haben ihre Suche nach dem Immobilienwort des Jahres beendet. Insgesamt 1227 Personen haben sich an der Umfrage beteiligt. Mit 402 Stimmen und einem Anteil von 33% hat sich «ESG» durchgesetzt. Die Abkürzung steht für den Standard nachhaltiger Anlagen und bezieht sich auf die Begriffe Environment, Social und Governance. Gleich hinter «ESG» folgen «Baupreissteigerung» mit 272 Stimmen und «Zeitenwende» mit 192 Stimmen.

BOKNAFJORD-TUNNEL FEIERT BAUSTART

Die staatliche norwegische Strassenverwaltung hat ein Joint Venture bestehend aus Implenia (80%) und Stangeland Maskin (20%) mit dem Bau des Boknafjord-Tunnels beauftragt. Die Arbeiten haben bereits begonnen und sollen 2030 enden. Das Gesamtauftragsvolumen beläuft sich auf 375 Mio. CHF. Geplant ist ein 8,6 Kilometer langer Tunnel mit zwei Röhren und einem 125 Meter langen Strassenabschnitt im Tagbereich.

SCHWEIZ

ZÜRICH SETZT AUF KREISLAUFWIRTSCHAFT



Die Stadt Zürich hat als erste Schweizer Stadt eine Strategie zur Kreislaufwirtschaft verabschiedet. Die Strategie «Circular Zürich» trägt wesentlich dazu bei, dass das städtische Klimaziel, bis 2040 die indirekten Treibhausgasemissionen um 30% zu reduzieren, erreicht wird. Mit der Unterzeichnung der «Circular Cities Declaration» ist die Strategie «Circular Zürich» auch international eingebettet.

BAUPREISINDEX ZEIGT NACH OBEN



Der Baupreisindex stieg zwischen April und Oktober 2022 um 3,2% auf 112,7 Punkte (Oktober 2020: 100 Punkte). Dieses Ergebnis ist auf ein Preiswachstum sowohl im Hochbau als auch im Tiefbau zurückzuführen. Innert Jahresfrist ist das Preisniveau im Baugewerbe um 8,3% gestiegen. Dies geht aus den Zahlen des Bundesamtes für Statistik hervor.

WENIGER BÜROFLÄCHEN IM ANGEBOT

Die Immobilienfirma Jones Lang LaSalle (JLL) hat die Studie zum Büromarkt in der Schweiz veröffentlicht. Laut Bericht verringerte sich 2022 in Zürich, Genf, Bern, Basel und Lausanne die Angebotsquote an verfügbaren Flächen innert zwölf Monaten von 4,7% auf 4,5%. Per Ende 2022 standen in diesen Märkten 878 200 m² Büroflächen zur Verfügung (-33 800 m² gegenüber 2021). Rund 36% der Leerflächen entfallen auf die Teilmärkte Opfikon/Glattbrugg, Wallisellen, Flughafen Genf und Lausanne West/Crissier.

RENDITEIMMOBILIEN VERLIEREN AN WERT

Die Marktwerte von gemischt genutzten Renditeimmobilien gehen in der Schweiz im 4. Quartal 2022 im Vergleich zum Vorquartal um 3,5% zurück, wie Auswertungen von FPRE zeigen. Verglichen mit dem gleichen Vorjahresquartal beträgt der Rückgang etwas geringere 2,8%. Bezogen auf die Jahresmittelwerte legen die Preise insgesamt 5% zu.

EIGENTUMSWOHNUNGEN LEICHT TEURER



Laut FPRE sind die Preise für Eigentumswohnungen im 4. Quartal 2022 nur um 0,1% angestiegen gegenüber dem Vorquartal. Das untere und mittlere Segment verzeichnete einen leichten Preisrückgang gegenüber dem Vorquartal (-0,3% bzw. -0,7%). Die Transaktionspreise im gehobenen Segment stiegen um 0,9%. Insgesamt verteuerten sich Eigentumswohnungen im Jahr 2022 durchschnittlich um 6,7%.

MEHRFAMILIENHÄUSER ZEIGEN WERTRÜCKGANG

Mehrfamilienhäuser weisen laut FPRE um 2,8% tiefere Marktwerte auf im

Vergleich zum Vorquartal. Der Wertrückgang zeichnet sich über alle Regionen ab. Am ausgeprägtesten ist dieser in den Regionen Südschweiz (-3,5%) und Zürich (-3,1%). FPRE geht für 2023 von mehrheitlich sinkenden Marktwerten für Mehrfamilienhäuser aus, obwohl sich ertragsseitig eine weitere Verbesserung abzeichnet.

MIETEN FÜR WOHNUNGEN STABIL

Die Marktmieten für Altbauwohnungen geben laut FPRE im 4. Quartal 2022 im Vergleich zum Vorquartal um 0,3% nach. Neubauwohnungen legen bei Neuabschlüssen über den selben Zeitraum um 0,6% zu. Verglichen mit dem Vorjahresquartal weisen Altbauwohnungen eine Preiszunahme von 1,4% auf. Neubauwohnungen legen um 0,5% zu. Die Entwicklung zeigt sich je nach Region unterschiedlich. Altbauten in den Regionen Zürich (+3,1%), Alpenraum (+1,9%) sowie Ostschweiz (+1,6%) weisen die stärksten Mietpreisanstiege im Vergleich zum Vorjahresquartal auf. In Basel (-1,8%) und im Jura (-1,7%) hingegen können tiefere Mietpreise beobachtet werden.

ANGEBOTSMIETEN IM AUFWIND

Die Angebotsmieten sind laut Homegate-Mietindex 2022 um durchschnittlich 2,8% gestiegen. Dies ist mehr als in allen bisherigen Jahren

seit Beginn der Erhebung im Jahr 2009. Grund dafür sind die zunehmende Knappheit am Mietwohnungsmarkt sowie die steigenden Heiz- und Nebenkosten. Der Homegate-Mietindex für Angebotsmieten wird vom Immobilienmarktplatz Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben.

UNTERNEHMEN

W & W ÜBERNIMMT FAIRWALTER

Die W & W Immo Informatik AG hat die Immobilienplattform Fairwalter erworben. Letztere richtet sich an private Vermieter und kleine Verwaltungen, die ihre Renditeliegenschaften ortsunabhängig und kollaborativ bewirtschaften. Fairwalter wurde 2017 gegründet und beschäftigt rund 12 Mitarbeitende. Das Team und die beiden Gründer Severin Maegerle und Max Wirz bleiben weiterhin für Fairwalter tätig. Das Unternehmen tritt auch in Zukunft eigenständig am Markt auf.

ANDERMATT AUF ERFOLGSKURS



Andermatt Swiss Alps verzeichnete für 2022 Immobilienverkäufe für 150 Mio. CHF (2021: 122 Mio. CHF). Dies entspricht einer Zunahme von 24% gegenüber dem Vor-

jahr. Der durchschnittliche Preis pro Quadratmeter stieg in Andermatt Reuss um 12% gegenüber 2021. Zwischen 2012 und 2022 haben sich die Preise pro Quadratmeter um über 50% erhöht.

AVADIS KAUFT EX-SITZ VON PHILIPP MORRIS



Die Avadis Anlagestiftung hat von Philip Morris International die Liegenschaft am Chemin de Brillancourt 4 in Lausanne erworben. Das Gebäude hat neun Etagen und eine Mietfläche von rund 7500 m². Es bietet einen Panoramablick auf den Genfersee und die Stadt Lausanne. Die Liegenschaft wird Teil der Anlagegruppe «Immobilien Schweiz Geschäft», die ein Vermögen von 893 Mio. CHF ausweist.

SIKA VERKAUFT GRUNDEIGENTUM

Sika Manufacturing hat im Dezember in Sarnen Nord nicht verwendete Grundstücke an die Obwaldner Kantonalbank (OKB) veräussert. Die drei Kaufobjekte liegen in der Nachbarschaft des OKB-Hauptsitzes. Es handelt sich um ein Industriegebäude, ein unbebautes Grundstück sowie ein Bürogebäude

im Baurecht. Voraussichtlich werden neue Wohn- und Gewerberäume entstehen, die das Gebiet Sarnen Nord aufwerten.

HIAG PLATZIERT ANLEIHE

Die Hiag Immobilien Holding AG hat im Januar eine festverzinsliche Anleihe über 100 Mio. CHF mit einem Coupon von 3,13% am Schweizer Kapitalmarkt platziert. Die Laufzeit beträgt 6 Jahre. Die neuen Mittel werden zur Refinanzierung der Anleihe verwendet, die am 4. Juli 2023 ausläuft. Hiag hat die Zulassung zum Handel der Anleihe an der Schweizer Börse beantragt.

SPGI VERMIETET AN MUSIK HUG



SPGI Zurich hat im Auftrag der Eigentümerin SF Urban Properties AG das Musikgeschäft Musik Hug für eine Retailfläche in Basel gewonnen. Die Liegenschaft liegt zwischen der Binningerstrasse und der Inneren Margarethenstrasse in Gehdistanz zum Bahnhof. Die 880 m² grosse Retailfläche erstreckt sich über drei Stockwerke. Das Musikgeschäft, das von Basel nach Allschwil gezogen war, ist mit dem neuen Standort nun in die City zurückgekehrt.

Die Basler Hauptpost wird umfassend saniert. Das denkmalgeschützte Gebäude soll bis 2025 in neuem Glanz erstrahlen und um ein Rooftop mit Rundumsicht auf die Altstadt von Basel ergänzt werden.

VISUALISIERUNG: HERZOG & DE MEURON



EMPIRA GRÜNDET ANLAGESTIFTUNG

Die Schweizer Empira Group hat die Empira Anlagestiftung mit Sitz in Zug gegründet. Über die Stiftung können Schweizer Investoren der beruflichen Vorsorge in die Wohnimmobilienbestände in den Städten in Deutschland investieren. Empira Group ist mit rund fünf Niederlassungen und mehr als 200 Immobilienexpertinnen und -experten in Deutschland vertreten.

PROJEKTE

WOHNEN JENSEITS DER TÜRSCHELLE

Der soeben veröffentlichte «Atlas des Dazwischenwohnens» befasst sich mit dem Wohnen ausserhalb der eigenen vier Wänden. Diese sogenannten Komplementäräume erweitern die private

Wohnfläche und ermöglichen es, Tätigkeiten in den öffentlichen Bereich auszulagern. Die Publikation umfasst sechs Fallstudien in der Schweiz und Deutschland und einen praxisorientierten Leitfaden. Zahlreiche Fotografien beleuchten die Sicht der Bewohnerinnen und Bewohner. Der Studienbereich Technik und Architektur der Hochschule Luzern hat die Publikation in Zusammenarbeit mit dem Verlag Park Books herausgegeben.



NEUES KLEID FÜR BASLER HAUPTPOST

Die AXA Anlagestiftung hat die Baubewilligung für die Sanierung der ehemaligen Hauptpost Basel erhalten. Das rund 140-jährige Gebäude wird aufgrund einer Neukonzeption des Basler Architekturbüros Herzog & de Meuron in Absprache mit dem Denkmalschutz umgebaut. Im Erdgeschoss entstehen 1500 m² Verkaufsfläche. Die fünf Obergeschosse bieten zusätzliche 5000 m² für Büros und weitere Dienstleistungsflächen. Die Hauptpost soll ab Frühjahr 2025 wieder den Betrieb aufnehmen.

HERZOG & DE MEURON ÜBERZEUGEN



Das Projekt «Rooseli» von Herzog & de Meuron hat den Wettbewerb rund um den Basler Rosenturm gewonnen. Der Neubau ersetzt das heutige Parkhaus der Messe Basel und umfasst 4500 m² Gewerbeflächen und rund 350 Wohnungen mit 2 bis 5,5 Zimmern. Die Messe-Parkplätze werden in die Untergeschosse verlegt. Die Messebetreiberin MCH Group und die Immobiliendienstleisterin HRS Real Estate AG realisieren das Projekt gemeinsam.

ZKB INVESTIERT IN LÄCKERLI-HUUS-GELÄNDE



Das Asset Management der Zürcher Kantonalbank (ZKB) realisiert für die Swisscanto Anlagestiftung ein Wohnbauprojekt in Münchenstein BL. Das Projekt «Am Dych» ist an der Stadtgrenze zu Basel angesiedelt auf dem ehemaligen Produktionsgelände des Süss-

ANZEIGE



Real Estate School

- Assistenzkurse SVIT
- Integraler Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung SVIT
- Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- Immobilienbewirtschaftler/-in, eidg. FA
- Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- Immobilienreuhändler/-in, eidg. Diplom

Nächste Infoveranstaltungen

Im Feusi Bildungszentrum
beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf



Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | www.feusi.ch
Telefon 031 537 36 36 | weiterbildung@feusi.ch
Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | www.svit.ch



und Backwarenherstellers Lächerli Huus. Es entstehen drei Bauten mit 170 Wohnungen und 3400 m² Freiraumfläche. Die Wohnungen sind per 2025 bezugsbereit.

SISSACHER TOBLER-AREAL NIMMT FORM AN



Helvetia Versicherungen, Eigentümerin des ehemaligen Tobler-Areals in Sissach, hat die Ergebnisse des städtebaulichen Studienauftrags zur Neuentwicklung des Areals gegenüber dem Bahnhof bekannt gegeben. Das Siegerprojekt «Rösslihof Sissach» von Harry Gugger Studio und Stauffer Rösch Landschaftsarchitekten sieht 45 Wohnungen und stilles Gewerbe vor sowie einen begrünten Innenhof. In der Tiefgarage sind öffentliche Parkplätze geplant.

URBANES FLAIR FÜR RORSCHACH



Ein neues Gebäude an der Kreuzung Signalstrasse/Bäumlistorkelstrasse in Rorschach SG bietet Gewerbeflächen und 37 Mietwohnungen, die per März 2023 bezugsbereit sind. Im Erdgeschoss zieht die Mobiliar Versicherung ein, der die Liegenschaft gehört. Entwickelt und um-

gesetzt wurde das Projekt von der Thoma Immobilien Treuhand AG, die auch die Erstvermietung übernommen hat.

REALSTONE SETZT AUF WINTERTHUR

Der Immobilienfonds Realstone RSF realisiert im Quartier Neuhegi in Winterthur eine Wohn- und Gewerbeliegenschaft. Das Projekt «Haus Weiler» umfasst 108 Wohnungen mit 2,5 bis 4,5 Zimmern auf einer Gesamtfläche von 8014 m² sowie 615 m² Gewerbefläche. Die Fertigstellung ist per Ende 2024 geplant. Das Vorhaben soll die Diversifizierung des Fonds im Kanton Zürich verbessern und die durchschnittlichen CO₂-Emissionen pro Quadratmeter des Immobilienbestands senken.

ALLREAL FEIERT BAUSTART



Anfang Januar hat Allreal mit den Bauarbeiten an der Spiserstrasse im Zürcher Quartier Albisrieden begonnen. Bei diesem Eigenprojekt realisiert das Unternehmen einen siebengeschossigen Neubau mit 63 Eigentums- und 43 Mietwohnungen. Die Mietwohnungen entstehen im Auftrag der Leutwyler Dienstleistungen AG. Die Fertigstellung ist per Sommer 2025 geplant.

BIZ GESTALTET HAUPTSITZ UM



Die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) hat das Ergebnis des Wettbewerbs zur Umgestaltung ihres Hauptsitzes in Basel bekannt gegeben. Die Jury entschied sich für den gemeinsamen Entwurf der Architekturbüros Elemental (Chile) und Nissen Wentzlauff Architekten (Schweiz). Das Siegerprojekt schlägt einen 107 Meter hohen Turm vor, der mit dem bestehenden verbunden sein soll.

GANGLOFF-AREAL ZU NEUEM LEBEN ERWECKT



Die Porr Suisse AG hat in Bern den Bau eines Wohn- und Geschäftshauses abgeschlossen. Die Überbauung «Urban Square» befindet sich im ehemaligen Industrieareal Gangloff am Europa-platz in Bern. Sie umfasst 178 Wohnungen mit insgesamt 9000 m² Wohnfläche sowie 2500 m² Gewerbefläche. Das Projekt wurde im Auftrag der Gangloff Immobilien AG ausgeführt.

SCHULANLAGE ENTLISBERG WIRD ERWEITERT



Das Projekt «King Julien» von Darlington Meier Architekten AG und Schmid Landschaftsarchitekten GmbH hat den Wettbewerb rund um die Erweiterung der Schulanlage Entlisberg in Zurich Wollishofen gewonnen. Die Kosten für das Bauvorhaben werden auf 35 Mio. CHF geschätzt. Der Objektkredit soll der Stimmbevölkerung 2025 vorgelegt werden.

BURGDORFER AEBI-AREAL ENTWICKELT SICH

Die Alfred Müller AG realisiert beim Bahnhof Burgdorf BE zwei Wohnhäuser und ein Geschäftshaus. Sie entstehen auf dem ehemaligen Areal der Landmaschinenfabrik Aebi direkt beim Bahnhof. Die Wohnhäuser werden 44 Miet- und 36 Eigentumswohnungen, sechs Wohntateliere im Stockwerkeigentum sowie sieben Dienstleistungsflächen mit insgesamt 830 m² bieten. Das Geschäftshaus umfasst 5100 m² Gewerbeflächen. Die Bauarbeiten haben im Januar begonnen.

Wüest Partner hat Robert Weinert, Andreas Häni, Nico Müller und Vincent Clapasson (von links) per 1. Januar 2023 in den Kreis der Partner aufgenommen.

BILD: WÜEST PARTNER



PERSONEN

EHINGER WIRD CIO BEI NOVA



Reto Ehinger wird per April Chief Investment Officer (CIO) und Mitglied der Ge-

schäftsleitung der Nova Property Fund Management AG. Er stösst von Credit Suisse Asset Management (Bereich Real Estate Switzerland) zu Nova und übernimmt, vorbehaltlich der Zustimmung der Finma, die operative Verantwortung für den Bereich Transactions.

ANZEIGE

Eigene Stromversorgung für Ihre Immobilie



Geld verdienen mit dem eigenen Dach ist ganz einfach! Vermieten Sie uns Ihr Dach, lassen Sie uns eine Photovoltaikanlage installieren und erhalten Sie jährlich eine Miete.

- Sie haben keine Aufgaben: Wir übernehmen die professionelle Planung, die Montage, die Inbetriebnahme und die Wartung der Solaranlage
- Für Sie entstehen keine Kosten – Sie erhalten eine Miete für Ihre Dachfläche!
- Sie haben keine Pflichten: Wir kümmern uns um die Vermarktung, den Unterhalt der Anlage und um die notwendigen Versicherungen
- Auf Wunsch erhalten Sie ökologisch produzierten Solarstrom zu Vorzugskonditionen.

1000 Sonnen-Dächer Swiss AG
Konstanzerstrasse 60 | 8274 Tägerwil | Telefon +41 (0)71 667 00 60
info@1000-sonnen-daecher.ch | www.1000-sonnen-daecher.ch

NEUE LEITERIN FÜR DAS SIHL CITY



Das Sihlcity Urban Entertainment Center steht seit 1. Dezember 2022 unter der Führung von Centerleiterin Gabriela Brönimann. Wincasa ist seit 15 Jahren für das Management des grössten Shopping Centers in der Stadt Zürich verantwortlich.

FONTOLLIET WECHSELT ZU EIFFAGE



Marc Fontolliet hat im Januar zu Eiffage Suisse gewechselt. Er ist Leiter der Region Zürich und Zentralschweiz im Bereich General- und Totalunternehmung und wird Mitglied der Geschäftsleitung. Davor war der Westschweizer für die Unternehmen Implenia, Losinger Marazzi und Steiner tätig.

VIER NEUE KÖPFE BEI WÜEST PARTNER

Robert Weinert, Andreas Häni, Nico Müller und Vincent Clapasson gehören seit Anfang Jahr zum engsten Kreis von Wüest Partner.

Weinert ist seit 2010 beim Bewertungs- und Beratungsunternehmen. Er verantwortet das «Immo-Monitoring» und ist Co-Leiter des Research-Teams. Häni hat Architektur studiert und arbeitet seit 2014 für das Unternehmen. Müller berät in den Bereichen Objekt- und Portfoliostrategie sowie Projektentwicklung, Baurecht und Marktregulierungen. Clapasson ist seit 2020 bei Wüest Partner und leitet die Niederlassung in Genf.

PROPERTY CAPTAIN ERNENNT BERNDT



Die 2021 von Avobis gegründete Immobilien-Matching-Plattform Property Captain ernannt Jens Paul Berndt (im Bild) zum neuen Verwaltungsratspräsidenten. Als ehemaliger CEO von Homagate und CTO von Swiss Marketplace Group kennt Berndt den digitalen Immobilienmarkt. Damian Borth und Karin Taheny, die Avobis bereits bei Innovationsprojekten begleiten, treten dem Gremium als Verwaltungsräte bei.



ENTLASTUNG FÜR
IMMOBILIENVERWALTUNGEN

SCANNEN UND
MEHR ERFAHREN



zili.ch
·planen ·bauen ·renovieren

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

GAUCH IM VERWALTUNGSRAT VON HRS



Der Finanz- und Risikoexperte Urs Peter Gauch ist seit Anfang Jahr im Verwaltungsrat der Immobiliendienstleisterin HRS Holding AG. Gauch ist bereits Verwaltungsratspräsident der Fundamenta Group Holding AG und Vizepräsident des Verwaltungsrates der Freiburger Kantonalbank. Er präsidiert zudem den Vorstand von Esisuisse, der Organisation zur Einlagensicherung der Schweizer Banken und Effektenhändler.

INGOLD NIMMT EINSITZ BEI SCHLAGENHAUF



Andreas Ingold ergänzt den Verwaltungsrat der Schlagenhaut Gruppe, die in der RSM Beteiligungen AG zusammengefasst ist. Das Amt im Verwaltungsrat der RSM hat Ingold am 1. Dezember 2022 übernommen. Gleichzeitig nimmt er Einsitz in die Personalfürsorgestiftung der Gruppe als Arbeitgebervertreter.

GANTNER WIRD PARTNER BEI POM+



Johannes Gantner ist seit 1. Januar Partner und Mitglied der Geschäftsleitung der pom+ Consulting AG. Gantner ist seit 2018 beim Beratungsunternehmen und leitet das Nachhaltigkeitsteam. Pom+ erbringt Dienstleistungen in den Bereichen Immobilien, Infrastrukturen sowie Organisationen.

LÄUPPI WECHSELT ZU MARKSTEIN



Ivo Läubli (im Bild) ist seit 1. Januar Bereichsleiter Bautreuhand und Mitglied der Geschäftsleitung der Markstein AG. Davor war Läubli für die Alfred Müller AG tätig, bei der er Entwicklungsareale als Bauherrenvertreter begleitete. Er übernimmt die Position von Ralf Seidel, der künftig als Projektleiter Bautreuhand für Markstein tätig ist.

SCHNEUWLY TRITT ALS CEO ZURÜCK



Ende September wird CEO Cyrill Schneuwly seine Tätigkeit beim Immobilienkonzern Intershop beenden. Nach 25 Jahren bei der Intershop-Gruppe, davon 14 Jahre als CEO, will Schneuwly neue Herausforderungen auf strategischer Ebene annehmen.

WINGEIER WIRD CEO BEI ROTH GERÜSTE



Philippe Wingeier ist seit Anfang Januar CEO der Roth Gerüste AG. Davor war er 18 Jahre lang in verschiedenen Kaderfunktionen für die Frutiger Gruppe tätig, zuletzt als Mitglied der Geschäftsleitung. Wingeier folgt auf Walter Fankhauser, der sich bei Roth Gerüste auf die Rolle des Präsidenten des Verwaltungsrats konzentriert.

HIAG ERNENNT NEUEN CFO



Stefan Hilber übernimmt ab März die Position des CFO bei der Hiag Immobilien Holding. Hilber war von 2020 bis 2022 CFO und Mitglied der Geschäftsleitung von Mobimo. Davor war er sieben Jahre bei Warteck Invest tätig, davon fünf Jahre als CFO und Mitglied der Geschäftsleitung.

NEUE MITGLIEDER IM BEIRAT



Per Anfang Jahr wurde der übergreifende Beirat von Swiss Circle und SwissPropTech um zwei Mitglieder erweitert: Joanna Demkow-Bartlomé, Product Developer Real Estate Products bei Implenia, sowie Alexandra Tyropolis, CEO von Novac Solutions. Damit wächst der Beirat auf sechs Personen an. Die beiden Netzwerke Swiss Circle und SwissPropTech pflegen mit ihrem übergreifenden Beirat den Kontakt zur Immobilien- und PropTech-Community. ■

PRIVATEIGENTUM UND GEWÄHRLEI- STUNGSKLAUSELN

Im ersten Entscheid beschäftigte sich das Bundesgericht mit der Qualifizierung einer Quelle als Privateigentum. Im zweiten Entscheid ging es um die Frage der Auslegung von Gewährleistungsklauseln. TEXT – CHARLES GSCHWIND*



Öffentliche Gewässer sind stehende oder fließende natürliche Gewässer und zählen somit zu den herrenlosen Sachen mit der Besonderheit, dass es den Kantonen überlassen bleibt, von den Gewässern jene abzugrenzen, welche sie als öffentlich qualifizieren.

BILD: 123RF.COM

► 1. WELCHE KRITERIEN GELTEN BEI DER QUALIFIZIERUNG EINER QUELLE ALS ÖFFENTLICH?

A., B. und C. (Kläger, Beschwerdeführer) sind Miteigentümer einer Parzelle in der Gemeinde Brig-Glis, auf welcher die Quelle E. entspringt. Auf Klage von A., B., C. und D. stellte das Bezirksgericht Brig im Entscheid vom 24. Februar 2021 fest, dass sich die vorgenannte Quelle im Privateigentum der Kläger befinde. Die Klage von D. wies es mangels Aktivlegitimation ab. Die Einwohnergemeinde Brig-Glis (Beschwerdegegnerin) erhob gegen diesen Entscheid Berufung. Das Kantonsgericht Wallis hiess diese mit Entscheid vom 2. Mai 2022 gut, hob den erstinstanzlichen Entscheid auf und stellte fest, dass es sich bei der Quelle E. um eine Bachquelle im öffentlichen Eigentum der Gemeinde handle. Gegen diesen Entscheid gelangten A., B. und C. mit Beschwerde in Zivilsachen ans Bundesgericht. Sie beantragten, das Urteil des Kantonsgerichts Wallis sei aufzuheben und es sei festzustellen, dass es sich bei der Quelle E. um eine private Quelle im Eigentum der Beschwerdeführer handle.

AUFFÜHRUNG VON D. ALS PARTEI IM KANTONALEN BERUFUNGSVERFAHREN

Vor dem Bezirksgericht war D. ebenfalls als Klägerin am Prozess beteiligt. Da sie aber nicht Eigentümerin der Parzelle war, auf welcher die Quelle E. entspringt, wies das Bezirksgericht ihre Klage ab. Die



NICHT ALLE QUELLEN, WELCHE AUF EINEM PRIVATGRUNDSTÜCK ENTSPRINGEN, UNTERSTEHEN ART. 704 ABS. 1 ZGB.



Beschwerdegegnerin fasste D. im kantonalen Berufungsverfahren jedoch in ihrem Eventualbegehren insofern ins Recht, als sie diese bei Abweisung der Berufung für Kosten und Entschädigung im erstinstanzlichen Verfahren anteilmässig belangen

wollte. Die Beschwerdeführer führten vor Bundesgericht aus, das Bezirksgericht habe zu Recht die fehlende Aktivlegitimation von D. festgestellt. Fälschlicherweise wurde D. aber vom Bezirks- sowie vom Kantonsgericht dennoch als Partei aufgelistet. Das Bundesgericht stellte jedoch klar, dass D. nicht Eigentümerin der fraglichen Parzelle sei und daher mit den Beschwerdeführern auch keine notwendige Streitgenossenschaft bilde. Sie sei deshalb keine Partei im bundesgerichtlichen Verfahren.

QUALIFIKATION DER QUELLE ALS PRIVATEIGENTUM

Umstritten ist, ob die Quelle E. als Privateigentum oder als öffentliches Gewässer zu qualifizieren ist. Quellen sind grundsätzlich qua Akzessionsprinzip Bestandteile der Grundstücke, auf welchen sie hervortreten (Art. 667 Abs. 2 ZGB; Art. 704 ZGB). Das Eigentum am Grundstück erstreckt sich daher auch auf die darauf entspringende Quelle. In Abgrenzung dazu besteht an öffentlichen Gewässern unter Vorbehalt gegenteiliger Nachweise kein Privateigentum (Art. 664 Abs. 2 ZGB). Öffentliche

DIELENWERK

Parkett & Landhausdielen

DIELENWERK Parkett & Landhausdielen GmbH
Überlandstrasse 18
8953 Dietikon
T 044 6213911 M 078 8007391
M contact@dielenwerk.ch
www.dielenwerk.ch

Gewässer sind stehende oder fliessende natürliche Gewässer und zählen somit zu den herrenlosen Sachen mit der Besonderheit, dass es den Kantonen überlassen bleibt, von den Gewässern jene abzugrenzen, welche sie als öffentlich qualifizieren. Öffentliche Gewässer entstehen daher nicht nur aufgrund ihrer natürlichen Beschaffenheit oder ihrer Versorgungsfunktion, sondern aufgrund von kantonalen Bestimmungen. Das Bundeszivilrecht nennt keine Kriterien, nach welchen bestimmte Gewässer als öffentlich zu qualifizieren sind. Diese zu kreieren, ist Sache der Kantone. Macht der Kanton von dieser Regelungskompetenz Gebrauch, wird die Öffentlichkeit eines Gewässers durch einen Akt des Gesetzgebers begründet. Das grundsätzlich als Bestandteil des umgebenden Erdbodens stehende Gewässer wird somit der Öffentlichkeit zugewiesen. Folglich unterstehen nicht alle Quellen der Regelung in Art. 704 Abs. 1 ZGB und folgen dem Akzessionsprinzip. Lehre und Rechtsprechung unterscheiden Privatquellen, auf welche Art. 704 Abs. 1 ZGB Anwendung findet, und öffentliche Bach- oder Flussquellen (siehe BGE 122 III 49 E. 2).

Im Einführungsgesetz zum Schweizerischen Zivilgesetzbuch des Kantons Wallis (EG ZGB) hat der Kanton Wallis von seiner Kompetenz, Kriterien zur Qualifikation einer Quelle als öffentlich zu entwickeln, Gebrauch gemacht: Gemäss Art. 163 Abs. 3 EG ZGB fallen Wasserläufe ab demjenigen Punkt, wo sie entspringen, in das öffentliche Eigentum der Gemeinde. Ebenfalls in den Bereich des öffentlichen Gewässers gehören die unterirdischen Gewässer mit einer mittleren Wassermenge von mehr als 300 Liter/Minute und den Entnahmen an der Oberfläche durch den Eigentümer bis höchstens 50 Liter/Minute (Art. 163 Abs. 4 EG ZGB). Anders als bei unterirdischen Gewässern regelt das kantonale Recht nicht, welche Mächtigkeit und/oder Stetigkeit der oberirdische Wasserlauf aufweisen muss, um als öffentliches Gewässer zu gelten. Somit sind im Kanton Wallis grundsätzlich alle Wasserläufe als öffentlich zu qualifizieren.

ALS PRIVATQUELLE QUALIFIZIEREN

Zur Beantwortung der Frage, unter welchen Voraussetzungen ein Wasseraustritt als Bachquelle zu qualifizieren ist, ist gemäss Bundesgericht in erster Linie zu prüfen, ob der Wasserausstoss – unabhängig davon, ob das Wasser an einem oder mehreren Orten austrete – von Anfang an einen Wasserlauf, also einen Bach, bilde. Ob das entspringende Wasser einen Bach bilde, sei daran zu messen, ob es sich aufgrund der Mächtigkeit und Stetigkeit des Wasseraustritts ein Bett mit festen Ufern schaffe oder schaffen möchte, wäre es nicht gefasst geworden.

Das Bundesgericht subsumiert anschliessend, dass das Wasser aus der Quelle E. an mehreren Orten austrete, es von den Grundeigentümern aber weder gefasst noch genutzt werde. Zu beachten sei, dass sich weder ein Bachbett noch ein Bachlauf gebildet habe; das Wasser sei versickert. Die Vorinstanz habe Unrecht, wenn sie behaupte, bei einer Mehrzahl von Wasseraustritten stehe der fehlende Bachlauf der Qualifizierung einer Quelle als Bachquelle nichts entgegen, denn ohne Wasserlauf fehle jegliche Anknüpfung an ein öffentliches Gewässer, welche es erst erlaube, die Quelle als Teil des von ihr gebildeten Wasserlaufs zu betrachten.

Festzuhalten bleibt demnach, dass die Quelle E. laut Bundesgericht gerade nicht die Mächtigkeit und Stetigkeit besass, sich ein Bett mit festen Ufern zu schaffen, und nicht von Anfang an einen Wasserlauf bildete. Somit muss die Quelle E. als Privatquelle im Sinne von Art. 704 Abs. 1 ZGB qualifiziert werden. ▶

BGER 5A_420/2022 VOM 8. DEZEMBER 2022 (ZUR PUBLIKATION VORGESEHEN)





Motiers: Vor dem Neubau war die Welt noch in Ordnung. BILD: ROLAND ZUMBUEHL

2. WIE WERDEN GEWÄHRLEISTUNGSKLAUSELN IN VERTRÄGEN INTERPRETIERT?

Die A. SA (Verkäuferin, Beklagte, Beschwerdeführerin) liess in Corcelles-Cormondrèche ein Gebäude mit neun Wohnungen und fünf Garagen errichten, welches sie anschliessend in Stockwerkeigentum umwandelte. Zwischen September 2000 und Januar 2002 verkaufte die A. SA die Stockwerkeigentumseinheiten an zahlreiche Erwerber. Das Architekturbüro S. SA erstellte die Baupläne und übernahm die Bauleitung. Ende 2001 wurden

die Arbeiten fertiggestellt. Leider traten in der Folge zahlreiche Mängel sowohl an den gemeinschaftlichen Teilen als auch an den Sonderrechtseinheiten auf. Die Eigentümer der Stockwerkeinheiten (Kläger, Beschwerdegegner) kontaktierten mehrmals das Architekturbüro S. SA sowie die A. SA, jedoch ohne Erfolg.

Am 10. Februar 2006 beauftragte das Regionalgericht von Littoral und Val-de-Travers auf Wunsch der Eigentümer einen Gutachter mit der Suche nach den Ursachen der Mängel und der Bezifferung des Schadens. Der Gutachter nannte als Ursache der Mängel Planungsfehler, Versäumnisse der Bauleitung sowie Mängel beim Bau selber. Die Kosten der erforderlichen Arbeiten zur Behebung aller Mängel wurden auf 149 000 CHF geschätzt.

Die Eigentümer der Stockwerkeinheiten klagten sodann gegen die A. SA und S. SA vor dem Regionalgericht von Littoral und Val-de-Travers. Bei der Durchsicht der Kaufverträge zwischen den Klägern und

der Beklagten wurde eine Klausel betreffend Ausschluss der gesetzlichen Gewährleistung der Beklagten gefunden, verbunden mit einer Abtretung aller vertraglichen und gesetzlichen Forderungsrechte gegenüber allen Personen, welche beim Bau mitgewirkt haben, unter anderem auch gegenüber dem Architekturbüro S. SA.

Das Regionalgericht befand, dass die A. SA die notwendigen Dokumente zur Durchsetzung der Forderungsrechte gegenüber den Bauunternehmern und -planern den Eigentümern nicht zur Verfügung gestellt hatte, weshalb es die A. SA zur Zahlung von Schadensersatz verurteilte. Dies wurde sodann an das Kantonsgericht Neuchâtel weitergezogen, welches die Berufung der Beklagten teilweise guthiess. Es reduzierte dabei den Kreis der aus dem Urteil Begünstigten (d. h. aus dem Kreis der Stockwerkeigentümer), weil es ausführte, dass nicht in allen Kaufverträgen ein Ausschluss der gesetzlichen Gewährleistung der Beklagten vorgesehen sei. Nur in den-

ANZEIGE

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

jenigen Kaufverträgen, welche eine solche Klausel nicht beinhalten, sei es möglich, gegen die A. SA zu klagen. Alle anderen Eigentümer, welche eine solche Klausel in ihren Verträgen finden konnten, müssten direkt eine Klage gegen die S. SA anstrengen. Gegen dieses Urteil erhob die A. SA Beschwerde in Zivilsachen am Bundesgericht und beantragte in erster Linie, die Klage der Beschwerdegegner für unzulässig zu erklären.

VERKAUF EINER STOCKWERKEIGENTUMSEINHEIT IM LAUFENDEN VERFAHREN

Die Beschwerdegegner beantragten, die angeblich unzutreffende Bezeichnung der Partei M. (Eigentümerin einer Stockwerkeinheit) zu ersetzen durch Z. und Y., an welche M. die Stockwerkeigentumseinheit während des laufenden Verfahrens verkauft hatte. Dies wurde dem Kantonsgericht Neuchâtel durch das Schreiben vom 12. Juli 2012 angezeigt. Das Bundesgericht erwog, dass gemäss Art. 83 Abs. 1 ZPO bei einer Veräusserung des Streitgegenstandes im laufenden Verfahren der Erwerber



SOLL DIE VERKÄUFERIN EINER STOCKWERKEIGENTUMSEINHEIT NICHT MEHR FÜR GEWÄHRLEISTUNGSANSPRÜCHE HAFTEN, SO MUSS SIE IM KAUFVERTRAG IHRE GESETZLICHE GEWÄHRLEISTUNG AUSSCHLIESSEN.



an Stelle der veräussernden Partei in den Prozess eintreten könne. Die Zustimmung der Gegenpartei sei dabei irrelevant. Vorliegend seien jedoch nicht die Eigentumsverhältnisse der Stockwerkeinheit Streitgegenstand, sondern die Inhaberschaft der Gewährleistungsrechte aus den Kaufverträgen mit der Beschwerdeführerin. Um als Erwerber in den Prozess eintreten zu können, setze der Parteiwechsel daher eine Forderungsabtretung voraus. Dies ist vorliegend nicht erfüllt, weshalb das Bundesgericht den Antrag der Beschwerdegegner ablehnte.

TEILBARE NATUR VON GEWÄHRLEISTUNGSRECHTEN

Zuerst hielt das Bundesgericht fest, dass alle vorliegenden Rechtsgeschäfte als gemischte Verträge zu qualifizieren seien, welche Elemente des Kaufvertrags und des Werkvertrags kombinieren. Mangels einer besonderen Bestimmung der Parteien unterliegt die Gewährleistung den Regeln des Werkvertrags (Art. 368 ff. OR), zumindest was die gemeinschaftlichen Teile angeht.

Betreffend die Gewährleistungsrechte weise das Recht auf Preisminderung, welches teilbarer Natur sei, keine rechtlichen Schwierigkeiten auf, wenn es von einem einzelnen Stockwerkeigentümer im Zusammenhang mit einem Mangel am gemeinschaftlichen Teil geltend gemacht wird. Der Stockwerkeigentümer könne eine Reduktion des Preises proportional zum Minderwert seiner Stockwerkeigentumsquote geltend machen. Im Gegensatz dazu sei das Nachbesserungsrecht von unteilbarer Natur, weshalb ein einzelner Stockwerkeigentümer einen vertraglichen Anspruch auf Reparatur der gemeinschaftlichen Teile nur im Verhältnis zu seiner Quote habe. Diese Rechtsprechung wurde in BGE 145 III 8 dahingehend geändert, als dass das Nachbesserungsrecht eines gemeinschaftlichen Teils jedem Stockwerkeigentümer in vollem Umfang zusteht. Auch Geldforderungen, welche aus dem Nachbesserungsrecht abgeleitet werden, werden als unteilbar angesehen.

Laut den beiden kantonalen Vorinstanzen klagten die Beschwerdegegner auf Preisminderung wegen Mängeln, welche die gemeinschaftlichen Teile betrafen. Diese Qualifikation wies das Bundesgericht als falsch zurück. Es sei viel eher auf Zahlung eines Betrages, welcher die Kosten für die Beseitigung der Mängel abdecke, geklagt worden. Somit sei hier das Nachbesserungsrecht und nicht das Recht auf Preisminderung geltend gemacht worden.

AUSLEGUNG DER VERTRAGLICHEN REGELN BETREFFEND DIE GEWÄHRLEISTUNGSANSPRÜCHE

Strittig ist weiter, welche Haftung die Beschwerdeführerin bei denjenigen Kaufverträgen, welche keine Klausel betreffend Ausschluss der gesetzlichen Gewährleistung und Abtretung der Gewährleistungsrechte beinhalten, übernimmt.

Das Kantonsgericht Neuchâtel führte aus, dass zwei Kaufverträge nur die Abtretung von Gewährleistungsrechten vorsehen würden, jedoch nicht den Ausschluss der gesetzlichen Gewährleistung der Verkäuferin. Deshalb könnten diese zwei Parteien neben dem Architekturbüro S. SA

auch die Beschwerdeführerin ins Recht fassen. Die Beschwerdeführerin sah dies anders und warf dem Kantonsgericht vor, dass es den wirklichen Willen der Parteien, die Haftung der Verkäuferin auszuschliessen, nicht berücksichtigt habe.

Gemäss Art. 18 Abs. 1 OR ist der subjektive wirkliche Wille der Parteien vorgängig zu berücksichtigen. Ist die Eruierung des Parteiwillens nicht möglich, muss auf eine objektive Auslegung (Vertrauensprinzip) zurückgegriffen werden. Dabei muss auch der Sinn und Zweck eines Satzes berücksichtigt werden; eine rein wörtliche Auslegung ist verboten.

Schliesslich subsumiert das Bundesgericht, dass das Kantonsgericht den Grundsatz des Vorrangs der subjektiven vor der objektiven Auslegung nicht missachtet habe. Es habe in zutreffender Weise festgehalten, dass die beiden strittigen Kaufverträge keine Klausel über den Ausschluss der gesetzlichen Gewährleistung der Verkäuferin enthielten. Die gegenteilige Behauptung der Beschwerdeführerin könne kein Indiz für den subjektiven Willen der Käufer gewesen sein. Mangels einer Vertragsklausel, welche die eigene Gewährleistung der Verkäuferin einschränkt, sei der klare Wortlaut des Vertrages gemäss Auslegung nach dem Vertrauensprinzip nur so zu verstehen, dass den Käufern die Möglichkeit eingeräumt wurde, ihre Gewährleistungsansprüche direkt gegenüber der Verkäuferin geltend zu machen.

Zu beachten sei aber bei allen Käufern, d. h. nicht nur den soeben genannten, dass nur das Nachbesserungsrecht und nicht das Wandlungs- oder Minderungsrecht abgetreten werden könne, weshalb Letztere weiterhin gegenüber der Verkäuferin geltend zu machen seien. Da im vorliegenden Fall das Nachbesserungsrecht von den Käufern geltend gemacht worden sei, sei die Beschwerdeführerin berechtigt gewesen, die Forderung auf Nachbesserung zurückzuweisen. Im Ergebnis hiess das Bundesgericht die Beschwerde gut, soweit es darauf eintrat. ■

BGER 4A_152/2021 VOM 20. DEZEMBER 2022



*CHARLES GSCHWIND

Der Autor ist Rechtsanwalt bei Baker McKenzie in Genf und Zürich und auf Immobilientransaktionen und Gesellschaftsrecht spezialisiert. Er bedankt sich bei Gwendolyn Lins, Praktikantin bei Baker McKenzie Zürich, für ihre Mitarbeit.

WOHLFÜHLEN BEI KONSTANTER WÄRME

Das Konzept 2226 verspricht eine konstante Raumtemperatur von 22 bis 26 Grad, ohne Heizung, Lüftung und Kühlung. Einige Projekte wurden bereits nach diesem Prinzip realisiert. Ist es das Ei des Kolumbus?

TEXT – MANUEL PESTALOZZI*



Das Büro- und Verwaltungsgebäude 2226 Emmenweid in Emmenbrücke erinnert an einen Vorgängerbau. BILD: RENÉ DÜRR

▶ RESULTAT LANGJÄHRIGER ERFAHRUNG

Das Architekturbüro Baumschlager Eberle wurde 1985 in Lochau, im österreichischen Bundesland Vorarlberg, gegründet. Heute ist es in das internationale Holdingnetzwerk der «be AG» eingebunden, das unter anderem auch Standorte in Zürich und St. Gallen hat. Das Konzept 2226 hob Baumschlager Eberle vor rund zehn Jahren aus der Taufe – mit einem Selbstversuch: 2013 bezog das Architekturbüro seinen neuen Hauptsitz in Lustenau in Vorarlberg, rund anderthalb Kilometer von der Schweizer Grenze entfernt. Es hat ihn als

eigene Bauherrschaft nach den 2226-Prinzipien realisiert.

Der Name des Konzeptes 2226 ist sein Versprechen: «Wohlfühlen bei konstant 22 bis 26 Grad Celsius. Ohne Heizung, ohne Lüftung, ohne Kühlung.» Für Prof. Dietmar Eberle ist es das Resultat einer jahrzehntelangen Auseinandersetzung mit Energiefragen in der Architekturpraxis. 2226 will gewissermassen «reinen Tisch» machen bei der nunmehr schon generationenübergreifenden Diskussion rund um die technischen Mittel, welche beim Kampf um die Energieeffizienz und den schonenden Umgang mit Ressourcen Erfolg verheissen.

Das Konzept erbringt jenen Teil der Effizienzleistung, welcher mit Materialien, technisch-bauphysikalischen Überlegungen und architektonischem Talent geleistet werden kann. Dass der anschliessende Betrieb und das Verhalten der Nutzerinnen und Nutzer beim Einhalten der gemachten Versprechen ebenfalls eine Rolle spielen, verschweigt das Büro nicht. «Die Möglichkeit, durch nachhaltige Architektur allein die Menschen zu erziehen, sind nach meiner Erfahrung gering», gestand Prof. Dietmar Eberle gegenüber jungen Studierenden bei einer Präsentation des Konzeptes in Lustenau.

ENERGIE

Das Bundesamt für Energie hat in der Studie «Modellierung der Erzeugungs- und Systemkapazität in der Schweiz im Bereich Strom» die Auswirkungen verschiedener Szenarien in der Schweiz und in Europa auf die Stromversorgungssicherheit bis ins Jahr 2040 untersucht. Die wichtigste Erkenntnis ist, dass für die Schweizer Versorgungssicherheit drei Faktoren von zentraler Bedeutung sind: die Wasserkraft, die Importkapazität und die europäische

Gesamtentwicklung. Deshalb will der Bundesrat mit dem «Bundesgesetz über eine sichere Stromversorgung mit erneuerbaren Energien» vor allem die Winterproduktion verstärken. Dafür hat das Parlament ein dringliches Gesetz zur Erhöhung der Winterproduktion mittels alpiner Photovoltaikanlagen beschlossen und angeregt, dass der Einsatz von Wasserkraft zusätzliche Energie bringen soll. Zudem seien Kooperationen mit Europa

wichtig, denn rein rechnerisch könnte es bei bestimmten Wetterbedingungen zu einem ungedeckten Stromverbrauch von maximal 250 GWh in der Schweiz kommen. Das Fazit der Studie lautet: Aus der marktwirtschaftlichen Perspektive betrachtet zeigen sich für die Schweiz keine Probleme, sofern sie gut in das europäische Gesamtsystem integriert ist.

DREI KOMPONENTEN

Das Konzept 2226 besteht nach Darstellung von Bauschlager Eberle aus drei Komponenten: der klugen Architektur mit einem massiven Baukörper, der eine thermische Speicherfähigkeit aufweist und aus temperatenausgleichenden Materialien und Oberflächen besteht; der geplanten Nutzung, bei der Menschen und ihre Geräte als Wärmequellen dienen; und dem «2226 Operating System», einer intelligenten Gebäudesteuerung, welche die Temperatur, den CO₂-Gehalt und die Luftfeuchtigkeit über Lüftungsklappen automatisch regelt. Dieses System deutet an, worum es grundsätzlich geht: Ein nach dem Konzept errichtetes Bauwerk besitzt dauerhafte Hardware und leicht updatebare Software.

Die konkrete Funktionsweise mit drei Szenarien verdeutlicht: Ist ein 2226-Gebäude leer, verändert sich die Innentemperatur um mehrere Wochen zeitversetzt zur Aussentemperatur, extreme Ausschläge auf dem Thermometer werden substanzial reduziert. Grund für die träge Reaktion ist die hohe thermische Speicherfähigkeit des massiven Volumens. Bei einer Nutzung des Gebäudes ohne Steuerung beeinflusst der Wärmeeintrag durch Menschen, Geräte und Beleuchtung die Innentemperaturen. Versuche haben gezeigt, dass diese sich dann zeitweise noch unter 22 bzw. über 26 Grad bewegen. Wird das (im Detail geheim gehaltene) «2226 Operating System» aktiviert, regulieren automatisch gesteuerte Lüftungsflügel Temperatur und CO₂-Gehalt der Raumluft. Das System kontert extreme klimatische Bedingungen ausgleichend. Bei grosser Kälte oder temporärer Nichtnutzung des Hauses schaltet sich als Back-up das Licht, bei extremer Hitze die Nachtauskühlung ein; bei zu hohem CO₂-Gehalt wird stossgelüftet.

Anhand des Pionierbaus in Lustenau von 2013 belegt Bauschlager Eberle Effizienzgewinne des Konzepts. Der jährliche Energieverbrauch beträgt demnach mit

BILD: RENÉ DÜRR

Die Klimatisierung erfolgt bei Emmenweid 2226 über die Gebäudehülle und die Kontrolle der Luftströme.



45 kWh/m² weniger als ein Drittel, verglichen mit einer konventionellen Immobilie. Die Flächeneffizienz steigert sich, weil die Haustechnik nur wenige m² Fläche benötigt – im Referenzbau sind es 18 m² –, in einem vergleichbaren konventionellen Bürogebäude wären es deren hundert. Die Lebenszykluskosten eines 2226-Gebäudes sollen nach Schätzungen über den Betrachtungszeitraum vom 50 Jahren bei der Hälfte einer vergleichbaren Standardimmobilie liegen. Bei dieser Kalkulation sind sowohl die Bau- als auch die Wartungskosten beim 2226-Konzept niedriger.

ARBEITEN UND WOHNEN

Der sechsgeschossige Geschäftssitz in Lustenau, ein kompakter Solitärbau mit Lochfenstern in tiefen Leibungen, ist der Prototyp des 2226-Konzepts. Er macht auch ein architektonisches Statement; für alle ist sofort erkennbar, dass die Aussenwände nicht nur trennen, sondern auch tragen. Die helle Kalkputzfassade weist auf den monolithischen Aufbau hin; äusseres Tragwerk und Dämmung sind aus demselben Material: Backstein. Dies verspricht eine lange Lebensdauer. Als baukünstlerische Massnahme sind die leicht konkav gekrümmten Fassaden und leichte Versätze zwischen den Geschossen in den Eckberei-

chen zu verstehen, sie machen aus dem vermeintlichen Würfel eine elegante Skulptur.

Ausgehend von diesem Prototyp konnten Bauschlager Eberle seither drei Projekte nach dem 2226-Konzept realisieren. Drei weitere befinden sich in Bau und sollen in diesem und im nächsten Jahr fertiggestellt werden. Diese Beispiele zeigen, dass das Konzept Abweichungen vom Prototyp erlaubt. So kann auf den Bauplatz und die Nachbarschaft eingegangen werden. Und auch bei der ins Konzept eingebundenen Nutzung reicht nun das Spektrum über die Büronutzung hinaus.

2018 konnte in Emmenbrücke LU das fünfgeschossige Büro- und Verwaltungsgebäude Emmenweid eingeweiht werden. Das mit einem Mansardendach gedeckte Volumen ist ein Ersatzneubau, der in einem historischen, teilweise denkmalgeschützten Industrieareal steht. Nach einer intensiven Auseinandersetzung mit dem Ort und seiner Historie entwarf Bauschlager Eberle ein Haus, das in seiner Form an den Vorgänger erinnert. Wie beim Prototyp in Lustenau belebt ein über Eck geführter Geschossversatz das Volumen. Hinter dem verputzten, knapp 80 Zentimeter dicken, zweischichtigen Mauerwerk stehen offene Bürogoschosse zur Verfügung. «Eine Unterteilung dieser Flächen ist ▶

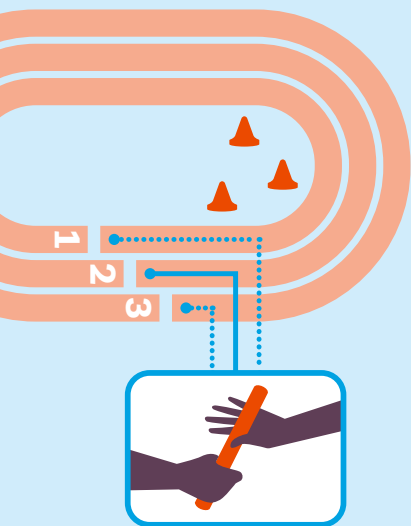
*Fabian Eckenstein – Inhaber und Geschäftsführer
Eckhirsch Immobilien AG, Arlesheim:*

« Die Cloud-Lösungen
von **W&W**
lassen mir Zeit für
mein Kerngeschäft. »



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

w w i m m o . c h



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



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



Beim Mehrfamilienhaus Graf in Dornbirn wurde das 2226-Konzept erstmals bei einem Wohnbau angewendet.

BILD: ZVG

bei Bedarf individuell nach den Anforderungen möglich,» versichert Ing. Stefan Corona, Geschäftsführer und Managing Director der 2226 GmbH, einem Unternehmen der be AG, «es sind freilich gewisse Punkte zu berücksichtigen, um eine einwandfreie Funktion zu erhalten. So benötigt etwa jeder Raum seine gesteuerte Fensterklappe.»

Mit dem 2020 fertiggestellten Mehrfamilienhaus Graf in Dornbirn in Vorarlberg gelang es dem Architekturbüro zum ersten Mal, das 2226-Konzept bei einer kleinen Wohnüberbauung anzuwenden. Die in den Hang gebaute, seitlich zweimal versetzte Bauzeile bietet über einem Garagen- und Kellersockel auf zwei Etagen acht Dreizimmer-Geschosswohnungen. Wären auch grössere und Maisonettewohnungen möglich gewesen? «Das Konzept funktioniert auch bei anderen Grundrissen und Schnitten», versichert Stefan Corona, «wichtig sind unter anderem die Einhaltung der Kompaktheit, wichtiger geometrischer Kennzahlen und der geplanten Personenbelegung.»

ÖKOLOGISCHE RÜCKVERSICHERUNG

Wiederum kam in Dornbirn das Prinzip der dicken Backsteinwände mit Aussenputz zum Einsatz: Die Stärke der tragenden und dämmenden Fassade beträgt hier rund 50 cm. Bei diesem Projekt musste der Tatsache Rechnung getragen werden, dass Wohnbauten nutzungsbedingt einen niedrigeren Energieeintrag verzeichnen als Büro- und Verwaltungsbauten. Daher wurde als Unterstützung des thermischen Speichers des Baukörpers auf dem Dach des Mehrfamilienhauses eine Photovoltaikanlage installiert. Sie beteiligt sich an der Warmwasseraufbereitung und der Gebäudetemperierung. Infrarotpaneele bringen bei Bedarf zusätzliche Wärme in die Wohnungen – das Architekturbüro spricht von einer Art ökologischer Rückversicherung.

Heute liegt die Spanne zwischen 22 und 26 Grad über den behördlich angemahnten Innenraumtemperaturen. Das 2226-Konzept rechnet mit der Abwärme von Menschen, Büro- und Haushaltsgeräten. Nun werden aber alle wegen Stromknappheit

angehalten, Geräte wenn immer möglich auszuschalten. Covid-19 brachte uns zudem das Homeoffice näher. Durchkreuzt das alles nicht das Konzept? Stefan Corona verneint es: «Eine Erweiterung der Temperaturspanne von 19 bis 27 Grad kommt dem Konzept sogar entgegen», meint er, «dann müssen die im Wohnbau nutzungsbedingten niedrigeren Energieeinträge nicht durch zusätzliche Wärme ergänzt werden.» Aktuell befänden sich mehrere 2226-Projekte in Deutschland, Österreich, der Schweiz und in Frankreich in verschiedenen Planungsphasen, berichtet er, Tendenz steigend. «Entsprechend leistet das Konzept einen immer wichtiger werdenden Beitrag an den nachhaltigen Geschäftserfolg», freut er sich. ■



*MANUEL PESTALOZZI

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

CLEVER BAUEN FÜR DIE ZUKUNFT

Wärmeschutz und Gesamtenergiebedarf sind wichtig, wenn ein Gebäude effizient betrieben werden soll. Mit Blick auf die Klimaerwärmung wird vor allem der sommerliche Wärmeschutz an Bedeutung gewinnen.

TEXT – MARTIN MÜHLEBACH*

Neben der Gebäudedämmung sind Sonnenschutzverglasungen und Verschattungskonstruktionen wesentliche Elemente für einen funktionierenden sommerlichen Wärmeschutz.

BILD: 123RF.COM



► GEBÄUDE SIND RELEVANT FÜR KLIMA UND ENERGIE-VERBRAUCH

Der schweizerische Gebäudepark ist aktuell für rund 40% des Endenergiebedarfs der Schweiz und ein Drittel des inländischen CO₂-Ausstosses verantwortlich (Bundesamt für Energie, 2022). Gebäude stellen somit in der Energie- und Klimastrategie des Bundes ein zentrales Element dar, um die ambitionierten Klimaziele Netto-Null bis 2050 zu erreichen. Bei einer Gebäudelebensdauer

von 50 bis 80 Jahren ist ebenfalls Fakt, dass wir heute die Gebäude für morgen und übermorgen bauen oder sanieren. Eine Studie des Amtes für Umwelt und Energie des Kantons Basel-Stadt geht davon aus, dass sich die Tropennächte je nach Klimaszenario in den kommenden 20 bis 30 Jahren verdoppeln oder gar vervierfachen werden (Amt für Umwelt und Energie Basel, 2021). Daher stellt sich die Frage: Wie optimieren wir unsere Neubauten und Sanierungen im Hinblick auf die künftigen Anforderungen?

WÄRMESCHUTZ IN DER KALTEN JAHRESZEIT

Vereinfacht ausgedrückt wird der Energieverbrauch eines Gebäudes bestimmt durch die Summe aus der Qualität der Gebäudehülle (Wärmeschutz), der Effizienz der Gebäudetechnik und einem effizienten Betrieb sowie der Nutzung beziehungsweise des Nutzerverhaltens. In den 90er-Jahren kam die Idee auf, dass eine kompakte und gedämmte Gebäudehülle ein Gebäude energetisch effizienter macht. Für Wohngebäude stimmt dies bis heute. Moderne energieeffiziente Gebäude sind so konstruiert, dass im Innern erzeugte Heizwärme möglichst nicht nach draussen dringt und sich gleichzeitig das Gebäude bei intensiver Sonnenbestrahlung nicht unangenehm für die Bewohnerinnen und Bewohner aufheizt. Anders gesagt: Im Winter soll die ge-

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

mütliche Wärme möglichst vollständig im Gebäudeinneren verbleiben; in der sonnigen Jahreszeit soll die Sommerhitze nach Möglichkeit draussen bleiben und nicht ins Gebäudeinnere vordringen. Die wesentlichen baulichen Massnahmen, um den Energieverlust in der kalten Jahreszeit vorzubeugen, liegen in der Luftdichtigkeit und Dämmung der Aussenhülle des Gebäudes, der Verwendung von mehrfachverglasten Fenstern sowie in der Vermeidung von Wärmebrücken und der effizienten Nutzung von solaren Gewinnen. Umgekehrt im Sommer: Dann tragen Verschattungen und kleinere Fensterflächen zur Kühlung des Gebäudes bei. Und damit sind wir auch schon beim Zielkonflikt angelangt.

Bei heutigen Neubauten im Dienstleistungsbereich, in welchen oft hohe interne Abwärme vorhanden ist, ist Isolation nur bis zu einem gewissen Punkt hilfreich. Räume in Spitälern, Büro- und auch Industriebauwerken, in welchen Prozesse und Gerätschaften stehen und sich vor allem auch viele Personen aufhalten, erhalten einen grossen Teil der Heizleistung im Winter durch interne Wärmeabgabe. Gleichzeitig gibt es im selben Gebäude beispielsweise Bettenzimmer oder Lager- und Verkehrsflächen, welche weniger interne Lasten besitzen und stärker beheizt werden müssen. Die interne Abwärme bedarf einer Verteilung innerhalb des Gebäudes und für die Dämmung der Gebäudehülle muss ein Optimum gefunden werden.

SOMMERLICHER WÄRMESCHUTZ WIRD OFT UNTERSCHÄTZT

Nicht erst seit dem Sommer 2022 ist der sommerliche Wärmeschutz und die Hitzeminderung im und am Gebäude in aller Munde. Immer grösser werdende Fensterflächen erhöhen den Bedarf an einem funktionierenden sommerlichen Wärmeschutz. Grosse Fenster bringen im Winter solare Gewinne und viel Tageslicht, sind aber im Sommer auch verantwortlich für eine mögliche Überhitzung der Räume. Neben der Gebäudedämmung sind Sonnenschutzverglasungen und Verschattungskonstruktionen wesentliche Elemente für einen funktionierenden sommerlichen Wärmeschutz.



Grosse Fensterflächen wärmen zwar im Winter, wirken aber im Sommer wie ein Treibhaus.
BILD: ENAW

WAS TUN?

Es scheint klar, dass ein Optimum über das ganze Jahr gefunden werden muss. Dabei sollten vor allem kritische Räume mit hoher interner Abwärme sowie hohen Glasanteilen betrachtet werden. Mit Hilfe von thermischen Simulationen können Parameter wie Fensteranteil, g-Wert oder Sonnenschutz optimiert werden. Die Grundlage bildet der Simulationsnachweis des sommerlichen Wärmeschutzes nach SIA 180. Hier kann die Architektur, über die vereinfachten baulichen Anforderungen hinaus, das Design bestimmen.

In der Gebäudeplanung der Zukunft sollte die Analyse aus den genannten Gründen vertieft werden. Eine ideale Lösung bei Gebäuden mit hohen internen Lasten kann nur mit einer Gebäudesimulation gefunden werden, welche nicht nur den sommerlichen Wärmeschutz, sondern auch den Gesamtenergiebedarf in der Jahresbilanz, inkl. Erzeugung Wärme/Kälte, Geothermie usw., optimiert. Beides ist für eine Zertifizierung nach Minergie-P zwingend notwendig, weshalb das Label auch für Dienstleistungsbauten mit hohen internen Lasten zu empfehlen ist.

DIE BETRACHTUNG DER GRAUEN ENERGIE

Je besser der energetische Standard von Gebäuden wird, desto weniger Emissionen werden im Betrieb ausgestossen – die gebäudebezogenen Emissionen steigen jedoch. Gemäss einer Studie von Röck et al. (2020) liegt der Anteil der grauen Emissionen von energieeffizienten Gebäuden bei rund 50%. Gemäss Ecobau können die grauen Emissionen um bis zu 30 % gesenkt werden, wenn das Thema Umweltbelastung der einzelnen Bauteile von der strategischen Planung bis zur Realisierung bei Neubauten und Sanierungen konsequent berücksichtigt wird. Mit Minergie-P-ECO, Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS), Schweizer Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (SGNI) oder beispielsweise das deutsche Pendant DGNB haben bereits diverse Labels einzuhaltende Grenzwerte und zu erreichende Zielwerte der grauen Energie definiert. Einzig der SIA-Effizienzpfad (Merkblatt 2040) fordert in Bezug auf CO₂-Emissionen bei der Erstellung einen ambitionierten Grenzwert, jedoch zusammen mit der Betriebsenergie.

Es zeigt sich, dass ein Bau oder eine Sanierung eines Gebäudes immer einer individuellen Betrachtung bedarf. Die Nutzungen, Standorte und Gegebenheiten sind zu verschieden, als dass eine einfache Empfehlung genügen könnte. Labels und Berechnungstools können die Entscheidungsträger unterstützen die richtigen Weichen für ein Bauprojekt zu stellen, sodass ihr Gebäude für die kommenden 80 Jahre die besprochenen Anforderungen erfüllen wird. ■

QUELLEN:

– AMT FÜR UMWELT UND ENERGIE KANTON BASEL-STADT, 2021: [HTTPS://WWW.BS.CH/DAM/JCR:07F9630A-E468-440D-BC96-4358B867DB4F/BERICHT-ANPASSUNG-AN-DEN-KLIMAWANDEL-IM-KANTON-BASEL-STADT-2021.PDF](https://www.bs.ch/DAM/JCR:07F9630A-E468-440D-BC96-4358B867DB4F/BERICHT-ANPASSUNG-AN-DEN-KLIMAWANDEL-IM-KANTON-BASEL-STADT-2021.PDF)
 – BFE, 2022: [HTTPS://WWW.BFE.ADMIN.CH/BFE/DE/HOME/EFFIZIENZ/GEBAEUDE.HTML](https://www.bfe.admin.ch/bfe/de/home/effizienz/gebaeude.html)
 – RÖCK, M. ET AL., 2020: EMBODIED GHG EMISSIONS OF BUILDINGS – THE HIDDEN CHALLENGE FOR EFFECTIVE CLIMATE CHANGE MITIGATION: [HTTPS://WWW.SCIENCEDIRECT.COM/SCIENCE/ARTICLE/PII/S0306261919317945](https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0306261919317945)



*MARTIN MÜHLEBACH

Der Autor ist stellvertretender CEO der Lemon Consult AG und Berater der Energie-Agentur der Wirtschaft.

BAULOGISTIK ALS ENTSCHEIDENDER FAKTOR

Die Nachhaltigkeitsbestrebungen der Baubranche sind im Bewusstsein der breiteren Öffentlichkeit angekommen. Auch die Post trägt mit ihren Logistiklösungen zu einer umweltfreundlicheren Bauwirtschaft bei. **TEXT – JÜRIG BRAUNWALDER***



Logistische
Krantransporte
direkt ab Ablad.

BILD: DIE SCHWEIZERISCHE POST

► KREISLAUFWIRTSCHAFT ANKURBELN

Die Bau- und Immobilienbranche entwickelt sich mit der digitalen Transformation rasant weiter. BIM-Modelle revolutionieren das Bauprojektmanagement, vom Entwerfen und Planen über den Bau und den Betrieb bis hin zum Abriss. Wie lang ist der Lebenszyklus einer Immobilie? Wie können Bauprojekte vom Anfang bis zum Ende konsequent nachhaltiger gedacht werden? Die Branche sieht sich nicht nur mit technischen Fortschritten konfrontiert, sondern auch soziale und ökologische Komponenten werden zunehmend wichtiger. Angesichts des hohen Ressourcen- und Energieverbrauchs der Branche nachvollziehbar: Ein Viertel der CO₂-Emissionen in der Schweiz wird vom Gebäudesektor verursacht, so das Bundesamt für Umwelt. Für 40% des Endenergieverbrauchs ist ebenfalls der Gebäudereich verantwortlich. Mehrere Millionen Tonnen an Materialien, die auf einer Baustelle anfallen, haben das Potenzial, dem Wertstoffkreislauf zurückgeführt zu werden. Klare Fakten, um Anstrengungen und konkrete Nachhaltigkeitsmassnahmen auf allen Ebenen der Bauwirtschaft vorzunehmen.



DIE BAULOGISTIKDIENSTLEISTUNGEN DER POST UNTERSTÜTZEN BAUHERREN, EINE BAUSTELLE NACHHALTIG ZU BETREIBEN.



WAS BEDEUTET NACHHALTIG BAUEN?

Die Komponenten für nachhaltiges und klimafreundliches Bauen sind vielfältig. Von den verwendeten Materialien, der Art und Weise, wie geplant und gebaut wird, und nicht zuletzt, wie eine Baustelle geführt wird: Bei jeder Etappe eines Bauprojekts gibt es viel Potenzial, auf nachhaltigere Optionen zu setzen. Mit einer professionellen Baulogistiklösung wie die der Post lassen sich mehrere Bereiche gleichzeitig abdecken: Von der Planung der logistischen Prozesse und der Baustelleninfrastruktur über die Koordination und Optimierung der Material- und Personenflüsse zur und auf der Baustelle bis zu den Entsorgungsprozessen, entwickelt und realisiert Post Baulogistik geeignete Lösungen. In dieser sehr komplexen und vielfältigen Branche mit vielen beteiligten Firmen werden diese Aspekte zukünftig noch wichtiger.



JE EFFIZIENTER, DESTO NACHHALTIGER

Die Baulogistikdienstleistungen der Post unterstützen Bauherren, eine Baustelle nachhaltig zu betreiben, Sicherheits- und Umweltrisiken zu minimieren, nachhaltige Entsorgungskonzepte einzuführen und – wo gewünscht – Zertifizierungen in diesem Bereich zu erlangen. Die erfahrenen Baulogistikexperten und -expertinnen sind bestens vertraut mit den Kriterien, die beispielsweise für Minergie, SNBS oder LEED-Zertifizierungen erfüllt werden müssen.

Eine moderne Baulogistik behält den Überblick auf dem Baufeld und ermöglicht ein optimales Ressourcenmanagement. Generell gilt der Grundsatz: Es ist per se nachhaltiger, eine Baustelle effizient abzuwickeln. Dabei orientiert sich die Baulogistik der Post an den Grundsätzen des «Lean Construction Managements», um die Produktivität des Baustellenbetriebes zu erhöhen. Die Baulogistik nimmt den beteiligten Unternehmen einen Teil ihrer logistischen Aufgaben und Nebentätigkeiten ab und führt diese professionell und effizient durch.

Ein Beispiel für ressourcenoptimierte Baulogistik ist das Prinzip der «Sharing Economy»: Die Post Baulogistik stellt Geräte, Fahrzeuge und Logistikinfrastruktur den Subunternehmern zur gemeinsamen Nutzung zur Verfügung. Durch das Equipment-Sharing werden Infrastruktur und Ressourcen effizienter genutzt und Kosten gesenkt. Verschwendungen und Umweltbelastungen jeglicher Art werden mit einer professionellen Baustellenlogistik vermieden oder minimiert. Das erfreut Umwelt und Nachbarschaft, die dadurch trotz Bauprojekt möglichst wenig Lärm und kein Verkehrschaos zu befürchten haben.

EXTERNER KONSOLIDIERUNGSLAGER

Ein zentrales Element für nachhaltige Logistiklösungen auf dem Bau ist ein sogenannter Baulogistik-Hub. Ausserhalb des Bauperimeters lassen sich grosse Mengen Baumaterial zwischenlagern, bedarfsgerecht kommissionieren und konsolidiert, just in time zur Baustelle transportieren. Gerade bei Grossbauprojekten in dichtbesiedelten Wohnquartieren mit engen ▶

Abladung von kommissionierten Gütern aus dem E-LKW.

BILD: DIE SCHWEIZERISCHE POST

Aus Visionen Welten schaffen.

Überall und jederzeit
die massgeschneiderte Lösung.

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

 **Swiss
Interactive**



swissinteractive.ch



2-tägiger Networking-Anlass
am 29. – 30. Juni 2023



Swiss Real Estate Forum 2023

Freuen Sie sich auf interessante Vorträge, Diskussionen und Networking.

Mehr erfahren und buchen: www.svit.ch/sref



Kommissionierung im
Post Baulogistik-Hub.

BILD: DIE SCHWEIZERISCHE POST

Platzverhältnissen müssen Lärm- und CO₂-Reduzierungen eingehalten werden. So zum Beispiel beim Neubau des Roche-Forschungszentrums «pRED» in Basel. Die zentralisierte Baulogistik der Post sorgt zusammen mit dem ausgeklügelten Logistikkonzept für einen optimierten und reibungslosen Ablauf. Das sorgt z. B. für 60% weniger Baustellenverkehr bei der Materialver- und entsorgung und einer massiven CO₂-Reduktion durch die eingesetzten E-LKWs (-66% gegenüber Diesel). Durch die Vorfertigung von Modulen im externen Baulogistik-Hub in Pratteln konnten die beteiligten Unternehmen massiv Zeit einsparen und ihre Produktivität um 20 bis 30% erhöhen.

SMARTE KREISLAUFWIRTSCHAFT

Zirkuläres Bauen ist einer der wichtigsten Trends der Branche. Wer heute baut, überlegt sich, wie ein Bauobjekt in 60 Jahren umweltschonend saniert, ergänzt oder abgerissen werden kann, sodass im Idealfall die anfallenden Abbruchmaterialien im Sinne der Kreislaufwirtschaft wiederverwendet werden

können. Die Baulogistik der Post sorgt z. B. auf der «pRED»-Baustelle dafür, dass wertvolle Rohstoffe aus Bauabfällen effizient gesammelt, sortenrein getrennt und den geeigneten Recyclingprozessen zugeführt werden. Dies erreicht sie mit durchdachten Entsorgungsdienstleistungen: Auf jeder Ebene des Arbeitsbereichs steht ein Set an Containern bereit, durch die Materialien wie Holz, Gips, Karton, Papier, Metall und mineralische Abfälle niederschwellig getrennt werden können. Um keine unnötigen Leerfahrten zu machen, transportieren die E-LKWs diese Container von der Baustelle zum Hub zurück, wo sie in Mulden entleert und von Recyclingspezialisten sinnvoll wiederverwertet werden. Für alle Industriesektoren ist es wichtig und dringend, einen Beitrag zu einer effizienteren Nutzung aller Ressourcen zu leisten und Umweltbelastungen zu reduzieren. Ökologische Nachhaltigkeit ist nicht nur für die Bauwirtschaft komplex und herausfordernd, aber sie ist Schritt für Schritt umsetzbar. Die erprobten Baulogistiklösungen der Post tragen ihren Anteil dazu bei.



***JÜRGEN
BRAUNWALDER**

Der Autor ist Leiter Business Unit Baulogistik bei der Schweizerischen Post.

KLEIN KOMMT GROSS RAUS

Ein Pilotprojekt im Tessiner Dorf Lugaggia beweist, dass selbst kleine Akteure einen wesentlichen Beitrag zur Energiewende leisten. Der Bund hat das Projekt mit dem Watt d'Or 2023 ausgezeichnet.

TEXT – CLAUDIA WAGNER*



Zum Solarstrom-Quartier gehören 18 Wohnhäuser und ein Kindergarten mit einer grossen Photovoltaikanlage auf dem Dach.

BILD: AZIENDA ELETTRICA DI MASSAGNO (AEM)

► DIE SONNE ALS TREIBENDE KRAFT

Gerade mal 1000 Einwohner zählt das Tessiner Dorf Lugaggia, das zur Gemeinde Capriasca gehört und knapp zehn Kilometer nördlich von Lugano liegt. Um den alten Dorfkern schmiegt sich der neue Ortsteil mit modernen Wohnhäusern. In diesem Teil von Lugaggia bilden 18 Häuser und ein Kindergarten ein Solarstrom-Quartier, das den produzierten Strom zu 94% selbst verbraucht. Herzstück ist der Kindergarten mit einer 30-Kilowatt-Photovoltaikanlage auf dem Dach. Im Keller befindet sich die Quartierbatterie mit einer Speicherkapazität von 60 Kilowattstunden. Dort kommen die Anschlüsse der Häuser zusammen, von denen fünf mit Solarpanels bestückt sind.

Das Projekt nennt sich «Lugaggia Innovation Community». Das Bundesamt für Energie (BFE) hat es im Januar mit dem Watt d'Or 2023 im Bereich Energietechnologien ausgezeichnet. Unterstützt wurde das Vorhaben vom BFE sowie vom Fonds für erneuerbare Energien des Kantons Tessin, der Gemeinde Capriasca und der Organisation zur Entwicklung der Region Lugano.

KLEIN, AGIL UND INNOVATIV

Die regionale Verteilnetzbetreiberin Azienda Elettrica di Massagno (AEM) SA hat das Projekt zusammen mit der Fachhochschule Südschweiz (Supsi), deren Spin-off Hive Power und den Unternehmen Optimatik und Landis + Gyr vorangetrieben. Die AEM ist ein kleiner Betrieb mit 25 Angestellten und um die 9000 Kunden aus den Gemeinden Massagno, Capriasca und Isonne. «Wir liefern nach wie vor Strom, doch aufgrund der radikalen Veränderungen im Energiesektor genügt dieses Geschäftsmodell nicht mehr», sagt Daniele Farrace, Chief Innovation Officer bei AEM. Um zusätzlichen Mehrwert für die Gesellschaft zu schaffen, brauche es Innovationen. «Die AEM hat das Potenzial, den Weg zu zeigen, denn wir sind klein, agil und hochdigitalisiert», betont Farrace. Er leitet das AEM-Forschungsteam, das seit rund fünf Jahren mit der Supsi und dem Unternehmen Hive Power kooperiert. Letzteres entwickelt datengesteuerte Lösungen für das Stromnetz-Management.

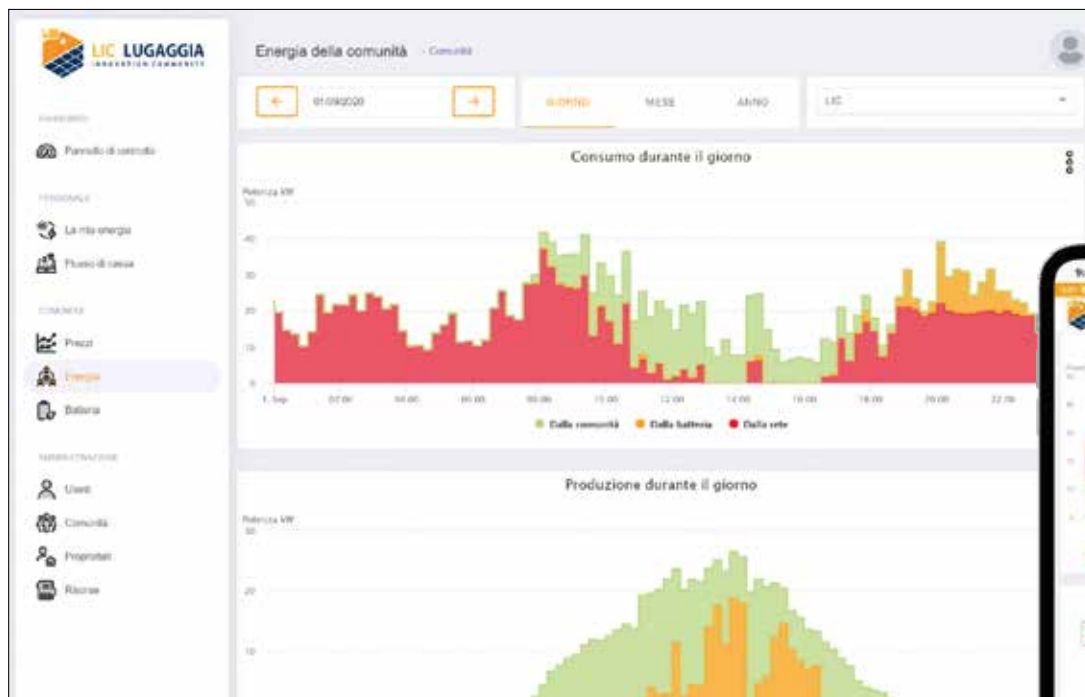
DER WATT D'OR

Mit dem Watt d'Or zeichnet das Bundesamt für Energie (BFE) aussergewöhnliche Leistungen im Energiebereich aus. Damit will das BFE innovative Energietechnologien und deren Verbreitung fördern. Die Auszeichnung ist nicht mit Preisgeldern dotiert und es gibt keine Siegerräge. Die Gewinner bekommen eine Urkunde und eine Trophäe als Gütesiegel für ihre Energieexzellenz.



Daniele Farrace neben den Modulen der Quartierbatterie.

BILD: SRF / KAROLINE THÜRKAUF



Dank Community-Webseite und mobiler App können die ZEV-Mitglieder Energieverbrauch und -produktion, Kosten, Energiepreise und Batterie jederzeit im Auge behalten. BILD: AEM

AUS ZENTRAL WIRD DEZENTRAL

Für das Solarstrom-Quartier musste die AEM aus gesetzlichen Gründen eine zusätzliche Stromleitung legen, die an das öffentliche Netz angebunden ist. Die Gemeinschaft bildete so einen Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV), um über die gemeinsame Leitung den selbst produzierten Solarstrom zu nutzen. Was überschüssig ist, verkauft sie an die lokale Energieversorgerin, über die sie auch den zusätzlich benötigten Strom bezieht. Der ZEV gilt als ein einziger Kunde für die AEM, die nach wie vor für die Strommessung und -abrechnung zuständig ist.

Es sei eher ungewöhnlich, dass Stromunternehmen ZEV gründen, heisst es in einem BFE-Fachartikel. Denn die Kunden würden sich verselbständigen, was weniger Profit nach sich ziehe. ZEV beteiligen sich auch weniger an den Infrastrukturkosten für das regionale Netz. Netzgebühren fallen nämlich nur für den zusätzlich benötigten Strom an. Doch das Forschungsteam hatte nicht die kurzfristigen Vorteile im Auge. Vielmehr wollte es herausfinden, wie sich der Eigenverbrauch des ZEV optimieren lässt und ob dies mittel- bis langfristig doch Vorteile bringt.

EFFIZIENT DANK KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

In Lugaggia verbraucht jedes ZEV-Mitglied zuerst den Solarstrom vom eigenen Dach. Die Überschüsse gehen an die restlichen ZEV-Mitglieder. Der nicht

direkt benötigte Strom – der Überschuss beträgt bis zu 70% – fliesst in die Quartierbatterie im Keller des Kindergartens. Erst wenn die Batterie voll ist, wird Strom ins öffentliche Netz eingespeist. Gleich neben der Batterie befindet sich ein «smarter» Steuerungssystem, das mit künstlicher Intelligenz funktioniert. Es verteilt den Solarstrom optimal, je nach Lastprofil der beteiligten Haushalte. Der Algorithmus berechnet die Profile aufgrund von früheren Verbrauchsdaten und aktuellen Wetterprognosen.

Der Eigenverbrauch der Community liess sich dank dieser Massnahmen auf 94% steigern. Davor lag er bei rund 30%. Folglich importierte die Gemeinschaft weniger Strom vom öffentlichen Netz und exportierte auch eine geringere Menge davon. Laut BFE sparten die Haushalte so bis zu 3 Rappen pro Kilowattstunde.

LANGFRISTIG AUCH VORTEILE

Das Forschungsteam konnte beweisen, dass sich der Eigenverbrauch des ZEV dank Batterie und künstlicher Intelligenz erhöhte und dies die Stromkosten nach unten trieb. «Kurzfristig lohnt sich das für die AEM nicht», sagt Daniele Farrace, «aber langfristig können dank solcher Communities hohe Kosten für den Ausbau der öffentlichen Stromnetze vermieden werden.» Seit 2021 investiert die AEM in ein Projekt in der Gemeinde Tesserete bei Lugano. Zum Zusammenschluss gehören neben Wohnhäusern auch Gewerbebetriebe, ein Fussballplatz und ein Schwimmbad. ■

“
LANGFRISTIG LASSEN SICH HOHE KOSTEN FÜR DEN AUSBAU DER STROMNETZE VERMEIDEN.

“
DANIELE FARRACE, CHIEF INNOVATION OFFICER AEM



*CLAUDIA WAGNER

Die Autorin, lic. phil. I, ist Redaktorin bei der Zeitschrift Immobilia und freiberufliche Übersetzerin.

VON DEN GROSSEN LERNEN

Building Information Modeling für Planung, Bau und Betrieb muss kein Stolperstein sein. Der SVIT FM Day zeigt, wie BIM4FM geht.

TEXT – MATHIAS RINKA*



► SBB SORGEN FÜR BIM-DURCHBRUCH

Wer heutzutage Building Information Modeling (BIM) auch im späteren Betrieb richtig nutzen will, setzt am besten gleich bei der Projektentwicklung an. «Hier wird die Basis gelegt. Auch für das Property und Facility Management nach der Fertigstellung einer Immobilie», sagt Michael Ulli, Vorstand von SVIT FM Schweiz. Die Schweizerischen Bundesbahnen (SBB) etwa schreiben mit ihrem Immobilien-Departement seit Anfang 2021 alle Hochbauten mit Baukosten über 5 Mio. CHF mittels BIM-Methode aus. Auch im Bereich Infrastruktur werden sie für ihre Anlagen ab dem Jahr 2025 BIM anwenden. Für Michael Ulli ist dies ein entscheidender Schritt in der Schweiz: «Die SBB setzen damit einen neuen Standard, der seinesgleichen sucht. Mit dem Projektvolumen, welches das Unternehmen Jahr für Jahr stemmt, kommt es bei der praktischen Anwendung von BIM einem Durchbruch

gleich.» Der Vorstand von SVIT FM Schweiz weiss wovon er spricht, sitzt er doch seit 2014 in der BIM-Kommission des SIA ein, die über die breite Anwendung und dafür notwendige Standards debattiert.

BETRIEBSDATEN DEFINIEREN

Eine grosse Mehrheit der Akteure im Planen, Bauen und Betreiben von Gebäuden geht davon aus, dass sich die BIM-Methodik und die dazugehörige Technologie auf Dauer am Markt durchsetzen werden. «Ähnlich war es vor 30 Jahren bei der Einführung der CAD-Technik, welche das Planen mit Stift und Papier ablöste», sagt Martina Reinholz, Vizepräsidentin und DACH-Delegierte von SVIT FM Schweiz. «Wichtig ist aber heute: Mit BIM, anders als damals bei der Einführung der CAD-Technik, ist der gesamte Lebenszyklusprozess unmittelbar betroffen.» Dies gelte insbesondere für die unterschiedlichen Tools, die zum Einsatz

Der Letzi-Turm – ein gelungenes Beispiel für die BIM-Nutzung in Planung und Betrieb.

BILD: SBB IMMOBILIEN

tung besser vorstellbar und nachvollziehbar, so Fack. In einem sogenannten Common Data Environment (CDE) werden Dokumente von Planung sowie Bau abgelegt und später dem Betrieb zur Verfügung gestellt.

NACHHALTIGKEIT KONSEQUENT ADRESSIEREN

Für Martina Reinholz ist vor allem dieser «Brückenschlag von Bau zu Betrieb» ein entscheidender Erfolgsfaktor. «Wichtig ist vor allem einen Grundstock an Daten zu haben, der später durch Informationen aus dem laufenden Betrieb angereichert wird.» Dabei brauche es im Planungs- und Bauprozess einen BIM-Koordinator, der zugleich als Datenmanager fungiere. Dies könne beispielsweise auch zu einer Betriebsgarantie im Facility Management führen. «Zuerst ein Datenmodell mit dem Bauherrn vereinbaren, dann die Daten optimieren und anreichern und schliesslich in der Betriebsphase eine zehnjährige Datenpflege garantieren – so könnte ich mir eine Lösung gut vorstellen, die auch gewisse Gewährleistungspflichten abdeckt», sagt Michael Ulli. «Dann kann auch das Thema Nachhaltigkeit früher und konsequent adressiert werden», fügt Reinholz hinzu. Sie schlägt vor, bereits in der Planungsphase etwa ein Prozent der angepeilten Baukosten für die spätere Betriebsoptimierung vorzuhalten.

Die SBB sind bereits einen Schritt weiter gegangen: Für sie ist die BIM-Methodik ein wichtiges Bindeglied, um mit den notwendigen Daten und Informationen den Übergang zur Kreislaufwirtschaft im Immobiliensektor zu ermöglichen. So wurde das Zürcher Pilotprojekt Letzi-Turm zu Testzwecken mit der Madaster-Materialdatenbank verknüpft. Die Kreislaufwirtschaft wurde zugleich in der «Strategie 2030» der SBB verankert und in die Nachhaltigkeitsrichtlinie von SBB Immobilien integriert. Für die beiden Vorstandsmitglieder des SVIT FM Schweiz haben diese gemachten Schritte Vorbildcharakter für die ganze Branche. Hiervon werde man am kommenden SVIT FM Day 2023 noch viele weitere Best-Practice-Beispiele sehen und miteinander diskutieren. ■

FM FOR FUTURE - GEMEINSAM STÄRKER!

Die diesjährige Ausgabe des FM Day wird sich unter anderem mit dem Thema Energiepreissteigerungen bei gleichzeitiger Knappheit von Strom und Gas (Energie-Mangelwirtschaft) beschäftigen.

Weitere Themen:

- Neue Arbeitswelten
- Mobiles Arbeiten
- Facility Management im Wandel
- CO₂-neutrale Energieversorgung

Die Veranstaltung findet am 1. Juni 2023 im Seminarhotel Bocken in Horgen von 12.00 bis 17.00 Uhr statt.

Informationen und Anmeldung:

www.fm-kammer.ch/veranstaltungen/fm-day-2023/



*MATHIAS RINKA

Der Autor ist Journalist mit Schwerpunkt Immobilien und Kommunikationsberater.

kommen. Für die Übernahme von Daten aus dem BIM-Modell in die am Markt vertretenen CAFM-Tools gebe es zwar definierte Schnittstellen und Datenformate. «In der Praxis ist aber allein schon das Definieren der für den späteren Betrieb notwendigen Daten eine, wenn nicht sogar die grosse Herausforderung.»

«Bis die Software- und Plattform-Lösungen der CAD- und CAFM-Anbieter mit ihren unterschiedlichen Funktionalitäten in naher Zukunft zusammenwachsen, bedarf es noch grosser Anstrengungen», ergänzt Ulli. In der Regel benötige der Betreiber einer Immobilie zwei Arten von Daten: Gebäudestammdaten sowie die regelmässigen operativen Betriebsdaten. «Die Definition der relevanten Daten ist sehr wichtig, aber zugleich auch die Einbindung des Facility Managements bereits in der Planungsphase eines neuen Bauwerkes. «Nur in dieser Phase ist es noch einfach, notwendige Anpassungen vorzunehmen, um die Optimierung der Lebenszykluskosten vorzunehmen», gibt Reinholz zu bedenken.

EINSPARUNGEN ERWARTET

Mit dem Bezug im November 2022 ist nun auch der Letzi-Turm in die sogenannte BIM-Phase «Betrieb» übergegangen. In Zürich Altstetten haben die SBB darin 177 Mietwohnungen, verteilt auf einen Sockelbau, und zwei 22-geschossige Türme darüber fertiggestellt. Im Erdgeschoss finden sich Gewerbeflächen und Ateilers. «Die in der Phase «Planung und Bauen» aggregierten Daten werden den Betrieb des Ensembles einfacher und wirtschaftlicher machen», erklärt Annett Fack, Fachspezialistin System im BIM-Team bei den SBB. Beim Doppelhochhaus Letzi-Turm wurde ab der Phase «Vorprojekt» konsequent auf Building Information Modelling gesetzt.

Gemeinsam mit den Beteiligten erwarten Fack und die SBB Einsparungen bei den Erstellungs- (Capex) sowie den Betriebskosten (Opex). «Zudem schaffen wir die Datengrundlage für ein zusammenhängendes Asset-Management. Mit der BIM-Methode können Projekte schneller und transparenter abgewickelt und Fehler reduziert werden. Auch der CO₂-Ausstoss lässt sich dank vorausschauender Instandhaltungsplanung im Betrieb verringern», erläutert Fack. Ein wesentlicher Mehrwert sei die Planungsgenauigkeit und -sicherheit durch das Erstellen eines Modells. «Sobald Kosten und Termine im Modell integriert sind, liegt ein Instrument für die Planung von Kosten und Finanzmittelbedarf im Modell vor. Plan- und Ausführungsänderungen können laufend sichergestellt werden. Dadurch bestehen immer aktuelle Grundlagen.» Für alle Projektbeteiligten sei die dreidimensionale Betrachtung

TEUERUNG VON BAULEISTUNGEN

Die teils kräftigen Preissteigerungen der letzten zwei Jahre werfen bei Bauherrschafften Fragen auf: Muss ich die vom Unternehmer oder Architekten geltend gemachten höheren Materialkosten akzeptieren? **TEXT – CHRISTOPHER TILLMAN***

▶ WERKVERTRAG MIT TEUERUNGSMECHANISMUS

Wurde im Werkvertrag eine Teuerungsklausel integriert, so gilt der vereinbarte Mechanismus. Der SIA hat dazu in seinen Normen Standardlösungen vorgesehen: das Mengennachweis- und das Indexverfahren (Gleitpreisformel, Produktionskostenindex). Sie basieren nicht auf tatsächlichen Kostenänderungen, sondern setzen auf objektivierte Faktoren; daher erfolgt der Ausgleich nur näherungsweise. Den Vertragsparteien steht die Wahl des Verfahrens frei und es können für verschiedene Kostenarten verschiedene Verfahren gewählt werden.

FEHLENDES BESONDERES TEUERUNGSABRECHNUNGSMODELL

Bei einem Werkvertrag mit oder ohne Einschluss der SIA-Norm 118 mit Pauschal- oder Festpreis ist das Risiko des Unternehmers in der Preiskalkulation eingerechnet. Dazu zählen auch Mehr- und Minderpreise auf Seite Unternehmer. Sind keine Bestimmungen zur Teuerung vereinbart, gelten bei Einheits- sowie bei Globalpreisen die massgebenden Kostenansätze und Warenpreise am Tag der Einreichung des Angebotes oder einem anderen vereinbarten Termin (Stichtag).

Verändern sich Lohnkostenansätze oder Preise gegenüber der ursprünglichen Vertragsgrundlage, verändert sich gemäss SIA 118 die vom Bauherrn geschuldete Vergütung bei Einheits- oder Globalpreisen sowie bei Regiepreisen mit vereinbarten Richtpreisen und Teuerungsvorbehalt. Wurde kein Verfahren für die Teuerung vereinbart, gilt Art. 65 Abs. 2 SIA 118. Dieser



BILD: ZVG

Ob die Kosten für teurere Materialien auf die Bauherrschafften abgewälzt werden können, hängt unter anderem von den vertraglichen Abmachungen sowie dem Umfang der Preissteigerung ab.

sieht vor, dass im Bauhauptgewerbe der Produktionskostenindex (PKI) und bei Ausbau und Zulieferung die Gleitpreisformel (GPF) gelten – aber nur, wenn die SIA 118 vereinbart ist.

Keine Preisanpassung möglich ist bei festen und fixen Pauschalpreisen, bei Regiepreisen ohne Teuerungsvorbehalt oder, wenn die SIA 118 nicht vereinbart wurde. Dann ist der Unternehmer bei der Teuerung verpflichtet, das Werk zum vereinbarten Preis herzustellen – selbst wenn der Aufwand grösser ist als vertraglich vorgesehen und vom Unternehmer bei der Offertstellung und bei Vertragsabschluss kalkuliert.

FRISTÜBERSCHREITUNGEN

Bauherr und Unternehmer haften je gegenseitig für Schäden aus Fristüberschreitungen, die sie verschulden. Bei Lieferverzögerungen aus dem Ausland oder behördlichen Pandemiemassnahmen kann der Unternehmer für Termin-

überschreitungen aber niemanden zur Verantwortung ziehen, und es fehlt insofern rechtlich die rechtfertigende Begründung (Exkulpierung). Daher erhält der Bauherr vom Unternehmer auch keinen Schadenersatz.

FESTPREIS-DURCHBRUCH FÜR AUSSERORDENTLICHE UMSTÄNDE

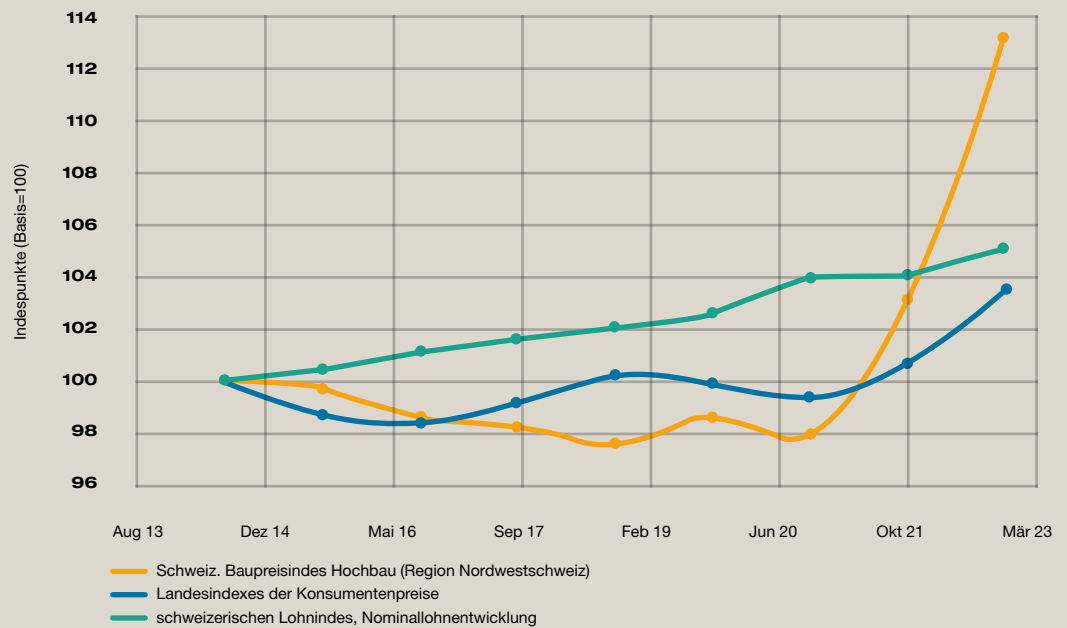
Das Festpreisprinzip für Pauschal- oder fixe Festpreise kann unter ausserordentlichen Umständen, etwa einer ausserordentlichen Teuerung, ausnahmsweise durchbrochen werden. Dies gilt, wenn kein Teuerungsabrechnungsverfahren vereinbart wurde oder wenn bei einem Pauschalpreis oder einem Festpreis ausdrücklich keine Teuerungsabrechnung vorgesehen war.

Der SIA hat im Merkblatt vom 27.9.2021 vier Bedingungen für eine Mehrvergütung zusammengefasst, die hier ergänzend präzisiert werden: Bedingung 1: Der Unter-

nehmer muss aufgrund seiner Informationspflicht die seiner Meinung nach ausserordentlichen Umstände, unverzüglich nach Kenntnisnahme mit der Absicht der Überwälzung auf die Bauherrschafften, anzeigen. Aus Beweisgründen hat dies schriftlich zu erfolgen. Bedingung 2: Es liegen ausserordentliche Umstände vor, welche nicht vorausgesehen werden konnten oder welche nach den von den Vertragsparteien angenommenen Voraussetzungen ausgeschlossen waren. Diese Umstände dürfen erst nach Vertragsschluss eingetreten oder zu Tage getreten sein. Bedingung 3: Die ausserordentlichen Umstände verursachen einen erheblichen Mehraufwand. Dieser muss infolge des eingetretenen Zufalls entstanden sein. Bedingung 4: Die Erfüllung des Vertrags muss dem Unternehmer angesichts der ausserordentlichen Umstände übermässige und unzumutbare Opfer abverlangen. Massgebend ist gemäss Bundesgericht das Missverhältnis

TEUERUNG IN DER SCHWEIZ

Quelle: Bundesamt für Statistik



zwischen der ganzen Leistung des Unternehmers und der vertraglichen Gesamtvergütung (BGer 4A_605/2020 E. 4.2.2 vom 24.3.2021). Das gilt auch dann, wenn für Einzelleistungen verschiedene Preise vereinbart wurden.

Wenn der Unternehmer – wie bei einer Teuerung – ausserstande ist, dem Hindernis mit zumutbarem Aufwand zu begegnen und sich das – wie bei der Teuerung – auch dem Risikobereich des Bauherrn entzieht –, so bleibt der Unternehmer Schuldner und käme bei Nichtlieferung in Verzug. Es liegt daher bei einer ausserordentlichen Teuerung kein Fall von Force majeure (höhere Gewalt) vor, da hierfür (Erdbeben, Orkane, Fluten, Felsverschiebungen usw.) keine Partei verantwortlich ist, wie das der Unternehmer für das Kalkulationsrisiko ist. Der vereinbarte Preis mit oder ohne Teuerung bleibt daher Risiko des Unternehmers. Ein ausserordentlicher Preisdurchbruch ist nur bei Vorliegen ausserordentlicher Umstände und einem offenbaren, krassen Missverhältnis zwischen Gesamtleistung und Gesamtvergütung und ihrer Unzumutbarkeit möglich.

EMPFEHLUNGEN KBOB

Weil aufgrund von Teuerung und Engpässen Konkurse von Unternehmern drohten und damit niemandem gedient wäre, gab die KBOB am 31. Mai 2021 (aktualisiert am 15.9.2022) folgende Empfehlungen heraus: «Bauarbeiten: Entstehen Mehr- oder Minderkosten infolge ausserordentlicher Materialpreisänderungen, sollen diese nachträglich abgegolten werden, sofern sie 5% der gesamten Materialkosten gegenüber dem Stichtag über- oder unterschreiten. Dabei wird ein

Zeitraum von 6 Monaten betrachtet. Holzbau: Analog zu Bauarbeiten sollen betroffene Materialien abgegolten werden, sofern sie 10% der gesamten Materialkosten über- oder unterschreiten. Gebäudehülle: Für die einzelnen Materialien gelten gemäss Leistungsverzeichnis je 5% der gesamten Materialkosten analog den Bauarbeiten.»

VIER THESEN FÜR DIE BAUPRAXIS

Grundsätzlich sind Verträge einzuhalten («pacta sunt servanda»). Zwar sind Teuerungsklauseln in Werkverträgen heute begrüssenswert, die Anwendung ist bei allen Methoden aber aufwändig, komplex und wenig praxistauglich. Die ausserordentlichen Umstände und eine ausserordentliche Teuerung treffen selten zu und stellen grundsätzlich eine Ausnahme dar. Die KBOB-Empfehlung hilft daher meist nicht weiter. Aus meiner Sicht ergeben sich folgende Thesen:

- **These 1:** Ein Festpreisdurchbruch und damit eine teilweise Übernahme der Teuerung bei ausserordentlichen Umständen durch den Bauherrn kommt gemäss Bundesgericht nur dann in Betracht, wenn die

Erfüllung des Werkvertrages für den Unternehmer ein offenes, krasses Missverhältnis zur vereinbarten Vergütung bedeutet und daher nicht mehr zumutbar ist. Es kommt nicht auf die Teuerung bei wenigen Einzelpositionen an, sondern auf das Verhältnis von Gesamtleistung und Gesamtvergütung der jeweiligen Unternehmung, welches unzumutbare Opfer abverlangt (BGer 4A_605/2020 E. 4.2.2). Massgebend sind immer die besonderen Umstände des Einzelfalles. Die Beweispflicht liegt beim Unternehmer.

- **These 2:** Mit Verweis auf These 1 sind ausserordentliche Umstände wie auch eine ausserordentliche Teuerung kein Fall von höherer Gewalt.
- **These 3:** Die spärliche Bundesgerichtspraxis zeigt, dass 5 bis 10% Mehrvergütung gemäss KBOB-Empfehlung kein genereller Schwellenwert für ein offenes, krasses und unzumutbares Missverhältnis sind. Da diese Empfehlungen weder Vertrag noch Gesetz sind, ist nicht darauf abzustellen. Ausserordentliche Umstände im Sinne des Bundesgerichts müss-

ten – wenn schon – m. E. mit einem Schwellenwert von mindestens über 30% der gesamten Materialkosten beziffert werden.

- **These 4:** Einzelpositionen mit Kostensteigerungen von je nach Gewerk in jedem Fall über 10 bis 30% kommen aus Brancheninteresse für eine Diskussion und Einigung mit dem Unternehmer in Betracht, wenn die Summe der Teuerung der betreffenden Einzelpositionen mehr als 10% des vereinbarten gesamten Werkpreises ausmacht. Die Betrachtung umfasst sinvollerweise den Zeitraum zwischen Einreichung des Angebotes (Stichtag) und der tatsächlichen Leistungserbringung bzw. der Materialbestellung. Eine solche Vereinbarung muss immer ohne präjudizielle Wirkung bleiben. ■



***CHRISTOPHER TILLMAN**

Der Autor ist Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht bei Legis Rechtsanwälte AG in Zürich und Vorstandsmitglied der KUB.

FACHSIMPELN UNTER KOLLEGEN

Das 75. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater war nicht nur Anlass, das Jubiläum zu feiern, sondern auch das Format frisch aufzugleisen. Der Start ist geglückt und die neue Form, bei der Debatten im Vordergrund stehen, kommt an.

TEXT – RETO WESTERMANN*



KUB-Präsident Thomas Wipfler (links) sowie Vorstandsmitglied und Fachjurist Christopfer Tillman leiteten ins Thema der anschliessenden Debatte ein. BILDER: RETO WESTERMANN

► FLYING-LUNCH STATT DREIGÄNGER

Ein Austausch unter Fachleuten und ein gutes Essen über Mittag – die Formel des Lunchgesprächs der Kammer unabhängiger Bauherrenberater hat sich seit 2008 bewährt. Am 19. Januar war es zum 75. Mal so weit. Zum Jubi-

läum hat der KUB-Vorstand das Format frisch aufgeleitet. «Der fachliche Austausch unter unseren Mitgliedern in der bisherigen Form kam manchmal zu kurz – deshalb haben wir neu ein Setting gewählt, bei dem die Diskussion unter den Teilnehmenden im Vordergrund steht, ganz im Sinne

unserer Statuten», sagte KUB-Präsident Thomas Wipfler bei der Begrüssung.

Neu trifft man sich deshalb nicht mehr zum Dreigänger mit Vortrag, sondern zu einem kurzen Inputreferat mit anschliessender Fachdiskussion unter allen Anwesenden, begleitet von einem Flying-Lunch im Club Hercules nahe der Zürcher Bahnhofstrasse. Gut 30 KUB-Mitglieder waren bei der Premiere dabei. KUB-Präsident Wipfler wartete dort gleich noch mit einer weiteren Neuerung auf: Die Generalversammlung der Kammer vom 28. März findet nicht mehr am traditionellen Standort im Hotel Zürichberg statt, sondern in der Umweltarena Spreitenbach im Vorlauf zum SVIT Real Estate Symposium und parallel zur jeweiligen GV von drei weiteren Kammern des SVIT (die Makler folgen im 2024). Das Symposium wird schon lange von diesen fünf Kammern organisiert, die un-

ter dem Label «SVIT five» zusammenarbeiten. «Durch die Kombination von GV und Forum fördern wir den Austausch unter den verschiedenen Kammern und können ein noch attraktiveres Rahmenprogramm anbieten», sagte Wipfler.

DAS NEUE FORMAT KOMMT AN

Im Anschluss an seine Begrüssung leitete der KUB-Präsident zum Thema des Lunchgesprächs über, das sich der Teuerung und den Lieferengpässen in der Baubranche widmete. Wipfler zeigte, wie sich die Teuerung entwickelt hat – das Bauen kostet heute gut 13% (Baupreisindex Hochbau, Bundesamt für Statistik) mehr als noch vor zwei Jahren –, und wies auf die Auswirkungen hin. So erhöhen sich, weil vielerorts noch immer mit der alten Formel des SIA (von der WEKO zwar verboten) gerechnet wird, ohne korrigie-

A yellow advertisement for HIC Real Estate Services. The text reads: "Geschätzte Liegenschaften. Bewertung von Wohn-, Geschäfts- und Industrieliegenschaften Vermittlungen Kauf- und Verkaufsberatung". Below this is the HIC logo and contact information: "BIRSIGSTRASSE 2 CH-4054 BASEL +41 (0)61-336-3060 WWW.HIC-BASEL.CH INFO@HIC-BASEL.CH". The HIC logo also includes "HECHT IMMO CONSULT AG". The background of the ad shows a grid pattern.

rende Eingriffe die Stundenanzahl der zugrundeliegenden Planerhonorare rein aufgrund der Bausumme – selbst unter Einbezug steigender Löhne.

«Hier muss man genau hinschauen, sonst bezahlen unsere Bauherren zu viel», sagte Wipfler, bevor er das Wort an seinen Vorstandskollegen und Fachjuristen Christopher Tillman weitergab. Dieser zeigte in einem raschen Überblick auf, wie die rechtliche Situation aussieht, wenn Unternehmer und Planende aufgrund der Teuerung mehr Geld fordern oder sich Projekte wegen

Pandemiemassnahmen und Lieferengpässen verzögern (siehe auch Seite 40). Damit war die Diskussion eröffnet und die Teilnehmenden nutzten die Möglichkeit, um sich im Plenum über ihre Erfahrungen auszutauschen. Dabei zeigte sich rasch: Viele Bauherrschaften haben fast verlernt, mit der Teuerung umzugehen, und waren durch lang konstante Preise verwöhnt. Hier brauche es, so der Tenor, klar die Unterstützung durch die Bauherrenberaterinnen und -berater. Andere Auftraggebende wiederum kaufen aus

KUB-VERANSTALTUNGEN 2023

Die GV der KUB findet am 28. März in der Umweltarena in Spreitenbach statt, die nächsten Lunchgespräche am 19. April, 12. Juli und 7. November jeweils im Hercules-Club an der Oetenbachgasse 26 in Zürich. Am 14. September lädt die KUB zum Focus-Anlass in Zürich ein. Weitere Infos: www.kub.ch

Angst vor Lieferengpässen Materialien vorab selbst ein. «Dadurch ergeben sich ganz heikle rechtliche Probleme – etwa im Bereich der Haftung bei Bauschäden», brachte es ein Teilnehmer auf den Punkt. Fast eine Stunde wurde ange-regt debattiert, während die Crew des Hercules-Club parallel Getränke und anschlies-send Vorspeisenhäppchen ser-vierte. Gegen den Hauptgang

hin verlagerte sich das Ge-spräch dann in kleinere Grup-pen an die Stehtische und spä-testens beim Dessert war klar: Das neue Format der Lunchge-spräche kommt an. ■



*RETO WESTERMANN

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

ANZEIGE

CREDIWEB

VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

Lugano

info@lugano.creditreform.ch

St. Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

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

Creditreform

PREIS FÜR INNOVATIVE VERWALTUNGEN

Mit dem SVIT Award werden Liegenschaftsverwaltungen prämiert, die in den letzten Jahren innovative Lösungen entwickelt haben. Teilnehmen können alle Liegenschaftsverwaltungen von Wohn-, Büro oder Gewerbeimmobilien. Anmeldeschluss ist der 24. März 2023.

TEXT – MARCEL HUG*

INNOVATIVE LÖSUNGEN GESUCHT

Mit dem SVIT Award zeichnet der SVIT Schweiz Bewirtschaftungsunternehmen aus, die in der jüngeren Vergangenheit innovative Lösungen für kleinere oder grössere Herausforderungen in der Bewirtschaftung von Mietliegenschaften oder Stockwerkeigentum umgesetzt haben. Gesucht sind spannende Ansätze, welche die SVIT-Familie dazu inspirieren, Arbeitsweisen zu hinterfragen, Prozesse zu überdenken, Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln und neue Dienstleistungen anzubieten. Beispiele sind neue Modelle für die Nachwuchs- und Talentförderung, digitalisierte Arbeitsprozesse oder Lösungen zur Bewältigung grosser oder unübersichtlicher Portfolios.

Die innovativen Lösungsansätze müssen nicht weltbewegend sein, sie sollen das



Gesucht sind Lösungsansätze, die die SVIT-Familie inspirieren.

BILD: ADOBE STOCK

Tagesgeschäft aber nachhaltig erleichtern: Digital oder analog, Wohnen oder Büro/Gewerbe, für spezifische Aufgaben oder für komplexe Arbeitsabläufe, an der Front oder im Backoffice, in einem Team oder im ganzen Unter-

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

PUBLIKUM WIRD ENTSCHEIDEN

Mitmachen können alle Bewirtschaftungsunternehmen, die betriebliche oder organisatorische Massnahmen umgesetzt und ihre Firma

oder ihr Team damit effizienter und erfolgreicher gemacht haben. Die Teilnahme ist über die Webseite www.svit.ch/de/svit-award möglich. Die Bewerbung erfolgt anhand eines Fragebogens, mit dem der Lösungsansatz eingeordnet wird. Eingabeschluss ist der 24. März 2023. Eine Fachjury erstellt eine Shortlist der drei innovativsten Projekte, die auf der Webseite und in der Immobilien vorgestellt werden. Der Sieger wird in einem Publikums-Voting unter SVIT-Mitgliedern ermittelt und am 29. Juni 2023 im Rahmen des SVIT Forums in Luzern prämiert. Der Sieger erhält einen grosszügigen «Zustupf» für das Firmen-Weihnachtsessen 2023. ■

INFOBOX

Link für die Bewerbung: www.svit.ch/de/svit-award

Eingabeschluss: 24. März 2023

Publikumsvoting: 2. Mai bis 12. Juni 2023

Preis: Zustupf für das Firmen-Weihnachtsessen 2023 sowie einen Kurzfilm über das Projekt



*MARCEL HUG

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

ANZEIGE



Energie Effizienz & Wohnkomfort.

Einfach & bequem mittels Bildschirm oder Smartphone steuern Sie :



Beleuchtung



Beschattung



Video-Gegensprechanlage



Temperaturregulierung



Energie



Verwaltungsdienste



www.myesmart.com



AKTUELLE LEHRGÄNGE

ONLINESEMINAR **ELEKTROMOBILITÄT** 29. MÄRZ 2023

INHALT

Dieses Onlineseminar bietet eine Einführung in die Elektromobilität, einen Marktüberblick über die E-Autos und ihre zunehmende Zahl 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, 29.03.2023
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.

KURS **PRÜFUNGSFIT 2** 18. AUGUST 2023

Bereiten Sie sich ein weiteres Mal auf die Berufsprüfung zum Immobilienbewirtschafter vor? Besuchen Sie den Kurs «Prüfungsfitt 2» und bringen Sie so Ihr Wissen auf den aktuellen Stand.

INHALTE

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

ZIELPUBLIKUM

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

ZEIT

Donnerstag, 17.00–20.20 Uhr

Samstag, 08.30–16.20 Uhr

ORT / DATEN

SVIT School
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

Die einzelnen Daten finden Sie auf www.svit-school.ch.

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 1836.– (SVIT-Mitglieder)

Fr. 2160.– (übrige Teilnehmende)

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, Immobilienbewirtschafter und Bauleiter.

ORT / DATEN

SVIT School
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
(Hybridunterricht)

Die einzelnen Daten und Zeiten finden Sie auf www.svit-school.ch.

Durchführung garantiert

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 11 600.– (SVIT-Mitglieder)

Fr. 12 400.– (übrige Teilnehmende)

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

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

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

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 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

16.08.2023–30.05.2024
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 BERN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

16.08.2023–16.01.2024
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
Kurs 2: 21.08.2023–20.12.2023
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

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

21.08.2023–29.11.2023
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

18.01.2024–29.02.2024
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: 15.08.2023–24.10.2023
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

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

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

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

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, Ostschweiz,
Luzern, Zürich und im November in
Lausanne sowie alle zwei Jahre in
Graubünden und 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)

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

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

DEUTSCHSCHWEIZ

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

WESTSCHWEIZ

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

TESSIN

(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
Tanja Belotti
Via Carvina 3, 6807 Taverna
T 091 921 10 73
school-ticino@svit.ch

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Im-
mobilientreuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

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

REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen
beantworten gerne Ihre Anfragen zu
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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

OPTIMISMUS TROTZ DER WELTLAGE

In der St. Galler Lokremise hiess der SVIT Ostschweiz die Gäste seines diesjährigen Neujahrsapéros willkommen. IHK-Präsident Roland Ledergerber zeigte zum Jahresbeginn auf, was die Wirtschaft 2023 erwartet.

TEXT – DANIEL STEINER*



Thomas Mesmer (Präsident SVIT Ostschweiz, links), Hauptredner Roland Ledergerber und Matthias Hutter (Vorstandsmitglied SVIT Ostschweiz) waren bestens gelaunt. BILDER: DANIEL STEINER

▶ LEICHTES WACHSTUM PROGNOSTIZIERT

Rund 200 Hände werden es wohl gewesen sein, die SVIT-Präsident Thomas Mesmer als Gastgeber des Neujahrsapéros schütteln durfte. So viele Gäste waren Anfang Januar in die Lokremise in St. Gallen gekommen, um auf das neue

Jahr anzustossen. SVIT-Vorstandsmitglied und Eventchef Matthias Hutter sprach in seiner Begrüssungsrede von einer «absoluten Rekordbeteiligung» und lenkte das grosse Interesse gleich auf den Hauptredner Roland Ledergerber.

Der Präsident der Industrie- und Handelskammer

St. Gallen-Appenzell und Präsident des Verwaltungsrats der St. Galler Kantonalbank prognostizierte für das Jahr 2023 ein Wachstum von 0,8%. Damit würde sich die Schweizer Wirtschaft zwar schwach entwickeln, aber nicht in eine schwere Rezession geraten. Ein düsteres Bild zeichnete Ledergerber für das «Sorgenkind» Euro. Der Experte ging in seiner Rede davon aus, dass die Kaufkraft sinken und der Euro weiter an Wert verlieren würde.

BEDÜRFNIS NACH GESELLIGKEIT

In Bezug auf die Strommangelge sagte Ledergerber, dass jetzt intensiv an Lösungen gearbeitet werden müsse, um die Versorgungssicherheit langfristig zu stärken. «Die Verletzlichkeit der Energieversorgung war mir nicht bewusst. Ich habe festgestellt, wie komplex dieses Thema ist», sagte der Ökonom. Er ermutigte die

Gäste, trotz Inflation, Fachkräftemangel, hohen Energiepreisen und Lieferengpässen möglichst positive Zukunftsbilder zu zeichnen und umzusetzen.

Eine positive Bilanz über ein erfolgreiches Verbandsjahr 2022 zog Thomas Mesmer, Präsident des SVIT Ostschweiz. Das grosse Interesse an der Generalversammlung oder am Sommeranlass hätten gezeigt, dass das Bedürfnis nach Gesprächen, Informationen und Geselligkeit mehr denn je gegeben sei. Als Nächstes stehe für den SVIT Ostschweiz die Immozone in Kreuzlingen an. Unsicher sei, wie es nach der Neupositionierung der Immo Messe in St. Gallen mit der Immovision weitergehe, die jeweils im Rahmen der Messeeröffnung stattgefunden habe. Ganz allgemein prangerte Mesmer die Fokussierung der Medien auf negative Nachrichten an und forderte wieder mehr Zuversicht und Optimismus.

Die Lokremise in St. Gallen bot anschliessend für die rund 200 Gäste den perfekten Rahmen, um auf das neue Jahr anzustossen. Die Anwesenden versammelten sich an den Stehtischen zu einem Schwatz und liessen sich mit Getränken und Häppchen versorgen. Überall bildeten sich interessante Gruppen mit Vertretern aus verschiedenen Bereichen der Immobilienbranche, die zum Teil bis in den Abend Gespräche führten. ■



Zahlreiche Gäste folgten der Einladung zum Neujahrsapéro des SVIT Ostschweiz in die Lokremise in St. Gallen.



*DANIEL STEINER

Der Autor ist Journalist und Inhaber der Agentur Hype (www.hype.ch).

ENERGIEFRAGEN AUF GROSSER BÜHNE

Mit dem Klimawandel ändern sich die Anforderungen an die Immobilienwirtschaft. Beim Real Estate Symposium 2023 der SVIT five werden die Herausforderungen benannt – und nachhaltige Lösungen dafür gesucht.

TEXT – **STEPHANIE TRACHSEL***

Können wir Klimawandel?

28.3.
2023

13–19 Uhr
Umweltarena, Spreitenbach

BILD: ZVG

► GLOBALE PERSPEKTIVE EINNEHMEN

Überschwemmungen durch Starkregen, Schäden an Gebäuden und Infrastrukturen nach heftigen Stürmen, sinkender Grundwasserspiegel durch Trockenheit: Forschungen und Prognosen gehen von weitreichenden Auswirkungen des Klimawandels aus, gerade auf das Bauen, das Wohnen und das Unterhalten von Immobilien, auf deren Wertentwicklung und die Vermarktung. Sind wir bereit dafür? Was kommt auf uns zu? Und: Schaffen wir das?

«Können wir Klimawandel?»: Mit dieser zentralen Frage beschäftigt sich das Real Estate Symposium 2023 der SVIT five und sucht nach nachhaltigen Lösungen. Mit Prof. Lino Guzzella, Urs Vogel und Petra Brunner werden interessante Referenten aufzeigen, was auf die Gesellschaft und die Immobilienbranche zukommt. Und wie diese Herausforderungen erfolgreich gemeistert werden können.

«Der Klimawandel ist ein ernsthaftes Problem, welches wir wohlüberlegt und konsequent angehen müssen. Die wissenschaftlichen und technischen Lösungsansätze sind grundsätzlich bekannt, aber da es sich um riesige Dimensionen handelt, haben nur ökonomisch optimale Ansätze eine Chance, zielführend zu sein. Zudem ist immer eine globale Perspektive einzunehmen, dies bedingt überstaatliche Abkommen», erklärt Lino Guzzella, Ingenieur und Professor für Thermotronik an der ETH Zürich.

NACHHALTIGE ENERGIEVERSORGUNG

«In Bezug auf den Klimawandel ist der grösste Hebel die Energieversorgung ohne Treibhausgasemissionen, die generelle Dekarbonisierung der Energiesysteme», ist Urs Vogel überzeugt, Expert Advisor für Bauherren- und Immobilienberatung mit Schwerpunkt Nachhaltigkeit bei der Iccoon AG in Zürich. «Ich sehe

es als Chance, das Ziel der nachhaltigen und auf erneuerbaren Ressourcen basierenden Energieversorgung nun rasch zu erreichen.» So hält Vogel «die Transformation des gesamten Gebäudeparks mit einem Absenkpfad zu Netto-Null Treibhausgasemissionen bis spätestens im Jahr 2050 für realistisch».

Doch nicht nur das Klima ist im Wandel. Schnelle Veränderungen in allen Bereichen der Wirtschaft, der Gesellschaft und der Politik prägen unser Leben. Wie viel Veränderung verträgt der Mensch eigentlich? Petra Brunner, die als transaktionsanalytische Beraterin Veränderungsprozesse begleitet, sagt: «Als Menschheit vertragen wir sehr viel Veränderungen. Oft leider zu viel. Das heisst: Der Mensch prüft die Veränderungen gar nicht mehr erst, sondern entwickelt unbesehen Verhaltensweisen, die weitere Veränderungen weiter anheizen. Viele davon entsprechen im Grunde genommen dem Menschen

dann gar nicht. Was ihn wiederum überfordert.» Meist stehen Krisen am Ursprung von Veränderungen: «Denn mit Krisen verbunden sind Panik und Panikmache – und diese wiederum sind zentrale Treiber für Wandel», so Petra Brunner.

Lösungen finden, wo andere in erster Linie die Herausforderungen sehen: Das haben sich die SVIT five mit dem Real Estate Symposium zum Ziel gemacht. Und damit eine wichtige Branchenplattform geschaffen, die sich schnell durchgesetzt hat. Hier trifft sich die Immobilienwirtschaft für den Austausch von Wissen und Expertise und gewinnt daraus Erkenntnisse, die Mehrwerte bringen. ■

REAL ESTATE SYMPOSIUM 2023

Das Real Estate Symposium findet am Dienstag, 28. März 2023 in der Umweltarena in Spreitenbach statt.

- 13.00 Eintreffen und Stehlunch
- 14.00 Begrüssung zum Symposium
- 14.05 Energie für die Welt und die Schweiz – Eine Auslegeordnung, Prof. Lino Guzzella
- 14.55 CO₂-Absenkpfad, ein neuer Prozess im Immobilienmanagement, Urs Vogel
- 15.45 Kaffeepause
- 16.15 Der Energiefresser Narzissmus, Petra Brunner
- 17.00 Apéro riche, Unterhaltung und Ausklang mit Open-End-Networking

Mehr auf:
realestatesymposium.ch/programm



*STEPHANIE TRACHSEL

Die Autorin leitet die Geschäftsstelle der Fachkammern SVIT five.

Handläufe – für ein langes, sturzfrees Leben!



Handlauf und Stützen im selben Dekor (anthrazitgrau)

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

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

FLEXO KENNT SICH AUS

Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe – am besten solche, die handwarm und taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30 waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

Handläufe sollen umfassbar und farblich kontrastreich zur Wand sein. Das Material soll wenig wärmeleitend sein und selbst bei Feuchtigkeit Griffsicherheit bieten. In einer Vielzahl von Gebäuden sind bereits ab zwei Stufen – oftmals auch

beidseitig – Handläufe gesetzlich vorgeschrieben. Die suva, die bfu und auch die Verbände haben diesbezüglich bereits vielfach aufgeklärt.

RECHTLICHE ASPEKTE

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

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

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz, Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch richtig schön aus.

Flexo berät mit seinen Fachberatern Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Sie im Internet unter www.flexo-handlauf.ch oder rufen Sie uns an unter 052 534 41 31.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Im Winter ist das Sturzrisiko auf Aussentreppen besonders hoch!



Wandseitiger Handlauf in einer Genossenschafts-Wohnanlage

esmart KEEP IT SIMPLE AND SMART

Bei Energie Effizienz & Wohnkomfort wird in Neu- oder Bestandsbauten, seit über 10 Jahren und in bereits mehr als 9000 Wohnungen das eSMART System eingesetzt. Die Technologie lässt sich auf bestehende Stromleitungen einfach und unkompliziert mit verschiedenen Funktionen implementieren.

Dies zeigt sich anhand des realisierten Projektes Überbauung «Waldacker» der Eigentümerin Previs Vorsorge, die sich aus zwei langen geknickten Baukörpern zusammensetzt, entstanden ab Frühjahr 2020. Ein einmaliges, modernes und zukunftsorientiertes Wohnquartier in St. Gallen. Insgesamt



wurden 110 Mietwohnungen in zwei Etappen erstellt. Der «Waldacker» erhält als erstes Holzgebäude der Schweiz das Platin-Zertifikat nach dem Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz (SNBS).

Deshalb vertraute die Bauherrin auf einen zuverlässigen Partner wie eSMART Technologies AG. Die enge Zusammenarbeit mit den verschiedenen Gewerken führte zur erfolgreichen Umsetzung der Vorgaben der Bauherrin. Die Zusammenarbeit mit HLK- und Elektroplaner erfolgte Hand in Hand.

WAS HAT DER BEWOHNER DAVON?

Die Bewohner bedienen über eine intuitive und zentrale Steuerung (Display oder Smartphone) die Video-Türsprechstelle, die Beleuchtung, die Beschattung, sowie komfortables einstellen der Raumtemperatur pro Zimmer einschliesslich der Lüftung. Die Kombination Wetterstation und FreeCooling hat sich besonders bewährt. Durch smarte und optimierte Beschattung in Kombination mit Modus FreeCooling werden die Wohnungen in den Sommermonaten nicht aufgeheizt und bleiben angenehm kühl.

Die Bewohner können im Display selbst, individuell nach Ihrem Gusto, Szenen einstellen, welche den Komfort erheblich erhöht.

Wie z. B. ein viel genutzte Szene «Willkommen» und «Auf-Wiedersehen», welche heutzutage niemand missen möchte, wer es mal gehabt hat. Da werden beim Betreten oder Verlassen der Wohnung die Lichter und die Jalousien ein-/ausgeschaltet oder die Jalousien in die gewünschte Position gefahren.

EIN WEITERER VORTEIL IST DIE ENERGIEEFFIZIENZ!

Der Energieverbrauch (Heizung, Warmwasser, Kaltwasser, Strom) kann aufgezeichnet und von den Bewohnern und Bewohnerinnen visualisiert werden. Dadurch werden die Mieter/Eigentümer mit dem Energieverbrauch konfrontiert und motiviert mit diesem sparsam umzugehen. Die Heizung hat dabei eine zentrale Bedeutung. Diese kann entsprechend fein eingestellt werden. Studien haben gezeigt, dass mit dem eSMART System bereits durch das Monitoring und Anzeigen des Verbrauchs, Energieeinsparungen von über 15% erreicht werden.

WAS HAT DIE IMMOBILIEN VERWALTUNG DAVON?

Durch die neue Energieverordnung wird in den meisten Gemeinden der Schweiz, der Einsatz von erneuerbarer Energie gefördert. Hiermit empfiehlt es sich ein ZEV

(Zusammenschluss zum Eigenverbrauch) zu realisieren. Eigentümer oder Mieter können den erneuerbaren Strom beziehen und den überschüssigen beim EW einspeisen. Da diese Daten bereits erfasst werden, können diese über eine Webplattform oder API für die Nebenkostenabrechnung zur Verfügung gestellt werden. Bei Bedarf kann auch die Verrechnung bis zum Inkasso angeboten werden. Dadurch wird ein bedeutender wirtschaftlicher Nutzen erreicht und somit für Investoren und Bauherren sehr attraktiv.

Die Nebenkostenabrechnung wird dadurch einfacher und günstiger, weiter kann die Verwaltung direkt über das Display Nachrichten über mögliche Arbeiten wie z. B. Liftrevisionen oder Wasserunterbrüche etc. ankündigen.

WEITERE INFORMATIONEN:

eSMART Technologies AG
Wiesenstrasse 10A
8952 Schlieren
Tel. +41 (0) 44 552 16 20
info@myesmart.com
www.myesmart.com

DIELENWERK: Qualität ist nicht nur ein Wort, sondern etwas sehr Konkretes und Überprüfbares.

Wir stellen Ihnen hochwertige Holzböden, Terrassendielen, Wand- und Treppe-Verkleidungen zur Verfügung. Edel und Zeitlos. Sie kaufen Sie nicht nur einen Holzboden, sondern treffen auch eine Wahl für Ihren Lebensstil und Ihre Zugehörigkeit.

Unser Ziel & Mission sind hochqualitative, natürliche Holzböden unseren Kunden zu liefern, die generationenlang als Schmuckstück dienen können. Unser Vertriebsprogramm umfasst die Herstellung von massiven Landhausdielen, massiven Stabparkett, Zwei- und Dreischichtfertigparkett in verschiedenen Grössen und Holzsortierungen.

UNSERE WERTE

- Nachhaltigkeit
- Tradition
- Innovation
- Dauerlebigkeit

Unser Hauptziel ist es, auf die hohe Produktqualität zu achten und die Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden zu erfüllen. Bei Fragen zur richtigen Auswahl von Holzbodenbelägen für Ihren Wohn- oder Geschäftsraum bieten wir daher Beratung und die Präsentation von Mustern an.

Wir arbeiten seit geraumer Zeit im Einklang mit den Kundenwünschen, individualisieren das Produkt nach deren Geschmack und Bedürfnissen und sorgen so für maximale Zufriedenheit.

SCHNELLE VERLEGUNG DANK DEM CLIP UP SYSTEM®

Clip Up System® ist das innovative, patentierte Verlegesystem der Forschungs- und Entwicklungsabteilung von Parchettificio Garbelotto, mit dem Sie das Parkett einfach und schnell verlegen können, mit dem grossen Vorteil, jederzeit einen oder mehrere Dielen austauschen zu können. Die Verlegung des Clip Up System® wird auch für Böden empfohlen, die leicht inspiziert werden müssen. Wenn Sie unter dem Parkett arbeiten müssen, ist der Vorgang einfach: Entfernen Sie einfach die Bretter, beheben Sie das Problem und positionieren Sie sie neu.

WEITERE INFORMATIONEN:

DIELENWERK Parkett & Landhausdielen GmbH
Überlandstrasse 18, 8953 Deitikon
Tel. +41 44 6213911
contact@dienenwerk.ch
www.dienenwerk.ch



TRIPLEX DIELEN: DIE DIELE MIT DREISCHICHTIGEM AUFBAU AUS EICHE

Die Besonderheit der Triplex Diele ist der dreischichtige Aufbau. Dank der einzigartigen Herstellungstechnologie und dem hochwertigen Eichenholz bietet dieses Parkett eine besonders starke Struktur. Da alle drei Schichten aus Eiche bestehen, ist diese Struktur flexibler, was der Triplex-Diele sogar eine Breite von 24 cm verleihen kann.

Flexibilität, hervorragende Zugfestigkeit

Da jede Schicht der Triplex Diele aus massivem Eichenholz besteht, haben die einzelnen Schichten gleiche physische Eigenschaften. Das ist von grossem Vorteil dort, wo Temperatur- und Luftfeuchtigkeitsschwankungen oft vorkommen.

Wärmeleitfähigkeit

Eichenholz, wie alle Hartholzarten ist ein perfekter Wärmeleiter dank seiner Struktur im Gegensatz zu Weichholzarten, wie z. B. die Fichte. Unsere Triplex Dielen sind ausgesprochen geeignet für Fussbodenheizung, denn die in jeder Schicht verwendete Eiche ist ein ausgezeichneter Wärmeleiter. Die Triplex Dielen können problemlos auf Warmwasser-Fussbodenheizung gelegt werden, ausserdem überschreitet ihre Materialstärke 14 Millimeter nicht.

Kosten- und Termingarantie bei Sanierungen Ein einziger Ansprechpartner von A bis Z

Viele Mehrfamilienhäuser sind in die Jahre gekommen und müssen saniert werden. Veraltete Grundrisse, häufige Schadenfälle, energetische Sanierungen: Die Arbeit mit einem einzigen Ansprechpartner ist eine Erleichterung für Immobilienverwaltungen.

Beim Umbau oder der Sanierung einer älteren Liegenschaft müssen zahlreiche Aspekte berücksichtigt werden: Der Zustand des Gebäudes ist zu beachten, besonders auch, ob eine höhere Ausnutzung möglich



Dieses MFH mit 24 Wohnungen und Ladengeschäften wird derzeit von Zili AG energetisch saniert und auch die Sanitärinstalltionen werden erneuert. Zudem erfolgt die Umstellung auf eine Erdsondenheizung. So werden in Zukunft ca. 65 Prozent Energie eingespart.

ist. Die Grundrisse sollten an moderne Ansprüche angepasst werden. Besonders eine energetische Sanierung muss an die Hand genommen werden, denn nach Möglichkeit wird man eine fossile Heizanlage ersetzen. Oft braucht man dafür einen GEAK. Auch sollte abgeklärt werden, welche Fördergelder in welcher Höhe beantragt werden können. Zudem müssen die modernen Brandschutzvorschriften erfüllt werden. In der Regel muss eine Verwaltung dafür mit verschiedenen Fachplanern zusammenarbeiten, vom Architekten und Bauleiter bis zum Energieberater und Brandschutzfachmann.

EINHALTUNG VON KOSTEN UND TERMINEN

Natürlich spielen Fragen der Wirtschaftlichkeit eine Rolle. Letztlich muss man entscheiden, ob ein Umbau Sinn macht, oder ob man abreißen und neu bauen sollte. Eine sorgfältige Planung im Voraus hilft dabei enorm. Beispielsweise können Fördergelder nur erwirkt werden, wenn die entsprechenden Anträge vor Baubeginn gestellt wurden. Eine verbindliche Kostenschätzung für den Umbau ist zudem die Grundlage für die Hypothekarvergabe. Geklärt werden muss auch die Bauleitung. Zudem ist die Vergabe der Arbeiten mit Werkverträgen gemäss SIA zu empfehlen. Sehr hilfreich ist es,

einen Partner zu haben, der alles aus einer Hand anbietet. Die Zili AG, Bronschhofen bei Wil, verfügt über reiche Erfahrung, beste Referenzen und garantiert die Einhaltung von Kosten und Terminen.

ALS TOTALUNTERNEHMER TRITT ZILI AG AN DIE STELLE VON ARCHITEKT UND BAULEITER

Zili ist für die Gesamtplanung verantwortlich, stellt ihr eigenes Handwerkerteam zusammen, ist zuständig für alle Bewilligungen, für das Einhalten sämtlicher Bauvorschriften und für die Bauabnahme. Auftraggeber haben nur einen Ansprechpartner.

WIRTSCHAFTLICHKEIT IM ZENTRUM

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

KOSTENGARANTIE, AUCH FÜR SANIERUNGEN

Zili gibt eine Kostengarantie und Termingarantie für die Sanierung, und dies bereits vor Beginn der Arbeiten.

EINFACH ZUR HYPOTHEK

Diese Kostengarantie zusammen mit der Ausführungsgarantie ist ein wichtiges

Argument gegenüber einer Bank, wenn es um die Aufstockung einer Hypothek für Sanierungszwecke geht.

ENERGIEBERATUNG, GEAK, FÖRDERGELDER ZUM FESTPREIS

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

Autor: Marco Willi ist eidg. dipl. Immobilienbewerter und Mitglied der Geschäftsleitung Zili AG, Totalunternehmung in Bronschhofen bei Wil.

WEITERE INFORMATIONEN:

Zili AG
Hauptstrasse 43
9552 Bronschhofen
Tel. 071 911 68 22
www.zili.ch/sanieren



Eigene Stromversorgung für Ihre Immobilie

Blackout hin oder her, mit einer eigenen Stromversorgung ist Ihre Immobilie weitgehendst unabhängig. Wer eine Photovoltaikanlage auf sein Dach bauen lässt, hat grösstenteils für den Eigenbedarf vorgesorgt.

Die Stimmberechtigten haben sich im Frühjahr 2017 für mehr erneuerbare Energie ausgesprochen. Durch die deutliche Anhebung der Stromkosten, boomt die

Nachfrage nach einer Photovoltaikanlage auf neue oder bestehende Liegenschaften. Die 1000 Sonnen-Dächer Swiss AG ist spezialisiert auf die Energiegewinnung und -speicherung durch Photovoltaikanlagen und kümmert sich um die Beratung, Planung und Umsetzung. Die Mitarbeitenden nehmen dem Kunden die Formalitäten ab, erstellen eine individuelle Planung und kümmern sich um die Umsetzung mit den eigenen Montageteams.

UNABHÄNGIGER SELBSTVERSORGER

Mit der zur Liegenschaft passenden Solaranlage produzieren Hausbesitzer nicht nur genügend Strom für sich selber, sondern können auch überschüssige Energie ins Netz einspeisen. Bis zu 70 Prozent der erzeugten Energie werden für die eigene Nutzung verwendet. Dank einem zusätzlichen Energiespeicher kann die Eigennutzung bis zu 90 Prozent gesteigert werden, wodurch die Liegenschaft grösstenteils netzunabhängig wird.

Bei der Investition in eine Photovoltaikanlage rechnet man mit einer Lebensdauer von über 30 Jahren. Mit der dezentralen Energieversorgung wird das Stromnetz entlastet. Es lohnt sich die gewonnene Energie auch für die Warmwasseraufbereitung zu nutzen, damit sparen Hauseigentümer ebenso bei den Heizkosten. Bei Stromausfall kann mit einer Backup-Box die Notstromversorgung im eigenen Haus fortgeführt werden.

ENERGIE IM FOKUS

Das Energiethema greift in verschiedene Haustechnik-Bereiche ein. Aus diesem Grund arbeitet die 1000 Sonnen-Dächer Swiss AG erfolgreich mit Heizungsbauern, Sanitärinstallateuren, Lichtplanern und Energieberatern zusammen, damit der Energieverbrauch effizient geplant und gesteuert werden kann. Für die nachhaltigen Lösungen und autonome und sichere Energieversorgung ist die Firma ein kompetenter Ansprechpartner.

WEITERE INFORMATIONEN:

1000 Sonnen-Dächer Swiss AG
Konstanzerstrasse 60, 8274 Tägerwilen
Telefon +41 (0)71 667 00 60
info@1000-sonnen-daecher.ch
www.1000-sonnen-daecher.ch



GELD VERDIENEN MIT DEM EIGENEN DACH IST GANZ EINFACH!

Vermieten Sie uns Ihr Dach, lassen Sie uns eine Photovoltaikanlage installieren und erhalten Sie jährlich eine Miete.

- Für Sie entstehen keine Kosten – Sie erhalten eine Miete für Ihre Dachfläche!
- Sie haben keine Aufgaben: Wir übernehmen die professionelle Planung, die Montage, die Inbetriebnahme und die Wartung der Solaranlage
- Sie haben keine Pflichten: Wir kümmern uns um die Vermarktung, den Unterhalt der Anlage und um die notwendigen Versicherungen
- Auf Wunsch erhalten Sie ökologisch produzierten Solarstrom zu Vorzugskonditionen.

Weitere Vorteile für Sie:

- Sie bleiben unabhängig von steigenden Strompreisen
- Sie können Ihre Energiekosten langfristig planen
- Sie leisten einen bedeutenden Beitrag zum Erhalt der Umwelt und des Klimas
- Sie profitieren von einem Imagegewinn aufgrund der Versorgung mit Ökostrom

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



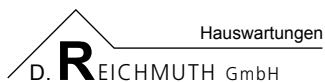
Sicherheit.

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: Brugggaren AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggenthal, Widenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN



D. REICHMUTH GmbH
 Hauswartungen

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

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

IMMOBILIENMANAGEMENT



Aandarta
 Digital Property Management



ABACUS
 Gold Partner

Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

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

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

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch



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



GARAIO REM

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

bimbo
macht spass

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

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

GTSM_Maggingen AG

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

**WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG**



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

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

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident:

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

**Vizepräsident, Vertretung Deutsch-
schweiz & Ressort Branchen-
entwicklung:** Michel Molinari,
Basellandschaftliche Kantonbank,
Rheinstrasse 7, 4410 Liestal,
michel.molinari@blkb.ch

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

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

Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, 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 Taverna
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:
svit.ch/de/svit-zentralschweiz/services-svit-
zentralschweiz

SVIT ZÜRICH

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

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

TERMINE

SVIT SCHWEIZ

SWISS REAL ESTATE FORUM UND DV

29./30.06.23 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

SVIT 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

23.03.23 Schindler Event
mit SVIT Aargau
12.05.23 Generalversammlung
22.06.23 Lunch-Break
24.08.23 Immoboot
26.10.23 Businesslunch

SVIT ZÜRICH

30.03.23 Generalversammlung
20.04.23 Politpodium
12.05.23 Golfturnier
08.06.23 Stehlunch
06.07.23 Sommerevent

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

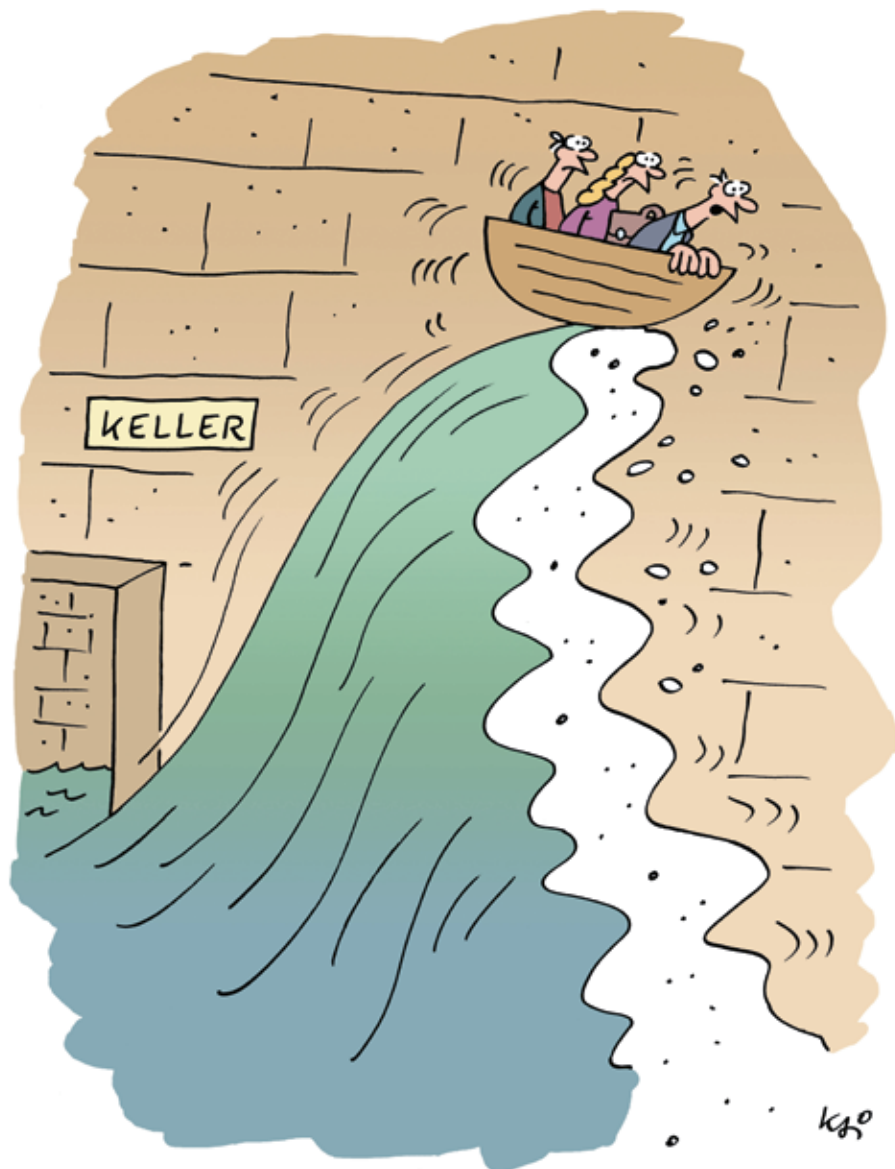
28.03.23 Generalversammlung
28.03.23 Real Estate
Symposium
19.04.23 76. Lunchgespräch
12.07.23 77. Lunchgespräch
14.09.23 KUB Focus
07.11.23 78. Lunchgespräch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

28.03.23 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!



„Entweder Sie reklamieren den Baumangel,
oder Sie machen einen Freizeitpark draus...“



***KAI FELMY**

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



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 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.



Bauherrenberatung
Immobilienberatung
Unternehmensberatung

Brandenberger+Ruosch AG erbringt seit 1965 qualitativ hochstehende Beratungs- und Managementleistungen für Bauherren, Investoren, Eigentümer und Nutzer. Wir unterstützen umfassend rund um Immobilien und Infrastrukturanlagen. Unsere Leistungen decken dabei sämtliche Belange und Phasen von der Projektentwicklung bis zum Betrieb ab. Instrumente und Methoden wie BIM, Datenmanagement oder Prozessmodellierung richten wir dabei nach den Bedürfnissen unserer Kunden.

Wir engagieren uns für Ihre Projekte, leiten diese für Sie, optimieren den Lebenszyklus von einzelnen Objekten oder erarbeiten Strategien für ganze Portfolios. Leistungen in der Unternehmensberatung für die gesamte Bau- und Immobilienbranche runden unser Profil ab.

www.brandenbergerruosch.ch
Zürich Bern Luzern

Schreiner



Wir reparieren alles
– ausser Strom und Wasser.

Schreiner48.ch

SCHLUSS MIT DEM HAMSTERRAD!

Perfekte Schadensmeldung
Perfekte Aufträge



imofix.io

genutzt von ...

 grebimmo
IMMOBILIEN TREUHAND

 CSL IMMOBILIEN

Ginesta
Bewirtschaftung

UTONOVA
Immobilien-Management

omit WO IMMOBILIEN
ZU HAUSE SIND.

Straub & Partner
DIE IMMOBILIEN-PROFIS

 VERIT
IMMOBILIEN
Ein Unternehmen der Avobis Group

Seitzmeir
IMMOBILIENDIENSTLEISTUNGEN SEIT 1917.

PRIVERA 
Für Raum und Mensch

und vielen Weiteren...