

FOKUS
ALEXIS LEUTHOLD
IM INTERVIEW

— 04

IMMOBILIEN-
POLITIK
SVIT SCHWEIZ
ÜBER WOHN-
RAUMPOLITIK

— 10

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
LIFESCENCES-
IMMOBILIEN
RENTIEREN

— 12

BAU & HAUS
WEISSER TURM
VON MULEGNS

— 36

A portrait of Alexis Leuthold, a man with short brown hair, wearing a dark blue suit, white shirt, and dark blue tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is dark with vertical light streaks.

**SBB IMMOBILIEN:
KLIMANEUTRAL BIS 2030**

WIE VIEL MARKT DARF ES SEIN?

Es ist mittlerweile unbestritten: Wohnraum steht nicht dort zur Verfügung, wo er vermehrt nachgefragt wird – namentlich in den grossen urbanen Zentren. Ausserhalb der Ballungsräume ist die Wohnungssituation aktuell noch deutlich entspannter. Dazu ist mir das Ergebnis einer Umfrage des News-Portals Watson ins Auge gestochen. Nur gerade 26% der Mieter in der Deutschschweiz sind bei der Wohnungssuche bereit, sich auch in einem Umkreis von mehr als zehn Kilometern nach einem neuen Zuhause umzusehen. Besonders Stadtmenschen suchen eine Unterkunft möglichst im selben Quartier. Bei Haus-



haltsneugründungen in diesen Zentren – beispielsweise durch Zuwanderung aus dem In- und Ausland – dürfte die Situation vergleichbar sein: Mietinteressenten sind offensichtlich stark auf den angestrebten Zielort fixiert und zeigen sich örtlich wenig flexibel.

Das bringt mich zu drei gesellschaftlichen Kernfragen: Wollen und können wir in den urbanen Zentren Wohnraum jeder Preislage in ausreichender Menge anbieten, um die gesamte Nachfrage zu befriedigen? Oder umgekehrt: Darf der Mietzins die Nachfrage nach einem knappen Gut regulieren, und dürfen wir von Mietinteressenten eine gewisse örtliche Flexibilität fordern, wie wir dies übrigens auch von Kaufwilligen ohne Widerspruch tun?

Ein gewisses Potenzial für die Steigerung des Wohnungsbaus in den Städten wäre grundsätzlich vorhanden. Die Hindernisse sind allerdings so erheblich und der Konflikt mit städtebaulichen Zielen so gross, dass es immer eine Zuteilung über Preissignale (freier Wohnungsmarkt) und andere Kriterien (gemeinnütziger Wohnungsbau) brauchen wird. Dieses Dilemma müssen wir aushalten, auch wenn die Rufe nach noch mehr Markteingriffen aktuell immer lauter werden. Eines sei in Erinnerung gerufen: Mit solchen Markteingriffen wird keine einzige zusätzliche Wohnung geschaffen.

Weltweit und zu jeder Zeit... Türkommunikation via KochCloud

Ob beim Grillieren im Garten, beim Arbeiten im Büro oder beim Segeln – via KochCloud wird die Türsprechanlage mit dem Rest der Welt verbunden. Türrufe werden via Handy oder Tablet empfangen, mit dem Besucher kann via App «KochMobile» von überall her kommuniziert werden.

Über das Video Cloud-Gateway wird die TC:Bus Türsprechanlage mit dem Internet verbunden. Eine zusätzliche Innensprechstelle (z.B. VTC42) sorgt für Redundanz – falls der Handyakku mal leer ist.





IMMOBILIENPOLITIK

SACHLICHE INFORMATION TUT NOT

IM HINBLICK AUF DIE EIDGENÖSSISCHEN WAHLEN WIRD DAS THEMA WOHNEN DURCH DIE LINKE AKTIV BEWIRTSCHAFTET. DER SVIT SCHWEIZ SETZT SICH IM HINBLICK AUF DIE HEISSE PHASE IM WAHLKAMPF FÜR EINE VERSACHLICHUNG DER DISKUSSION EIN.



IMMOBILIENWIRTSCHAFT

LIFESCIENCES-IMMOBILIEN RENTIEREN

DAS INTERESSE AN LABORIMMOBILIEN IST GESTIEGEN, DOCH DAS KNOW-HOW BEI INVESTOREN BLEIBT AUSBAUFÄHIG. ANGESICHTS DES GRÖßEREN ANGEBOTS LOHNT SICH EIN BLICK AUF DIESEN NISCHENMARKT.



BAU & HAUS

DER WEISSE TURM VON MULEGNS

ETH-FORSCHERN IST ES MIT EINEM 29 METER HOHEN TURM GELUNGEN, DIE 3D-TECHNOLOGIE AUCH FÜR LAIEN ERFAHRBAR ZU MACHEN.

— FOKUS

04 «BAHNHÖFE SIND VISITENKARTEN DER SBB»

Alexis Leuthold, Leiter Bewirtschaftung bei SBB Immobilien, spricht im Interview über die Neugestaltung von Bahnhöfen und geplante Wohnbauprojekte.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 ERFOLG HÄNGT VOM BETREIBER AB

Der volumenmässig kleine Markt für gastgewerbliche Immobilien und fehlende Vergleichswerte stellen Immobilienbewerter ohne Gastro-Know-how vor erhebliche Herausforderungen.

16 AUS BÜROS WURDEN SCHULRÄUME

Die Liegenschaft der Kantonsschule Zimmerberg ist ein Beispiel für die geglückte Umnutzung einer Spezialliegenschaft. Heute finden in den früheren Büros rund 400 Schüler ein inspirierendes Umfeld.

18 MESSEHALLEN SIND LOGISTISCHE MEISTERWERKE

Am Messestandort Basel zeigt sich, welche Herausforderungen für die Infrastruktur mit der Weiterentwicklung des Messengeschäfts verbunden sind.

20 WOHNUNGSNOT – WIRKLICH?

Zur Linderung der «Wohnungsnot» werden von Politikern Rezepte angeboten, die bei den Wahlen im Herbst Stimmen sichern sollen. Doch wie steht es um den Wohnungsmarkt wirklich?

22 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

28 NEUE ENTSCHEIDE IM MIETRECHT

Im ersten Entscheid unterstreicht das Bundesgericht, dass die Hürden für die Genehmigung eines Untermietverhältnisses hoch sind. In einem zweiten Entscheid ging es um die Verrechnungseinrede einer Mieterin.

— BAU & HAUS

32 NACHHALTIGES BAUEN MIT BETON

Beton wird auch in Zukunft bei der Erneuerung des Bauwerks Schweiz eine bedeutende Rolle spielen, denn er sichert die Energieversorgung, schafft Lebensraum, ermöglicht Mobilität und bietet Schutz vor Naturgefahren.

38 «WIR KÖNNEN VIEL BAUMATERIAL EINSPAREN»

Prof. Dr. Benjamin Dillenburger leitet die Forschungsgruppe Digital Building Technologies an der ETH Zürich. Im Interview gibt er tiefere Einblicke in das Projekt «Weisser Turm Mulegns».

40 GRÖSSTE STÜTZENFREIE HALLE DER OSTSCHWEIZ

Die neue Halle der Olma Messen macht auf sich aufmerksam, besonders wegen der 186 Spannbetonelemente über dem Portal des Rosenberg隧nells.

42 ZURÜCK ZUR URFORM DES BETONS

Das Bauen mit Stampfbeton erlebt in jüngster Zeit eine Renaissance, wie zum Beispiel bei einem Mehrfamilienhaus in Kilchberg.

46 NEUE STADTQUARTIERE IN BASEL NORD

Im Basler Norden eröffnen die Modernisierung der Hafinfrastruktur und die veränderte Nutzung von Industriearealen neue Möglichkeiten. In den nächsten Jahren werden dort mehr als 20 000 Menschen leben und arbeiten.

— IMMOBILIENBERUF

48 AKTUELLE LEHRGÄNGE

49 KURZMELDUNG BERUF

50 BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT

— VERBAND

52 SELBSTBEWUSST IN DIE ZUKUNFT BLICKEN

«Können wir Klimawandel?» fragte das SVIT five Real Estate Symposium 2023. Und die Antwort nach spannenden Referaten lautet: «Ja».

55 FM FOR FUTURE – GEMEINSAM STÄRKER

Eine CO₂-neutrale Energieversorgung ist das Ziel des künftigen Gebäudebetriebs. Der FM-Day im Juni in Horgen widmet sich dieser Herausforderung.

57 «DIGITALISIERUNG IM FM IST EINE CHANCE»

Dr. David Lunze, ISS Schweiz, spricht über Übernahmen im FM-Markt und die fortschreitende Digitalisierung in der Branche.



«BAHNHÖFE SIND VISITENKARTEN DER SBB»

Alexis Leuthold ist Leiter Bewirtschaftung bei SBB Immobilien. Im Interview spricht er über die Neugestaltung von Bahnhöfen und geplante Wohnbauprojekte.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Wie viele Liegenschaften bewirtschaftet SBB Immobilien?

Alexis Leuthold: Insgesamt bewirtschaften wir rund 3500 Liegenschaften, davon sind circa 800 Bahnhöfe. Daraus resultieren ungefähr 20 000 Mietverträge; summa summarum arbeiten rund 250 Mitarbeitende in der Abteilung Bewirtschaftung von SBB Immobilien. ▶

ANZEIGE



TROCKKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockkag.ch

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



Der Bundesrat erwartet von SBB Immobilien «eine attraktive Gestaltung der Bahnhöfe, die zu Mobilitätsdrehscheiben weiterentwickelt werden sollen, und eine Förderung der Bahnzugänge». Was bedeutet das konkret für Sie und Ihre Abteilung?

Die SBB sind eine integrierte Bahn. Alles, was SBB Immobilien macht, zahlt auf das Bahnsystem ein, jeder Franken bleibt im System. Konkret umfasst unser Beitrag Folgendes: Wir sorgen für einen sicheren und bequemen Zugang zur Bahn in unseren Bahnhöfen, inklusive Anschlussmobilität. Beispielsweise werden wir in den nächsten Jahren die Möblierung von 800 Bahnhöfen etwas ausdünnen und teilweise ansprechender gestalten. Zu unserem Selbstverständnis gehört auch, dass die SBB-Bahnhöfe nicht nur Durchgangsstationen sind, sondern ebenso Treffpunkte und Orte zum Verweilen. Damit solche Orte entstehen können, müssen wir das Ambiente der Bahnhöfe einladend gestalten. Dies erreichen wir, indem wir die Bahnhöfe sanieren und den Kundinnen und Kunden einen abwechslungsreichen und zum Ort passenden Mietermix bereitstellen. Schliesslich sind wir auch für die Betriebsflächen in den SBB-Liegenschaften verantwortlich. Dabei ist es unser Ziel, unseren Mitarbeitenden einen attraktiven Arbeitsplatz zur Verfügung zu stellen und sie durch die Zusammenlegung von kleinteiligen Flächen über die Abteilungsgrenzen hinweg enger zusammenzubringen, um so unsere Effizienz zu erhöhen und die Zusammenarbeit zu verbessern.

**BIOGRAPHIE
ALEXIS
LEUTHOLD**

ist Leiter Bewirtschaftung und Mitglied der Geschäftsleitung von SBB Immobilien. Der promovierte Rechtsanwalt mit einem Executive MBA der Universität St. Gallen arbeitet seit 2006 in unterschiedlichen Funktionen bei SBB Immobilien, seit 2018 als Leiter Bewirtschaftung.

Kritiker werfen Ihnen vor, SBB Immobilien schiele nur auf Renditen, habe keinen Blick für den genossenschaftlichen Wohnungsbau. Was sind Ihre Argumente?

Aktuell gehören uns rund 4500 Mietwohnungen. Bis 2037 streben die SBB an, über rund 12 000 Wohnungen zu verfügen, im Eigenbestand und im Baurecht an Wohnbaugenossenschaften, davon werden rund die Hälfte zum preisgünstigen Segment gehören. Insofern verstehen wir uns als Teil der Lösung, wenn auch die 12 000 Wohnungen nur gerade 0,5% des gesamtschweizerischen Angebots ausmachen werden.

Sprechen wir über die bahnbetriebsnahen Mietflächen. Vermieten Sie hier nach reinen Quadratmeterpreisen, oder sind Sie am Umsatz beteiligt?

Unsere Geschäftsmietverträge beinhalten sowohl Mindest- als auch Umsatzmietkomponenten. Das hat Vorteile für beide Parteien, vor allem zu Beginn der Geschäftstätigkeit. Dann ist der Mietzins in der Regel etwas tiefer als später, wenn sich das Businessmodell etabliert hat und der Mieter höhere Umsätze erwirtschaften kann.

Das bedeutet auch, dass Sie umsatzstarke Mieter bevorzugen. Wie beeinflusst dies den Mietermix?

Nein, wir denken nicht in solchen Kategorien. Stattdessen versuchen wir, die Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen, ebenso den Charakter der jeweiligen Region. Wenn es uns gelingt, mit einem abwechslungsreichen Mietermix den Lokalkolorit



abzubilden und die Kundenbedürfnisse zu treffen, stimmen auch die Umsätze.

Welche Trends zeichnen sich auf diesen Publikumsflächen ab, auch unter dem Eindruck der zurückliegenden Pandemie?

Wir und unsere Geschäftsmieter haben stark unter der Pandemie gelitten. Nun sind die Kunden aber wieder zurück. Dass das Homeoffice-Modell vielerorts jedoch geblieben ist, merken wir an einer Veränderung der Pendlerzahlen. Im Vergleich zur vorpandemischen Zeit liegen diese leicht tiefer. Diese Entwicklung können wir zum Glück mit volleren Zügen an den Wochenenden kompensieren. Unser Angebot an den Bahnhöfen müssen wir auf diese Veränderungen ausrichten.

Um die zahlreichen hohen Ansprüche an die Projekte zu erfüllen, hat sich SBB Immobilien eine hochstehende Baukultur auf die Fahne geschrieben. Welche Inhalte und Ziele sind damit verbunden?

Die Verantwortung für die Immobilienentwicklung der SBB liegt bei meiner Kollegin Susanne Zenker (Leiterin Development). Mein Bereich verantwortet Projekte mit Investitionssummen bis zu 5 Mio. CHF. Ich kann hier aber übergeordnet für die SBB sprechen: Unser Ziel ist es, Orte zu schaffen, an denen sich die Menschen wohlfühlen. Dafür entwickeln wir nachhaltige, belebte Stadtquartiere mit einem diversen Nutzungsmix. Dabei überlegen wir uns zuerst, welchen Mehrwert eine solche Positionierung für den öffentlichen Verkehr bietet. Zudem achten wir bei unseren Projektentwicklungen

auf breit abgestützte Verfahren, damit wir auch auf politischer Ebene einen Schritt weiterkommen.

SBB Immobilien vermarktet ihre Projektentwicklungen mehrheitlich als «gemischt genutzte, belebte Stadtquartiere». Was tragen die SBB dazu bei, damit solche Lebensräume entstehen?

Sich ergänzende Nutzungen fördern ein lebendiges Bahnhofsumfeld. Das gelingt zum Beispiel mit öffentlich zugänglichen Erdgeschossflächen, in denen Retail-, Gastronomie- und andere Dienstleistungsbetriebe untergebracht sind, aber auch mit Gesundheitsangeboten oder Schulen. Die jeweiligen Nutzergruppen beleben das Quartier und profitieren von der optimalen Anbindung an den öffentlichen Verkehr.

Die Nachfrage nach grossen Büroflächen in der Nähe von Bahnhöfen ist gesunken. Stattdessen werden heute kleinere, stärker ausgebaute Flächen gesucht. Mit welchen Strategien reagieren Sie auf diese Entwicklung?

Da sich unsere Liegenschaften fast ausschliesslich an zentralen Lagen befinden, werden weiterhin auch grössere Büroflächen vom Markt absorbiert. Dennoch stimmt es, dass die stärkere Nachfrage nach kleineren Flächen auch für uns spürbar ist. Wir reagieren darauf, indem wir unsere Angebote mehr in Richtung Gesundheit, Bildung und Wohnen verlagern. Auch deshalb wird der Wohnungsanteil in unserem Portfolio von 6 auf 25% steigen. Büroflächen bieten wir mehrheitlich auch als kleinere Einheiten von rund 300 Quadratmetern an. ▶

BAHNHÖFE SIND MEHR ALS EIN- UND AUSSTIEGORT - SIE SIND DIE VISITENKARTE DER SBB UND DER REGION.



“
MIT EINEM
ABWECHS-
LUNGSREICHEN
MIETERMIX
BRINGEN WIR
LOKALKOLORIT
IN DIE BAHN-
HÖFE.
”

Sie wollen in den nächsten Jahren sogenannte 15-Minuten-Städte (kleinere urbane Subzentren, in denen sich alle Wege des Alltags in 15 Minuten zurücklegen lassen) stärker in den Fokus der SBB rücken. Wie sehen die Konzepte konkret aus?

Wir unterstützen diese Idee einer nachhaltigen Stadt- und Siedlungsentwicklung. Aus unserer Sicht steigt die Lebensqualität in Grossstädten wie Zürich, Genf oder Basel, wenn die Wege kurz bleiben und die Dinge des täglichen Bedarfs rasch vom Wohnort aus erreicht werden können.

Eine weitere Aufgabe der Zukunft wird das Thema «Logistik im öffentlichen Raum» sein. Angedacht sind zentrale Umschlagplätze auf SBB-Arealen, wo Güter von der Bahn auf andere Verkehrsmittel verladen werden. Gibt es dazu bereits konkrete Pläne oder ein Pilotprojekt?

Die SBB sind prädestiniert, einen Beitrag zu leisten für eine emissionsarme Innenstadt-Logistik. Wie dieser Beitrag genau aussehen wird, ist noch nicht spruchreif. Derzeit besprechen wir in Zusammenarbeit mit mehreren Städten verschiedene Konzeptvarianten. Ich kann mir sehr gut vorstellen, dass wir in Zukunft Logistik-Hubs zur Verfügung stellen.

Die Nachhaltigkeit von Bauprojekten spielt neben dem Energieverbrauch eine immer grössere Rolle. Was tun die SBB in diesem Bereich?

Wir wollen bis 2030 klimaneutral sein. Dieses Ziel erreichen wir mit folgenden Massnahmen: weg von fossilen Heizungssystemen hin zu Fernwärmeanlagen. Bei all unseren Bauprojekten streben wir entweder den SNBS- oder den Minergie-Standard an; zudem beachten wir bereits während der Planung die Kreislaufwirtschaft. Auf den Dachflächen unserer Immobilien werden wir Photovoltaikanlagen installieren und die Energie für den Eigenverbrauch verwenden.

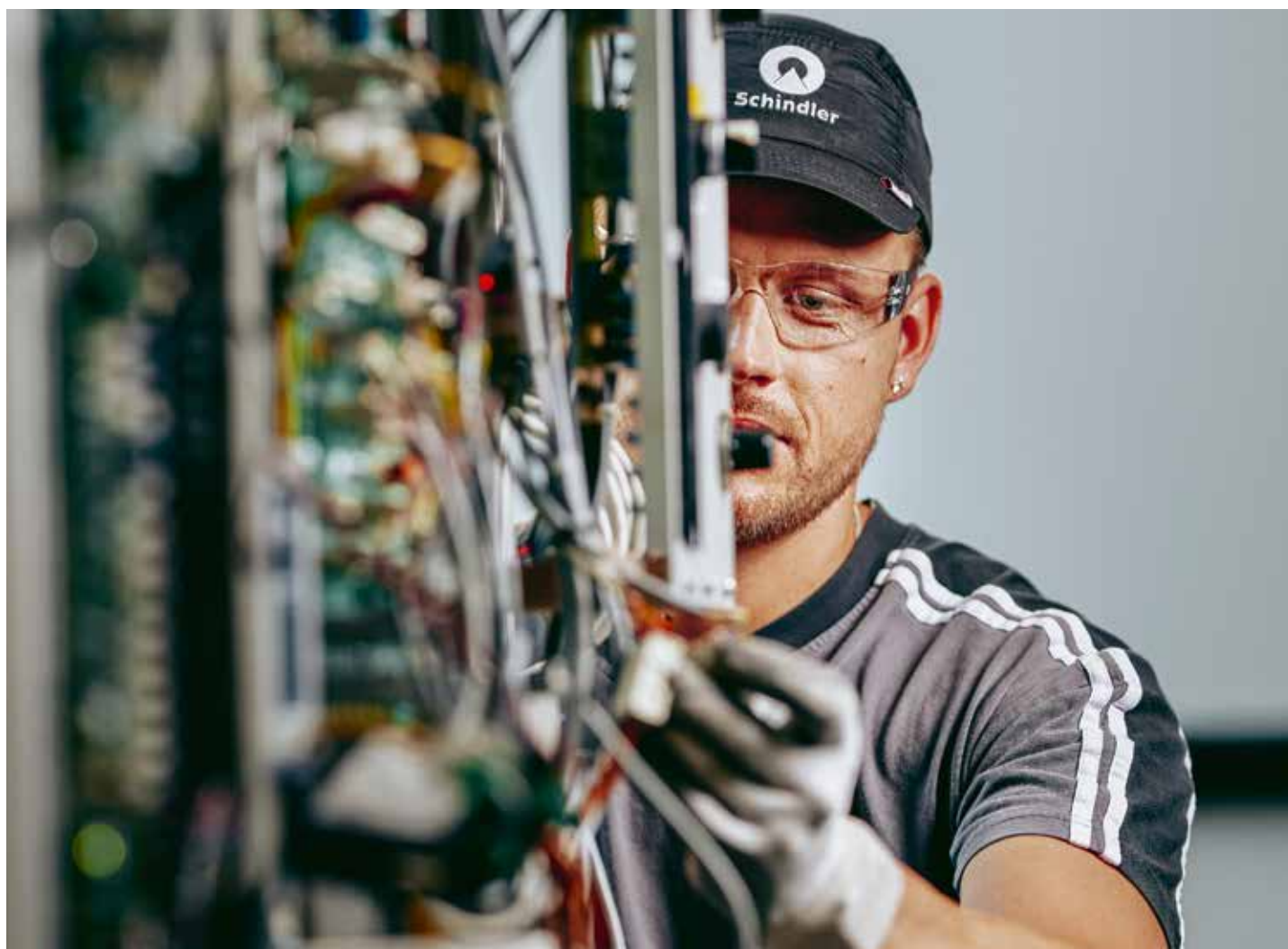
Wo stehen die SBB beim Einsatz von Building Information Modeling (BIM) und der Digitalisierung?

Das ist ein wichtiges Zukunftsthema, aus diesem Grund schreiben wir Grossprojekte seit 2021 mit Building Information Modeling (BIM) aus. Mit BIM können Projekte schneller und transparenter abgewickelt und Fehler reduziert werden. Auch der CO₂-Ausstoss lässt sich dank vorausschauender Instandhaltungsplanung im Betrieb verringern. Ein Pilotprojekt war der Letzi Turm in Zürich Altstetten.



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.



Was uns bewegt: Service ohne Ladenschluss

Proaktiver Einsatz für minimalste Unterbrechungen: Dafür sind unsere Mitarbeitenden wie Julien für Sie immer im Einsatz. Wir setzen auf eine gute Partnerschaft mit unseren Kundinnen und Kunden, warten Aufzugsanlagen regelmässig und sind im Störfall schnell vor Ort. Ihre Passagiere haben für uns höchste Priorität. Denn das ist, was uns bewegt.

Erfahren Sie mehr über Schindler Service: schindler.ch/schindler-service



We Elevate



Schindler

SACHLICHE INFORMATION TUT NOT

Im Hinblick auf die eidgenössischen Wahlen wird das Thema Wohnen durch die Linke aktiv bewirtschaftet. Der SVIT Schweiz setzt sich im Hinblick auf die heisse Phase im Wahlkampf für eine Versachlichung der Diskussion ein. TEXT – MARCEL HUG*



Leere Wohnungen sind in den Städten ein rares Gut geworden. Das ist aber kein Grund für weitere Markteingriffe. BILD: 123RF.COM

► HABEN MIETER TATSÄCHLICH 78 MRD. CHF ZU VIEL BEZAHLT?

Schon bei der Veröffentlichung der «Bass-Studie» durch den Mieterverband, welche diese Summe wissenschaftlich untermauern will, wurde durch den SVIT darauf hingewiesen, dass diese einer objektiven Betrachtung nicht standhält. Die Studie vergleicht die Entwicklung des Mietpreisindex mit der Entwicklung der Hypothekarzinsen und der Teuerung. Effektiv erfolgte Investitionen in den einzelnen Jahren fehlen vollständig. Gerade diese Kosten fallen aber ganz massiv ins Gewicht. Zudem wird die gesetzlich vorgesehene Zulässigkeit der orts- und quartierüblichen Mieten unterschlagen.

Aus einer Gegenüberstellung der Entwicklung des Mietpreisindex einerseits und der Entwicklung der Hypothekarzinsen bzw. dem Referenzzinssatz sowie der Teuerung andererseits wird abgeleitet, die Mieter hätten in der Periode von 2006 bis 2021 zu viel an die Vermieter bezahlt.

In der Studie werden für den Vergleich nur die Kostenmieten herangezogen und diese als «erwarteter Mietzinsindex» dargestellt. Der Mietpreisindex des Bundesamts für Statistik, der gegenübergestellt wird, beinhaltet aber auch Neumieten. Neumieten sind in der Regel höher als

Bestandsmieten. Dies ist durch die mietrechtliche Gesetzgebung gedeckt. Die durch den Mieterverband veröffentlichte Zahl von 76 Mrd. CHF ist also offensichtlich falsch. Daran ändert auch die ständige Wiederholung nichts.

ERWIRTSCHAFTEN EIGENTÜMER TATSÄCHLICH «ÜBERSETZTE ERTRÄGE»?

Eine aktuelle Studie von IAZI zeigt klar, dass die Cashflow-Renditen auf Liegenschaften in den letzten Jahren stetig gesunken sind und heute bei durchschnittlich 2,9% liegen. Beim aktuellen Referenzzinssatz von 1,25% liegt die durch das Bundesgericht festgelegte Obergrenze für die Kostenmiete bei 3,25%. Es wird, bei richtiger Berechnung, also keineswegs ein übersetzter Ertrag erzielt. Das Argument von den flächendeckend «illegalen» Mietzinsen bzw. horrenden Renditen kann damit ganz einfach widerlegt werden. Auch hier ist das Mantra des übersetzten Ertrags offensichtlich falsch.

HERRSCHT IN DER GANZEN SCHWEIZ WOHNUNGSNOT?

Seit bald 100 Jahren wird mit der gleichen Methodik die Leerwohnungsziffer ermittelt, die zur Beurteilung der Lage

am Wohnungsmarkt herangezogen wird. Die Ermittlung der Anzahl leerstehender Wohnungen erfolgt durch die Gemeinden. Dies geschieht nicht nach bundesweit gleichen Vorgaben, sondern je nach Gemeinde unterschiedlich. Es werden Hilfsmittel wie Stromabrechnungen, nicht angeschriebene Briefkästen, Befragung von Postboten und Augenscheine von Gemeindeangestellten vor Ort herangezogen. Dass dieses System nicht nur nicht einheitlich, sondern auch fehleranfällig ist, liegt auf der Hand. Methodisch zu kritisieren ist zudem, dass auch Eigentumswohnungen in die Erhebung einfließen, deren Leerstand deutlich tiefer liegt und damit das Bild des Mietwohnungsmarkts verzerrt.

Der SVIT Schweiz hat mit einem ganz einfachen Vergleich mehrmals aufgezeigt, dass zum selben Zeitpunkt auf den Immobilienportalen in Zentrumslagen ein Vielfaches an Wohnungen zur Vermietung angeboten werden. In einem dynamischen Markt dürften Mietwohnungen kaum je leer stehen. Dass auf einer mehr oder wenig willkürlich erhobenen Zahl trennscharfe Aussagen gemacht werden («unter 1,5% Leerstand herrscht Wohnungsnot») und dies dann noch zu rechtlich bindenden Konsequenzen führt (Formularpflicht) ist stossend. Werden Wohnungen staatlich

subventioniert und damit die Mietzinse künstlich tief gehalten, führt dies in erster Linie zu einem weiteren Anstieg der Nachfrage. Unsere Mitglieder bestätigen, dass nach wie vor Wohnraum findet, wer bereit ist, zentrumsnah, aber nicht in den Zentren zu wohnen.

In den Zentren herrscht ein gefühlter Mangel an günstigen Wohnungen. Dass aber Vermieter gerade an besonders bevorzugten Lagen Wohnungen für Mieter mit einer hohen Zahlungsbereitschaft anbieten, ist ökonomisch nachvollziehbar und nicht verwunderlich. Der Trend zu mehr Wohnfläche, höherem Ausbaustandard und steigenden Ansprüchen ist jedoch flächendeckend. Darum ist eine 3,5-Zimmer-Wohnung im Altbau nicht mit einem Neubau vergleichbar.

EXPLODIEREN DIE MIETKOSTEN?

Das Bundesamt für Statistik hat kürzlich die Mietkosten für das Jahr 2021 veröffentlicht. Daraus ergibt sich, dass der durchschnittliche Mietzins pro Monat und Quadratmeter 16.70 CHF beträgt. Das sind 20 Rappen (+1,2%) mehr als im Vorjahr und 1 CHF mehr als 2011 (+6,3%). Eine 3-Zimmer-Mietwohnung kostete 2021 im Durchschnitt 1344 CHF. Vor 10 Jahren waren es 1242 CHF (+8,2%). Es zeigt sich also, dass die Mietpreise, vergleicht man sie nach objektiven Kriterien wie Quadratmeterpreisen und berücksichtigt man Veränderung von Grösse und Ausbaustandard, weit weg von einer Explosion sind. Es zeigt sich also auch hier, dass bei einer korrekten Betrachtung, die Frage mit einem klaren Nein beantwortet werden kann.

Im Lichte all dieser Tatsachen ruft der SVIT Schweiz, dessen Mitglieder sich den Eigentümern und Mietern verpflichtet sehen, die linken Parteien dazu auf, sachlich korrekt zu argumentieren und die Diskussionen rund um das Wohnen in der Schweiz nicht zu polemisieren. ■

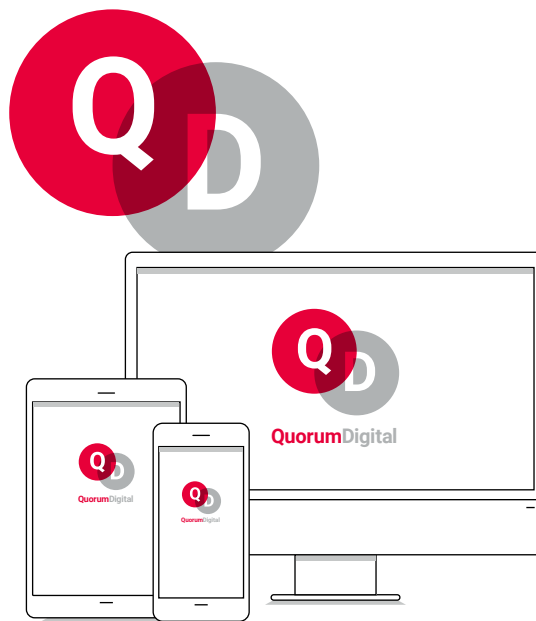


***MARCEL HUG**

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.



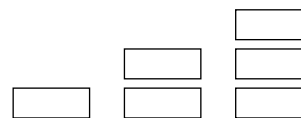
Einladung



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

LIFESCIENCES- IMMOBILIEN RENTIEREN

Das Interesse an Laborimmobilien ist gestiegen, doch das Know-how bei Investoren bleibt ausbaufähig. Angesichts des grösseren Angebots lohnt sich ein Blick auf diesen Nischenmarkt.

TEXT – DAVID SCHOCH & SÖNKE THIEDEMANN*



Laborgebäude haben komplexe Anforderungen an Haustechnik, Hygiene und Sicherheit, weshalb eine zielgruppengerechte Herangehensweise unerlässlich ist. BILD: ADOBE STOCK

► WENIG DIFFERENZIERTE BETRACHTUNG

Über den Schweizer Markt für Lifesciences-Immobilien ist wenig bekannt, denn er wird nach wie vor stark durch Eigennutzer dominiert. Die Transaktions- und Mietmärkte sind, von wenigen Ausnahmen abgesehen, nicht sehr liquide. Zudem benötigen Lifesciences-Unternehmen nicht nur Laborflächen, sondern eine ähnlich hohe Zahl an Büroflächen sowie grosse Produktionsanlagen und Lagerstätten für ihre Erzeugnisse. Diese unterschiedlichen Lifesciences-Nutzungen

vermischen sich in der Realität oft und erschweren deshalb eine differenzierte Betrachtung.

Im engeren Sinne sind für Investoren und Bewerter vor allem diejenigen Gebäude relevant, die für Forschungs- und Entwicklungszwecke verwendet werden. Sie verfügen gleichzeitig über Labor- und Büroausstattungen, wobei das Verhältnis zwischen Laboren und Büros je nach Fir-

mengrösse stark variieren kann. Laborimmobilien unterscheiden sich von klassischen Büroimmobilien dadurch, dass sie komplexere Anforderungen an Haustechnik, Hygiene und Sicherheit erfüllen und oft auf sehr spezifische Zielgruppen zugeschnitten werden müssen. Denn Labornutzungen können sehr vielfältig sein, wobei Biologielabore und Biosicherheitslabore (BSL) mit verschiedenen

INFRA- STRUKTUR- IMMOBILIEN

Direkte Investitionen in Infrastruktur-Immobilien versprechen einen vergleichsweise beständigen und berechenbaren Cashflow, melden Wüest Partner in der Ausgabe 02/2023 des Immo-Monitorings. Dies hat mehrere Gründe und macht sie besonders für langfristig orientierte Investoren attraktiv. In der Niedrigzinsphase bis Ende 2021 waren Infrastruktur-Immobilien aufgrund höherer Renditen gegenüber anderen Anlageformen

wie beispielsweise Anleihen eine attraktive Alternative. Ein weiteres Argument für diese Assetklasse ist ihre fundamentale Natur, die Nachfrage nach zahlreichen Infrastrukturleistungen ist grösstenteils konjunkturreisistent und wenig schwankungsanfällig. Allerdings unterscheidet sich die Empfindlichkeit gegenüber Konjunkturzyklen je nach Infrastrukturbereich. Beispielsweise weisen die soziale Infrastruktur und die Wasserversorgung

eine kaum konjunkturabhängige Nachfrage auf, während Verkehr und Energie stärkeren Schwankungen unterliegen. Und letztlich legen viele Privatanleger bei ihren Investitionen grossen Wert auf ESG-Kriterien. Das bedeutet, dass Infrastrukturinvestitionen, insbesondere in erneuerbare Energien oder die Abfallentsorgung, Anlegern die Möglichkeit bieten, ihr Portfolio ökologisch nachhaltiger auszurichten.

Schutzstufen (BSL 1 bis 4) sowie Labore für Chemie und Biochemie die gängigsten Labortypen sind. Darüber hinaus sind aber auch Labore für Physik- und Elektronikentwicklung, Maschinenlaboratorien und Prüfstände, Versuchswerkstätten oder Speziallabore (z. B. Laserlabore) weit verbreitet.

BESTAND AN LABORGEBÄUDEN VON ÜBER 1,9 MIO. QUADRAT-METER

Das Flächenvolumen des Schweizer Laborbestandes zu erfassen, ist nicht trivial. Gute Anhaltspunkte können Gebäudeversicherungsdaten liefern. Eine Herleitung kann zudem über die Statistik der Unternehmensstruktur erfolgen, auch wenn eine einheitliche statistische Abgrenzung sowohl des Lifesciences-Sektors im Ganzen als auch der laborrelevanten Aktivitäten im Speziellen nicht gegeben ist. Unserer Definition nach betreffen Labortätigkeiten vor allem die pharmazeutische Industrie, einzelne Tätigkeiten der chemischen Industrie, die Medtech- und Biotechbranche, medizinische Labore sowie die medizinische und naturwissenschaftliche Forschung. Auf der Basis der Beschäftigungszahlen in diesen Branchen kann für die Schweiz ein Bestand von über 1,9 Mio. Quadratmeter geschätzt werden. Der Markt für Laborgebäude bleibt damit ein Nischenmarkt, der erst in der letzten Dekade allmählich auf ein grösseres Investoreninteresse gestossen ist, welches seinen Zenit während der Coronapandemie erreichte. Aufgrund fehlender Anlagealternativen, eines hohen Anlagedrucks und der omnipräsenten Impfstoffdebatte sind Laborimmobilien in den Fokus derjenigen Investoren gerückt, die bereit sind, ein entsprechendes Know-how aufzubauen.

Laborinvestitionen machen vor allem in denjenigen Märkten Sinn, wo bereits ein entsprechendes Cluster vorhanden ist. Dies erhöht die Chancen einer Wiedervermietung, sofern die Flächen eine gute Drittverwendbarkeit bieten. Der grösste und zugleich dichteste Markt für Laborgebäude befindet sich in der Agglomeration Basel mit rund 300 000 Quadratmeter in der Stadt Basel und weiteren rund 150 000 Quadratmeter im Kanton Basel-Landschaft. Weitere wichtige Cluster befinden sich in den Kantonen Zürich, Waadt und Genf. Jeder dieser Teilmärkte verfügt über eine eigene wirtschaftliche Zusammensetzung, welche es bei Investitionsentscheiden gut zu analysieren gilt.

ANGEBOTSAUSDEHNUNG ERWARTET

Der Basler Labormarkt als bestes Beispiel war aufgrund von tradierten Eigennutzerstrukturen lange Zeit durch ein mangelndes Mietangebot geprägt. Spekulative Projektentwicklungen fanden kaum statt, die Objekte wurden von den Eigennutzern meistens selbst erstellt. Die Wirtschaftspolitik sah dadurch das weitere Wachstum des regionalen Lifesciences-Clusters in Gefahr, denn neu angesiedelte Firmen oder Start-ups fanden oft keine Flächen, mussten sich mit alten Labor- oder Gewerbegebäuden von ehemaligen Eigennutzern oder auch schlechten Lagen in der Agglomeration begnügen und zudem hohe Eigeninvestitionen auf sich nehmen. Mit dem Bau des Technologieparks im damaligen Stücki Science Park konnte hier ein wenig Abhilfe geschaffen werden. Nach wie vor fehlte es am Basler Immobilienmarkt aber an einem Angebot für Start-ups in fortgeschrittenem Wachstumsstadium. Diese Unternehmen, die meistens erst mit gegen 30 Mitarbeitern eine gewisse Stabilität erreichen und rund 750 Quadratmeter Büro- und Laborflächen benötigen, finden oft kaum Anschlusslösungen, wenn sie aus den (staatlich geförderten) Erstflächen herauswachsen.

Mit der Öffnung von ehemaligen Industriearealen der Basler Chemie- und Pharmakonzern, der Schaffung weiterer staatlicher Angebote (z. B. Switzerland Innovation Park) und Inkubatoren sowie dem wachsenden Investoreninteresse tun sich im Raum Basel derzeit für Nutzer jedoch eine Vielzahl von Laboroptionen auf. Ähnliches gilt für die stark hochschulgetriebenen Labormärkte in den Regionen Zürich und Lausanne, wo bereits Erweiterungen des Bio-Technopark bzw. des Biopôle sowie weitere Mietangebote geplant sind.

WENIG TRANSPARENTES MIETZINSGEFÜGE

Für die Bewertung von Laborimmobilien ist die präzise Modellierung des Ausbaustandards sowie der Schnittstellen zwischen vermietetem Grundausbau und dem Mieterausbau entscheidend. Die Labormieten orientieren sich grundsätzlich an den Büromieten. Sie beinhalten jedoch in der Regel einen erheblichen Aufschlag, um den höheren eigentümerseitigen Grundkosten bzw. den höheren Kosten des Mieterausbaus Rechnung zu tragen. Die Bandbreite von Labormietzinsen ist entsprechend gross und reicht typischerweise von rund 250 CHF pro Quadratmeter bis gegen 1000 CHF pro Quadratmeter für All-inclusive-Angebote.

Die vermietetseitige Grundinfrastruktur, die verschiedenste laborrelevante Medienanschlüsse für Lüftung, Gase, Druckluft, Reinstwasser etc. beinhaltet sowie Räumlichkeiten für Anlieferung, Entsorgung, sichere Lagerung etc. vorsieht, ist gerade bei mehrmietertauglichen Bauten eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Vermietung. Inwiefern die Mietflächen bereits ausgebaut vermietet oder sogar vermietetseitig unterhalten werden, hängt allerdings stark von der Mieterzielgruppe ab. So sind in den letzten Jahren z. B. einige auf Kleinstmieter zugeschnittene «Lab as a Service»-Angebote am Markt entstanden. Sie werden durch einen Betreiber geführt und können mit voll ausgebauten Coworking-Flächen für Laborbetriebe verglichen werden. Bei grösseren Mietern, die bereits eine gute Finanzierungssituation aufweisen, erfolgen die Labormieterausbauten meistens erst beim Bezug. Dabei unterstützt der Vermieter den Mieter oft beim Ausbauprozess bzw. übernimmt die hohen Ausbaukosten und legt diese anschliessend auf den Mietzins um.

Die Herleitung von Marktmieten für Laborgebäude ist grundsätzlich schwierig, denn die wenigen am Markt vorhandenen Vergleichswerte sind eher als Kostenmieten zu verstehen. Die hybride Zusammensetzung von Labor-, Büro- und Spezialräumen macht es nicht einfacher. Gerade bei der in der Bewertung modellierten Wiedervermietung gilt es zu prüfen, ob zukünftig lediglich die Rohbaumiete oder allenfalls eine höhere Miete für den Teil- oder Vollausbau erzielt wird. Entsprechend sind auch die Investitionen im expliziten Betrachtungszeitraum sowie in der Capex-Rücklage abzubilden. Die jeweilige Verantwortung für den Unterhalt und die Instandsetzung von Gebäude sowie den Ausbau bleibt massgeblich für die Kostenmodellierung. Das üblicherweise an den Gewerbemietvertrag angehängte Schnittstellenpapier sorgt dabei für Klarheit. ■



***DAVID SCHOCH**

Der Autor ist Leiter der Abteilung Research & Consulting in der Deutschschweiz beim internationalen Immobilienberatungsunternehmen CBRE.



***SÖNKE THIEDEMANN**

Der Autor ist Schätzungsexperte und Leiter der Schweizer Bewertungsabteilung beim internationalen Immobilienberatungsunternehmen CBRE.

ERFOLG HÄNGT AUCH VOM BETREIBER AB

Der volumenmässig kleine Markt für gastgewerbliche Immobilien und fehlende Vergleichswerte stellen Immobilienbewerter ohne Gastro-Know-how vor erhebliche Herausforderungen. TEXT – STEPHAN THALMANN*



Die Individualität der Betriebe erschwert die Vergleichbarkeit von Gastroimmobilien.

BILD: 123RF.COM

▶ INTRANSPARENTER MARKT

Hotels und Restaurants sind Gewerbeimmobilien und zählen aus Bewertungs- und Finanzierungssicht zu den Spezialimmobilien. Sie zeichnen sich dadurch aus, dass sie meistens für eine spezifische Nutzung konzipiert wurden und nur über eine eingeschränkte alternative Verwendungsfähigkeit verfügen. Neben baulichen Einschränkungen kommen teilweise gesetzliche Regularien hinzu, die eine Umnutzung erschweren oder verunmöglichen.

Der Erfolg einer Gastroliegenschaft wird erheblich von inneren (Betreiber, Konzept, Betriebsabläufe, Lage etc.) und äusseren (Trends, Pandemien, Wirtschaft etc.) Faktoren beeinflusst. Nicht selten hängt der Erfolg auch von immateriellen Werten wie Bekanntheit und Reputation des Betreibers oder der Marke ab. Beide sind nicht Teil der Immobilie, beeinflussen den Wert aber massgeblich. Zusammen mit einem eher kleinen, intransparenten Markt für gastgewerbliche Immobilien und den fehlenden klassischen Immobilienkennzahlen ergeben sich für Immobilienbewerter ohne Gastro-Know-how erhebliche Herausforderungen.

SCHLECHTE VERGLEICHBARKEIT DER OBJEKTE

Das Bundesamt für Statistik zählte 2020 rund 5800 Beherbergungs- und 26 500 Gastronomiebetriebe. Trotz der stattlichen Zahl ist der Markt der Gastgewerbeimmobilien verschwindend klein im Verhältnis zum Wohnimmobilienmarkt mit rund 1 Million Einfamilienhäuser und über 4,5 Millionen Wohnungen. Allein dadurch ist die Anzahl potenzieller Vergleichsobjekte begrenzt. Ein Hauptgrund für die fehlenden Immobilienkennzahlen bei Gastgewerbeobjekten liegt jedoch in der mangelnden Korrelation bekannter Werttreiber zum Immobilienwert. Bei Wohnimmobilien und klassischen Gewerbeimmobilien bilden die Fläche oder Anzahl Zimmer die Berechnungsgrundlage für den Miet- oder Verkaufswert. Verschiedene Dienstleister publizieren regelmässig Angebots- und Transaktionsdaten, die bei korrekter Anwendung relativ exakte Ergebnisse liefern.

Bei gastgewerblichen Objekten kommt die Vergleichswertmethode zur Ermittlung von Mietwerten oder Verkehrswerten praktisch nie zur Anwendung. Sie kann

jedoch in bestimmten Fällen zur Plausibilisierung verwendet werden. Diese Ausnahmefälle bilden grosse, eher standardisierte (Stadt-)Hotels, für die Kennzahlen wie Mietwert oder Marktwert pro Zimmer verfügbar sind. Ebenso kann bei Gastroflächen in gemischten Geschäftsliegenschaften, welche oftmals im Roh- oder Edlerohbau vermietet werden, der Miet- oder Verkehrswert mittels Quadratmeterpreisen ermittelt werden.

Abgesehen davon führt die Vergleichswertmethode selten zu verlässlichen Ergebnissen. Zwischen der Fläche eines Restaurants und dessen Umsatz, respektive dessen Ertragskraft, besteht kaum eine kausale Beziehung. Zu unterschiedlich sind die Immobilien und Betriebe. Individuelle Faktoren wie Lage, Betriebstyp, Ausstattung oder Zustand sind entscheidend für ihre Ertragskraft. Diese bildet den zentralen Werttreiber einer (gast-)gewerblichen Immobilie.

In der Praxis hat sich die Ertragswertmethode als Standard durchgesetzt. Da die Fläche keine relevante Grundlage für den Liegenschaftsertrag bildet, muss dieser auf andere Art und Weise festgelegt werden.

Hier sind zwei Ansätze verbreitet: die Berechnung auf Basis des Mietwertes oder des Liegenschaftscashflows. Diese können im verkürzten Verfahren vom Umsatz abgeleitet oder anhand einer detaillierten Betriebsanalyse mittels Planerfolgsrechnung ermittelt werden. Das zweite Vorgehen bildet dabei den Königsweg. Beim vereinfachten Verfahren wird primär auf den Ertrag abgestellt und der Kostenstruktur der Liegenschaft und des Betriebs ungenügend Rechnung getragen.

Die Berechnung erfolgt anschliessend mittels Discounted-Cashflow-Methode oder einfacher Ertragskapitalisierung. Die Wahl und Kombination der Berechnungsgrundlage und der -methode hängt unter anderem von der Betriebsart (Eigentümbetrieb oder Mietbetrieb), der künftig zu erwartenden Geschäftsentwicklung und dem Bewertungsauftrag ab.

BETREIBERLIEGENSCHAFTEN, ABER KEINE BETREIBERBEWERTUNGEN

Hotels und noch viel mehr Restaurants sind klassische Betreiberliegenschaften. Der Erfolg wird massgebend durch den Betreiber, ob Mieter, Eigentümer oder Managementgesellschaft, bestimmt. Die Immobilie dient der Leistungserbringung. Die Qualität der Leistung – und damit auch der

Erfolg – hängt jedoch mindestens so stark vom Betreiber wie vom Gebäude ab. Bei Liegenschaftsbewertungen steht jedoch meistens die Wertermittlung der Immobilie und nicht die des Betreibers im Vordergrund. Die klare Trennung der beiden stellt eine nicht zu unterschätzende Her-



DA DIE FLÄCHE KEINE RELEVANTE GRUNDLAGE FÜR DEN LIEGENSCHAFTSERTRAG BILDET, MUSS DIESER AUF ANDERE ART UND WEISE FESTGELEGT WERDEN.



ausforderung dar. Abhängig vom Ziel der Bewertung sind der Faktor Betreiber und die Vergangenheitszahlen mehr oder weniger stark zu berücksichtigen. Ist der Fortführungswert zu ermitteln, wie es oftmals bei Refinanzierungen der Fall ist, bilden

die bisherigen Geschäftszahlen die Grundlage der Bewertung. Ist der Marktwert zu ermitteln, basiert die Ertragsschätzung auf objekt- und standorttypischen Branchenkennzahlen.

In beiden Fällen bildet eine ausführliche Analyse des Marktes (Standort, Konkurrenz, Nachfrage etc.), des Betriebs (Potential, Betriebsabläufe, Kosten etc.) und sofern vorhanden der Erfolgsrechnung die Grundlage für die Bewertung. Vorgehen und Methodik weisen dabei viele Parallelen zu einer Unternehmensbewertung auf, wobei der Immobilie ein grösseres Augenmerk gilt. Gastgewerbliche Immobilien gelten als besonders kapitalintensiv, sowohl in der Erstellung als auch im Unterhalt. Die exakte und detaillierte Ermittlung der Kosten hat einen erheblichen Einfluss auf die Bewertung. Aus diesen Gründen erfordert die Bewertung von Hotelimmobilien neben den Kenntnissen der allgemeinen Bewertungsgrundsätze fundierte Branchenkenntnisse. ■



***STEPHAN THALMANN**

Der Autor ist geschäftsführender Inhaber der Hogabe GmbH, die auf die Bewertung von Hotel- und Gastroliegenschaften spezialisiert ist.

ANZEIGE



Bruno Eggenschwiler wird ab 1. April 2023 neuer CEO der p-4 AG

Nach 15 Jahren als CEO der p-4 AG übergibt Sandro Polo den Stab an Bruno Eggenschwiler, welcher ab 1. April 2023 die operative Leitung des Familienunternehmens p-4 AG übernimmt.

Die Ausrichtung des Immobilien-Gesamtleisters bleibt auch nach dem Wechsel an der Spitze bestehen: Der Fokus der Unternehmung liegt auf der Projektentwicklung, Planung und Realisierung von Immobilienprojekten.

p-4 Plant und baut. Für Sie.

p-4 AG, Industriestrasse 22, 6302 Zug
info@p-4.ch, www.p-4.ch

AUS BÜROS WURDEN SCHULRÄUME

Die Liegenschaft der Kantonsschule Zimmerberg ist ein Beispiel für die geglückte Umnutzung einer Spezialliegenschaft. Heute finden in den früheren Büros rund 400 Schüler ein inspirierendes Umfeld. TEXT – SALMAN BADAY*



In Wädenswil ZH wurden die Mietflächen eines ehemals als Büroliegenschaft genutzten Objekts für eine Schullernutzung durch die Kantonsschule Zimmerberg umgebaut.

BILD: HELVETICA

► IDEALE PORTFOLIO-ERGÄNZUNG

Spezialimmobilien wurden in der Vergangenheit in der Schweiz eher selten gehandelt, da sich eine Mehrheit dieser Liegenschaften im Eigentum der Unternehmen oder der öffentlichen Hand befanden. Erst mit der Etablierung des «Sale-and-Lease-Back» und dem damit verbundenen Umdenken der Unternehmen, Spezialliegenschaften oder Betriebsliegenschaften nicht notwendigerweise im Eigentum zu halten, eröffnete sich für Investoren ein attraktives Feld. Betriebsliegenschaften weisen sehr spezifische Anlageeigenschaften auf. Diese sind ergänzend zu den Anlageeigenschaften der traditionellen Immobilienkategorien «Wohnen und Büro» und ermöglichen eine ideale Portfolioergänzung. Die Liegenschaft in Wädenswil (siehe Bild) in unserem Helvetica Swiss Opportunity Fund hat eine bewegte Vergangenheit hinter sich. Nachdem der langjährige Mieter von Roll ausgezogen war, wurde das campusartige Gebäude zu militärischen Schulungszwecken genutzt und dann wieder in Büros und Gewerbe umgenutzt. Es wurden diverse Nutzungspotenziale evaluiert, weil zonenrechtlich eine Umnutzung zu Wohnzwecken nicht möglich war. Ein glücklicher

Zufall brachte die Kantonsschule Zimmerberg auf den Plan, die nach einem neuen Schulhaus am linken Zürichseeufer suchte. Nach aufwändigen Umbauten und Renovierungen strahlt die Liegenschaft heute in neuem Glanz und dient rund 400 Schülern als inspirierendes Umfeld.

LANGFRISTIGE MIETVERTRÄGE UND STANDORTBINDUNG

Die Liegenschaft der Kantonsschule Zimmerberg ist ein eindruckliches Beispiel für eine geglückte Umnutzung einer Spezialliegenschaft. Was zeichnen Spezialliegenschaften aus? Definiert werden Spezialliegenschaften als Gebäude, die für eine genau bestimmte, besondere Nutzung erstellt worden sind. Beispiele sind Produktionsliegenschaften, Logistikgebäude, Hotels, Spitäler usw. Entsprechend zeichnen sich Spezialimmobilien oft durch eine sehr spezifische Gebäudenutzungsart und einen Nutzer (Single-Tenant) aus. Diese Eigenschaften sind sowohl Vor- und Nachteil einer Spezialliegenschaft. Die meist eingeschränkte Nutzungsmöglichkeit der Liegenschaft wird durch langfristige Mietverträge aufgewogen, zudem haben die Mieter oft sehr hohe Investitionen getätigt, was eine hohe Standortbindung garantiert.

LIEFERKETTE BESSER KONTROLLIEREN

Das ganze eigene Risikoprofil von Spezialliegenschaften unterscheidet sich stark von Wohn- oder Büroliegenschaften. Entsprechend eignen sich Spezialliegenschaften ideal zur Beimischung und Diversifikation eines jeden Immobilienportfolios. Eine Folge der Pandemie ist das sogenannte «Onshoring». Viele Unternehmen ziehen Produktions-, Lagerungs- und Logistikaufgaben aus dem Ausland ab und verlagern diese zurück in die Heimat, um die Lieferkette besser kontrollieren zu können. Zudem wollen immer mehr Firmen ihre Daten in einem vertrauten und stabilen juristischen Umfeld wissen. Dadurch gewinnen Schweizer Spezialliegenschaften an Aufwind in den kommenden Jahren. Diese Immobilienkategorie erfordert aber auch entsprechendes Know-how als Investor und Fondsmanager. Natürlich spielen auch hier die Lage und der Zustand des Objekts eine zentrale Rolle, aber es braucht eine zusätzliche Komponente. Helvetica nennt das die visionäre und unternehmerische Komponente. Darum ist es wichtig, dass sich die verantwortlichen Mitarbeiter die Businessmodelle von potenziellen Mietern genau anschauen. Der Lackmустest bei der Analyse ist die Frage:

Lohnt es sich, in die Firma und deren Businessmodell zu investieren, und glauben wir, dass es ein nachhaltiges und langfristiges Geschäftsmodell ist? So kann man das Single-Tenant-Risiko sehr gut einschätzen und managen. Sollte ein Single-Tenant-Mieter einer Spezialliegenschaft in wirtschaftliche Schwierigkeiten kommen, sehen wir uns durchaus als Partner, der mit unserem Know-how und Netzwerk dem Mieter unterstützend zur Seite steht. Eine weitere Möglichkeit, wie Spezialliegenschaften in unser Portfolio gelangen, sind Sale-and-Lease-Back-Transaktionen. Für Unternehmen, die einen erhöhten Liquiditätsbedarf haben, ist der Verkauf und die langfristige Miete ihres Gebäudes oft eine bessere Variante, als zusätzliches Geld aufzunehmen oder extra dafür Eigenkapital zu beschaffen.

GUTE RENDITEN MÖGLICH

Spezialliegenschaften sind in den meisten Immobilienportfolios in der Schweiz, im Vergleich zum Ausland, noch absolut untervertreten. Der Anteil von Schweizer Immobilien an den von Pensionskassen gehaltenen Vermögenswerten stieg gemäss Bundesamt für Statistik zwischen 2008 und 2020 von 15,4% auf 17,7%. Insgesamt ist der Wert des Immobilienvermögens aller Vorsorgeeinrichtungen von 99 auf 213 Mrd. CHF gestiegen. Zum Vergleich: Das gesamte verwaltete Vermögen stieg gemäss Avenir Suisse im selben Zeitraum von 667 auf 1230 Mrd. CHF. Deshalb kann man davon ausgehen, dass künftig ein zweistelliger Prozentsatz der Immobilien-Allokation in Spezialliegenschaften investiert wird. Für viele Anleger empfiehlt sich

aufgrund der erwähnten Risikoparameter eine Investition in einen Spezialliegenschaften-Fonds, um eine zusätzliche Diversifikation zu erreichen. Langfristig kann bei einem Spezialliegenschaften-Fonds mit einer Rendite zwischen 5 und 6% gerechnet werden. Durch die Nähe zu den Unternehmen, mit denen man sich langfristig ins Boot setzt, sind Spezialliegenschaften eine faszinierende Anlage, die risikogerechte Renditen über viele Jahre hinweg abwerfen und in jedes Portfolio gehören. ■



***SALMAN BADAY**

Der Autor ist Mitglied der Geschäftsleitung der Helvetica AG.

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

MESSEHALLEN SIND LOGISTISCHE MEISTERWERKE

Die Schweiz verfügt über eine hohe Dichte an Messeparks. Das Beispiel der MCH Gruppe mit dem Hauptstandort Basel zeigt, welche Herausforderungen für die Infrastruktur mit der Weiterentwicklung des Messengeschäfts verbunden sind.

TEXT – IVO CATHOMEN*

Messeplatz Basel mit dem charakteristischen «Fenster zum Himmel» des Architekturbüros Herzog & de Meuron.

BILD: 123RF.COM



► REICHE ARCHITEKTURGESCHICHTE

180 000 m² Nutzfläche an zentraler Lage in Kleinfeld und Zürich Oerlikon sind nicht gerade wenig. Sie entspricht etwa jener von rund 1800 Wohnungen. Aber nicht nur die schiere Grösse des MCH-Portfolios, auch die wirtschaftliche Bedeutung für die Standorte und die klare Fokussierung machen Messeliegenschaften zu einer besonderen Disziplin unter den Spezialimmobilien.

Messen und Events sind in der Regel der ausschliessliche Verwendungszweck von Messeimmobilien. Einige in Basel wurden sogar nur für eine einzige Messe gebaut – die Muba. Dazu gehört die Rundhofhalle von Architekt Hans Hofmann aus den Jahren 1953/54 mit der charakteristischen Uhr über dem Portal. Sie zählt heute zu den herausragenden Basler Bauten der Nachkriegsmoderne mit überregionaler Ausstrahlung. Die andere Seite der Medaille ist, dass sich der ursprüngliche Verwendungszweck nur bedingt mit den heutigen Anforderungen deckt. Multifunktionalität ist das aktuelle Schlagwort – oder im Jargon: «Confex», also «Congress» und Expo.

HIN ZU SEKTORMESSEN

Die Messelandschaft hat sich in den vergangenen Jahren dramatisch verändert, und Corona hat diese Entwicklung noch beschleunigt. Der Verband Expo Event konstatierte 2019 – also kurz vor der Pandemie: «Der Messesektor Schweiz steht vor seiner wohl bisher grössten Herausforderung. Digitalisierung, zuneh-

mende Geschwindigkeit und hoher Branchendruck zwingen die Messeplätze zum Umdenken.» Mit Corona sollten die Herausforderungen für die Event- und Messebranche vorübergehend noch weit grösser werden. Inzwischen hat sich das Geschäft wieder belebt, wobei das mittel- und langfristige Besucherverhalten noch schwer abschätzbar ist.

Für 2022 schreibt MCH bei einem positiven EBITDA von 14 Mio. CHF pandemiebedingt noch einen Nettoverlust von 9,3 Mio. CHF, wie das Unternehmen Ende März bekanntgab. Im Vorjahr war dieser mit 17,3 Mio. CHF noch rund doppelt so hoch. Angesichts des Einbruchs kamen die beiden Hauptaktionäre Basel-Stadt und Lupa Systems nicht umhin, im vergangenen Jahr 68,0 Mio. CHF und weitere Aktionäre zusätzliche 6 Mio. CHF an frischem Kapital einzuschüssen.

In der Schweiz kommt hinzu, dass es eine besondere Dichte von Messengeländen gibt, was der notorisch kleinräumigen Perspektive geschuldet ist. Basel, Bern, Genf, Lausanne, Luzern, St. Gallen, Winterthur und Zürich sind nur die grössten mit zusammen rund 390 000 m² Ausstellungsfläche in ihren Hallen. Trotz unterschiedlicher Ausgangslagen und Infrastrukturen stehen sie zueinander in Konkurrenz.

Was MCH betrifft, zeichnet sich zunehmend ein Trend weg von den umfassenden Publikums- hin zu spezifischen Sektormessen für den B2B- und B2C-Bereich ab. Muba, Züspa, Comptoir sind inzwischen Geschichte. Bea in Bern und Luga in Luzern können

sich noch halten. Diese Entwicklung hin zu Events stellt besondere Anforderungen an die Gebäude hinsichtlich Logistik, Flexibilität der Nutzung und Komfort. Überhaupt ist die Messeinfrastruktur primär ein Logistikgeschäft. Nicht nur das Hallenlayout, sondern auch Anfahrt, horizontale und vertikale Warenströme und Traglasten sind wichtige Kriterien für die Messeveranstalter. Grosse Förderkapazitäten für Waren und Personen bis hin zur Befahrbarkeit mit LKW wie in der Messe Zürich sind Voraussetzung für rasche Umgestaltung und möglichst wenig Restriktionen für temporäre Bauten.

ZWISCHEN WIRTSCHAFTLICHKEIT UND STANDORTFAKTOR

In Innenstädten wie in Basel sind die logistischen Herausforderungen besonders gross. Der Entscheid, gegen den weltweiten Trend in der Innenstadt zu bleiben, ist für MCH ein ganz bewusster und hat den Vorteil einer hohen Aufenthaltsqualität. Die enge Verflechtung mit der Stadt und dem Kanton unterstreicht, wie wichtig der Messestandort für die lokale Wirtschaft und die überregionale Ausstrahlung ist.

Das Entwicklungsprojekt Rosentalanlage in Basel zeigt beispielhaft die Komplexität, unterschiedliche und teilweise divergierende Anforderungen an innerstädtische Lagen auf einen Nenner zu bringen.

Am jetzigen Standort des Messeparkhauses soll ein Gebäudeturm aus 4500 m² öffentlichen und halböffentlichen Gewerbefläche sowie 350 Wohnungen entstehen. Der im Projektperimeter liegende neue öffentliche Grünraum mit der über viele Jahrzehnte immer weiter geschrumpften Parkanlage wird vergrössert und bietet damit weiterhin Raum für öffentliche Nutzungen wie die Herbstmesse und Zirkusgastspiele. Vor der Bekanntgabe des Zuschlags für das Projekt «Rooseli» von Herzog & de Meuron war jahrelang auf politischer und öffentlicher Ebene um die Zukunft gerungen worden. Verworfen wurde schliesslich das Ansinnen, in der Rosentalanlage einen Ort für Grossveranstaltungen zu schaffen.

KONGRESSE UND EVENTS ALS WICHTIGES STANDBEIN

MCH sieht im jüngsten Jahresbericht zwar in Übersee Licht am Horizont der Messewelt. Das Messegeschäft ist aber noch nicht wieder zufriedenstellend, zumal mit der Uhren- und Schmuckmesse «Baselworld» ein wichtiger Key Event verloren ging und nunmehr die Art Basel als wichtigste Messe verbleibt.

Angesichts der unsicheren Zukunft im Messesektor kommt dem Kongress- und Eventsektor eine wichtige Bedeutung als

Standbein zu. Aber die Anforderungen an die Infrastruktur sind ganz andere als bei Messen. Am offensichtlichsten ist dies bezüglich des Layouts: Säulen zugunsten einer höheren Traglast sind für den Kongress- und Eventbereich hinderlich oder sogar ein Ausschlusskriterium. Aber auch die Anforderungen an die Technik, die Aufenthaltsqualität und die Publikumsströme sind andere. Auch Sportevents wären eine attraktive Diversifikation. Hier sind aber die Anforderungen an die Infrastruktur nochmals andere. So finden beispielsweise die Swiss Indoors Basel in der St. Jakobs-halle statt und nicht in der Messe Basel.

Nicht alle traditionellen Messehallen sind für eine solche Flexibilisierung geschaffen. Beobachter gehen davon aus, dass es generell zu einer Umwälzung in der Messeinfrastruktur kommt. Was Basel betrifft, so sind bereits zwei ältere Hallen durch Heimfall zurück an die Stadt Basel gegangen. Eine davon wird möglicherweise in eine Schwimmhalle umgewandelt, eine geht an die Stadtentwicklung, die ihrerseits händeringend Entwicklungsraum sucht. ■



***IVO CATHOMEN**

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

ANZEIGE

**GARAIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**

WWW.GARAIO-REM.CH

ERLEBEN SIE PROFESSIONELLE
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG MIT EINER
NEUEN SOFTWARE-GENERATION

GARAIO REM

1 GARAIO REM
LEADING PROPTech

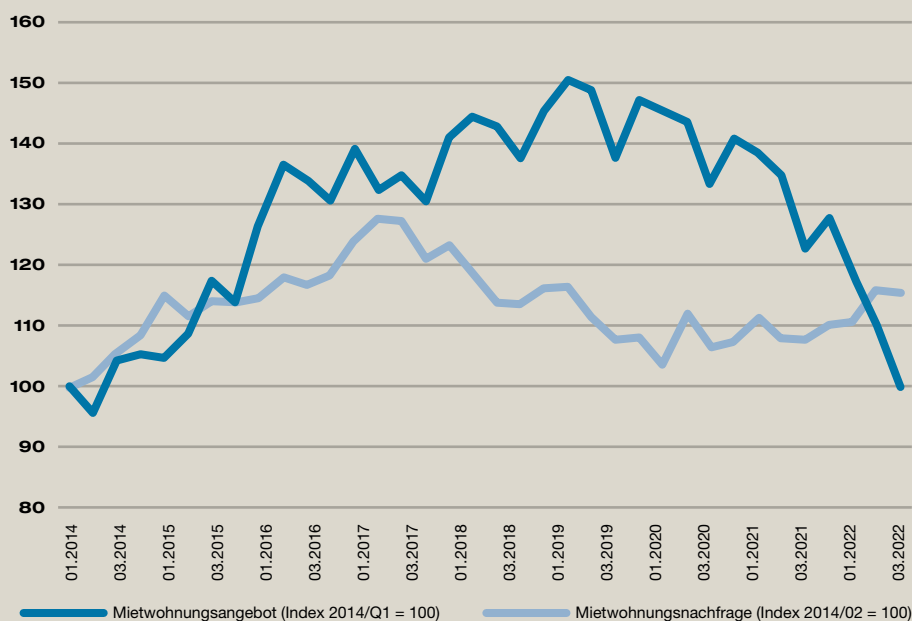
WOHNUNGSNOT – WIRKLICH?

Da 2023 ein Wahljahr ist, ist die Lage auf dem Wohnungsmarkt in aller Munde. Zur Linderung der «Wohnungsnot» werden von Politikern Rezepte angeboten, die bei den Wahlen im Herbst Stimmen sichern sollen. Doch wie steht es um den Wohnungsmarkt wirklich?

TEXT – DIETER MARMET*

ABBILDUNG 1: MIETWOHNUNGSANGEBOT UND MIETWOHNUNGSNACHFRAGE

Quellen: Wüest Partner, Reamatch360



► VOM MIETERMARKT ...

Vor weniger als drei Jahren lieferte der Wohnungsmarkt noch Schlagzeilen wie «In der Schweiz stehen immer mehr Wohnungen leer» (NZZ vom 5.10.2020) oder «Mietwohnungen: Hier wird an der Nachfrage vorbeigebaut» (Blick vom 4.10.2020). Der Wohnungsleerstand befand sich auf Rekordniveau. Die Leerwohnungsquote betrug 1,72% und lag damit zwar unter jener von 1997 und 1998 (1,82% bzw. 1,85%), doch die Zahl der leerstehenden Wohnungen war mit 78 832 (66 320 davon Mietwohnungen) so hoch wie noch nie zuvor in der Schweiz. Bewirtschaftungsunternehmen mussten den Immobilieneigentümern Massnahmen zur Reduktion der Leerstände präsentieren und trotzdem wurden schweizweit 2020 noch fast 50 000 Wohnungen neu erstellt.

... ZUM VERMIETERMARKT

Dieses Bild hat sich seither dramatisch und in einem für die Schweiz ungewohnten Tempo verändert. Dazu beigetragen haben die verschiedensten Faktoren auf beiden Seiten des Immobilienmarktes. Seit dem 2. Quartal 2020 ist gesamtschweizerisch ein

klarer Aufwärtstrend der Mietwohnungsanfrage zu beobachten (Indexanstieg um 11,5%). Das Mietwohnungsangebot hat sich im gleichen Zeitraum dagegen um rund 52 000 (31,1%) reduziert. Als Folge davon präsentiert sich das Verhältnis von Mietwohnungsangebot und -nachfrage heute für die Vermieter so vorteilhaft wie noch nie seit Messbeginn der Mietwohnungsanfrage (vgl. Abbildung 1).

HÖHERE NACHFRAGE

Der Anstieg der Mietwohnungsanfrage hat verschiedene Ursachen. Wie bereits öfters berichtet (z. B. ImmoBilia 06/2020, «Kein Einbruch der Nachfrage»), hat die Covid-19-Pandemie zu einer Neubewertung des Wohnens geführt, was die Wohnungsanfrage gestützt hat. Das relativ zur EU höhere Wirtschaftswachstum in der Schweiz hat zu einem erneuten Anstieg der Nettozuwanderung beigetragen, was in der Entwicklung der Mietwohnungsanfrage deutlich spürbar war. Der Krieg in der Ukraine führte darüber hinaus zu einer zusätzlichen Einwanderung, die sich verzögert auch auf den Mietwohnungsmarkt

auswirkt. Und schliesslich folgt aus dem Zinsanstieg der vergangenen Monate, dass Kaufen nicht mehr generell günstiger ist als Mieten (vgl. auch ImmoBilia 02/2023, «Eigenheimnachfrage quo vadis?»), was die Wohnungsanfrage Richtung Mietwohnungen verschiebt.

GERINGERES ANGEBOT

Diesem Anstieg der Nachfrage steht ein deutlicher Rückgang des Mietwohnungsangebots gegenüber. Bereits seit dem 2. Quartal 2019 nimmt die Zahl der angebotenen Mietwohnungen auf dem Markt tendenziell ab. Auch auf dieser Marktseite hat der Trend verschiedene Ursachen. Ein gewisser Einfluss mag ebenfalls die Coronapandemie gehabt haben, weil der Wohnungsneubau durch die Lieferketten-Problematik tendenziell gebremst wurde. Eine genauere Betrachtung der Baugesuche und Baubewilligungen zeigt jedoch, dass sich der Rückgang beim Wohnungsneubau weit vor dem Ausbruch der Pandemie abzuzeichnen begann, nämlich bereits 2017. Die seitdem rückläufige Zahl an Baugenehmigungen schlug sich ab 2019 in ei-

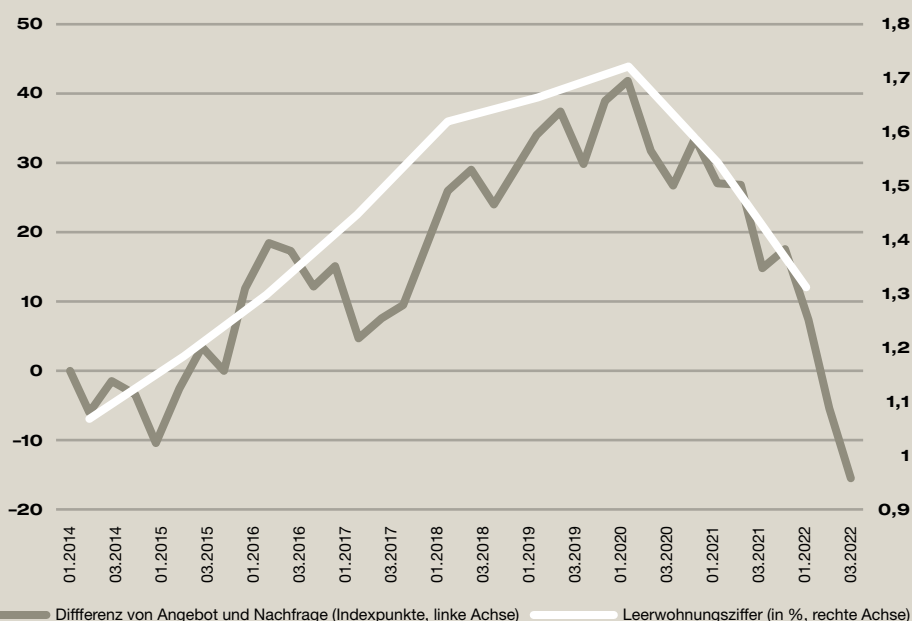


Eine Beschleunigung der Wohnbautätigkeit tut not. Wirksame Massnahmen werden heute aber kaum diskutiert.

BILD: 123RF.COM

ABBILDUNG 2: DIFFERENZ ZWISCHEN MIETWOHNUNGSANGEBOT UND MIETWOHNUNGSNACHFRAGE UND LEERWOHNUNGSZIFFER

Quellen: Bundesamt für Statistik BFS, Realmatch360, Wüest Partner



ner geringeren Neubautätigkeit nieder, und ist im Grunde genommen nichts anderes als die Reaktion der Marktteilnehmer auf die steigenden Ungleichgewichte auf dem Wohnungsmarkt (Stichwort «Schweinezyklus»).

ANHALTEND TIEFE BAUTÄTIGKEIT

Der Rückgang der Baugesuche im Wohnungsneubau ab 2017 und der Neubautätigkeit ab 2019 sind also ökonomisch gut nachvollziehbar. Inzwischen haben sich die Voraussetzungen aber wie geschildert grundlegend verändert, und der starke Rückgang der Wohnungsleerstände liesse eigentlich ein Ansteigen der Bauabsichten erwarten. Die Experten der Credit Suisse prognostizieren dagegen einen weiteren Rückgang der Neubautätigkeit auf 42 000 Wohnungen pro Jahr in den Jahren 2023 und 2024. Als Ursache dafür vermuten sie wohl nicht zu Unrecht ein Versagen der Politik bei der Umsetzung des revidierten Raumplanungsgesetzes (vgl. Studie «Schweizer Immobilienmarkt 2023», Credit Suisse).

FOLGEN FÜR DEN WOHNUNGSMARKT

Der absehbare Rückgang des Mietwohnungsangebots in Kombination mit dem beobachtbaren Anstieg der Mietwohnungsnachfrage lassen einen weiteren Rückgang der Leerstände erwarten. Die Angebots- und Nachfrageindizes mit Basis im 1. Quartal 2014 haben sich im 4. Quartal 2022 zum ersten Mal seit 2014 wieder gekreuzt (Abbildung 2). Es braucht deshalb nicht viel Fantasie, sich vorzustellen, dass die Leerwohnungsquote bei der nächsten Leerwohnungs-zählung im Sommer 2023 unter jene vom Sommer 2014 (1,07%) zu liegen kommt. Auch wenn damit immer noch nicht von «Wohnungsnot» gesprochen werden sollte, so ist dennoch eine weitere Verengung des Marktes abzusehen.

REZEPTE GEGEN DIE WOHNUNGSKNAPPHEIT

Diese Verengung des Mietwohnungsmarktes ist bereits heute in einem Druck auf die Mietwohnungspreise im freien Markt spürbar. Die absehbare Erhöhung des Referenzzinssatzes wird darüber hin-

aus für eine Erhöhung der Mieten im Wohnungsbestand sorgen. Kein Wunder deshalb, versuchen Politiker von links bis rechts mit Rezepten gegen die «Wohnungsnot» auf Stimmenfang zu gehen. Die dabei geforderten Massnahmen reichen von einer Teilverstaatlichung des Wohnungsmarktes bis zu einem Stopp der Zuwanderung und zielen mit gewohnter Regelmässigkeit an den tatsächlichen Problemen vorbei oder haben Nebenwirkungen, deren negativen Folgen weit über die Folgen der «Wohnungsnot» hinausgehen würden. Es bleibt deshalb zu hoffen, dass der von Bundesrat Parmelin einberufene runde Tisch sich den wirklichen Themen (Stichworte: Schlep-pende Verdichtung, Einsprachepraxis, Allokationswirkungen des Mietrechts etc.) annimmt und für einmal rasch handelt. ■



*DIETER MARMET

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360, das Projektentwickler, Investoren, Bewirtschaftler, Makler, Berater und Bewerter mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.

Implenia hat das Aktienkapital von Wincasa zu 100% übernommen. Die Gruppe baut damit ihre Positionierung als integrierter Bau- und Immobiliendienstleister aus.

SYMBOLBILD: IMPLENIA



INTERNATIONAL

HANDBUCH FÜR EU-FÜHRUNGSKRÄFTE

Digitalisierung, Klimawandel, Individualisierung und flexible Arbeitsmodelle fordern die Immobilienwirtschaft heraus. Das Fachbuch «Leading Real Estate» der deutschen Autorinnen Marion Peyinghaus, Ann-Kathrin Kempfer und Regina Zeitner soll die Fachkräfte der Immobilienbranche bei ihren Aufgaben unterstützen. Der praxisorientierte Leitfaden ist im Springer Vieweg Verlag erschienen. Er bietet auf rund 360 Seiten Grundlagen und Lösungsansätze für die Aufgabengebiete Strategie, Organisations- und Prozessstrukturen, Führung sowie Digitalisierung.

SCHWEIZ

WOHNUNGS-MANGEL KENNT VIELE GRÜNDE

Die starke Nachfrage nach Wohnraum ist in der Schweiz vor allem von der wachsenden Bevölkerung getrieben. Eine neue Analyse von Wüest Partner hat jedoch ergeben, dass der Wanderungssaldo (d. h. die Differenz von Ein- und Auswanderung) durchschnittlich 67% des Wachstums der Anzahl Haushalte erklärt. Die höhere Lebenserwartung lässt den Wohnungsbedarf um weitere 9% steigen. Wohlstand und Individualisierung sind für fast 24% der neuen Haushalte verantwortlich. Die wachsende Diskrepanz zwischen Wohnungsbedarf und Bautätigkeit, wird die Knappheit verschärfen. Die Angebotsmieten nehmen daher dieses Jahr voraussichtlich stärker zu als 2022 (Prognose 2023: +3,2%).

ZINSANSTIEG BREMST PREISE NICHT

Die Preise für Wohnimmobilien legten 2022 trotz stärkstem Zinsanstieg seit 30 Jahren erneut zu, wenn auch weniger als 2021. Einfamilienhäuser nahmen um 4% zu (2021: 9%), Eigentumswohnungen hingegen um 5,7% (2021: 8,3%). Die Analyse von Homegate, ImmoScout24 und Swiss Real Estate Institute beruht auf den effektiven Verkaufspreisen des Swiss Real Estate Datapools. Die Datenbank umfasst die Objekte, welche die Credit Suisse, UBS und die Zürcher Kantonalbank finanzieren. Die Daten decken rund 40% der Transaktionen in der Schweiz ab.

EIGENTUM ALS ANLAGE KAUM RENTABEL

Wohneigentum als Kapitalanlage hat laut einer Studie von Wüest Partner aktuell einen schweren Stand. Die Cashflows, die sich aus eingesparter Miete und anfallenden Kosten ergeben, sind in den meisten Gemeinden nämlich negativ. Ob sich dies ändert, hängt von der Entwicklung der Wertänderungsrenditen ab. Bei der Analyse der 2148 Gemeinden der Schweiz zeigt sich, dass in 1687 Gemeinden positive jährliche Wertänderungsrenditen von bis zu 1% notwendig sind, um einen Gewinn zu erzielen. In 47 Gemeinden sind es sogar über 1,5% pro Jahr. Verglichen mit der Entwicklung seit 1985 erscheinen solche Zahlen realistisch. Ausserdem dürfte weiterhin gelten, dass je besser die Lage, desto vielversprechender die Aussichten.

ANZEIGE

Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

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

DARO TOR

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



ONLINE-TOOL HILFT BEI AUFTRAGSVERGABE



Das neue Online-Instrument wegweiser-planungsbeschaffung.ch orientiert über die Schritte bei der Vergabe von Architektur- und Ingenieuraufträgen. Das Herzstück des Tools ist ein «Finder» für die geeignete Beschaffungsform. Bauherrschaften geben Parameter wie Auftragsvolumen und Gestaltungsspielraum ein und erhalten eine Empfehlung für ihr Bauvorhaben. Zudem werden die Prozessetappen von der Projektidee bis zur Durchführung des Verfahrens aufgezeigt. Das Tool ist eine gemeinsame Initiative von SIA, suisse.ing, Bund Schweizer Architektinnen und Architekten BSA, Bauenschweiz und Bund Schweizer Landschaftsarchitekten BSLA.

DIGITALISIERUNG ZIEHT SICH HIN

Die Digital-Real-Estate-Umfrage 2023 hat den Digital Real Estate Index für die Schweiz und für Deutschland ermittelt. Der Index misst jährlich, inwiefern sich Immobilienunternehmen mit der Digitalisierung auseinandersetzen und sie umsetzen. Auf einer Skala von 1 bis 10 wird die aktuelle Digitalisierungsreife über den gesamten Markt mit 4,7 Punkten beurteilt (2021: 4,5). Der Schweizer Index steigt von 4,4 auf 4,6 Punkte, der Index für Deutschland von 4,7 auf 4,8

Punkte. Die Studie basiert auf rund 180 Aussagen und Beurteilungen von Führungs- und Fachkräften aus der Schweiz und Deutschland.

PREISINDEX FÜR WOHNIMMOBILIEN ZEIGT NACH OBEN

Der Schweizerische Wohnimmobilienpreisindex (IMPI) stieg im 4. Quartal 2022 im Vergleich zum Vorquartal um 1,2% und steht bei 116,0 Punkten. Gegenüber dem gleichen Quartal im Vorjahr betrug die Teuerung 4,8%. Die durchschnittliche Jahresteuerung für Wohneigentum belief sich im Jahr 2022 auf 6,4%. Die Preise von Einfamilienhäuser sind letztes Jahr durchschnittlich um 7,3% gestiegen und die Preise von Eigentumswohnungen um 5,6%. Dies geht aus den Zahlen des Bundesamtes für Statistik hervor.

UNTERNEHMEN

TURIDOMUS INVESTIERT IN ALLSCHWIL



Die Anlagestiftung Turidomus hat die erste Etappe des SIP Main Campus in Allschwil BL erworben. Die 20 000 m² grosse Etappe wird der Anlagegruppe Urban & Mixed-Use zugeführt. Zur Mieterschaft gehören der Swiss Innovation Park Basel Area, das biopharmazeutische

Unternehmen Basilea sowie das Departement of Biomedical Engineering der Universität Basel. Turidomus hat sich auch den Kauf der zweiten Etappe für die Anlagegruppe Proreal gesichert. Die Eigentumsübertragung soll per 2024 erfolgen.

SFP KAUFT PARZELLE IN ARLESHEIM

Die SF Urban Properties AG hat eine Parzelle in Arlesheim BL erworben. Das Grundstück grenzt an das Walzwerk-Areal und hat eine Fläche von 10 313 m². Davon ist etwas mehr als die Hälfte Bauland und der Rest Landwirtschaftszone. Das Grundstück dient als strategische Landreserve. Der Anteil an Bauland wird voraussichtlich als temporäre Parkplatzfläche genutzt.

IMPLENIA AKQUIRIERT WINCASA

Implenia hat einen Kaufvertrag zur Übernahme von 100% des Aktienkapitals von Wincasa unterzeichnet. Die Verkäuferin ist Swiss Prime Site. Der Kaufpreis beträgt 171,6 Mio. CHF. Der Vollzug der Transaktion ist abhängig von behördlichen Genehmigungen und für das 2. Quartal 2023 geplant. Wincasa betreut für seine Kunden über 250 000 Objekte und verwaltet ein Kundenvermögen von 81 Mrd. CHF. Wincasa zählt in der Schweiz rund 1350 Mitarbeitende an 33 Standorten.

HSL FUND VERZEICHNET WACHSTUM

Der Helvetica Swiss Living Fund ist 2022 gegenüber dem Vorjahr um mehr als 63% gewachsen – und zwar von 501 Mio. auf

818 Mio. CHF. Die annualisierten Mietzinseinnahmen stiegen um 58% von 18,3 Mio. auf 28,9 Mio. CHF. Die Emissionserlöse aus einer Kapitalerhöhung im Umfang von 126 Mio. CHF dienen dem Kauf von 21 Liegenschaften mit über 660 Wohnungen. Das Portfolio des HSL Fund verzeichnete per Ende Jahr 62 Liegenschaften.

PRICEHUBBLE ÜBERNIMMT DATALOFT

Das PropTech-Unternehmen PriceHubble hat die britische Dataloft übernommen. Letztere bietet datenbasierte Lösungen für den Immobilienmarkt. Die Akquisition ermöglicht es PriceHubble, eine etablierte Marke und die entsprechenden Kundenbeziehungen zu nutzen. Dataloft bekommt Zugang zur Technologie und zu den Datenressourcen von PriceHubble. Dataloft bleibt weiterhin eine eigenständige juristische Person.



STEINER SETZT AUF IPD-METHODE

Die Steiner AG möchte in Zukunft alle Grossprojekte mittels integrierter Projektentwicklung realisieren. Die Methode nennt sich Integrated Project Delivery (IPD). Sie setzt von Anfang an auf die enge Zusammenarbeit der Projektbeteiligten, die gemeinsam für Erfolg und

Das Wallis bekommt seine erste Ikea-Filiale. Dadurch sollen im Kanton 150 bis 200 Stellen entstehen. Die Eröffnung ist per 2024 geplant.

BILD: IKEA / ANDRÉ GROHE



Risiken verantwortlich sind. Dies soll das Eigeninteresse zu Gunsten des Projekterfolgs ablösen. Steiner wendet die Methode im Projekt «Zukunftspforte Menziken» an. Im Projekt entstehen in der aargauischen Gemeinde Menziken rund 180 Miet- und Eigentumswohnungen.

ICITY SETZT AUF LABS



Der Verein Innovation City (iCITY) eröffnet im August seinen zweiten Standort im Industrie- und Gewerbegebiet Kägen in Reinach BL. Das Angebot umfasst Laborflächen für Biotech- und Pharma-Start-ups. Kurzfristig nutz-

bare und erschwingliche Laboreinrichtungen sind in der Region Basel gefragt. iCITY hat deshalb auf einer Fläche von 2800 m² flexibel nutzbare Labs eingerichtet. Der Verein plant weitere 700 m² mit voll ausgestatteten Labs zur gemeinsamen Nutzung. Hinzu kommen 3400 m² mit Coworking-Spaces und Begegnungsflächen (Bild).

ANGEBOT FÜR INTERSHOP

Intershop hat von einem renommierten, solventen Interessenten ein Angebot zum Erwerb eines Immobilienobjekts erhalten. Im Falle eines Verkaufs würde Intershop unter den aktuellen Prämissen einen Gewinn nach Steuern von über 200 Mio. CHF erzielen. Ein allfälliger Vertragsabschluss erfolgt frühestens ab Mitte Jahr.

SIA SAGT JA ZUM KLIMAGESETZ



Der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein (SIA) schliesst sich der Allianz der Schweizer Wirtschaft für das Klimagesetz an. Gemeinsam mit AEE Suisse, Bauenschweiz, suisse.ing, Swis cleantech, dem Schweizerischen Baumeisterverband, Gebäudehülle Schweiz, Holzbau Schweiz und Holzenergie Schweiz setzt sich der SIA für mehr Klimaschutz, Wertschöpfung im Inland sowie Energie- und Versorgungssicherheit ein. Über das Gesetz wird am 18. Juni abgestimmt.

REALSTONE ERZIELT KAPITALGEWINN

Der Fonds Realstone RSF hat zwei gewerbliche Liegenschaften in Zürich verkauft. An der Flüelastrasse 6–12 veräusserte der Fonds eine Immobilie für 42,75 Mio. CHF. Dies ergab einen Kapitalgewinn von 16,49 Mio. CHF vor Steuern. An der Albulastrasse 57 erzielte Realstone mit der zweiten Immobilie einen Verkaufspreis von 14,09 Mio. CHF. Der Kapitalgewinn beträgt 2,25 Mio. CHF vor Steuern. Zudem verkaufte der Fonds zwei kleinere Wohnimmobilien in Amriswil TG und in St. Gallen für einen Gesamtwert von 7 Mio. CHF. Der Wohnanteil des Fonds stieg dank dieser Transaktionen auf 64,3%.

ANZEIGE

Der Spezialist für Graffitischutz

www.desax.ch

DESAX AG
Ernetschwilerstr. 25
8737 Gommiswald
T 055 285 30 85

DESAX AG
Felsenastr. 17
3004 Bern
T 031 552 04 55

DESAX SA
Ch. des Larges-Pièces 4
1024 Ecublens
T 021 635 95 55

Graffitischutz
Betonschutz
Desax-Betonkosmetik
Betongestaltung
Betonreinigung


DESAX
Schöne Betonflächen

HIAG MELDET ERFOLG

Hiag meldet für das Geschäftsjahr 2022 ein gutes Resultat. Die Arealentwicklung trug wesentlich dazu bei. Der Gestaltungsplan für den Campus Reichhold im Kanton Aargau erlangte Rechtskraft. Hiag und die Technologiefirma Oerlikon unterschrieben zudem eine Entwicklungsvereinbarung. Sie betrifft ein erstes Baufeld des Campus mit einer Nutzfläche von 14 500 m². Auch die erste Etappe des Projekts «Chama» in Cham ZG kam voran. Das Projekt umfasst 140 Miet- und Eigentumswohnungen sowie Gewerbe- und Büroflächen.

WARTECK ÜBERNIMMT AKTIEN UND IMMOBILIEN

Die Wartec Invest AG hat einen Vertrag zum Erwerb aller Aktien einer Aktiengesellschaft unterzeichnet, die vier Wohnliegenschaften in der Stadt Basel und Binningen BL sowie ein Wertschriftenportfolio hält. Der Marktwert der Immobilien belief sich per 31.12.2022 auf 29 Mio. CHF und derjenige der Wertschriften auf 63,5 Mio. CHF. Nach der Transaktion wird Wartec das Wertschriftenportfolio veräussern, um die Mittel in die Entwicklung des Immobilienportfolios zu investieren.

PROJEKTE

IKEA EXPANDIERT INS WALLIS

Ikea baut zwischen Sion und Martigny sein erstes Einrichtungshaus im Kanton Wallis. Die Bauarbeiten haben bereits begonnen. Laut Ikea sollen in der Region rund 150 bis 200 neue Arbeitsplätze entstehen. Nach der Eröffnung

der Filiale im Frühling 2024 würde der Möbelriese in der Schweiz über zehn Einrichtungshäuser und zwei Planungsstudios mit rund 3300 Beschäftigten verfügen.

IMPLENIA BAUT WEITER AN U-BAHN



Implenia beteiligt sich weiterhin am U-Bahn-Tunnelprojekt im norwegischen Oslo. Nach dem ersten Teil des Projekts übernimmt Implenia nun den Tunnelabschnitt «Skøyen-Vækerø». Der Auftrag umfasst die U-Bahn-Station «Skøyen», rund 1,2 km Tunnel und einen Fluchttunnel unter dicht besiedeltem, städtischem Gebiet. Die Arbeiten beginnen dieses Jahr und sollen per 2025 abgeschlossen sein. Das Auftragsvolumen für Implenia beträgt rund 115 Mio. CHF.

AUS WERKSTATT WIRD WERKSTADT



Bis 2035 verwandeln die SBB das Areal der ehemaligen SBB-Werkstätten in Zürich in einen vielfältigen urbanen Raum für Arbeit und Freizeit. In Abstimmung mit der Denkmalpflege werden die bestehenden Gebäude schrittweise umgebaut sowie mit Neubauten und Aufstockungen er-

gänzt. Das 42 000 m² grosse Areal, das nun «Werkstadt» heisst, befindet sich im Gleisraum zwischen dem Zürcher Hauptbahnhof und dem Quartier Altstetten.

MEHR SCHUTZ UND NATUR AN DER REUSS



Der Gemeindeverband LuzernPlus hat das Konzept «Landschaftspark Reuss» initiiert. Es ergänzt das kantonale Projekt zum Hochwasserschutz und zur Renaturierung der Reuss, das der Regierungsrat bewilligt hat. Das Konzept widmet sich vertieft dem Aspekt der Naherholung und Besucherlenkung und definiert künftige Nutzungen. Das Konzept entsteht im Auftrag der Stadt und des Kantons Luzern sowie der Gemeinden Buchrain, Ebikon, Emmen, Root, Inwil und Gisikon.

VOLTAOST FEIERT BAUSTART



Mitte März haben in Basel die Bauarbeiten für das Projekt «VoltaOst» begonnen. Das Mietobjekt am Voltaplatz entsteht im Auftrag von Immobilien Basel-Stadt und soll

preisgünstige Wohn- und Gewerbeflächen bieten. Geplant sind 104 Quartier- und Sozialwohnungen, Wohnraum für 53 Studierende, Gewerbe- und Büroflächen sowie Angebote für die Kinderbetreuung. Das Studio Trachsler & Hoffmann mit Mettler Landschaftsarchitektur und die Caretta + Weidmann Baumanagement AG beteiligen sich am Vorhaben.

BULLINGERHOF IN NEUEM GLANZ



Die Gesamtanierung der denkmalgeschützten Wohnsiedlung «Bullingerhof» im Zürcher Quartier Ausser Sihl ist abgeschlossen. Renoviert und erweitert wurden auch Kindergarten (Bild) und Quartiertreff in den Nebengebäuden. Die Siedlung ist die grösste Blockrandbebauung in der Stadt Zürich. Sie umfasst 224 Wohnungen und ist 1931 entstanden. Die Mieten bleiben weiterhin günstig. Eine 3-Zimmer-Wohnung kostet inklusive Nebenkosten durchschnittlich 988 CHF pro Monat.

SBB MÜSSEN UMDENKEN



Das Bundesamt für Verkehr (BAV) hatte im Oktober 2022 Zweifel an der Statik des Umbaus rund um den Bahn-

hof Lausanne geäussert. Die SBB mussten deshalb zusätzliche Abklärungen einleiten. In Absprache mit dem BAV haben die Beauftragten der SBB nun neue Lösungen für Verankerungen, Statik und Passagierströme entwickelt. Die Arbeiten für das Untergeschoss des Bahnhofplatzes beginnen im April 2024, die Ankerarbeiten im Süden des Bahnhofs im Juli 2024. Der Start für den Umbau der Perons ist für 2026 vorgesehen. Die Bauarbeiten enden rund 4,5 Jahre später als geplant.

DREIMAL JA FÜR BERN



Die Stimmberechtigten der Stadt Bern haben sich im März für drei Baukredite ausgesprochen. Insgesamt 124,6 Mio. CHF fliessen in Infrastrukturen im Stadtquartier Viererfeld/Mittelfeld. Rund 11,1 Mio. CHF ermöglichen die Sanierung des Freibades Wyler. Die Gesamtsanierung der Nydeg-

brücke (Bild) wird mit 27,6 Mio. CHF finanziert. Die zweitälteste Brücke von Bern ist zwischen 1840 und 1844 entstanden.

SCHULE IN DER KIRCHE BEKOMMT KONTUREN



Die Kirche Wipkingen in Zürich wird seit 2019 nicht mehr für kirchliche Zwecke

genutzt. Gleichzeitig steigt in der benachbarten Schulanlage Waidhalde der Raumbedarf. Stadtrat und reformierte Kirchgemeinde haben deshalb beschlossen, die Kirche für schulische Zwecke zu nutzen. Vécsey Schmidt Architekten haben mit der Anderegg Partner AG nun den Architekturwettbewerb gewonnen. Alle Umbauten werden reversibel und mit Rücksicht auf den baulichen Charakter der Kirche ausgeführt.

HALTER PLANT IN BISCHOFZELL

Das Areal Schützengütli in Bischofszell TG ist im März an die Halter AG in St. Gallen

ANZEIGE



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

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

Urs Rüdlinger, Geschäftsführer eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

übertragen worden. Halter hatte es im Februar 2022 erworben. Bis vor wenigen Jahren produzierte die Laumann & Co. AG Sirupe und Extrakte auf dem Areal. Im Februar 2023 ist nun der revidierte Bau- und Zonenplan der Stadt Bischofszell in Kraft getreten. Dies ermöglicht die Wohnnutzung auf dem Areal. Halter plant nun rund 50 Eigentumswohnungen, für die der Gebäudebestand bis auf einzelne Elemente weichen soll.



«SWISS LIFE BRANNHOF» BALD BELEBT

Die Sanierung des ehemaligen Manor-Warenhauses an der Bahnhofstrasse 75 und 79 ist bald abgeschlossen. Laut der Eigentümerin Swiss Life ist die Liegenschaft bereits vermietet. Die ersten Läden öffnen im Oktober, während die Büros Ende Juni den Mietenden übergeben werden. Das architektonisch prägende Gebäude trägt den Namen «Swiss Life Brannhof». Swiss Life verbindet dabei den eigenen Namen mit demjenigen von Julius Brann, der 1912 das Warenhaus (Bild unten) schuf. Swiss Life hat rund 100 Mio. CHF in das Projekt investiert.



PERSONEN

MULUGETA GEHT VON BORD



Yonas Mulugeta, CEO von CSL Immobilien, tritt per 30. September zurück. Er war 23 Jahre für das Unternehmen tätig, die letzten 15 Jahre auch als Teilhaber. Mulugeta hat bei der CSL unter anderem die Migros Bank als Partnerin eingebracht.

SCHWARTZ STEIGT BEI APLEONA EIN



Matthias Schwartz ist seit Dezember 2022 für den Bereich Baumanagement von Apleona verantwortlich. Er übernimmt in Wallisellen, Basel, Genf und Lausanne ein achtköpfiges Team von Projektleitenden. Schwartz hat in Konstanz Architektur studiert und war danach für diverse Architekturbüros tätig. Dabei begleitete er als Projektleiter die Sanierung diverser Einkaufszentren und Industriebauten im Kanton Zürich. Von 2015 bis 2022 leitete er ein Architekturbüro in Winterthur.

MARTI VERLÄSST MIGROS AARE

Jürg Marti, Leiter Real Estate bei Migros Aare, verlässt das Unternehmen per Mai. Marti hat sich aus persönlichen Gründen und im Sinne einer Neuausrichtung dazu

entschieden. Davor war er zwölf Jahre lang als Gemeindepräsident von Steffisburg BE tätig.



BOURDIC WIRD CPO VON PRICEHUBBLE



Loeiz Bourdic ist seit Februar Chief Product Officer (CPO) des Schweizer PropTech-Unternehmens PriceHubble. Als Geschäftsführer von PriceHubble Frankreich führte der Ingenieur und Wirtschaftswissenschaftler 2017 die Lösungen von PriceHubble auf dem französischen Markt ein. Im Sommer 2022 übernahm er die regionale Leitung für Frankreich, Belgien und die Niederlande.

RUHSTALLER GEHT NEUE WEGE



Beny Ruhstaller tritt als Geschäftsführer der IGG Glattpark zurück. Er führte die Organisation rund um das Areal in Opfikon ZH seit der Gründung im Jahr 2002.

Entstanden ist das Projekt als Zusammenschluss mehrerer Grundeigentümer zwecks Entwicklung des Areals zu einem Wohn- und Freizeitquartier. Die IGG Glattpark zählt heute 32 Grundeigentümer, darunter die Stadt Zürich, die Stadt Opfikon und Allreal. Karin Blömeke, Inhaberin der Immobilienberatung GmbH, übernimmt die Nachfolge von Ruhstaller.

DAGUATI ÜBERNIMMT PRÄSIDIUM



Die Schweizerische Vereinigung für Standortmanagement (SVSM) hat Remo Dagupati (Bild) zum neuen Präsidenten gewählt. Er folgt auf Beny Ruhstaller, der während acht Jahren die Organisation präsidierte. Dagupati ist seit 2021 Vorstandsmitglied und seit 2022 Vizepräsident der SVSM. Er ist Inhaber der LOC AG in Zürich und betreut Organisationen zur Standortförderung und Arealentwicklung im DACH-Raum.

HAUS WIRD CEO BEI INTERSHOP



Der Verwaltungsrat der Intershop Holding AG hat Simon Haus zum CEO ernannt. Der Immobilienexperte wird die Aufgabe per Juli übernehmen. Haus ist diplomierter Ingenieur in Bauprozessmanagement und hat einen Master of Advanced Studies in Real Estate Management absolviert. ■

NEUE ENTSCHEIDE IM MIETRECHT

Im ersten Entscheid unterstreicht das Bundesgericht, dass die Hürden für die Genehmigung eines Untermietverhältnisses hoch sind. In einem zweiten Entscheid hat sich das höchste Gericht vertieft mit der Verrechnungseinrede der Mieterin im Ausweisungsverfahren auseinandergesetzt. TEXT – ZARINA FÜGLISTER*

Schauplatz Genf: Gemäss Art. 262 OR kann die Vermieterin ihre Zustimmung zur Untermiete unter Umständen verweigern – namentlich, wenn der Vermieterin aus der Untermiete wesentliche Nachteile entstehen.

BILD: 123RF.COM



► 1. UNTERMIETE ODER BEHERBERGUNG VON FAMILIENANGEHÖRIGEN?

Der vorliegende Fall behandelte eine 4,5-Zimmer-Wohnung in Genf, welche von der Vermieterin A an die Eheleute B vermietet wurde. Im Jahr 2009 verstarb die Ehefrau B. Daraufhin nahm der Ehemann/Vater B seine Tochter C zusammen mit ihrem Ehemann und den Kindern in seiner Wohnung auf. Der Mietvertrag sah vor, dass die Untermiete der vorherigen Zustimmung der Vermieterin A bedarf und die Gebrauchsleihe nicht zulässig ist.

Nachdem die Vermieterin A feststellte, dass der Briefkasten mit dem Familiennamen der Tochter beschriftet war, sprach sie die ordentliche Kündigung des Mietvertrags aus aufgrund unzulässiger Un-

termiete. Die Kündigung wurde vom Bundesgericht (in einem separaten Verfahren) aufgrund eines Verstosses gegen Treu und Glauben für ungültig erklärt. Während dieses Verfahrens kündigte die Vermieterin A den Mietvertrag ausserordentlich nach Art. 257f OR, weil der Mieter (Vater B) den Untermietvertrag mit seiner Tochter C nicht innerhalb der von ihr angesetzten Frist beendete.

Schlussendlich gelangte die Vermieterin A ans Bundesgericht. Strittig war die Wirksamkeit der ausserordentlichen Kündigung des Mietvertrags durch die Vermieterin A. Zunächst klärte das Bundesgericht, ob die Aufnahme der Tochter C mitsamt ihrer Familie gegen Übernahme eines Teils der Hauptmiete und ohne das Vorliegen einer gesetzlichen Unterhaltspflicht des Mieters (Vater B) als Beherbergung von Familienangehörigen zu qualifizieren sei oder ob es sich um eine Untermiete handelte.

Gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung ist die Mieterin nicht verpflichtet, die Mietsache selbst zu nutzen, sofern vertraglich nicht anderes vereinbart wurde. Die Mieterin kann die Sache untervermieten oder sie einem Dritten in Form

einer Gebrauchsleihe überlassen. Neben der Gebrauchsleihe lässt das Bundesgericht auch die Beherbergung von Familienangehörigen zu, insbesondere von Ehegatten/Konkubinatspartnern, Kindern sowie anderen Angehörigen wie Freunden. Nach Erlöschen einer elterlichen Unterhaltspflicht rechtfertigte es das Kindesverhältnis allein jedoch nicht, eine Beherbergung von Familienangehörigen anzunehmen.

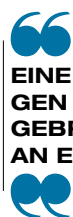
Eine Beherbergung von Familienangehörigen sei weder eine Untermiete noch eine Gebrauchsleihe, weil es an einem animus contrahendi (Rechtsbindungswillen) fehle. Die Beherbergung von Familienangehörigen sei grundsätzlich zulässig, solange sie nicht zu einer Überbelegung der Räumlichkeiten führe.

Im vorliegenden Fall bewohnte der Mieter (Vater B) weiterhin ein Zimmer in der Wohnung, wobei die Tochter C sowie ihr Ehemann den grössten Teil der Miete bezahlten. Entgegen den kantonalen Instanzen befand das Bundesgericht, dass das Verhältnis zwischen Vater B und Tochter C als Untermiete im Sinne von Art. 262 OR zu qualifizieren sei, wobei die Aufteilung des Mietzinses an sich jedoch keine Untermiete begründe.

ANZEIGE

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

Der Wille der Parteien sei entscheidend für die Bestimmung des Rechtsverhältnisses. Die Tochter C vereinbarte mit dem Mieter (Vater B) eine Aufteilung der Zimmer und erklärte sich bereit, zwei Drittel des Mietzinses zu übernehmen. Damit wurde zwangsläufig im Sinne des Gesetzes ein Vertrag geschlossen, wonach ein Teil der Wohnung gegen Entgelt genutzt wurde.



EINE BEHERBERGUNG VON FAMILIENANGEHÖRIGEN IST WEDER ALS UNTERMIETE NOCH ALS GEBRAUCHSLEIHE ZU QUALIFIZIEREN, WENN ES AN EINEM RECHTSBINDUNGSWILLEN FEHLT.

WIRKSAMKEIT DER AUSSERORDENTLICHEN KÜNDIGUNG

Danach hatte das Bundesgericht zu klären, ob die Bedingungen für eine ausserordentliche Kündigung erfüllt waren und somit eine wirksame Kündigung vorlag. Nach Art. 257f in Verbindung mit Art. 262 OR kann die Vermieterin den Mietvertrag ausserordentlich kündigen, falls die Vermieterin legitime Gründe hat, ihre Zustimmung zur Untermiete zu verweigern, und die Mieterin somit gegen das Gebot verstösst, die Mietsache mit Sorgfalt zu gebrauchen.

Die Vermieterin A argumentierte, die Untermiete führe zu einer Überbelegung der Räumlichkeiten und damit zu einer schnelleren Abnutzung der Wohnung. Zudem brachte sie vor, dass der Mieter B den Vorwand der Untermiete benutze, um seine Tochter C und ihre Familie dauerhaft bei sich aufzunehmen, was einer Übertragung des Mietverhältnisses gleichkomme. Dies sei nach Art. 2 ZGB rechtsmissbräuchlich.

Bei der Annahme eines Rechtsmissbrauchs im Zusammenhang mit der Untermiete unterscheidet die Rechtsprechung zwischen der vollständigen und der

teilweisen Untermiete. Bei der teilweisen Untermiete wird die Mietsache untervermietet, da die Mieterin die Sache vorübergehend nicht nutzt (zum Beispiel aufgrund eines temporären Studienaufenthalts). Rechtsmissbrauch würde in einem solchen Falle angenommen, wenn die Mieterin keine Absicht hätte, den Gebrauch der Mietsache wieder aufzunehmen und somit faktisch ein Mieterwechsel stattfindet. Die vage Möglichkeit, eines Tages wieder einzuziehen, reicht nicht aus, um eine Untermiete zu rechtfertigen. Bei der teilweisen Untermiete hingegen sind Fälle des Rechtsmissbrauchs nur schwer vorstellbar, vor allem, wenn der Untermiete zugestimmt wurde, denn bei einer teilweisen Untermiete wohnt die Mieterin begriffsnotwendig in den Räumlichkeiten.

Wenn die Mieterin nun (wie vorliegend) die Zustimmung der Vermieterin zur teilweisen Untermiete nicht eingeholt hat, muss eruiert werden, ob die Vermieterin berechtigt war, die Zustimmung aufgrund der in Art. 262 OR aufgeführten Gründen zu verweigern, bzw. ob Rechtsmissbrauch im Sinne von Art. 2 ZGB vorlag.

Gemäss Art. 262 OR kann die Vermieterin ihre Zustimmung zur Untermiete unter Umständen verweigern – namentlich, wenn der Vermieterin aus der Untermiete wesentliche Nachteile entstehen, was die Fortführung des Mietvertrags unzumutbar macht und die ausserordentliche Kündigung rechtfertigt.

Beim vorliegenden Fall handelt es sich um eine teilweise Untermiete von unbestimmter Dauer, wobei die Zustimmung der Vermieterin A nicht eingeholt wurde.

Das Bundesgericht verneinte einen erheblichen Nachteil der Vermieterin aufgrund einer Überbelegung der Wohnung, da der Mietvertrag keine Begrenzung vorsah und auch die öffentlich-rechtlichen Bestimmungen eingehalten wurden. Somit hatte die Vermieterin A keine legitimen Gründe zur Verweigerung ihrer Zustimmung zur Untermiete.

Weiter war das Bundesgericht der Ansicht, dass auch kein Rechtsmissbrauch aufgrund der Übertragung des Mietverhältnisses vorlag, denn der Mieter (Vater B) bewohnte die Wohnung weiterhin und bezahlte seinen Anteil am Mietzins. ▶

ANZEIGE

**GROSSE VISIONEN?
GRÖSSERE ERGEBNISSE.**

**Sunrise Telekomunikations-Infrastruktur:
Das smarte Fundament jeder Immobilie.**

Von der Leitung bis zur Leistung! Mit Sunrise erhalten Sie alles, um Ihre Liegenschaften fit fürs digitale Leben und Arbeiten zu machen.

Gleich informieren:
058 388 79 05 oder unter
[sunrise.ch/immobilien](https://www.sunrise.ch/immobilien)



Unter gewissen Voraussetzungen kann die Vermieterin die Ausweisung des Mieters nach Art. 257 ZPO im Verfahren des Rechtsschutzes in klaren Fällen verlangen. BILD: UPLOAD.WIKIMEDIA.ORG

Auch suchte er nicht nach einer neuen Wohnung. Ein Mieterwechsel lag somit eben nicht vor.

Das Bundesgericht befand die ausserordentliche Kündigung als unwirksam und die Beschwerde wurde abgewiesen.

BGER 4A_521/2021 VOM 3. JANUAR 2023

▶ 2. BETEUERN IST GUT, BEWEISEN IST BESSER

Die C AG als Vermieterin schloss im Jahr 2011 mit dem Mieter A einen Mietvertrag über eine 7-Zimmer-Wohnung zur Nutzung als Familienwohnung sowie einen Garagenplatz. Die Vermieterin forderte den Mieter A Mitte Dezember 2020 zur Bezahlung ausstehender Mietzinsen/Nebenkostenpauschale für die Wohnung und den Garagenplatz im Umfang von gesamthaft 13 050 CHF auf und drohte für den Fall der nicht fristgerechten Bezahlung die Kündigung des Mietverhältnisses an. Mit amtlichem Formular wurde das Mietverhältnis im Januar 2021 wegen Zahlungsverzugs ausserordentlich nach Art. 257d OR gekündigt, nachdem lediglich Teilzahlungen im Umfang von insgesamt 5670 CHF eingegangen waren.

Im März 2021 beantragte die Vermieterin C AG die Ausweisung des Mieters A aus den Mieträumlichkeiten im Verfahren des Rechtsschutzes in klaren Fällen nach Art. 257 ZPO. Dieses Verfahren soll in Fällen mit liquiden Verhältnissen schnell zu einem rechtskräftigen und vollstreckbaren Entscheid führen. Der Sachverhalt muss unbestritten oder sofort beweisbar und die Rechtslage klar sein. Die kantonalen Instanzen wiesen das Ausweisungsgesuch der Vermieterin C AG ab, und das Bundesgericht wies die Sache zur Neuurteilung an das Obergericht zurück. Das Obergericht entschied, dass der Mieter A die Räumlichkeiten innert 10 Tagen zu räumen, reinigen und verlassen habe. Danach gelangte der Mieter A mit Beschwerde in Zivilsachen an das Bundesgericht.

VERRECHNUNGSEINREDE

Nach Art. 120 OR können Schulden unter gewissen Voraussetzungen durch Verrechnung getilgt werden, was gemäss Rechtsprechung im Grundsatz auch für den Mieter gilt, der sich im Zahlungsrückstand befindet. Die Verrechnungserklärung muss innert Zahlungsfrist erfolgen. Bei bestrittenen Forderungen sind weitere Einschränkungen zu beachten.

In der vorliegenden Sache behauptete der Mieter A die Verrechnung aufgrund von Reparaturkosten für Mängel an der Mietsache. Gemäss Rechtsprechung müsste in einem solchen Falle der strikte Beweis für das Vorhandensein der mieterseits behaupteten Mängel an der Wohnung erbracht werden.

Unabhängig davon ist der Mieter jedoch nicht berechtigt, angebliche Mängelforderungen mit Mietzinsschulden zu verrechnen und den Mietzins zurückzubehalten. Bei behebbaren Mängeln ist der Mieter nicht zu einer «Selbstreduktion des Mietzins» durch einseitige Erklärung an die Vermieterin befugt, sondern es muss die Behebung des Mangels und der Mietzins bei der zuständigen kantonalen Stelle hinterlegt werden. Bei einer eigenmächtigen Zurückbehaltung des Mietzinses ist die unter Einhaltung der massgebenden Fristen ausgesprochene Kündigung rechtens, da der Zahlungsausstand nicht rechtsgültig getilgt wurde.

RECHTSSCHUTZ IN KLAREN FÄLLEN

Im vorliegenden Falle ersuchte die Vermieterin C AG nach einer Ausweisung des Mieters A im Verfahren des Rechtsschutzes in klaren Fällen nach Art. 257 ZPO. Bei dieser Verfahrensart hätte der Mieter A sein Vorbringen zur Verrechnungsforderung und somit zu den angeblichen Mängelforderungen substantiieren und sofort beweisen müssen. Die Vermieterin C AG bestritt die Mängel und der Mieter A vermochte nicht mittels Urkunden strikt nachzuweisen, dass ihre Forderungen aufgrund der Mängel an der Mietsache bestanden.

Das Bundesgericht führte weiter aus, dass, um zu verhindern, dass das Instrument des Rechtsschutzes im raschen Verfahren nicht faktisch obsolet werde, es nicht genüge, wenn ein Mieter eine Zahlungsverzugskündigung und Ausweisung im raschen Verfahren nach Art. 257 ZPO dadurch abzuwenden versuche, dass er Mängel an der Mietsache behaupte und aufgrund dessen unbezifferte, nicht feststehende Forderungen zur Verrechnung bringe. Dies würde dazu führen, dass sich der Mieter länger unge rechtfertigt im Mietobjekt aufhalten könne. Der gesetzgeberische Wille, der Vermieterin zu ermöglichen, im raschen Verfahren das Mietverhältnis zu beenden und die Ausweisung des Mieters zu verlangen, dürfe nicht vereitelt werden.



DER MIETER IST NICHT BERECHTIGT, ANGEBLICHE MÄNGELFORDERUNGEN MIT MIETZINSSCHULDEN ZU VERRECHNEN UND DEN MIETZINS ZURÜCKZUBEHALTEN.



RECHTSMISSBRAUCH

Weiter brachte der Mieter A vor, dass das Ausweisungsgesuch nicht hätte geschützt werden dürfen, weil die Vermieterin C AG die Kündigung bereits vor Ablauf der dreisig-tägigen Zahlungsfrist nach Art. 257d Abs. 1 OR ausgesprochen habe. Die Kündigung sei daher unwirksam. Das Bundesgericht stimmte mit dem Obergericht überein, dass mit Blick auf die Tatsachenlage die Kün-

digung nicht verfrüht, sondern nach Ablauf der gesetzlichen Mindestfrist ausgesprochen wurde.

Im Übrigen statuierte das Bundesgericht, dass es mehr als zweifelhaft sei, ob sich eine Berufung auf die angeblich verfrüht (das heisst vor Ablauf der Zahlungsfrist von 30 Tagen) erklärte Kündigung im vorliegenden Falle mit dem gesetzlichen Grundsatz von Treu und Glauben nach Art. 2 ZGB verein-

baren liesse. Der Mieter A brachte nämlich nicht vor, dass die Mietzinsausstände später noch bezahlt würden oder er aufgrund der angeblich verfrühten Kündigung davon abgehalten worden wäre. Das Bundesgericht stellte sodann fest, dass ein derartiges Verhalten, (der Mieter verwies auf die vor Ablauf der Zahlungsfrist kommunizierte Kündigung, wiewohler den Ausstand auch später nicht beglichen hat) regelmässig rechtsmissbräuchlich sei. Die Beschwerde an das Bundesgericht wurde daher abgewiesen. ■

BGER 4A_333/2022 VOM 9. NOVEMBER 2022



***ZARINA FÜGLISTER**

Die Autorin ist Rechtsanwältin bei Baker McKenzie in Zürich.

ANZEIGE



Ihre Hotel & Gastro Experten

Spécialisé dans les immobiliers de l'hôtellerie et de la restauration
Spezialisiert auf Hotel- und Gastroimmobilien



Hotel & Gastro Consulting GmbH
Lachen/SZ Prangins/VD
Telefon 0041 41 511 01 54
E-Mail info@hgconsulting.ch
Internet www.hgconsulting.ch



STV FST

Schweizer Tourismus-Verband
Fédération suisse du tourisme
Federazione svizzera del turismo
Federazioni svizra dal turissem



NACHHALTIGES BAUEN MIT BETON

Beton wird auch in Zukunft bei der Erneuerung und Erweiterung des Bauwerks Schweiz eine bedeutende Rolle spielen, denn er sichert die Energieversorgung, schafft Lebensraum, ermöglicht Mobilität und bietet Schutz vor Naturgefahren.

TEXT – PATRICK SUPPIGER*



HiLo Construction: Die fertige doppelt-gekrümmte Dachschale. BILD: ROMAN KELLER

► BETON UND HOLZ – EINE ERFOLGSGESCHICHTE

Beton ist ein attraktiver Baustoff, der in Verbindung mit anderen Materialien nachhaltige Partnerschaften eingeht. Beton besteht aus Kies, Sand, Zement und Wasser. Diese Kombination hat sich über die Jahrhunderte zu einem erfolgreichen und dauerhaften Materialverbund entwickelt. Zusammen mit Holz, Stahl, Backstein oder gar Textil- und Carbonnetzen ergeben sich Kombinationen, die sich für nachhaltige Baulösungen anbieten.

Beispielsweise erreicht man mit Holz-Beton-Verbundelementen nicht nur sehr grosse Spannweiten, sondern erhöht auch die Brandsicherheit und

den Schallschutz. Hybridbauten vereinen das Beste der darin eingesetzten Baustoffe. Neben der Beton-Holz-Hybridform bieten sich auch andere Baustoffe als «Teamplayer» an. Immer mit dem Ziel, effizienter und nachhaltiger zu bauen. Der bewusste und bedachte Einsatz verschiedener Materialien erhöht die Nachhaltigkeit auch im Sinne des Recyclings. Beton kann zu annähernd 100% in die Kreislaufwirtschaft rückgeführt werden. Und Holz, wenn in Elementbauweise verbaut, kann zum Teil auch wiederverwendet werden. Bisher lässt sich aber erst rund 10% rezyklieren. Zudem wird Bauholz zu mehr als 75% importiert. Übrigens: Holzbauten sind immer Hybridkonstruktionen – Beton wird dabei fast immer mit verbaut.

BETON

Eine Forschergruppe am Massachusetts Institute of Technology (MIT) hat in einer Anfang Anfang 2023 publizierten Studie herausgefunden, warum antiker römischer Beton äusserst lange haltbar ist. Ein Faktor für seine hervorragende Haltbarkeit ist Vulkanasche, die früher zu seiner Herstellung verwendet wurde. Die Asche bildet im Beton ein Kristallgefüge aus, das Alumini-

um-Tobermorite heisst und im Zusammenspiel mit Meerwasser seine Härte und Widerstandsfähigkeit erhöht. In weiteren Versuchen konnten die Forscher beobachten, das Wasser, das in Betonspalten eingedrungen war, ungelöschte Kalkpartikel in gelöschten Kalk verwandelte und durch die darauffolgende Mineralisierung einen Spalt von 0,5 Millimeter innerhalb von rund 30 Tagen

fast ganz schliessen konnte. Nun hoffen die Forscher, dass ihre Erkenntnisse dazu beitragen können, die Beständigkeit moderner Bauten in Zukunft zu erhöhen. «Im Gegensatz zu ihren modernen Pendanten blieben die antiken Mörtel und Betone in verschiedenen Klimazonen, in Erdbebengebieten und sogar in direktem Kontakt mit Meerwasser beständig», heisst es in der Studie.



TEXTIL- UND CARBONBETON HAT VIELE VORTEILE

Dünn, leicht, tragfähig, korrosionsbeständig und zudem weniger CO₂ – was sich wie ein Wunschzettel für nachhaltiges Bauen liest, wird mit Textilbeton immer mehr zum Standard. Möglich machen das Armierungen aus Carbon, Glas oder Basalt, die anstelle von schweren Stahlnetzen die Bewehrung von Betonbauelementen übernehmen. Eine echte Innovation, die im Gegensatz zu Faserbeton den Vorteil hat, dass die Bewehrung effektiv in der Krafrichtung des Bauelements ausgerichtet werden kann. 2021 wurde in Dres-

HiLo Construction:
Die erste Schicht Beton wird auf die Textilschalung gesprüht.
BILD: ETH ZÜRICH, BLOCK RESEARCH GROUP, JUNEY LEE

den mit «The Cube» das erste Gebäude aus Carbonbeton eingeweiht. Es zeigt eindrücklich, wie man mit minimalem Ressourceneinsatz ein spektakulär geformtes Gebäude mit einem Maximum an Nutzen realisieren kann.

UND WAS IST MIT STAHLBETON?

Textilbeton wird Stahlbeton nicht ersetzen, sondern erweitert die Palette von Innovationen. Aber auch in der Bewehrung von Beton mit Stahl ist Wegweisendes im Gange. An der ETH Zürich hat man in Zusammenarbeit mit der EMPA unter dem Namen «HiLo» eine effiziente Technologie entwickelt. HiLo steht für «High Performance – Low Emissions», also hohe Leistung bei geringen Emissionen. Dabei wird ein dünnes Stahlnetz erstellt, das mit einem Tuch überspannt wird. Die für einen Bau nötigen Holzschalungen fallen sehr bescheiden aus und sind zudem wiederverwendbar. Der Beton wird nach den Vorarbeiten auf das Stahlnetz-Tuchgespann aufgetragen. Insgesamt baut man zwei dünne Schichten auf. Die daraus entstehende schlanke Sandwichkonstruktion erhöht die Stabilität der Konstruktion massiv. HiLo macht so zum Beispiel extrem dünne Deckensysteme möglich. Neben einer Materialreduktion von bis zu 70% beim Beton und 90% beim Bewehrungsstahl lässt sich eine HiLo-Konstruktion zudem zu 100% recyceln. Das Architekturbüro Gigon/Guyer setzen diese Innovation in Zug in einem Neubau bereits ein. ▶

ANZEIGE

**SWISS REAL ESTATE
RESEARCH CONGRESS**

11. Mai 2023 - Zürich

Der Kongress für fundierte wissenschaftliche Forschungsergebnisse aus den Bereichen Investment, Immobilien, Raumökonomie und Raumentwicklung.

www.srerc.ch



Ireen und Daniel Enz – Inhaber
Zoller Partner AG, Wil / Wattwil:

« Bei **W&W** beziehen wir innovative Lösungen und einen professionellen Support. »

W&W

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

wwimmo.ch

NeoVac

Verbrauch fairer machen.

Was wir mit unserem Markenbotschafter Marco Odermatt gemeinsam haben? Zum Beispiel «Fairplay»! Bei ihm ist es die sportliche Haltung. Bei uns das clevere All-in-One-Abomodell für die verbrauchsabhängige Heizkostenabrechnung. Wir sind stolz, dass wir dich unterstützen dürfen.

Gratulation zu deinen Erfolgen und weiter so, Marco!

Making energy smarter



Textilbeton wird Stahlbeton nicht ersetzen, sondern erweitert die Palette von Innovationen.

BILD: ETH ZÜRICH, BLOCK RESEARCH GROUP, JUNEY LEE

IN EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT BLICKEN

Die Zement- und Betonbranche hat sich dem Ziel «Netto-Null-Emission 2050» verpflichtet und bereits zahlreiche Massnahmen umgesetzt. Natürlich sind wir noch lange nicht am Ziel. Doch die Innovationen der Baubranche zeigen deutlich, dass ein Miteinander der passendsten Baustoffe die besten Resultate bringt. Nur wenn Bauherrschaft, Architektur und auch Politik offen für neue und nachhaltige Technologien sind, kommen wir den gesteckten Zielen näher.

Klar ist, dass es sich beim nachhaltigen Bauen um ein Thema handelt, das mit viel Sorgfalt umgesetzt werden muss. Die eine ideale Konstruktionsmethode gibt es ebenso wenig wie den einen idealen Baustoff. Es ist wichtig, für jedes einzelne Projekt die jeweils nachhaltig sinnvollste Lösung zu finden. Bei der Planung soll jeder Baustoff so gewählt oder eben kombiniert werden, dass das Potenzial für Ressourcenschonung, CO₂-Reduktion, ökologische und ökonomische Nachhaltigkeit, Langlebigkeit und letztlich soziale Relevanz bestmöglich ausgeschöpft wird. ■



***PATRICK SUPPIGER**

Der Autor ist Geschäftsführer der Betonsuisse Marketing AG.

ANZEIGE

buildigo[®]

■ Lokale und qualitätsgeprüfte
Handwerker:innen

Testen Sie
jetzt unser Angebot!

CHF 50.– ab CHF 500.–
Gutscheincode: SVIT23

die Mobiliar

Ein Unternehmen
der Mobiliar Gruppe

DER WEISSE TURM VON MULEGNS

Seit einiger Zeit wird an den Möglichkeiten von 3D-gedruckten Bauten geforscht. Nun ist es den ETH-Forschungsgruppen Digital Building Technologies DBT und Physical Chemistry of Building Materials mit einem 29 Meter hohen 3D-Print-Turm gelungen, die neue Technologie auch für Laien erfahrbar zu machen.

TEXT – OLIVIA ZBINDEN*



Der Weisse Turm wird zu einem markanten Bau am Julierpass. Er soll optisch an die Bündner Zuckerbäcker-Tradition erinnern.

BILDER: MEYERHANS/
DILLENBURGER

Herausragend soll der Turm nicht nur künstlerisch, sondern auch bautechnisch sein: Er wird eine der höchsten jemals 3D-gedruckten, von Robotern gebauten Strukturen sein.

► TURM STEHT AUF FAST 100 SÄULEN

9 Meter Höhe ist weltrekordverdächtig. Und es ist die logische Konsequenz der langjährigen Vorreiterrolle in digitaler Bautechnologie. Die ETH Zürich hat mit der Gruppe DBT in den Bündner Bergen nun ein ganz besonderes Projekt vor Ausführung: der Weisse Turm von Mulegns. Das klingt märchenhaft. Und wenn man sich mit dem Projekt näher befasst, ist es das auch. Das Betonextrusionsverfahren ermöglicht eine neuartige Formensprache. Die Möglichkeiten von sehr filigranen Gestaltungsmöglichkeiten sind im Turm meisterhaft umgesetzt und zeigen eindrücklich, wie visionäre Bautechnologien bereits heute schon realisiert werden können.

Mulegns ist ein stilles, aber charakterstarkes Dorf an der Julierstrecke zwischen Savognin und St. Moritz. Von den meisten Besuchern von Graubünden wird Mulegns auf dem Weg ins Engadin links liegen gelassen. Mit dem Weissen Turm wird sich das ändern. Nicht nur per Form und architektonischer Ausstrahlung, sondern

auch durch das kulturelle Angebot. Hier soll es Raum für Kunstausstellungen und -installation geben. Im obersten Stockwerk befindet sich sogar ein Konzertsaal mit 45 Sitzplätzen für ein Kulturerlebnis der ganz besonderen Art. Der Bau besteht aus fast 100 Säulen, die gleichzeitig die Geschossebenen stützen und durch ihre filigrane Ornamentierung als Fassade funktionieren. Besonders ist auch, dass sich der Turm nach oben verbreitert statt verjüngt. Zusammen mit den Fensteröffnungen entsteht damit eine Art Leuchtturm für das Dorf.

DRUCKEN WILL GELERNT SEIN

Der Druck eines ganzen Baus ist nicht mit dem Druck eines Kinderspielzeugs vergleichbar. Material und Architektur müssen neu gelernt, ausgelotet, erfahren werden. Dazu gehört auch die Entwicklung der Bausoftware, die komplexe Pläne und Berechnungen in das neue Bauverfahren umsetzen kann. Ganz grob funktioniert das so: Der Roboter trägt Schicht um Schicht 5 mm dünne Lagen aus Weichbeton auf. Der 3D-Beton muss genug flüssig gemischt sein,

damit er durch die Extrusionsdüse fließen kann, ohne diese zu verstopfen. Danach muss er relativ schnell Festigkeit erlangen, damit die Schicht beim Auftragen in ihrer Form stabil bleibt. Die Schicht muss zudem



DIE EINSPARUNGEN AN SCHALUNGSMATERIAL UND BETON SIND DERART VORTEILHAFT, DASS 3D-PRINTING EINE ZUKUNFTSTRÄCHTIGE MÖGLICHKEIT IST, UM NACHHALTIGER BAUEN ZU KÖNNEN.



bereit sein, die nächste Lage tragen zu können. Dabei darf sie nicht zu trocken werden, sonst kann sich die nachfolgende Schicht nicht mit ihr verbinden und würde lose darüber liegen.

Die Spezifikationen für 3D-Beton sind also anspruchsvoll. Verschiedene Zusatzstoffe wie Fließmittel, Stabilisierer oder Schwindreduzierer sorgen für die gewünschten Eigenschaften. Die genaue Rezeptur zu finden, war und ist Teil der Forschung. Die ETH Zürich gehört auch in diesem Bereich zu den führenden Instituten weltweit. Ein grosser Vorteil für die hiesige Bauindustrie.

NACHHALTIG PRINTEN BZW. BAUEN OHNE SCHALUNG

Für einen Betonbau werden Schalungen, meist aus Holz, verwendet, in die der Baustoff gegossen wird. Im 3D-Print-Bau fallen die Schalungen von Anfang an weg, denn die Betonschichten sind schalungsfrei aufeinandergelegt. Zudem können die einzelnen Elemente so berechnet werden, dass sie ein Maximum an Leistung bei einem Minimum an Material aufweisen. Kritiker monieren, das Beton für 3D-Print-Einsätze mehr Zuschlagsstoffe als herkömmlicher Beton braucht. Die Einsparungen an Schalungsmaterial und Beton sind aber derart vorteilhaft, dass diese ziemlich schnell verstummen werden.

2028 WIRD DER TURM ZURÜCKGEBAUT

Die Bewilligung ist erteilt, sodass der Bau 2023 in Angriff genommen wird. 2024 feiert der Turm dann offiziell seine Eröffnung. Derzeit steht ein 1:1-Modell in Muggen. Es ist 4,5 Meter hoch, besteht aus zehn Stützen und vermittelt einen ersten Eindruck bezüglich Dimension, Materialität und Form. 2028 werden die über 100

Die digitale Drucktechnologie erlaubt ein schalungsfreies, modulares Bauen und eine direkte Anfertigung vor Ort. BILD: MEYERHANS/DILLENBURGER



Elemente wieder vollständig demontiert, abtransportiert und an einem anderen Ort aufgestellt. Das zeigt, wie sehr die Bautechnologie auch auf Kreislaufwirtschaft und Wiederverwendbarkeit setzt. Wo der Bau dann seine Qualitäten ausstrahlen wird, ist noch nicht bekannt. Sicher ist, dass das Projekt weiter Schule machen wird. ■



*OLIVIA ZBINDEN

Die Autorin ist Leiterin PR bei der Betonsuisse Marketing AG.

ANZEIGE

15. BETONFORUM
DAS LINE-UP

ÜBER DIE
SCHLÜSSEL-
ROLLE DES
BETONS IN
DER ZUKUNFT

POETRY SLAM
Kilian Ziegler

POTENZIAL VON TRAGWERK-
STRUKTUREN (REUSE)
Tomaz Ulaga, Ulaga Weiss AG, Basel

VORSTELLUNG MASTER THESIS
REUSE CONCRETE!
Adrian Kiesel, MA, Arch. ZFH,
ZHAW Winterthur

CREATOWER – RFS DECKEN
Prof. Mike Guyer, Gigon/Guyer Architekten
und Philippe Block, ETH Zürich

CONCRETE – CONCRETE FORM
Angela Deuber,
Angela Deuber Architects, Zürich

KREISLAUF UND NACHHALTIGKEIT AUS
SICHT DES AMTS FÜR HOCHBAUTEN
Armin Grieder und Michael Pöll,
Amt für Hochbauten, Stadt Zürich

TEXTILMUSEUM ST. GALLEN
BAUEN IM BESTAND
Joseph Schwartz,
Dr. Schwartz Consulting AG, Zug

Apéro Riche

ETH ZÜRICH ZENTRUM
ODER LIVESTREAM

MITTWOCH, 7. JUNI 2023
13–18 UHR

BETONSUISSE ETH zürich betonsuisse.ch/betonforum



«WIR KÖNNEN VIEL BAUMATERIAL EINSPAREN»

Prof. Dr. Benjamin Dillenburger leitet die Forschungsgruppe Digital Building Technologies DBT der ETH Zürich. Im Interview gibt er tiefere Einblicke in das Projekt «Weisser Turm Mulegns».

TEXT – PATRICK SUPPIGER*



BIOGRAPHIE

BENJAMIN DILLENBURGER

Architekt Benjamin Dillenburger ist Professor für digitale Gebäudetechnologien am Institut für Technologie in der Architektur (ITA) für das Departement Architektur der ETH Zürich. Seine Forschung konzentriert sich auf die Entwicklung von Bautechnologien, die auf dem engen Zusammenspiel von computergestützten Entwurfsmethoden, digitaler Fertigung und neuen Materialien basieren. In diesem Zusammenhang sucht er nach Möglichkeiten, das Potenzial der additiven Fertigung für den Hochbau zu nutzen. Vor der Rückkehr an die ETH Zürich hat er im Architekturdepartment der University of Toronto gelehrt und geforscht. Benjamin Dillenburger hat an der ETH Zürich promoviert.

Auf Bildern wirkt 3D-Druck-Bauen ziemlich schnell. Wie lange dauert es, bis eine Schicht trocken ist?

Benjamin Dillenburger: Trocken wird Beton im Prinzip nie. Nach zwei Stunden ist eine Grundfestigkeit für eine drei Meter hohe Struktur erreicht.

Wie sind sie auf Mulegns gekommen?

Das liegt in der Zusammenarbeit mit der Stiftung Origen begründet. Die Stiftung hat bereits andere für uns spannende Projekte in Mulegns realisiert. Zum Beispiel die weisse Villa oder das Post-Hotel Löwe. Oder den Roten Turm auf dem Julierpass. Dann ist Mulegns ein typisches Beispiel für einen Ort in einer Bergregion. Dazu ist Mulegns geprägt von regionaler Kultur und hatte schon immer mit Abwanderung zu kämpfen. Hier wurden einst Pferde für Reisen und Transport gewechselt. Die Eröffnung der Albula-Eisenbahnstrecke hat die Julieroute, und damit die wichtige Relais-Station Mulegns, aber ins Abseits gedrängt. Dennoch sind viele wieder in s Dorf am Julier zurückgekehrt. Mit neuen Eindrücken, Erfahrungen und Ideen. Und: die Landschaft ist hier einfach wunderbar.

Warum ein Turm und kein traditionelles Bündner Wohnhaus mit digitaler Bautechnologie bauen?

Das wäre durchaus interessant gewesen. Mit dem Turm können wir aber Neuland betreten. Es entsteht eine weltweit einzigartige, mehrgeschossig 3D-gedruckte Struktur in Form und Höhe, die uns wichtige Erkenntnisse für den Einsatz von gedrucktem Beton liefern kann. Zudem wollen wir mit der Stiftung Origen zusammen einen beispiellosen Ort schaffen, der zum einen ein Bühnenbild für aussergewöhnliche Inszenierungen liefert, zum anderen aber auch als eigenständige Architektur zum Erkunden einlädt. Man wird den Turm vom Julier herkommend gut sehen. Und vom Turm selber kann man das ganze Dorf Mulegns einsehen und bekommt einen schönen Blick auf die reizvolle Natur des Juliertals.

Was sagt die Dorfbevölkerung zum Turmbau zu Mulegns?

Die Projekte werden natürlich mitunter emotional diskutiert. Aber Origen hat ja bereits andere Gebäude realisiert und weiss, wie wichtig der konstruktive Austausch mit allen Bewohnern ist. Der

Turm hat letztlich gute Zustimmung bekommen, vielleicht auch, weil er 2028 wieder rückgebaut wird. Zudem arbeiten wir vor allem mit lokalen und regionalen Betrieben zusammen. Auch die ersten Bewilligungen sind gesprochen. Es kann also hoffentlich bald losgehen.

Was sind die nächsten Projekte von DBT?

Generell forschen wir zum Thema Digitalisierung im Bau weiter. Zum Beispiel wie man die Prozessparameter im 3D-Print auf der Baustelle mit den CAD-Werkzeugen zu einem System entwickelt, das bessere bzw. intuitivere Handhabung und Gestaltung verspricht. Dann suchen wir nach Wegen, Beton möglichst effizient einzusetzen und die Betonbewehrung in den Druckprozess zu integrieren. Wir wollen dank digitalen Bauformen günstiger, kreativer und nachhaltiger werden.

Wie nachhaltig ist 3D-Printen mit Beton?

Ein wichtiger, im Endresultat nicht sichtbarer Aspekt ist der Schalungsaufwand. Der ist im Prinzip gleich null. Dann können wir sehr dünnwandig konstruieren oder Hohlformen nutzen,

was enorm viel Baustoff einspart. Zudem kann auch an Transportkilometern gespart werden, weil wir in diesem Projekt – im Sinne einer Feldfabrik – am Bauort selbst oder in unmittelbarer Nähe produzieren können.

Aber 3D-Print-Beton braucht oft mehr Zement als «klassischer» Beton.

Stimmt. Im Idealfall braucht ein 3D-gedruckter Betonbau netto jedoch weniger Zement und hat weniger Masse. Zudem forschen unsere Kollegen an neuen, zementreduzierten Betonarten und an der Einbindung von mehr Recyclingbeton.

Warum kommt einem die zauberhafte Set-Architektur der Verfilmung vom «Herr der Ringe» in den Sinn?

Das liegt wohl im Auge des Betrachters. Die Formensprache soll sicher zu einem gewissen Grad bezaubern. Denn der Turm ist ja auch eine Bühne bzw. ein

Bühnenbild für kulturelle Veranstaltungen. Es geht auch um neue Architektur, die durch neue Baumaterialien erst möglich wird. So wie das beim Aufkommen von Gusseisen- oder den ersten Betonkonstruktionen der Fall war. Beim Weissen Turm finden sich Anlehnungen von barocken bis zu gotischen Formen. Von den tragenden Säulen bis über den verspielten Mittelbau bis zur Kuppel mit den schlanken Säulen geht eine Formensprache in eine andere über.

Gibt es eine Alternative zu Beton?

Ja und nein. Beton wird wichtig für das Bauen bleiben und ist für die 3D-Print-Technologie gut geeignet. Aber generell geht es uns darum, die jeweils besten Eigenschaften eines Baustoffes strategisch zu nutzen. Mit der Print-Technologie können wir massgeschneiderte Lösungen so günstig wie nie zuvor realisieren. Zudem lassen sich mit 3D-Print-Beton sogar funktionale Stay-in-place-Schalungen für Deckenkonstruk-

tionen drucken. Mit Smart Slab, also der digital produzierten intelligenten Decke, haben wir auf dem Dach der EMPA bewiesen, wie Beton auch in Verbindung mit 3D gedruckter Schalung aus anderem Material optimiert eingesetzt werden kann.

Wie sieht die Zukunft von 3D-Beton aus?

Die digitale Bautechnologie hat Zukunft und Beton spielt darin natürlich eine tragende Rolle. Wir forschen hauptsächlich in der Vorfertigung. Innovative Baustoffe wie Faserbeton oder wie erwähnt materialoptimierte und performative Bauteilentwicklung gehören auch dazu. Wir stehen erst am Anfang einer sehr spannenden Zukunft. ■



***PATRICK SUPPIGER**

Der Autor ist Geschäftsführer der Betonsuisse Marketing AG.

ANZEIGE

Digitalisierung - der Mensch im Mittelpunkt

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

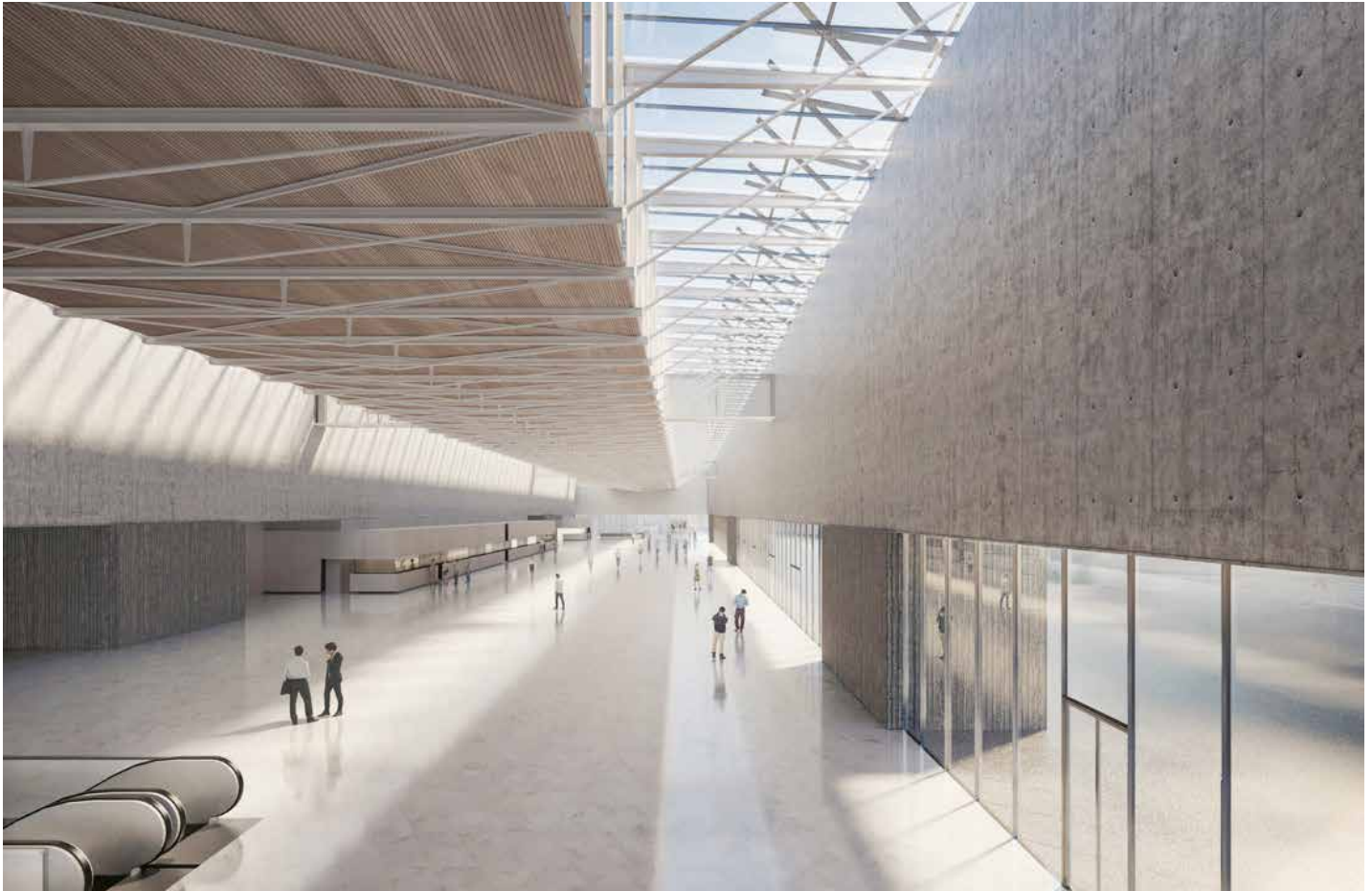
Denn: Ihr Erfolg bedingt unseren Erfolg.

Livit Real Estate Management
Bewirtschaftung | Vermietungsmanagement | Baumanagement

Livit

GRÖSSTE STÜTZENFREIE HALLE DER OSTSCHWEIZ

Die neue «Halle 1» der Olma Messen in St. Gallen macht international auf sich aufmerksam – schon der «Olma-Deckel» über der Stadtautobahn mit seinen 186 Spannbetonelementen über dem Ostportal des Rosenbergtunnels stand im Fokus des Interesses. TEXT – OLIVIA ZBINDEN*



► ÜBERDECKUNG DER AUTOBAHN ERMÖGLICHT LANDGEWINNUNG

Die Olma Messen führen pro Jahr über 100 Veranstaltungen und rund 10 Messen durch. Die Bewältigung dieser grossen Zahl von unterschiedlichen Anlässen erfordert vielfältige und zeitlich parallele Nutzungsmöglichkeiten der Hallen und ihrer Infrastruktur. Da die ursprüngliche Halle 1 aus den 1980er-Jahren die genannten Anforderungen nicht mehr erfüllen konnte, wird ein Ersatzneubau gebaut, der dem ganzen Gelände mehr Spielraum während der Spitzenzeiten bringen soll.

Da eine neue Halle 1 in der gewünschten Grössenordnung mit den bestehenden Platzverhältnissen auf dem Areal nicht umsetzbar war, wurde eine Überdeckung des Ostportals des Rosenbergtunnels im Rahmen der Instandsetzung der A1 Stadtautobahn geplant. Erst die damit verbundene «Landgewinnung» machte das Projekt einer grossen, stützenfreien Halle überhaupt möglich. Die Umsetzung auf wenigen vorgegebenen Auflagepunkten auf einer komplexen Tiefbaukonstruktion, direkt über der Autobahn, ist eine der grossen Herausforderung des Baus.

STÄDTEBAULICHE EINORDNUNG UND ARCHITEKTUR

Mit dem Neubau der Halle 1 und dem angrenzenden Messeplatz öffnet sich das introvertierte Messengelände des Olma-Areals zur Stadt und schafft einen öffentlichen Freiraum. Die Vernetzung im Inneren bringt Altes und Neues miteinander in einen Dialog. Vielfältig nutzbare Aussenräume werden das Erscheinungsbild der Olma neu prägen. Das Volumen der neuen Halle 1 wurde am Ende der Hauptachse des Olma-Geländes gesetzt. Die architektonische Ausformulierung des Baukörpers beantwortet dabei die Fragen nach seiner Rolle als öffentliches Gebäude, als Abschluss und Auftakt zur Anlage und für die Fernwirkung zur Autobahn. Der vorliegende Olma-Platz wird bei Veranstaltungen als öffentlicher Freiraum für das Quartier verstanden. Architektonisch wird die neue Halle 1 als ein Gebäude begriffen: Der Baukörper ist horizontal in einen Sockel mit Pfeilern, einem tragenden Betonring und eine aufgesetzte Laterne für das Hallendach gegliedert. Die Dreiteilung integriert sich in die Höhenentwicklung des Areals mit der Aufnahme der Trauflinien und gibt ihm gleichzeitig zur Autobahn hin eine liegende Erscheinung.

Blick in das 3800 m² grosse Foyer mit den darüber liegenden Olma-Büros.

BILDER: ILG SANTER ARCHITEKTEN, GENOSSENSCHAFT OLMA MESSEN ST.GALLEN

Die Herausforderung besteht in der Überdeckung der Autobahn und der Umsetzung einer stützenfreien Halle auf wenigen vorgegebenen Auflagepunkten.



NACHHALTIGE BAUWEISE

«Sonderbauten wie die neue Halle 1 der Olma benötigen eine differenzierte Betrachtung bezüglich Nachhaltigkeit. Um die Betrachtung führen zu können, muss zwischen der eigentlichen Halle als Hochbau ab EG-Niveau und der Autobahnüberdeckung als Tiefbau bis EG-Niveau klar unterschieden werden», erklärt Marcel Santer von Ilg Santer Architekten. «Als Hochbau kann die Halle 1 mit einer CO₂- und grauen Energieberechnung mit anderen Hochbauten und Klimazielen verglichen werden. Allerdings fehlen im Gegensatz zum Hochbau für grosse Infrastrukturprojekte Vergleiche, Beurteilungen und Erfahrungen. Das hat auch unser Spezialist für Ökologie bestätigt, der die Nachhaltigkeitsstudie für die Halle 1 der Olma durchgeführt hat.»

GUTE CO₂-BILANZ DURCH GEZIELTEN MATERIALEINSATZ

Bei der Halle 1 werden die Materialien Beton und Stahl nach ihren Stärken materialgerecht eingesetzt. Dadurch wird der Verbrauch von «schlechteren» Materialien derart minimiert, dass sich das

letztendlich auf die CO₂-Bilanz positiv auswirkt. Bei der Dachkonstruktion etwa wurde als Stahlleichtbau ein Raumfachwerk mit einem Flächengewicht von 85 kg Stahl/m² eingesetzt. Dieses eignet sich gerade für eine derart aussergewöhnliche Bauaufgabe, mit enorm grossen Spannweiten und Platzverhältnisse der 60 × 150 m grossen Halle. «Durch den geringeren Materialverbrauch konnte die Kombination mit Beton und Stahl in Bezug auf CO₂-Ausstoss ihre Position gegenüber einer Konstruktion aus Holz, das als besseres Material gilt, verbessern», so Marcel Santer.

PHOTOVOLTAIK STATT EXTENSIVE DACHBEGRÜNUNG

Auf die gesetzlich vorgeschriebene extensive Dachbegrünung wurde zugunsten einer besseren CO₂-Bilanz verzichtet. Die zusätzliche Nutzlast hätte das Flächengewicht der Stahlkonstruktion um 270 Tonnen Stahl erhöht und 760 Tonnen CO₂ mehr produziert, was einem Vielfachen der CO₂-Speicherkapazität der extensiven Bepflanzung entsprochen hätte. In einer Gesamtbetrachtung und in Zusammenarbeit mit den Behörden wurde die Einsparung zugunsten einer für die Biodiversität wertvollere Intensivbegrünung einerseits und einer vollflächigen Photovoltaikanlage andererseits auf zirka zwei Drittel verringert. Die PV-Anlage produziert auf 5000 m² Fläche jährlich zirka 500 000 kWh Strom. Zudem ist der Betonhohlkasten als umlaufendes, offenes Retentionsbecken ausgebildet. Das dort aufgestaute Regenwasser verdunstet und leistet gleich wie eine extensive Begrünung einen Beitrag zur Hitzeminderung.



DIE CO₂-BILANZ HABEN WIR AUS EIGENANTRIEB ERSTELLT. DAS THEMA IST UNS WICHTIG.



MARCEL SANTER, ILG SANTER ARCHITEKTEN



Innenansicht der 9000 Quadratmeter grossen und 14 m hohen Halle. Die gesamte Halle kann mit mobilen Trennwänden in zwei gleich grosse Hallen unterteilt werden.



***OLIVIA ZBINDEN**

Die Autorin ist Leiterin PR bei der Betonsuisse Marketing AG.

ZURÜCK ZUR URFORM DES BETONS

Dass sich Beton in eine Schalung giessen lässt, wussten schon die Römer. Die Technik aus der Antike erlebte im 19. Jahrhundert als Stampfbeton eine Renaissance. Bis heute findet sie Anwendung, beispielsweise bei einem Mehrfamilienhaus in Kilchberg.

TEXT – MANUEL PESTALOZZI*



Die horizontalen Schichten des Stampfbetons der Einfriedungsmauer und der Fassade bleiben gut sichtbar.

BILDER: SIMONE BOSSI

▶ STAMPFBEON BLEIBT ZEITLOSE ALTERNATIVE

Der historische Vorgänger des Stahlbetons war der Baustoff Opus caementicium aus der Antike. Römer und Griechen mischten gebrannten Kalk mit Zuschlagstoffen, reicherten ihn mit Wasser an und gossen ihn in Schalungen oder Hohlformen aus Natur- und Ziegelsteinen. Diese Technik kam beim Bau von Wasserleitungen zum Einsatz, aber auch im Hochbau gibt es eindruckliche Werke aus Opus caementicium: Das Berühmteste ist wohl die Kuppel des im Jahr 128 nach Christus fertiggestellten Pantheons in Rom.

Im 19. Jahrhundert wurde diese Technik erstmals wieder im grossen Stil angewendet, von Frankreich ausgehend. Dort folgte das Verfahren dem traditionellen Pisé, dem Stampflehm, welcher ebenfalls in Formen gegossen wird und heute wieder grosse Aufmerksamkeit genießt. Stampfbeton ist nicht armiert wie Stahlbeton. Deshalb lässt er sich nur auf Druck belasten. Er ist wetterfester als Stampflehm und kann grosse Lasten tragen. So entstanden im 19. Jahrhundert diverse grössere Bauwerke aus diesem Material, darunter Bogenbrücken für

die Eisenbahn. Der weniger materialaufwendige Stahlbeton setzte sich aber durch.

Völlig vergessen ging der Stampfbeton allerdings nicht. Vor allem beim Bauen im Terrain, etwa bei Stützmauern, kommt er gelegentlich zum Einsatz. Heute erfahren die ästhetischen Qualitäten seiner regelmässigen, grossporigen Oberflächen eine

neue Prominenz. Von 2005 bis 2007 realisierte er auf freiem Feld in der Eifel die Bruder-Klaus-Feldkapelle aus Stampfbeton. Die innere Schalung aus Fichtenstämmen wurde langsam verkohlt und anschliessend entfernt, was zu einem zeltartigen, gerippten Raum führte. Die unverkleidete, kantige Fassade lässt die Schichten des Stampfbetons und die Fertigung erkennen. Die handwerklichen Spuren der Konstruktion bleiben somit für immer ablesbar. Ein weiteres Stampfbetonprojekt von Peter Zumthor ist die Erweiterung des Museums der Fondation Beyeler in Riehen bei Basel, für die schon seit einiger Zeit die Baubewilligung vorliegt.

“
DIE STAMPFBEON-
FASSADE VERBES-
SERT DEN SCHALL-
SCHUTZ.“

MARCO ZBINDEN,
THINK ARCHITECTURE

neue Wertschätzung. Stampfbetonmauern gehören mittlerweile quasi zum Standardrepertoire der qualitätsbewussten Landschaftsgestaltung und dem zeitgemässen Gartenbau. Der Stampfbeton in der Architektur erhielt durch den weltberühmten Schweizer Architekten Peter Zumthor

ÄUSSERE KRUSTE

Eine interessante und auffällige Anwendung von Stampfbeton ist seit rund drei Jahren in der Gemeinde Kilchberg bei Zürich zu bewundern. Think Architecture AG aus Zürich realisierte direkt neben der alten reformierten Kirche ein dreigeschossiges Haus mit zwölf Mietwohnungen. Das Haus ist ein Zentralbau, dessen Grundriss ein Kreuz bildet. In der Mitte befindet sich ein kreisrundes Oberlicht, wel-

Natürliche Oberflächen prägen die Innenräume des Mehrfamilienhauses.



che das Treppenhaus belichtet. Die kurzen Kreuzarme werden mit zunehmender Entfernung von diesem Zentrum etwas schmaler. Dadurch sind sämtliche Gebäudeecken stumpfwinklig. Von der Strasse aus gesehen gliedert sich das Haus in mehrere Trakte, das oberste Geschoss ist im mit Blech verkleideten Dach als Mansarde mit Lukarnen ausgebildet. Das Architekturbüro entwarf ein Haus, das sich als Fortsetzung der alten, charakteristischen Kernzonenbauten versteht, diese aber nicht kopieren, sondern zeitgemäss neu interpretieren will. In diesem von Einfamilienhäusern und älteren, noch ländlich wirkenden Bauten geprägten Quartier findet durch den Neubau zwar eine deutliche Verdichtung statt, trotzdem bleibt das Ortsbild an einer heiklen Stelle harmonisch und stimmig.

Stampfbeton kam als raue Oberfläche an den Fassaden der beiden unteren Wohn-geschosse und bei den zwischen einem und 1,5 Meter hohen Umfassungsmauern des Gartens zum Einsatz – und zwar in einer identischen Strukturierung und Qualität,

sodass der Garten als Teil des Hauses gesehen wird. In der Farbe nimmt dieses Material die grau bis beige Töne der gewachsenen Umgebung auf. Es bildet mit seiner Textur und der gut sichtbaren horizontalen Schichtung einen Kontrast zu den ▶

ANZEIGE



Aus Visionen
Welten schaffen.

 Swiss
Interactive

swissinteractive.ch





Elektromobilität im Alltag

E-FahrerInnen reden nicht nur von Umweltschutz und Nachhaltigkeit, sie handeln und verlangen auch danach. Dies gilt auch für die Ladeinfrastruktur in Tiefgaragen und Parkhäusern, die nicht nur für heute und morgen ausgelegt sein soll, sondern ganz bewusst für die Zukunft!

Die CFW Grundinstallation – PDS 95 – bildet die perfekte Basis zu einer leistungsfähigen und störfreien Ladeinfrastruktur mit herausragenden Eigenschaften:

- ✓ Modulares System für den Betrieb von ca. 100 Ladestationen
- ✓ Energiebus mit der **CFW PowerCable**®-Technologie
- ✓ FI/LS-geschützte Ladepunktabgänge
- ✓ EMV-getrennte Schnellverlegung für Energie- und Datenleitungen
- ✓ LAN, WLAN und PowerLine kompatibel
- ✓ Service- und Installationsfreundlich
- ✓ Wirtschaftlich, zuverlässig und sicher

➤ Alle Informationen und ausführliche Unterlagen stehen auch auf unserer Website bereit.
www.cfw.ch



Führend in EMV- und PowerCable-Technologie



Die Kalkaussinterungen an den Fassaden werden verschwinden.

vertikalen Fensterbändern aus mattem dunkelbraunem Metall und zum Metalldach aus verwittertem Kupfer.

Während die Gartenmauern vollkommen aus Stampfbeton bestehen, ist die Fassade der äussere Teil einer mehrschichtigen Gebäudehülle. Die Stampfbeton-Sichtschale aussen ist 20 cm stark. Es folgt eine Wärmedämmung mit einer Schichtstärke von 17,5 cm, anschliessend die Innenschale aus Backsteinen mit einer Breite von 22 cm, die mit einem Sumpfkalkputz überzogen wurde. Die Fassadenpartien aus Stampfbeton sind somit eine äussere Kruste, welche die Wärmedämmung schützt und dem Haus in seinem äusseren Umfeld seinen Charakter und seine Identität verleiht.

VEREDELUNG

Unverputzter Stampfbeton ist eine Version des «béton brut», des rohen Betons, der vom legendären Architekten Le Corbusier im Reich der Baumaterialien quasi in den Adelsstand gehoben wurde. Im Fall des Mehrfamilienhauses in Kilchberg ist Stampfbeton klar eine handwerkliche Veredelung, deren Ausführung sorgfältig zu planen war. «Der Rohbau wurde in der ganzen Höhe hochgezogen und die Backsteinwand mit Dämmung anschliessend als verlorene Schalung für den Stampfbeton verwendet», erklärt Architekt Marco Zbinden von Think Architecture das Vorgehen. «Horizontale Schalungselemente wurden mit Beton gefüllt und anschliessend maschinell gestampft. So entstanden die ablesbaren horizontalen Schichten. Wir haben eine Schichthöhe von rund 20 cm gewählt und darauf geachtet, dass sich innerhalb der Schicht ein Verlauf vom stark verdichteten oberen zum poröseren unteren Teil abzeichnet.» Diesen Verlauf erreichte man durch die Variierung der Menge des beigegebenen Wassers, wobei sein Anteil auch der jeweils herrschenden Umgebungstemperatur angepasst werden musste. Diese Arbeit erforderte viel Erfahrung und Know-how. «Wir haben die Fassade mit Spezialbau Huber, Oberuzwil, entwickelt», erzählt Marco Zbinden und fährt fort: «Das Unternehmen hatte bereits langjährige Erfahrung mit Stampfbeton bei Umgebungswänden und eingeschossigen Pavillons. Ein mehrgeschossiger Wohnungsbau war jedoch auch für sie Neuland. Der Bau lief dann weitgehend reibungslos, bis auf eine Wandscheibe, welche optisch nicht dem geforderten Ausdruck entsprach und noch einmal erstellt werden musste. Schlussendlich waren alle Projektbeteiligten und vor allem auch die Bauherrschaft sehr zufrieden mit dem Resultat.»

Es wäre falsch, die Stampfbeton-Fassade als reine Zierde zu betrachten. «Der Stampfbeton liefert einen Beitrag zur Erhöhung der Wärmespeicherfähigkeit und ver-



bessert den Schallschutz», sagt Marco Zbinden, «da er wasserdurchlässig ist, haben wir die bauphysikalische Funktionssicherheit durch die Einlage einer Drainagematte zwischen Dämmung und Stampfbeton erhöht. Durch die Porosität des Stampfbetons und die Drainageebene wird eine gute Durchlüftung der Fassade gewährleistet.» Es wird erwartet, dass die Fassade eine schöne Patina erhält. Sie wird gemeinsam mit den Gartenmauern altern. ■



*MANUEL PESTALOZZI

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

NEUE STADT- QUARTIERE IN BASEL NORD

Im Basler Norden eröffnen die Modernisierung der Hafeninfrastruktur und die veränderte Nutzung von Industriearealen neue Möglichkeiten. In den nächsten Jahren entstehen durchmischte Quartiere, in denen mehr als 20 000 Menschen leben und arbeiten werden. TEXT – MICHELLE BACHMANN*



Blick von Frankreich über die Entwicklungsgebiete in Basel Nord. BILD: LUTZ KÖGLER, NIGHTNURSE IMAGES, ZÜRICH

► AUS INDUSTRIEAREALEN WERDEN STADTQUARTIERE

Basel ist attraktiv und wächst: Gemäss aktuellen Wachstumsprognosen werden in Basel im Jahr 2035 je rund 220 000 Einwohner leben. Die begrenzten Raumverhältnisse – das Stadtgebiet umfasst lediglich 24 Quadratkilometer – sind nur vermeintlich einschränkend. Dank des wirtschaftlichen Strukturwandels hat Basel die einmalige Chance, mehrere zentrale Industrieareale sowie unternutzte Gewerbegebiete in durchmischte Stadtquartiere zu verwandeln.

Insbesondere im Norden von Basel, in den Quartieren Klybeck und Kleinhüningen, können grosse Industrie-, Logistik- und Hafensareale in den kommenden Jahren ganz oder teilweise neu genutzt werden: «Hafenentwicklung», «Stadterweiterung am Rhein. Klybeckquai und Westquai», «Klybeckplus» oder auch «3Land» sind die Bezeichnungen für komplexe und langjährige Vorhaben, die eine Öffnung von bis anhin wenig bekannten Räumen für die breite Bevölkerung ankündigen. Um diese Trans-

formation zu ermöglichen, investiert der Kanton Basel-Stadt in den Ausbau und die teilweise Verlagerung der national bedeutenden Hafen- und Logistikinfrastruktur sowie in partnerschaftliche Planungen mit den Grundeigentümern.

STADTERWEITERUNG AM RHEIN

Am Klybeckquai und am Westquai hat der Kanton Basel-Stadt die einmalige Chance, ein grosses Gebiet aus einer Hand städtebaulich zu entwickeln. Die Verlegung der heutigen Hafenbahn vom Altrheinweg ins Hafenkerngebiet zum Hafenbecken 2 ist die Voraussetzung für diese Entwicklung und stellt eine auf die zukünftigen Bedürfnisse ausgerichtete Hafenbahninfrastruktur sicher. Ein neuer grosszügiger Park soll der Basler Bevölkerung als weitere Grünfläche mit hoher Aufenthaltsqualität dienen und sich positiv auf das Stadtklima auswirken. Für die Quartiere Klybeck und Kleinhüningen bietet sich damit die Chance, sich aus ihrem räumlichen Korsett zu lösen und schrittweise an den Rhein und an die Wiese zu wachsen.

KLYBECKPLUS – EIN WERKAREAL ÖFFNET SICH

Nicht nur am Hafen liegen grosse Transformationsareale. Auch das ehemalige Werkareal im Klybeck bietet die Chance, auf einer Fläche von rund 300 000 Quadratmetern ein neues Stadtquartier zu planen und den für grosse Teile der Bevölkerung noch unbekanntem und weitgehend unzugänglichen Ort zu öffnen. Die Umwandlung des industriell genutzten Areals zu einem offenen, grünen und durchmischten Stadtteil erfolgt durch die drei Planungspartner Kanton Basel-Stadt, Swiss Life und Rhystadt schrittweise über einen langen Zeitraum.

BASEL AUF DEM WEG ZUR TRINATIONALEN STADT

Aufgrund der Grenzlage hängen die baselstädtischen Vorhaben stark mit den Entwicklungen im nahen Frankreich und Deutschland zusammen. Seit 2011 arbeiten die drei Städte Basel, Weil am Rhein und Huningue im Rahmen des Projekts «3Land» am gemeinsamen Ziel, einen

grenzüberschreitenden Stadtteil am Dreiländereck zu entwickeln. Erste sichtbare Ergebnisse sind der durchgängige Rheinuferweg für den Fuss- und Veloverkehr und die Schaffung neuer Freiräume beidseits der Dreiländerbrücke. Dank des grenzüberschreitenden öffentlichen Verkehrs und des Baus neuer Tramlinien ist die gegenseitige Erreichbarkeit im trinationalen Raum bereits verbessert worden, zahlreiche Grenzgänger überwinden tagtäglich die nationalen und kantonalen Grenzen.

LEBENSWERTE STADT- UND FREIRÄUME

Mit dem Wandel im Basler Norden sind grundsätzliche Fragen verbunden: Wie stellen wir uns die neu entstehenden Quartiere vor? Wie gelingt eine sorgfältige Verflechtung von Neu und Alt? Was braucht es, damit die heutigen Quartiere und deren Bewohnerinnen und Bewohner bestmöglich von den Entwicklungen profitieren und lebenswerte Stadt- und Freiräume entstehen?

Antworten auf diese Fragen können nur in einem klugen Zusammenspiel der Planungen und aller beteiligten Akteure gefunden werden. In den nächsten drei Jahren erstellt der Kanton deshalb einen Stadtteilrichtplan, der die Strategie der räumlichen Entwicklung formuliert und den möglichen Umgang mit den Schnittstellen aller Arealentwicklungen der benachbarten Städte und Quartiere mit übergeordneten Themen wie Verkehr, Grünräume, Klima oder auch dem Naturschutz aufzeigt. Die Erarbeitung des Stadtteilrichtplans ist zugleich ein Kommunikations- und Beteiligungsprozess. Die Quartierbevölkerung, Grundeigentümerinnen und -eigentümer, Firmen, Organisationen und alle interessierten Baslerinnen und Basler sollen ihr Wissen einbringen können und sich laufend über die Stadtentwicklung Basel Nord informieren können. ■



*MICHELLE BACHMANN

Die Autorin arbeitet im Stab von Städtebau & Architektur im Bau- und Verkehrsdepartement Basel-Stadt.



SFPKIW



CSEEI



CEPSEI

Inserat/Ausschreibung

Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2023

Im November 2023 wird die Berufsprüfung Immobilienvermarktung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung vom 27. März 2017 und Wegleitung vom 7. April 2016.

<u>Prüfungsdaten:</u>	14. & 15. November 2023 (schriftlicher Teil) 16. & 17. November 2023 (mündlicher Teil)
<u>Prüfungsort:</u>	In Abklärung
<u>Prüfungsgebühr:</u>	CHF 2700.–
<u>Anmeldeschluss:</u>	22. Mai 2023 (Poststempel)

Die Zulassungsbedingungen, Formulare und Wegleitungen können auf der Homepage eingesehen werden.

Sie können sich unter folgenden Link für die Prüfung anmelden:
<https://www.sfpkiw.ch/deutsch/pruefungen/vermarktung/>

Sekretariat SFPKIW
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
Tel. 044 434 78 94, Fax 044 434 78 99
info@sfpkiw.ch

Publication/Annonce

Examen professionnel de courtière/courtier en immeubles 2023

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de courtière / courtier en immeubles aura lieu en novembre 2023. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen du 27 mars 2017 et aux directives du 7 avril 2016.

<u>Dates de l'examen:</u>	14 et 15 novembre 2023 (partie écrite) 16 et 17 novembre 2023 (partie orale)
<u>Lieu de l'examen:</u>	en cours de clarification
<u>Taxe d'examen:</u>	CHF 2700.–
<u>Clôture des inscriptions:</u>	22 mai 2023 (timbre postal)

Inscription en ligne: <https://www.sfpkiw.ch/francais/examens/estimation/>

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet.

Secrétariat CSEEI
Rue Mercerie 1, 1003 Lausanne
Tel. 021 601 24 80 / 81
info@cseei.ch

Inserzione/Pubblicazione

Esame professionale per esperti in Commercializzazione immobiliare 2023

Nel mese di novembre 2023 si terrà l'esame professionale per esperti in commercializzazione immobiliare. L'esame si svolge secondo il Regolamento del 27 marzo 2017 e le Direttive emanate il 7 aprile 2016.

<u>Dati dell'esame:</u>	14 – 15 novembre 2023 (scritto) 16 – 17 novembre 2023 (orale)
<u>Luogo dell'esame:</u>	in chiarificazione
<u>Tassa d'esame:</u>	CHF 2700.–
<u>Termine d'iscrizione:</u>	22 maggio 2023 (timbro postale)

La documentazione dettagliata, il Regolamento, le Direttive per lo svolgimento dell'esame ed il formulario d'iscrizione, possono essere scaricati dal sito:
<https://www.sfpkiw.ch/italiano/esami/commercializzazione/>

Segreteria CEPSEI
Maneggstrasse 17, 8041 Zurigo
Tel. 044 434 78 94, Fax 044 434 78 99
info@cepsei.ch

AKTUELLE LEHRGÄNGE

SEMINAR **READY FÜR DAS DATENSCHUTZ- GESETZ?**

GRUNDLAGEN
8. MAI 2023

INHALT

Am 1. September 2023 treten das revidierte Datenschutzgesetz (DSG) und die revidierte Datenschutzverordnung (DSV) in Kraft. Diese bringen für Unternehmen in der Schweiz zahlreiche Änderungen und Verschärfungen – auch für Firmen der Immobilienwirtschaft.

Im Seminar «Grundlagen» erhalten Sie das Basiswissen über die Gesetzesrevision und lernen die Berührungspunkte mit der Tätigkeit in der Immobilienwirtschaft kennen. Sie erhalten unter anderem Antworten auf folgende Fragen:

- Was ist die Logik und Wirkungsweise des revidierten DSG?
- Welche neuen Verantwortungen und Risiken entstehen im Umgang mit Personendaten?
- Zu welchen Massnahmen sind Unternehmen gemäss DSG ab September 2023 verpflichtet?
- Welche Tätigkeiten der Immobilienwirtschaft sind davon betroffen?
- Wer sollte in meinem Unternehmen die DSG-Umsetzung verantworten?
- Wie setze ich das DSG bei mir im Unternehmen um?
- Worauf muss ich in der Zusammenarbeit mit Dritten achten?

ZIEL

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über das neue Gesetz und entwickeln ein Grundverständnis für dessen Wirkungsweise. Sie erhalten ein Gefühl für Berührungspunkte in ihrer eigenen Geschäftstätigkeit und erkennen den Handlungsbedarf bei der Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen.

ZIELPUBLIKUM

Das Seminar «Grundlagen» richtet sich an Führungspersonen in Unternehmen der Immobilienwirtschaft, die sich im Hinblick auf die Umsetzung des DSG einen Überblick verschaffen wollen. Es werden keine Vorkenntnisse vorausgesetzt. Vielmehr sollen diese im Seminar vermittelt und den Teilnehmern so der Einstieg ins Thema ermöglicht werden. Das Seminar «Grundlagen» ist auch eine mögliche Vorbereitung auf das Seminar «Vertiefung» vom 12. Juni 2023.

REFERENTEN

Ivo Cathomen
Dr. oec. HSG, Stv. CEO SVIT Schweiz
Projektleiter «Branchenempfehlung zum revidierten Datenschutzgesetz» des SVIT

Hansjörg Hofmann
M.A. HSG, Rechtsanwalt
Dozent der SVIT School für Zivil-, Obligationen- und Zivilprozessrecht

Christoph Settelen
lic. rer. pol., Inhaber der Christoph Settelen Unternehmensentwicklung
Projektleiter Data Processing Agreement (DPA+) von «the branch»

ORT / DATUM

SVIT School
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

Montag, 8. Mai 2023, 14.00–17.00 Uhr

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 360.– (SVIT-Mitglieder)
Fr. 440.– (übrige Teilnehmende)

SEMINAR **READY FÜR DAS DATENSCHUTZ- GESETZ?**

VERTIEFUNG
12. JUNI 2023

INHALT

Am 1. September 2023 treten das revidierte Datenschutzgesetz (DSG) und die revidierte Datenschutzverordnung (DSV) in Kraft. Diese bringen für Unternehmen in der Schweiz zahlreiche Änderungen und Verschärfungen – auch für Firmen der Immobilienwirtschaft.

Im Seminar «Vertiefung» gehen die Referenten auf ausgewählte Aspekte des DSG und die Umsetzung in der Immobilienwirtschaft ein. Im Zentrum stehen die konkreten Aufgaben, die sich im Rahmen der Umsetzung stellen. Die Grundlage bilden neben DSG und DSV die Branchenempfehlung «Revidiertes Datenschutzgesetz – Umsetzung in der Immobilienwirtschaft» des SVIT Schweiz sowie die «Anleitung zum ADB+» von «the branch».

Im Seminar erhalten Sie unter anderem Antworten auf folgende Fragen:

- Welche Gesetzesbestimmungen sind für meine Tätigkeit relevant?
- Wie sind die Verantwortungen im Unternehmen zu regeln?
- Was muss in meinen Datenschutzrichtlinien stehen, und wie setze ich dies um?
- Wie verfare ich mit Auskunftsbegehren?
- Gibt es bei mir im Unternehmen besonders schützenswerte Personendaten, und wie gehe ich damit um?
- Welche Schritte muss ich zur rechtskonformen Umsetzung unternehmen?
- Was umfasst ein Bearbeitungsverzeichnis?
- Wie verfare ich mit Personendaten in der Zusammenarbeit mit Dritten (z. B. Handwerkern, Informatikanbietern, Eigentümern usw.)?
- Welche Vereinbarungen sind in der Zusammenarbeit zu treffen?

ZIEL

Das Schwergewicht liegt auf der Befähigung, das DSG im eigenen Unternehmen bestmöglich umsetzen zu können. Den Teilnehmern wird der dazu erforderliche Prozess anhand der typischen Geschäftsprozesse in der Immobilienwirtschaft und der Grundlagen von SVIT Schweiz und «the branch» vorgestellt.

ZIELPUBLIKUM

Das Seminar «Vertiefung» richtet sich an die für den Datenschutz im Unternehmen verantwortlichen Personen in kleinen und mittleren Unternehmen mit branchentypischen Geschäftsprozessen. Grundkenntnisse des DSG – beispielsweise aus dem Seminar «Grundlagen» – sind von Vorteil. Das Schwergewicht liegt auf praktischen Fragen der Umsetzung.

REFERENTEN

Ivo Cathomen
Dr. oec. HSG, Stv. CEO SVIT Schweiz
Projektleiter «Branchenempfehlung zum revidierten Datenschutzgesetz» des SVIT

Hansjörg Hofmann
M.A. HSG, Rechtsanwalt
Dozent der SVIT School für Zivil-, Obligationen- und Zivilprozessrecht

Christoph Settelen
lic. rer. pol., Inhaber der Christoph Settelen Unternehmensentwicklung
Projektleiter Data Processing Agreement (DPA+) von «the branch»

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.

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

ORT / DATUM

SVIT School
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

Montag, 12. Juni 2023, 14.00–17.00 Uhr

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 440.– (SVIT-Mitglieder)
Fr. 540.– (übrige Teilnehmende)

FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- VERMARKTUNG AUG 2023 – OKT 2024

AUSBILDUNGSZIEL

Ob Erst- oder Wiedervermietung: Immobilienvermarkter handeln mit Immobilien und betreiben das dazu nötige Marketing. Sie beschäftigen sich auch aber auch mit Marktanalysen auf Makro- und Mikroebene. So generieren diese Fachspezialisten im Bereich Immobilienvermarktung für sich oder ihre Firma Mandate und erstellen für ihre Kunden erfolgreiche Vermarktungskonzepte. Als Fachperson ist der Vermarkter auch in der Lage, rechtliche und steuerliche Aspekte in Zusammenhang mit dem Immobilienhandel zu berücksichtigen und sie seinen Kunden zu erklären. Zudem kennt er sich in immobilienrelevanten Finanzierungsfragen aus.

INHALTE

Der Lehrgang vermittelt Fachwissen im Bereich Immobilienvermarktung, fördert vernetztes und analytisches Denken sowie eine selbständige Arbeitsweise.

ZIELPUBLIKUM

Der Lehrgang richtet sich an Personen, die bereits in der Immobilienvermarktung tätig sind oder ihr Wissen in diesem Bereich vertiefen möchten.

ORT / DATEN

SVIT School
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
(Hybridunterricht)

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

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 10 600.– (SVIT-Mitglieder)
Fr. 11 400.– (übrige Teilnehmende)

BERUFSPRÜFUNG IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG 2023



365 ERFOLGREICHE FACHLEUTE

Ende März hat die Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft die Berufsprüfung Immobilienbewirtschaftung mit rund 541 Kandidaten in der Schweiz abgeschlossen. Die Erfolgsquote fiel im gewohnten Rahmen aus. Zum ersten Mal wieder unter regulären Bedingungen hat die Berufsprüfung der Immobilien-

bewirtschaftung im Februar und März stattgefunden. Nebst einem umfangreichen schriftlichen Teil wurden die Teilnehmenden auch in einer mündlichen Prüfung auf ihre Fachkompetenz hin geprüft. In der Deutschschweiz lag die Erfolgsquote bei 68,4%, in der Westschweiz bei 59,7%. Im Tessin schlossen 75% erfolgreich ab. Erfreulicherweise erlauben es die Umstände, wieder eine Prüfungsfeier durchzuführen. Alle erfolgreichen Absolventen sind zu einer gemeinsamen Schlussfeier bei JED Events in Schlieren eingeladen. Die Schweizerische Fachprüfungskommission für Immobilienwirtschaft gratuliert allen Personen herzlich, die bestanden haben. ■

ANZEIGE

CRESTA & PARTNER SA

Treuhand und Immobilienbewertung

Wir haben eine langjährige Erfahrung in der finanziellen und betriebswirtschaftlichen Beratung von Hotelbetrieben.

Die Kombination von betriebswirtschaftlichem Fachwissen, langjähriger Branchenerfahrung und fundierten Kompetenzen in der Immobilienbewertung macht uns zu Fachexperten für mehrere Beratungsbereiche in der Hotelbranche.

Unsere Beratungsbereiche in der Hotelbranche

- Verkehrswertschätzung der Hotel-Immobilie
- Berechnung des kostendeckenden Mietertrages
- Erstellen von Gutachten für die Realisierung von Zweitwohnungen gemäss Art. 8 des ZWG

CRESTA & PARTNER SA
Tel. 081 834 41 00
info@cresta-partner.ch
Mitglied TREUHAND | SUISSE

Reto Grädel
lic. oec.
Immobilienbewerter
mit eidg. Fachausweis

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 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

25.08.2023–03.05.2024
Freitag, 09.00–15.30 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
16.10.2023–12.02.2024
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 ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

16.05.2023–24.10.2023
Dienstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, 8050 Zürich

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

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

SVIT BERN

04.03.2024–17.06.2024
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 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
12.10.2023–14.12.2023
Donnerstag, 18.00–20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

06.06.2023–06.07.2023
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen
18.01.2024–29.02.2024
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

15.08.2023–16.09.2023
Dienstag, 18.00–21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT TICINO

19.09.2023–14.11.2023
Martedi, 18.00–20.30 Uhr
Taverne

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 2: 31.05.2023–12.07.2023
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

22.08.2023–12.12.2023
Dienstag, 09.00–11.45 Uhr
SVIT Zürich, 8050 Zürich

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: 31.10.2023–19.12.2023
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 2: 25.04.2023–08.06.2023
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

24.10.2023–30.01.2024
Dienstag, 18.00–21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

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

01.09.2023–12.03.2024
Freitag, 18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, 8050 Zürich

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 ZÜRICH

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

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

23.08.2023–27.09.2023

CERTIFICAT DE MISE EN VALEUR LOCATIVE

04.06.2023–28.09.2023

GESTION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

21.08.2023–18.12.2023

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. Dazu gehören die Assistentenkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand. Weitere Informationen: www.svit-school.ch

DEUTSCHSCHWEIZ

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

WESTSCHWEIZ

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

TESSIN

(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
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 Immobilien-treuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

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

REGIONALE LEHRGANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER-ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistentenkursen, zum Sachbearbeiterkurs und zum Lehrgang Immobilienbewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilienbewertung, -entwicklung, -vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand wenden Sie sich an die SVIT School.

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzenden Fachschul- und Prüfungsregionen:
SVIT-Ausbildungsregion Aargau
SVIT Aargau, 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 Gebieten VS und FR:
Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern
T 031 537 36 36; F 031 537 37 38
weiterbildung@feusi.ch

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

Regionale 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

SELBSTBEWUSST IN DIE ZUKUNFT BLICKEN

«Können wir Klimawandel?» fragte das SVIT five Real Estate Symposium 2023. Und die Antwort nach spannenden Referaten und breiter Diskussion lautet: «Ja». TEXT – STEPHANIE TRACHSEL*



Bild links: «Absenkpfad zu Netto-Null-Treibhausgasemissionen bis spätestens im Jahr 2050 halte ich für realistisch», beteuert Urs Vogel.
Bild rechts: Die Teilnehmerzahl beim Real Estate Symposium 2023 war rekordhoch.

▶ ETABLIERTE PLATTFORM

Mit dem Real Estate Symposium haben die SVIT five eine für die gesamte Immobilienbranche wichtige jährliche Plattform geschaffen. Hier tauschen sich Akteure und Entscheidungsträger über alle Bereiche hinweg über die grössten Herausforderungen aus. Aktuell sind Krisen die grössten Treiber unserer globalisierten Welt. Dazu gehört insbesondere der Klimawandel.

Das diesjährige Real Estate Symposium fragte dann ganz direkt: «Können wir Klimawandel?» Zusammen mit den Referenten Lino Guzzella, Ingenieur und Professor für Thermotronik an der ETH Zürich, Urs Vogel, Expert Advisor für Bauherren- und Immobilienberatung mit Schwerpunkt Nachhaltigkeit bei der Icccon AG in Zürich, und der Referen-

tin Petra Brunner, psychologische Beraterin, suchten die Teilnehmenden nach Innovationen und Lösungen, die die Immobilienwirtschaft erfolgswirksam im Kampf gegen den Klimawandel einsetzen kann. Nach breiter Diskussion in der Umweltarena in Spreitenbach lässt sich die Veranstaltungsfrage mit einem klaren Ja beantworten.

FORTSCHRITTE IN DER NACHHALTIGKEIT

Einig sind sich die Experten und die Entscheidungsträger, dass der Wissenschaft und der Technik im Kampf gegen die Umweltbelastungen eine zentrale Bedeutung zukommt, weil sie in Zukunft zu deutlicher Effizienzsteigerung beim Verbrauch von Ressourcen verhelfen können. Um wichtige Fortschritte in der Nachhaltigkeit zu er-

zielen, muss der Umgang mit den Energiere Ressourcen schonender und effizienter werden. Zudem wird eine Energieversorgung ohne Ausstoss von zusätzlichen Treibhausgasen und damit eine Transformation des gesamten Gebäudeparks avisiert.

KLARER AUFTRAG

«Ein Viertel der Kohlendioxidemissionen entstehen im Immobilienbestand der Schweiz», sagt Christian Hofmann, Präsident SVIT FM Schweiz. «Mit neuen Technologien und Energieträgern soll der CO₂-Ausstoss und die Abhängigkeit von ausländischen Energielieferungen reduziert werden. Netto-Null ist dabei das klar formulierte Ziel bis 2050. Für die FM-Branche leiten wir daraus einen Auftrag ab: Ein wesentlicher Teil dieser Lie-

genschaften wird heute von professionellen Dienstleistern und Bewirtschaftern betrieben und erhalten. Wir befähigen die Branche dazu, den Betreiberauftrag zu erweitern in Richtung Energieeffizienz und Optimierung. Damit erzielen wir für Immobiliennutzer und -eigentümer einen klaren Mehrwert.»

POSITIVER EINFLUSS

Energieeffizienz ist für Monika Bürgi Geng, Co-Präsidentin der Bewertungsexperten-Kammer SVIT, ein zentrales Thema: «Wir müssen in unseren Gutachten expliziert auf die klimarelevanten Faktoren wie Energieeffizienz, Mobilität und Anpassungsfähigkeit hinweisen. Dadurch können wir unsere Kunden sensibilisieren und hoffentlich auch motivieren,



ihre Liegenschaft klimaverträglich zu sanieren oder neu zu bauen. Den positiven Einfluss auf den Immobilienwert können wir heute zwar noch nicht genau messen, aber er wird mit Sicherheit immer relevanter.»

QUALIFIZIERTE AUSBILDUNG

Die zunehmende Bedeutung der Effizienzfrage betont auch Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerische Maklerkammer: «Qualifizierte Makler sind Kompetenz- und Wissensträger. Sie verfügen über Ausbildungen, über Erfahrungen und über vertiefte Marktkenntnisse. Nachhaltigkeit und damit verbunden die systematische Emissionsreduktion sind in einer professionellen Immobilienvermarktung integraler Bestandteil der Beratung.»



Petra Brunner: «Narzissen sind Energiefresser.» BILDER: ALESSANDRO DELLA BELLA

EINSATZ VON KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

Bauherrenberater sehen sich durch den Klimawandel vor allem auf zwei Ebenen herausgefordert, wie Thomas Wipfler, Präsident der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater, erklärt: «Einerseits beraten wir unsere Bauherrschaften bei der Planung und Ausführung von nachhaltigen Gebäuden, die eine möglichst geringe Auswirkung auf die Umwelt haben. Andererseits sorgen wir dafür, dass die Gebäude unserer Auftraggeber und -geberinnen gerüstet sind für die klimatischen Veränderungen. Dazu zählen etwa energieeffiziente Steuerungen – auch immer mehr unter Einsatz von künstlicher Intelligenz in der Gebäudetechnik –, der Schutz vor sommerlicher Hitze oder Starkregenereignissen und damit verbundene Überschwemmungen.»

FRÜHZEITIG BEWUSSTSEIN SCHAFFEN

Für Michel de Roche, Präsident Fachkammer Stock-

werkeigentum, stehen vor allem bauliche Massnahmen im Vordergrund, wenn es um einen Beitrag gegen den Klimawandel geht. «Ich denke hier an Installationen im Bereich des Energiesparens wie Dämmung und Beleuchtung, aber auch bei der Wärme- und Stromerzeugung mit Wärmepumpen oder PV-Anlagen. Letztlich kosten alle diese Massnahmen viel Geld. Es ist darum die Aufgabe des Be-

wirtschafters, bei den Stockwerkeigentümern ein Bewusstsein für diese Fragen zu schaffen und langfristig dafür zu sorgen, dass die Gemeinschaft frühzeitig genügend Mittel in den Erneuerungsfonds steckt.» ■



*STEPHANIE TRACHSEL

Die Autorin leitet die Geschäftsstelle der Fachkammern SVIT five.

ANZEIGE

Geschätzte Liegenschaften.
 Bewertung von Wohn-, Geschäfts- und Industrieliegenschaften
 Vermittlungen
 Kauf- und Verkaufsberatung

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

BIRSIGSTRASSE 2
 CH-4054 BASEL
 +41 (0)61-336-3060
 WWW.HIC-BASEL.CH
 INFO@HIC-BASEL.CH

Quereinstieg in die Immobilienbranche?

Der Kurs behandelt praxisbezogen die wichtigsten Fragen der Immobilienbewirtschaftung im Sinn eines Basislehrgangs. Daneben werden spezifische Fragen im Hinblick auf Quereinstieg behandelt.

Quereinsteigerkurs Immobilienbewirtschaftung

8. Juni bis 16. November 2023
Jeweils donnerstags von 9.00 bis 15.30 Uhr

Jetzt anmelden unter www.svit-bildung.ch!



Erklärvideo



Lehrgang
als
Präsenz-
Unterricht



Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft · svit-bildung.ch

Karriere in der Immobilienbranche?

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

Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung

25. August 2023 bis 3. Mai 2024
Jeweils freitags von 9.00 bis 15.30 Uhr

Jetzt anmelden unter www.svit-bildung.ch!



Erklärvideo



Lehrgang
als
Präsenz-
Unterricht



Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft · svit-bildung.ch

FM FOR FUTURE – GEMEINSAM STÄRKER

Eine CO₂-neutrale Energieversorgung steht im Mittelpunkt des künftigen Gebäudebetriebs. Der FM-Day im Juni in Horgen widmet sich diesem Branchenziel sowie den Themen Moderne Arbeitswelten und FM im Wandel. TEXT – MATHIAS RINKA*

▶ ABHÄNGIGKEITEN REDUZIEREN

In der Schweiz entsteht ein Viertel der CO₂-Emissionen in der Immobilienwirtschaft. So rückt auch das Facility-Management (FM) in den Fokus bei den Bestrebungen zur Dekarbonisierung. Neben stark gestiegenen Energiekosten, neuen Technologien und Energieträgern soll zugleich die Abhängigkeit von ausländischen Energielieferungen reduziert werden. «Netto-Null» ist dabei das klar formulierte Ziel bis 2050. Für die FM-Branche bedeutet dies einen klaren Auftrag, denn ein wesentlicher Teil der Liegenschaften wird heute von professionellen FM-Dienstleistern und Bewirtschaftern betrieben und erhalten.

NEUE ARBEITSWELTEN UND FACHKRÄFTE- MANGEL

Zu den Herausforderungen für die Branche zählen somit auch potenzielle Energiemangellagen. Welche Konsequenzen ergeben sich hieraus? Welche Trends etablieren sich in den neuen Arbeitswelten, was ist unser Beitrag dabei? Und wo kommen die Fachkräfte her, die diese Herausforderungen annehmen? Immerhin bietet die Branche weiterhin vielseitige und interessante Handlungsfelder und Entwicklungsmöglichkeiten in viele Spezialgebiete.

Dies alles wird am FM-Day 2023 diskutiert – mit verkürztem und lebendigem, interaktivem Format und neuen Gästen, wieder am gewohnten Ort im Bocken in Horgen. Die Veranstaltung richtet sich sowohl an Eigentümer und Investoren als auch an Projektentwickler, Architekten und Planer sowie Nutzer, Betreiber und Immobiliendienstleister.



«Netto-Null» ist auch eine grosse Herausforderung für das Facility-Management. BILD: ZVG

«WIR KÖNNEN AUCH KLIMAWANDEL»

«Ziel unserer Veranstaltung ist der lebhafteste und konstruktive Austausch über die gesamte Branche, mit kurzen Referaten und knackigen Impulsen – und einer themenübergreifenden Diskussionsplattform: Was kommt, was bleibt, welche Zöpfe sollten wir abschneiden? Und natürlich wollen wir auch einen Blick in die Zukunft werfen», sagt SVIT-FM-Kammerchef Christian Hofmann.

«Wir befähigen die Branche dazu, den Betreiberauftrag zu erweitern in Richtung Energiekosten, Energieeffizienz, Optimierung etc. Damit erzielen wir für Immobilienutzer und -eigentümer einen klaren Mehrwert», so Hofmann weiter. «Beim SVIT Real Estate Symposium Ende März in der Umweltarena Spreitenbach stellten wir

uns bereits augenzwinkernd die Frage «Können wir Klimawandel?» – ich sage stellvertretend für die ganze FM-Wirtschaft: Ja, das können wir auch!»

FM-DAY 2023

Der FM-Day 2023 findet am Donnerstag, 1. Juni, von 12 bis 17 Uhr im Seminarhotel Bocken in Horgen statt. Zu den Referentinnen und Referenten zählen Iris Mathez (Leiterin Bau + Immobilien bei EBP), Nadia von Veltheim (Geschäftsführerin von Post Immobilien), Prof. Lino Guzzella (Prof. em. ETH Zürich), Dr. David Lunze (Leiter Bauprojektmanagement bei der ISS Schweiz) und Ronald Schlegel (Senior Partner bei AVaccani & Partners). Die Veranstaltung wird moderiert von Entertainer, Zauberer und Comedian Michel Gammenthaler. ■

PROGRAMM

- 12.00 Uhr Stehlunch
- 13.30 Uhr Begrüssung und Einleitung
- 14.00 Uhr Key Note Speech und erstes Podium
- 15.15 Uhr Pause
- 15.40 Uhr Key Note Speech und zweites Podium
- 17.00 Uhr Apéro

Mehr auf: fm-kammer.ch/veranstaltungen/fm-day-2023/



*MATHIAS RINKA

Der Autor ist Journalist mit Schwerpunkt Immobilien und Kommunikationsberater.

CREDIWEB

VERLUSTE VERMEIDET MAN ONLINE



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

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

Lugano

info@lugano.creditreform.ch

St. Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

Creditreform



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



Abendveranstaltung an Board der MS Diamant

Verbringen Sie einen unvergesslichen Abend auf der MS Diamant mitten in der atemberaubenden Landschaft des Vierwaldstättersees beim Swiss Real Estate Forum 2023.

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

«DIGITALISIERUNG IM FM IST EINE CHANCE»

Dr. David Lunze, Leiter Bauprojektmanagement bei der ISS Schweiz, spricht über Übernahmen im FM-Markt und die fortschreitende Digitalisierung in der Branche.

TEXT – MATHIAS RINKA*



Herr Dr. Lunze, was verändert sich gerade im Facility-Management in der Schweiz?

David Lunze: Allem voran steht die rasant fortschreitende Digitalisierung und wie Facility-Management-Kunden von hochkarätigen Technologielösungen profitieren können. Für ISS Schweiz war zudem die Übernahme der Livit FM Services AG Ende letzten Jahres ein strategischer Meilenstein.

Was sind die zugrunde liegenden Gründe für diese Neuformationen?

In unserem Fall hat dies mit anorganischem Wachstum zu tun. Mit der Akquisition der Livit FM Services AG stärken wir unsere Marktposition und bauen das Industriesegment Real-Estate-Investoren signifikant aus. Allgemein haben Neuformationen in der Branche sicherlich auch mit Synergien in den Bereichen technische Kompetenzen und Digitalisierung sowie dem generellen Fachkräftemangel zu tun.

BIOGRAPHIE DAVID LUNZE

Dr. David Lunze ist seit 2016 Leiter Bauprojektmanagement bei der ISS Schweiz. Der Doktorand der ETH Zürich am Institut für Bauplanung und Baubetrieb startete seine FM-Karriere Ende 2010 bei der Priora Facility Management AG (ehemals: Avireal) in Kloten. ISS Schweiz als führendes FM-Unternehmen der Schweiz konnte 2022 den Umsatz auf 772,7 Mio. CHF steigern – ein Plus gegenüber dem Vorjahr um 4,2%. Der Anteil des organischen Wachstums betrug 2,9%.

Welche Folgen hat die Digitalisierung im FM und was muss man bereits im Bauprojektmanagement beachten bzw. einplanen?

Die Digitalisierung im FM sehen wir vor allem als grosse Chance. Die umfassenden Daten, welche uns über Gebäude zur Verfügung stehen, unterstützen uns, die Services passgenau auf sie auszurichten. Wir nutzen diese Daten im Bauprojektmanagement als Projektierungsgrundlage bei Umbauten und Ersatzinvestitionen. Ich bin überzeugt, dass mit der BIM-Methode bessere Resultate für Planungs- und Bauprozesse realisiert werden können. Den genauen Impact, welcher BIM auf den Betrieb eines Gebäudes haben wird, erfahren wir in naher Zukunft, wenn immer mehr Neubauten mit dem «Digital Twin» entstehen.

«Netto-Null» und ESG sind grosse Themen, auch ISS hat sich hier ganz konkret Ziele gesetzt. Wie sieht das in ihrem Verantwortungsbereich aus?

Bei der Realisierung von Bauprojekten hat die Reduzierung der CO₂-Emissionen eine hohe Priorität, sodass unsere Kunden ihre Netto-Null-Ziele erreichen. Zudem unterstützen wir unsere Kunden bei der Planung und Umsetzung attraktiver Arbeitsplatzumgebungen für verschiedene Teams und Bedürfnisse. Das Projektmanagement ist ein «People Business»: Wir wollen ein attraktiver und inkludierender Arbeitgeber sein. Indem wir Diversität bei ISS fördern, ziehen wir mehr

Talente an und verbessern uns zugleich im kreativen Prozess.

ISS spricht auch von einer «Zeitenwende im FM». Welche Bereiche sind hiervon noch tangiert?

Als FM-Provider wandeln wir uns vom reinen Dienstleister zum strategischen Transformationspartner unserer Kunden. Wir müssen innovativ sein und Trends erkennen. Und zwar nicht nur in den Bereichen Nachhaltigkeit, Personal-mangellage sowie Digitalisierung, sondern auch in Bezug auf flexibel anpassbare Vertragsmodelle, und insbesondere machen wir uns die strategischen Ziele des Auftraggebers zu eigen.

Was bedeutet für Sie persönlich «eine gelebte, wertebasierte Unternehmenskultur»?

Für mich persönlich ist es wichtig, dass sich gesellschaftliche Entwicklungen in der Unternehmenskultur widerspiegeln. Wir wollen authentisch sein und eine Kultur leben, in der jede und jeder sich selbst sein kann. Dies ermöglichen wir mit unserem neuen Mitarbeiterversprechen «A Place to be You». Die Mitarbeitenden sollen sich unternehmensübergreifend als Teil von etwas Grösserem fühlen. So erhalten sie auch die Perspektive, sich in den Bereichen weiterzuentwickeln, in welchen sie sich mittel- bis langfristig sehen. ■



*MATHIAS RINKA

Der Autor ist Journalist mit Schwerpunkt Immobilien und Kommunikationsberater.



Bestellformular für ein Jahresabonnement der «immobilia»

Ja, ich möchte immer über alle aktuellen Themen der Immobilienwirtschaft informiert sein und bestelle ein Jahresabo (12 Ausgaben):

- Einzelabonnement CHF 78.00
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 58.00 Lehrgang: _____

Adressangaben

Firma _____
Name/Vorname _____
Strasse/PF _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____
E-Mail _____

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
- weitere Adressen CHF 39.00

Name	Name	Name
Vorname	Vorname	Vorname
Adresse	Adresse	Adresse
Ort	Ort	Ort

* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben. Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an info@edruck.ch mitgeteilt werden. E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen, Preise inkl. 2,5% MWSt

eXtenso: Softwarelösungen zur Immobilienbewirtschaftung Digitalisierung in der Immobilienbewirtschaftung: Fluch oder Segen?

Die Digitalisierung ist in vollem Gange – auch in der Immobilienbewirtschaftung. Dank Softwarelösungen wie jenen von eXtenso IT-Services AG können viele Prozesse automatisiert und effizienter gestaltet werden. Weshalb Immobilienbewirtschaftler dennoch gut daran tun, den persönlichen Kontakt, speziell zur Eigentümerschaft nicht zu verlieren, erklärt Urs Rüdlinger, Geschäftsführer von eXtenso, im Interview mit ImmoBilia.



URS RÜDLINGER, IN WELCHEN BEREICHEN KÖNNEN SOFTWARELÖSUNGEN DIE IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG VEREINFACHEN?

Dank digitaler Tools ist es heute möglich, eine Vielzahl von Bewirtschaftungsaufgaben und den täglichen Papierkram – wie etwa das Ausstellen von Verträgen und Abrechnungen oder das Archivieren von Dokumenten – zu automatisieren. eXtenso IT-Services bietet Unternehmen in der Immobilienbewirtschaftung leistungsfähige digitale Programme für die komplette Immobilienbewirtschaftung und IT-Gesamtlösungen für das kaufmännische und technische Management von Wohn- und Gewerbe-Immobilien sowie Stockwerkeigentum. So können zum Beispiel Stammdaten blitzschnell erfasst und etwa Mietverträge, Mahnbriefe oder Nebenkostenabrechnungen ruckzuck ausgestellt werden. Dadurch sparen Unternehmen Zeit und Geld und das ist aus wirtschaftlicher Sicht natürlich ein grosser Gewinn.

ABSOLUT. WO STÖSST DIE DIGITALISIERUNG DENNOCH AN IHRE GRENZEN?

Heute setzen kleine wie grosse Bewirtschaftung eine Software ein, welche die grundlegenden Prozesse unterstützt. Die weitere Digitalisierung, auch das Ersetzen von Papier, ist heute DAS Thema bei vielen Bewirtschaftungen. Wo die Grenzen liegen? Ich denke sie sind fließend und in jeder Unternehmung liegen sie anders. Die volle Digitalisierung wurde in den letzten Jahren



vielfach als Wundermittel für alle geschäftlichen Wehwechen verkauft. Wer als Unternehmen innovativ sein wollte, musste sich zwingend digital weiterentwickeln. Als Konsequenz haben viele Firmen alles, was technisch möglich war, digitalisiert – und dabei oftmals vergessen, sich zu fragen, ob es auch tatsächlich sinnvoll ist.

KÖNNEN SIE DAS IN BEZUG AUF DIE IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG NÄHER AUSFÜHREN?

In der Immobilienbewirtschaftung gibt es eine Vielzahl von Tätigkeiten, die gewissermassen repetitiv sind und mit Hilfe passender IT-Lösungen effizienter umgesetzt werden können. Das ist grossartig und erleichtert Mitarbeitenden das Leben extrem. Aber Digitalisierung kann und darf nie den persönlichen Kontakt zwischen Menschen ersetzen. Gerade in einer digitalen Welt haben zwischenmenschliche Beziehungen an Gewicht gewonnen. Für einige Unternehmen ist es richtig, ein Tool für den Informationsfluss zum Eigentümer einzusetzen, heisst, der Eigentümer und somit der Kunde der Bewirtschaftung kann sich bequem die Zahlen zu seinen Liegenschaften in einer App oder am PC mit ein paar coolen Charts anschauen, zwei Klicks und er sieht die Handwerker-Rechnungen, die Leerstände und den Quartalsabschluss mit Diagrammen. Wunderbar! Die STEG Eigentümer werden mit den relevanten Informationen beliefert, die Versammlung gestaltet sich einfacher, wenn heikle Punkte schon im vornherein intern geklärt sind.

Andere Bewirtschaftungen erstellen ein Dossier auf Papier, reservieren im Frohsinn einen ruhigen Tisch und gehen mit dem Eigentümer dieselben Zahlen und Infos durch, jedoch bei einem feinen Mittagessen und mit guten Gesprächen. Die Diskussionen werden freundschaftlicher und noch vertrauensvoller, der Eigentümer ist happy und er weiss seine Liegenschaften in guten Händen.

«ABER DIGITALISIERUNG KANN UND DARF NIE DEN PERSÖNLICHEN KONTAKT ZWISCHEN MENSCHEN ERSETZEN.»

Nun – beide Bewirtschaftungen haben Recht, die in diesem Bereich digitalisierte und die mit der Reservation im Frohsinn. Es liegt nicht an uns Herstellern, zu beurteilen, welche es besser macht. Ich denke für die einen stimmt dies, für die anderen das. Wir möchten beide unterstützen damit zum Erfolg führen – das ist unser Ziel.

NUR BEI DEN EIGENTÜMERN?

Nein, nicht nur! Bei Mietern oder dem Hauswart kann sich insbesondere in Notfallsituationen ein mündlicher Kontakt mehr lohnen als nur die Chat-Funktion einer App, welche evtl. mehr Rückfragen generiert als ein kurzes Telefongespräch. So sind Störungen oder Schadenfällen evtl. mündlich schneller geklärt. Zudem erfährt man gleich die neuesten

RIMO R5 – DAS PROFESSIONELLE MEHRPLATZSYSTEM

Die modular aufgebaute Rimo R5 Software unterstützt mittlere und grosse Immobilienbewirtschaftungen u. a. mit folgenden Funktionen:

- Bewirtschaftung Miet- und STEG Liegenschaften, mit Buchhaltung und allen Abrechnungen
- E-Dossier: Einfacher Import und digitale Ablage von diversen Dokumenten wie Mietverträgen, Wohnungsprotokollen oder Versicherungspolice.
- Kommunikationsassistent: Automatisierte Massenversände an Mieterschaft und Eigentümer per E-Mail oder Post.
- Jobplaner: Automatisierte Aufgabenplanung wie z. B. das Publizieren von Inseraten auf Immobilienportalen mit einem Klick.
- Scanning Tools für einmalige Massenerfassung und täglichen Posteingang
- Scanning Eingangsberechnungen und autom. Weiterleitung zu Kreditoren
- Digitale Wohnungsprotokolle
- Digitale Kontaktformulare/Schadenmeldung



Geschichten vom Haus, wer was rumliegen lässt und dass der Mieter im OG immer noch laut Musik hört.

Ist jedoch ein Kühlschrank defekt, sehen wir klar die Vorteile der App, wo eine qualifizierte Schadenmeldung mit allen Mieter- und Kontaktdaten generiert wird, dessen Verfügbarkeit anzeigt und ein Foto der Seriennummer das Suchen erleichtert. Den Auftrag an den Handwerker weiterleiten, fertig. Auch hier – beide Wege sind richtig.

Ich stelle mich also auf den Standpunkt: Digitalisieren ja, aber nur dort, wo es einen echten Mehrwert bringt.

IST DAS NICHT EINE WIDERSPRÜCHLICHE AUSSAGE FÜR DEN GESCHÄFTSFÜHRER EINER FIRMA, DIE UNTERNEHMEN AUF DEM WEG IN DIE DIGITALISIERUNG BEGLEITET?

Nein, das finde ich nicht. Im besten Fall kombiniert man das Beste aus der analogen und der digitalen Welt. Das ist auch der Grund, weshalb unsere nutzerfreundlichen Software-Lösungen modular aufgebaut sind. Wir können unsere Services dadurch sehr individuell auf den jeweiligen Kunden abstimmen und umgekehrt investieren diese nur in Leistungen, die sie auch tatsächlich brauchen. Für private oder kleinere Bewirtschaftungen mit bis zu 250 Objekten ist die Software Hausdata R5 ideal. Mittlere bis grössere Unternehmen, die hunderte bis mehrere tausend Objekte bewirtschaften, finden in Rimo R5 die perfekte modulare Gesamtlösung. Die Digitalisierung unterstützen wir mit modernsten Scanning-Tools, welche die ganzen Ordnerwände und Hängeregister einmalig digital in die Software überführen, einfach und rationell. Dazu Tools, welche den täglichen Posteingang digital speichern und Eingangsrechnungen der

Buchhaltung übermitteln, natürlich mit allen relevanten Daten ausgelesen. Der Buchhalter freut sich! Das Suchen von Belegen und Dokumenten ist massiv vereinfacht und eine Rechnung ist mit zwei Klicks am Monitor zu sehen, alles ohne den Gang zum Aktenschrank. Einzig für den Kaffee muss man noch aufstehen, aber das tut auch gut. So soll es sein.

ERHÖHEN MITARBEITENDE DEN DRUCK ZU DIGITALISIEREN?

Ganz klar. Hier zeigt sich, dass vor allem jüngere Mitarbeitende gewohnt sind, «digital» und standortunabhängig zu arbeiten, im Büro, im Homeoffice oder im Zug. Genau hier ist es wichtig, alle relevanten Dokumente im Zugriff zu haben, um mobil zu agieren. Bei der Mitarbeiterrekrutierung spielt es heute schon eine Rolle, in wieweit eine Unternehmung moderne Tools einsetzt oder nicht. Diese Entwicklung wird sich in Zukunft noch verstärken, somit sollte man auch für diese Generation ein gutes Umfeld schaffen.

WIE SOLLEN UNTERNEHMEN DIE DIGITALE TRANSFORMATION ALSO ANGEHEN?

Schritt für Schritt und abgestimmt auf die firmeninternen Voraussetzungen und Ziele. Wer als Immobilienbewirtschaftler auch in Zukunft konkurrenzfähig sein möchte, kommt nicht darum herum, sich digital aufzustellen. Immobilienbewirtschaftungen, denen es dank digitalen Softwarelösungen wie unseren gelingt, ihre Prozesse zu rationalisieren und alltägliche Aufgaben zu automatisieren, reduzieren ihren Zeit- und Ressourcenaufwand um ein Vielfaches und werden dadurch kosteneffizienter. Aber noch viel wichtiger: Die eingesparte Zeit und die freierwerdenden Ressourcen können gewinnbringend investiert werden – nämlich in den persönlichen Austausch mit den Eigentümern und Mietern.

WEITERE INFORMATIONEN:

eXtenso IT-Service AG
Schaffhauserstrasse 110
8152 Glattbrugg
Tel. 044 808 71 11
info@extenso.ch
www.extenso.ch

Aargauer Messe-Highlight – Bauen+Wohnen 2023

Messe Bauen+Wohnen

20. – 23.04.2023 Tägi Wettingen

16. BAUEN+WOHNEN AARGAU Tägi Wettingen

20.–23. April 2023
Do + Fr, 13–20 Uhr
Sa + So, 10–18 Uhr

www.bautrends.ch

Eintritt

Donnerstag gratis
Fr–So CHF 8.–/Tag

Kinder bis 16 Jahre in Begleitung
Erwachsener gratis

Vom 20. bis 23. April 2023 findet die beliebte Frühlingmesse Bauen+Wohnen im Tägi Wettingen wieder statt. Hauseigentümer, Bauinteressierte, Planer und Architekten erleben an der Messe live die Bereiche Bauen, Wohnen, Garten und Energie. Das grosszügige Freigelände lässt die Herzen der Gartenliebhaber höherschlagen und lädt zum Verweilen am Street-food-Festival ein.

Die Vorbereitungen laufen auf Hochtouren und die Vorfreude ist bei Messeveranstalter Marco Biland sichtlich spürbar: «Wir hatten einen überaus gelungenen Messe-Auftakt im letzten Jahr und lagen mit über 14 000 Besuchern weit über unseren Erwartungen. Wir sind fast überrannt worden und die Resonanz war durchwegs positiv. Wir sind überzeugt, dass sich die Wettinger Erfolgsgeschichte im April wiederholt und es erneut ein erfolgreiches Erlebnis für Besucher und Aussteller wird. Unsere vier Messehallen im Tägi sind vollbelegt und wir erleben eine grosse Nachfrage und ein hohes Interesse an Themen rund um die energetische Optimierung des Gebäudes. Die aktuellen Energiepreise bewirken eine Neubewertung und ein Umdenken bei vielen Menschen.»

Bezüglich den Messe-Inhalten verrät Biland Folgendes: «An der Bauen+Wohnen 2023 wird es ein Schwerpunkt sein, Lösungen zu präsentieren, Vorträge zu Top-Themen zu halten und das Fachwissen von Experten zu vermitteln.» Die Themenschwerpunkte decken alle Bereiche rund um die Wohnimmobilie ab. Vom Kauf und Bau bis zum Wohnen und Sanieren. Die beliebten kostenlosen Fachvorträge thematisieren die Bereiche Innenausbau, Energie und Eigenheim. Die Sonderschau und das Forum Ladestrom und Elektromobilität informieren über Lösungen zu Ladeinfrastrukturen im Ein- und Mehrfamilienhaus, das Forum Architektur lädt Architekten, Planer, Vertreter öffentlicher Hand, Investoren und Bauinteressierte zum Thema «Zirkuläre Architektur – kreislauffähiges Bauen» ein und beim Forum Photovoltaik und Speicher dreht sich alles rund um den Ausbau der Photovoltaik mit einer Solaroffensive.

«Die persönliche Beratung kann tatsächlich durch nichts ersetzt werden. Genau aus diesem Grund ist die Bauen+Wohnen gerade jetzt wichtig und holt die Besucher bei ihrem Bedürfnis nach Informationen ab», zieht Messeveranstalter Marco Biland Resümee.

Wer also neue Inspiration zum Bauen und Wohnen sucht, sich für die Energiezukunft interessiert oder eine individuelle kostenlose Erstberatung durch einen Experten der energieberatungAargau wünscht, ist vom 20. bis 23. April 2023 an der Messe Bauen+Wohnen Aargau im Tägi Wettingen genau richtig.



WEITERE INFORMATIONEN:

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



Neuer CEO für die p-4 AG

Bruno Eggenschwiler wird ab dem 1. April 2023 die operative Leitung des Familienunternehmens p-4 AG übernehmen und tritt damit in die Fussstapfen von Sandro Polo. Nach 15-jährigem und grossem Engagement wird Sandro Polo die p-4 AG auf Ende März 2023 verlassen. Für das erfolgreiche Wirken während dieser Zeit danken die Eigentümer, der Verwaltungsrat, die Geschäftsleitung und die Belegschaft der p-4 AG Sandro Polo ganz herzlich. Mit Bruno

Eggenschwiler wurde ein Nachfolger mit besten Voraussetzungen gefunden, um die p-4 AG erfolgreich weiterzuführen. Bereits vor seinem Einstieg in die p-4 AG war Bruno Eggenschwiler mehrere Jahre als Leiter Projektentwicklung, Leiter Planung und Mitglied der Geschäftsleitung für die Anliker AG Generalunternehmung in Emmenbrücke tätig. Auch durch seine Kenntnisse, welche er sich in verschiedenen Ausbildungen und Positionen in Architekturbüros aneignete, bringt er beste Qualifikationen und ein breites Fachwissen mit, um die Führung der p-4 AG zu übernehmen. Seine Praxiserfahrung konnte er mit Weiterbildungen zum Master in Business Administration (MBA), einem CAS in Advanced Leadership und einem MAS in Real Estate Management am CUREM verfestigen. Für Kundinnen und Kunden wird es durch den Wechsel an der Spitze keine grundsätzlichen Änderungen geben. Auch in Zukunft wird die p-4 AG den Investorinnen und Investoren und Bauherrschaften ihr Know-how als Immobilien-Gesamtleisterin in der Projektentwicklung, in der Planung und im Baumanagement anbieten, sei es als Gesamt- oder Teilleistungen. Mit der Tätigkeit in Analyse, Entwicklung, Planung, Realisierung und dem permanenten Blick auf die

Nutzung und Bewirtschaftung kommt p-4 AG der ganzheitlichen Betrachtung einer Immobilie auf ideale Weise nach. Vor allem die Ausführung von anspruchsvollen Bauprojekten als General- und Totalunternehmerin erlaubt es der p-4 AG, auch in Bezug auf Bautechnologie und Baukosten immer aktuell am Markt zu sein.

«Das breite Leistungsspektrum der p-4 AG als Immobilien-Gesamtleisterin erachte ich als zukunftsweisend. Ich freue mich, das Unternehmen im Sinne seiner Strategie weiterzuführen und weiterzuentwickeln», so Eggenschwiler.

Die p-4 AG ist ein Unternehmen im Besitz der Familie Peikert. Das Unternehmen wurde im Jahr 1899 in Zug gegründet und hat sich über die Jahre zur heutigen Immobilien-Gesamtleisterin weiterentwickelt. Die p-4 AG freut sich, ihre erfolgreiche Geschichte mit Bruno Eggenschwiler weiterzuführen.

Auf der neuen Firmenwebsite der p-4 AG finden Sie wertvolle Informationen zu Immobilienanlagen und viele weitere nützliche Tipps rund um Ihre Immobilie:
<https://www.p-4.ch>

WEITERE INFORMATIONEN:

p-4 AG
Industriestrasse 22, 6302 Zug
Tel. 041 726 66 11
Fax 041 726 67 67
info@p-4.ch



Zentrumsüberbauung Grossmatte West, Luzern-Littau
Neubau mit 164 Mietwohnungen und Gewerbeflächen, realisiert durch die p-4 AG als Totalunternehmerin mit Fertigstellung im Jahr 2018



links: Sandro Polo / rechts: Bruno Eggenschwiler, neuer CEO der p-4 AG

Elektromobilität – Grundinstallation mit EMV-Power



Die Ladeinfrastruktur für Bauobjekte mit mehreren Parkfeldern, beispielsweise Tiefgaragen und Parkhäuser, besteht grundsätzlich aus einer Grundinstallation sowie einer Anzahl Ladepunkte, je nach Situation mit oder ohne Lastmanagement und Abrechnungssystem. Die Hauptaufgabe der Grundinstallation besteht darin, die einzelnen Parkfelder mit Starkstrom sowie optional auch mit Datenschnittstellen zu erschliessen. Darüber hinaus sollte sie wirtschaftlich, leistungsstark und frei von elektromagnetischen Emissionen sein. Mit der CFW Grundinstallation PDS 95 werden diese Anforderungen in allen Punkten bestens erfüllt. Auch ein späterer Ausbau kann, dank dem kaskadierbaren Aufbau, jederzeit vorgenommen werden.

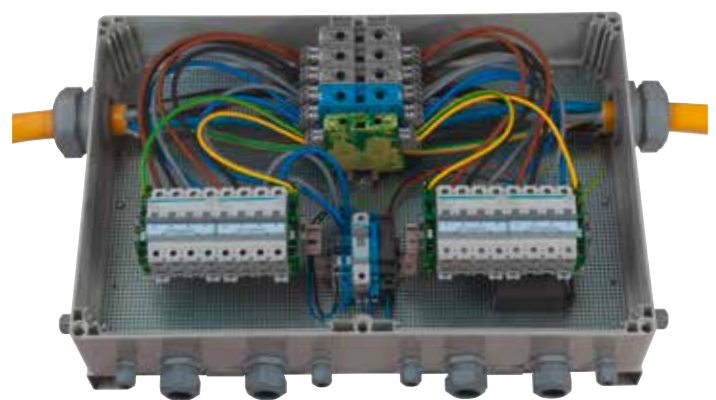
Aus ökologischen und ökonomischen Gründen wird die Energiezufuhr mit der CFW PowerCable-Technologie ausgeführt. Die frei platzierbaren Powerboxen erlauben den FI-geschützten Anschluss von jeweils bis zu vier Ladepunkten mit LAN, WLAN oder PowerLine Schnittstellen. Der CFW Medienkanal dient zur EMV-getrennten Schnellverlegung

von Starkstrom-, Schwachstrom- und Datenleitungen.

Die Projektierung und Ausführung des praxisbezogenen PDS 95-Gesamtpakets erfolgt in enger Zusammenarbeit mit dem lokalen Elektroplaner, bzw. dem Installateur, der bei Bedarf die Anlage auch wartet und ausbaut. Dazu genügt die gewohnte Berufsausrüstung, digitale Zugangsdaten und komplizierte Passwörter erübrigen sich.

WEITERE INFORMATIONEN:

CFW EMV-Consulting AG
Dorf 9
CH-9411 Reute AR
www.cfw.ch



CFW PowerBox, Vollversion mit 4 × 16A/32A FI-geschützten Ladestationsabgängen inkl. 8-fach LAN Switch

Haftet der Vermieter beim Sturz eines Mieters im Treppenhaus?



Normgerechter Handlauf bei einem Wohnblock in Winterthur



Beidseitige Handläufe nach SUVA-Vorgaben

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

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

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

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

VERTRAGLICHE HAFTUNG AUS DEM MIETVERHÄLTNIS

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

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

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

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

AUSSERVERTRAGLICHE WERKEIGENTÜMERHAFTUNG NACH ART. 58 OR

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

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

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

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

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

Widrigenfalls droht im Schadensfall eine Haftung des Werkeigentümers.

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

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

DIE ÜBERTRAGUNG DES HAFTUNGSRISIKOS AUF DEN VERSICHERER

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

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

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

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Beidseitige Handläufe beim Abgang einer Arzt-Praxis

Energieverbrauch fairer machen.

«Fairplay!» von NeoVac sorgt für faire Heizkostenabrechnungen für alle Bewohner:innen – ganz ohne Investitionskosten für Verwaltungen und Eigentümer:innen.

In vielen Mehrfamilienhäusern werden die Energiekosten noch immer pauschal oder per Quadratmeter abgerechnet. Konkret heisst das: Wer Energie spart, bezahlt unter dem Strich gleich viel wie jene Mieter:innen, die dies nicht tun. Das ist unfair. Ausserdem fehlt ein wirklicher Anreiz, Energie zu sparen.

Die verbrauchsabhängige Heizkostenabrechnung (VHKA) macht das Abrechnen fair. Alle bezahlen nur das, was sie verbrauchen. Und das clevere All-in-One Abomodell «Fairplay!» von NeoVac macht die VHKA ganz einfach und smart – ohne jeglichen Investitionsaufwand für Verwaltungen und Eigentümer:innen. Dank der kostenlosen App «NeoVac myEnergy» haben Bewohner:innen zudem eine transparente Übersicht über den persönlichen Energieverbrauch und werden zum Energiesparen animiert.

VORTEILE AUF EINEN BLICK

FAIRE ABRECHNUNGEN

Die verbrauchsabhängige Heizkostenabrechnung (VHKA) mit «Fairplay!» von NeoVac sorgt für faire Abrechnungen für alle Mieter:innen und Nutzer:innen. NeoVac ermöglicht das unkomplizierte Nachrüsten von Altbauten mit modernen Heizkostenverteilern direkt auf Heizkörper. Dies gewährleistet eine präzise Messung des Wärmeverbrauchs der einzelnen Nutzereinheiten und sorgt für eine individuelle und entsprechend faire Heizkostenabrechnung. Jede Mietpartei bezahlt genau das, was sie effektiv verbraucht. Nicht zuletzt senkt die VHKA durch den bewussten Umgang mit Energie die Nebenkosten, was sich wiederum positiv auf den Bruttomietzins und die Attraktivität des Mietobjektes auswirkt.

KEINE INVESTITIONSKOSTEN

Viele Eigentümer:innen, Vermietende und Verwaltungen haben Vorbehalte gegenüber der verbrauchsabhängigen Heizkostenabrechnung (VHKA). Die Einführung sei zu aufwendig und teuer, weil sie mit grossen Investitionen verbunden sei. Auch das Erstellen der Abrechnungen bringe einen beträchtlichen Mehraufwand. NeoVac begegnet diesen Bedenken mit «Fairplay!»: Das clevere All-in-One-Abomodell zum Fixpreis beinhaltet sämtliche Messgeräte und Hardware sowie Services und macht die VHKA ganz einfach und smart – ohne jeglichen Investitionsaufwand für Verwaltungen und Eigentümer:innen. «Fairplay!» ermöglicht Verwaltungen und Eigentümer:innen einen kostengünstigen und niederschweligen Einstieg in die VHKA.

SMARTES ENERGIEMONITORING

Wer Energie sparen will, muss wissen, wie hoch der tatsächliche Verbrauch ist. Nur so lassen sich Optimierungspotentiale erkennen und nutzen. Dafür braucht es ein Monitoring-Tool, das die relevanten Energieströme transparent ausweist.

Mit der cleveren und kostenlosen App «NeoVac myEnergy» haben Mieter:innen und Nutzer:innen jederzeit den Überblick über ihren Energie- und Wärmekonsum. Dank des smarten Energiemonitorings können sie ihren Verbrauch nicht nur überwachen, sondern auch gezielt optimieren und dadurch die Energieeffizienz erhöhen. Noch interessanter wird die Anwendung durch den LoRaWAN-Heizkostenverteiler. Damit können die Verbräuche tagesaktuell in «NeoVac myEnergy» abgerufen werden.

NEUE HEIZKOSTENVERTEILER FÜR DIE MIETERSCHAFT

Das folgende Praxisbeispiel zeigt, wie einfach es ist: An der Kreuzstrasse in Engelburg (Kanton St. Gallen) erfolgte die Sanierung von vier Mehrfamilienhäuser mit insgesamt

54 Wohnungen. Dabei wurden alle Wohnungen mit den Heizkostenverteilern NeoVac SX 958 LoRaWAN ausgestattet. Die kleinen Geräte können ganz einfach auf den Heizkörpern angebracht werden – ohne grossen Aufwand: Die NeoVac-Montageprofis benötigen für die Installation der Geräte jeweils nur ein paar Minuten. Die Ablesung der Daten kann nun ohne Wohnungszutritt erfolgen. Die Verbrauchsdaten werden drahtlos mit LoRaWAN in die NeoVac Energy Cloud übermittelt. Die erhobenen Daten werden automatisch für die verbrauchsabhängige Heizkostenabrechnung verwendet. Weder für Verwaltungen und Eigentümer:innen noch für Mieter:innen ergibt sich dadurch ein Mehraufwand.

Die Mehrfamilienhäuser in Engelburg wurden auch mit einer Photovoltaik-Anlage ausgestattet: Damit setzt die Verwaltung, die Regimo St. Gallen AG, auf eine ökologische und nachhaltige Stromversorgung vom eigenen Dach und schafft so Mehrwert für alle Beteiligten. Und für die Mieter:innen liegen die Vorteile auf der Hand: Sie profitieren von günstigen Strompreisen und dem Zugang zu einer ökologischen Energieversorgung.

Zusätzlich können die Bewohner:innen die kostenlose App «NeoVac myEnergy» nutzen und damit ihren Energieverbrauch zukünftig nicht nur überwachen und optimieren, sondern auch ihre Energieeffizienz erhöhen.

VORTEILE FÜR VERWALTUNGEN UND EIGENTÜMER:INNEN

Im Interview erklärt Silvan Wick, Geschäftsführer der Regimo St. Gallen AG, warum für Mieter:innen das Abrechnungsmodell bei der Wohnungswahl eine wichtige Rolle spielt und welchen Vorteil es für ihn bringt, dass an der Kreuzstrasse sowohl die Photovoltaik-Anlage als auch die neuen Heizkostenverteiler dieselbe Ablesetechnologie haben.



WEITERE INFORMATIONEN:

NeoVac ATA AG
www.neovac.ch/
faire-heizkostenabrechnung

NeoVac

Das kostet es

All-in-One-Paket «NeoVac Fairplay!»

Kosten pro

Wohnung:
CHF 9.80/Monat
Total CHF 117.60 pro
Wohnung p.a. inkl.
MwSt.

Allgemeine Bedingungen

- Pro Wohnung max. 5 Heizkostenverteiler inklusive (Mehrmengen à monatlich CHF 1.95/HKV)
- Abo bezahlbar mit Lieferung jährlicher VHKA
- HKV verbleiben im Eigentum der NeoVac ATA AG, Geräteunterhalt im Abopreis inklusive
- zzgl. Gebühr für Mieterwechsel

«NeoVac Fairplay! Plus»

Kosten pro

Wohnung:
CHF 12.70/Monat
Total CHF 152.50 pro
Wohnung p.a. inkl.
MwSt.

Ergänzende Bedingungen

- Mit Warmwassermessung (wo gewünscht/möglich – Erstinstallation bauseits)
- Pro Wohnung max. 5 Heizkostenverteiler und ein Warmwasserzähler inklusive (Mehrmengen à monatlich CHF 1.95/HKV oder CHF 2.70/WWZ)



Jetzt Kontakt aufnehmen und unverbindliche Beratung anfordern.

neovac.ch/
faire-heizkostenabrechnung



Die Smartphone-App «NeoVac myEnergy» informiert Bewohner:innen transparent über ihren Energieverbrauch.



In 50 Jahren erlebt man viel

RohrMax AG – Gegründet 1973, ist das Unternehmen durch seine Zuverlässigkeit zur Marke geworden. Abwasserrohre, das heisst auch: Wo es gluckert, staut und winselt.

Die RohrMax AG beschäftigt über 200 Mitarbeitende. Die Arbeitswelt der Monteure, Serviceleiter und Verwaltungsangestellten ist vielfältig und birgt auch immer wieder Überraschendes.

Organisiert werden die Einsätze zu den Schächten, verstopften Abfüssen und Sickerleitungen via top-moderner Technik – von der RohrMax-Disposition drahtlos direkt in die Fahrzeuge und zurück. Das ausgeklügelte IT-System wird für alle Arbeitsbereiche kontinuierlich weiterentwickelt.

DER HUND IST VERSCHWUNDEN

In diesem Jahr feiert das Unternehmen sein 50-jähriges Bestehen. In all den Jahren haben die Mitarbeitenden immer wieder berührende Momente erlebt, die in Erinnerungen bleiben. Das zeigen die folgenden beiden tierischen Geschichten:

Die Besitzer der Hündin Kuma sehen nur Waldboden. Sie rufen. Nichts. Aber da ist

es wieder: das Winseln. In der Nähe. Der Vierbeiner bleibt wie vom Waldboden verschluckt. An einem Sonntagabend auf dem Berner Hausberg Gurten.

Die hübsche Hündin hat was Interessantes entdeckt, ein Rohr im Boden, und ist hineingeschlüpf. Riecht sie Mäuse? Andere Tiere? Sie kann nicht umkehren und plumpst stattdessen in einen



Glück im Unglück: Der verborgene Schacht ist mit Schlamm und Kies gefüllt. Sein patschnasses Opfer kann in ihm stehen. Auch das Kätzchen bleibt unverletzt.

Schacht. – Chef-Monteur Stephan Jegerlehner rückt aus. Er findet den dicht zugewachsenen Schacht, und als er den Deckel freigelegt hat und ihn vom Schacht zieht, ist auch die Gesuchte wieder da. Gesund und unverletzt.

KATZEN-BABY VERMISST

Drei Wochen sind die Kätzchen alt, und ihre Mama führt die Kleinen durchs offene

Dachfenster in die Welt windumwehelter Ziegel. Später spielen drei Kätzchen im Wohnzimmer. Eines fehlt.

Die Besitzer suchen es stundenlang. Dann sind sie sich sicher: Das Kleine muss von den Ziegeln geschlittert und ausgerechnet in den Dachwasser-Fallstrang gefallen sein.

Alfred Reichmuth (Monteur ZH): «Sonntag hin oder her. Für mich stand sofort fest, dass ich bei dem Problem helfe. Menschlichkeit ist wichtig.»

Und tatsächlich, es zeigt sich, das Kätzchen befindet sich in den Rohren unter dem Haus. Mittels einer Kanal-TV-Kamera wird es aufgespürt und behutsam aus dem Rohr zu einem Schlammsammler ins Freie geschubst. Der Tierarzt bestätigt später: unverletzt.

Dienstleistungen

RohrMax AG
Rohrreinigung
Kanal-Fernseh-Untersuchung
Beratung + 24h 0848 852 856
info@rohrmax.ch | rohrmax.ch

«Wir sind offen, gemeinsam mit der Branche unsere Plattform weiterzuentwickeln.»



Das Schweizer Start-up Buildigo möchte das führende nationale Handwerker Netzwerk werden. Im Interview erzählt Managing Director Michael Hügli mehr über die Plattform, was sie auszeichnet und wie sie die Qualität und Lokalität des Angebots sichert.

HERR HÜGLI, WAS GENAU MACHT BUILDIGO?

Michael Hügli: Buildigo ist eine Tochtergesellschaft der Mobiliargruppe. Wir vermitteln qualitätsgeprüfte lokale Handwerker:innen

an Kundinnen und Kunden. Wir bauen unser Netzwerk gemeinsam mit den über 80 regionalen Generalagenturen der Mobiliar auf, die die lokalen Partner kennen und wissen, wer gute Arbeit leistet. Ausserdem erhalten wir Feedback von unseren Kundinnen und Kunden, was die Qualität der Arbeit betrifft, und legen viel Wert darauf, uns stetig zu verbessern.

WAS FÜR ARBEITEN BIETEN SIE AN UND WAS SIND DIE VORTEILE FÜR DIE AUFTRAGGEBER:INNEN?

Michael Hügli: Unser Angebot ist vielfältig und umfasst Handwerker:innen für kleine und grosse Projekte wie Glasbruch, Reparatur von Haushaltsgeräten, Malerarbeiten, Heizungersatz oder Isolation der Gebäudehüllen sowie Impulsberatungen oder GEAK-Fachpersonen. Wir begleiten unsere Kundinnen und Kunden von der Anfrage bis zur Bezahlung und gewährleisten Zufriedenheit. Sollten Probleme mit dem Partner auftreten, stehen wir unseren Kundinnen und Kunden zur Seite. Wir bieten ein lokales und qualitätsgeprüftes Netzwerk und sind stets bemüht, die bestmöglichen Partner zu vermitteln, um die Zufriedenheit unserer Kundinnen und Kunden zu gewährleisten.

WER IST IHRE ZIELGRUPPE?

Michael Hügli: Unsere primäre Zielgruppe sind Privatpersonen. Wir stellen jedoch fest, dass auch Immobilienverwaltungen unseren Service benötigen. Sei es, weil unsere Partner schneller liefern können als ihre bestehenden Kontakte oder weil sie eine Konkurrenzofferte einholen wollen. Zudem wickeln wir für die Mobiliar bereits heute auch Schadenfälle digital ab. Der hierfür entwickelte Prozess können Bewirtschafter bei Mieterschäden nutzen, da die Grundlogik sehr ähnlich ist.

WIE PROFITIEREN DIE HANDWERKER:INNEN VON BUILDIGO?

Michael Hügli: Unsere Vision ist, Handwerker:innen von administrativen Arbeiten zu entlasten. Wir begleiten sie von der Anfrage bis zur Zahlung. Zusammen mit unseren Partnern optimieren wir unseren Service. Handwerksbetriebe profitieren von unserem fairen Geschäftsmodell, das keine Leads verkauft. Handwerker:innen bezahlen uns eine Provision bei erfolgreicher Auftragsvermittlung. Wir beschränken die Anzahl der Handwerker:innen pro Anfrage, es sei denn, Kundinnen und Kunden wünschen ausdrücklich Konkurrenzofferten.



WEITERE INFORMATIONEN:

Buildigo AG
Schwarzenburgstrasse 12a
3007 Bern
Tel. 058 311 35 00
info@buildigo.ch
www.buildigo.ch

Marktintelligenz für Immobilienakteure. Datenbasiert und forschungsnah.

FPRE bietet evidenzbasierte und wissenschaftlich fundierte Dienstleistungen und Tools für Akteure im Immobilienmarkt.

Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE) ist ein privates Beratungs- und Forschungsunternehmen mit Hauptsitz in Zürich und Niederlassungen in Bern und Frankfurt am Main. Mit seinem interdisziplinären Team bearbeitet FPRE Themen der räumlichen Entwicklung, mit speziellem Fokus auf die ökonomische und demographische Dynamik des genutzten bzw. nutzbaren Raums.

Seit der Gründung im Jahr 2006 bilden Forschung, Produktentwicklung und massgeschneiderte Analysen für Kunden die Schwerpunkte der Tätigkeit. Dabei stehen Immobilien oftmals im Zentrum der Betrachtungen. Zur Sicherstellung der Nähe zur Forschung nimmt FPRE an wissenschaftlichen Kongressen teil, publiziert und lehrt in der beruflichen Praxis sowie im Hochschulbereich.

Daten sind unser wertvollster Rohstoff. Das eigentliche Herzstück von FPRE sind aber die aktuell 33 Mitarbeitenden, die aus den Bereichen Volkswirtschaft, Ökonometrie, Architektur, Raumplanung, Statistik und Informatik stammen. Sie sind es, die unsere Daten veredeln, indem sie Modelle und Produkte entwickeln, Analysen sowie Studien erstellen, beratend beiseite stehen und Bewertungen durchführen.

Über 700 Immobilienakteure in der Schweiz und Deutschland zählen zu den Kunden von FPRE. Darunter befinden sich Grossbanken, institutionelle Investoren, Hochschulen und öffentliche Behörden – aber auch zahlreiche Klein- und Kleinstfirmen.

IMMOBILIEN DIGITAL BEWERTEN UND ANALYSIEREN

Mit IMBAS bieten wir eine Web-Applikation zur Analyse und Bewertung von Immobilien an. Es handelt sich um eine der grössten immobilienökonomischen Applikationen für die Schweiz, Deutschland und das Fürstentum Liechtenstein.

IMBAS ermöglicht Ihnen die Erstellung von Standortanalysen, Bewertungen und Portfolioanalysen - flächendeckend für Ortschaften und Stadtquartiere in der Schweiz. IMBAS ist modular aufgebaut und kann flexibel und massgeschneidert lizenziert werden. Es stehen Module auf allen Ebenen der Immobilienanalyse und -bewertung zur Verfügung. Derzeit baut FPRE die Webapplikation komplett neu, um IMBAS noch benutzerfreundlicher und intuitiver zu gestalten. Auf das Rollout dürfen sich aktuelle sowie künftige IMBAS-Kundinnen bzw. -Kunden noch in diesem Jahr freuen. Zudem werden die Themen ESG und Nachhaltigkeit bald mit eigenen Produkten integriert. Auf Anfrage kann IMBAS auch kostenlos getestet werden.

FPRE stellt Marktdaten, Bewertungsmodelle und Benchmarks zusätzlich auch über sogenannte standardisierte Schnittstellen (API) bereit. Dies ermöglicht die bruchfreie Integration in digitale Prozesse. Ratings, Benchmarks und automatisierte Bewertungen werden so für die Analyse und Bewertung von ganzen Hypotheken- oder Anlageportfolios in Nullzeit verfügbar gemacht.

PERSÖNLICHE BERATUNG UND BEWERTUNGEN

Dank eines interdisziplinären Teams mit langjähriger Erfahrung und unter dem Einsatz von detaillierten Datenbanken sowie Modellen unterstützen wir Sie auch gerne persönlich bei Ihren Anliegen. Etwa als unabhängige Berater bei immobilienökonomischen Fragestellungen oder zu Themen der räumlichen Entwicklung. Dazu zählen unter anderem Standort- und Marktanalysen, Scouting, regionalökonomische Studien, die Entwicklung von Immobilienstrategien, statistische Studien oder soziodemographische Analysen.

Auch für Bewertungsdienstleistungen sind wir der richtige Ansprechpartner. Kontaktieren Sie uns für alle komplexen Bewertungen, namentlich Landwertermittlungen, Projektbewertungen, Mehrwertermittlungen, Mieten und Ertragsanalysen, Gerichtsgutachten oder Spezialbewertungen. Dabei arbeiten wir mit anerkannten Methoden und stützen uns auf eigene Modelle und umfassende Daten zum Immobilienmarkt.

DIE BREITE PRODUKTE- UND DIENSTLEISTUNGSPALETTE VON FPRE

EINE AUSWAHL UNSERER PRODUKTE:

Bewertungsmodelle

Erstellen Sie digital fundierte Bewertungen für Wohneigentum, Renditeimmobilien, Mietobjekte oder komplexe Grundstücke und Projekte – oder analysieren Sie Ihr Portfolio auf Knopfdruck. IMBAS unterstützt Sie mit marktnahen Modellvorschlägen.

Gemeindechecks

Die Gemeindechecks bieten gut visualisierte Informationen zu sämtlichen für die Immobilienmärkte relevanten Themen auf Ebene Ortschaft/Stadtquartier. Es stehen Gemeindechecks für Wohn- und Geschäftsnutzungen zur Verfügung.

Immobilien-Almanach

Kurz vor Weihnachten erscheint jeweils das benutzerfreundliche Handbuch zu den Schweizer Wohn- und Geschäftsimmobiliemärkten für das kommende Jahr. Der Differenzierungsgrad der inhaltlichen Analysen, die Detailschärfe der regionalen Auswertungen, der lange Prognosehorizont sowie der starke Benutzerfokus machen den «Immobilien-Almanach Schweiz» zu einem unerlässlichen Werkzeug für die Immobilienbranche.

Immobilien-Indizes

FPRE berechnet und publiziert quartalsweise Preisindizes für verschiedene Immobilienutzungen. Sie werden zeitnah über die Marktentwicklungen bei Wohneigentum, Mietobjekten, Renditeimmobilien oder Bauland informiert – schweizweit sowie regional.

Regionale Karten

Nutzen Sie unsere umfangreichen Makrolagedaten, um selbständig kartographische Analysen und Vergleiche von Gemeinden und Stadtquartieren durchzuführen.

Standortanalyse

Die Standortanalyse bietet Daten und Auswertungen für Wohn- und Geschäftsimmobiliemärkte auf den Ebenen Makro- und Mikrolage für jeden Standort in der Schweiz. Durch eine manuelle Auswahl der Nutzungen (Wohnen, Büro, Verkauf und Gewerbe/Industrie) kann per Knopfdruck eine passende Standortanalyse generiert werden.

EINE AUSWAHL UNSERER DIENSTLEISTUNGEN:

Immobilienstrategie

Wir unterstützen Investoren bei der Entwicklung ihrer Immobilienstrategie. Dabei identifizieren wir chancenreiche Zielregionen, beurteilen Chancen und Risiken der regionalen Nutzermärkte und zeigen Ertrags- und Nutzungspotentiale auf.

Mehrwertermittlungen

Wir erstellen Mehrwertermittlungen für komplexe Liegenschaften, modellieren planungsbedingte Mehrwerte auf verschiedenen Raumebenen, unterstützen Behörden und Grundeigentümer lösungsorientiert mit Zweitmeinungen zu bestehenden Gutachten und stehen Ihnen bei der Beantwortung von Fragen zur Mehrwertabgabe zur Seite.

Mieten und Ertragsanalysen

Wir erstellen hedonische Mietzinseinschätzungen für Wohn-, Büro- und Verkaufsflächen und bewerten Mieten von Gewerbe-, Industrie- und Logistikflächen. Zudem ermitteln wir Umsatzmieten für Hotellerie- und Gastronomiebetriebe und führen Ertragsanalysen zur Positionierung bzw. Neupositionierung von Immobilien durch.

Standort- und Marktanalysen

Frühzeitig durchgeführte Standort- und Marktanalysen mit einem prospektiven Fokus sind eine unabdingbare Grundlage für die erfolgreiche Realisierung von Immobilienprojekten. Unsere Marktexperten analysieren Standorte für verschiedene Nutzermärkte massgeschneidert auf Ihre Fragestellung.

WEITERE INFORMATIONEN:

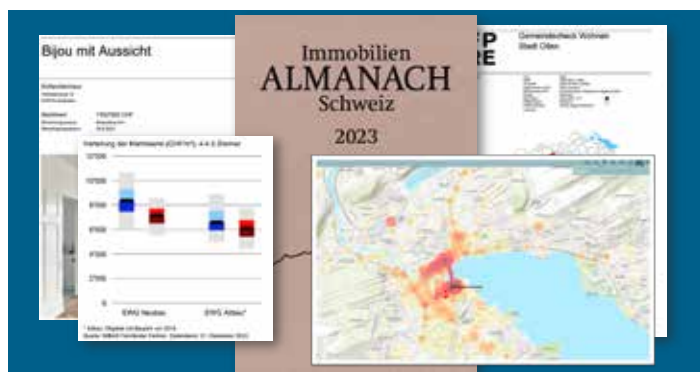
Fahrländer Partner
Raumentwicklung
Seebahnstrasse 89
CH-8003 Zürich
+41 44 466 70 00
info@fp.re.ch

**FP
RE**

Weitere Standorte:
Bern und Frankfurt
am Main



www.fpre.ch



FPRE bietet eine breite Produktpalette an

Mit den richtigen Tools und Services optimieren Immobilienprofis ihr Business – digital und einfach.

Die Erfolgsformel für Makler:innen, Vermarkter:innen und Bewirtschafter:innen in einem Real-Estate-Ökosystem, das sich kontinuierlich weiterentwickelt, lautet: alle Chancen zur schnellen Skalierung von Reichweite und Sichtbarkeit ihrer Objekte ausschöpfen sowie die verfügbaren innovativen Lösungen für einen effizienten Vermarktungsprozess nutzen.

Um diese Erfolgsformel für ihre Business-kund:innen umzusetzen, entwickelt die SMG Swiss Marketplace Group mit ihren Real-Estate-Plattformen die nötige Leistungsstärke für einen bestmöglichen Vermarktungserfolg. Das Ziel ist klar: Businesskund:innen täglich mit Performance und smarten Prozessen zu unterstützen und zukunftsorientiert zu beraten.



Der Schweizer Immobilienmarkt stellt zurzeit auch im internationalen Vergleich seine Robustheit unter Beweis. Beinahe unbeflügelt von mehreren Entwicklungen am Finanzmarkt ist die Nachfrage nach Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen nach wie vor ungebrochen. Und auch der Mietmarkt bleibt in Bewegung. In diesem anhaltend dynamischen Markt ist digitale Fitness für Immobilienprofis ein entscheidender Erfolgsfaktor. Mit den beiden bekannten Online-Marktplätzen Homegate und ImmoScout24 bietet die SMG Swiss

Marketplace Group (kurz: SMG) umfassende Möglichkeiten, die digitale Immobilienvermarktung erfolgreich und besonders effizient zu gestalten.

Die Leistungspakete der beiden ebenso beliebten wie starken Marken umfassen alle relevanten Tools für digitale Vermarktungsprozesse. Zusätzlich unterstützen sie mit verschiedenen Lösungen auch die administrativen Prozesse im Immobilien-Marketing und erleichtern es damit Makler:innen und Bewirtschafter:innen, ihre Ziele schnell und mit möglichst geringem Aufwand zu erreichen. Getreu dem Motto: digital und einfach.

STETIG ERWEITERTES LEISTUNGSPORTFOLIO

Schritt für Schritt wird das Leistungsportfolio der Insertionspakete erweitert und optimiert. Für Marcel Meier, Director Business Customer Real Estate bei der SMG Swiss Marketplace Group, ist dies aber nur ein Aspekt: «Die Angebotspalette unserer Tools und Services entlang der Bedürfnisse unserer Business-Kund:innen immer weiter auszubauen, ist nur ein Teil unserer stetigen Weiterentwicklung. Gerade bei digitalen Service-Innovationen ist es entscheidend, den Mehrwert unserer verschiedenen Lösungen auch praxisnah zu vermitteln. Dafür stellen Homegate und ImmoScout24 ihren Kund:innen zahlreiche Optionen zur Verfügung. Diese reichen von Tutorials über Webinare bis hin zu persönlicher Beratung durch engagierte Account-Manager:innen.»

Diese persönliche Beratung spielt im digitalen Business eine besonders wichtige Rolle, wie Marcel Meier die kundenorientierte Strategie der SMG-Plattformen beschreibt: «Wir haben im Real-Estate-Bereich spannende Cross Selling-Optionen entwickelt. Dabei werden unsere Geschäftskund:innen individuell beraten, wie sie für ihr lokal oder regional aufgestelltes Business die Leistungsstärke beider Plattformen bestmöglich nutzen können.» Dies endet jedoch nicht bei den beiden genannten Plattformen. Dank der fünf weiteren Partner-Plattformen profitieren Immobilienprofis auch darüber hinaus

von der zusätzlichen Sichtbarkeit ihrer Inserate – ohne jeglichen administrativen Mehraufwand oder Mehrkosten. So können Reichweite und Sichtbarkeit der Inserate schnell gesteigert werden.

DATENBASIERTE ZU BESSEREN ENTSCHEIDUNGEN

Das Partnernetzwerk von SMG Real Estate stellt als Teil der unterschiedlichen Insertionspakete auch Tools und Services auf Basis umfangreicher Daten bereit, die Immobilienprofis wirkungsvoll bei ihrer Arbeit unterstützen. Auf Basis datengestützter Informationen wird ein sichereres Planen und Entscheiden möglich. Dieser direkte Zugriff auf datenbasierte Markt-Expertise in hervorragender Qualität zahlt sich für Immobilienprofis aller Grössen und Regionen aus, da sie über Tools von IAZI, Casasoftware und Realmatch360 Informationen rund um Angebot, Nachfrage und Transaktionen verfügen. «Dank dieser Tools können unsere Business-Kund:innen ihre Vermarktungsentscheidungen mittels einer ausgezeichneten Datengrundlage treffen», beschreibt Marcel Meier die Vorteile. «So stehen ihnen beispielsweise aktuelle Nachfrage-Level oder Mietpreisentwicklungen in den für sie relevanten lokalen oder regionalen Gebieten zur Verfügung. Diese geben zielgenaue Impulse für die eigene Vermarktungsstrategie, die damit stetig verbessert werden kann.»

Aber auch für die digitale Verwaltung der Immobilienvermarktung werden Lösungen mit den Insertionspaketen angeboten. Mit den genau darauf spezialisierten Softwares von CASAONE oder Publimmo lassen sich viele Prozesse deutlich vereinfachen und im Handumdrehen weiter professionalisieren.

MIT INNOVATION ZU MEHR VERMARKTUNGS-EFFIZIENZ

Von Cross-Selling bis zu Daten-Know-how – alle diese Vorteile unterstützen die eigentliche Währung im digitalen Vermarktungs-Business: eine exzellente Performance. Auch hier steigen die Anzahl Leads bei den Plattformen Homegate und ImmoScout24 durchschnittlich von Monat zu Monat, wodurch sich für Business-Kund:innen tagtäglich mehr Kontakte und dadurch noch bessere Chancen auf eine kürzere Inserate-Laufzeit und höhere Effizienz im Vermarktungsprozess ergeben.

Dies ist aber nur ein Feld, in dem SMG Real Estate nachhaltig bessere Voraussetzungen für den Geschäftserfolg ihrer Kund:innen geschaffen hat. Denn die Leistungsstärke der verschiedenen Plattformen wird laufend optimiert und gerade im Hinblick auf die bestmögliche User Experience hin stetig weiterentwickelt. Dies stets mit dem Ziel, dass sich Nutzer:innen bei der Suche nach ihrer nächsten Traumimmobilie gezielt angesprochen fühlen und die Plattformen so digital und einfach wie möglich nutzen können.

Marcel Meier fasst das stetige Bestreben von SMG Real Estate wie folgt zusammen: «In der schnelllebigsten digitalen Welt ist es wichtig, den von uns angebotenen Mehrwert immer wieder aufzuzeigen und praxisnah zu erläutern.» Insgesamt sinke über alle Objekte die Leerstandsduer der Kund:innen. Das als Ergebnis von laufenden Innovationen, mit denen die digitale Vermarktung immer weiter professionalisiert und vereinfacht wurde. Für Marcel Meier spielen aber selbstverständlich auch die immense Erfahrung, das Netzwerk unter Immobilienprofis und deren Rückmeldungen sowie die vereinte Power des umfangreichen Real-Estate-Ökosystems eine wichtige Rolle: «Letztlich ist es entscheidend, dass wir allen Partner:innen im Immobilien-Business weiter den Rücken stärken und ihr Geschäft effektiv unterstützen können. Dafür begleiten wir Kund:innen auf ihrem Weg, beraten sie wo gewünscht aktiv und verstehen uns als Ermöglicher, damit unsere Kund:innen die Chancen der digitalen Vermarktung optimal für sich nutzen können.»

WEITERE INFORMATIONEN:

SMG Swiss Marketplace Group AG
Thurgauerstrasse 36
8050 Zürich
customerservice-re@swissmarketplace.group
Tel. 058 900 73 08



Our Real Estate Brands



DIE TOP 5, WENN ES UM DEN DIGITALEN BUSINESS-ERFOLG IM IMMOBILIENMARKT GEHT:

- (1) Ein Insertionspaket buchen, das die gesetzten Vermarktungsziele erfüllt und bei allen administrativen Aufgaben maximal unterstützt.
- (2) Top Listings einsetzen, die dank prominenter Platzierung der Inserate in der Ergebnisliste maximale Visibilität garantieren.
- (3) Die Neubau-Plattform auf ImmoScout24 nutzen, um gezielt Interessent:innen zu erreichen, die diese Objekte präferieren.
- (4) Mit der Experten-Visitenkarte noch sichtbarer werden und den Vertrauensaufbau dank persönlichen Kontakt bei den Kund:innen unterstützen.
- (5) Mit den datengestützten Tools aus dem Real-Estate-Partnernetzwerk die Vermarktung noch besser planen und sicherer entscheiden.

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

__GTSM_Maggingen AG__
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
 Grosssäckerstrasse 27
 8105 Regensdorf
 Tel. 044 461 11 30
 Fax. 044 461 12 48
 info@gtsm.ch
 www.gtsm.ch

ABLAUFENTSTOPFUNG



ROHRMAX
 Halte dein Rohr sauber
 24h 0848 852 856

...ich komme immer!

Rohrreinigung
Kanal-TV
Wartungsverträge
Inliner-Rohrsanierung
Lüftungsreinigung rohrmax.ch

Kostenlose Kontrolle
Abwasser + Lüftung

BEWEISSICHERUNG

STEIGER BAUCONTROL AG
 Schadenmanagement Bauimmissionstüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
 Postfach 7856

Nivellements 6000 Luzern 7

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

Erschütterungs-messungen www.baucontrol.ch
 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, Überlander 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 41
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bremgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggental, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN

Hauswartungen
D. REICHMUTH GmbH

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

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

IMMOBILIENMANAGEMENT

Aandarta
 Digital Property Management

ABACUS
 Gold Partner

Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

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

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

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch

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

IMMOBILIENSOFWARE

ID·Cloud
Real Estate Mgmt

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

InterDialog
 SOFTWARE AG

info@interdialog.ch
 www.interdialog.ch

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

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

GARAIOREM



IMMOMIG

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

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



Quorum
 Software

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



Software für die Immobilienbewirtschaftung
 ImmoTop2, Rimo R5

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

PARKETT UND LANDHAUSDIELEN

DIELENWERK

DIELENWERK Parkett & Landhausdielen GmbH
Überlandstrasse 18
8953 Dietikon

T 044 621 39 11
M 078 800 73 91
M contact@dielenwerk.ch
www.dielenwerk.ch

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

Plagex®

professionelle Schädlingsbekämpfung

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

Ihr Partner auch im Bautenschutz

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

Und vieles mehr ...

Unser Grundsatz:

**So wenig wie möglich
aber so viel wie nötig**

HAUPTNIEDERLASSUNG

Floraweg 6, 8810 Horgen
T: 044 725 36 36 | H: 079 725 36 36

ZWEIGNIEDERLASSUNG

Max-Högger-Strasse 6, 8048 Zürich
T: 044 552 38 36 | H: 079 725 36 36

www.plagex.ch | info@plagex.ch

SPIELPLATZGERÄTE

bimbo
mácht. spass.

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

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

GTSM_Maggingen AG

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

WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

Trockag AG

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

SVIT Schweiz
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
T 044 434 78 88
www.svit.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 Taverner
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

20.04.23 SVIT Frühstück
31.05.23 Golf- und
Wanderturnier
28.09.23 Generalversammlung
16.11.23 SVIT Frühstück

SVIT BERN

02.05.23 Frühjahresanlass
06.06.23 InfoMeet
16.06.23 Powermeeting
Region Biel-Seeland
InfoMeet
04.09.23 Generalversammlung
14.09.23 ImmoFuture Day 2023
21.09.23 Tagesseminar
12.10.23 Berner
08./09.11.23 Immobilienstage

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 TICINO

01.06.23 Assemblea generale

SVIT SOLOTHURN

10.05.23 Mitglieder-Kaffee
04.08.23 SVIT-Day (Jubiläum)

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

12.05.23 Generalversammlung
22.06.23 Lunch-Break
24.08.23 ImmoBoot
26.10.23 Businesslunch

SVIT ZÜRICH

20.04.23 Politpodium
12.05.23 Golfturnier
08.06.23 Stehlunch
06.07.23 Sommerevent

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

01.06.23 ERFA Ostschweiz
31.08.23 Fachseminar
07.11.23 Fachseminar

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

25.10.23 12. Herbstanlass

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

19.04.23 76. Lunchgespräch
05.07.23 77. Lunchgespräch
14.09.23 KUB Focus
07.11.23 78. Lunchgespräch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

11.05.23 Fachseminar
02.11.23 Makler Convention

SVIT FM SCHWEIZ

01.06.23 FM Day
21.09.23 Good Morning FM!



***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.

So lassen Sie die Heiz- kosten kalt.

Mit Ihrem Internorm-Partner
Fenster tauschen und bis
zu 30% Energie sparen.



Alles spricht für

Internorm®
Fenster – Haustüren



Profitieren Sie jetzt von der Leistungsstärke unseres Real Estate-Ökosystems

Unsere Partnerschaften öffnen Ihnen den direkten Zugang zu exzellenter Markt-Expertise mit neuen Tools für eine effiziente Vermarktung.

Unsere Partner

CASASOFT

 REALMATCH360

 PUBLIMMO

IAZI
CIFI