

Swiss Real  
Estate Forum  
29. – 30.6.2023

FOKUS  
FABIAN PETER  
IM INTERVIEW

— 04

IMMOBILIEN-  
POLITIK  
VERBANDS-  
BESCHWERDEN  
EINGRENZEN

— 10

IMMOBILIEN-  
WIRTSCHAFT  
DREI START-UPS  
IM PORTRÄT

— 14

BAU & HAUS  
KREISLAUFWIRTSCHAFT IN DER  
BAUBRANCHE

— 32

MINERGIE IM ZEICHEN  
DES KLIMAWANDELS



## JA ZUM KLIMA-SCHUTZGESETZ

Am 18. Juni stimmen wir über das «Bundesgesetz über die Ziele im Klimaschutz, die Innovation und die Stärkung der Energiesicherheit» – kurz KIG – ab. Die Politik hat nun mehrere Jahre über den richtigen Weg hin zu einer nachhaltigen Entwicklung unserer Gesellschaft gerungen, und wir haben bereits einmal – im Juni 2021 – über ein CO<sub>2</sub>-Gesetz abgestimmt. Nach dem damaligen Nein wurde die Vorlage grundlegend überarbeitet.



Es ist wohl unbestritten, dass wir handeln müssen. Die Folgen der Klimaerwärmung sind auch hierzulande nicht zu negieren. Ebenso ist nicht von der Hand zu weisen, dass der Gebäudesektor im Bau und Betrieb für einen erheblichen Teil des CO<sub>2</sub>-Ausstosses verantwortlich ist. Ein Zeitraum von 25 Jahren bis zum Erreichen von «Netto-Null» deckt sich mit den grossen Investitionszyklen im Gebäudesektor, namentlich mit jenen der Heizsysteme. Über zehn Jahre fördert der Bund zudem mit je 200 Mio. CHF den Ersatz fossiler Heizungen sowie elektrischer Widerstandsheizungen durch erneuerbare Heizsysteme und Dämmung.

Die Erfahrungen des letzten Winters zeigen, dass Energiepreise und Nebenkosten ins Bewusstsein von Mietern und Eigentümern gerückt sind. Energieeffiziente Liegenschaften und die Eigenproduktion von elektrischer Energie werden darum in der Gunst der Nutzer steigen. Als verantwortungsbewusste Immobilienfachleute können wir Eigentümern nur raten, sich lieber früher als später mit der energetischen Ertüchtigung der eigenen Liegenschaft auseinanderzusetzen. Das Gesetz, über das wir nun abstimmen, schafft dafür günstige Bedingungen.

Darum empfiehlt der SVIT Schweiz am 18. Juni ein Ja zum KIG.

## Mit digiDoors zur digitalen Identifikation von Türen.

#rwdsdigidoors





## IMMOBILIENPOLITIK VERBANDSBESCHWERDEN EINGRENZEN

DIE UMWELTKOMMISSION DES NATIONALRATS LEGT EINEN VORENTWURF FÜR DIE ÄNDERUNG DES BUNDESGESETZES ÜBER DEN NATUR- UND HEIMATSCHUTZ ZUR VERNEHMLASSUNG VOR.



— 12

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT PROPTECHS BRINGEN FRISCHEN WIND

DIE DIGITALISIERUNG IN DER BAU- UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT SCHREITET UNAUFHALTSAM VORAN. JUNGE UND ETABLIERTE ALTE FIRMEN KÄMPFEN UM KUNDEN, MARKTANTEILE UND UMSÄTZE. DOCH WOHN FÜHRT UNS DIESER WEG?



— 32

## BAU & HAUS KREISLAUFWIRTSCHAFT IN DER BAUBRANCHE

DIE IMMOBILIENBRANCHE KANN UND SOLLTE EINE WICHTIGE ROLLE IN DER KREISLAUFWIRTSCHAFT EINNEHMEN – DOCH WELCHE HEBEL UND ANREIZE KÖNNEN DABEI GENUTZT WERDEN?

### — FOKUS

- 04 «ENERGIEEFFIZIENZ IST DAS GEBOT DER STUNDE»**  
Fabian Peter, Präsident Minergie und Regierungsrat Kanton Luzern, erklärt, warum Eigenproduktion von Strom und Grenzwerte für die CO<sub>2</sub>-Emissionen im Bau wichtige Voraussetzungen für das Minergie-Label sind.

### — IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 14 «WIR VERÄNDERN DIE RAUM- UND ORTSPLANUNG»**  
Luucy stellt Geoinformationen und 3D-Modellierungen bereit, die Raumplanern und Immobilienentwicklern ihre Arbeit erleichtern.
- 16 «WIR VERNETZEN ALLE PROJEKTBETEILIGTEN»**  
Mit den Softwarelösungen von Smino können Projektmitarbeitende Pläne hochladen, digital Protokolle schreiben, Mängel erfassen und vieles mehr.
- 18 «DATENKOMPETENZ IST UNSERE STÄRKE»**  
Die Angebote von Emonitor digitalisieren den Prozess vom Erstkontakt mit den Interessenten bis zur Vertragsunterschrift, dies bietet einen Vorteil für Mieter, Verwaltungen, Eigentümer und Investoren.
- 21 NETWORKING AN BORD DER «MS DIAMANT»**  
Die Herausforderungen der Pandemie wurden im Jahr 2022 durch neue abgelöst: Schutzsuchende aus der Ukraine, die Energiemangellage und die zunehmende Wohnungsknappheit in den Städten beschäftigten den Verband.
- 22 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

### — IMMOBILIENRECHT

- 28 VERSTEIGERUNG UND UNERLAUBTE UNTERMIETE**  
Im ersten Entscheid beschäftigte sich das Bundesgericht mit der Rechtsfolge der Zwangsversteigerung. Im zweiten Entscheid ging es um die Frage der Kündigung zweier Mietverhältnisse.

### — BAU & HAUS

- 34 DEMONTIEREN, AUFBEREITEN UND WEITERNUTZEN**  
Swiss Prime Site lässt in Zürich eine Immobilie nach den Leitsätzen der Kreislaufwirtschaft sanieren. Das Gebäude wird bis auf die Tragstruktur zurückgebaut und erhält eine neue Fassade aus recyceltem Aluminium.
- 36 ERST AUF HALBER STRECKE**  
Green-Building-Zertifikate spielen in der Bauwirtschaft eine wichtige Rolle. Doch um den Impact auf den Gebäudepark auszuschöpfen, ist die dynamische Weiterentwicklung entscheidend. Dies geht aus dem Sevia-Report hervor.

### — IMMOBILIENBERUF

- 40 AB JETZT AUCH MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ**  
Jetzt ist sie da, die künstliche Intelligenz. Gestern noch Science-Fiction, heute Realität. Auch in der Immobilienvermarktung.
- 42 VERMARKTER – BERUF MIT VIELEN FACETTEN**  
Auch das beste Objekt vermarktet sich nicht von allein, dafür braucht es Fachpersonen. Deshalb bekommen angehende Immobilienvermarkter an der SVIT School fundiertes Fachwissen und den Zugang zu einem Netzwerk.
- 43 UMWETTLABELS FÜR HOCHHÄUSER**  
SVIT-Bewerter und SIV haben den Erfahrungsaustausch der Region Zürich erstmals gemeinsam durchgeführt. Eine ideale Gelegenheit, Dr. Stefan Fahrländer als Mitglied beider Verbände als Referenten einzuladen.
- 45 AKTUELLE LEHRGÄNGE**
- 46 BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT**

### — VERBAND

- 48 VIER AUF EINEN STREICH**  
Dieses Jahr führten vier der fünf Kammern ihre Generalversammlungen parallel mit dem Real Estate Symposium am gleichen Ort durch. Nächstes Jahr wird auch die fünfte Kammer mit dabei sein.
- 52 PREIS FÜR INNOVATIVE LÖSUNGEN**  
Für den SVIT Award 2023 hat die Jury drei Liegenschaftsverwaltungen nominiert, die dank neuer Ansätze produktiver arbeiten. SVIT-Mitglieder können ihre Favoriten bis zum 12. Juni 2023 in einem Publikumsvoting küren.



«ENERGIEEFFIZIENZ.  
IST DAS GEBOT  
DER STUNDE»

Fabian Peter, Präsident Minergie und Regierungsrat Kanton Luzern, erklärt, warum Eigenproduktion von Strom und Grenzwerte für die CO<sub>2</sub>-Emissionen im Bau wichtige Voraussetzungen für das Minergie-Label sind.

INTERVIEW – IVO CATHOMEN\*  
FOTOS – URS BIGLER

**Sie sind Vorsteher des Departements Bau, Umwelt und Wirtschaft. Welches Ressort steht für Sie an erster Stelle?**

Wir müssen in allen drei Dimensionen im Gleichschritt vorwärtskommen. Die Vielfalt des Departements – bedingt durch unsere Exekutive mit 5 Regierungsräten – bringt auch Vorteile, weil die Interessenabwägung bereits im Departement stattfinden kann und nicht erst auf politischer Ebene. Daraus entstehen Synergien. ▶

ANZEIGE



**TROCKAG**  
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN  
BAUAUSTROCKNUNGEN  
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKKORTUNG

24H-NOTSERVICE  
0848 76 25 24

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

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



**Sie bezeichnen das Klima als eines Ihrer persönlichen politischen Kernthemen. Das tönt nicht nach FDP.**

Und trotzdem ist es ein Herzensanliegen. Die Klima- veränderung, wie sie sich zum Beispiel in der Glet- scherschmelze manifestiert, macht mich betref- fen. In der Präambel der Bundesverfassung steht, dass wir Verantwortung gegenüber den nächsten Generationen übernehmen. Dazu soll der Gesetz- geber optimale Rahmenbedingungen mittels Len- kung und Anreizen schaffen, nicht durch Verbote und Vorschriften. Das ist mein Verständnis unseres liberalen Gedankenguts. Richtig ist, dass es in unse- rer Partei unterschiedliche Auffassungen über die Geschwindigkeit der Klimawende gibt.

**Die Luzerner Regierung hat ein Revisions- paket des Energiegesetzes auf den Weg geschickt, mit dem sie den Ausbau der er- neuerbaren Energie vorantreiben will.**

Wir waren bereits mit unserem geltenden Ener- giegesetz Vorreiter. 2019 haben wir im Gesetz ver- ankert, dass bei einem Heizungsersatz die Wärme- versorgung zu mindestens 10% mit erneuerbaren Energieträgern erfolgen muss. Bei Wohnbauten führt diese Regelung dazu, dass in rund 87% al- ler Fälle beim Heizungswechsel eine erneuerba- re Heizung eingebaut wird. Nun widmen wir uns den grossen Heizungsanlagen, die noch überdurch- schnittlich häufig mit fossilen Energieträgern be- trieben werden. Im Weiteren wollen wir den Richt- plan im Bereich der Windenergie anpassen und

**BIOGRAPHIE  
FABIAN PETER**  
(\*1976) ist Anfang April 2023 mit dem besten Wahlergebnis in sei- nem Amt als Regie- rungsrat des Kantons Luzern bestätigt wor- den. Er gehört der FDP an und steht dem De- partement Bau, Umwelt und Wirtschaft vor. Bis zu seinem Wechsel in die Regierung 2019 war er Kantonsrat sowie Gemeinderat und Ge- meindeammann der Gemeinde Inwil. Peter ist gelernter Sanitärin- stallateur und Hei- zungszeichner sowie dipl. HLK Ingenieur FH. Seit 2022 präsi- diert er den Verein Minergie.

deren Baubewilligungsverfahren beschleunigen. Und schliesslich soll die Leistung der bereits obli- gatorischen PV-Anlagen auf den Dächern verdop- pelt und die Vorbereitung für die Ladeinfrastruktur von Elektromobilität in Neubauten verpflichtend werden.

**Mit dem Strauss aus Massnahmen bieten Sie allen möglichen Gegnern Angriffsfläche.**

Nicht unbedingt. Im Richtplan gibt es 22 mög- liche und ausschliessliche Standorte für Windener- gie. Wir sind auf diese Quelle angewiesen, wenn wir die Energiewende schaffen wollen. Wind gibt es im Winter, nachts und bei Schlechtwetter. Dies hilft die Energielücke zu schliessen. Mit den 22 Eig- nungsgebieten können wir im Jahresschnitt poten- ziell rund 25% der Luzerner Haushalte mit ausrei- chend Strom versorgen.

**Ist die Klimaneutralität bis 2050 erreichbar, wie dies der Kanton Luzern anstrebt?**

Ich bin überzeugt, dass die Klimaneutralität er- reichbar ist, wenn wir dies politisch wollen.

**Strom ist auch die Energiebasis der Minergie-Standards. Wie hat die drohende Energiemangellage die Ausrichtung von Minergie beeinflusst?**

Sie hat die Versorgungssicherheit und die Ener- giepreise ins Zentrum der öffentlichen Aufmerk- samkeit katapultiert und ein Umdenken angestos- sen. Mit dem Verein Minergie streben wir danach, punkto Energieeffizienz der führende Standard im Gebäudebereich in der Schweiz zu sein und den



aktuellen Stand der Technik zu beeinflussen. Dazu gehört, dass man möglichst viel Nutzenergie selber produziert.

#### **Die Eigenproduktion ist aber nicht Teil der Standards.**

Das stimmt so nicht: Wie kennen die Eigenstromanforderung bei Neubauten seit 2017. Mit der Anpassung im kommenden September werden die Anforderungen an den Minergie-Standard aber für Neubauten erheblich erhöht, und neu auch auf Minergie-Sanierungen übertragen. Weitere Verschärfungen betreffen die CO<sub>2</sub>-Emissionen bei der Erstellung oder den sommerlichen Wärmeschutz.

#### **Wer nach Minergie-Standard bauen will, muss in Zukunft einen grossen Teil der Energie also selber produzieren?**

Richtig. Das eigene Dach ist die günstigste Energiequelle. Bei Minergie wird die Eigenstromproduktion künftig den jährlichen Energiebedarf weitgehend decken. Es ist auch für unsere Energienetze am effizientesten, wenn der Strom nicht über weite Strecken übertragen werden muss.

#### **Heisst das, dass die Architektur durch den Standard beeinflusst wird?**

Ja, in mehrerer Hinsicht. Energie ist ein wertvoller Rohstoff und die Energieeffizienz eines Gebäudes

damit ein wichtiger Einflussfaktor für die Gebäudegestaltung. Auch die Minimierung der Treibhausgasemissionen in der Erstellung, der Hitzeschutz oder eben die Nutzung des solaren Potenzials prägen die Architektur.

#### **Wie steht Minergie zur Energiespeicherung?**

Zusammen mit den PV-Anlagen wird der Zubau der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge in der aktuellen Revision umgesetzt. Was die Speicherung betrifft, beobachten wir aktuell eine rasante technologische Entwicklung. Bis 2050 stehen voraussichtlich über 2 Millionen Batterien in Fahrzeugen zur Verfügung, die durch den bidirektionalen Betrieb zusammen mit stationären Speichern zur Lastregelung genutzt werden können. Die Energiespeicherung wird ohne Zweifel eine grosse Bedeutung auch in den Minergie-Standards erlangen, in Fahrzeugen oder stationär.

#### **Nicht alle Netzbetreiber sind begeistert über die Solaroffensive, weil sie eine Überlastung der Netze befürchten und nicht wissen, wohin mit dem Sommerstrom.**

Für die grossen alpinen PV-Anlagen besteht tatsächlich das Problem, dass ausreichende Übertragungskapazitäten erst noch erstellt werden müssen. Das heisst in der Konsequenz, dass es neben ▶

“  
**ENERGIEEFFIZIENZ, WOHNKOMFORT UND EIGENSTROMPRODUKTION SIND DIE DREI ENTSCHEIDENDEN PARAMETER.**  
”



“  
STEIGENDE  
ENERGIEPREISE  
SIND EIN WICH-  
TIGER TREIBER  
FÜR PV-ANLA-  
GEN UND EIGEN-  
VERBRAUCH.  
”

wenigen grossen viele kleinere Anlagen braucht. PV-Anlagen auf den Dächern und in einem zweiten Schritt die lokalen Speicher sind die Schlüssel. Die Netzbetreiber werden sich darauf einstellen.

**Einspeisevergütungen sind derzeit aber sehr unattraktiv.**

Das hängt sehr vom jeweiligen Energieversorger ab. Derzeit läuft die politische Diskussion über einen schweizweiten Minimalpreis. Ich gehe davon aus, dass die Vergütung in den nächsten Winterhalbjahren deutlich über den Gestehungskosten liegen wird. Im Sommer drückt das grosse Stromangebot auf die Preise, was wiederum Anreiz ist, den selbst produzierten Strom zu verbrauchen – bspw. für die Kühlung im Sommer.

**Der Fokus von Minergie verschiebt sich mit der Klimaerwärmung und höheren Sommertemperaturen zunehmend hin zum Thema Kühlung. Wie wird dies in den Standards abgebildet?**

Für das Minergie-Label werden Bauträger künftig den Nachweis für den sommerlichen Wärmeschutz mit modellierten Klimadaten der nächsten Jahrzehnte erbringen müssen. Das ist eine direkte Konsequenz aus den steigenden Sommertemperaturen namentlich in den Städten. Vor zwanzig Jahren stand die Wärmeerzeugung im Zentrum. Für gewerbliche Liegenschaften musste aber schon bald mehr Energie für die Kühlung aufgewendet werden.

Das Gleiche gilt heute für den Wohnbereich. Auch hier kann PV-Strom den Energiebedarf für die Kühlung decken. Angesichts der langen Betriebsdauer von Gebäuden über 2050 hinaus richten wir unser Augenmerk aber vor allem auf die Dämmung, Verschattung der Fenster und die thermische Masse.

**Energieeffizienz ist nicht gleichbedeutend mit Nachhaltigkeit. Müsste Minergie sich nicht dahingehend öffnen?**

Minergie gibt einzelnen Aspekten der Nachhaltigkeit, namentlich dem Klimawandel, der Energieeffizienz und dem Wohlbefinden der Gebäudenutzenden Vorrang. Mit der Harmonisierung der Gebäudelabel Minergie, SNBS Hochbau und GEAK werden aber alle Aspekte der Nachhaltigkeit auf Gebäude- und neu auch auf Arealebene abgedeckt und aufeinander abgestimmt.

**Minergie liefert keine Entscheidungshilfe für die Abwägung zwischen Sanierung und Ersatzneubau. Warum nicht?**

Zieht man den Energiebedarf beider Varianten über den gesamten Lebenszyklus und das Potenzial für neuen Wohnraum in Betracht, gibt es keine allgemeingültige Antwort, sondern nur eine Einzelfallabwägung. Darum kann dies auch nicht Teil unserer Standards sein. Im Grundsatz herrscht Einigkeit über die notwendige Innenverdichtung. Fallweise kann dies die gebäudespezifische Energiebilanz übersteuern.



**Es ist nicht nur mehr, sondern auch bezahlbarer Wohnraum gefragt. Steht dies nicht im Widerspruch zum teuren Bau nach Minergie-Standard?**

Unsere Zahlen zeigen, dass die Mehrkosten für die Erstellung im tiefen einstelligen Prozentbereich liegen. Dem stehen tiefere Betriebskosten gegenüber. Man muss also Nettomiete, Neben- und namentlich die Energiekosten in Betracht ziehen. Auch hier können PV-Anlagen in Verbindung mit einem Zusammenschluss zum Eigenverbrauch einen Beitrag leisten.

**Verschärfte Vorschriften führen zu höheren Baupreisen. Wie können wir Ökologie und Ökonomie in ein gesellschaftlich akzeptables Gleichgewicht bringen?**

Klimawandel kostet sowieso, vor allem wenn wir nichts unternehmen. Die Folgen sehen wir in der Schweiz bereits jetzt. Wie wir die Kosten für den Klimaschutz verteilen wollen, ist Aufgabe der Politik. Ich nenne als Beispiel die Förderprogramme, deren Beiträge die Mietzinsen entlasten. Die Steigerung der Wohnkosten beruht aber nur zu einem kleinen Teil auf dem Klimaschutz. Höherer Schutz von Kulturland, lange Einsprache- und Gerichtsverfahren, grössere Wohnflächen und höhere Ausbaustandards dürften den Hauptteil ausmachen. Eine einfache Lösung für die steigenden Wohnkosten gibt es nicht. Unser Siedlungsraum ist endlich, die Bevölkerung wächst aber weiter.

**Werden Transferzahlungen also auch weiterhin eine entscheidende Bedeutung haben?**

Die Gebäudeprogramme werden noch längere Zeit laufen. Der Gebäudepark ist für einen grossen Teil der CO<sub>2</sub>-Emissionen verantwortlich. Hier können die Kantone den Hebel ansetzen. Die Programme laufen gut und bewegen viel.

**Der Verein Minergie ist eng mit der Politik verbandelt. Ist das nicht ein Nachteil?**

Im Gegenteil. Ohne die enge Abstimmung mit der nationalen und kantonalen Energie- und Klimapolitik gäbe es die Wechselwirkung zwischen Politik und der technologischen Weiterentwicklung nicht so eng. Ich nenne als Beispiel den Einfluss der Minergie-Standards auf die Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich MuKE.

**Blicken wir zum Schluss über die bevorstehende Revision hinaus. Was beschäftigt den Verein Minergie in Zukunft?**

Die zentralen Themen sind erkannt: Ressourceneffizienz, Treibhausgasemissionen über den Lebenszyklus hinweg, maximale Eigenstromproduktion unter Berücksichtigung der Elektromobilität und Anpassung der Gebäude an den Klimawandel. Diese Aspekte sind bereits berücksichtigt und werden in künftigen Revisionen weiter akzentuiert – immer verbunden auch mit dem Fokus auf hohen Wohnkomfort.

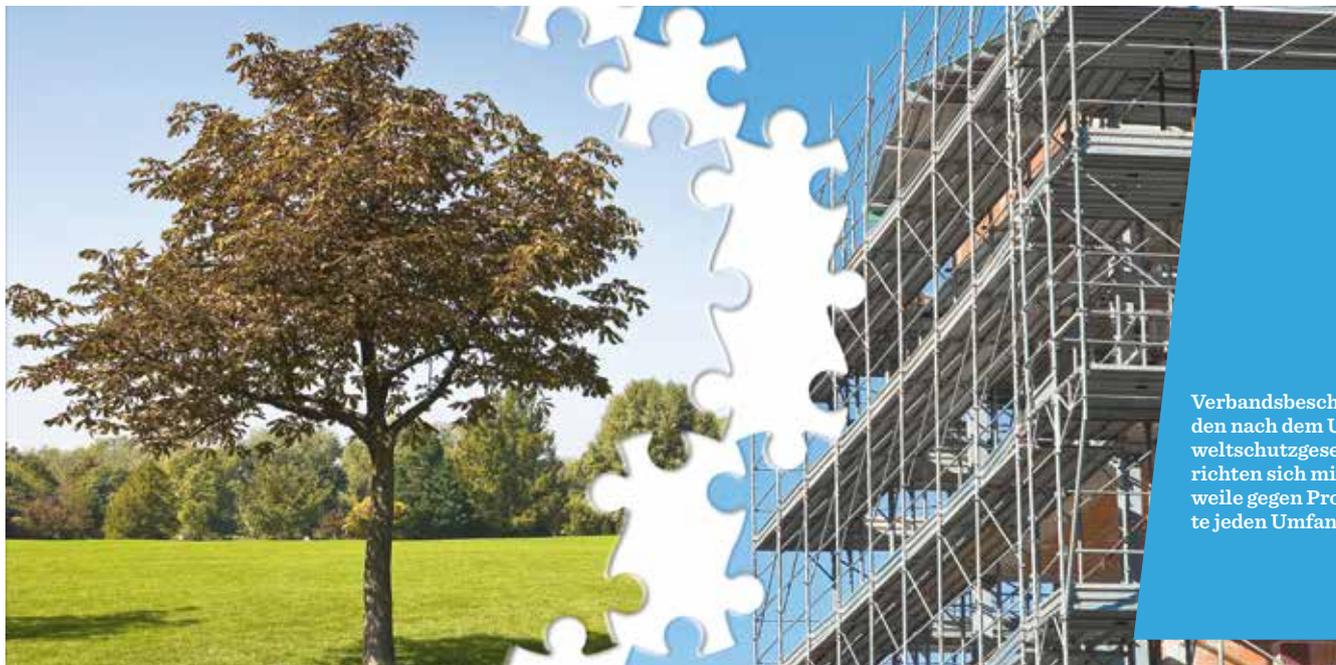


**\*IVO CATHOMEN**

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

# VERBANDS- BESCHWERDEN EINGRENZEN

Die Umweltkommission des Nationalrats legt einen Vorentwurf für die Änderung des Bundesgesetzes über den Natur- und Heimatschutz (NHG) vor, mit der das Verbandsbeschwerderecht von Umweltorganisationen für kleinere Bauvorhaben eingeschränkt werden soll. **TEXT – IVO CATHOMEN\***



Verbandsbeschwerden nach dem Umweltschutzgesetz richten sich mittlerweile gegen Projekte jeden Umfangs.

BILD: 123RF.COM

## ▶ AUCH KLEINE PROJEKTE BETROFFEN

Im November 2008 hatte das Volk die Initiative «Verbandsbeschwerderecht: Schluss mit der Verhinderungspolitik – Mehr Wachstum für die Schweiz!» mit 66% wuchtig bachab geschickt. So fest verankert das Recht der Umweltverbände in der Bevölkerung auch sein mag: Mittlerweile hat sich ein verstärkter Missbrauch des Instruments eingestellt. Es wird – dem Vernehmen nach finanziert durch Mäzene im Hintergrund – im grossen Stil gegen jedwede Bauprojekte eingesetzt mit dem einzigen Ziel, diese zu verhindern, zu verzögern und besonders private Bauträger zu zermürben.

Gemäss Artikel 55 Absatz 1 des Bundesgesetzes über den Umweltschutz (USG) steht vom Bundesrat definierten Umweltschutzorganisationen gegen Verfügungen der kantonalen Behörden und Bundesbehörden bei der Planung, Errichtung oder Änderung von Anlagen ein Beschwerderecht, das sogenannte Verbandsbeschwerderecht, zu. Das Beschwerderecht wird jedoch auf Anlagen beschränkt, für die eine Umweltverträglichkeitsprüfung nach Artikel 10a USG notwendig ist.

Im Bereich des NHG wird das sogenannte Verbandsbeschwerderecht in Artikel 12 ff. NHG geregelt und gewährt Orga-

nisationen, die sich dem Naturschutz, dem Heimatschutz, der Denkmalpflege oder verwandten Zielen widmen, ebenfalls ein Beschwerderecht. Anders als das USG kennt das NHG jedoch keine Einschränkung auf Projekte mit Umweltverträglichkeitsprüfung. Dies hat zur Folge, dass nicht nur grössere Unternehmen oder grosse Investoren Beschwerden von akkreditierten Organisationen gegenüberstehen, sondern auch einzelne Bürger, die kleinere Bauvorhaben – wie zum Beispiel ein Einfamilienhaus – realisieren möchten.

## VERTRETBARE EINGRENZUNG

In der Frühjahrssession 2019 hatte Nationalrat Philipp Bregy die parlamentarische Initiative «Kein David gegen Goliath» beim Verbandsbeschwerderecht» (19.409) eingereicht, wonach das Verbandsbeschwerderecht im NHG bei kleineren Einzelprojekten innerhalb der Bauzone einzuschränken sei. Dem Vorstoss leisteten die Umweltkommissionen beider Räte Folge. Die nationalrätliche Kommission legt nun ihren Vorentwurf, den sie Ende März mit 13 zu 9 Stimmen verabschiedete, zur Vernehmlassung vor. Diese läuft bis 11. Juli.

Die Vorlage sieht vor, dass das Verbandsbeschwerderecht gegen Wohnbauten mit einer Geschossfläche von weniger

als 400 Quadratmetern innerhalb der Bauzone grundsätzlich nicht mehr gewährt werden soll. Weiterhin Anwendung finden soll das Recht jedoch in Fällen, in denen solche Vorhaben in besonders sensiblen Gebieten geplant sind. Konkret geht es dabei um Bauten in geschützten Ortskernen, in unmittelbarer Nähe von geschichtlichen Stätten oder von Kulturdenkmälern. Aber auch bei Vorhaben, die innerhalb von nationalen, regionalen oder lokalen Biotopen bzw. innerhalb von Gewässerräumen geplant sind, soll das Beschwerderecht bestehen bleiben. Bei Projekten, die ausserhalb der Bauzone geplant sind, soll generell keine Einschränkung des Verbandsbeschwerderechts erfolgen.

Der SVIT Schweiz unterstützt das Vorhaben. Mit einer vertretbaren Einschränkung des Verbandsbeschwerderechts soll namentlich dem Trend entgegengewirkt werden, dass Beschwerde gegen so weit unbestrittene kleinere Bauvorhaben mit dem einzigen Ziel geführt wird, diese zu verzögern oder zu verhindern. ■



**\*IVO CATHOMEN**

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

## SCHWEIZ

### ENERGETISCHE SANIERUNGEN ERLEICHTERN

Der Nationalrat hat in seiner Sondersession einer Motion von Jacqueline de Quattro (FDP VD) zugestimmt, wonach in Baugebieten und Landwirtschaftszonen energetische Sanierungen nicht mehr bewilligt, sondern nur noch der zuständigen Behörde gemeldet werden müssen. Es gehe darum, Besitzer zu energetischen Sanierungen ihrer Gebäude zu motivieren. Der Nationalrat will das Raumplanungsgesetz in diesem Sinn anpassen. Das Geschäft geht nun in den Ständerat.

### UMWELTKOMMISSION VERABSCHIEDET RPG2

Die Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie des Nationalrates hat die Beratungen zur Teilrevision des Raumplanungsgesetzes Ende April abgeschlossen. Sie lehnt zusätzliche Ausnahmeregelungen für das Bauen ausserhalb der Bauzone ab und unterstreicht damit das Ziel, der Landschaftsinitiative einen wirkungsvollen Gegenvorschlag gegenüberzustellen. Die Vorlage wird in der Sommersession im Nationalrat beraten.

### ANPASSUNG DES ZWEITWOHNUNGS- GESETZES

Die Umweltkommission der grossen Kammer hat eine Vorlage zur parlamentarischen Initiative «Unnötige und schädliche Beschränkungen des Zweitwohnungsgesetzes in Sachen Abbruch und Wiederaufbau von altrechtlichen Wohnungen aufheben» (Candinas, CVP GR, 20.456)

verabschiedet. Die Vorlage zielt auf eine punktuelle Flexibilisierung des Zweitwohnungsgesetzes hin: Bei der Erweiterung altrechtlicher Wohnhäuser erhalten deren Eigentümer mehr Spielraum. Sie sollen ihre Häuser um maximal 30% vergrössern und gleichzeitig zusätzliche Wohnungen schaffen können, ohne dass die Nutzung eingeschränkt wird. Dasselbe soll im Fall eines Abbruchs und Wiederaufbaus gelten. Die Kommission ist überzeugt, dass die von ihr vorgeschlagene Gesetzesänderung dazu beitragen kann, zeitgemässen Wohnraum für die einheimische Bevölkerung zu schaffen.

### REGISTER DER WIRTSCHAFTLICH BERECHTIGTEN

Der Bundesrat und das federführende Staatssekretariat für internationale Finanzfragen haben für den August 2023 eine Vernehmlassung zum Gesetz über die Transparenz von juristischen Personen und die Identifikation der wirtschaftlich Berechtigten angekündigt. Mit der Vorlage soll die Transparenz betreffend die wirtschaftlich Berechtigten von juristischen Personen erhöht und deren Identifikation erleichtert werden. Insbesondere sollen ein zentrales Register sowie neue Pflichten zur risikobasierten Aktualisierung von Informationen über effektiv Berechtigte eingeführt werden. Zudem sollen Massnahmen zur Stärkung des aktuellen Dispositivs zur Bekämpfung der Geldwäscherei in die Vorlage aufgenommen werden. Diese Massnahmen dürften auch den Bargeldverkehr und den Handel mit Immobilien betreffen. ■

# Mehr als nur eine Immobilien- software ●

Abalmmo – die Software für  
die Immobilienbewirtschaftung



## Ihr Nutzen mit Abalmmo

Abalmmo ist die innovative Gesamtlösung am Puls der Immobilienbranche. Entdecken Sie jetzt die Zukunft der Immobilienbewirtschaftung. Was auch immer kommt: Abalmmo passt sich Ihren Bedürfnissen flexibel an.



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[abacus.ch/abalmmo](https://abacus.ch/abalmmo)

# PROPTECHS BRINGEN FRISCHEN WIND

Die Digitalisierung in der Bau- und Immobilienwirtschaft schreitet unaufhaltsam voran. Junge und etablierte alte Firmen kämpfen um Kunden, Marktanteile und Umsätze. Doch wohin führt uns dieser Weg? TEXT – LARS SOMMERER\*

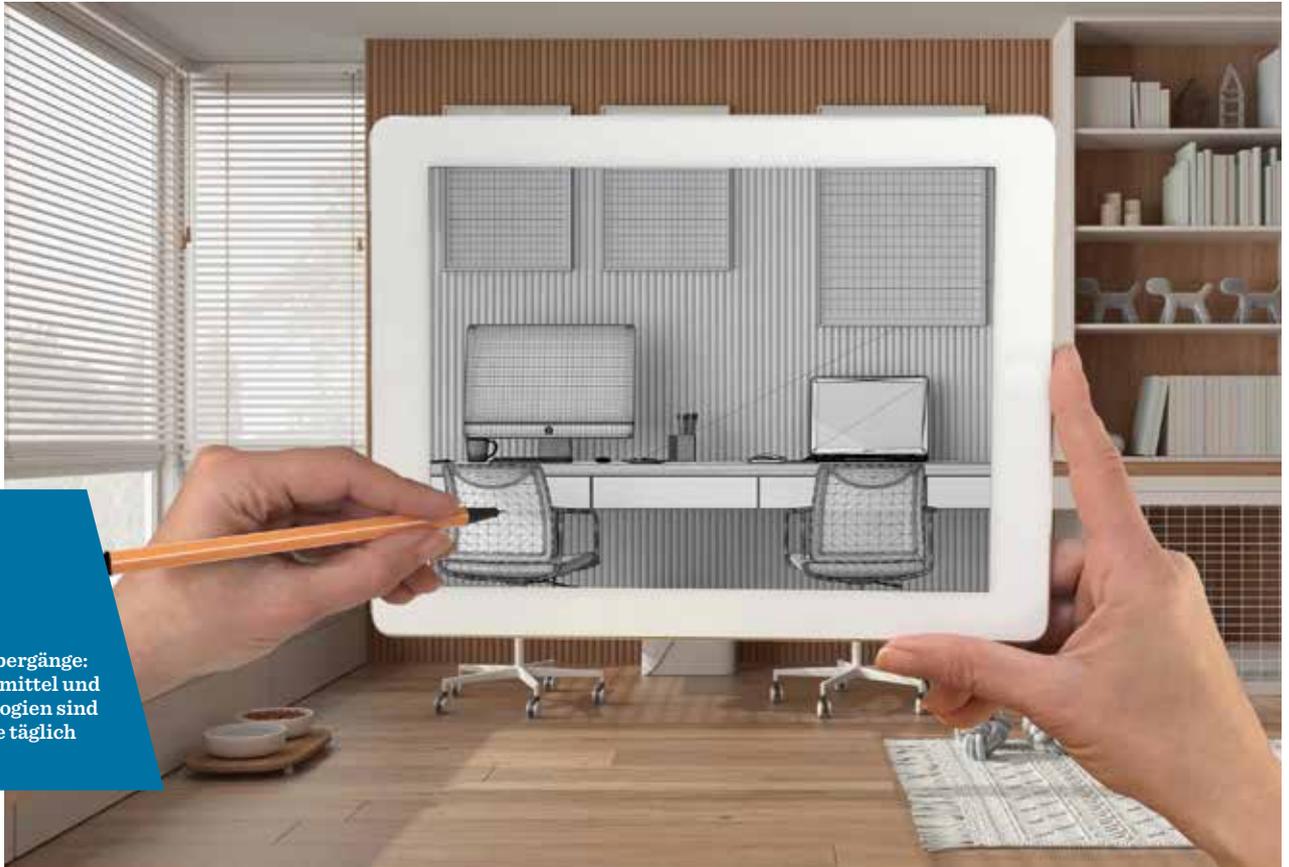


BILD: 123RF.COM

**Fliessende Übergänge:** Digitale Hilfsmittel und neue Technologien sind heute beinahe täglich im Einsatz.

## ALLES PROPTECH, ODER WAS?

«Proptech» – was vor wenigen Jahren noch abstrakt und unverständlich klang, ist 2023 mehr als salonfähig. Innerhalb weniger Jahre haben sich zum Spitzenzeitpunkt über 400 Proptechs in der Schweiz bewegt und die hiesige Bau- und Immobilienbranche innoviert und digitalisiert.

Es ist daher wenig verwunderlich, dass immer mehr etablierte Branchenakteure in ihrer langfristigen Unternehmensplanung auch auf die Zusammenarbeit mit Proptechs setzen. Die oft jungen (und jung geführten) Unternehmen fallen oftmals mit der Tür ins Haus. Da wird klar hinterfragt, auf den Kopf gestellt und radikal anders entwickelt.

ANZEIGE

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

Genauso, wie man das von einem «jungen Wilden» erwarten würde. Was in etablierten Augen auf den ersten Blick erschreckend und überraschend wirken mag, zeigt sich, langfristig betrachtet, oft als hervorragende Möglichkeit, den nächsten Schritt in der eigenen Innovationsstrategie zu machen.

Wussten Sie beispielsweise, dass eine Wohnung heutzutage ohne menschlichen Einfluss vermarktet und vermietet werden kann? Ja, sogar die Besichtigung kann vollumfänglich automatisiert und delegiert werden. Oder dass es uns Mieter-Apps erlauben, den alltäglichen Telefonstress in der Bewirtschaftung quasi in Luft auflösen zu lassen. Proptechs machen es möglich. Das ermöglicht den Menschen, sich auf die Tätigkeiten zu konzentrieren, wo persönliche Interaktion wirklich wichtig ist.

## WER IMMER TUT, WAS ER SCHON KANN ...

Natürlich spreche ich hier von der Speerspitze unserer Branche. All diejenigen Akteure, die sich für eine Veränderung ent-

schieden haben, jetzt, wo das Wasser erst bei den Knöcheln – oder vielleicht schon bei den Knien? – angelangt ist. Es sind dies Unternehmen der gesamten Wertschöpfungskette. Es sind kleinere, inhabergeführte Unternehmen und es sind grosse, riesige, teils börsenkotierte Konzerne. Sie vereint, dass sie sich der digitalen Transformation verschrieben haben und fest daran glauben, dass sich unser Verständnis und die Art, in welcher wir Geschäfte machen, in den nächsten Jahren fundamental verändern wird.

Wie abwegig ist es, dass sich gewisse Berufsbilder unserer Branche innert Dekadenfrist radikal verändern werden? Ich bin der Meinung, dass die grosse digitale Transformation, auch in der Immobilien- und Baubranche, nicht mehr in allzu weiter Ferne ist. So ist das Schlagwort seit Jahresbeginn: Chat GPT. Vor einer illustren Runde von Immobilienmaklern haben wir diese Technologie kürzlich getestet. Heutzutage ist es also möglich, ein grammatikalisch korrektes und ansprechendes Inserat

innert Sekundenschnelle durch künstliche Intelligenz fertigstellen zu lassen. Oder beispielsweise auch Bilder von Immobilien kreieren zu lassen, deren «Echtheit» nur wenige in Frage stellen – alles basierend auf künstlicher Intelligenz. Noch weisen die Resultate nicht die Qualität menschlicher Arbeit auf, aber sie sind sehr nahe dran und verbessern sich in hohem Tempo.

### ... BLEIBT IMMER DAS, WAS ER SCHON IST

Doch wie bereits gesagt: Wir reden hier von der Speerspitze der digitalen und innovativen Player der Immobilien- und Baubranche. Der weitaus grössere Teil unserer Welt hat zwar erkannt, dass sich gewisse Muster und Paradigmen verändern. Doch man sieht aktuell noch (überhaupt) keinen Handlungsbedarf. Wieso denn auch?

Preise von Schweizer Immobilien sind in den vergangenen Jahren stetig gestiegen und so auch die Einkommen unserer Branche. Die Verdichtung schreitet in keinem Mass mit (und in keinem Verhältnis zu) der

Zuwanderung in unser Land. Dies führt dazu, dass das Angebot in der Schweiz quasi laufend verknappt wird. Und wenn dann einmal ein Grundstück frei ist oder neu eingezont wurde, stürzen sich massenhaft baubereite Investoren darauf. Diese Mischung macht es möglich, dass der Innovationsdruck in unserer Branche noch keine wirklichen Kopfschmerzen bereitet. Doch Vorsicht ist geboten: Denn wie uns die vergangenen Jahre gelehrt haben, müssen wir durchaus schnell und effizient handeln. Vorausgesetzt, es herrscht eine Krisensituation – wie etwa die aktuelle Wohnungsnot, welche in Schweizer Städten und Gemeinden die Medien und Meinungen dominiert.

### GEMEINSAM IN DIE ZUKUNFT

Doch es gibt weiterhin (beinahe täglich) gute Nachrichten. Wie eingangs erwähnt, müssen wir heutzutage niemandem mehr erklären, was Proptechs sind und wieso

sie überhaupt existieren. Auch müssen wir niemanden mehr über die vorherrschenden Megatrends aufklären. Doch wir müssen weiterhin kommunizieren, propagieren und demonstrieren (und dies nicht auf der Strasse!). Denn die Schweizer Proptechs sind bereit für die grossen Sprünge, die unsere Branche bald nehmen wird.

Deswegen fordere ich Sie auf, liebe Leser: Bitte, versuchen Sie es. Lancieren Sie Innovationsprojekte, sprechen Sie mit Proptech-Gründern und prüfen Sie Chancen und Risiken für Ihre eigenen Geschäftsmodelle. Denn was lange währt, muss nicht immer gut bleiben. Oder anders gesagt: Wer nicht mit der Zeit geht, muss mit der Zeit gehen. Als Beleg dazu stellen wir Ihnen auf den nächsten Seiten drei Member unseres Netzwerks und ihre Innovationen ausführlich vor. ■



#### \*LARS SOMMERER

Der Autor ist der Geschäftsführer von SwissProptech, dem Schweizer Innovationsnetzwerk der Immobilien- und Baubranche.

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

# «WIR VERÄNDERN DIE RAUM- UND ORTSPLANUNG»

Auf der Plattform von Luucy stehen Geoinformationen und 3D-Modellierungen bereit, die Raumplanern und Immobilienentwicklern ihre Arbeit erleichtern. TEXT – DIETMAR KNOFF\*



Tobias Lüscher, CEO.  
BILD: JÜRIG WALDMEIER



**Name:** Luucy AG

**Beschreibung:** Eine browserbasierte 3D-Web-GIS-Plattform, in welcher auf einfachste Weise im digitalen Zwilling modelliert werden kann.

**Sitz:** Zürich

**Web:** www.luucy.ch

**Produkte:** Software für Machbarkeitsstudien, Raum- und Ortsplanung

**Dienstleistungen:** Customized Lösungen, Schnittstellen (API)

**Zielkunden:** Immobilienentwickler, Planer, Architekten, Gemeinden

**Geografischer Markt:** weltweit

## Wir sind...

... eine interaktive 3D-Plattform für Raum- und Immobilienentwicklung. Wir machen alle benötigten Ressourcen für die Planung von Raum- und Immobilienentwicklungsaufgaben verfügbar. Dazu gehören die Topografie der Schweizer Landschaft mit allen Gebäuden und Vegetationen in 3D, baurechtliche Grundlagen, Daten der amtlichen Vermessung, Karten und hilfreiche Werkzeuge.

## Mit welchen Herausforderungen hatten Sie während der Gründungsphase zu kämpfen?

Da die beiden Gründer mittlerweile aus dem Unternehmen ausgeschieden sind, ist diese Frage schwierig zu beantworten. Eine wesentliche Herausforderung während der Gründungsphase war aber

sicherlich, die Vision einem ordentlichen Realitätscheck zu unterziehen. Denn in der Anfangsphase sind insbesondere die finanziellen Ressourcen stark limitiert, sodass nicht alle Ideen umgesetzt werden können. Es ist in etwa so, wie wenn man mit einem beschränkten Budget ein Traumauto kaufen möchte. Anfangs träumt man von der leistungsfähigsten Variante mit Vollausstattung, doch schnell folgt die Ernüchterung und man muss Kompromisse eingehen.

## Sie erstellen digitale 3D-Zwillinge für die Raum- und Immobilienentwicklung in der Schweiz. Welchen Mehrwert bieten Ihre 3D-Modelle?

Wir bieten eine 3D-Web-GIS-Plattform, die von jedem Browser aus zugänglich ist und alle nützlichen Funktionen wie Geoinformationen, 3D-Daten, Services von Drittanbietern oder die Integration und Darstellung eigener Datensätze (z. B. Photogrammetrie und Situationspläne) vereint. Auf unserer Plattform kann man strategische Lösungen oder Machbarkeitsstudien erstellen, die anschliessend in der virtuellen 3D-Umgebung präsentiert werden.

## Wo sehen Sie das grösste Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens und Ihrer Lösungen?

Auf unserer Plattform sind Geoinformationen, 3D-Modellierungen sowie Spezialistenwissen durch Drittanbieter-Apps vereint. Hervorzuheben ist, dass Luucy eine Brücke zwischen der «lokalen» Welt von Architekturprojekten (CAD/BIM) zu der «verorteten» Welt der Raumplanung bildet. So können spezifische Perimeter ausgeschnitten und neue «fertige» Umgebungsmodelle präzise eingesetzt oder direkt modelliert werden. Zudem muss keine teure Software installiert werden, da die Anwendung direkt über den Browser ausgeführt wird.

## Wie beurteilen Sie Ihre Marktposition und Marktchancen?

Gemäss dem Lebenszyklusmodell befinden wir uns nach der Entwicklungsphase nun in der Einführungsphase. Entscheidend ist jedoch der Übertritt in die Wachstumsphase. Aus unserer Sicht sind wir bestens positioniert und weisen wesentliche Alleinstellungsmerkmale auf. Wir haben vor einigen Monaten

mit der systematischen Marktbearbeitung begonnen, indem wir unsere Zielgruppen von Verkaufsmitarbeitern im Aussendienst direkt ansprechen lassen. Ob dies schliesslich gelingt, wird uns der Markt zeigen. Aufgrund unserer bisherigen Erfahrungen sind wir sehr optimistisch und glauben daran, dass wir in Zukunft einen Stammplatz bei Planern, Entwicklern und Behörden haben werden.

#### Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

Die zunehmende Digitalisierung und die digitale Transformation finden inzwischen in allen Märkten statt. Die PropTech-Szene boomt, wie zahlreiche Studien beweisen. Dies führt zu einem breiten Angebot an neuen Tools, Produkten und Dienstleistungen, die für die Branche nützlich sein können. Für die Marktteilnehmer ist es jedoch schwierig, aus diesem riesigen Angebot die für sie passenden Instrumente auszuwählen. Für uns ist eine nachhaltige Positionierung

und Etablierung eine der grössten Herausforderungen. Es erfordert Durchhaltewillen und Hartnäckigkeit. Die gesamte Branche ist äusserst prozesstreu, sodass es seine Zeit braucht, bis diese angestammten Prozesse durch neue, effizientere Tools modifiziert oder gänzlich substituiert werden. Zudem glauben wir, dass es in den nächsten Jahren eine grössere Konsolidierungswelle innerhalb der PropTechs geben wird, weil es aktuell zu viele Anbieter mit ähnlichen Ansätzen am Markt gibt.

#### Was sind Ihre Unternehmensziele für die nächsten fünf Jahre?

Luucy hat enormes Potenzial. Dennoch sehen wir uns nicht als Verdränger von bestehenden Geschäftsmodellen oder globalen Gamechanger, sondern als wichtigen Dienstleister für effizientere Planung. Wir sind ein Schweizer Unternehmen und werden uns in den nächsten Monaten auf dem Heimmarkt etablieren. Der Schweizer Markt ist sozusagen unser Proof-of-Concept. Danach gehen wir über die Landesgrenzen hinaus, denn unsere Software ist gut skalierbar.

#### Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends in der Immobilienwirtschaft?

Design Build und integrierte Projektentwicklung (IPD) sind wichtige neue Konzepte, die bestehende Modelle ablösen werden. Dank der zunehmenden Digitalisierung werden immer mehr Daten zur Verfügung stehen, die insbesondere die Planungsphase eines Baus beschleunigen werden. Aber auch die Ausführung und der anschliessende Betrieb profitieren von der Verfügbarkeit der Daten. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass die Branche sich auf neue Standards einigt und rechtliche Rahmenbedingungen geschaffen werden. ■



**\*DIETMAR KNOPF**  
Der diplomierte Architekt  
ist Chefredaktor der  
Zeitschrift Immobilia.

ANZEIGE



**SIV**

Stefan S. Fahrländer / Stephan G. Kloess

## Immobilienökonomie

Lehrbuch in 2 Bänden



JETZT BESTELLEN:  
VALUATION.SWISS/SHOP



# «WIR VERNETZEN ALLE PROJEKT- BETEILIGTEN»

Mit den Softwarelösungen von Smino können Projektmitarbeitende Pläne hochladen, digital Protokolle schreiben, Mängel erfassen und vieles mehr.

TEXT – DIETMAR KNOFF\*



Silvio Beer (links) und Sandor Balogh haben Smino 2016 gegründet.

BILD: ZVG



**Name:** Smino AG

**Beschreibung:** Software-Applikation für das Bauprojektmanagement (Desktop + Mobile)

**Sitz:** Rapperswil

**Web:** www.smino.com

**Produkte:** Projektraum, Terminplan, Protokollwesen, BIM, Aufgaben- und Mängelmanagement, Kontaktverwaltung

**Dienstleistungen:** Onboarding, Schulung und Supportleistungen rund um das Produkt

**Zielkunden:** Bauherren, Architekten, Generalunternehmen, Totalunternehmen, Baumanagement-Firmen

**Geografischer Markt:** weltweit

## Wir sind ...

... ein schnell wachsendes Schweizer Softwareunternehmen, das der Baubranche eine ganzheitliche Cloud-Plattform für die Kollaboration, das Informationsmanagement und die allgemeine Effizienzsteigerung zur Verfügung stellt.

## Mit welchen Herausforderungen hatten Sie während der Gründungsphase zu kämpfen?

Die Gründungsphase verlief ziemlich unspektakulär und reibungslos. Zudem hatten wir das Glück, unmittelbar nach der Gründung bereits Business Angels an unserer Seite zu haben. Die eigentlichen Herausforderungen nach dem Markteintritt haben angefangen, als die ersten Kunden mit Smino zu arbeiten begannen.

## Sie vernetzen alle Projektbeteiligten (Bauherrschaft, Planer, Unternehmer und Ämter etc.) eines Bauprojekts. Wie sieht diese Zusammenarbeit konkret aus?

Alle Projektbeteiligten arbeiten mit zentral abgelegten Daten, vom Computer, vom Tablet oder vom Smartphone aus. Projektmitarbeitende laden Pläne hoch,

schreiben vollständig digital Protokolle, erfassen Mängel, legen Bilddaten ab und vieles mehr. Doppelspurigkeiten und ineffiziente Prozesse können so stark reduziert werden. Smino wird idealerweise von der Planungsphase bis zur Schlüsselübergabe eingesetzt.

## Wo sehen Sie das grösste Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens und Ihrer Lösungen?

Es sind sehr viele praxisnahe Anwendungsfälle in die Entwicklung eingeflossen. Das hat damit angefangen, dass Co-Gründer Sandor Balogh als Architekt und Bauleiter viele ineffiziente Prozesse identifizierte, die jetzt mit Smino adressiert werden. Beispielsweise sind Mängelabnahmen und Protokolle viel schneller erledigt, wenn sie direkt in Smino erfasst werden können. Generell entwickeln wir unsere Lösungen in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden.

## Wie beurteilen Sie Ihre Marktposition und Marktchancen?

Smino richtet sich an alle Beteiligten eines Bauprojekts, die verstehen, dass der Einsatz unserer digitalen Lösung zu Effizienzsteigerungen und besseren

Projekten führt. So haben Mitarbeiter mehr Zeit, um sich auf die kreativen Aspekte zu konzentrieren. In der Schweiz haben wir bereits eine führende Marktposition erreicht und streben weiteres Wachstum an. Nichtsdestotrotz sind im Markt Mitbewerber unterwegs, was auf den wachsenden Bedarf an digitalen Lösungen für die Baubranche zurückzuführen ist.

#### Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

Die Baubranche ist einer der Wirtschaftszweige, der noch am wenigsten digitalisiert ist. Wir wünschen uns, dass die Baubranche mehr Mut aufbringt, sich mit der Digitalisierung auseinanderzusetzen.

#### Was sind Ihre Unternehmensziele für die nächsten fünf Jahre?

Wir werden in fünf Jahren eine komplette Common-Data-Environment-Plattform mit Full-Collaboration-Ansatz inklusive umfassender BIM-Funktionalitäten auf den Markt bringen. Damit ist eine ganzheitliche Herangehensweise gemeint, die sicherstellt, dass alle Beteiligten innerhalb eines Bauprojekts zusammenarbeiten und ihre Arbeit koordinieren können. Es ist unser Anspruch, uns als führende internationale Lösung in der Bauindustrie zu etablieren.

#### Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends in der Immobilienwirtschaft?

Die Immobilienwirtschaft erlebt aktuell viele verschiedene Strömungen und Ansätze zur Verbesserung des Status quo.

Dazu gehören aus unserer Sicht auch Lösungen auf die Herausforderungen der Inflation und der globalen politischen Lage. Digitalisierung ist eine mögliche Antwort darauf. Für unsere Zukunft gibt es aus unserer Sicht ein Hauptziel für die Immobilienbranche, das alles andere überwiegt: Die Bauwirtschaft als eine der grössten Umweltsünder muss dringend ihre Nachhaltigkeit verbessern. ■



**\*DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.

ANZEIGE



**Mit Starkregen, Hagel und Sturm ist in der ganzen Schweiz zu rechnen. Wer Naturgefahren frühzeitig einplant, baut sicher und nachhaltig – und verhindert Mehrkosten.**



[www.schutz-vor-naturgefahren.ch](http://www.schutz-vor-naturgefahren.ch)



# «DATEN- KOMPETENZ IST UNSERE STÄRKE»

Die Angebote von Emonitor digitalisieren den Prozess vom Erstkontakt mit den Interessenten bis zur Vertragsunterschrift, dies bietet einen Vorteil für Mieter, Verwaltungen, Eigentümer und Investoren. TEXT – DIETMAR KNOPE\*



Das Managementteam der Emonitor AG, von links: Daniel Baur, Co-Founder & CEO, Mika Miller, COO, und Marcel Wehrle, Co-Founder & CTO. BILD: EMONITOR AG



**Name:** Emonitor AG

**Beschreibung:** Vom Erstkontakt zum Interessenten bis zum unterschriebenen Mietvertrag: mit den Softwarelösungen von Emonitor werden Prozesse im Bereich Erstvermietung, Verkauf und Bestandesvermietung schneller und effizienter

**Sitz:** St. Gallen

**Web:** www.emonitor.ch

**Produkte:** melon.new für die effiziente Erstvermietung; melon.rent für die einfache Bestandesvermietung; melon.sale für den effizienten Verkauf

**Zielkunden:** Immobilienvermarktungen und -verwaltungen

**Geografischer Markt:** Schweiz

## Wir sind ...

... das Team der Emonitor AG und digitalisieren seit 2016 Prozesse in der Immobilienwirtschaft. Über unsere Softwarelösungen wurden bereits rund 200 000 digitale Vermietungen erfolgreich abgewickelt. Mittlerweile sind unsere Produkte für die Erstvermietung, die Wiedervermietung und auch neu für den Verkauf von Immobilien im Einsatz.

## Mit welchen Herausforderungen hatten Sie während der Gründungsphase zu kämpfen?

Die ersten fünf Jahre waren hart. Ein Start-up mit geringen finanziellen Mitteln und sehr reduzierten personellen Ressourcen zu führen, braucht Durchhaltewillen. Wir haben ein sehr spezifisches Business-Modell in einem Umfeld, das die Digitalisierung teilweise eher ausbremst. Aber auch das hat sich bereits verändert. Die Branche hat erkannt, dass die Digitalisierung nicht aufzuhalten ist.

## Sie bieten Produkte an, die Ihren Kunden sowohl bei der digitalen Vermarktung, aber auch bei der Wiedervermietung helfen. Wie laufen diese Prozesse im Detail ab?

Unsere Software digitalisiert den Prozess vom ersten Kontakt mit den Interessenten bis zur Vertragsunterschrift, dies bietet einen Vorteil für Mieter, Verwaltungen, Eigentümer und Investoren. Alles, was redundant ist, was sich also

immer wieder wiederholt, wie beispielsweise das Anmelden der Interessenten, das Erstellen von Mietverträgen oder die Aufnahme von Bewerbungen, wird durch unsere Software vereinfacht. Unser Ziel ist es, dass unsere Kunden wieder mehr Zeit für Dinge haben, die wirklich wichtig sind. Dazu gehört auch die Kommunikation mit den Bewerbern und Mietern.

## Wo sehen Sie das grösste Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens und Ihrer Lösungen?

Das ist unsere Datenkompetenz. Seit der Gründung unserer Firma ist die Speicherung und Aufbereitung der Daten unsere Hauptkompetenz. Immer mit dem Ziel vor Augen, allen Beteiligten im Immobilienmarkt einen Mehrwert liefern zu können.

## Wie beurteilen Sie Ihre Marktposition und Marktchancen?

Wir sind momentan in einer sehr guten Position. Wir können stolz sagen, dass wir eine von zwei Branchenlösungen

am Schweizer Markt sind. Es ist sehr komplex, eine vergleichbare Lösung auf den Markt zu bringen, da für die Programmierung eines ähnlichen Produktes viel spezifisches Wissen und Erfahrung benötigt wird. Vor allem die Anbindungen an bestehende ERP-Lösungen sind komplex und zeitaufwendig, deshalb schätzen wir es als unrealistisch ein, dass in absehbarer Zukunft vergleichbare Anwendungen auf den Markt drängen.

#### Was betrachten Sie als grösste Herausforderung am Markt?

Es ist auch heute noch nicht immer ganz einfach, die Verantwortlichen von Immobilienfirmen von den Vorteilen der Digitalisierung zu überzeugen. Oft hört man, dass es mit den bestehenden Mitteln ja auch gehen würde. Aber die meis-

ten haben unterdessen erkannt, dass es die Digitalisierung in der Branche braucht, um im Markt nachhaltig bestehen zu können.

#### Was sind Ihre Unternehmensziele für die nächsten fünf Jahre?

Im Jahr 2021 haben wir unsere bisher grösste Finanzierungsrunde abschliessen können, seitdem sind drei Kantonalbanken Minderheits Eigentümer bei unserem Start-up. Unser nächstes Ziel ist nun erstmal, weitere innovative Produkte auf den Markt zu bringen und so noch mehr Prozesse effizienter und einfacher zu machen.

#### Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends in der Immobilienwirtschaft?

Heiss diskutiert in der Branche ist momentan das Thema Daten. Das Ziel muss

sein, qualitativ und quantitativ hochwertige Daten zu sammeln, um allen Marktteilnehmern einen Mehrwert zu liefern. Das könnte zum Beispiel sein, mit Hilfe von Daten Nachfrageanalysen zur Verminderung der Wohnungsknappheit zu erstellen, datenbasierte Grundlagen für ESG-Bewertungen zu schaffen oder Renditen zu optimieren. Unsere Lösung hilft Kunden bereits heute dabei, den sozialen Bereich des Themas ESG anzugehen. ■



**\*DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.

ANZEIGE



## Solare Fassaden mit Flumroc-Steinwolle

Im Hinterlüftungsraum herrschen Temperaturen von -20 bis +80 °C. Flumroc-Steinwolle bleibt formstabil und schützt Ihr Gebäude zuverlässig.

Wärmedämmung, Brand- und Schallschutz.

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



Carlo Staub – Geschäftsleitung  
STAUB Immobilien Treuhand AG, Frauenfeld:

« Die Mobile Apps  
von **W&W**  
steigern die  
Effizienz unserer  
Immobilien-  
bewirtschafter. »



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

w w i m m o . c h

# SORGENFREI DURCHSTARTEN

Unkomplizierte Ladelösungen für Ihre  
Immobilie. Mit Techem E-Mobilität.

Ob Einzelleistung oder Komplettpaket, wir unterstützen Sie dabei, alle technischen Anforderungen zu erfüllen – bedarfsgerecht und einfach. Von Ladekonzept über Installation und Betrieb bis hin zur Abrechnung. So sorgen Sie für zufriedene Nutzer/innen – und mehr Klimaschutz. [www.techem.com/emobilitaet](http://www.techem.com/emobilitaet)

## NETWORKING AN BORD DER «MS DIAMANT»

Die Herausforderungen der Pandemie wurden im Jahr 2022 durch neue abgelöst: Schutzsuchende aus der Ukraine, die Energiemangellage und die zunehmende Wohnungsknappheit in den Städten beschäftigten den Verband. **TEXT – MARCEL HUG\***



Gemütliches Beisammensein an Bord der «MS Diamant». BILD: SVIT SCHWEIZ

### ► VERBUNDENHEIT DER MITGLIEDER

Nach dem Grossaufmarsch an der Delegiertenversammlung und dem Swiss Real Estate Forum im letzten Jahr treffen sich die Delegierten des SVIT Schweiz wiederum in Luzern. Es zeigt sich, dass auch dieses Jahr die Vorfreude wieder gross ist, denn bereits über 200 Personen haben sich für die Delegiertenversammlung bzw. das Swiss Real Estate Forum angemeldet. Die grosse Zahl an Teilnehmern zeigt die enge Verbundenheit der Mitglieder mit ihrem Berufsverband, was nicht selbstverständlich ist. Der Verband arbeitet intensiv daran, den Mitgliedern in vielen verschiedenen Bereichen einen unmittelbaren Mehrwert in ihrer täglichen Arbeit zu bieten und somit auch den Wert einer Mitgliedschaft zu unterstreichen.

### JAHRESBERICHT

Der Jahresbericht 2022 gibt einen filmischen Überblick über die strategischen und operativen Tätigkeiten des Verbandes und kann auf der Homepage des SVIT Schweiz eingesehen werden. Die SVIT Schweiz ist regional sehr stark verankert. Unsere Mitgliederorganisationen und Fachkammern spielen dabei eine wichtige Rolle als Bindeglied zwischen dem Dachverband und dem einzelnen Mitglied. Sie sind auch ein zentrales Element in unserer Strategie mit den drei Pfeilern Bildung, Networking und Politik. Unsere föderale Struktur ist eine typisch schweizerische

Errungenschaft mit vielen Vorteilen, aber auch Herausforderungen. In unserem Jahresbericht nehmen wir Sie mit auf eine Reise quer durch die Schweiz.

2022 war alles andere als «Back to normal». Der Ukraine-Krieg mit vielen Schutzsuchenden und die Gefahr einer Energiemangellage bestimmten das Jahr. In diesen und vielen anderen Themenfeldern war wiederum die enge Zusammenarbeit zwischen dem SVIT Schweiz und den Mitgliederorganisationen gefordert. Für den Tätigkeitsbericht 2022 wurde den Geschäftsführern der SVIT-Itgliederorganisationen bei einem Workshop über die Schultern geschaut.

### FINANZEN UND WAHLEN

Trotz widrigem Börsenumfeld konnte der Verband – dank seiner grosser Kostendisziplin – für 2022 ein positives Ergebnis ausweisen. Dies zeigt einmal mehr, wie nachhaltig und haushälterisch der SVIT Schweiz in Sachen Finanzen unterwegs ist. Im Geschäftsjahr 2022 resultiert ein Gewinn von rund 7000 CHF, der dem Verbandsvermögen zugewiesen werden soll. An der Delegiertenversammlung stellen sich der Präsident, Andreas Ingold, die beiden Vizepräsidenten, Michel Molinari und Jean-Jacques Morard, und der Ressortverantwortliche «Recht und Politik», Andreas Dürr, zur Wiederwahl. Der Finanzchef Peter Weber hat sich nach sechsjähriger Amtszeit entschlossen zurückzutreten. Durch Präsidium und Ex-

ekutivrat wurde für seine Nachfolge einstimmig Gabriel Schmid nominiert. Er ist als eidg. dipl. Treuhandexperte ein Finanzfachmann und damit genau der Richtige, um die Kontinuität in diesem wichtigen Amt zu gewährleisten.

### SWISS REAL ESTATE FORUM 2023

Im Anschluss an die an die Delegiertenversammlung findet am Donnerstagnachmittag und Freitag im Kongresszentrum des Verkehrshauses Luzern das Swiss Real Estate Forum statt. Hochkarätige Redner, ein toller Kabarettist, ein Vertreter der Nationalbank und Vertreter unserer Partnerverbände in Deutschland und Österreich geben unserem Anlass einen würdigen Rahmen. Dabei werden aktuelle Themen aus der Immobilienwirtschaft behandelt. Spannend wird sicher auch das Referat von Dr. Thomas Müller. Der Profiler ist Europas führender Kriminalpsychologe und der breiten Öffentlichkeit durch seine spektakulären Analysen von Serienkillern bekannt. Am SREF 2023 wird er uns einen Einblick in seine ausserordentlich spannende Arbeit geben. Der Donnerstagnachmittag wird an Bord der «MS Diamant» ausklingen, welche uns auf eine Fahrt über den Vierwaldstättersee mitnimmt. Es hat noch wenige Plätze für das Forum 2023 frei und es wäre sehr schade, wenn Sie nicht dabei sein könnten, weil die Veranstaltung ausgebucht ist. Also melden Sie sich umgehend an! Das gesamte Programm mit den verschiedenen Referenten finden Sie auf der Homepage des SVIT Schweiz. ■



\*MARCEL HUG

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

ANZEIGE

**Wartungs-Verträge**

**...ich bin 50!**  
1973 • 2023

**Rohrreinigung  
Kanal-TV Sanierung**

**ROHRMAX**  
"Ich reinige, ich reinige!"

**24h + Beratung 0848 852 856**  
rohrmax.ch

## INTERNATIONAL

### EINBUSSE FÜR GEWERBLICHE IMMOBILIEN

Im 1. Quartal 2023 erreichte der deutsche Investmentmarkt für gewerblich genutzte Immobilien nach Untersuchungen der Immobilienberatung Cushman & Wakefield ein Transaktionsvolumen von 5,1 Mrd. EUR. Das sind 72% weniger als im Vorjahreszeitraum. Damit waren diese ersten drei Monate der schwächste Start in ein Jahr seit 2010.

## SCHWEIZ

### WENIGER VER- KAUFSFLÄCHEN BEWILLIGT



Die Baubewilligungen für Verkaufsflächen waren 2022 gegenüber 2021 um 37% rückläufig. In Grosszentren wurden Projekte für 21 Mio. CHF bewilligt. Im Vergleich zu 2021 (132 Mio. CHF) sind dies so-

gar 85% weniger. Auch die Baugesuche bewegen sich auf dem tiefsten Niveau seit 2014 und 2015. Die Teuerung der Baupreise, die gestiegenen Zinsen und der Strukturwandel im Detailhandel sind dabei ausschlaggebend. Andersrum war 2019 und 2020 das Flächenangebot gross, weshalb der Bedarf tiefer liegen könnte.

### FERIENORTE WERDEN TEURER

PriceHubble hat analysiert, wie sich die Immobilienpreise in Schweizer Feriengemeinden in den letzten fünf Jahren ent-

wickelt haben und dies mit den restlichen Gemeinden verglichen. Nach einer rückläufigen Preisentwicklung zwischen 2018 und 2020 kam es 2021 zu einem Anstieg von über 20%, der 2022 etwas nachliess. Die flexiblere Wahl des Wohnortes dank Homeoffice führte zu einer stärkeren Nachfrage. Dies liess die Preise innerhalb von fünf Jahren um 24% steigen. In den restlichen Gemeinden betrug der Anstieg 16%.

### RENDITEOBJEKTE KAUM TEURER

Der SWX IAZI Investment Real Estate Price In-

ANZEIGE



## Weiterbilden. Weiterkommen. Immobilien- management

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

Nächster Online-  
Infoanlass:  
**14. Juni**



[ost.ch/wb-immobilienmanagement](https://ost.ch/wb-immobilienmanagement)



Das neue Lehrbuch «Immobilienökonomie» von Stefan Fahrländer und Stephan Kloess richtet sich an alle, die in der Welt der Immobilienwirtschaft unterwegs sind und diese besser verstehen wollen. BILD: ZVG

dex für Mehrfamilienhäuser hat sich im 1. Quartal 2023 mit +0,4% kaum verändert (Vorquartal: +1,7%). Diese merkliche Verlangsamung der Preisentwicklung ist vor allem auf die erhöhten Finanzierungskosten zurückzuführen. Über die vergangenen zwölf Monate hinweg zeigt sich noch immer eine Preissteigerung von 4,8% (Vorquartal: +5,6%), die auf die Zunahme in den Vorquartalen zurückzuführen ist.

## PREISE FÜR WOHNEIGENTUM STAGNIEREN

Zum Vorquartal geben die Preise für Einfamilienhäuser im 1. Quartal 2023 im Vergleich zum Vorquartal um 0,3% nach, wie Auswertungen von FPRE zeigen. Während das mittlere und gehobene Segment um 0,4% nachgibt, legt das untere um 0,4% zu. Im Vergleich zum Vorjahresquartal hingegen haben sich Einfamilienhäuser um 4,4% verteuert. Eigentumswohnungen liegen im 1. Quartal 2023 im Vergleich zum Vorquartal um 0,6% zu. Zum Vorjahresquartal beträgt die Zunahme 5,8%.

## ANGEBOTSMIETEN LEICHT GESTIEGEN

Nach einem Rückgang im Februar hat der Homegate-Mietindex im März erneut um 0,3 Punkte zugelegt und einen neuen Höchststand von 120,2 Punkten erreicht (+0,3%). Bei den Städten sticht Zürich hervor, wo die Angebotsmieten um 2,1% gestiegen sind. Ebenfalls gestiegen sind sie in Genf (+1%), Bern (+0,6%) sowie Luzern und St. Gallen (je +0,4%). Gesunken sind sie hingegen in Basel (-0,6%), Lausanne (-0,4%) und Lugano (-0,3%). Der Homegate-Mietindex für Angebotsmieten wird vom

Immobilienmarktplatz Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben.

## PUBLIKATIONEN

### IMMOBILIENMÄRKTE VERSTEHEN

Das Lehrbuch «Immobilienökonomie» (Seite oben) von Stefan Fahrländer und Stephan Kloess beleuchtet Mechanismen und Funktionsweisen der Immobilienmärkte in der Schweiz. Es richtet sich an alle, die sich beruflich oder privat mit dem Thema auseinandersetzen. Die Publikation umfasst zwei Bände. Band 1 «Grundlagen der Immobilienökonomie» behandelt Grundsätze, Nutzermarkt sowie Kapital- und Vermögensmarkt. In Band 2 «Angewandte Immobilienökonomie» geht es um Bewertung, Portfoliomanagement und Projektentwicklung.

## UNTERNEHMEN

### AKARA VERZEICHNET WACHSTUM

Das Anlagevermögen des Akara Swiss Diversity Property Fund erhöhte sich im Geschäftsjahr 2022 um 13% auf 2,6 Mrd. CHF. Die Mieterträge stiegen um 21% auf 72 Mio. CHF. Das Portfolio umfasst 149 Bestandesliegenschaften und 11 Bauprojekte mit einem Wohnanteil von 53%. Letztes Jahr wurden 17 Liegenschaften und ein Bauland im Wert von insgesamt 199 Mio. CHF hinzugekauft. Der Fonds verfügt per Bilanzstichtag über eine Entwicklungspipeline von über 297 Mio. CHF bis Ende 2028.

## ANDERMATT SWISS ALPS STEIGERT GEWINN



Andermatt Swiss Alps erzielte 2022 einen Umsatz von 180,9 Mio. CHF (2021: 180,5 Mio. CHF). Der Bruttogewinn beläuft sich auf 42,4 Mio. CHF (+1,4 Mio. CHF gegenüber 2021). Die Gruppe weist erstmals seit Gründung konsolidiert einen Nettogewinn aus. Zusammen mit dem Ergebnis aus den nicht fortgeführten Geschäftsbereichen und dem Gewinn aus der Transaktion mit Vail Resorts Inc. bezüglich Andermatt-Sedrun Sport AG beträgt der Nettogewinn 34,3 Mio. CHF (2021: 8,0 Mio. CHF Nettoverlust).

## ALLMYHOMES KOMMT IN DIE SCHWEIZ



Das deutsche Proptech-Unternehmen «allmyhomes» tritt mit zwei Bauprojekten in den Schweizer Markt ein. Das Projektvolumen beträgt insgesamt 135 Mio. CHF. Das Neubauprojekt «Basel Gruen» umfasst 16 naturnahe Eigentumswohnungen in Biel-Benken BL. Die SRE Immobilien AG ist für die Entwicklung, Property One für die Vermarktung verantwortlich. Das Ferienresort «Fontauna» (Bild)

soll per 2025 in der Bündner Gemeinde Disentis entstehen. Geplant sind ein Hotel sowie 23 Second Homes, 44 Managed Apartments und zwei Gewerbeeinheiten verteilt auf fünf Gebäude. Bauträger ist die Immo Invest Partner AG.

## VAUDOISE GRÜNDET EINE ANLAGESTIFTUNG

Die Gruppe Vaudoise Versicherungen hat im Februar eine Anlagestiftung gegründet, deren Ziel die kollektive Anlage und Verwaltung von Vorsorgegeldern ist. Die Stiftung hat in der Anlagegruppe «Immobilien Schweiz» die erste Kapitalaufnahme in der Höhe von 130 Mio. CHF getätigt und ein Immobilienportfolio in der West- und Deutschschweiz erworben. Bei Investitionen und Portfoliomanagement setzt die Anlagestiftung konsequent auf Nachhaltigkeit. Sie beabsichtigt, mit Pensionskassen zusammenzuarbeiten, die ihre Werte teilen.

## HIAG VERKAUFT AN SWISS PRIME



Hiag hat die Wohn- und Geschäftsliegenschaft Lorzenpark in Cham ZG an die Swiss Prime Anlagestiftung verkauft. Die Liegenschaft umfasst rund 10 700 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche und 15 000 m<sup>2</sup> Nutzfläche, aufgeteilt in 9400 m<sup>2</sup> Büro- und Gewerbefläche und 5600 m<sup>2</sup> Wohnfläche. Der annualisierte Liegenschaftsertrag der Immobilie betrug 3,3 Mio. CHF per 31. Dezember 2022.

## SPGI VERÄUSSERT AREAL IN RHEINFELDEN



Die SPGI Zurich AG hat im Auftrag der privaten Eigentümerschaft ein rund 11 000 m<sup>2</sup> grosses Areal in Rheinfelden AG veräussert. Die Grundstücke befinden sich an gut er-

schlossener Lage in der Nähe der Brauerei Feldschlösschen. Gemäss Zonenplan sind verschiedene Nutzungen möglich, darunter auch eine Wohnüberbauung.

## VON GRAFFENRIED AKQUIRIERT ABERIMO

Die Von Graffenried AG Liegenschaften übernimmt per 1. Juli das operative Geschäft der Aberimo AG. Letztere ist spezialisiert auf die Bewirtschaftung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum sowie auf Erstvermietungen. Von Graffenried führt

sämtliche Arbeitsverhältnisse der Mitarbeitenden fort. Der Firmenstandort an der Könizstrasse 117 in Bern wird Ende Juni aufgehoben.

## NEUE STRABAG- FILIALE IN MORGES

Die Strabag AG hat Mitte April ihren ersten Standort in der Westschweiz eröffnet. Die Filiale in Morges VD bietet Dienstleistungen im Spezialtiefbau. Den Auftakt bildet das Projekt «Viaduc de Malley» der Tramway Lausannois. Stra-

bag ist als Subunternehmerin der ARGE JPF Construction/Dénériaz daran beteiligt und bohrt 32 Grossbohrpfähle als Fundament der Pfeiler und Widerlager.

## HOLCIM FÖRDERT KREISLAUF- WIRTSCHAFT

Die Holcim AG lanciert ECOCycle®, eine unternehmenseigene Technologieplattform zur Wiederverwertung von Bau- und Abbruchmaterialien für neue Baulösungen. Die Anwendungen reichen von dekarbonisierten Rohstoffen

ANZEIGE



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

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

Kurt Hanselmann, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG



eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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



**Der geplante Durchgangsbahnhof Luzern ermöglicht schnellere Verbindungen im S-Bahn-System und auf der Nord-Süd-Achse. Die Eröffnung ist frühestens um 2040.**

BILD: ZVG

## LUZERN BEKOMMT DURCHGANGS-BAHNHOF

Luzern soll frühestens per 2040 einen Durchgangsbahnhof bekommen, der kürzere Reise- und Umsteigezeiten sowie verdichtete Fahrpläne ermöglicht. Geplant ist eine unterirdische Durchmesserlinie mit vier tiefergelegten Gleisen unter dem bestehenden Kopfbahnhof. Diese wird ergänzt durch eine 3,5 km lange unterirdische und doppelspurige Zu- und Wegfahrt ab Ebikon (Dreilindentunnel). Hinzu kommt eine unterirdische doppelspurige Zu- und Wegfahrt in das Gebiet Heimbach (Neustadttunnel).



## FRAUENFELD WERTET KASERNE AUF

Die Frauenfelder Stadtkaserne soll – zusammen mit Oberem und Unterem Mätteli sowie Zeughausareal – aufgewertet werden. Das zentral liegende Areal ist ein Herzstück der Stadt. Nach rund 150-jähriger Nutzung durch das Militär übernimmt es die Stadt in den kommenden Jahren im Baurecht. Somit ist der Weg frei, um die Stadtkaserne für Bildungs-, Freizeit- und Kulturangebote sowie Gastronomie und Arbeit zu nutzen. Baubeginn ist frühestens 2024, sofern die Bevölkerung für das Projekt stimmt.



in kohlenstoffarmer Zementformulierung bis hin zu Zuschlagstoffen in Beton und Füllstoffen im Strassenbau. Die Technologie ermöglicht, dass Beton, Zement und Zuschlagstoffe 10% bis 100% recyceltes Bau- und Abbruchmaterial enthalten, ohne dabei Kompromisse bei der Leistung einzugehen.



## PROJEKTE

### BAHNHOF BASEL RÜSTET AUF



Der Ausbau des SBB-Bahnhofs Basel läuft seit Anfang Januar. Das Projekt umfasst ein zusätzliches 460 Meter langes Perron sowie eine Steigerung der Kapazität auf den Strecken nach Münchenstein und Basel St. Johann. Zudem entsteht eine provisorische 147 Meter lange und 10 Meter breite Passerelle (Bild) zwischen der bestehenden Passerelle und der Margarethenbrücke. Die SBB realisiert das 210-Millionen-Projekt im Auftrag des Bundes. Die Inbetriebnahme der Ausbauten ist per Ende 2025 geplant.

## DAVOSER KLINIK WIRD UMGENUTZT



Die Lika Group AG realisiert auf dem Gelände der ehemaligen Thurgauisch-Schaffhausischen Höhenklinik in Davos ein Tourismusprojekt. Das Hauptgebäude der Klinik wird zu einem Beherbergungsbetrieb, an den sich ein Erweiterungsbau mit bewirtschafteten Wohnungen schmiegt. Das St. Galler Architekturbüro Barão-Hutter hat den entsprechenden Ideenwettbewerb gewonnen. Das historische Klinikgebäude aus dem Jahr 1907 ist seit 2005 ungenutzt. Es wird einzig für das jährliche World Economic Forum als Armeeunterkunft genutzt.

## NEUES «REVIER» IN SAAS FEE



Die Fortimo Invest AG baut in Saas Fee sein fünftes Revier-Hotel. Es soll per Winter 2024/25 bezugsbereit sein. Die Anlage umfasst zwei Häuser mit 82 sogenannten Cabins für zwei Personen, Familien und Gruppen. Die Revier Hospitality Group AG, eine Tochterfirma der Fortimo Group AG, wird das Hotel betreiben.

## ZÜRICH SORGT FÜR ABKÜHLUNG



Die Stadt Zürich setzt das erste Projekt zur Hitzeminderung auf der Schulanlage Gabler um. Basis dafür ist die Umsetzungsstrategie Hitzeminderung und Stadtbäume, die der Stadtrat 2022 genehmigt hat. Sie sieht vor, dass die Bevölkerung in Zukunft genug Schatten und Abkühlung in der Stadt findet. Ab 2025 sollen die versiegelten Flächen der Schulanlage noch halb so gross sein, sickerfähige Beläge den Asphalt ersetzen und der Aussenraum grösstenteils begrünt und ökologisch aufgewertet sein. Der Stadtrat hat 1,67 Mio. CHF für das Projekt bewilligt.

## NEUE SIEDLUNG FÜR SENIOREN



Die Stiftung Alterswohnungen der Stadt Zürich (SAW) plant eine Wohnsiedlung mit 110 Wohnungen in Zürich Leutschenbach. Die Stadt Zürich beabsichtigt der SAW die entsprechende Parzelle am Heidi-Abel-Weg im Baurecht abzugeben. Das Team von Liechti Graf Zumsteg Architekten AG mit Berchtold Lenzin Landschaftsarchitekten hat den ausgeschriebenen Architekturwettbewerb gewonnen. Die Wohnungen sollen per 2028 bezugsbereit sein.

## UBS-FONDS BAUT IN ZÜRICH



Der UBS-Immobilienfonds Sima plant in Zürich einen Ersatzneubau mit drei Baukörpern in Holzbauweise. Die Liegenschaft liegt an der Anna-Heer-Strasse und wird insgesamt 81 Wohnungen bieten. Der Baustart ist für das 3. Quartal 2023 geplant und die Investitionssumme beläuft sich auf rund 40 Mio. CHF.

## SANIERUNG UND NEUBAU IN ROOT



Die Wohnüberbauung Hagenmatt in Root LU wurde saniert und verdichtet. Die Siedlung stammt aus den Siebzigerjahren und umfasst 160 Wohnungen. Ergänzt wurde sie um sechs Neubauten in Holzbauweise, in denen 14 Reiheneinfamilienhäuser

und 14 2,5-Zimmer-Wohnungen Platz finden. Dank der Montage vor Ort der vorgefertigten Holzbauteile war das Projekt innert acht Monaten abgeschlossen.

## VERGLASUNG SCHÜTZT VOR SONNE



Die Fassade des siebenstöckigen Alpha Buildings in Baar ZG setzt sich aus dynamischen Sonnenschutzgläsern zusammen. Die Glastechnologie SageGlass von Saint Gobain gewährleistet den Schutz. Dank elektrischer Steuerung der Tönung ist im Sommer das Innere vor unnötiger Erhitzung geschützt. Im Winter hingegen wird die Wärme der Sonne zur Raumtemperierung genutzt. Auch bei dunkler Tönung bleiben die Fenster transparent. Die Aepli Metallbau AG produzierte und montierte die Verglasung.

## PERSONEN

### INGLIN BLEIBT VR-PRÄSIDENT



Hermann Inglin (oberes Bild), CFO und Mitglied der Geschäftsleitung von Swiss Life Asset Managers, reduziert ab 1. Juli sein Pensum. Er wird das Unternehmen weiterhin bei Spezialprojekten unterstützen. Zudem konzentriert er sich auf sein Amt als Präsident des Verwaltungsrats der Livit AG und Co-Geschäftsführer der Swiss Life Asset Managers Logistics GmbH. Auf Inglin folgt Jürg Zimmermann, der seit 2018 das Corporate Development von Swiss Life Asset Managers leitet.

### MÄCHLER GIBT BEREICH REAL ESTATE AB



Stefan Mächler (oberes Bild), Group CIO bei Swiss Life Asset Managers, übergibt Per Erikson den Bereich Real Es-

tate. Mächler führte den Bereich bisher in einer Doppelfunktion. Erikson ist zurzeit noch CEO von Swiss Life Asset Managers in Deutschland.

### GAUTSCHI WIRD CO-CEO VON AVOBIS



Stefan Gautschi (oberes Bild) wird an der Seite von Sandro Sulcis (darunter) Co-CEO der Avobis Group. Er verzichtet folglich auf sein Mandat im Verwaltungsrat von Avobis. Als Co-CEO ist Gautschi für die Bereiche COO, Finanzen, IT und Innovationen verantwortlich. Sulcis bleibt für den Kundenbereich, die Marktentwicklung und das Wachstum zuständig. Gautschi löst den bisherigen Co-CEO Patrick Schmid ab, der ausserhalb der Avobis neue Wege geht.

### DOMAGALA WECHSELT ZU HALTER



Anna Domagala leitet seit März den Bereich Kommunikation der Immobilienentwicklerin Halter AG. Davor

ANZEIGE

emonitor  
Immobilien  
60% effizienter  
vermieten.

war Domagala Leiterin Marketing & Kommunikation und Mitglied der Geschäftsleitung bei der Eternit (Schweiz) AG. Die Bankkauffrau und Medieninformatikerin folgt auf Nik Grubenmann.

## GRUBENMANN LEITET HALTER-SPIN-OFF



Nik Grubenmann, der seit 2017 als Kommunikationsleiter für die Halter AG tätig war, ist seit Januar CEO des Halter-Spin-offs Aneecy. Letzteres entwickelt eine digitale Plattform, die es Bauherren und Investoren ermöglicht, bereits in der ersten Phase von Vorhaben die Kreislaufwirtschaft zu berücksichtigen. Aneecy geht per Ende 2023 online.

## NEUER CEO FÜR PEACH PROPERTY



Thomas Wolfensberger (oberes Bild), CEO der Peach Property Group, tritt nach 16 Dienstjahren per Ende Mai zurück. Er wird dem Unternehmen künftig als Berater zur Verfügung stehen. Verwaltungsratspräsident Reto Garzetti übernimmt die operativen Führungsaufgaben des CEO und den Vorsitz der Geschäftsleitung.

## VERÄNDERUNGEN BEI SFP GRUPPE



Die Gesellschaften der Swiss Finance & Property Group – bestehend aus SFP Group AG, SFP Funds AG und SFP AG – haben Peter Staub (Bild oben) und Henry Bodmer (Bild Mitte) als Verwaltungsräte gewählt. Staub ist Gründer und Verwaltungsrat von pom+, während Bodmer Managing Partner bei Abegg & Co ist. Zudem wurde Adrian Murer (Bild unten), der CEO der SFP Gruppe ist, als Präsident des Verwaltungsrats der SFP Funds AG und der SFP AG gewählt.

## CASSATELLA ERGÄNZT ESG-TEAM VON CBRE



Veronica Cassatella ist seit Januar Teil des ESG & Sustainability-Teams von CBRE

Schweiz. Als Lead ESG & Sustainability Real Estate Advisory verankert Cassatella ESG- und Nachhaltigkeitsthemen stärker im Unternehmen. Sie übernimmt zudem die ESG-Strategieberatung. Sie umfasst auch die Berichterstellung, um die Offenlegungsanforderungen der Schweiz auf Fonds-, Portfolio- und Assetebene zu erfüllen.

## SMEYERS HOLT LINDENMANN



Ramona Lindenmann wird per 1. Juni Mitglied der Geschäftsleitung der Immobilienvermarkterin Smeyers. Sie übernimmt die operative Verantwortung für den Bereich Vermarktung. Zuvor war sie seit 2014 Partnerin und Mitglied der Geschäftsleitung beim Immobilienunternehmen Kuoni Mueller & Partner. In dieser Funktion war Lindenmann für Transaktionen für institutionelle und private Kunden verantwortlich.

## SERAINA ERGÄNZT STIFTUNGSRAT



Die Seraina Investment Foundation hat Thomas Risch (oberes Bild) und Ivo Vögli (darunter) in den Stiftungs-

rat gewählt. Risch ist Rechtsanwalt für Baurecht, während Vögli für «comPlan», die Pensionskasse der Swisscom, tätig ist. Der selbstständige Unternehmer Andreas Hürlimann verlässt den Stiftungsrat.

## BÄRTHEL IM VERWALTUNGSRAT VON PURE



Die Pure Funds AG verstärkt den Verwaltungsrat mit Jan Bärthel (Bild oben). Die letzten 20 Jahre war er Partner, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Division Real Estate Experts bei Wüest Partner. Michael Kirschner (Bild Mitte) übernimmt als Head Investment Management und Mitglied der Geschäftsleitung die Verantwortung über das Portfoliomangement. Dabei verwaltet er auch den Pure Swiss Opportunity REF Fonds. André Schülke (Bild unten) tritt als Delegierter des Verwaltungsrats zurück. Er konzentriert sich auf seine Rolle als CFO und Mitglied der Geschäftsleitung. ■

# VERSTEIGERUNG UND UNERLAUBTE UNTERMIETE

Im ersten Entscheid beschäftigte sich das Bundesgericht mit der Rechtsfolge der Zwangsversteigerung. Im zweiten Entscheid ging es um die Frage der Kündigung zweier Mietverhältnisse. TEXT – CHARLES GSCHWIND\*



BILD: 123RF.COM

Bei der Aufhebung von Miteigentum an einem Grundstück kann es zu einer öffentlichen Versteigerung kommen.

## ► 1. WELCHE BESTIMMUNGEN KOMMEN BEI EINER ÖFFENTLICHEN VERSTEIGERUNG ALS RECHTSFOLGE DER AUFHEBUNG VON MITEIGENTUM ZUR ANWENDUNG?

Eine Liegenschaft steht im hälftigen Miteigentum von A, F und E auf der einen Seite und B, C und D auf der anderen Seite. Am 3. Mai 2017 erhob A Klage beim Zivilgericht Basel-Stadt gegen die übrigen Miteigentümer auf Aufhebung des Miteigentums nach Art. 651 ZGB. Die Liegenschaft sei durch das Gericht öffentlich zu versteigern und es sei der Steigerungserlös nach Tilgung der Gebühren und Steuern den Miteigentümern gemäss ihren Quoten zuzuweisen.

Diesem Begehren entsprach das Zivilgericht im Wesentlichen und ordnete an, dass die Liegenschaft durch das Betrei-

bungs- und Konkursamt Basel-Stadt öffentlich versteigert werden solle. Weiter solle die Liegenschaft durch die Gesellschaft H geschätzt werden. Der Mindestpreis zur Versteigerung solle ferner drei Viertel des Schätzwertes betragen. In der Folge schätzte H die Liegenschaft.

Am 2. März 2020 gelangte A wiederum an das Zivilgericht Basel-Stadt (diesmal als untere Aufsichtsbehörde des Betreibungsamtes) und legte Beschwerde gemäss Art. 17 SchKG ein. A verlangte, dass die Verkehrswertschätzung aufgehoben und eine neue Schätzung erstellt werde. Mit Entscheid vom 16. Januar 2021 wies das Zivilgericht die Beschwerde ab.

Dagegen erhob A Beschwerde beim Appellationsgericht des Kantons Basel-Stadt, welches die Beschwerde aber ebenfalls abwies. Somit gelangte A mit Beschwerde in Zivilsachen ans Bundesgericht.

## ANWENDUNG VON ZWANGSVOLLSTRECKUNGSRECHT ODER PRIVATRECHT I.E.S.?

Das Appellationsgericht hielt fest, dass das Zivilgericht Basel-Stadt mit seinem Entscheid über die Art der Teilung des Miteigentums nach Art. 651 Abs. 2 ZGB entschieden habe. Die vom Richter angeordnete öffentliche Versteigerung falle nicht unter die Zwangsversteigerung des SchKG und somit auch nicht in den Anwendungsbereich der Verordnung über die Zwangsverwertung von Grundstücken (VZG). Vielmehr seien die Artikel 229 ff. OR und das gestützt auf Art. 236 OR erlassene kantonale Gesetz über das Gantwesen massgebend. A hielt dem entgegen, dass die öffentliche Versteigerung als Teilungsart mangels Einvernehmen gerichtlich angeordnet werden musste und daher keine freiwillige öffentliche Versteigerung i.S.v. Art. 229 Abs. 2 OR vorliege.

ANZEIGE

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

## RECHTSGRUNDLAGE FÜR DAS VERFAHREN BEI VERSTEIGERUNG NACH AUFHEBUNG DES MITEIGENTUMS

Umstritten war, welchen Regeln eine Versteigerung als Konsequenz der Auf-

hebung von Miteigentum untersteht. Einleitend erklärte das Bundesgericht, dass sich weder dem Wortlaut von Art. 651 Abs. 2 ZGB noch der Entstehung der Bestimmung die Anwendung des Zwangsvollstreckungsrechts entnehmen liesse. Vielmehr werde festgehalten, dass die öffentliche Versteigerung nach Art. 651 Abs. 2 ZGB nicht als eine Zwangsversteigerung zu verstehen sei und daher nicht den Regeln des SchKG bzw. der VZG unterstehe.

Wohl treffe zu, dass ein Teil der Lehre für diejenigen Fälle, in denen das Bundesprivatrecht eine öffentliche Versteigerung vorsehe, keine eigentliche Freiwilligkeit annehme. Entgegen der Ansicht der Beschwerdeführerin ist die Beteiligung eines Amtes nicht ausschlaggebend, zumal sie für die öffentliche Versteigerung kein Begriffsmerkmal ist.

Ebenfalls ins Leere führte der Hinweis der Beschwerdeführerin auf andere privatrechtliche Bestimmungen, in welchen auf die Regeln der Zwangsvollstreckung zurückgegriffen wird. A brachte bspw. die Anwendung des Zwangsvollstreckungsrechts beim Ausschluss eines Miteigentümers gemäss Art. 649b Abs. 3 ZGB zur Sprache, verkannte aber, dass es sich dabei um den Ausschluss eines renitenten Miteigentümers handelt, weshalb die Bestimmungen des Zwangsvollstreckungsrechts gesetzlich vorgesehen sind. Anders verhielt es sich vorliegend: Die Art der Aufhebung des Miteigentums wurde in die Hände des Teilungsgerichts gelegt, welches die Steigerungsbedingungen frei gestalten konnte. Es konnte gegebenenfalls strittige Punkte entscheiden, jedoch auch vereinbarte Modalitäten berücksichtigen.

Weiter vereinsah die Beschwerdeführerin, dass die öffentliche Versteigerung in der Erbteilung gemäss Art. 612 Abs. 3 ZGB ebenfalls zu den freiwilligen Versteigerungen nach Art. 229 Abs. 2 OR gezählt und der Zusammenhang zur Zwangsvollstreckung verneint wird. Weshalb die Versteigerung nach Art. 651 Abs. 2 ZGB von der Natur her anders zu behandeln sei, legte die Beschwerdeführerin nicht dar.

Somit verneinte das Bundesgericht eine Anwendung des Zwangsvollstreckungsrechts bei einer öffentlichen Versteigerung durch Aufhebung von Miteigentum. In der Konsequenz war keine neue Schätzung gemäss Art. 9 Abs. 2 VZG durchzuführen. Die Beschwerde von A wurde abgewiesen.



**DAS BUNDESGERICHT ERWOG, DASS DER ENTSCHEID ÜBER EINE ÖFFENTLICHE VERSTEIGERUNG IN DIE HÄNDE DES TEILUNGSGERICHTS GELEGT WIRD.**

## ► 2. ANFECHTUNG DER KÜNDIGUNG ZWEIER MIETVERHÄLTNISSSE AUFGRUND VON UNERLAUBTER UNTERMIETE UND ZWECKFREMDE R NUTZUNG

Seit 1980 war die A SA (Beschwerdeführerin) Mieterin einer 7-Zimmer-Wohnung im ersten Stock einer Immobilie U. Im Juli 2008 mietete die A SA zusätzlich ein Café / Restaurant im selben Gebäude und eine Dancing-Bar im Untergeschoss. Der Geschäftsmietvertrag wurde mit Vertrag vom 10. Juli 2018, welcher von B (Vermieterin, Beschwerdegegnerin) gegengezeichnet wurde, an die F GmbH übertragen.

Weiter übertrug die Mieterin den Geschäftsbetrieb des Restaurants an die F GmbH mittels Vertrag vom 23. Juli 2018. Mit E-Mail vom 26. Juli 2018 informierte der Anwalt der Mieterin die Vermieterin über diese Untervermietung und teilte mit, dass die Räumlichkeiten folglich ab dem 1. August 2018 zu denselben Bedingungen wie der Hauptmietvertrag untervermietet würden. Die Vermieterin war damit jedoch nicht einverstanden, weil ihr lediglich ein paar Tage vor Beginn des Untermietverhältnisses zur Prüfung blieben. Am 24. August 2018 forderte die Vermieterin erneut die Unterlagen zum Untermietverhältnis des Restaurants an, um diese zu prüfen. Bis dahin war jeder Betrieb des Restaurants durch die F GmbH untersagt worden, was die Mieterin nicht einhielt.

In der Folge kündigte die Vermieterin den Mietvertrag betreffend das Restaurant auf den 31. Oktober 2018. Der Anwalt der Mieterin stellte daraufhin klar, dass es sich um einen Verkauf des Geschäftsbetriebs auf Zeit mit der Nutzung durch einen Dritten bis zum Ende der Laufzeit handelte und nicht um eine einfache Untervermietung. Er beantragte die Rücknahme des Kündigungsschreibens.

Sodann erhob die Mieterin Klage gegen die Vermieterin beim Mietgericht des Kantons Genf und beantragte die Unwirksamkeitserklärung der Kündigung.

Während des laufenden Verfahrens vor dem Mietgericht beschwerte sich eine Nachbarin bei der Vermieterin aufgrund von lauter Musik und stetig wechselndem Besuch in der 7-Zimmer-Wohnung im ersten Stock. Daraufhin kündigte die Vermieterin auch diesen Mietvertrag. Das Mietgericht vereinigte die verschiedenen Verfahren zwischen den beiden Parteien.

Vor Mietgericht beantragte die Mieterin in Bezug auf ihre 7-Zimmer-Wohnung, dass die Kündigung aufgehoben und eine Mietverlängerung um vier Jahre gewährt werde. Die Vermieterin hingegen beantragte, die Kündigung für gültig zu erklären und jegliche Verlängerung des Mietvertrags abzulehnen. Die Kündigung der Wohnung wurde von der Vermieterin dahingehend begründet, dass sie nicht dem Zweck des Mietvertrags entsprechend genutzt wurde. Dagegen beantragte die Mieterin die Anhörung des Zeugen H, welcher als ehemaliger Geschäftsführer des Restaurants zu Gunsten der Mieterin aussagen sollte. Dies lehnte das Gericht aber ab.

Mit Urteil vom 20. Oktober 2021 erklärte das Gericht die von der Vermieterin ausgesprochenen Kündigungen für wirksam, gewährte der Mieterin aber eine einmalige Verlängerung des Mietvertrags um zweieinhalb Jahre. Dies bestätigte das Berufungsgericht, weshalb die Mieterin Beschwerde in Zivilsachen vor dem Bundesgericht erhob.

## ANTIZIPIERTE BEWEISWÜRDIGUNG

Die Beschwerdeführerin rügte eine Verletzung des rechtlichen Gehörs i.S.v. Art. 29 Abs. 2 BV, indem die kantonalen Richter die Einvernahme des Zeugen H verweigert hatten. Daraufhin erwogen die Bundesrichter, dass jede Person, welcher die Beweislast obliegt, ein Recht auf Abnahme geeigneter Beweismittel zur Feststellung einer bestrittenen relevanten Tatsache habe.

Das Recht auf Beweis werde hingegen nicht verletzt, wenn der Richter durch eine antizipierte Beurteilung zum Schluss ►



Bei einer vom Eigentümer nicht erlaubten Untermiete ist Vorsicht geboten.

BILD: 123RF.COM

komme, dass die beantragte Einvernahme nicht den erwarteten Beweis erbringe oder die aufgrund der bereits gesammelten Beweise gewonnene Überzeugung nicht ändern würde. Die Beschwerdeführerin muss folglich geltend machen, dass das kantonale Gericht willkürlich eine antizipierte Beweiswürdigung vorgenommen hatte, weshalb ihre Eingabe den strengen Voraussetzungen von Art. 106 Abs. 2 BGG genügen muss. Im vorliegenden Fall gelang es ihr aber nicht, darzulegen, inwiefern die vom kantonalen Gericht vorgenommene Beweiswürdigung willkürlich oder unhaltbar wäre.

#### **KÜNDIGUNG WEGEN UNERLAUBTER UNTERMIETE**

Weiter beantragte die Beschwerdeführerin, die Kündigung wegen unerlaubter Untervermietung des Restaurants für unwirksam zu erklären. Gemäss Art. 257f Abs. 3 OR kann die Vermieterin den Mietvertrag mit einer Frist von 30 Tagen kündigen, wenn die Mieterin trotz schriftlicher Mahnung ihre Sorgfaltspflicht gegenüber der Mietsache weiterhin verletzt, sodass der Vermieterin oder den Hausbewohnern die Fortsetzung des Mietverhältnisses

nisses nicht mehr zuzumuten ist. Vorliegend handelte es sich um eine Verletzung der Zustimmung zur Untermiete durch die Vermieterin i.S.v. Art. 262 OR. Es war zu prüfen, ob ein triftiger Grund nach Art. 262 Abs. 2 OR vorlag, da bei positiver Beantwortung die Unzumutbarkeit der Fortführung des Mietverhältnisses automatisch bejaht werden konnte.

Im vorliegenden Fall stellte das kantonale Gericht fest, dass die Mieterin die Vermieterin erst fünf Tage vor Beginn der Untermiete informiert hatte. Dabei hatte die Mieterin angegeben, dass die Bedingungen der Untermiete dieselben seien wie diejenigen der Hauptmiete. Dies traf aber nicht zu, somit war die Vermieterin nicht im Besitz aller Bedingungen der Untermiete. Indem die Mieterin der Aufforderung der Vermieterin, weitere Unterlagen zur Untermiete preiszugeben, nicht nachkam, konnten die Schreiben vom 2. und 24. August 2018 der Vermieterin als ausreichende schriftliche Mahnung qualifiziert werden. Das kantonale Gericht schützte im Ergebnis die Kündigung der Vermieterin und erklärte diese als wirksam. Dieser Argumentation folgte auch das Bundesgericht.

#### **KÜNDIGUNG WEGEN ZWECKFREMDE R NUTZUNG DER MIETSACHE**

Zum Schluss beantragte die Beschwerdeführerin, die Kündigung der 7-Zimmer-Wohnung als missbräuchlich zu qualifizieren. Dazu erwog das Bundesgericht, dass es grundsätzlich jeder Partei freistehe, einen unbefristeten Mietvertrag unter Einhaltung der Kündigungsfrist auf den nächsten vereinbarten Termin zu kündigen (Art. 266a Abs. 1 OR). Die einzige Beschränkung der Vertragsfreiheit der Parteien ergebe sich aus den Regeln von Treu und Glauben. Eine Kündigung sei somit als missbräuchlich zu betrachten, wenn sie keinem objektiven, ernsthaften schutzwürdigen Interesse entspreche.

Das kantonale Gericht stellte fest, dass der Grund für die Kündigung durch die Vermieterin in der nicht vertragsgemässen Nutzung der Wohnung lag. Die nicht vertragsgemässe Nutzung der Wohnung sollte angeblich zu Belästigungen geführt haben, was zahlreiche Nachbarn bestätigten. Da die Beschwerdeführerin keine willkürliche Beweiswürdigung der Vorinstanz nachweisen konnte, schützte das Bundesgericht die Ansicht der Vorinstanz, den

Aussagen der Zeugen Glauben zu schenken. Weiter beanstandete die Beschwerdeführerin den Entscheid der Vorinstanz, die Erstreckung des Mietverhältnisses lediglich um zweieinhalb Jahre und nicht um vier Jahre (wie von der Beschwerdeführerin gefordert) zu beschliessen.

Nach Art. 272 OR kann ein Mietverhältnis erstreckt werden, wenn die Beendigung der Miete für die Mieterin eine Härte zur Folge hätte, die durch die Interessen der Vermieterin nicht zu rechtfertigen wäre. Für Wohnräume kommt gemäss Art. 272b OR höchstens eine Erstreckung bis zu vier Jahre in Betracht. In solch einem Fall beurteilt der Richter nach Recht und Billigkeit (Art. 4 ZGB). Dabei hat er alle Elemente des Einzelfalls zu berücksichtigen. Das Bundesgericht überprüft den von der letzten kantonalen Instanz getroffenen Billigkeitsentscheid nur unter Vorbehalt und greift ein, wenn der Entscheid ungerichtet von den Regeln der Lehre und



**EINE KÜNDIGUNG WEGEN UNERLAUBTER UNTERMIETE IST GÜLTIG, WENN DIE MIETERIN SICH TROTZ SCHRIFTLICHER MAHNUNG WEIGERT, DER VERMIETERIN DIE BEDINGUNGEN DER UNTERMIETE PREISZUGEBEN.**

Rechtsprechung bezüglich des freien Ermessens abweicht.

Im vorliegenden Fall nahm das Mietgericht des Kantons Genf eine Interessenabwägung vor, welche das Berufungsgericht bestätigte. Das Bundesgericht war in casu der Meinung, dass die kantonalen Richter in zutreffender Weise die lange Dauer des Mietverhältnisses sowie die fehlende Dringlichkeit der Beschwerdegegnerin, die Wohnung zurückzuerhalten, berücksichtigten. Ausserdem vermochte die Beschwerdeführerin nicht aufzuzeigen, dass die kantonalen Richter die Grenzen

des ihnen zustehenden Ermessens überschritten hatten, weshalb es die Rüge zurückwies. Im Ergebnis wurde die Klage abgewiesen. ■

BGER 4A\_431/2022 VOM 28. FEBRUAR 2023



**\*CHARLES GSCHWIND**

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

ANZEIGE



## ÖKOLOGISCHE DACHSYSTEME FÜR EIN BESSERES KLIMA

BESSERE LUFTQUALITÄT UND TIEFERE TEMPERATUR IN STÄDTEN – **BEYOND THE EXPECTED**

Sika Dachsysteme der nächsten Generation sind langlebig, wetterfest, UV-beständig und aus ökologischem Kunststoff. Das Material erfüllt den Minergie-Eco-Standard und ist rückstandslos recycelbar – also eine klimafreundliche Alternative zu Bitumen. Die stark reflektierenden Dichtungsbahnen sorgen zusammen mit einer Begrünung für kühlere Dächer, mehr Biodiversität auf dem Dach und Rückhaltung von Regenwasser. Sie sind absolut widerstandsfähig gegen Stossbelastung und Hagelschlag, wurzelfest und können problemlos mit Photovoltaik ausgestattet werden.



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

BUILDING TRUST



# KREISLAUFWIRTSCHAFT IN DER BAUBRANCHE

Die Immobilienbranche kann und sollte eine wichtige Rolle in der Kreislaufwirtschaft einnehmen – doch welche Hebel und Anreize können dabei genutzt werden?

TEXT – MARKUS STRECKEISEN\*



Wir sollten bestehende Gebäude konsequent als wertvolle Rohstofflager betrachten. Für die Bau- und Immobilienbranche bedeutet Kreislaufwirtschaft in diesem Sinne, eine Übersicht über wiederverwertbare Materialien zu erhalten. BILD: 123RF.COM

## ► WARUM KREISLAUFWIRTSCHAFT?

In der Schweiz wird viel und nachhaltig gebaut. Eine dynamische Stadt- und Siedlungsentwicklung prägt das Land, die nach aktueller Einschätzung der Bevölkerungsentwicklung hin zur 10-Millionen-Schweiz weiter zunehmen muss und wird. Nach kurzer Periode sind pandemiebedingte Nachfrageverschiebungen auf ländliche Gebiete bereits passé und der Druck auf Wohnen in Stadt und Agglomeration nimmt wieder kontinuierlich zu. Die sich in Zürich und Genf verschärfende Wohnungsknappheit wird sich bei zunehmender Nachfrage gebietsmässig weiter ausbreiten und tendenziell das gesamte Mittelland erfassen. In den

Berggebieten wird Wohnen für Einheimische knapp, weil die aktuelle Gesetzgebung die Umnutzung von Bestandswohnungen in privat genutzte Ferienwohnungen fördert, die zu Preisen gehandelt werden, die für Einheimische oft nicht leistbar sind.

Schliesslich hat der Wirtschaftsstandort Schweiz trotz erschwerender Bedingungen weiterhin intakte Wachstumsaussichten, wenn auch aktuell etwas abgeschwächt. Dennoch bleiben die Standortattraktivität und Wettbewerbsfähigkeit unseres Landes hoch, was Unternehmen anzieht, die entsprechende Flächen für Produktion und Dienstleistungen nachfragen. Alle erwähnten Entwicklungen werden die Bautätigkeit zweifelsohne weiter hochhalten.

Die Immobilien- und Baubranche gehören zu den ressourcenintensivsten Wirtschaftsbereichen, deshalb kommt diesen eine Schlüsselrolle bei der Verbesserung der Ressourceneffizienz zu. Immerhin 40 bis 50% des Ressourcenverbrauchs der Schweiz wird in Bau und Betrieb des Immobilienparks eingesetzt – Tendenz linear steigend. Somit ist unsere Branche besonders gefordert, in der ESG-Thematik ihre Verantwortung wirkungsvoll wahrzunehmen. Dabei ist die Betrachtung des gesamten Life-Cycle einer Immobilie von zentraler Bedeutung. In jeder Phase benötigt der Gebäudebestand Energie und er setzt CO<sub>2</sub> frei. Generell gesagt, lassen sich aber in jeder Phase des Lebenszyklus geschlossene

NACHHALTIGKEIT

Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft ist ein wichtiger Aspekt, der in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen hat. Dabei geht es darum, dass Immobilien ökologisch, ökonomisch und sozial verträglich gebaut, genutzt und betrieben werden. Ein wichtiger Faktor bei der Nachhaltigkeit von Gebäuden ist die Energieeffizienz. Gebäude sollten

möglichst wenig Energie verbrauchen, sowohl bei der Beheizung als auch bei der Kühlung. Ein weiterer Aspekt ist die Verwendung von nachhaltigen Baustoffen. Hierbei geht es darum, dass Materialien eingesetzt werden, die umweltverträglich hergestellt werden und bei ihrer Entsorgung keine schädlichen Stoffe freisetzen. Auch die Kreislaufwirtschaft,

also die Wiederverwendbarkeit von Baustoffen, und die Möglichkeit des Recyclings spielen zunehmend eine immer grössere Rolle. All diese Kriterien müssen berücksichtigt werden. Es geht letztlich darum, Gebäude so zu gestalten und zu betreiben, dass sie nicht nur heutigen Bedürfnissen gerecht werden, sondern auch zukunftsfähig sind. (mh)

Kreisläufe bilden. Zur durchgängigen Umsetzung sind viele Aktivitäten im Gang; als sehr wirksames Mittel zur Gestaltung des Wandels bieten sich konsequent kreislauforientierte organisierte Prozess- und Produktionsmodelle an. Dies bedeutet einen Paradigmenwechsel und eine Veränderung der Rollen und Geschäftsmodelle für alle aktiven Akteure. Mit Hilfe der Kreislaufwirtschaft ist es aber möglich, einen Rahmen zu schaffen, um ökologische und soziale Ziele zu erreichen und gleichzeitig eine bessere wirtschaftliche Leistung zu erzielen.

### WIE KANN KREISLAUFWIRTSCHAFT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT FUNKTIONIEREN?

Die Transformation hin zu einer kreislauffähigen Bau- und Immobilienbranche kann nur erfolgreich sein, wenn alle Player entlang der Wertschöpfungskette miteinander kooperieren und das gemeinsame Ziel mittragen. Eine maximale Ausnutzung von Arealen und Grundstücken ist zum Beispiel der zentrale Faktor, um den nicht ersetzbaren Landverbrauch radikal zu reduzieren. Dies gelingt aber nur, wenn Behörden mit Investoren Hand in Hand dasselbe Ziel einer höheren Ausnutzung anstreben. Hier ist eine gezielte Anpassung der Bau- und Zonenordnungen wohl der wirksamste Hebel.

Weiter können bestehende Gebäude konsequent als wertvolle Rohstofflager betrachtet werden. Für die Bau- und Immobilienbranche bedeutet Kreislaufwirtschaft in diesem Sinne, eine Übersicht über wiederverwertbare Materialien zu erhalten. Zudem ist die Wiederverwertbarkeit der Baustoffe zu verbessern; frei werdende Materialien sind frühzeitig in neue Bauprojekte ein-

zuplanen – und das bereits von der ersten Projektidee über alle Phasen des Gebäudelebenszyklus hinweg. Doch wie kann erreicht werden, dass der Wert und die Qualität der Materialien erkannt und erhalten wird? Erste Unternehmen beginnen bereits, die Materialkosten ihres Immobilienbestands zu inventarisieren, zu bewerten und zu bilanzieren. Ziel ist es, wiederverwertbares Material als Aktivposten zu führen, um deren Wiederverwertung auch finanztechnisch zu fördern. Solche Initiativen sind sehr begrüssenswert und erschliessen auch den wirtschaftlichen Kreislauf im Investitionsbereich.

Schliesslich zeigt die Versorgungskrise der letzten Monate einprägsam auf, dass auch im Immobilienpark Schweiz die Abhängigkeit von externen Energieträgern rasch zu reduzieren ist. Nebst konsequenten Massnahmen zur Reduktion des Energieverbrauchs vor Ort sind dabei auch die vielfachen Initiativen zur autonomen Versorgung von Gebäuden sehr zielführend. PV-Anlagen erlauben, grosse Teile des Gebäudeparks zur Stromproduktion zu nutzen und bei genügender Verbreitung damit auch andere Branchen mit klimaneutral produziertem Strom zu versorgen. Sollte es in nächster Zeit gelingen, Sommerwärme einzulagern und im Winter als Heizenergie zu reaktivieren, steht dem Traum der ganzjährig autark versorgten Immobilie wohl nichts mehr im Weg.

### FAZIT

Um echte Kreislaufwirtschaft in der Bau- und Immobilienbranche zu erreichen, ist nach Einschätzung des Verfassers ein dreifacher Optimierungsansatz erforder-

lich: Zum Ersten die Maximierung des Ausnutzungspotenzials von Grundstücken und der bebauten Umgebung, um den Landverbrauch radikal zu reduzieren. Zum Zweiten die Inventarisierung und die finanzielle Abbildung der verbauten Materialien in den Bilanzen der Unternehmen, um über deren finanziellen Wert das Recycling auch wirtschaftlich darstellen und fördern zu können. Zum Dritten die Optimierung der Ressourcen und Energie im gebauten Immobilienbestand vor Ort und die Nutzung des rasanten technischen Fortschrittes zur autarken Energieversorgung von Immobilien.

Nach den Prinzipien der Kreislaufwirtschaft konzipierte Gebäude sind deshalb in der Stossrichtung nutzungsmaximiert, nutzungsflexibel, ressourcenoptimiert, autark versorgt und weisen einen Recyclingwert auf. Deren Bestandteile können am Ende des Lebenszyklus durchgängig wiederverwertet und neuen Kreisläufen zugeführt werden. Damit leistet die Immobilienbranche den maximalen Beitrag an eine nachhaltige Gesellschaft, die enkelfähig wird. Die Vision muss es sein, dass der Immobilienpark der Schweiz dank technischem Fortschritt und konsequenter ESG-Ausrichtung seine Verbräuche und Belastungen aufgrund seines Volumens überkompensieren kann. Damit wäre der Gesellschaft dank der Bau- und Immobilienwirtschaft ein weiterer volkswirtschaftlich zentraler Mehrwert geboten. ■



**\*MARKUS STRECKEISEN**

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

ANZEIGE

**pom+**

We empower the real estate industry to maximize impact and minimize its footprint in a connected world. Let's make it real.

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

# DEMONTIEREN, AUFBEREITEN UND WEITERNUTZEN

Swiss Prime Site lässt in Zürich eine Immobilie nach den Leitsätzen der Kreislaufwirtschaft sanieren. Das Gebäude wird bis auf die Tragstruktur zurückgebaut und erhält unter anderem eine neue Fassade aus dem recycelten Aluminium ihrer Vorgängerin.

TEXT – NICOLA SCHRÖDER\*



Bei der Sanierung werden einerseits bestehende Elemente übernommen und andererseits recycelte Produkte eingesetzt.

BILD: SWISS PRIME SITE

## ► NACHHALTIGER UMBAU

Das Geschäftsgebäude in zentraler Lage in Zürich wurde 1980 erbaut und besitzt ein Gebäudevolumen von rund 86 000 m<sup>3</sup>. Swiss Prime Site erwarb das Bürohaus an der Müllerstrasse im Jahr 2018. Bis Anfang 2024 wird der Bau auf insgesamt 26 500 m<sup>2</sup> und elf Geschossen innen und aussen umfassend saniert und zu einem modernen Bürogebäude mit rund 15 000 m<sup>2</sup> Bürofläche umgebaut. Zur Gesamtsanierung unter der Regie der Imer Thies Architekten AG aus Zürich gehören die Erneuerung der Fassade und des Dachs sowie der gesamten Gebäudetechnik. Die Transformation der Liegenschaft wird im Sinne der integralen Nachhaltigkeit und «Circular Economy» durchgeführt. Das Ziel für den sanierten Bau ist seine Zertifizierung nach Minergie und SNBS (Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz).

## SECONDHAND-GEBÄUDEHÜLLE

Je nach Objekt ist einer der wirksamsten Schlüssel, um ein bestehendes Gebäude aufzuwerten, eine Renovation der Fassade. Das trifft speziell für Metallfassaden zu – für ihr Erscheinungsbild wie auch für ihre Funktion. Neuartige Fassaden, ihre Füllungen und Unterkonstruktionen können maximal energiesparende bis hin zu energiegewinnenden Lösungen für Wohnen und Arbeiten darstellen.

Ein zentraler Aspekt bei der Sanierung der Fassade Müllerstrasse ist darüber hinaus die Wiederverwendung der bestehenden Aluminiumfassade. Die vorhandenen Gussaluminiumplatten werden demontiert, aufbereitet und in neuer Form weitergenutzt: Dazu werden Streifen herausgeschnitten, die man rund um das Gebäude für die neue Brüstungsverkleidung einsetzt. Überschüssiges Metall wird für die Gestaltung

des Eingangsbereichs verwendet. Aus den alten Betonbalustraden der Fassade entstehen neue Sitzgelegenheiten. In dieser Form werden alle abgebauten Materialien des Bürohauses, wann immer möglich, verändert, aufbereitet und am Objekt in neuer Form wiederverwendet.

Um dem neusten technischen Standard zu entsprechen, erhält die Fassade neue, grossformatige Scheiben aus dem Sonnenschutzglas. Verantwortlich für die Entwicklung der Neuprofile und der Unterkonstruktion für die Fassade ist die Aepli Metallbau AG, welche die total 1082 Stück Fassadenelemente vom Erdgeschoss bis zum sechsten Obergeschoss auch produziert und vor Ort montiert. Das gesamte Vorgehen spart Transportwege, ist ressourcen- und CO2-schonend und wahrt zudem die bestehende Identität des Gebäudes innerhalb der Stadt.

### BIM-BASIERTE NACHVERFOLGUNG

Idealerweise werden bei einer Sanierung einerseits bestehende Elemente übernommen und andererseits rezyklierte Produkte eingesetzt. Bei diesem Prozess ebnet die Digitalisierung den Weg. So die Onlineplattform Madaster, indem sie Tools zur Erfassung von abgebautem Baumaterial zur Verfügung stellt. Auch an der Müllerstrasse wird der zirkuläre Umgang mit Materialien in Form eines Pilotprojekts auf dieser BIM-basierenden Plattform nachverfolgt, dokumentiert und messbar gemacht. Sämtliche verbauten Materialien und Produkte werden in einem digitalen Materialpass mit Produktinformationen und Standort auf Madaster hinterlegt.

### HOHES KREISLAUFPOTENZIAL

Im Hinblick auf die Kreislaufwirtschaft ist Aluminium, ebenso wie Stahl, als Baumaterial besonders prädestiniert, da es einen hohen Materialwert hat und gute Recycling-Eigenschaften. Andererseits ist die Weiter-

verwendung auch besonders dringend nötig, weil der Bedarf an Rohstoffen durch frisch gefördertes Erz nicht mehr zu decken ist. Gemäss WWF werden europaweit 65% des Zements, 33% des Stahls, 25% des Aluminiums und 20% der Kunststoffe für den Gebäudebau verbraucht. Dabei hinterlassen Baumaterialien einen CO2-Fussabdruck von rund 250 Millionen Tonnen CO2 pro Jahr. Zudem verursacht in der Schweiz allein die Baubranche 84% des jährlichen Abfallaufkommens. Ein wichtiger Auftrag für die Schweiz ist daher, weniger Gebäude abzureissen. Bei deren Sanierung sollte zudem jedes Bauteil auf seine Wiederverwertbarkeit geprüft werden. Die Komplettisanierung des Baus an der Müllerstrasse bietet ein innovatives Beispiel für ein solches Vorgehen und verdeutlicht das grosse Zukunftspotenzial des zirkulären Bauens. ■

**BAUMATERIALIEN  
HINTERLASSEN  
EINEN CO2-FUSS-  
ABDRUCK VON  
RUND 250 MILLI-  
ONEN TONNEN  
CO2 PRO JAHR.**

### CIRCULAR ECONOMY IM GEBÄUDESEKTOR BEDEUTET:

- Vermeidung + Reduzierung: Gebäudebestand erhalten, sanieren, weiter- und umnutzen; Gebäude durch zirkuläres Design so konzipieren, dass sie von Anfang an modular, langlebig, reparierbar und recycelbar sind
- Teilen: Gebäude durch alternative Nutzungsformen wie Co-Working intensiver nutzen
- Zirkuläre Massnahmen im Bestand und Neubau zum Schutz von Klima- und Ökosystemen ergreifen
- Wiederverwendung: Gebäude für neue Nutzungsformen umfunktionieren, Gebäudeteile und Materialien wie Fenster oder Stützbalken in anderen Bauprojekten wiederverwenden
- Reparatur: Gebäude regelmässig instand halten durch Reparaturen und (energetische) Sanierungen
- Remanufacturing: Gebäudekomponenten und Bauteile wie Bodenplatten wiederaufbereiten und zurück in den Umlauf bringen
- Recycling: beim Rückbau Baumaterialien sortenrein trennen und hochwertig recyceln

Aus: WWF Deutschland: Hintergrundpapier Circular Economy im Gebäudesektor, November 2022



**\*NICOLA  
SCHRÖDER**

Die Autorin ist Mitarbeiterin der Redaktions- und Kommunikationsagentur Konzept-B.

ANZEIGE



## Erhalten Sie die volle Kontrolle über Ihre Immobilien

Mit GOLOG sind sämtliche Daten rund um Ihre Immobilien auf einer zentralen Plattform in der Schweiz gesichert, Ihre Prozesse automatisiert und Sie treffen datenbasierte Entscheidungen – alles mithilfe von Künstlicher Intelligenz.



Schweizer Software



Digitalisierung mit K.I.



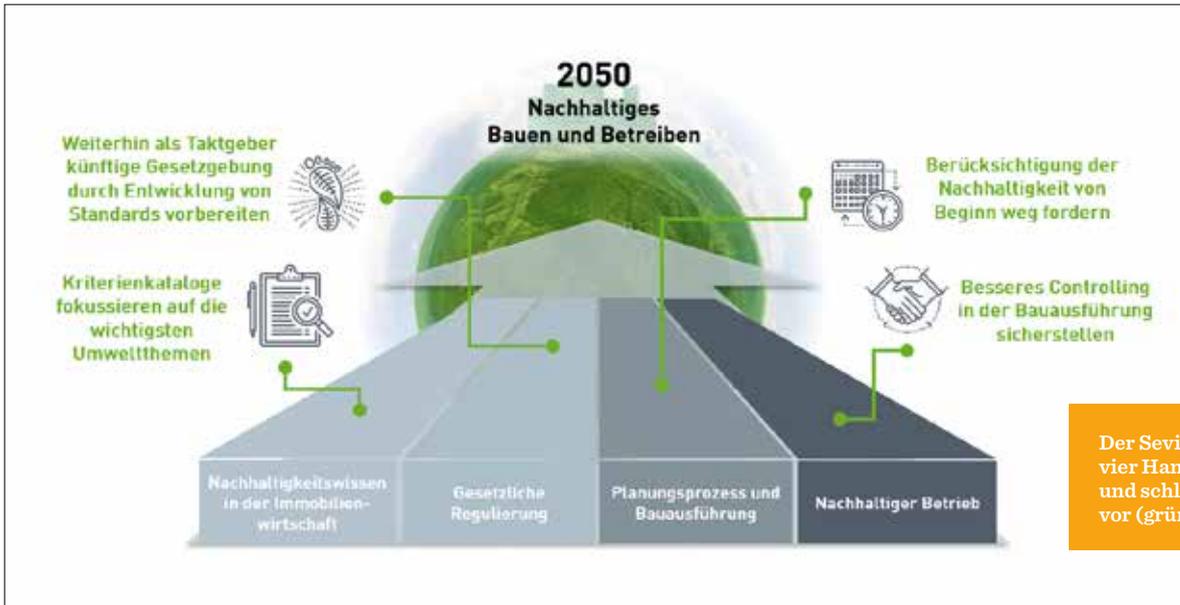
Automatisierte Prozesse

Mehr Informationen finden Sie auf unserer Webseite [www.golog.ch](http://www.golog.ch).

**Ihr Kontakt**  
Kevin Fankhauser  
Gründer & CEO  
[info@golog.ch](mailto:info@golog.ch)

# ERST AUF HALBER STRECKE

Green-Building-Zertifikate spielen in der Bauwirtschaft eine wichtige Rolle. Doch um den Impact auf den Gebäudepark auszuschöpfen, ist die dynamische Weiterentwicklung entscheidend. Dies geht aus dem Sevia-Report hervor. TEXT – NICOLAS WORBS\*



## ► WAS WURDE BISHER ERREICHT?

Ende letzten Jahres veröffentlichte das Beratungs- und Forschungsbüro Intep den Sevia-Report. Sevia steht für «Sustainable Building Evaluation and Impact Analysis». Der Bericht geht der Frage nach, was Green-Building-Zertifikate bisher erreicht haben und ob sie in Zukunft eher den Mindeststandard des nachhaltigen Bauens abbilden oder sich als Taktgeber des nachhaltigen Bauens positionieren. Der Sevia-Report wurde als internes Projekt durchgeführt und wertete die Daten von 120 zertifizierten Objekten aus, die Intep für BREEAM, LEED und DGNB beim Zertifizierungsprozess begleitete. Die Projekte stammen aus über 40 Jahren Beratungstätigkeit zum nachhaltigen Bauen in Deutschland und der Schweiz.

## LÜCKEN SCHLIESSEN

Aus dem Bericht geht die zentrale Rolle hervor, die Gebäudelabels für die Bauwende innehaben. Die Labels werden dabei auch von der politischen Agenda gestärkt, die mittlerweile die dringliche Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen im Bau- und Gebäudesektor erkannt hat und somit zu den prioritär gewichteten Kriterien der Labels aufschliesst. Ein anderes Bild zeigt sich hingegen bei der Wirkung zertifizierter Gebäude auf die weiteren Umweltziele. Bei den analysierten Labels haben Biodiversität und Bemühungen zu kreislauffähigeren Systemen kaum entscheidenden Einfluss auf die Gesamtwertung, zu schwach fällt tendenziell die Gewichtung aus.

Der Report stellt in diesem Sinne fest: «Es besteht der Anreiz, einfach zu erfüllende Kriterien vorzuziehen und aufwändige wegzulassen, auch wenn der damit tatsächliche Outcome geschmälert wird.» Ein

Grund dafür ist auch in der praktischen Handhabung zu suchen. Zu oft wird die Nachhaltigkeitsberatung zu spät in den Planungsprozess miteinbezogen. Vorlagerte Kriterien werden dann eher ignoriert, wie der Bericht festhält. Insgesamt zeigt die Analyse, dass Nachhaltigkeitslabels wichtige Sensibilisierungsarbeit leisten und durchaus ein positiver Einfluss auf die Nachhaltigkeitsperformance erzielt wird. Doch erreichen auch zertifizierte Objekte kaum ein gestecktes Umweltziel. Aufgrund des Berichts wurden deshalb vier Handlungsfelder für die Weiterentwicklung von Green-Building-Zertifikaten erarbeitet.

## ERKENNTNISSE IN FACHGESPRÄCHEN VERTIEFT

Auf Basis der vier Handlungsfelder wollte Intep den Bericht mit der breiteren Fachwelt diskutieren und die Erkenntnisse so einer Überprüfung unterziehen. Mitte Januar fanden deshalb fünf digitale Round-Table-Gespräche mit deutschen und schweizerischen Fachpersonen aus Forschung, Wirtschaft und Verwaltung statt. Der Anlass startete mit einem Input von Heinz Bernegger, Geschäftsführer SGNI, der darauf hinwies, dass die Schweiz Gefahr laufe, mit der Entwicklung im internationalen Umfeld nicht mithalten zu können. Das Fachwissen sei zu dezentralisiert und internationale Regulatorien wie die EU-Taxonomie seien bereits weiter. Darauf folgten Inputs von Markus Zwyrssig, Projektleiter beim Hochbaumt des Kanton Graubünden, und Natalie Essig, Professorin an der Fakultät Architektur der Hochschule München, die betonte, wie der ganzheitliche Ansatz im Bausektor elementar sei, um nicht nur dem Klima, sondern dem gesellschaftlichen Wandel gerecht zu werden.

“  
ZU OFT WIRD DIE  
NACHHALTIG-  
KEITSBERATUNG  
ZU SPÄT MITEIN-  
BEZOGEN.  
”

## NACHHALTIGKEIT IN AUSBILDUNG, BAU UND BETRIEB

Danach verteilten sich die Teilnehmenden auf die Gesprächsgruppen, von welchen zwei sich mit dem Thema Regulierungen und Standards befassen. Schnell war klar, dass weder die aktuellen Gesetze noch die Labelanforderungen ausreichen würden, um Netto-Null in absehbarer Zeit zu erreichen: Die Gebäudelabels hätten zwar eine Vorreiterrolle, müssen sich dabei aber auch marktfähig positionieren, um nicht an Relevanz zu verlieren. Gesetzliche Vorgaben müssen daher verschärft werden, damit die Wirtschaft nachziehe. Dadurch können die Labels ihre Ziele wieder höherstecken, ohne den Markt vor den Kopf zu stossen.

In einem weiteren Round-Table-Gespräch wurde über die Professionalisierung der Nachhaltigkeitskompetenzen in der Immobilienwirtschaft diskutiert. Die Gesprächsteilnehmenden waren sich einig, dass Nachhaltigkeit bereits in der Lehre zu verankern ist, um die Nachhaltigkeitskompetenz langfris-

### INTEP

Intep ist ein interdisziplinäres Beratungs- und Forschungsbüro mit Standorten in der Schweiz, Deutschland, USA und China. Seit über 40 Jahren unterstützen wir private Organisationen und öffentliche Institutionen bei der nachhaltigen Entwicklung. Wir beraten und forschen zu zukunftsweisenden Themen der Umwelt, Wirtschaft und Gesellschaft und stehen für Innovationskraft und integrale Lösungen. **Der Bericht und die Ergebnisse der Round-Table-Gespräche stehen unter folgendem Link zum Download bereit: <https://intep.com/neuigkeiten/ergebnisse-sevia-roundtables/>**

tig zu sichern. Letztlich war insbesondere der integrale Ansatz ein wichtiges Thema: Es brauche eine gemeinsame Sprache, die vom Planungsprozess zur Bauausführung bis zum nachhaltigen Betrieb alle Stakeholder auf Augenhöhe kommunizieren liesse. Dafür sei Nachhaltigkeit ab Feld eins mitzudenken. Denn nur so können interdisziplinäre Projekte eine nachhaltige Rendite erzielen, das Klima sichern sowie für Nutzer attraktiv sein.



**\*NICOLAS WORBS**

Der Autor ist Kommunikationsfachmann und arbeitet bei Intep.

ANZEIGE

## Aus Visionen Welten schaffen.

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

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

 **Swiss  
Interactive**



swissinteractive.ch

# DIE ZUKUNFT DER EIGENTÜMERVERSAMMLUNGEN

In den letzten Jahren hat sich die Art und Weise, wie Eigentümerversammlungen abgehalten werden, stark verändert. Nicht zuletzt durch die Corona-Pandemie und das erst kürzlich revidierte Aktienrecht gewinnen digitale Versammlungen zunehmend an Bedeutung.

Das schweizerische Startup ImmoDigi hat hierfür eine innovative Lösung gefunden: die ImmoApp, eine Plattform, die Eigentümern und Immobilienbewirtschaftern die Möglichkeit bietet, Eigentümerversammlungen vollständig online abzuhalten oder herkömmliche Versammlungen digital zu unterstützen. Die ImmoApp stellt verschiedene kombinierbare Möglichkeiten zur Abstimmung zur Verfügung. Hierbei wird zwischen drei verschiedenen Abstimmungsarten unterschieden: der Online-Abstimmung, der Live-Abstimmung und der Hybrid-Abstimmung. Jede dieser Optionen bietet unterschiedliche Vorteile und kann je nach Bedarf und Präferenz des Bewirtschafters ausgewählt werden.

## Online-Abstimmung

Die Online-Abstimmung stellt eine vollständig digitale Alternative zu herkömmlichen Versammlungen dar und bietet den Teilnehmern eine bequeme Möglichkeit, unabhängig von Zeit und Ort an der Abstimmung teilzunehmen. So auch für einen Eigentümer der Peter Aebi Immo, der von dieser neuen Form der Abstimmung begeistert ist. **«Ich bin bereits über 80 Jahre alt, aber ich finde diese Art von Abstimmung sensationell. Es ist so einfach und bequem – ich würde mir wünschen, dass wir jedes Jahr so abstimmen könnten»**, sagt er. Die ImmoApp macht es so für alle Beteiligten leicht, an der Abstimmung teilzunehmen und ihre Meinung und Stimme bei wichtigen Entscheidungen zu äussern.

## Live-Abstimmung

Die Live-Abstimmung ermöglicht es den Teilnehmern, sich persönlich an der Versammlung zu beteiligen und ihre Stimme dennoch elektronisch abzugeben. Durch die automatische Auswertung und die Echtzeit-Visualisierung der Ergebnisse kann sich der Versammlungsleiter besser einbringen und gezielt auf einzelne Themen oder Entscheidungen eingehen. Das übersichtliche Dashboard, das den Teilnehmern während der Versammlung eine klare Orientierung bietet, sorgt für eine effektive und schnelle Entscheidungsfindung. Dadurch wird die Versammlungsdauer verkürzt und die Effizienz gesteigert. Somit ist die Live-Abstimmung nicht nur für die Teilnehmer, sondern auch für den Versammlungsleiter ein wertvolles Instrument zur effektiven Entscheidungsfindung. Ein Beispiel dafür ist die Generalversammlung der SVIT Fachkammer, die in diesem Jahr erfolgreich mit der ImmoApp in der Umweltarena Spreitenbach durchgeführt wurde. Im letzten Jahr erfolgte die Abstimmung noch virtuell. Die ehemalige Vizepräsidentin der SVIT Fachkammer Stockwerkeigentum, Stefanie Hausmann, sagte dazu: **«Ich war positiv überrascht. Die App war selbst via Zoom ruckzuck erklärt. Auch ist sie einfach zu bedienen und übersichtlich dargestellt.»**

## Hybrid-Abstimmung

Die Hybrid-Abstimmung kombiniert die beiden Formen – online und live – in einer Abstimmung. Nach einer Online-Vorabstimmung folgt eine Live-Abstimmung. Eigentümer, die nicht in Präsenz teilnehmen können, hinterlassen in der Vorabstimmung ihre

Stimme. Alle anderen profitieren weiterhin vom direkten Austausch innerhalb der Gemeinschaft und geben ihre Stimmen bei der Live-Abstimmung ab. Jürg Stähler, Verantwortlicher für IT bei der Matma Immobilien AG, äussert sich zuversichtlich: **«Die Möglichkeit der digitalen Abstimmung via ImmoApp erfreut sich bei unseren Eigentümern bereits seit einigen Jahren grosser Beliebtheit.»**

Das Reglement der Abstimmungen wird dabei auf die individuellen Anforderungen der Bewirtschaftung ausgelegt. Einmal vorbereitet, können vergangene Abstimmungen und Traktandenlisten als Vorlage wiederverwendet werden, was den Verwaltungsaufwand erheblich reduziert. Ergebnisse und andere Dokumente werden den Eigentümern bei Bedarf in Dossiers zur Verfügung gestellt, was den Zugriff auf wichtige Informationen erleichtert.

Mit den verschiedenen Abstimmungsformaten erlaubt die ImmoApp einen nahtlosen Übergang zwischen den traditionellen und digitalen Versammlungen. Gleichzeitig ermöglicht sie der Bewirtschaftung, das Tempo bei der Digitalisierung selbst zu wählen und damit auf die Bedürfnisse der Eigentümer und Bewohner einzugehen. Dadurch können Immobilienbewirtschaftler und Eigentümer gemeinsam entscheiden, in welchem Umfang sie digitale Möglichkeiten nutzen möchten.

Die ImmoApp zeigt ebenfalls, dass es möglich ist, Effizienz und Flexibilität zu steigern, ohne dabei den persönlichen Austausch innerhalb der Gemeinschaft zu verlieren. In einer immer stärker digitalisierten Welt bietet die ImmoApp eine zukunftsweisende Lösung für Immobilienbewirtschaftler und Eigentümer, die den Anforderungen der modernen Zeit gerecht wird.



## WEITERE INFORMATIONEN

Immobilienverwaltung der nächsten Generation

**ImmoDigi AG**  
Javastrasse 11, 8604 Volketswil

+41 43 588 01 43  
info@immodigi.ch

<https://immodigi.ch/immoapp>



# ENERGIE EINSPAREN UND HEIZKOSTEN SENKEN

**Mit der intelligenten Einzelraumregelung Therm-Control von Nussbaum kann der Energiebezug der Heizung um bis zu 20 Prozent reduziert werden. Das System eignet sich für Neubau wie Bestand, kann mit wenig Aufwand eingebaut werden und funktioniert unabhängig vom Wärmeerzeuger.**



**BIS ZU  
20%  
ENERGIE-  
ERSPARNIS**

GEPRÜFT DURCH  
**HSLU** Hochschule  
Luzern

Mit einer Heizungssanierung können Energiebezug und CO<sub>2</sub>-Ausstoss einer Liegenschaft gesenkt und deren Werterhalt sichergestellt werden. In der Regel wird ein Ersatz des Wärmeerzeugers (Heizkessels) angestrebt. Doch die seit einem Jahr sehr starke Nachfrage, der Personalmangel in der Installationsbranche und die hartnäckigen Lieferkettenprobleme machen eine «schnelle» Sanierung faktisch unmöglich. Vielen Bauherrschaften und Verwaltungen ist noch nicht bekannt, dass grosse Einsparungen beim Energiebezug und damit bei den Kosten auch bei der Wärmeverteilung möglich sind.

Denn diese wird bis heute mit einer rudimentären Logik gesteuert: Wenn die Raumtemperatur unter einem definierten Sollwert liegt, wird die Heizung eingeschaltet, bis dieser Sollwert erreicht ist. Sobald die Raumtemperatur erneut den Sollwert unterschreitet, beginnt das Spiel von vorne. «Im Prinzip ist das nichts anderes als eine fortwährende Ein-Aus-Schaltung für die Heizung. Deshalb kann die Solltemperatur kaum je gehalten werden, denn entweder ist es im Raum zu kalt oder bereits zu warm», sagt Sebastian del Valle, Produktmanager Heizung bei der R. Nussbaum AG.

## Präzise Steuerung

Mit der Einzelraumregelung Therm-Control hat Nussbaum eine intelligente, selbstoptimierende Steuerung für Fussbodenheizungen oder thermoaktive Bauteilsysteme (TABs) entwickelt. Die mehrstufig aufgebaute, intelligente Steuerung arbeitet nicht nach dem Ein-Aus-Prinzip, sondern fährt die Heizkreise schrittweise, präzise und ohne Überschiessen auf die gewünschte Temperatur hoch. Damit schleicht sich das System gewissermassen Grad für Grad an die gewünschte Temperatur heran und hält diese konstant. Umwelteinflüsse, etwa offenstehende Fenster oder ein plötzlicher Sonneneinfall, werden automatisch erkannt. Die Temperatur wird entsprechend justiert, ebenso nimmt das System einen vollautomatischen thermischen Abgleich vor. So kann vermieden werden, dass einzelne Heizkreise zu viel oder zu wenig Energie erhalten.

Drei Besonderheiten machen Therm-Control besonders interessant. Erstens kann das System sehr schnell installiert werden, denn es findet seinen Platz im bestehenden Heizverteiler auf der Etage. Diese Installation kann meistens innerhalb weniger Stunden erledigt werden, im Heizkeller selbst sind keine Anpassungen notwendig. Zweitens funktioniert die Steuerung mit einem selbstlernenden Algorithmus. Die Regulierung der Temperatur erfolgt dadurch automatisch. Drittens ist Therm-Control modular aufgebaut und in vier Aufbaustufen erhältlich. Von der einfachen Variante mit Basisfunktionen bis zur digital angebotenen, auch über Cloud jederzeit einsehbaren Lösung, kann das System jederzeit ausgebaut werden.



Mit Therm-Control kann der Energiebezug sowohl im Bestand wie auch im Neubau (hier eine Siedlung in Möriken AG) reduziert werden.

## Markante Einsparung

Das Einsparpotenzial ist beträchtlich. Im Rahmen einer Performance-Analyse, welche die Hochschule Luzern (HSLU) im Auftrag von Nussbaum vornahm, wurde ein älteres Objekt mit zwei Mietwohnungen mit Therm-Control ausgerüstet. Dessen Daten wie auch die Messwerte zusätzlicher Raumtemperatursensoren und Energiezähler wurden während zwei aufeinanderfolgenden Heizperioden aufgezeichnet. Die Studie ergab eine klare Reduktion des Energiebezugs. Bei einer durchschnittlichen Aussentemperatur von 5 Grad Celsius konnte der Wärmebedarf um satte 20 Prozent gesenkt werden. Zudem konnte die Zahl der Tage mit einer Raumtemperaturschwankung von mehr als 6 Kelvin um die Hälfte reduziert werden. Die grösste Energieeinsparung liess sich während der Übergangszeit, also im Frühling respektive Herbst, erzielen.

Sebastian del Valle streicht einen Punkt heraus, der Immobilienprofis besonders interessieren dürfte: «Nach der Installation von Therm-Control kann man sofort von der Energieeinsparung profitieren. Wenn der Wärmeerzeuger zu einem späteren Zeitpunkt ersetzt wird, ist die Investition nicht verloren, sondern spart weiterhin wertvolle Energie ein.» Deshalb wird Therm-Control zunehmend auch in Neubauten eingesetzt, sei es im gewerblichen Bereich, für Wohnbauten oder Gebäude mit Mischnutzungen.

**NUSSBAUM** RN

## WEITERE INFORMATIONEN

R. Nussbaum AG  
Martin-Disteli-Strasse 26, 4601 Olten  
therm-control@nussbaum.ch  
www.nussbaum.ch/therm-control



# AB JETZT AUCH MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ

Jetzt ist sie da, die künstliche Intelligenz. Gestern noch Science-Fiction, heute Realität. Auch in der Immobilienvermarktung. TEXT – Ruedi Tanner\*



Qualifizierte Makler bleiben die besten Immobilienvermarkter. Doch der selbstbewusste und kontrollierte Einsatz von künstlicher Intelligenz kann die Beratungsqualität unterstützen. BILD: ZVG

## ► DER ANGEBOT-NACHFRAGE-GAP

Angebot und Nachfrage auf dem Immobilienmarkt – ob im Bereich Kauf/Verkauf oder Miete – klaffen schon länger weit auseinander. Und das Angebot an neuen Lokalitäten sinkt weiter, weil im Verhältnis zum Bevölkerungswachstum ganz einfach zu wenig gebaut wird. Die Nachfrage aber, obgleich die Lebenshaltungskosten zunehmen, verharrt mindestens auf hohem Niveau oder steigt in Hotspots weiter. Entsprechend bewegen sich die Preise seitwärts oder steigen weiter. Mittel- oder gar langfristige Prognosen zu den Marktentwicklungen zu wagen, ist aktuell wie Fischen im Trüben. Ausgewiesene Makler

vertrauen in dieser Situation auf ihre Marktstärke dank qualifizierter Beratung. Sie sind Kompetenz- und Wissensträger und verfügen über vertiefte Ausbildungen, über Erfahrungen und über exakte Marktkennntnisse. So bieten sie den Kunden Substanz und Mehrwerte. Sie sind innovativ und effizient.

## BEDEUTUNG DER EFFIZIENZ

Gerade die Bedeutung von Effizienz wird im heutigen Umfeld von Konkurrenz- und Margendruck für Makler weiter zunehmen. Die Digitalisierung hat die Immobilienvermarktung deutlich schneller gemacht und die Marktgebiete vergrössert. Und nun kann

der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) die Kompetitivität weiter dynamisieren. KI ist in der Lage, zu lernen, zu verstehen, zu planen und sich selbst zu korrigieren. Mit KI stehen wir – in allen Branchen – am Anfang einer technologischen Entwicklung, die uns eine völlig neue Welt erschliesst. Gerade auch als Immobilienmaklerinnen und -makler treten wir gemeinsam und gleichzeitig mit unseren Kundinnen und Kunden ein in diese Welt. So erkennen wir in Realtime, wie wir mit KI den Kundenzugang zu unseren Dienstleistungen vereinfachen und welche

Kundenansprüche wir über KI noch effizienter abholen.

## KI IN DER IMMOBILIENVERMARKTUNG

Wie aber können qualifizierte Makler KI in ihre Arbeit integrieren und damit ihre Einzigartigkeit – ihre «Uniqueness» – keinesfalls verlieren, sondern im Gegenteil: ausbauen? Wie können Makler das Potenzial von KI ausloten? Überall, wo KI auf riesige Datenmengen zurückgreifen kann, kann sie diese in kürzester Zeit verarbeiten. Chat-GPT – um ein Beispiel zu nennen, das in aller Munde ist – tut dies



mit dem Zugriff auf digitalen Content, woraus der Chatbot Texte produziert.

KI-Anwendungen lassen sich mit nahezu allen Applikationen verzahnen. Vor allem durch die Verknüpfung mit weiteren Emerging Technologies wie dem Internet of Things (IoT) oder der Anbindung an digitale Dienstleistungstools können Mehrwerte geschaffen und Effizienzsteigerungen erzielt werden. So kann KI beispielsweise in der Planung der Gebäudestrategie eine bedeutsame Rolle einnehmen, indem die Gebäudenutzung gesteuert wird. Effizienz wird auch gewonnen durch die Automatisierung von Routineaufgaben und die Einbettung von Entscheidung

über eine Vielzahl von Daten und Fakten. Über KI kann die Relevanz von Immobilienangeboten zielgruppengenau erhöht und die Kunden können noch exakter angesprochen werden. KI kann selbstständig massgeschneiderte Immobilienangebote erstellen, die präzise auf den Präferenzen der Kundinnen und Kunden basieren und gezielt und individuell ausgespielt werden. Und über Profiling-Techniken können potenziellen Erstkunden relevante Objekte auf der Grundlage von ausgiebigen Datenanalysen angeboten werden. Die Transaktionsgeschwindigkeit wird weiter erhöht und der Such- und Sortieraufwand verringert.

Die schiere Datenmenge, auf die KI zugreift, macht darüber hinaus Marktanalysen und -prognosen möglich und erhöht damit die Fähigkeit, Entwicklungen frühzeitig zu antizipieren. In Kombination von Makler-Fachwissen und datenbasierten Erkenntnissen können künftige Miet- und Verkaufspreise noch exakter vorhergesagt, Markttrends frühzeitiger erkannt und auch interessante Investitionsmöglichkeiten aufgezeigt werden. KI unterstützt beim Finden des richtigen Timings und bei der Einschätzung der Risiken und kann so eine gewisse Bedeutung für den Geschäftserfolg haben. Natürlich werden vermehrt text- und sprachbasierte Chatbots in der Kundenbetreuung zum Einsatz kommen. Denn KI-Chatbots können – gerade auch als selbstlernende Technologie – schnell die allermeisten Kundenanfragen bearbeiten. Aber auch Immobilieninserate lassen sich mittels KI erstellen.

#### **DIE EINSCHÄTZUNG VON CHAT-GPT**

Doch was antwortet eigentlich Chat-GPT selber auf die

Frage, wie künstliche Intelligenz Makler in der täglichen Arbeit am besten unterstützen kann? «Es ist unwahrscheinlich, dass KI den menschlichen Immobilienmakler komplett ablösen wird. Die Kombination von KI und menschlicher Expertise kann jedoch zu einer effizienteren und effektiveren Arbeitsweise führen.» Dabei sieht der Chatbot vor allem



**WIR MÜSSEN FRÜH ERFAHRUNGEN SAMMELN MIT EINER TECHNOLOGIE, DIE GEKOMMEN IST, UM ZU BLEIBEN.**



RUEDI TANNER, PRÄSIDENT SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

in diesen Bereichen Unterstützungsmöglichkeiten durch KI vor: Datenanalyse, Kundenbetreuung, Automatisierung von Routineaufgaben, Personalisierung, Marketing und Lead-Generierung. Versehen

mit dem Hinweis: «Es ist wichtig zu beachten, dass trotz der Vorteile von KI, menschliche Immobilienmakler weiterhin eine wichtige Rolle spielen werden, insbesondere in Bezug auf persönliche Interaktionen, Verhandlungen und die Navigation durch komplexe rechtliche und regulatorische Fragestellungen.»

Die Person und die Personalisierung sind ein erfolgsentscheidender Faktor in der Immobilienvermarktung. Daher bleiben die qualifizierte Maklerin und der qualifizierte Makler die besten Immobilienvermarkter. Doch der Beratungsqualität wird es nicht schaden, wenn selbstbewusst und kontrolliert KI eingesetzt wird und so schon früh Erfahrungen gesammelt werden mit einer Technologie, die gekommen ist, um zu bleiben – und die uns alle durch unser künftiges Leben begleiten wird. ■



**\*RUEDI TANNER**

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

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

# VERMARKTER – BERUF MIT VIELEN FACETTEN

Auch das beste Objekt vermarktet sich nicht von allein, dafür braucht es Fachpersonen. Deshalb bekommen angehende Immobilienvermarkter an der SVIT School fundiertes Fachwissen und den Zugang zu einem Netzwerk. TEXT – RAFFEL WEHRLI\*



Die professionelle Vermarktung ist eine komplexe und zeitintensive Arbeit. BILD: ZVG

## ► FUNDIERTES WISSEN IST DER SCHLÜSSEL

Ob Erst- oder Wiedervermietung: Die Immobilienvermarktung fokussiert sich auf den Handel mit Immobilien und dem dazugehörigen Marketing, beschäftigt sich aber auch mit Marktanalysen auf Mikro- und Makroebene und dem Erstellen von erfolgreichen Vermarktungskonzepten. Ebenso wichtig sind rechtliche und steuerliche Kenntnisse in immobilienrelevanten Finanzierungsfragen, wie aber auch Sprachgewandtheit. Eine erfolgreiche Immobilienvermarktung, seien dies Geschäftsflächen, Einzel- oder Anlageobjekte, erfordert eine gründliche Marktanalyse, eine klare Positionierung der Immobilie am Markt, eine ansprechende Präsentation und eine effektive Verhandlungsführung.

## IMMOBILIENVERMARKTUNG SETZT AUF NETZWERKE

Im Bereich der Immobilienvermarktung ist nicht nur ein gutes lokales Netzwerk hilf-

reich, vor allem auch Kontakte zu Berufskollegen ermöglichen einen breiteren Überblick über die Marktgeschehnisse. So kann ein gutes Bild über den Gesamtmarkt, aber auch über den lokalen Markt gewonnen und das Angebot exakt auf die jeweilige Zielgruppe ausgerichtet werden. Natürlich spielen auch in der Vermarktung digitale Medien eine immer grössere Rolle, zum Beispiel in Form von virtuellen Besichtigungen mit 3D-Modellen. Die persönliche Objektbegehung wird aber immer ein wichtiger Teil bleiben, denn nur so lässt sich ein Gefühl, eine Idee oder Vision für die Räumlichkeiten entwickeln.

## DER FACHAUSWEIS

Fachpersonen der Immobilienvermarktung mit eidgenössischem Fachausweis bilden ein wichtiges Glied der Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft, indem sie Kaufinteressenten und Verkaufende, aber auch Vermietende und Mietinteressenten zusammenbringen. Der Fachausweis ist in jeder Situation ein wichtiger

Qualifikationsnachweis, denn er zeigt, dass man das nötige Wissen und die geforderten Kenntnisse mitbringt.

Um den eidgenössischen Fachausweis Immobilienvermarktung zu erlangen, absolvieren Kandidierende eine Ausbildung, während der sie unter anderem in Immobilienbewertung, Vermarktungsstrategien, rechtlichen Aspekten, Finanzierung von Immobilien sowie Verkaufs- und Verhandlungstechniken geschult werden. Anschliessend an den Lehrgang folgt die eidgenössische Prüfung, an welcher das erlangte Wissen sowohl schriftlich als auch mündlich abgefragt wird. Organisiert und durchgeführt wird die eidgenössische Prüfung von der Schweizerischen Fachprüfungskommission Immobilienwirtschaft. Diese bestimmt auch die Lernziele und die Zulassungsbedingungen zur Prüfung, unter anderem drei Jahre hauptberufliche Praxiserfahrung in der Immobilienbranche.

## DIE AUSBILDUNG BEI DER SVIT SCHOOL AG

Sie haben bereits Erfahrung in der Immobilienbranche und wollen sich im Bereich der Vermarktung spezialisieren? Dann hat die SVIT School AG mit dem Vorbereitungslehrgang FA Immobilienvermarktung die ideale Ausbildung für Sie im Angebot. Dank der Verbandsnähe und der erfahrenen Dozierenden aus der Immobilienbranche gelingt es der SVIT School AG, einen hohen Praxisbezug im Unterricht zu ermöglichen und sicherzustellen, dass die Ausbildung den Anforderungen der Immobilienbranche entspricht. Der nächste Start des Vorbereitungslehrgangs FA Immobilienvermarktung bei der SVIT School AG ist für den August 2023 geplant, mit Durchführungen an unseren Standorten in Zürich (Greencity) und Bern. Ausführliche Informationen und die Anmeldemöglichkeit finden Sie auf unserer Website [svit-school.ch](http://svit-school.ch) und bei Fragen steht Ihnen das Team der SVIT School AG im Greencity gerne beratend zur Seite.

## DIE SUBJEKTFINANZIERUNG DES BUNDES

Absolvierende von Kursen, die auf eine eidgenössische Berufs- oder höhere Fachprüfung vorbereiten, werden in Form von Bundesbeiträgen finanziell unterstützt. Auch unser Vorbereitungslehrgang befindet sich auf der Bundesliste für vorbereitende Kurse, wodurch nach der Prüfungsteilnahme ein Kostenbeitrag von 50% auf die Kurskosten beantragt werden kann. ■



\*RAFFAEL WEHRLI

Der Autor ist Lehrgangskoordinator bei der SVIT School AG.

# UMWETTLABELS FÜR HOCHHÄUSER

SVIT Bewerter und SIV haben den Erfahrungsaustausch der Region Zürich erstmals gemeinsam durchgeführt. Eine ideale Gelegenheit, Dr. Stefan Fahrländer als Mitglied beider Verbände als Referenten einzuladen.

TEXT – STEPHAN WEGELIN\*



ESG – Grundlage der Bewertung. BILD: ADOBE STOCK

## ► REMMS WILL HOCHBAUTEN EINSCHÄTZEN

Beim Frühstück im «Loft Five» präsentierte Dr. Stefan Fahrländer die Mission von Remms – dem gemeinnützigen Verein für Meta-Rating und Monitoring zur Nachhaltigkeit von Immobilien –, gefolgt von einer angeregten Diskussion. Remms ist neben Reida und Ssrei eine Organisation, die sich mit ESG-Themen im Immobilienmarkt auseinandersetzt. Während Reida unter anderem den CO<sub>2</sub>-Benchmark auf Portfolioebene anbietet, setzt Ssrei den Fokus auf die Immobilienqualität, dies aber umfassender. So schliesst Ssrei neben dem Umweltschutz und der gesellschaftlich-sozialen Verantwortung auch die Wirtschaftlichkeit mit ein und hat in der Folge den Swiss Sustainable Real Estate Index SSREI entwickelt. Dieser wird von Gresb B. V., dem Anbieter eines globalen ESG-Benchmarks für die Immobilienwirtschaft, als

Portfoliobewertungstool und Bestandsgebäudezertifikat anerkannt. Reida und Ssrei bedienen vor allem die institutionellen Investoren und grossen Finanzinstitute, was rund 200 Organisationen umfasst.

Remms möchte als nicht gewinnorientierte Organisation zusätzlich zu den grossen auch die rund 2,2 Millionen kleineren Immobilienakteure wie Wohneigentümer, Privatinvestoren, Gewerbetreibende, Regionalbanken oder Makler und Berater erreichen. Es gibt heute rund 2 Millionen Hochbauten in der Schweiz. Davon sind nur rund 300 000 mit Umweltlabels zertifiziert. Remms setzt sich zum Ziel, eine kostengünstige und benutzerfreundliche Einschätzung für sämtliche Hochbauten anzubieten.

Das Meta-Rating analysiert und bewertet die drei Säulen der Nachhaltigkeit (Ökonomie, Ökologie und Soziales) auf den drei Stufen Makro-, Mikrolage und Objekt. Für Portfolios be-

steht zudem ein Questionnaire, welcher übergeordnete Bereiche und insbesondere die Governance-Themen (G in ESG) abfragt. Neben der Darstellung eines Benchmarkings werden Handlungsfelder, Kosten-/Nutzaspekte sowie konkrete Absenkpfade für Einzelobjekte wie Portfolios abgeleitet. Damit schafft Remms eine erste Entscheidungsgrundlage für Objekt- bzw. Portfoliobusinesspläne und Sanierungsszenarien.

## DIFFERENZIERTE STANDORT- BESTIMMUNG

Remms möchte im Gegensatz zu Labels, die binäre Aussagen machen (Zertifikat ja/nein), vielmehr eine differenzierte Standortbestimmung einer Immobilie im Hinblick auf ESG anbieten. Also die Frage beantworten, wie eine Immobilie oder ein Portfolio aktuell eingestuft werden kann und welche Möglichkeiten sich in Zukunft anbieten. Neben

Aspekten der energetischen Sanierung (Investitionsvolumen, Förderbeiträge, Steuervorteile sowie Zeitpunkt für die energetische Sanierung etc.) werden auch Zielkonflikte mit anderen Säulen der Nachhaltigkeit aufgezeigt und so der Komplexität des Themas Rechnung getragen.

Wie bei allen Datenpools stellt sich auch bei Remms die Frage nach der Sicherheit und Kontrolle über die Daten. Unter anderem wurde durch die Experten die Frage aufgeworfen, wie das Risiko eingeschätzt werde, dass Remms ein mächtvolles Instrument in den Händen der Politik werden könnte. Die Schweiz hat das Pariser Klimaabkommen unterschrieben. Damit müssen die Ziele so oder so in die Tat umgesetzt werden. Remms wartet nicht ab, bis die Politik entsprechende Instrumente aufbaut, sondern leistet vielmehr proaktiv einen Beitrag dazu, diese Ziele besser zu erreichen. Solche Daten vor allfälligen staatlichen Übergriffen zu schützen, sei dann wiederum die Aufgabe von Interessen- und Wirtschaftsverbänden, so Dr. Stefan Fahrländer. Remms habe der Datensicherheit jedoch höchstmögliche Aufmerksamkeit geschenkt.

Wir freuen uns auf den nächsten gemeinsamen Anlass am 26. Oktober 2023, wiederum zum Frühstück im «Loft Five» beim Hauptbahnhof Zürich. Interessenten für das ERFA mit anschliessendem Networking melden sich gern bei der Geschäftsstelle der Bewertungsexperten-Kammer SVIT. ■



\*STEPHAN  
WEGELIN

Der Autor ist Mitglied SVIT-Bewerter und Erfa-Organisator.



## 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

# AKTUELLE LEHRGÄNGE

## 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 verfähre ich mit Auskunftbegehren?
- 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 verfähre ich mit Personendaten in der Zusammenarbeit mit Dritten (z. B. Handwerkern, Informatikern, 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»

### 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 Wiedervermittlung: Immobilienvermarkter handeln mit Immobilien und betreiben das dazu nötige Marketing. Sie beschäftigen sich aber auch mit Marktanalysen auf Makro- und Mikroebene. So generieren diese Fachspezialisten im Bereich Immobilienvermarktung für sich oder ihre Firma Mandate und erstellen für ihre Kunden erfolgreiche Vermarktungskonzepte. Als Fachperson ist der Vermarkter auch in der Lage, rechtliche und steuerliche Aspekte 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 selbstständige 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](http://www.svit-school.ch).

### KOSTEN (INKL. MWST)

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

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

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

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

# 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, Zürich-Oerlikon

### ASSISTENZKURSE

#### ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG 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

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, Zürich-Oerlikon

#### 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

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, Zürich-Oerlikon

#### 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 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, Zürich-Oerlikon

#### 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

#### COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

23.08.2023–27.09.2023

#### GESTION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

21.08.2023–18.12.2023

#### CERTIFICAT DE SPÉCIA- LISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

23.08.2023–13.12.2023

## HÖHERE AUSBILDUNGEN

### 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

### LEHRGANG BUCHHAL- TUNGSSPEZIALIST SVIT

Jährlicher Start im August in Lausanne  
Dauer: 4 Monate

### CAS IMMOBILIEN- BUCHHALTUNG

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

### BACHELOR OF ARTS IMMOBILIENWIRT- SCHAFT/REAL ESTATE

Weitere Informationen finden Sie unter [www.steinbeis-cres.de](http://www.steinbeis-cres.de)

### MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Weitere Informationen finden Sie unter [www.fh-hwz.ch](http://www.fh-hwz.ch)

Informationen zu  
allen Angeboten:  
[www.svit-school.ch](http://www.svit-school.ch)

**SVIT**  
SCHOOL

SVIT School AG  
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich  
Tel. 044 434 78 98  
[school@svit.ch](mailto:school@svit.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](http://www.svit-school.ch)

### DEUTSCHSCHWEIZ

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

### WESTSCHWEIZ

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

### TESSIN

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

### HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

### SEKRETARIAT

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

### OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Immo-  
bilientreuhand für KV-Lernende

### GESCHÄFTSSTELLE

Josefstrasse 53, 8005 Zürich  
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67  
[info@okgt.ch](mailto:info@okgt.ch), [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

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

Die regionalen Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistentenkursen, zum 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](mailto:info@svit-aargau.ch)

### REGION BASEL

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

### REGION BERN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen BE, dem Bern orientierten Teil SO, den deutschsprachigen 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](mailto:weiterbildung@feusi.ch)

### REGION OSTSCHWEIZ

SVIT School  
c/o Claudia Strässle  
Strässle Immobilien-Treuhand GmbH  
Wilerstrasse 3, 9545 Wängi  
T 052 378 14 02; F 052 378 14 04  
[c.straessle@straessle-imm.ch](mailto:c.straessle@straessle-imm.ch)

### REGION GRAUBÜNDEN

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

### REGION ROMANDIE

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

### REGION SOLOTHURN

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

### REGIONE TICINO

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

### REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

### REGION ZÜRICH

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

# VIER AUF EINEN STREICH

Dieses Jahr führten vier der fünf Kammern ihre Generalversammlungen parallel mit dem Real Estate Symposium am gleichen Ort durch. Nächstes Jahr wird auch die fünfte Kammer mit dabei sein. TEXT – RETO WESTERMANN\*



Als Premiere führten vier der fünf Kammern des SVIT ihre GV am selben Tag durch: Die FM-Kammer mit Präsident Christian Hofmann (Bild links), die Fachkammer Stockwerkeigentum mit dem scheidenden Präsidenten Michel de Roche (Bild Mitte) und seiner Nachfolgerin Stefanie Hausmann (Bild Mitte auf dem Screen) und die Kammer unabhängiger Bauherrenberater mit Thomas Wipfler (Bild rechts). BILDER: ALESSANDRO DELLA BELLA

## ► FÜNF KAMMERN – EINE MARKE

Seit vier Jahren arbeiten die fünf Fachkammern des SVIT unter dem Label SVIT five zusammen: die Bewertungsexperten-Kammer, die Kammer unabhängiger Bauherrenbe-

rater SVIT, die Schweizerische Maklerkammer, die Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT und die FM-Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft. So betreiben sie beispielsweise eine gemeinsame Geschäftsstelle oder organisie-

ren Anlässe wie das SVIT Real Estate Symposium zusammen. Hinter den fünf Kammern stehen insgesamt rund 600 Mitglieder. Schon länger bestanden innerhalb von SVIT five Bestrebungen, die Zusammenarbeit noch zu intensivieren. Die parallelen Generalversammlungen von vier der fünf Kammern an einem Ort war ein erster Schritt in diese Richtung. Die Fünfte im Bunde, die Maklerkammer, wird 2024 ihre Generalversammlung ebenfalls parallel zu den anderen abhalten. Ihr Vereinsjahr dauerte bis anhin von Jahresmitte zu Jahresmitte.

Die diesjährigen Generalversammlungen fanden am 28. März in der Umweltarena Spreitenbach statt. Damit die rund 200 Mitglieder der vier Kammern nicht alle zur gleichen Zeit eintrafen, starteten die GVs gestaf-

felt. Präsent waren vor Ort auch drei Vertreter des SVIT Schweiz. Sie überbrachten den Mitgliedern die traditionellen Grussworte: SVIT-Präsident Andreas Ingold bei der Fachkammer Stockwerkeigentum, SVIT-CEO Marcel Hug bei der FM- sowie der Bewertungsexperten-Kammer und sein Stellvertreter Ivo Cathomen bei der Kammer unabhängiger Bauherrenberater. Themen der SVIT-Vertreter waren unter anderem die Herausforderungen des Wohnungsmarktes, die Wohnbauagenda des SVIT sowie mögliche Anpassungen im Geldwäschegesetz.

## FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM SVIT

Das zurückliegende Geschäftsjahr und die Generalversammlung standen ganz im Zeichen des Wechsels im Präsidium. Nach über elf Jahren

ANZEIGE



### Plant. Realisiert. Vermarktet.

Wir kennen die massgebenden Beurteilungs- und Bewertungskriterien, eignen uns ein umfassendes Wissen über Standort- und Mietwerte an und haben langjährige Erfahrung im Bau- und Kostenwesen, um eine seriöse Marktanalyse zu erstellen.

THOMA Immobilien Treuhand AG  
Amriswil | St. Gallen | Wil  
071 414 50 60  
www.thoma-immo.ch

Vertrauen seit 1978.

**THOMA**  
IMMOBILIEN TREUHAND





trat Michel de Roche als Präsident der Fachkammer zurück. Er hatte diese im Herbst 2011 mitgegründet. Die Nachfolge trat an der GV seine bisherige Stellvertreterin Stefanie Hausmann (siehe Box) an. Um einen fließenden Übergang zu gewährleisten, leitete sie bereits seit August 2022 die Vorstandssitzungen. «Sie sehen, es geht auch ohne mich», scherzte ein sichtlich bewegter Michel de Roche während der Präsentation des Jahresberichts. Dank dem Ende der Corona-Massnahmen konnte die Fachkammer im zurückliegenden Jahr wieder alle Aktivitäten durchführen. Besondere Highlights waren der Herbstanlass in Basel und der STWE-Young-Event, zu dem nur Junior-Bewirtschafterinnen und -Bewirtschafter eingeladen waren.

«Es war uns wichtig, einmal die Stimmen der Jungen abzuholen, um unsere Aktivitäten

auf sie ausrichten zu können», sagte de Roche. Er übergibt Stefanie Hausmann eine prosperierende Kammer mit steigenden Mitgliederzahlen und gesunden Finanzen, wie Quästor Christian Fross bei der Präsentation des Jahresabschlusses und des Budgets zeigen konnte. Nicht fehlen durfte an der Generalversammlung natürlich die feierliche Verabschiedung vom scheidenden Präsidenten. SVIT Schweiz-Präsident Andreas Ingold und die neue Kammerpräsidentin würdigten Michel de Roches langjährigen Einsatz mit persönlichen Worten und Letztere überreichte ihm im Namen der Fachkammer ein grossvolumiges Paket als Abschiedsgeschenk.

#### **BEWERTUNGSEXPERTEN-KAMMER SVIT**

Die beiden Co-Präsidenten der Bewertungsexperten-Kammer SVIT, Monika Bürgi Geng

und Gunnar Gärtner, eröffnen die Generalversammlung zum ersten Mal gemeinsam. Zum Jahresbericht der Kammer gehört stets ein berühmtes Zitat, diesmal Mark Twain: «Prognosen sind schwierig, besonders wenn sie die Zukunft betreffen.» Für Immobilienbewerter sei diese Aussage eigentlich eine Farce, sagte Co-Präsident Gärtner, umschreibe die aktuelle Situation allerdings recht treffend. «Der Markt hat gedreht, die grosse Rally ist vorbei.» Aufgrund der zunehmenden Unsicherheiten im Immobilienmarkt würden Dienstleistungen der Immobilienbewerter künftig noch stärker gefragt sein.

So wie der Markt, befindet sich auch die Bewertungsexperten-Kammer in einer Umbruchphase. Aktuell findet ein Generationenwechsel statt. Durch die Gewinnung neuer Mitglieder und die Ausweitung der Firmenmitgliedschaft

ten habe sich der erwartete Mitgliederschwund abgeflacht, sagte Gärtner. Die Fachkammer ist gut positioniert, um die aktuell höheren Ausgaben tragen zu können. Mit weiteren öffentlichkeitswirksamen Aktivitäten wächst zudem die Aussenwahrnehmung. Darüber berichteten anlässlich der GV auch die Ressortvorsteher. Zur Legitimierung der neuen Doppelspitze im Präsidium war noch eine Statutenänderung nötig, die klar genehmigt wurde. Zum Abschluss verdankten die Anwesenden die langjährige Vorstandsarbeit von Marco Piccoli mit Applaus. Bereits im letzten Jahr endete der Vorsitz von Hans Ruedi Hecht in der Prüfungskommission für die eidgenössischen Fachprüfungen der Bewerber. Seine Arbeit und das Wirken von Mariano Motto in der Aufnahmekommission wurden mit einem Präsent verdankt. ▶

Stellvertretend dankten Gunnar Gärtner und Monika Bürgi Geng auch den beiden Anwesenden der austretenden Mitglieder für ihre Treue. Neu in den Vorstand gewählt wurde schliesslich David Erny von HIC in Basel, der bereits die Arbeit in seinem Amt mit der Vorbereitung des Fachseminars zum Thema Baukosten begonnen hat.

#### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER SVIT

Die Kammer Unabhängiger Bauherrenberater (KUB) blickte an der Generalversammlung auf ein erfolgreiches Jahr mit zahlreichen Veranstaltungen zurück. Wichtigstes Traktandum der GV war die Ersatzwahl für die beiden Vorstandsmitglieder Thomas Findeisen und Christopher Tillman. KUB-Präsident Thomas Wipfler dankte den beiden mit einem Ge-

schenk für ihre wertvolle Mitarbeit: «Dank euch konnten wir die Kammer in den letzten Jahren ein entscheidendes Stück weiterbringen – sowohl in Sachen Weiterbildung als auch bei wichtigen baurechtlichen Themen, die unseren Arbeitsalltag immer mehr prägen.»

Thomas Findeisen organisierte jeweils fast unbemerkt hinter den Kulissen zahlreiche Referenten für die Veranstaltungen und Baurechtsanwalt Christopher Tillman versorgte die Kammermitglieder regelmässig mit rechtlich relevanten Informationen – zuletzt etwa im Rahmen von Nachforderungen seitens Planer und

Bei der Bewertungsexperten-Kammer - der vierten im Bunde - leitete Co-Präsident Gunnar Gärtner die Generalversammlung.



Ausführenden aufgrund der Teuerung.

Finanziell präsentiert sich die KUB sehr gesund. «Dank Rückstellungen können wir künftig auch wieder spezielle Projekte stemmen», sagte Ralf Seidel, Ressortleiter Finanzen. Ein solches Projekt könnte etwa eine Neuauflage des von der Kammer herausgegebenen «Handbuchs Immobilienmanagement» sein.

«Da das Buch auch ein wichtiges Lehrmittel ist, müssen wir ein Update in absehbarer Zeit sicher ins Auge fassen», blickte KUB-Präsident Thomas Wipfler in die nahe Zukunft.

#### FM-KAMMER DER SCHWEIZER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Die Mitglieder der FM-Kammer blicken auf ein ereig-

#### NEUE PRÄSIDENTIN FÜR DIE FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM SVIT

Ab diesem Jahr führt Stefanie Hausmann die Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT. Sie ist seit 2018 Mitglied des Vorstandes und seit 2019 Vizepräsidentin. Hausmann arbeitet bei der Baur Hürlimann AG in Baden als Rechtsanwältin und ist unter anderem auf Bau-, Immobilien und Vertragsrecht (Kauf-, Werkvertrags-, Auftrags- und Mietrecht) spezialisiert.



#### NEU IM VORSTAND DER BEWERTUNGSEXPERTEN-KAMMER SVIT

David Erny hat im Vorstand der Bewertungsexperten-Kammer den Stab von David Piccoli übernommen. Erny ist Partner bei Hecht Immo Consult in Basel und hat sich nach einer kaufmännischen Grundausbildung zuerst zum Betriebswirtschafter HF und anschliessend zum Immobilienberater mit eidgenössischem Fachausweis weitergebildet.



#### ZWEI NEUE GESICHTER BEI DER KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

Mit Sven Schatt (linkes Bild) und Thomas Spoerri (rechtes Bild) gehören gleich zwei neue Gesichter zum Vorstand der KUB. Sven Schatt löst Thomas Findeisen ab und betreut neu den Bereich Weiterbildung. Schatt ist gelernter Hochbauzeichner, verfügt über einen Master in Real Estate Management und ist in seinem eigenen Unternehmen Siworks Immo AG in Schindellegi SZ als Bauherrenvertreter tätig.

Thomas Spoerri hat im KUB-Vorstand das Ressort Recht von Christopher Tillman übernommen. Spoerri ist Partner bei Vialex Rechtsanwälte AG in Zürich, auf Bau- sowie Immobilienrecht spezialisiert und unterrichtet an der ETH Zürich, der SVIT School sowie der Hochschule Luzern Bauvertrags- und Raumplanungsrecht.





nisreiches Jahr zurück: So waren die Facility-Manager vor allem wegen der gestiegenen Energiepreise und den Appel-

len zum Energiesparen stark gefordert. Leichter von der Hand ging dafür die Durchführung der Generalversammlung durch Präsidenten Christian Hofmann, standen in diesem Jahr doch mit Ausnahme kleiner Statutenänderungen und der Verabschiedung von Vorstandsmitglied Claudio Tam keine speziellen Geschäfte auf der Tagesordnung.

Mit der unter dem Strich leicht gestiegenen Mitgliederzahl kann die FM-Kammer zudem positiv in die Zukunft blicken. Die Statutenanpassungen, die unter anderem die Aufhebung des Mindestquorums für die GV umfassen, wurden von den anwesen-

den Mitgliedern einstimmig angenommen. So blieb neben dem kurzen Pflichtteil genügend Zeit für einen Ausblick auf das kommende Jahr: «Der FM Day in Horgen und der Besuch der Swisslife-Arena in Zürich anlässlich von Good Morning FM werden zwei der Highlights dieses Jahres sein», machte Präsident Hofmann Werbung für die nächsten beiden Anlässe der FM-Kammer, die am 1. Juni und am 23. September über die Bühne gehen.

#### GEMEINSAMER STEHLUNCH

Nach Abschluss der vier Generalversammlungen trafen sich die Mitglieder der vier Kammern zu einem gemeinsamen Stehlunch im Ober-

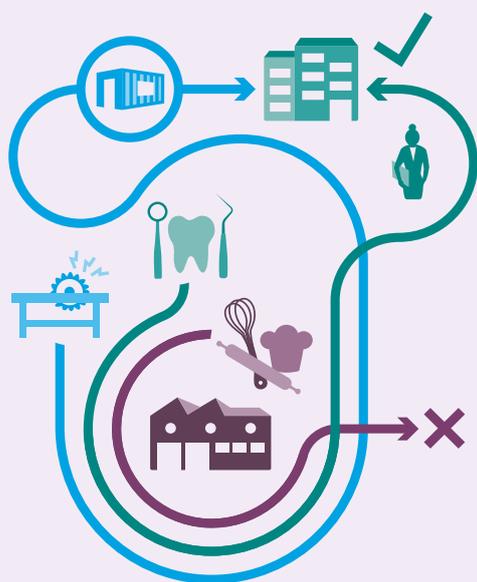
geschoss der Umweltarena. Hier bot sich bei Rösti und Geschnätzeltlem oder einer Tasse Kaffee die Gelegenheit zum kammerübergreifenden Erfahrungsaustausch. Dieser konnte beim anschliessenden Real Estate Symposium (siehe April-Ausgabe Immobilia) im grossen Saal der Arena sowie dem Schlussapéro gegen Abend nochmals fortgesetzt werden. ■



\*RETO WESTERMANN

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

ANZEIGE



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

## Gewerbe entmieten – wie geht das?

Wir diskutieren in drei Panelgesprächen mit erfahrenen Bewirtschaftern und Eigentümern, wie gewerblich oder gemischt genutzte Liegenschaften ohne unnötige Komplikationen entmietet werden können. Am 14.6. geht es um die Vorbereitung, das Vorgehen und rechtliche Vorgaben. Am 21.6. beleuchten wir Möglichkeiten, während der Entmietungsphase Erträge zu generieren und gute Mieter zu halten. Am 5.7. widmen wir uns der Kommunikation mit Mietern und anderen Stakeholdern.

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

Wann: 14. Juni, 21. Juni, 5. Juli 2023

Uhrzeit: 12.00–13.15 Uhr, Ort: PHZH, Zürich Europaallee

Wer: Mitglieder aller SVIT Organisationen

# PREIS FÜR INNOVATIVE LÖSUNGEN

Für den SVIT Award 2023 hat die Jury drei Liegenschaftsverwaltungen nominiert, die dank neuer Ansätze produktiver arbeiten. SVIT-Mitglieder können ihre Favoriten bis zum 12. Juni 2023 in einem Publikumsvoting küren.

TEXT – CHRISTIAN BRÜTSCH & JOËLLE ZIMMERLI\*

## ▶ BESTELLERKOMPETENZ GEFRAGT

Der SVIT Award zeichnet seit 2021 Liegenschaftsverwaltungen aus, die innovative Lösungen für kleinere oder grössere Herausforderungen in der Bewirtschaftung von Mietliegenschaften oder Stockwerkeigentum umgesetzt haben. Im Fokus stehen technische und organisatorische Massnahmen, die Mitarbeiter- und Kundenbedürfnisse aufnehmen, Unternehmen produktiver und wettbewerbsfähiger machen und andere SVIT-Mitglieder dazu inspirieren, Gewohnheiten zu hinterfragen und neue Wege einzuschlagen.

Unter den Eingaben für den SVIT Award 2023 dominierten erneut Digitalisierungsprojekte. Die eingereichten Projekte verdeutlichen, dass der Einsatz neuer Systeme und Applikationen kein Selbstläufer ist. Entscheidungsträger brauchen Bestellerkompetenz, um Anwendungsfälle zu formulieren und zukunftsfähige – und bezahlbare – Softwarelösungen zu identifizieren. Projektverantwortliche müssen mit Nutzern und Anwendungsentwicklern Prozesse analysieren, Schnittstellen definieren und Wege finden, um Systeme zu integrieren. Führungskräfte müssen Mitarbeitende schulen und motivieren, Fachkräfte müssen Kunden und Dienstleister mitnehmen. Und am Ende des Tages muss sich der Aufwand für alle Beteiligten rechnen.

Der SVIT Award prämiert keine Produkte, sondern Bewirtschaftungsunternehmen, die sich diesen und anderen betrieblichen Herausforderungen stellen. Bei der Beurteilung der Eingaben orientierte sich die Jury an vier Fragekomplexen: Welche Kundenversprechen werden durch die Anpassung von Angeboten oder Ablä-



Previs: Bewirtschaftungsteam von Previs Immobilien. BILD: ZVG

fen eingelöst? Welcher Nutzen wird durch ein Vorhaben generiert, und kann der Mehrwert gemessen werden? Wie wirkt sich das Vorhaben auf den wirtschaftlichen Erfolg aus? Und wie werden Mitarbeitende involviert und auf die Neuerungen vorbereitet? In die engere Auswahl kamen Lösungen, die sich in der Praxis bewährt haben, die Unternehmen nachweislich wettbewerbsfähiger gemacht haben und die auch kleineren SVIT Unternehmen helfen, die Chancen und Risiken von Innovationsprojekten besser einzuschätzen.

Die Wahl der drei Nominierten war einstimmig. SVIT-Mitglieder haben seit 2. Mai bis zum 12. Juni 2023 die Möglichkeit, in einem Publikumsvoting den Gewinner zu küren. Die Prämierung findet am 29. Juni 2023 am Swiss Real Estate Forum in Luzern statt. Der Sieger erhält einen grosszügigen Zustupf für das Firmen-Weihnachtessen 2023.

## MEHR TRANSPARENZ SCHAFFEN: PREVIS IMMOBILIEN, BERN

Previs Immobilien ist Teil der Stiftung Previs Vorsorge mit Sitz in Bern. Das Unternehmen betreut ein Portfolio mit rund 2900 Mietwohnungen und 4000 m<sup>2</sup> Gewerbefläche. Die Mehrheit der Liegenschaften wird vom 14-köpfigen Bewirtschaftungsteam verwaltet.

Die Previs Immobilien lancierte im Sommer 2022 einen virtuellen 3D-Navigator, mit dem Interessierte Wohnungen und Wohnumfelder erkunden können. Zusätzlich zu den üblichen Angaben, Grundrissen und Fotos liefert der Navigator Informationen zu Aussicht und Besonnung. Neben den einzelnen Wohnungen werden auch Spielplätze, Veloräume, Paketboxen, Entsorgungsstationen usw. in der Siedlung verortet. Im Quartier werden Schulen, Versorgungsangebote usw. angezeigt. Interessierte können sich direkt auf freie Objekte bewerben. Der Navigator wird sowohl für Erst- als auch für die

Wiedervermietung eingesetzt. Inzwischen wird jede fünfte Wohnung über den Navigator vermietet.

Dank dem Navigator konnte Previs Immobilien die Vermarktung optimieren und Leerläufe bei Besichtigungen eliminieren. Interessierte und Mieter haben die Möglichkeit, sich direkt über freie Wohnungen, Mieterparkplätze und Nebenräume zu informieren. Der Navigator erleichtert auch die Zusammenarbeit im Team und mit externen Dienstleistern. Dank Schnittstellen zum ERP ist der Navigator direkt in den Vermietungsprozess eingebunden. Es müssen keine freien Parkplätze mehr auf Plänen eingezeichnet werden, Bewirtschafter und Hauswarte wissen immer, welche Objekte frei sind, bzw. wann sie frei werden. Externe Bewirtschaftungsunternehmen erhalten direkten Zugang zum ERP und dem Navigator.

Viele Vermarktungs- und Bewirtschaftungsteams stellen sich die Frage, welche digitalen

Welcome AG: Mitarbeitende  
der Welcome Immobilien AG.

BILD: ZVG

Investitionen sich lohnen, bzw. wie viel die Implementierung und der Einsatz digitaler Lösungen kosten dürfen, damit sie einen Mehrwert schaffen. Die Jury würdigt, dass Previs Immobilien mit einem niederschweligen Ansatz und einem überschaubaren Aufwand eine Lösung gefunden hat, die Wohnungssuchenden, Mietern, Mitarbeitern und Partnern aktuelle und relevante Informationen liefert und damit Leerläufe und Rückfragen reduziert.

#### ARBEITSPROZESSE STANDARDISIEREN: WELCOME IMMOBILIEN AG, LUZERN

Die Welcome Immobilien AG betreut mit einem 60-köpfigen Team und vier Standorten rund 13 000 Mietwohnungen, 6000 Eigentumswohnungen und 1200 Gewerbeobjekte, vorwiegend in der Zentralschweiz. Neben der Bewirtschaftung ist das Unternehmen auch in der Vermarktung, im Portfolio- und Assetmanagement, in der Ver-

fahrungsbegleitung und im Bau-  
management tätig.

Welcome Immobilien hat in den letzten drei Jahren alle Prozesse in der Immobilienbewirtschaftung digitalisiert und im Rahmen der Umstellung auf ein papierloses Büro zahlreiche Prozesse optimiert und standardisiert. Um einen Single Point of Entry für Mitarbeitende zu schaffen, wurde ein neues

Datenmanagement-Tool eingeführt und mit dem bestehenden ERP-System integriert.

Für die Umsetzung des Projekts hat Welcome Immobilien auf viel Teamarbeit gesetzt. Die Geschäftsleitung hat in einem Schritt mit Teamleitern Herausforderungen, Lösungsansätze und Produkte evaluiert. Im zweiten Schritt hat ein Projektteam mit Vertre-

tern der Bewirtschaftung und der Immobilienbuchhaltung in einem Projektplan Prozesse und Bedürfnisse analysiert und Schnittstellen definiert. Die vorgesehenen Abläufe und die Ablagestruktur wurden von Mitarbeitenden geprüft. Die Umsetzung mit den Softwareentwicklern wurde vom Projektteam koordiniert, Mitarbeitende wurden in die ▶



ANZEIGE

**ITOBA**  
siedlungsidentität.ch

**Gemeinsam  
für eine gute  
Nachbarschaft.**

siedlungsidentität.ch  
info@itoba.ch | 056 552 00 32



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



### Swiss Real Estate Forum 2023

Freuen Sie sich auf interessante Vorträge, Diskussionen und Networking.

**Mehr erfahren und buchen: [www.svit.ch/sref](http://www.svit.ch/sref)**



## The Big Handshake

Real Estate meets PropTech and Innovation

Der Kongress rund um Immobilien, PropTech und Innovationen

**Dienstag, 20. Juni 2023**

Hier geben sich vorausschauende Immobilienprofis, smarte PropTechs und innovative Jungunternehmer die Hand. Bringen Sie Ihr Know-how auf den neuesten Stand und erweitern Sie Ihr persönliches Netzwerk!

Ein Event von:



Medienpartner:





Matma: Geschäftsleitung der Matma Immobilien AG.  
BILD: ZVG

Qualitätssicherung und die aufwändige Digitalisierung bestehender Unterlagen involviert. Seit Abschluss des Projektes wurden Abläufe und Workflows weiter optimiert.

Die Digitalisierung komplexer Prozesse ist mit hohen Kosten und betrieblichen Risiken verbunden. Die Jury würdigt, dass Welcome Immobilien bewusst in die Systemintegration investiert und Mitarbeitende aktiv in die Applikationsentwicklung eingebunden hat. Das Unternehmen hat es trotz anfänglichen Widerständen geschafft, Mitarbeitende mitzunehmen, Prozesse zu standardisieren und eine Plattform für zukünftige Entwicklungen zu schaffen.

### FRÜHZEITIG UMSETZEN: MATMA IMMOBILIEN AG, ZÜRICH

Die Matma Immobilien AG ist eine inhabergeführte Liegenschaftsverwaltung, die mit einem 30-köpfigen Team rund 1500 Mietwohnungen, 2000 Eigentumsobjekte sowie 11.000 m<sup>2</sup> Gewerbefläche in der Region Zürich bewirtschaftet und in der Vermarktung tätig ist.

Matma Immobilien setzt seit 2017 eine selbst entwickelte App für Stockwerkeigentum ein, mit der Eigentümer Zugang zu Dokumenten und Informationen erhalten, sich mit Nachbarn austauschen können, mit Pushnachrichten über gemeldete Schadenfälle und Handwerkerereignisse informiert werden und an Versammlungen dank einer autorisierten Vollmacht einfach abstimmen können. Die App reduziert den Personalaufwand und die Belastung während der Versamm-

lungssaison, erleichtert die Kommunikation mit und zwischen den Eigentümern und unterstützt die Erteilung und Kontrolle von Handwerkeraufträgen. Dank effizienteren Abläufen können die Mitarbeitenden von Matma Immobilien mehr Zeit in die Lösung komplexer Anfragen und Besuche der Liegenschaften investieren.

Viele Bewirtschaftungsfirmen stellen sich bei Digitalisierungsprojekten die Frage: Make or Buy? Matma Immobilien hat sich früh für eine Inhouse-Lösung entschieden und stellt die

Applikation seit mehreren Jahren über ein Spin-off auch Dritten zur Verfügung. Der Kontakt mit den Softwareentwicklern wird über einen Power-User gepflegt. Wissen und Werkzeuge teilen ist nicht selbstverständlich. Die Jury würdigt, dass Matma Immobilien eine marktfähige Lösung entwickelt und mit Blick auf die Weiterentwicklung mit potenziellen Konkurrenten geteilt hat. Matma Immobilien beweisen, dass Wettbewerbsvorteile in der Firmenkultur und nicht nur auf Produkten beruhen. ■



\*CHRISTIAN BRÜTTSCH

Der Autor ist Geschäftsführer der Stratacraft GmbH.



\*JOËLLE ZIMMERLI

Die Autorin ist Geschäftsführerin der Zimraum GmbH.

### INFOBOX

Link zum Publikumsvoting (für SVIT-Mitglieder): [www.svit-award.ch](http://www.svit-award.ch)  
Stimmabgabe vom 2. Mai bis zum 12. Juni 2023  
Unter den Teilnehmenden werden 2 Tickets für die Preisverleihung vom 29. Juni 2023 am Swiss Real Estate Forum in Luzern verlost.



## Bodensysteme für Überall – Alsan Flooring

Böden sind einer Vielzahl von Herausforderungen ausgesetzt, sei dies durch die tägliche Abnutzung, Kratzer, Risse oder je nach Einsatzort auch durch Chemikalien oder Schwerlasten. Daher ist es wichtig, die richtige Bodenbeschichtung entsprechend den Anforderungen und dem Einsatzort zu wählen. Mit Alsan Flooring bietet die SOPREMA AG Bodensysteme an, welche den heutigen Bedürfnissen in jeglicher Hinsicht Rechnung tragen.

Alsan Flooring sind Bodensysteme mit Flüssigkunststoffbeschichtungen, das heisst fugenlos, pflegeleicht und anpassbar an die individuellen Bedürfnisse und den Einsatzort. Sie lassen sich in Punkto Ästhetik nahtlos ins Raumkonzept integrieren, ohne störende Fugen, einheitlich, schön und harmonisch. Mit einem Alsan Bodenbeschichtungssystem kann der Aufbau rutschhemmend, trittschalldämmend und enorm widerstandsfähig angepasst werden – ganz nach den gestellten Anforderungen.

### WOHLFÜHL- ODER INDUSTRIEBODEN

Der Alsan VitaFloor ist der ideale Boden für ein gemütliches Zuhause. Er übernimmt bezüglich des Raumgefühls eine sehr wichtige Rolle, und lässt sich an die Optik der Einrichtung und der Architektur perfekt anpassen. Er schafft das Zuhause, in dem man sich wohlfühlt, ist fugenlos und dadurch sehr pflegeleicht, wirkt angenehm, schalldämmend und es lässt sich gerne darauf laufen.

Ganz andere Belastungen muss ein Industrieboden tragen: Grosse Logistikgestelle oder Produktionsanlagen, Gabelstapler, aber auch Fette und Lösemittel sind hier die besonderen Herausforderungen. Da ist der Alsan InduFloor genau richtig – er ist so vielseitig wie seine Einsatzmöglichkeiten. Seine Widerstandsfähigkeit gegenüber mechanischen und chemischen Belastungen sowie seine hohe Rutschfestigkeit zeichnen ihn nebst der riesigen Auswahl an Oberflächengestaltungsmöglichkeiten aus.

### NASSZELLEN OHNE FUGEN

Gerade in Nassbereichen werden hygienische Lösungen verlangt, denn Feuchtigkeit ist hier allgegenwärtig und der Boden wird schnell nass und rutschig und die Fugen schimmeln. Alsan PuraFloor sorgt mit seiner geschlossenen, rutschhemmenden Oberfläche für die saubere Umgebung und verhindert das Eindringen von Keimen, Dreck und Staub. Die Reinigung ist schnell, einfach und unkompliziert. Und das Besondere: Auch die Wand lässt sich fugenlos beschichten und sich so eine Einheit mit dem Boden bilden. Fugenlos, sauber und natürlich mit einer riesigen farblichen Vielfalt.

### FUGENLOSE BÖDEN – EINE AUSGEZEICHNETE WAHL

Natürlich bietet Alsan Flooring auch Bodensysteme für Büroräume und öffentliche Gebäude wie Einkaufszentren, Verkaufsläden, Schulen und Bibliotheken an. Die Systemaufbauten lassen sich perfekt auf die Anforderungen abstimmen und sind eine ausgezeichnete Wahl für jegliche Einsatzorte, wo pflegeleichte, fugenlose Böden mit einer langen Lebensdauer, Widerstandsfähigkeit, Rutschfestigkeit und einfacher Reinigung gefragt sind.



Fugenlos schön – Alsan Bodensysteme!



Hier lässt sich's wohlfühlen: Alsan VitaFloor, der Boden für das behagliche Zuhause.



Endlich keine zu reinigenden Fugen mehr in den Nasszellen: Alsan PuraFloor, auch Wandbeschichtungen möglich.



Alsan InduFloor – der starke, belastbare Boden für den Industriebereich.

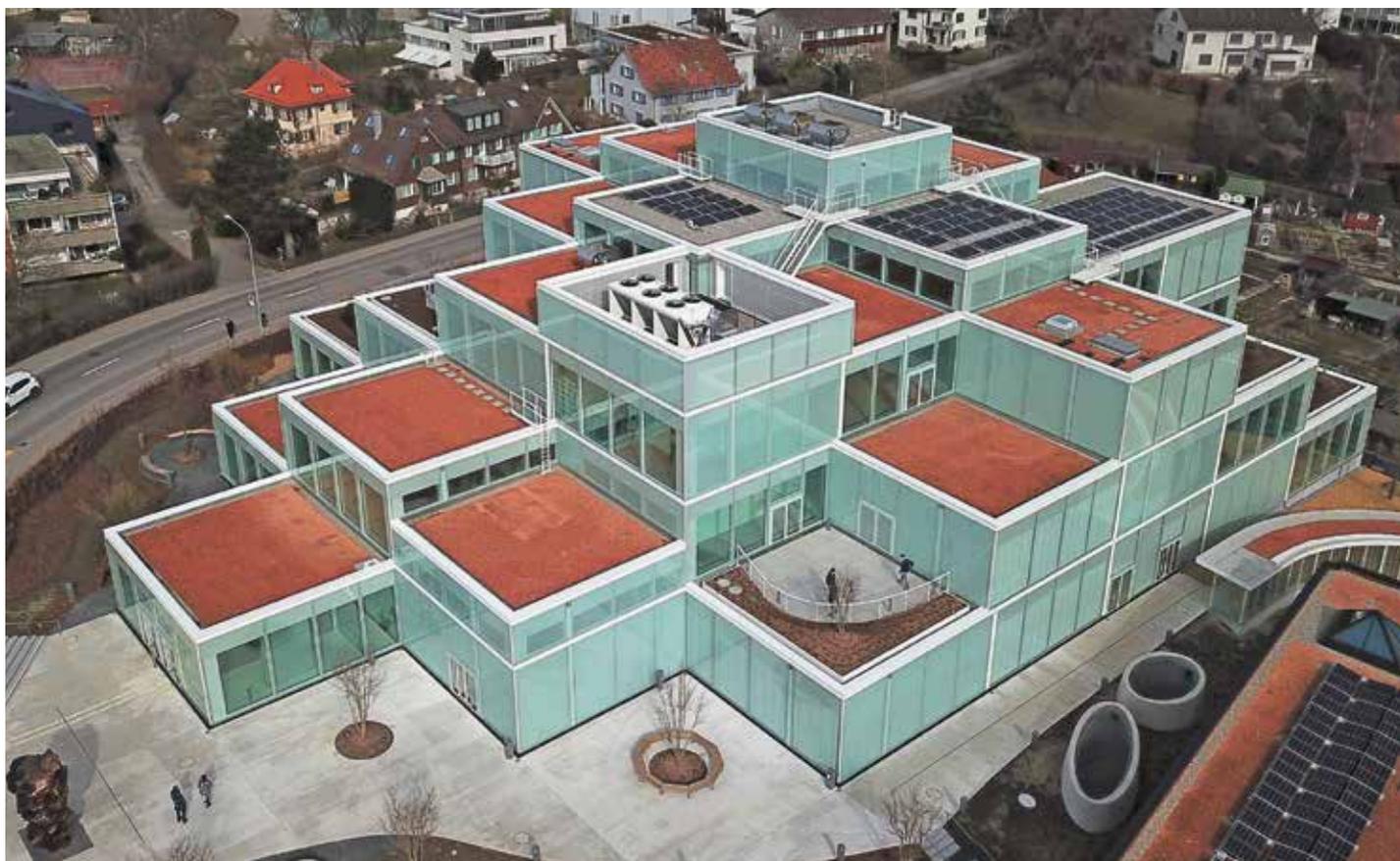
### WEITERE INFORMATIONEN:

**SOPREMA AG**  
Härdlistrasse 1–2  
8957 Spreitenbach  
liquids@soprema.ch  
www.soprema.ch



Mehr Informationen zu den fugenlosen Alsan Bodensystemen.

## HSG-Campus: Ökologische Dachabdichtung mit SikaRoof® AT



Die Hochschule St. Gallen (HSG) setzte beim Neubau des Campus-Gebäudes «Square» auf eine klimafreundliche SikaRoof® AT-Abdichtung des Flachdachs. Beim Vergleich mit dem CO<sub>2</sub>-Rechner zeigt sich die Überlegenheit des «ökologischen» Sika-Dachs gegenüber herkömmlichen Dachabdichtungen.

Ein umweltfreundliches Dach – gibt es das überhaupt? Die Praxis zeigt: Mit moderner Technologie lässt sich vieles realisieren. Beim Neubau des Campus-Gebäudes «Square» der Universität St. Gallen (HSG) entschieden sich Planer und Architekten für ein Flachdach als gestalterisches Element. Mehr als das, kann ein Flachdach auch wesentlich zur Einsparung bzw. Gewinnung von Energie und damit zur Vermeidung von CO<sub>2</sub> beitragen.

### SIKA-DACH PUNKET MIT CO<sub>2</sub>-EINSPARUNG

Beim HSG-Projekt konnte Sika gemeinsam mit dem Unternehmer die Bauherrschaft von den Vorteilen der neuesten Generation Dachabdichtung, dem SikaRoof® AT, überzeugen. Die dabei eingesetzten TPO-Kunststoffbahnen erfüllen den Minergie-Eco Standard (eco1), sind rückstandslos recycelbar und stellen eine klimafreundliche Alternative zu herkömmlichen Dachabdichtungen dar.

Der Vergleich mit dem CO<sub>2</sub>-Rechner zeigt die Überlegenheit des «ökologischen» Kunststoffs gegenüber Bitumen-Lösungen. Beim HSG-Projekt konnten so fast 100 Tonnen CO<sub>2</sub> gegenüber einer Dachabdeckung mit Bitumen eingespart werden.

### SICHERE VERLEGUNG, FLEXIBLE UND ROBUSTE MATERIALIEN

Das Abdichtungssystem für das HSG-Projekt wurde in den Wintermonaten eingebaut – ein Vorteil der SikaRoof® AT-Abdichtung, denn diese kann auch bei tiefen Temperaturen unter dem Gefrierpunkt verlegt werden und bleibt trotzdem sehr flexibel. Dank der homogenen thermischen Verschweissung der Bahnen können Schweissnähte zu jeder Jahreszeit sicher und dicht ausgeführt werden.

Zu den Herausforderungen beim HSG-Bau zählten sehr viele Detailarbeiten an den Flachdächern, für die flexibles Kunststoffmaterial am besten geeignet war – zum Beispiel die Rinnenausbildung. Die verschiedenen Flachdächer wurden auf 3 000 m<sup>2</sup> mit

der neuesten Generation SikaRoof® AT-18 abgedichtet. Für die An- und Abschlüsse kam der neue Hochleistungs-Polyurethan-Flüssigkunststoff Sikalastic®-625 N zum Einsatz. Die Entwässerungsrinnen rings um die einzelnen Flachdächer wurden mit der selbstklebenden SikaRoof® AT FSA P Kunststoffabdichtungsbahn ausgeführt.

Beim Sika TPO-Dachsystem werden die Kunststoffdichtungsbahnen auf Basis von flexiblen, thermoplastischen Polyolefinen (TPO) mit innenliegender Verstärkung aus Glasvlies und Polyester hergestellt. Das Material ist UV-beständig und resistent gegen alle gängigen Umwelteinflüsse, zudem sehr widerstandsfähig gegen Stossbelastung und Hagelschlag sowie absolut wurzelfest.

### EXTENSIVE BEGRÜNNUNG FÖRDERT BIODIVERSITÄT

Das Flachdach wurde mit einer extensiven Begrünung ausgestattet, welches mit einer speziellen Dachsaamenmischung angesät wurde. Die Begrünung hat verschiedene Vorteile; einer davon ist die Retention des Regenwassers. Es entlastet die Kanalisation und bietet mit einer extensiven Begrünung auch Lebensraum für Tiere und Pflanzen.

#### WEITERE INFORMATIONEN:

Sika Schweiz AG  
www.sikadach.ch



# Digitale Kommunikation und optimale Vernetzung in der Immobilienbewirtschaftung

Das Portal der W&W Immo Informatik AG ist eine Cloud-Plattform. Es setzt die digitalen Bewirtschaftungsprozesse ins Zentrum, orientiert sich an den Kundenbedürfnissen und schafft gezielte Mehrwerte. Liegenschaftseigentümer, Stockwerkeigentümer, Vorstandsmitglieder, Hauswarte oder Revisoren können einfach auf die Kommunikationsplattform aufgeschaltet und in die für sie betreffenden Prozesse integriert werden.

Kunden sind es gewohnt, einen schnellen, bequemen und personalisierten Service zu erhalten. In der Realität stellt es viele Unternehmen vor Herausforderungen, diesen stetig wachsenden Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Mit dem Portal der W&W Immo Informatik AG können den Kunden qualitativ hochwertige und zielgerichtete Informationen in Echtzeit zur Verfügung gestellt werden. Die Plattform unterstützt die Immobilienverwaltung als Drehscheibe für den vollautomatisierten Datenaustausch. Sie erweitert damit die Dienstleistungen und erhöht die Transparenz.

## ENTLASTUNG UND EFFIZIENZSTEIGERUNG

Das Portal entlastet den Alltag in der Immobilienbewirtschaftung erheblich. Durch seinen Einsatz und seine direkte Anbindung an die Immobilienbewirtschaftungslösungen ImmoTop2 und Rimo R5 können Bewirtschaftungsunternehmen ihren Mitarbeitenden und Kunden die wichtigsten Schlüsselkennzahlen (KPI), interaktive Buchhaltungsdaten und digitale Dokumente automatisch zur Verfügung stellen. Dies vereinfacht nicht nur die externe Kommunikation, sondern steigert Effizienz und Produktivität gleichermaßen.

Beispielsweise werden Kundenanfragen via Mail oder Telefon deutlich reduziert.

## DIREKTER DRAHT ZUR BEWIRTSCHAFTUNG

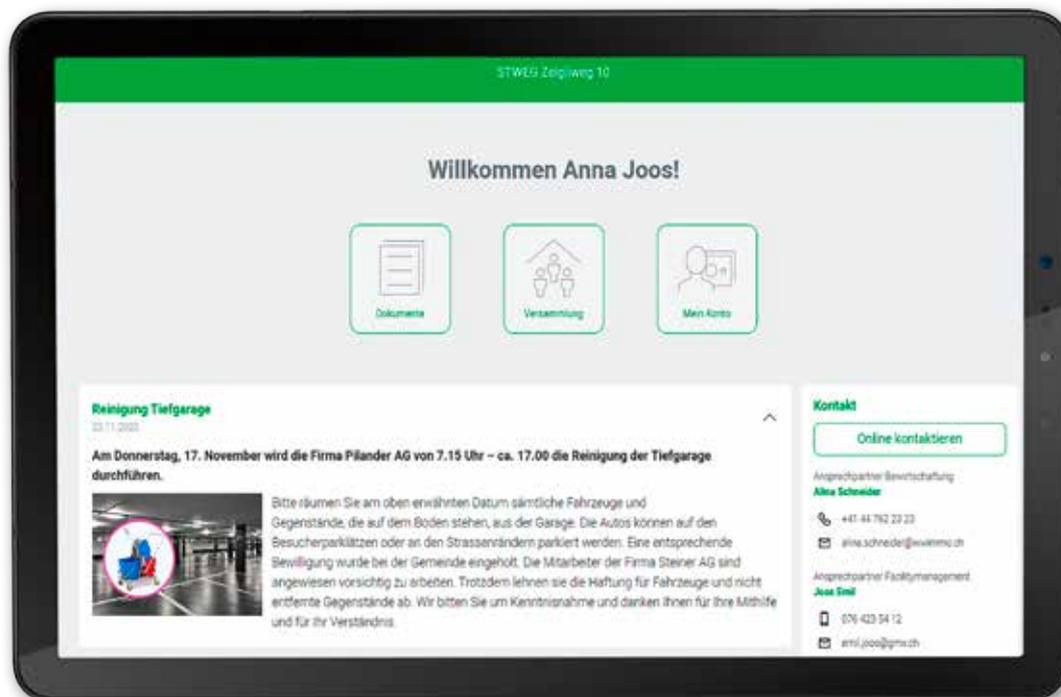
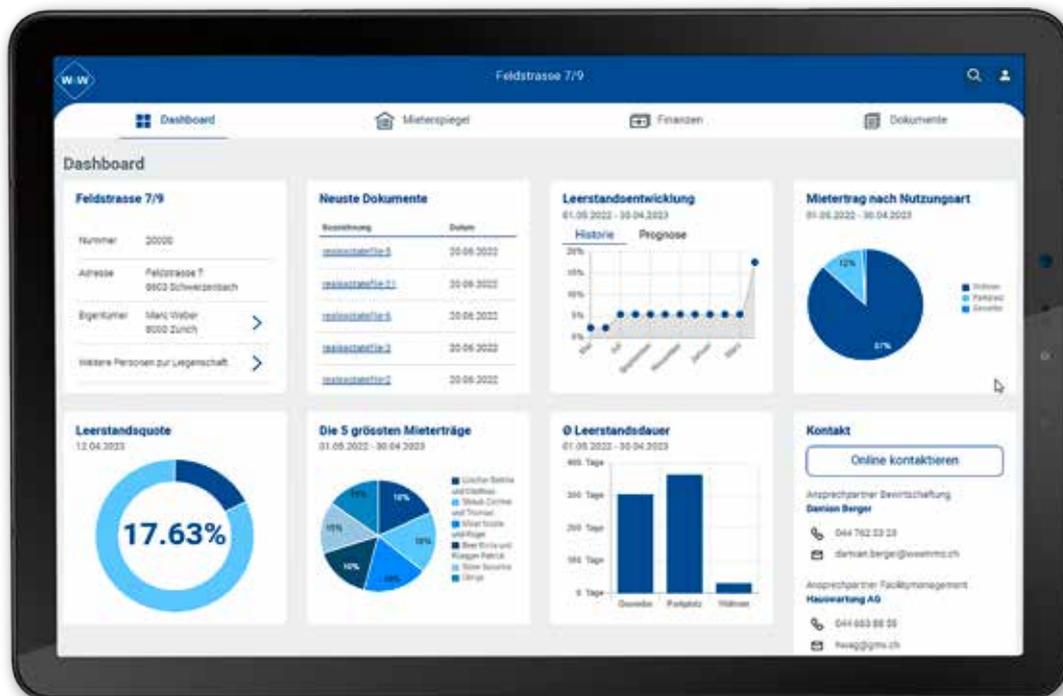
Das Portal von W&W Immo Informatik AG ist ein unverzichtbares Kommunikationstool für alle Anspruchsgruppen. Beispielsweise können Liegenschaftseigentümer jederzeit ihr Dashboard mit den wichtigsten Kennzahlen wie Leerstandsentwicklung oder Finanzdaten inklusive Buchungsbeleg einsehen. Die

Stockwerkeigentümer können ihr eigenes Konto oder alle Informationen und Dokumente zur nächsten Eigentümerversammlung einsehen. Aktuelle Informationen zur Liegenschaft können über die «News»-Funktionalität kommuniziert werden. Revisoren haben Zugriff auf eine interaktive Bilanz und Erfolgsrechnung mit allen Buchungsbelegen und Mitarbeiter, Hauswarte oder WBG-Vorstände profitieren von einem Mieterspiegel mit allen Objektdaten und Unterhaltseinträgen, die auch mobil verfügbar sind. Das Portal schafft

Transparenz und bündelt alle relevanten Informationen für die Kunden an einem zentralen Ort.



<https://www.wimmo.ch/produkte/cloudservices/portal/>



## DIGITALE ARBEITSPROZESSE OPTIMIEREN

Orientiert an den aktuellen Markt- und Kundenbedürfnissen treiben wir von W&W Immo Informatik AG die Transformation der Bewirtschaftungsprozesse voran. Der Fokus unserer Strategie liegt auf der digitalen Kommunikation mit allen Beteiligten der Immobilienbewirtschaftung. Die W&W Immo Informatik AG stellt als Software- und Technologieunternehmen geeignete Werkzeuge für die nachhaltige Vereinfachung des Tagesgeschäfts zur Verfügung. Interessiert? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf und erhalten Sie weitere Informationen zu unseren Softwarelösungen:

verkauf@wimmo.ch oder  
044 762 23 23.

## WEITERE INFORMATIONEN:

**W&W Immo Informatik AG**  
Obfelderstrasse 39  
8910 Affoltern am Albis  
wimmo.ch

## Bereits bei wenigen Stufen besteht Sturzgefahr – sorgen Sie vor!



Auch bei wenigen Stufen im Garten kann man stürzen.

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

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

### FLEXO KENNT SICH AUS

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

Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenlänge zu führen sind und mindestens 0.30 waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

Handläufe sollen umfassbar und farblich kontrastreich zur Wand sein. Das Material soll wenig wärmeleitend sein und selbst bei Feuchtigkeit Griffsicherheit bieten. In einer Vielzahl von Gebäuden sind bereits ab zwei Stufen – oftmals auch beidseitig – Handläufe gesetzlich vorgeschrieben. Die suva, die bfu und auch die Verbände haben diesbezüglich bereits vielfach aufgeklärt.

### RECHTLICHE ASPEKTE

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

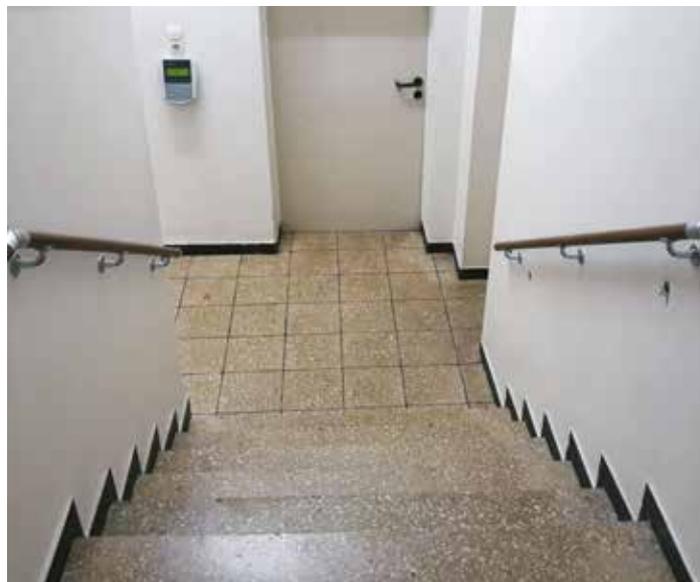
Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf (Art.58 Obligationenrecht)

### NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit



Mehr Sicherheit dank zusätzlichem, wandseitigem Handlauf



Beidseitiger Handlauf in einer Wohnanlage

Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz, Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch richtig schön aus.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter [www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch) oder fordern Sie Prospekte an.

Wer will, lässt sich vor Ort durch einen Fachberater beraten, der die Vielzahl der Produkte zeigt und unverbindlich eine Offerte erstellt.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Flexo-Handlauf GmbH**  
Hauptstrasse 70  
8546 Islikon  
Tel. 052 534 41 31  
[www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)

## Schutz vor Hagel, Sturm und Starkregen

Die Gebäudehülle ist bei Unwettern direkt exponiert und benötigt daher besonderen Schutz. Frühzeitig eingeplant und gut konzipiert ist ein wirksamer Gebäudeschutz mit geringen oder sogar ohne Mehrkosten realisierbar. Der «Naturgefahren-Check» auf [www.schutz-vor-naturgefahren.ch](http://www.schutz-vor-naturgefahren.ch) bietet Unterstützung mit einer einfachen Gefahrenübersicht und nützlichen Empfehlungen.

Wetterextreme nehmen zu. In Zukunft ist mit häufigeren und intensiveren Starkregen und Stürmen zu rechnen. Die sich erwärmende Atmosphäre kann mehr Feuchtigkeit aufnehmen und gewinnt somit an Energie und Dynamik. Bereits heute sind Starkregen, Hagel und Sturmböen für ca. ¾ aller Gebäudeschäden verantwortlich und können überall und jederzeit auftreten. Dies erfordert eine auf Naturgefahren angepasste Bauweise. So können die Sicherheit erhöht, die Lebensdauer von Bauteilen verlängert und die Betriebskosten gesenkt werden – gute Gründe, bei jedem Neu- und Umbau frühzeitig an

Naturgefahren zu denken. Die Plattform [www.schutz-vor-naturgefahren.ch](http://www.schutz-vor-naturgefahren.ch) unterstützt Sie dabei mit einer Abfrage der potenziell auftretenden Naturgefahren direkt am Standort sowie Empfehlungen zu Schutzmassnahmen und einer Übersicht der Richtlinien für Um- und Neubauten.

### WIRKUNGSVOLLER SCHUTZ FÜR DIE GEBÄUDEHÜLLE

Gewitter mit Hagel kommen oft unerwartet und können überall und jederzeit auftreten. Die Hagelgefährdungskarten von MeteoSchweiz zeigen, dass mit 3 cm grossen Hagelkörnern vielerorts bereits alle 20 Jahre zu rechnen ist. Diese können ein Bauteil mechanisch beschädigen oder dessen Aussehen beeinträchtigen. Nicht alle Bauteile sind gleich verletzlich. Beton oder hinreichend dicke Fensterscheiben sind konstruktionsbedingt hagelsicher. Bei anderen Materialien ist ein hoher Hagelwiderstand ein Qualitätsmerkmal. Entsprechend lohnenswert ist es, bei Sanierungen von Dach, Fassade und Aufbauten wie Solaranlagen hagelgeprüfte Produkte

zu verwenden. Mittlerweile gibt es viele Bauprodukte, die sogar 4 bis 5 cm grossen Hagelkörnern schadlos standhalten – ein Szenario, das gemäss neusten Erkenntnissen in etlichen Regionen der Schweiz etwa alle 50 Jahre eintritt.

Eine umfassende Übersicht hagelgeprüfter Bauteile bietet das Hagelregister ([www.hagelregister.ch](http://www.hagelregister.ch)).

Auch Stürme und Schnee verursachen viele Schäden an der Gebäudehülle und an Aufbauten wie Solaranlagen. Um diesen Gefahren entgegen zu wirken, ist eine minutiöse Umsetzung der gültigen Baunormen essenziell. Die beiden Tragwerksnormen SIA 261 und SIA 261/1 machen klare Schutzzielvorgaben und beschreiben die massgebenden Einwirkungen für alle meteorologischen und gravitativen Naturgefahren. Eine Übersicht zu den Normen und Richtlinien findet sich auf der Webseite von Schutz vor Naturgefahren.

### VIELE GEBÄUDE POTENZIELL GEFÄHRDET

Nach Starkregen nicht unmittelbar versickerndes Regenwasser fliesst als sogenannter Oberflächenabfluss auf dem Boden ab. Wenige Zentimeter Wasser an einer kritischen Stelle genügen, um ein Untergeschoss zu fluten. Besonders gefährlich wird es, wenn das Wasser über Fluchtwege in Untergeschosse gelangt oder technische Einrichtungen trifft. Ab einem Wasserstand von 20–30 cm lassen sich Türen aufgrund des Wasserdrucks kaum mehr öffnen.

Etwa jeder zweite Überschwemmungsschaden an Gebäuden ist auf Oberflächenabfluss zurückzuführen. Deshalb lohnt sich ergänzend zu den kantonalen Gefahrenkarten ein Blick auf die schweizweit verfügbare «Gefährdungskarte Oberflächenabfluss». Sie zeigt die bevorzugten Fliesswege im Fall eines lokalen Starkregens. Zwei von drei Gebäuden in der Schweiz sind potenziell betroffen. Nur wer

die Risiken kennt, kann sich gut dagegen schützen.

### SÄMTLICHE GEFAHREGRUNDLAGEN AUF EINEN BLICK

Mit dem «Naturgefahren-Check» von [www.schutz-vor-naturgefahren.ch](http://www.schutz-vor-naturgefahren.ch) sind die Gefährdungskarten einfach per Adresssuche abrufbar. So erhält man innert Sekunden eine erste Übersicht über alle am Standort relevanten Naturgefahren. Zusätzlich werden zur Situation passende Empfehlungen für Schutzmassnahmen angezeigt sowie Kontaktdaten zu den kantonalen Fachstellen und weiterführende Links.

Idealerweise wird der Schutz vor Naturgefahren schon ab den ersten Vorstudien in die Gesamtplanung integriert. So gelingen effiziente Lösungen für einen wirksamen Schutz. Beispielsweise lässt sich die Höhe von Öffnungen oder dem Erdgeschoss ohne grossen Aufwand so wählen, dass ein permanenter und damit zuverlässiger Hochwasserschutz möglich ist.

Die Gefährdungsübersicht des «Naturgefahren-Checks» und die empfohlenen Schutzmassnahmen können einfach per E-Mail oder WhatsApp mit der Bauherrschaft und Baupartnern geteilt werden. Denn letztlich ist ein guter Dialog zentral für einen weitsichtigen Umgang mit Naturgefahren und Risiken.

#### WEITERE INFORMATIONEN:

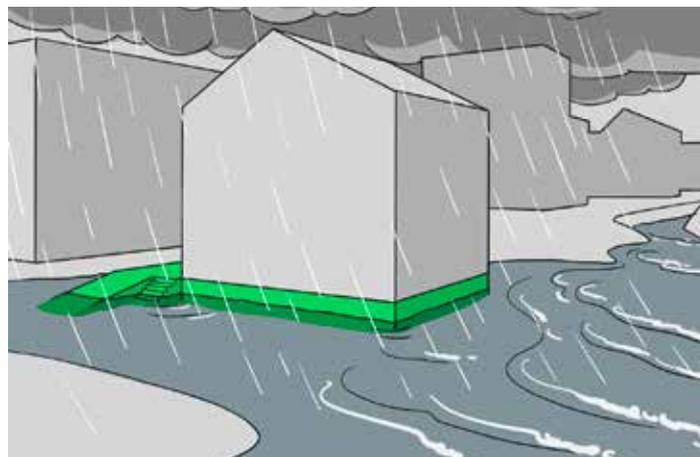
**Vereinigung Kantonalen Gebäudeversicherungen VKG**  
Bundesgasse 20, CH-3001 Bern  
[www.schutz-vor-naturgefahren.ch](http://www.schutz-vor-naturgefahren.ch)  
[www.hagelregister.ch](http://www.hagelregister.ch)



Bei Hagel ist die Gebäudehülle besonders gefährdet. Für Dach und Fassade gibt es heute eine Vielzahl hagelgeprüfter Bauprodukte.



Lokale Starkregen bringen innert Minuten mehr Wasser, als die Entwässerungseinrichtungen zu fassen vermögen. Dieses fliesst oft von Strassen und Garagenzufahrten auf das Gebäude zu.



Die erhöhte Bauweise ist die einfachste und wirksamste Massnahme zum Schutz vor Hochwasser bei Neubauten.

## Siedlungsidentität – zeitgemässer Mehrwert



Eine engagierte Nachbarschaft in der Siedlung trägt massgeblich zum nachhaltigen Erfolg der Siedlung bei.

### EINE NACHHALTIGE UND GESUNDE NACHBARSCHAFT IST WIRTSCHAFTLICH RELEVANT

Die Entwicklung einer Siedlungsidentität ist eine aktive und innovative Arbeitsweise im Immobilienmarkt, um auf gängige, mieterbezogene Herausforderungen zu reagieren. Die Mietenden werden darin befähigt, ihre Bedürfnisse und Ideen in die Gemeinschaft einzubringen und mit nachhaltigen

und gemeinschaftsbildenden Aktivitäten selbstständig umzusetzen. Die dafür nötigen Strukturen werden durch professionelle Fachpersonen in enger Zusammenarbeit mit den Mietenden geschaffen. Diese soziale Investition hat das Ziel, wirtschaftliche Faktoren wie Fluktuation, Leerstand, Konflikte und Betriebskosten im Sinne des Eigentümers zu steuern.

### LEBENDIGE NACHBARSCHAFT ALS SCHLÜSSEL ZU NACHHALTIGEN MIETVERHÄLTNISSEN

Bei vertrauensvollen und belebten Siedlungen profitieren Liegenschaftseigentümerinnen von dauerhaften und qualitativ hochwertigen Mietverhältnissen. Als stolze Teile der Gemeinschaft werben die Mietenden von innen nach aussen für ihre Siedlung. Dies stärkt ein authentisches Marketing in einer vergleichbaren und verdichteten Immobilienwelt. Denn emotionale und nachhaltige Argumente sind mittlerweile ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.

### FÜR UNTERSCHIEDLICHE WIRKUNGSZIELE EINSETZBAR

Die Wirkung von soziokulturellen Methoden im Siedlungskontext wird in

unterschiedlichen Situationen eingesetzt und verfolgt ein breites Spektrum an Zielen.

### NEUBAU

Bei Neubauprojekten wird der Aufbau einer Community und deren Identifikation mit der Siedlung zu einem sehr frühen Zeitpunkt gestärkt. Diese Investition in die soziale Nachhaltigkeit schafft Vertrauen, was zu dauerhaften Mietverhältnissen führt.

### BESTANDESBAU

Bei bestehenden Siedlungen, die sich bezüglich Sicherheit, Wohlbefinden und Sauberkeit in einem Abwärtstrend befinden und oft mit Herausforderungen wie Fluktuation und Leerstand konfrontiert sind, wird mit Hilfe von identitätsbildenden Massnahmen ein Turn-Around-Prozess eingeleitet.

### IMAGEBILDUNG

Durch die Aktivierung einer Gemeinschaft wird einer negativen Entwicklung präventiv entgegengewirkt. Ergänzt mit innovativen und imagefördernden Projekten wird die Wahrnehmung einer Siedlung korrigiert und dahingehend verbessert, dass sie weit über die Siedlungsmauern hinausstrahlt. Dabei ist die Stärkung der siedlungseigenen Identität ein zentraler Erfolgsfaktor.

### UMBAUPROJEKT

Während Umbauprojekten im bewohnten Zustand werden Mietende im besonderen Masse mit einschneidenden Erschwernissen konfrontiert. Damit sich die Bauleitung auf ihre Aufgabe konzentrieren und das Risiko von Kündigungen durch entnervte Mietende kontrolliert werden kann, setzen wir eine soziale Vermittlungsstelle ein. Erfahrungen zeigen, dass diese Massnahme eine starke positive Wirkung auf allen Ebenen erzielt. ([www.telli.ch](http://www.telli.ch))

### SOZIOKULTUR ALS ERFOLGSFAKTOR

Unter soziokulturellen Methoden werden Verfahren verstanden, die, oft partizipativ, darauf abzielen, Menschen in Gemeinschaften zu befähigen, ihre Bedürfnisse und Interessen zu identifizieren und kollektiv zu



handeln, um positive soziale Veränderungen in der Gemeinschaft zu erreichen. Dabei ist der direkte Kontakt zu den Mietenden und deren direkter Einbezug in die Siedlungsentwicklung von zentraler Bedeutung.

Diesen Prozess möglich zu machen und zu steuern ist die Aufgabe von ITOBA mit ihren Fachleuten aus dem Bereich der soziokulturellen Animation.

### ITOBA – ZEITGEMÄSSER MEHRWERT

ITOBA ist das führende Unternehmen, wenn es um die Konzeptionierung und Umsetzung von Siedlungsidentitäten mit soziokulturellen Methoden geht. Als Partner von Verwaltungen und Liegenschaftseigentümerinnen unterstützen wir Sanierungs- und Entwicklungsprozesse von Siedlungen, setzen Partizipationsprozesse mit den Mietenden um, agieren im Siedlungscoaching in Grosssiedlungen oder als Ansprechpartner beim generationenverbindenden Wohnen.

#### WEITERE INFORMATIONEN:

#### ITOBA GmbH

Homepage: [www.itoba.ch](http://www.itoba.ch)

Telefon: 056 552 00 32

E-Mail: [info@itoba.ch](mailto:info@itoba.ch)



**Gemeinsam  
für eine gute  
Nachbarschaft.**

[siedlungsidentität.ch](http://siedlungsidentität.ch)  
[info@itoba.ch](mailto:info@itoba.ch) | 056 552 00 32

## «KI beschleunigt die digitale Transformation»

Kevin Fankhauser (CEO) und Stephanie Ramseyer (CTO) haben mit GOLOG eine eigene KI-Lösung für die Immobilienbranche entwickelt. Im Interview geben sie einen Einblick in die Voraussetzungen und Möglichkeiten für Unternehmen.

**WIR HABEN ALLE BEREITS ERFAHRUNGEN MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ (KI) GEMACHT, OFT OHNE ES ZU BEMERKEN: BEIM ÜBERSETZEN VON TEXTEN, ERSTELLEN VON MUSIK-PLAYLISTS ODER VERWENDEN VON DIGITALMEDIEN. DOCH WIE SIEHT ES IM BEREICH IMMOBILIENMANAGEMENT AUS?**  
Kevin: Die grosse Menge an Informationen in Dokumenten, Daten, Bildern, wiederkehrenden Prozessen und bei unterschiedlichen Stakeholdern ist eine optimale Ausgangslage, um mit einer KI Zeit und Kosten zu sparen.

Stephanie: Es fehlt aber oft an den Voraussetzungen für die digitale Transformation. Viele Informationen und Daten zu den bewirtschafteten Immobilien fehlen entweder, sind nicht aktuell, liegen in Papierform vor oder sind in verschiedenen Systemen gespeichert. Dies behindert die Wirksamkeit der digitalen Transformation bei der Unterstützung im Bewirtschaftungsalltag.

**KANN DER DIGITALISIERUNGS-PROZESS NICHT STEP-BY-STEP UMGESETZT WERDEN?**

Stephanie: Schon, aber um Künstliche Intelligenz richtig zu nutzen, muss sie zunächst trainiert werden. Wie das menschliche Gehirn lernt auch die KI durch Informationen und sich wiederholende Prozesse und verbessert sich, wenn mehr Daten zur Verfügung stehen.

**IST DIE DIGITALE TRANSFORMATION WIRKLICH NOTWENDIG?**

Kevin: Obwohl sich die Immobilienbranche noch in den Anfängen der digitalen Transformation befindet, ist dies ein unvermeidlicher Schritt in eine effiziente, papierlose und nachhaltige Zukunft. Der grosse Aufwand und die hohen Kosten, die mit der Digitalisierung in Verbindung gebracht werden, haben sich bisher als Hindernisse erwiesen. Dabei bietet der Einsatz einer KI viele Vorteile.

**WIE ZEIGEN SICH DIESE VORTEILE FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE?**

Stephanie: Sobald alle Dokumente in digitaler Form vorliegen, kann die KI vollautomatisch und ohne grossen Aufwand Informationen extrahieren, in Datensätze umwandeln und diese zentral auf einer Plattform speichern.

Wir testen derzeit unsere für die Immobilienbranche entwickelte Software mit ausgewählten Pilotkund:innen. Durch den Einsatz von KI können Immobilien innerhalb von Sekunden bewertet, kategorisiert und analysiert werden.

**HABEN SIE EIN PAAR BEISPIELE DAZU?**

Kevin: Automatisierte Prozesse in der Bewirtschaftung unterstützen Immobilienverwaltungen in ihrem Tagesgeschäft, automatisierte Aktualisierungen der Datensätze verhindern Medienbrüche und Analysen der Daten unterstützen Eigentümer:innen und Immobilienverwaltungen bei der langfristigen Investitionsplanung.

Stephanie: Unsere KI wertet beispielsweise in einem Arbeitsschritt alle Daten zu einer Immobilie aus, vergleicht diese mit den gesetzlichen Regulatoren, definiert unterstützende Massnahmen und ermöglicht so datenbasierte Entscheidungsgrundlagen für Optimierungen, um das Potenzial einer Immobilie voll auszuschöpfen.

**UND WO SEHT IHR DIE ZUKUNFT VON KI**

Kevin: Die digitale Transformation ist ein fortlaufender Prozess, der sich an die sich ändernden Bedürfnisse der Beteiligten

anpassen muss. Um die digitale Transformation zu erleichtern und die Künstliche Intelligenz in der Branche effektiv umzusetzen, sind wir mit unserer Lösung und einer ersten grossen Initiative zur Automatisierung im Februar 2023 gestartet.

Stephanie: Wir heissen alle mit dem Wunsch, den Fortschritt in der Geschäftswelt voranzutreiben, herzlich willkommen, sich uns bei unserer Vision anzuschliessen.



**AUTOR:**

MIKE ROY STÄHELIN  
Der Autor ist Geschäftsführer der Brandagentur cocomu gmbh.

**WEITERE INFORMATIONEN:**



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

ANZEIGE

CREDIWEB

VERLUSTE  
VERMEIDET  
MAN ONLINE

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

**Basel**

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

**Bern**

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

**Lugano**

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

**St. Gallen**

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

**Zürich**

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

**Creditreform**

**ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE**

**GTSM\_Magglingen AG**  
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung  
 Grosssäckerstrasse 27  
 8105 Regensdorf  
 Tel. 044 461 11 30  
 Fax. 044 461 12 48  
 info@gtsm.ch  
 www.gtsm.ch

**BEWEISSICHERUNG**

**STEIGER BAUCONTROL AG**  
 Schadenmanagement Baumissionsüberwachung

<b>Rissprotokolle</b>	St. Karlstrasse 12 Postfach 7856 6000 Luzern 7
<b>Nivellements</b>	
<b>Kostenanalysen</b>	Tel. 041 249 93 93 mail@baucontrol.ch
<b>Erschütterungs- messungen</b>	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, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61  
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bremgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Jenzburg,  
 Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggental, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

**HAUSWARTUNGEN**



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

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

**IMMOBILIENMANAGEMENT**

**Aandarta**  
 Digital Property Management

**ABACUS**  
 Gold Partner

Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

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

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

welcome@aandarta.ch  
 www.aandarta.ch

**IMMOBILIENMARKT**

Der digitale Partner für Ihren Vermarktungserfolg.

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



**IMMOBILIENSOFTWARE**

**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.garaiο-rem.ch

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



**IMMOMIG**

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

info@immomigsa.ch  
 0840 079 079  
 www.immomig.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 LANDHAUSDIELN

**DIELENWERK**

DIELENWERK Parkett & Landhausdielen GmbH  
Überlandstrasse 18  
8953 Dietikon

T 044 621 39 11  
M 078 800 73 91  
M [contact@dielenwerk.ch](mailto:contact@dielenwerk.ch)  
[www.dielenwerk.ch](http://www.dielenwerk.ch)

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



**RATEX AG**  
Austrasse 38  
8045 Zürich  
24h-Pikett: 044 241 33 33  
[www.ratex.ch](http://www.ratex.ch)  
[info@ratex.ch](mailto: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](http://www.plagex.ch) | [info@plagex.ch](mailto: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](http://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](mailto:info@gtsm.ch)  
[www.gtsm.ch](http://www.gtsm.ch)

WASSERSCHADENSANIERUNG  
BAUTROCKNUNG



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

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

**24H-Notservice 0848 76 25 24**

**Trockag AG**  
Silbernstrasse 10  
8953 Dietikon  
Tel +41 (0)43 322 40 00  
Fax +41 (0)43 322 40 09  
[info@trockag.ch](mailto:info@trockag.ch)  
[www.trockag.ch](http://www.trockag.ch)

## PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

### Präsident:

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

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

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

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

### Ressort Recht & Politik:

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

### Ressort Finanzen:

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

### CEO SVIT Schweiz:

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

### Stv. CEO SVIT Schweiz:

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

## SVIT-STANDESGERICHT

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

## REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

### SVIT AARGAU

**Sekretariat:** Fabienne Lüthi  
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau,  
T 062 836 20 82, info@svit-aargau.ch

### SVIT BEIDER BASEL

**Sekretariat:** Tanja Molinari, Aeschenvor-  
stadt 55, 4051 Basel,  
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

### SVIT BERN

**Sekretariat:** SVIT Bern,  
Murtenstrasse 18, Postfach,  
3203 Mühleberg-Bern  
T 031 378 55 00, svit-bern@svit.ch

### SVIT GRAUBÜNDEN

**Sekretariat:** Marlies Candrian,  
Bahnhofstrasse 8, 7001 Chur  
T 081 257 00 05,  
svit-graubuenden@svit.ch

### SVIT OSTSCHWEIZ

**Sekretariat:** Claudia Eberhart,  
Haldenstrasse 6, 9200 Gossau  
T 071 380 02 20, svit-ostschweiz@svit.ch  
**Drucksachenversand:** Urs Kramer,  
Kramer Immobilien Management GmbH  
T 071 677 95 45, info@kramer-immo.ch

### SVIT ROMANDIE

**Sekretariat:** Avenue Rumine 13,  
1005 Lausanne, T 021 331 20 95  
info@svit-romandie.ch

### SVIT SOLOTHURN

**Sekretariat:** Tina Strausak,  
Strausak Immobilien GmbH,  
Rötistrasse 22, 4500 Solothurn  
T 062 212 32 88, svit-solothurn@svit.ch

### SVIT TICINO

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

### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

**Geschäftsstelle:**  
Nicole Kirch, Kasernenplatz 1,  
6003 Luzern, T 041 508 20 18,  
nicole.kirch@svit.ch  
**Rechtsauskunft für Mitglieder:**  
svit.ch/de/svit-zentralschweiz/services-svit-  
zentralschweiz

### SVIT ZÜRICH

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

## SVIT-FACHKAMMERN

### BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

### FACHKAMMER STWE SVIT

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

### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

### SVIT FM SCHWEIZ

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

## TERMINE

### SVIT SCHWEIZ

**SWISS REAL ESTATE FORUM UND DV**  
29./30.06.23 Luzern

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### SVIT AARGAU

31.05.23 Golf- und  
Wanderturnier  
28.09.23 Generalversammlung  
16.11.23 SVIT Frühstück

### SVIT BEIDER BASEL

08.12.23 SVIT Niggi Näggi

### SVIT BERN

06.06.23 InfoMeet  
16.06.23 Powermeeting  
Region Biel-Seeland  
04.09.23 InfoMeet  
14.09.23 Generalversammlung  
21.09.23 Immofuture Day 2023  
12.10.23 Tagesseminar  
08./09.11.23 Berner  
Immobilientage

### SVIT ROMANDIE

26.09.23 Prix de l'immobilier  
romand  
09.11.23 REM Genève

### SVIT TICINO

01.06.23 Assemblée generale

### SVIT SOLOTHURN

04.08.23 SVIT-Day (Jubiläum)

### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

22.06.23 Lunch-Break  
24.08.23 Immoboot  
26.10.23 Businesslunch

### SVIT ZÜRICH

08.06.23 Stehlunch  
06.07.23 Sommerevent

### BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER

01.06.23 ERFA Ostschweiz  
31.08.23 Fachseminar  
07.11.23 Fachseminar

### FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

25.10.23 12. Herbstanlass

### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

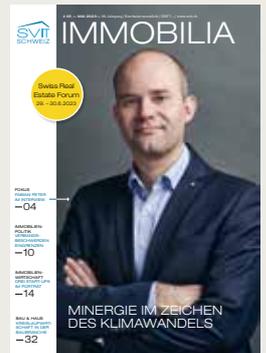
05.07.23 77. Lunchgespräch  
14.09.23 KUB Focus  
07.11.23 78. Lunchgespräch

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

02.11.23 Makler Convention

### SVIT FM SCHWEIZ

01.06.23 FM Day  
21.09.23 Good Morning FM!



ISSN 2297-2374

**ERSCHEINUNGSWEISE**

monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER**

78 CHF (inkl. MWST)

**EINZELPREIS**

7 CHF (inkl. MWST)

**AUFLAGEZAHL**

Beglaubigte Auflage: 2778

(WEMF 2022)

Gedruckte Auflage: 3500

**VERLAG**

SVIT Verlag AG

Maneggstrasse 17

8041 Zürich

Telefon 044 434 78 88

Telefax 044 434 78 99

[www.svit.ch/verlag@svit.ch](http://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](http://www.edruck.ch), [info@edruck.ch](mailto: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

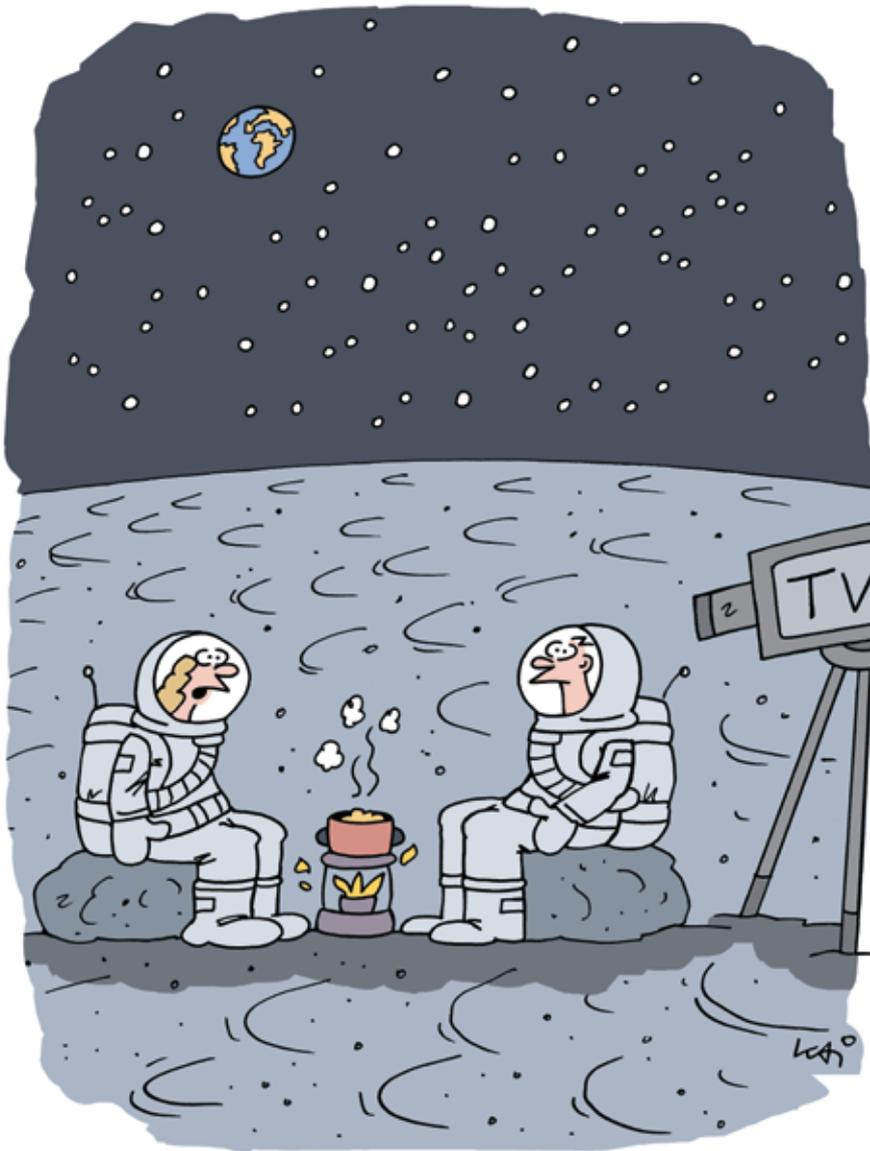
8370 Sirmach

Telefon 071 969 60 30

[info@wincons.ch](mailto:info@wincons.ch)

[www.wincons.ch](http://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.



„Auswandern gut und schön - aber wo bekommen wir die Baugenehmigung her?“



**\*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.

# WIE AUS TÖNEN MUSIK WIRD

und wie das Ganze mehr bewirkt als die Summe seiner Teile: IMOFIX.IO + GARAIIO REM, ein Beispiel.



## GARAIIO REM

Immobilien-ERP für professionelle Verwaltungen  
– Effizienzsteigerung dank digitalen Prozessen.

[www.garaio-rem.ch](http://www.garaio-rem.ch)

## IMOFIX.IO

Das Spezialwerkzeug für alle Anliegen Ihrer Bewohner und das Ihren Bewirtschaftungsalltag massiv entlastet.

[www.imofix.io](http://www.imofix.io)



## FIRST MOVER PRIVERA UND GARAIIO-REM

Die Privera war der erste grosse Kunde, der 2020 den Mut zum Versuch hatte und dessen Mitarbeiter:innen sich eine Welt ohne dieses Werkzeug nicht mehr vorstellen mögen. GARAIIO REM war ebenfalls ein Gesprächspartner der ersten Stunde. Naturgemäss wollten sie den Beweis im Alltag und zusätzlich ein System-Audit abwarten, bevor sie imofix.io, dem «new kid on the block», echten Einlass in ihr Universum gewährten.

## DIE ERSTE SCHWARZE NULL NACH NUR 2 JAHREN OPERATIVEN BETRIEBS

Ob imofix.io die drei magischen Kriterien erfüllt, beantwortet wohl am besten die beeindruckend wachsende Kundenliste und die Tatsache, dass nach nur 2 Jahren operativem Betrieb die magische Wegmarke der schwarzen Null erreicht werden konnte. Tatsächlich liest sich der Kundentamm wie ein Who is Who der Immo-Branche: Privera, CSL, Verit, Seitzmeir, Previs, Ginesta, werner sutter, Grebimmo, Stadt Zürich und viele mehr.

## FAZIT

Die Overtüre ist gelungen, die Kunden applaudieren. Nun schreiben wir gemeinsam die nächsten Sätze.

ERP-Systeme sind die digitalen Fundamente jeder Liegenschaftenverwaltung. Doch die Bedürfnisse des Bewirtschaftungsalltags sind weit verzweigt und verlangen nach vielen weiteren Lösungen und Werkzeugen. Die Herausforderung in der Digitalisierung ist nun, wie können all diese «Töne» zu einer harmonischen Melodie komponiert werden? So, dass das Ganze wirklich mehr ist als die Summe seiner Teile? So, dass tatsächlich mit Weniger Mehr bewirkt wird?

## KUNDENNUTZEN, KUNDENNUTZEN, KUNDENNUTZEN

Alle kennen die drei Erfolgskriterien einer Immobilie. Lage, Lage, Lage. Genau gleich verhält es sich für Lösungen und Werkzeuge, welche für den Bewirtschaftungsalltag entwickelt werden. Die drei Erfolgskriterien sind: Kundennutzen, Kundennutzen, Kundennutzen.

1. Kundennutzen: Lösung für ein relevantes Alltagsproblem
2. Kundennutzen: Nahtlos verknüpft
3. Kundennutzen: Weniger Aufwand, höhere Qualität, geringere Kosten

## IMOFIX.IO FOLGT KONSEQUENT DIESEM PFAD

### 1. Anliegen auf handwerklich professionellem Niveau

Die Bewohner und Nutzer formulieren ihre Anliegen so präzise, als hätte der Handwerker ihrer Wahl den Schaden aufgenommen. In 9 Sprachen.

### 2) imofix.io – als White-Label-Werkzeug vernetzt gedacht und geboren

Vom Anliegen, zum Kreditorenauftrag, zum Auftrag an die Dienstleister und zurück ins Finanzsystem der Bewirtschaftung, ins Budget und Reporting. End-to-End ist in GARAIIO REM gelebter Alltag und in allen anderen ERP's ebenfalls möglich.

### 3) Weniger Aufwand, höhere Qualität, geringere Kosten – what else?

Die Bewohner oder Nutzer erfassen und kommunizieren auf professionellem Niveau. Dies vermeidet nahezu alle gegenseitigen Rückfragen, bringt massiv höhere Meldungsqualität für die Dienstleister, führt zu geringerem Arbeitsaufwand. Den Sack zu machen, schlussendlich tiefere Unterhaltskosten, was wiederum zu einem Wettbewerbsvorteil im Auge der Eigentümer führt.



# SWISS SUSTAINABLE REAL ESTATE INDEX



Newsletter  
abonnieren

**Zur Beurteilung der Nachhaltigkeit  
und Sicherung der Werthaltigkeit Ihres  
Immobilienbestands**

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

CERTIFIED BY  SQS

RECOGNISED BY  GRESB