

FOKUS
URS MEISTER
IM INTERVIEW

— 04

POLITIK
WOHNUNGS-
ANGEBOT WIRD
POLITISCH

— 10

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
PFLEGEIMMO-
BILIEN ALS
ANLAGEOBJEKTE

— 16

BAU & HAUS
STROM AUS
DEN ALPEN

— 38

HÜTER DES
STROMMARKTS



VIEL SCHALL UND RAUCH

In diesen Tagen wird der Mieterverband bei der Bundeskanzlei mit grossem Brimborium die Unterschriften für das Referendum gegen die Konkretisierungen des Mietrechts in den Fragen der Eigenbedarfskündigung und Untermiete einreichen. Er macht diese Änderungen von eher untergeordneter Bedeutung zur Gretchenfrage und den Urnengang zum Plebiszit über das Mietrecht und den Mieterschutz schlechthin. Die Immobilienverbände nehmen die Herausforderung an, dem Stimmvolk zu erklären, dass ein ausgewogener Mieterschutz und ein angemessener Eigentumsschutz Hand in Hand gehen.



Wenn aktuell die Mietzinse mit dem Referenzzinssatz steigen, dann ist das schlicht dem veränderten globalen Zinsumfeld und nicht einer Laune der Vermieter geschuldet. Beide – Vermieter und Mieter – tragen mit dem geltenden Mietzinsmodell ihren Kostenanteil an den steigenden Zinsen. Auch kann man auf der Suche nach den Gründen für den darbenenden Wohnungsbau und das fehlende Wohnungsangebot in den Agglomerationen die rechtlichen und ökonomischen Rahmenbedingungen nicht einfach ausblenden. Eine Verschärfung des Mietrechts zum vermeintlichen Schutz von Bestandsmietern würde aber Investoren vertreiben. Der Kanton Basel-Stadt ist mit seinem Wohnschutz das beste Beispiel dafür, wie man es nicht machen sollte.

Wenn nun der Gesetzgeber im vorliegenden Fall das Heft wieder in die Hand nimmt und die Bedingungen zur Eigenbedarfskündigung und zur Untermiete konkretisiert, dann sind dies zwei kleine Beispiele dafür, dass er es auch mit dem Schutz des Eigentums und den Rechten der Vermieter ernst nimmt.



Legen Sie Ihr Immobilienportfolio in gute Hände.

Wir vereinfachen alle Entscheidungen rund um Immobilien – durch Transparenz und mit einem sicheren Gespür für Ihre Bedürfnisse.

[markstein.ch](https://www.markstein.ch)



— 10

IMMOBILIENPOLITIK

KNAPPES ANGEBOT WIRD ZUM POLITIKUM

IN EINIGEN KANTONEN DER SCHWEIZ IST DAS ANGEBOT AM MIETWOHNUNGSMARKT NACH MASSGABE DER ONLINE-INSERATE REGELRECHT EINGEBROCHEN. DIES RUFT DIE POLITIK AUF DEN PLAN.



— 16

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

PERSPEKTIVEN VON PFLEGEIMMOBILIEN

INSBESONDERE PFLEGEEINRICHTUNGEN SIND DURCH DEN STAAT IN VIELERLEI HINSICHT REGULIERT. DIES LÄSST LEISTUNGSERBRINGER ZUM SPIELBALL DER POLITIK WERDEN. LOHNT SICH UNTER DIESEN VORZEICHEN EIN INVESTMENT IN PFLEGEIMMOBILIEN?



— 38

BAU & HAUS

STROM AUS DEN ALPEN

DIE DEKARBONISIERUNG UNSERES ENERGIESYSTEMS, BESONDERNS DER ERSATZ DER FOSSILEN BRENN- UND TREIBSTOFFE, ERFORDERT EINEN SCHNELLEN AUSBAU DER STROMERZEUGUNG MIT PHOTOVOLTAIK. EINE LÖSUNG SIND ALPINE PV-ANLAGEN.

— FOKUS

04 «DIE MARKTLIBERALISIERUNG WÄRE KONSEQUENT»

Entscheidend für die Versorgungssicherheit mit Strom seien das Ausmass und das Tempo beim Ausbau der «Erneuerbaren», findet Urs Meister, Geschäftsführer der schweizerischen Strommarktregulierungsbehörde ElCom.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 VIEL SPEZIALWISSEN NOTWENDIG

Spezialimmobilien bieten gute Ertragsaussichten. Doch aufgepasst: Wer das Spezielle an den Spezialimmobilien nicht genau kennt, kann Probleme bekommen, denn die Anlagekategorie unterliegt spezifischen Besonderheiten.

14 INDUSTRIEGEBÄUDE ALS ANLAGEOBJEKTE

Das Schweizer Produktionsgewerbe erlebt derzeit eine Renaissance. Dies zeigt sich am zunehmenden Neubauvolumen bei den Industrieeflächen. Welche Chancen eröffnen sich dadurch für Akteure am Immobilienmarkt?

18 SCHULEN AUS BEWERTERSICHT

Die Bewertung von Schulimmobilien ist eine Herausforderung. Die Nutzung ist sehr spezifisch, zudem werden sie in der Regel nicht auf dem Markt gehandelt. Auf welche Vorgehensweisen kann ein Bewerter dabei zurückgreifen?

22 DIE NEUEN DIGITAL TOP 10 SCHWEIZ

Die diesjährigen Gewinner der Digital Top 10 zeigen, wie die Zukunft aussieht. KI und Digitalisierung verändern alles, von Visualisierungen über Transaktionen bis hin zum Property Management.

26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

32 NEUE REGELUNGEN FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Seit dem 1. Januar gilt das revidierte Versicherungsaufsichtsgesetz. Es sind nur noch Versicherungsvermittler zugelassen, welche die erhöhten Anforderungen erfüllen. Das hat eine Auswirkung auf die Bewirtschaftung.

— BAU & HAUS

38 AN DER SCHWELLE ZUR REVOLUTION

Wasserstoff soll in Zukunft als Energiespeicher in der integrierten Gebäudetechnik dienen. Ein Pilotprojekt zeigt, wie die Speicherung von Solarenergie im Sommer den Winterbedarf eines Einfamilienhauses deckt.

40 WINDTURBINEN REDUZIEREN DEN IMMOBILIENWERT

Windenergieanlagen haben einen Einfluss auf den Immobilienwert. Je näher die Anlagen den Liegenschaften sind, desto grösser ist die Wertminderung.

42 ZWEI «BI» FÜR MEHR ENERGIEEFFIZIENZ

Die Vorsilbe «bi», zweimal, bezeichnet Mehrfach-Eigenschaften. Auch im Bereich Energie gibt es zwei «Bi»: die Bifazialität bei den Photovoltaikmodulen und die Bidirektionalität beim Laden und Speichern von Strom.

44 EIGENVERBRAUCH VON SOLARSTROM

Viele Photovoltaikanlagen produzieren mehr Strom als für den Eigenverbrauch nötig ist. Die übrige Strommenge sollte ins öffentliche Netz eingespeist werden.

— IMMOBILIENBERUF

46 DOZENTENSCHULUNG: DER PERFEKTE UNTERRICHT?

48 REVISION PRÜFUNGSORDNUNG: NEUE WEICHENSTELLUNG

50 STWE SVIT: NACHHALTIGKEIT UND KÖRPERSPRACHE

52 VORSCHAU REAL ESTATE SYMPOSIUM 2024

54 FM SVIT: NEUE BÜROWELTEN

56 KURZMELDUNG BERUF

57 AKTUELLE LEHRGÄNGE

58 BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT





«DIE MARKT-LIBERALISIERUNG WÄRE KONSEQUENT»



Entscheidend für die Versorgungssicherheit mit Strom seien das Ausmass und das Tempo beim Ausbau der «Erneuerbaren», findet Urs Meister, Geschäftsführer der schweizerischen Strommarktregulierungsbehörde ElCom.

INTERVIEW – IVO CATHOMEN*
FOTOS – URS BIGLER

Die Strompreise steigen 2024 im Schnitt um 18%, teilweise verdoppeln sie sich sogar. Gleichzeitig wird immer mehr fossile Energie durch Elektrizität ersetzt. Wie passt das zusammen?

Die Strommarktpreise werden wesentlich durch die Kosten fossiler Energien beeinflusst. Die aktuell hohen Strompreise sind namentlich auf hohe Gas-, aber auch CO₂-Zertifikatspreise zurückzuführen. ▶

ANZEIGE



TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



“
THERMISCHE
RESERVEKRAFT-
WERKE SIND
WEGEN DER
GROSSEN UN-
SICHERHEITEN
EINE NOTWEN-
DIGE VERSICHER-
UNGSLÖSUNG.
”

Dadurch ist der Anreiz umso grösser, generell Energie zu sparen. Weiterhin aber lohnt es sich auch, fossile Energie durch Elektrizität zu ersetzen, weil damit ein Effizienzgewinn einhergeht.

Stromversorger können am Markt frei agieren, während Endkunden auf Gedeih und Verderben an ihren Stromversorger gebunden sind. Wie passen diese beiden Modelle in ein System?

Die meisten Versorger kaufen einen Grossteil ihres Stroms am Markt ein, sodass der Endkunde letztlich der Beschaffungsstrategie des Versorgers «ausgeliefert» ist. Man kann darum argumentieren, dass der Markt konsequenterweise auch für die Konsumenten geöffnet werden sollte. Bisher überwog das Argument, die Grundversorgung stelle eine Sicherheit für den Endverbraucher gegen Marktpreisschwankungen dar. Eine solche Sicherheit gibt es zwar innerhalb eines Tarifjahres, nicht aber bei der Festlegung des Preises für das jeweils bevorstehende Jahr – dann werden Marktpreisveränderungen eingerechnet. Die Teilmarktöffnung suggeriert den Verbrauchern eine Sicherheit, die es so nicht gibt.

Die Marktliberalisierung scheint aktuell kein Thema mehr zu sein...

Die Politik hat diese im Mantelerlass nicht aufgenommen. Dennoch werden Konsumenten immer stärker am Markt partizipieren, etwa in ihrer Rolle

BIOGRAPHIE URS MEISTER

Dr. oec. publ., ist seit November 2021 Geschäftsführer der Eidgenössischen Elektrizitätskommission ElCom, der schweizerischen Strommarktregulierungsbehörde. Davor war er Leiter des Bereichs Markets & Regulations beim Berner Energie- und Infrastrukturunternehmen BKW und Projektleiter und Mitglied des Kaders beim Think-Tank Avenir Suisse. Urs Meister ist Lehrbeauftragter am Lehrstuhl für Unternehmensführung und -politik der Universität Zürich und Dozent an der Fachhochschule Graubünden im Rahmen des Master of Advanced Studies in Energiewirtschaft.

als dezentrale Produzenten, also als «Prosumer», oder über dynamische Tarifstrukturen und das Angebot nachfrageseitiger Flexibilität.

In Deutschland hat die öffentliche Hand in den Markt eingegriffen und mit der Gas- und Strompreisbremse die Tarife gedeckelt. Bestünde diese Möglichkeit auch in der Schweiz?

Solche Diskussionen gab es auch in der Schweiz. Daneben wurde auch die Möglichkeit für Grosskunden diskutiert, aus dem Markt in die Grundversorgung zurückkehren zu dürfen. Letztlich hätte dies aber dazu geführt, dass die Belastung bestehender Verbraucher in der Grundversorgung noch stärker gestiegen wäre, weshalb dies verworfen wurde. Inzwischen können sich Grossverbraucher am Markt wieder günstiger als in der Grundversorgung eindecken.

Die Schweiz zählt über 600 Stromnetzbetreiber. Setzt die aktuelle Preisentwicklung eine Strukturveränderung in Gang?

Ich gehe nicht davon aus, dass allein die aktuellen Preisverwerfungen eine Konsolidierung in Gang setzen. Für die Netzbetreiber bleibt das wirtschaftliche Risiko und damit der ökonomische Druck zur Skalierung weiterhin gering. In der bestehenden Regulierung können sie ihre Kosten an die Netznutzer und die gebundenen Endverbraucher weiterreichen. Viel eher dürfte die technologische und



regulatorische Komplexität ein Treiber für Outsourcing, Kooperationen oder auch Zusammenschlüsse sein.

Verändert sich das Einkaufsverhalten der Stromversorger aufgrund der jüngsten Erfahrungen?

Die Preisentwicklungen in der jüngsten Vergangenheit haben sicher zu einer Sensibilisierung geführt. Wir erfassen die Beschaffungsstrategien jedoch nicht systematisch, weil das Gesetz den Versorgern bislang keine Vorgaben macht. Versorgern mit besonders hohen Kosten haben wir jedoch einen detaillierten Fragenkatalog zu ihren Beschaffungsprozessen zugeschickt.

Ins Auge sticht auch die Preissteigerung für die Netznutzung, die in keinem direkten Zusammenhang mit den Energiepreisen zu stehen scheint. Woher rühren diese Preissteigerungen?

Es gibt drei Elemente, die sich in der Preissteigerung der Netznutzung für 2024 niederschlagen. Das eine ist ein Zuschlag für die Versorgungssicherheit. Mit zusätzlichen 1,2 Rp./kWh werden die Kosten für die Wasserkraftreserve und die thermischen Reservekraftwerke finanziert. Ein geringerer Anstieg resultiert aus den höheren Kosten für Systemdienstleistungen zur Netzstabilisierung durch Swisgrid und aus einer Erhöhung der regulierten Verzinsung des eingesetzten Kapitals für die Netze.

Wird uns das Thema Mangellage auch in den nächsten Jahren noch begleiten?

Im Winter 2022/23 war die Versorgungslage besonders kritisch, weil eine drohende Gasmangellage mit einer ausserordentlich tiefen Kernkraftverfügbarkeit in Frankreich zusammenfiel. In diesem Winter sorgen vor allem die höhere Kernkraftproduktion in

Frankreich, die gut gefüllten Gaslager und die ausgebauten Flüssiggas-Importkapazitäten in Europa für eine gewisse Entspannung. Die geopolitische Lage ist aber weiterhin mit erheblicher Unsicherheit behaftet. Das hat Einfluss auf den globalen Gasmarkt. Mittelfristig bestehen die Herausforderungen für die Schweiz vor allem in der ausreichenden Produktion im Winterhalbjahr sowie der Einbindung in den europäischen Strommarkt.

Ist es aus Sicht der Versorgungssicherheit akzeptabel, dass die Schweiz mittel- und langfristig eine Produktionslücke im Winterhalbjahr haben wird?

Bereits heute importiert die Schweiz Strom im Winter. Generell ist der Stromhandel ein wichtiger Pfeiler für die Versorgungssicherheit, gerade für die Schweiz. Sie verfügt über eine sehr flexible Produktion namentlich durch den hohen Anteil an Speicher- und Pumpspeicherkraftwerken. Bei Produktionsüberschüssen im Ausland kann die Schweiz flexibel importieren, umgekehrt kann sie ihren Nachbarn auch bei Verbrauchsspitzen aus helfen. Unabhängig davon benötigen wir ein Mindestmass an eigenen Produktionskapazitäten für die Resilienz unserer Versorgung.

Wie wird dieses Mindestmass definiert?

Den Rahmen für das längerfristige Ausmass und die Art der Stromproduktion muss letztlich die Politik definieren. Ziele für den Ausbau von Erneuerbaren wurden zwar definiert, doch sind die Unsicherheiten gross, ob diese mit dem aktuell angeschlagenen Ausbautempo bereits in nützlicher Frist eine tragende Rolle für die Versorgungssicherheit übernehmen können. Die ElCom hat deshalb thermische Reservekraftwerke als rasch realisierbare Versorgungslösung vorgeschlagen. ▶

“
STEIGENDE STROMNACHFRAGE UND BESCHRÄNKTE LAUFZEITEN DER KERNKRAFTWERKE BEDINGEN EINEN RASCHEN AUSBAU ALTERNATIVER TECHNOLOGIEN.
”



“
SOLAREXPRESS
UND MANTELER-
LASS SIND WICH-
TIGE SCHRITTE.
UNSICHERHEITEN
BESTEHEN JE-
DOCH BEI TEMPO
UND GRÖSSEN-
ORDNUNG.
”

Häufig wird eine ideologische Diskussion über den Ausbau der Erneuerbaren geführt. Mit welchen Folgen?

Es ist richtig und wichtig, dass die Diskussion breit geführt wird. Man sollte sich aber auch bewusst sein, dass die Planungs- und Bewilligungsprozesse sowohl bei den Produktionsanlagen als auch bei den Netzen langwierig sind. Wir können heute nicht zuverlässig abschätzen, welche Kapazitäten aus den Erneuerbaren 2035 tatsächlich zur Verfügung stehen werden. Ähnliches würde übrigens auch für die Kernenergie gelten: Auch bei dieser Technologie wäre mit langen Prozessen und Unsicherheit zu rechnen.

Wie ist der Mantelerlass «Bundesgesetz über eine sichere Stromversorgung mit erneuerbaren Energien», der ja die sichere Stromversorgung im Titel trägt, aus der Sicht der Versorgungssicherheit zu beurteilen?

Es ist ein erster wichtiger Schritt. Der vorgesehene Ausbau der erneuerbaren Energien wird zur Versorgungssicherheit beitragen. Letztlich aber bleibt die Frage, ob der Ausbau ausreichend und genügend schnell ist.

Wie sinnvoll ist es aus heutiger Sicht, AKWs vom Netz zu nehmen und gleichzeitig Verträge zur Lieferung mit Kernenergie aus Frankreich zu schliessen und fossile Reservekraftwerke aufzubauen?

Wie bereits gesagt: Generell ist der grenzüberschreitende Stromaustausch ein wichtiger Pfeiler für die Versorgungssicherheit. Die Diskussion über Kernkraft oder die thermischen Reservekraftwerke in der Schweiz ist wohl nicht immer ganz ehrlich. Etwas vereinfacht gesagt stehen heute unsere Reservekraftwerke im Ausland. Dort werden sie auch mit Kohle oder Gas betrieben, allerdings können sie in einer effektiv kritischen Versorgungssituation wenig zur Schweizer Netz- und Systemstabilität beitragen.

Stellen sich angesichts der volatilen Märkte auch grundlegende Fragen zur Strommarktstruktur und zur Regulierung des Stromhandels – Stichwort Bundesgesetz über die Aufsicht und Transparenz in den Energie-grosshandelsmärkten (BATE)? Sind die vorgesehenen Instrumente ausreichend?

Die Marktmechanismen in ganz Europa haben sich in der Krise als erstaunlich robust erwiesen. Kritisch dagegen waren vor allem staatliche Liquiditätsgarantien für systemkritische Akteure. Hier besteht Korrekturbedarf. Mit einem neuen Gesetz, dem BATE, sollen die Aufsicht und Transparenz in den Energiegrosshandelsmärkten gestärkt werden, was ein wichtiger erster Schritt ist. Darüber hinaus braucht es aber einen Rahmen, der die Unternehmen und deren Eigentümer in Krisensituationen stärker in die Pflicht nimmt, sodass es



keine Liquiditätsgarantien durch den Bund mehr braucht.

Die Stromversorgung weist - von aussen betrachtet - einen enormen Grad der Regulierung auf. Ist dies unumgänglich?

Die Strombranche ist in der Tat hoch reguliert. Zum einen basiert die Stromversorgung auf einem Netz, an dem Konsumenten und Produzenten angeschlossen sind. Das Netz bildet ein natürliches Monopol, dessen Tarife reguliert werden müssen, damit darauf ein Markt stattfinden kann und damit die Akteure dafür nicht ineffizient viel bezahlen. Zum anderen gibt es bei der Stromversorgung viele öffentliche Interessen, etwa hinsichtlich Versorgungssicherheit oder Umweltzielen, die einen regulatorischen Rahmen und staatliche Eingriffe rechtfertigen können.

Worauf müssen sich Verbraucher - Vermieter, Mieter, aber auch Gewerbetreibende - in den nächsten Jahren noch gefasst machen?

Generell wird der Stromverbrauch weiter steigen und damit die Stromrechnung zu einem noch wichtigeren Ausgabeposten von Unternehmen und Privaten. Ich nenne als Beispiele den Heizungsersatz durch Wärmepumpen und die Elektromobilität. Gleichzeitig werden die Endverbraucher wie erwähnt eine aktivere Rolle einnehmen. Konsumenten werden mit eigenen Photovoltaikanlagen auch zum Produzenten. Daneben werden smarte Systeme ihren Stromverbrauch vermehrt aktiv steuern - dies im Zug einer wachsenden Verbreitung von Smartmetern und dynamischen Energie- oder Netztarifen.

Welche Rolle kann die Eigenproduktion und der Eigenverbrauch punkto Energieversorgung übernehmen?

Gerade in der Schweiz dürfte in den kommenden Jahren der Ausbau der erneuerbaren Energie vor allem auf der Photovoltaik basieren. Ein Grossteil davon wird in kleineren Anlagen auf Hausdächern installiert. Dezentrale Produktion und Eigenverbrauch werden damit weiter an Bedeutung gewinnen. Vor allem mit der zunehmenden Elektromobilität kann ein bedeutend grösserer Anteil dieser Eigenproduktion künftig auch selber verbraucht und ggf. kurzfristig gespeichert werden. Die Flexibilität der Autobatterien erlaubt dabei nicht nur eine Optimierung des Eigenverbrauchs, sondern auch einen Beitrag an die gesamte Systemstabilität.

Stimmen aus Ihrer Sicht die Voraussetzungen dafür, namentlich die Höhe der Vergütungen?

Die aktuellen Rückliefervergütungen sind sehr heterogen. Vielenorts bilden sie die Marktwertigkeit des Stroms ab - und aktuell sind die Marktpreise relativ hoch. Generell steht es ausserdem den dezentralen Produzenten frei, ihren Strom anderen Akteuren als ihrem Netzbetreiber zu verkaufen. Und neben der Rückliefervergütung gibt es auch Subventionen in Form von Einmalvergütungen und die Möglichkeit des Eigenverbrauchs, die mit den damit verbundenen Netztarifeinsparungen zur Wirtschaftlichkeit einer Anlage beitragen. Anlagen für die Eigenproduktion und den Eigenverbrauch dürften aktuell vielenorts durchaus attraktiv sein. ■



***IVO CATHOMEN**

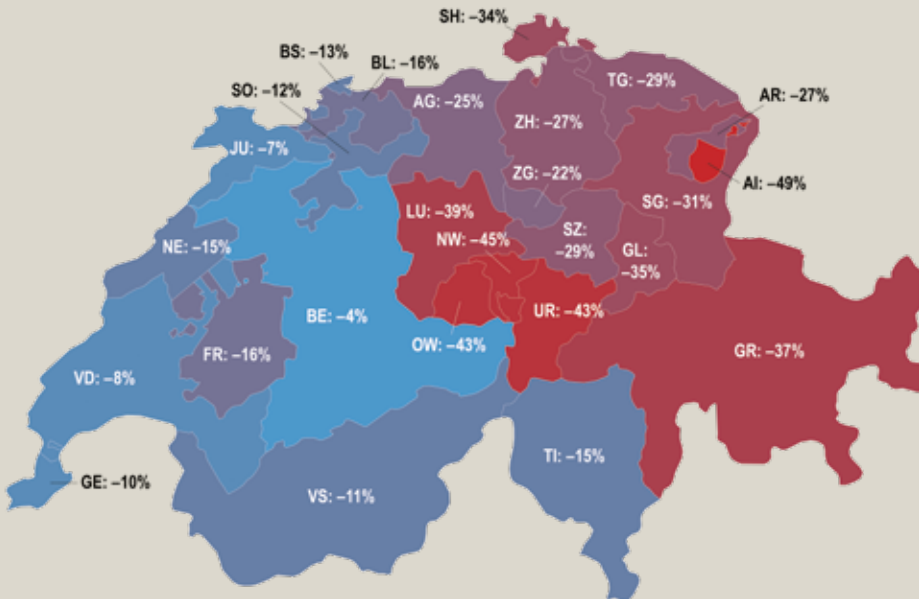
Dr. oec. HSG, ist Verleger der Zeitschrift Immobilien und stellvertretender Geschäftsführer des SVIT Schweiz.

KNAPPES ANGEBOT WIRD ZUM POLITIKUM

In einigen Kantonen der Schweiz ist das Angebot am Mietwohnungsmarkt nach Massgabe der Online-Inserate regelrecht eingebrochen. Dies ruft die Politik auf den Plan. **TEXT – IVO CATHOMEN***

VOLUMEN DER MIETWOHNUNGSINSERATE IM JAHRESVERGLEICH

Veränderung der Periode 10/2022 – 09/2023 gegenüber dem Vorjahr, Quelle: Online-Wohnungsindex, SVIT/HEV/SwissREI



Der Rückgang des Inseratevolumens ist in der Deutschschweiz deutlich ausgeprägter als in der lateinischen Schweiz.



BILD: IMAGO

gross. Tendenziell dürfte der Angebotsmangel auch zu einem Preisauftrieb und damit zu einer sich weiter öffnenden Schere zwischen Angebots- und Bestandsmieten führen, was wiederum den «Lock-in-Effekt» verstärkt.

Die Gründe für den Angebotsrückgang sind vielfältig. Am augenfälligsten ist, dass deutlich weniger neue Mietwohnungen gebaut werden. Das liegt an den Anlagealternativen für institutionelle Investoren, an den Unwägbarkeiten, die mit dem Wohnungsbau verbunden sind, und an den Baukosten. Bauträger müssen sich gut überlegen, ob die Risiken angemessen entschädigt werden.

▶ ANGEBOTSRÜCKGANG BREMST UMZUGSMOBILITÄT

Die Zahl der auf den wichtigsten Schweizer Immobilienportalen ausgeschriebenen Mietwohnungen hat im Jahresvergleich um 19% abgenommen. Zwischen Oktober 2022 und September 2023 wurden schweizweit 360 000 Objekte inseriert. Das sind 82 000 weniger als in der Vorjahresperiode. Zu diesem Ergebnis kommt der Online-Wohnungsindex von SVIT Schweiz, HEV Schweiz und Swiss Real Estate Institute*. Aufgrund dieser Angebotsverknappung müssen die Vermieter ihre Wohnungen im Durchschnitt nur noch 28 Tage inserieren. Das sind 2 Tage weniger als in der Vergleichsperiode des Vorjahrs. Der nur geringfügige Rückgang der Insertionszeit im Vergleich zum Insertionsvolumen lässt sich als Abschwächung der Nachfrage interpretieren. Die Zahl der Umzüge ist gemäss Bundesamt für Statistik entsprechend von rund 750 000 im Jahr 2021 auf 700 000 Personen im Jahr 2022 zurückgegangen. Bei einer durchschnittlichen Wohnungsbe-

legung von 2,2 Personen entspricht dies rund 320 000 Haushaltsumzügen – Eigentümerhaushalte inklusive.

Der Rückgang verstärkt den «Lock-in-Effekt» am Mietwohnungsmarkt. Üblicherweise wird damit die Folge der Differenz zwischen Angebots- und Bestandsmieten bezeichnet: Mieter bleiben in ihrer Wohnung, weil sie auf dem Markt für mehr Mietzins weniger Wohnraum erhalten würden. Der gleiche Effekt tritt nun auch vermehrt ein, wenn die Suche nach einer neuen, auch preislich adäquaten Wohnung aufgrund der zunehmenden Knappheit erfolglos bleibt.

WIRTSCHAFTLICHE EFFEKTE

Der Rückgang der Umzugsmobilität ist volkswirtschaftlich von Relevanz. Mieter wohnen damit häufiger in einer Wohnung, die ihren Bedürfnissen hinsichtlich Lage und Grösse nicht mehr entspricht. Das kann bei einem Stellenwechsel längere Pendlerstrecken zur Folge haben. Bei Veränderung der familiären Verhältnisse ist die aktuelle Wohnung zu klein oder zu

POLITISCHER HANDLUNGSBEDARF?

Soll sich die Politik in den Mietwohnungsmarkt einschalten? – Schnelle Eingriffe in die Preisbildung werden sich als toxisch für den Mietwohnungsmarkt erweisen, weil sie negative Signale an Investoren und Bauträger aussenden. Die einseitige Förderung des gemeinnützigen Wohnungsbaus ist nicht mehr als ein Tropfen auf den heissen Stein und verschlechtert zudem den Marktzugang für institutionelle und private Vermieter. Ansätze für nachhaltige Lösungen sind darum ausschliesslich in der Schaffung attraktiver Rahmenbedingungen und der Risikoverringerung für alle Anbietergruppen zu suchen.

* ONLINE-WOHNUNGSINDEX 10/2022 – 09/2023, ABRUFBAR UNTER WWW.SVIT.CH/OWI



*IVO CATHOMEN

Dr. oec. HSG, ist Verleger der Zeitschrift Immobilien und stellvertretender Geschäftsführer des SVIT Schweiz.

SCHWEIZ

DIFFERENZEN IM CO2-GESETZ

National- und Ständerat haben das revidierte CO₂-Gesetz in der Wintersession in einer ersten Runde beraten. Die CO₂-Abgabe bleibt bei 120 CHF pro Tonne CO₂. Beide Räte wollen zudem bis zu einem Drittel der Einnahmen aus der Abgabe in das Gebäudeprogramm, die Förderung von erneuerbarer Energie und in Technologien zur Verminderung der Treibhausgase investieren. Der Nationalrat will die Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge in Mehrparteienliegenschaften und auf öffentlichen Parkplätzen mit maximal 20 Mio. CHF fördern. Der Bundesrat wollte 30 Mio. CHF über sechs Jahre hinweg. Der Ständerat will gar keine Förderung.

BAUEN IN WEILERZONEN REGELN

In Weilern sollen Neubauten erstellt werden dürfen, vor allem, wenn diese Gebäude Baulücken schliessen. Der Ständerat stimmt einer Standesinitiative des Kantons St. Gallen zu, dazu landesweite Vorschriften zu erarbeiten. Die vorberatende Kommission hatte die Vorlage zur Ablehnung empfohlen. Das Geschäft geht nun in den Nationalrat.

NEIN ZU VOLKSINITIATIVEN

National- und Ständerat empfehlen gemäss Beschluss in der Wintersession die Volksinitiative «Für die Zukunft unserer Natur und Landschaft (Biodiversitätsinitiative)» und die Volksinitiative «Gegen die Verbauung unserer Landschaft (Landschaftsinitiative)» zur Ablehnung. Gegen den indirekten Gegenvorschlag des

Parlaments zur Landschaftsinitiative läuft noch bis Mitte Februar die Referendumsfrist.

VERNEHMLASSUNG ZUM MIETRECHT

Die Kommission für Rechtsfragen des Nationalrats hat Mitte Dezember ein Vernehmlassungsverfahren zu einer Mietrechtsvorlage eröffnet, mit der zwei parlamentarische Initiativen in einem Erlassentwurf umgesetzt werden sollen. Mit den Änderungen sollen einerseits die Anforderungen an die Anfechtung des Anfangsmietzinses und andererseits die Kriterien für den Nachweis der Orts- und Quartierüblichkeit des Mietzinses präzisiert werden. Die Vernehmlassungsfrist dauert bis zum 10. April 2024.

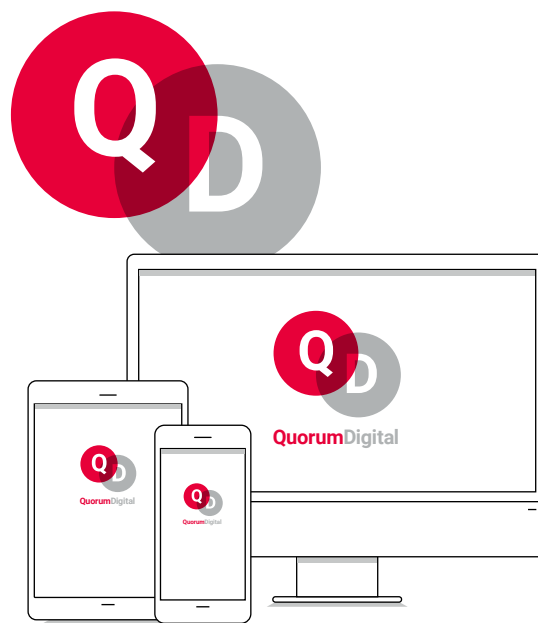
SYSTEMWECHSEL WEITERHIN UMSTRITTEN

Der Ständerat will den Eigenmietwert bei Zweitwohnungen weiterhin nicht abschaffen. Er hat in der zweiten Sessionswoche auf seiner Haltung beharrt. Zweitwohnungen würden damit weiterhin zum Eigenmietwert besteuert. Auch bei einem zweiten zentralen Punkt der Reform besteht eine Differenz. Der Ständerat ist beim Schuldzinsenabzug weniger restriktiv als der Nationalrat. So sollen künftig noch Abzüge bis zu 70% der steuerbaren Vermögenserträge zulässig sein. Die Vorlage geht zurück an die grosse Kammer. ■

ANZEIGE



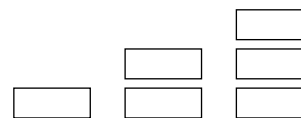
Einladung



QuorumDigital

Die ERP Software für eine professionelle Immobilienbewirtschaftung

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



START LIGHT OPEN

Unsere Quorum Digital varianten

www.quorumsoftware.ch

VIEL SPEZIALWISSEN NOTWENDIG

Spezialimmobilien bieten durchaus gute Ertragsaussichten. Doch aufgepasst: Wer das Spezielle an den Spezialimmobilien nicht genau kennt, kann Probleme bekommen, denn die Anlagekategorie unterliegt spezifischen Besonderheiten.

TEXT – REMI BUCHSCHACHER*



► LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG VON VORTEIL

Bereits die Definition ist schwierig: Spezialimmobilien sind Objekte, die für eine besondere Art der Nutzung konzipiert wurden und während ihres gesamten Lebenszyklus nur für diese eine Aktivität zur Verfügung stehen. Sie sind in Bezug auf Architektur, Lage, Raumaufteilung, verwendete Materialien, Oberflächengestaltung oder beispielsweise in Bezug auf die fest verbundenen Betriebseinrichtungen auf ihre bereits in der Planungsphase fest-

gelegte Verwendung zugeschnitten. Diese Anlagekategorie unterliegt spezifischen Besonderheiten, die Investoren und Betreiber kennen müssen, um nicht vor Probleme gestellt zu werden. Die Vermarktung, Vermietung und Bewirtschaftung dieser speziellen Objekte, die auf eine bestimmte Nutzungsart oder auf bestimmte Nutzer ausgerichtet sind, erfordert Spezialwissen sowie langjährige praktische Erfahrung. Doch was sind Spezialimmobilien und welchen Marktmechanismen unterliegen sie? Welche Nutzungen lassen sie zu?

«Bei Spezialimmobilien sprechen wir nach unserem Verständnis von Objekten, die nicht mit den konventionellen Immobilien wie den Wohn- und Büroliegenschaften gleichzusetzen sind. Meiner Meinung nach sind es Immobiliensegmente, welche die Bereiche Industrie, Logistik, Infrastruktur, Hospitality und Gewerbe abdecken», sagt dazu Arno Kneubühler, CEO von Procimmo. Der Begriff «Spezialimmobilie» sei denn auch etwas speziell, denn alles, was in der Betrachtungsweise des Normalbürgers nicht mit der Mehrheit assoziiert wird,

SPEZIAL- IMMOBILIEN

Gemäss der aktuellen Ausgabe des Immo-Monitorings der Wüest Partner AG bietet der sich zurzeit dynamisch entwickelnde Industriesektor einige interessante Möglichkeiten für Immobilieninvestoren. Im 3. Quartal 2023 belief sich das Angebot an Schweizer Industrieflächen auf rund 1,7 Millionen qm, was 1% des gesamten Industrieparks entspricht. Obwohl die Bautätigkeit anhaltend dynamisch ist, hat das

Angebot seit seinem Höhepunkt (über 2,7 Millionen qm im Jahr 2019) kontinuierlich abgenommen, was für eine starke Nachfrage nach diesen Flächen spricht. Die Leerstandsquote bei Industriegebäuden verringerte sich von 7,8% im Jahr 2020 auf 5,9% im Jahr 2023, den niedrigsten Wert seit fünf Jahren. Ein weiteres Plus von Industrieflächen ist die Dauer der Mietverträge, die oft langfristig angelegt ist. Dies

bietet den Eigentümern eine beständige Einnahmequelle und minimiert bestimmte Risiken. Allerdings kann es aufgrund der Spezifität dieser Immobilien vorkommen, dass die Wiedervermietung nach Ablauf eines Mietvertrages sehr schwierig ist und die Flächen deshalb länger ungenutzt bleiben. Daher ist die durchschnittliche Leerstandsquote im Industriesektor meist höher als in anderen Branchen.

Auch Bahnhöfe, wie hier der Zürcher Hauptbahnhof, gehören zu den Spezialimmobilien.

BILD: 123RF.COM



könne unter «Spezialimmobilie» subsumiert werden. «In unserem Kreis sprechen wir oft auch von Nischenimmobilien, weil viele Investoren und andere Akteure in diesem Segment nicht aktiv sind.»

KOMPLEXE ANFORDERUNGEN

Die Komplexität der Nutzer- und Betreiber-Anforderungen an die Spezialimmobilie ist hoch und sehr spezifisch. Das sieht auch Adrian Murer, CEO der Swiss Finance & Property Group, so: «Die Abstimmung der Anforderungen an die Immobilie zwischen Eigentümerin und Nutzerin ist oft schwierig. Die Schnittstellen zwischen Grund- und Mieterausbau müssen klar geregelt sein, auch in Bezug auf die Rückbauverpflichtung bei Beendigung des Mietverhältnisses.» Spezialimmobilien gehören nicht zur Masse der Immobilien in der Schweiz, sind aber als einzelne Immobilien einer sehr hohen finanziellen Wertklasse zuzuordnen. Die Vermarktung, Vermietung und Bewirtschaftung spezieller Objekte, die auf eine bestimmte Nutzungsart

oder bestimmte Nutzer ausgerichtet sind, erfordert hohes Spezialwissen sowie langjährige praktische Erfahrung. Gerade auch für die öffentliche Hand als Eigentümerin und Besitzerin zahlreicher Spezialimmobilien. Zunehmend komplexer werdende Aufgaben, knappe Budgets und Zeitvorgaben bilden anspruchsvolle Rahmenbedingungen und erfordern gleichermassen eine kapitalmarktspezifische, immobilienwirtschaftliche und -technische Kompetenz. Als Lösungsansatz haben sich Public Private Partnerships (PPP) weltweit im Bereich des öffentlichen Hochbaus bereits etabliert. Die Zielgruppe der Nutzer ist bei Spezialimmobilien entsprechend klein, das Risiko für Leerstände entsprechend hoch. Da Spezialimmobilien sehr von der Lage abhängig sind, ist eine hohe Rendite massgebend, damit ein Käufer auf den Deal eingeht. Doch es fehlt oft die Vergleichsgrösse bezüglich der Festlegung des Marktwertes, weil Spezialimmobilien meistens Unikate sind. Da ist das entsprechende Spezialwissen des Bewerbers von hoher Bedeutung. Deshalb stellt sich hier die Frage der Drittverwendbarkeit einer Spezialimmobilie, denn diese ist stark eingeschränkt. «Die Flexibilität eines Objektes für verschiedene Nutzer oder gar Nutzungsarten ist heute generell eines der wichtigen Qualitätsmerkmale. Ein allgemeines Konzept gibt es aber nicht. Mit geeigneten bautechnischen Massnahmen lässt sich mit geringen initialen Zusatzkosten aber oft eine gewisse Flexibilität – beispielsweise von Single-Tenant zu Multi-Tenant – einplanen», erläutert Adrian Murer.

HOHE ABHÄNGIGKEIT VOM SINGLE USER

Die Abhängigkeit des wirtschaftlichen Erfolgs einer Spezialimmobilie vom Single User ist also sehr gross. Dadurch steigt das Risiko. Eine Absicherung ist deshalb äusserst wichtig. «In der Tat birgt eine Immobilie, die zu mieterspezifisch, also nur auf einen Mieter ausgerichtet ist, ein erhöhtes Risiko. Über das ganze Portfolio betrachtet gleicht sich aber bei unseren Immobilienfonds das Risiko aus, weil wir ja in den meisten Fällen Immobilien mit mehreren Mietern halten», hält Arno Kneubühler fest. Procimmo prüfe die Bonität eines zukünftigen Mieters vor einer Akquisition sehr genau. «Während der Mietdauer legen wir grossen Wert auf einen intensiven

Dialog mit dem Mieter. Dies hilft uns ebenfalls bei der Einschätzung möglicher, zukünftiger Risiken.» Das Betreiberisiko ist bei Spezialimmobilien sehr hoch, ein Risikozuschlag bei der Rendite muss deshalb unbedingt vorhanden sein.

Der Rückstellungsbedarf wird bei Spezialimmobilien immer wieder thematisiert. Doch auch hier gibt es keine gültige Definition. Nur auf eine können sich die Marktakteure einigen: je flexibler die Immobilie gebaut ist, desto geringer ist das Risiko von späteren Leerständen. Doch die Flexibilität beim Erstellen von Spezialbauten muss bereits früh in der Planung erkannt und gefördert werden. Nur so lässt sich in einer späteren Phase ein Umbau auf zeitgemässe Nutzeranforderungen realisieren. Dazu gehört eine gute Flächenaufteilung, die ein zentraler Aspekt bei der Vermietung ist. Flexibilität heisst auch, dass man die Flächen relativ einfach an neue Nutzer anpassen kann und sich nicht durch eine zu individuelle und kostenintensive Flächengestaltung den Weg für zukünftige Nutzer verbaut.

WAS SIND SPEZIALIMMOBILIEN?

Spezialimmobilien sind Immobilien, welche konkrete Funktionen erfüllen, die sich von einer Wohnraumnutzung und einer üblichen Gewerbenutzung deutlich unterscheiden. Die Erfordernisse einer Spezialimmobilie orientieren sich stark an ihrer Nutzung. Wenn eine Neuvermietung einer Spezialimmobilie erforderlich wird, ist dies zumeist mit hohen Umbaukosten verbunden. Dazu gehören Hotels, Schulhäuser, Bowlingcenter, Urban Entertainment Center, Kinos, Freizeitparks, Sportanlagen, Golfplätze, Ärztehäuser, Alten- und Pflegeheime, Baumärkte, Tankstellen, Logistikimmobilien, Kirchenimmobilien, Outletcenter, Bahnhofimmobilien, Wellnessanlagen. Unabhängig davon, ob Managementimmobilien oder Betreiberimmobilien – Spezialimmobilien weisen die folgenden Gemeinsamkeiten auf:

- Single User (Eigentümer oder Betreiber)
- Abhängigkeit des wirtschaftlichen Erfolgs der Spezialimmobilie vom Single User
- Nutzungsspezifisches Gebäude oder Innenausbau
- Längere Nutzungsintervalle (langjährige Mietverträge bzw. Eigennutzungen)
- Fehlende oder eingeschränkte Drittverwendbarkeit der Spezialimmobilie
- Rückstellungsbedarf.



*REMI BUCHSCHACHER

Der Autor ist Redaktionsleiter des RealEstateReports in Luzern.

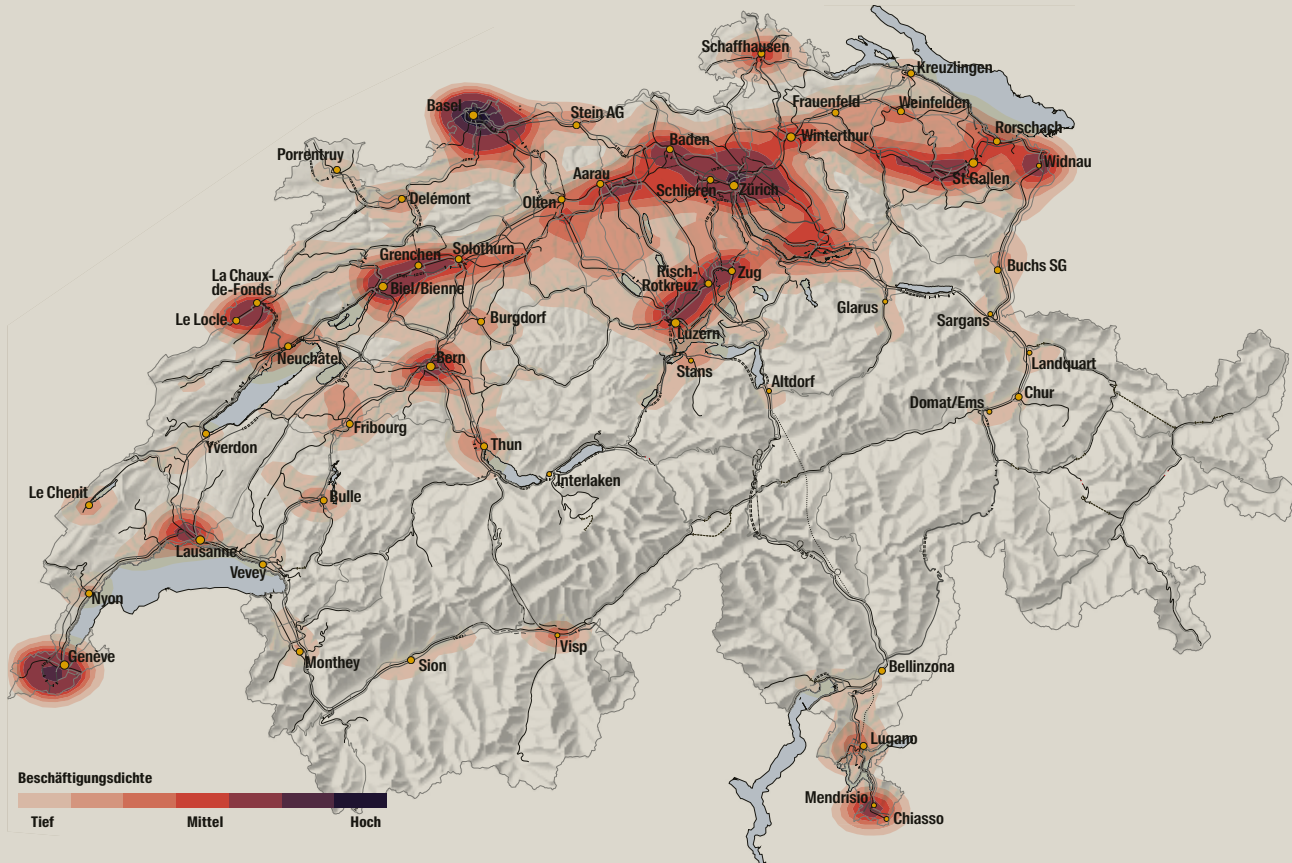
INDUSTRIE- GEBÄUDE ALS ANLAGEOBJEKTE

Das Schweizer Produktionsgewerbe erlebt derzeit eine Renaissance. Deutlich wird dies angesichts der zunehmenden Neubauvolumen bei den Industrieflächen. Welche Chancen eröffnen sich dadurch für Akteure am Immobilienmarkt?

TEXT – C. DUBOIS & N. MÜLLER & R. WEINERT*

VERARBEITENDES GEWERBE/HERSTELLUNG VON WAREN (TOTAL 608 000 VOLLZEITÄQUIVALENTE)

Quellen: BFS; Wüest Partner



► MEHRERE GRÜNDE FÜR DAS REVIVAL

Im 2. Quartal 2023 stieg die Zahl der Vollzeitstellen in der verarbeitenden Industrie im Vergleich zum Vorjahresquartal um 2,4%. Von Mitte 2022 bis Mitte 2023 wurden 15 240 neue Vollzeitstellen besetzt. Davon entfielen 6600 auf die Produktion von Elektronik und Uhren sowie 3500 auf Maschinenbau und Ausrüstung.

Die Gründe für dieses Comeback sind vielfältig: So haben technologische Fortschritte in Bereichen wie Robotik, künstliche Intelligenz und Internet der Dinge die Produktionsprozesse revolutioniert und die Industrie wettbewerbsfähiger gemacht. Auch das wachsende Bewusstsein für Umweltthemen und die Notwendigkeit, nachhaltige Produkte zu entwickeln, haben die Industrie neu ausgerichtet. Gestärkt wurde

der Trend vom politischen Willen zur Re-industrialisierung.

DYNAMISCHE NEUBAUTÄTIGKEIT

Die jüngste Wachstumsdynamik im verarbeitenden Gewerbe manifestiert sich auch im Bau von Industriebauwerken, einschliesslich Werkstätten. Im Laufe des letzten Jahrzehnts liess sich eine kontinuierliche Ausdehnung der in den Neubaugesuchen veranschlagten Investitionsvolumen für Industrie- und Gewerbeflächen beobachten. In den zwölf Monaten vor dem 2. Quartal 2023 beliefen sich die Volumina auf etwa 4 Mrd. CHF, was etwa 10% aller Neubauinvestitionen im Schweizer Hochbau entspricht. Der Neubau im Industriesektor liegt damit rund 27% über dem Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre.

Der Grossteil der neuen Industrieflächen, nämlich 66,6%, wird von Industrieunternehmen errichtet, die die Flächen später selbst nutzen. Diese Handhabung fällt unter den Begriff «Corporate Real Estate». Allerdings machen Immobilieninvestoren inzwischen bereits 26,2% der Neubauprodukte aus, was ihr zunehmendes Interesse an Investments in Industrieliegenschaften widerspiegelt.

IDENTIFIZIERUNG VON SCHWEIZER INDUSTRIECLUSTERN

Bei der Lokalisierung der Beschäftigten und der Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe lassen sich in der Schweiz verschiedene Industriecluster identifizieren. Basierend auf den Daten der strukturellen Unternehmensstatistik (Statent) des BFS und mit dem Einsatz von Kernel-Density-

Schätzungen konnten wir die Cluster für die verarbeitende Industrie sichtbar machen (siehe Abbildung).

WARUM IN INDUSTRIELIEGENSCHAFTEN INVESTIEREN?

Im Zeitraum von 2009 bis 2022 betrug der durchschnittliche Total Return für Industriegebäude 5,7% pro Jahr, was die Renditen für Büro- und Verkaufsimmobilien – 5,6 beziehungsweise 5,4% – leicht übertraf. Hingegen wies die Volatilität des Total Returns bei den Industriegebäuden mit 0,9% eine geringere Schwankung auf, verglichen mit 1,15% bei den Büroimmobilien und 1,5% bei den Verkaufsimmobilien. Insbesondere die jährlichen Netto-Cashflow-Renditen (Verhältnis zwischen dem jährlichen Netto-Cashflow einer Immobilie und ihrem Marktwert) sind im Industriesektor hoch und seit 2009 sogar durchweg höher als in den anderen drei Segmenten. Die Wertänderungsrenditen (jährliche Veränderung des Marktwerts einer Immobilie im Verhältnis zu ihrem Anfangswert) von Industrieanlagen sind dagegen niedriger und häufig negativ. Die Hauptgründe: tiefere Mietpreispotenziale, eine tiefere Liquidität, höhere Spezifikationen bei den Objekten sowie eine stärkere Betroffenheit von wirtschaftlichen Schwankungen.

DIREKTINVESTMENTS: VIELFÄLTIGE ANFORDERUNGEN

Die oft geringeren oder gar negativen Wertänderungsrenditen deuten darauf hin, dass direkte Investitionen in Industrieimmobilien auf Hürden treffen. Aufgrund der Besonderheiten des Marktes, der Prozesse und der gesetzlichen Vorgaben erfordert ein solches Investment tiefgehendes technisches Know-how. Zudem reagiert der Industriesektor prozyklisch, das heisst, er zeigt hohe Empfindlichkeit gegenüber nationalen und internationalen wirtschaftlichen Veränderungen. Dabei unterscheiden sich die Teilsektoren stark voneinander: Während die Lebensmittel- und die Pharmabranche wegen ihres essenziellen Charakters konjunkturstabiler sind, reagieren die Bereiche Automobil- oder Elektronikherstellung anfälliger auf Schwankungen. Zudem sind Direktinvestitionen aufgrund der hohen Investitionsvolumen meist grossen institutionellen Investoren vorbehalten. Auch die Betriebs- und Wartungskosten sind überdurchschnittlich hoch.

INDIREKTE INVESTITIONEN: STARKE PERFORMANCES

Dass Direktinvestments in Industrieliegenschaften grosse Herausforderungen mit sich bringen, ist nicht von der Hand zu weisen. Viele Investoren wählen daher den indirekten Weg über Investmentfonds. Diese zeichnen sich durch attraktive Renditen und ein vielversprechendes Diversifizierungspotenzial aus. Sie verfügen über ein breit gefächertes Immobilienportfolio aus verschiedenen Regionen und Segmenten des Industriemarkts und kombinieren üblicherweise Logistikimmobilien wie Lagerhäuser und Vertriebszentren mit zumeist kleineren Industrieimmobilien.

LANGFRISTIGE MIETVERTRÄGE SORGEN FÜR STABILITÄT

Ein Plus von Industrieflächen ist die Dauer der Mietverträge, die oft langfristig angelegt ist. Dies bietet den Eigentümern eine beständige Einnahmequelle und minimiert bestimmte Risiken. Allerdings kann es aufgrund der Spezifität dieser Immobilien vorkommen, dass die Wiedervermietung nach Ablauf eines Mietvertrages sehr schwierig ist und die Flächen deshalb länger ungenutzt bleiben.

ATTRAKTIVE MIETEINNAHMEN IN ALLEN REGIONEN

Die besondere Anziehungskraft von Investitionen in Industrieimmobilien liegt vor allem in der hohen Netto-Cashflow-Rendite begründet, die durch die Mieteinnahmen generiert wird. Je nach Art der Gemeinde variieren die mittleren Mieten für Industrieflächen zwischen 100 und 130 CHF pro qm und Jahr. Erwartungsgemäss erreichen diese Mieten in den Grosszentren Spitzenwerte, wo begrenzter Raum und eine starke Nachfrage die Mietpreise steigen lassen.

UNTERSCHIEDLICHE MIETEN JE NACH BRANCHE

Bei der Analyse der verschiedenen Industriezweige sticht hervor, dass Gebäude, die für die Produktion und Wartung von Fahrzeugen und Transportmitteln (inklusive Fahrzeugteile) genutzt werden, mit 163 CHF pro qm und Jahr die höchsten mittleren Mietpreise erzielen. Demgegenüber stehen Branchen wie die Papier-, Holz-, Kunststoff-, Glas- und Metallindustrie, die sich mit etwa 100 CHF pro qm und

Jahr am unteren Ende der Mietpreisskala bewegen.

Solche Preisunterschiede sind aus mehreren Gründen leicht nachvollziehbar: Die Produktion von Fahrzeugen und Transportmitteln bedarf modernster und oft kostspieliger Ausrüstung und Technologie, und so können spezialisierte Industrieanlagen, die diese Anforderungen erfüllen, entsprechend höhere Mieten verlangen. Ein ähnliches Muster zeigt sich in der Pharmaindustrie. Ihre Gebäude müssen bezüglich Qualität, Sicherheit, Hygiene und Temperaturkontrolle strenge Standards und Vorschriften erfüllen, was höhere Mieten von 130 Franken pro Quadratmeter und Jahr rechtfertigt.

GROSSE FLÄCHEN, ABER OFT FRAGMENTIERT VERMIETET

Die Grösse von Industriegebäuden variiert erheblich: Während eine kleine Textilfabrik auf gerade einmal 60 qm produzieren kann, können Produktionsstätten für Maschinen oder Elektronik über 3000 qm gross sein. Es fällt auf, dass Industrieflächen oft fragmentiert vermietet werden. Das bedeutet, dass ein einzelnes Produktionsgelände in verschiedene Mieteinheiten aufgeteilt wird und somit Gegenstand mehrerer Mietverträge sein kann. Die durchschnittliche Fläche einer Mieteinheit ist in solchen Fällen in der Regel kleiner als die des gesamten Produktionsgeländes. Dieses Vorgehen bietet den Vermietern mehr Flexibilität – es ermöglicht ihnen insbesondere, die Mietkosten je nach den spezifischen Eigenschaften einer Mieteinheit individuell festzulegen. ■



***DR. CORINNE DUBOIS**

Die Autorin ist Senior Economist bei Wüest Partner.



***NICO MÜLLER**

Der Autor, MRICS, ist Partner bei Wüest Partner.



***DR. ROBERT WEINERT**

Der Autor ist Director bei Wüest Partner und «Leiter Research».

PFLEGEIMMOBILIEN – NISCHENMARKT MIT PERSPEKTIVE?

Insbesondere Pflegeeinrichtungen sind durch den Staat in vielerlei Hinsicht reguliert. Dies lässt Leistungserbringer zum Spielball der Politik werden. Lohnt sich unter diesen Vorzeichen ein Investment in Pflegeimmobilien?

TEXT – JULIAN SLICKERS & SÖNKE THIEDEMANN*

ABBILDUNG 1: PFLEGETARIFE ZÜRICH, BERN, AARGAU 2022–2024

Quelle: Kantonale Daten

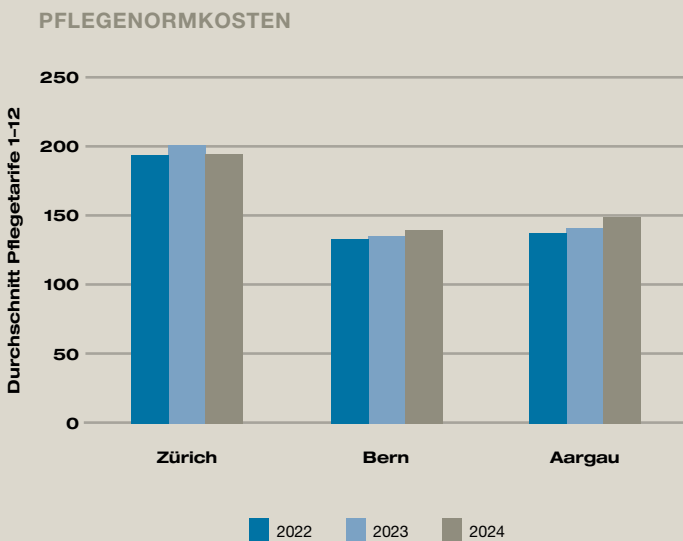
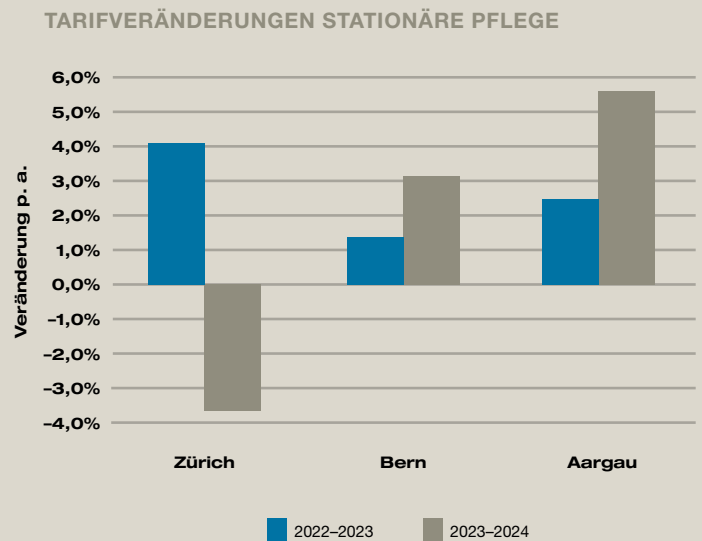


ABBILDUNG 2: TARIFVERÄNDERUNG ZÜRICH, BERN, AARGAU 2022–2024

Quelle: Kantonale Daten



AUSGANGSLAGE

Der Markt für Pflegeimmobilien erlebt durch eine erhöhte Nachfrage von institutionellen Investoren einen Aufschwung. Die «Baby-Boomer-Generation» steuert auf das Rentenalter zu und entsprechend ist der Bedarf angesichts der statistischen Lebenserwartung im engeren Sinne keine Prognose, sondern vielmehr Gewissheit. Vorrangig sind die Gemeinden für die Bedarfsplanung verantwortlich. Dies führt teilweise zu Fehlansätzen, da kleine überregionale Zentren unter gemeinsamer Planung und Kostenbeteiligung effizienter wären. Für Investoren stellt dies jedoch eine Chance dar. Häufig fehlt Gemeinden das Kapital, Altersimmobilien selbst bereitzustellen.

Am Ende ist die Gemeinde an der «erbrachten Leistung» und am Betrieb, weniger jedoch am Immobilienmanagement interessiert. Hier zeigen sich Gelegenheiten für Investoren. Dies resultiert im Verhandlungsspielraum bei Bauprojekten im Zuge von Landabtretungen oder bei relativ günstiger Landmiete auf Zeit (Baurechtslösung). Das Investment ist durch die langen Vertragslaufzeiten (15 bis 25 Jahre) mit den Betreibern als risikoarm zu klassifizieren. Essenziell ist dabei die ehrliche und detaillierte Analyse der Betreiberstruktur. Falls der Betrieb nicht klar ersichtlich nachhaltig funktioniert, wird aus dem risikoarmen Investment schnell ein risikobehaftetes Investment. Dies erfordert ein spezifisches Know-how bei der Ankaufsprüfung und Immobilienbewertung.

“
BEI EINER GEWISSENHAFTEN DUE-DILIGENCE KANN EIN INVESTMENT IN GESUNDHEITSIMMOBILIEN ZU RISIKOARMEN UND SICHEREN CASHFLOWS FÜHREN.

JULIAN SLICKERS

PFLEGEFINANZIERUNG

Die Kostenstruktur in der Langzeitpflege ist dreiteilig. Seit 2011 gilt die folgende Regel: Die OKP (obligatorische Krankenpflegeversicherung) leistet einen festen Beitrag an die Pflegeleistungen. Dabei beteiligen sich die Versicherten bis max. 20% des höchsten Beitrags der OKP an den Pflegeleistungen. Das Delta wird durch die Kantone und/oder die Gemeinden ausgeglichen. Die Pflegeleistung wird nach einem Abrechnungssystem berechnet, welches die Pflegebedürftigkeit in ein Pflegeminutenmodell überführt (zumeist BESA).

Für andere Leistungen müssen die Versicherten grundsätzlich selber aufkommen (Betreuungspauschalen, Hotellerietaxen, Services etc.) Diese Tarife sind nicht normiert und Sache der Pflegeeinrichtung bzw. des Leistungserbringers. Hier gilt analog zum Hotel: Höherer Standard und besserer Service führen im Markt zu höheren Pensionstaxen und Betreuungspauschalen. Die Betreuungspauschalen bewegen sich meist im Bereich von 30 bis 70 CHF pro Tag. Dabei haben Versicherte unter Umständen Anrecht auf Ergänzungsleistungen und/oder Hilflosenentschädigung, welche kantonale fixiert sind.

Massgeblich sind für den Leistungserbringer folglich die jährlich festgelegten Tarife oder Normkosten bzw. -defizite der Kantone. Die Pflegefinanzierung ist dabei ein politischer Prozess. Darüber muss man sich auch als Investor und zukünftiger Vermieter im Klaren



Im Giessenturm in Dübendorf sind 80 Wohnungen für Senioren und 60 Pflegezimmer untergebracht.

BILD: WIKIPEDIA

sein. Es zeigen sich teils grosse Diskrepanzen in den Tarifen im kantonalen Vergleich (vgl. Abb. 1 und 2 mit den drei bevölkerungsreichsten Deutschschweizer Kantonen). Im Kanton Zürich sind die Tarife im Vergleich zum Vorjahr sogar gesunken.

TEUERUNG UND FACHKRÄFTEMANGEL

Die Teuerung seit Ausbruch der Covidpandemie und des Ukraine-Krieges macht sich auch bei den Pflegeeinrichtungen bemerkbar. Haupttreiber sind die Energie- und Materialkosten. Neben dem «kurzfristigen» Problem ist der Fachkräftemangel seit Jahren immer akzentuierter. Das Buhlen um Pflegefachkräfte ist mittlerweile ein Problem, was gar zu internationaler Konkurrenz um Arbeitskräfte führt. Der Mangel führt im Arbeitsmarkt zu höheren Löhnen. Personalkosten machen jedoch 65 bis 80% des Umsatzes eines Pflegeheims aus. Folglich drücken die gestiegenen Kosten gesamthaft auf die Rentabilität und Erfolgsrechnung der Einrichtungen. Insgesamt ist kritisch zu hinterfragen, inwiefern im Durchschnitt steigende Tarife die steigenden Kosten auffangen können. Immerhin können die Pflegeeinrichtungen durch den

ABBILDUNG 3: INVESTOR-/BETREIBERVERHÄLTNIS

Quelle: Eigene Darstellung

Problem	Verursacht durch	Resultat	Lösung
Adverse Selection	Hidden Characteristics	Vermieter (Auftraggeber) kennt das Geschäft und die führenden Personen des Betreibers nicht – ex ante .	Signalling, Screening von Geschäftsplänen und Recherchen über das Unternehmen
Moral Risk	Hidden Information Hidden Action	Informationsasymmetrien – ex post , da der Vermieter nicht alle Handlungen des Betreibers beobachten kann und selbst wenn er sie beobachten kann, ist er nicht in der Lage, sie zu beurteilen (z. B. Managemententscheidungen). Umgekehrt, wenn der Betreiber nicht sicher sein kann, dass sein Geschäft auf Dauer Bestand hat.	Berichterstattung über die Finanzen, Einblick in die Kosten- und Ertragsstruktur, Unterrichtung über strategische Managemententscheidungen des Betreibers, langfristigen Vertrag abschliessen
Hold up	Hidden Intention	Der Vermieter kennt die Absicht des Betreibers weder ex post noch ex ante .	Sicherheiten für den Mietvertrag (z. B. eine mindestens 6-monatige Garantie) und lange Kündigungsfristen für beide Parteien

demografischen Wandel in den meisten Fällen von stabil hohen Auslastungszahlen ausgehen.

INVESTMENTMARKT PFLEGE

In der Schweiz bleiben Pflegeimmobilien als Investmentklasse bisher ein Nischensegment. Trotz des im Vergleich zu üblichen Anlageobjekten kleineren Investorenuniversums sind die Bieterprozesse bei Verkäufen meist kompetitiv. Anfangsrenditen liegen regelmässig leicht unterhalb jenen von vergleichbaren konventionellen Wohnobjekten. Grund hierfür ist das nahezu ausbleibende Leerstandsrisiko, lange Vertragslaufzeiten und geringer Managementaufwand, weil häufig «Double- oder Triple-Net» Mietverträge mit dem Betreiber abgeschlossen werden. Dadurch erscheint das Investment zu Recht risikoarm. Vorsichtig zu prüfen sind jedoch insbesondere in Zeiten nach der Zinswende Regelungen zur Indexierung (häufig nur 80 bis 90% Inflationsschutz). Angesichts des gewissen Risikos mit einem Single-Tenant Betreiber ist eine intensive Analyse der nachhaltigen Ertragsituation angeraten und ein laufender Austausch zentral. Gerade bei neu errichteten Pflegeheimen bestehen bei Vertragsabschluss mit dem Betreiber gewisse Informationsasymmetrien (vgl. Abb. 3).

Bei Berücksichtigung dieser Stolperfallen stellen aufgrund der demografischen Entwicklung Alters- und Pflegeheime ein attraktives und nachhaltiges Investment dar.



***JULIAN SLICKERS**

Der Autor ist Associate Director CBRE Valuation & Advisory.



***SÖNKE THIEDEMANN**

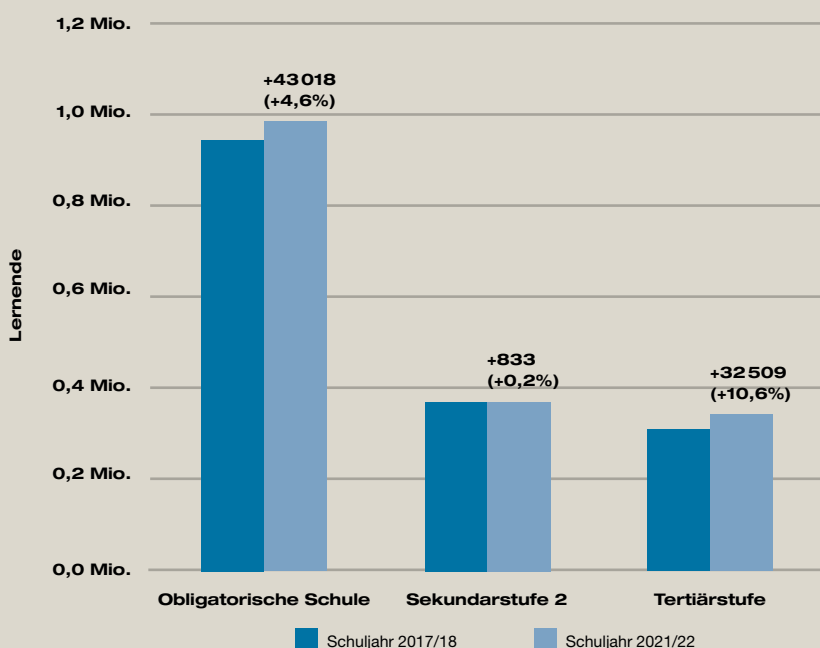
Der Autor ist CFA FRICS Senior Director CBRE Valuation & Advisory.

SCHULEN AUS BEWERTERSICHT

Die Bewertung von Schulimmobilien ist eine Herausforderung. Die Nutzung ist sehr spezifisch, zudem werden sie in der Regel nicht auf dem Markt gehandelt. Auf welche Vorgehensweisen kann ein Bewerter dabei zurückgreifen? **TEXT – ARNO CURSCHELLAS***

ANZAHL LERNENDE NACH BILDUNGSSTUFE IN DER SCHWEIZ VON 2017/18 BIS 2021/22

Quelle: BFS



In den Schuljahren von 2017/18 bis 2021/22 stieg die Anzahl der Lernenden in der «obligatorischen Schule» um etwa 43 000 an, in der Sekundarstufe II um 900 und in der Tertiärstufe um 32 500.



BILD: 123RF.COM

► SCHULEN GEHÖREN ZU DEN SPEZIALIMMOBILIEN

Die Bandbreite der Schulimmobilien erstreckt sich über verschiedene Bildungseinrichtungen: von Vor-, Primar- und Sekundarschulen (obligatorische Schulen) über Gewerbeschulen und Gymnasien bzw. Mittelschulen (Sekundarstufe II) bis hin zu höheren Fachschulen, Fachhochschulen beziehungsweise Hochschulen, sprich Universitäten (Tertiärstufe).

Erfahrungsgemäss wurden in der Vergangenheit die meisten Bewertungsanfragen im Zusammenhang mit Bestandsimmobilien für «obligatorische Schulen» gestellt. Diese Nachfragetendenz spiegelt schweizweit die Zahl der Lernenden nach Bildungsstufe (siehe Abbildung) und die geografisch auftretende Häufigkeit der entsprechenden Bildungseinrichtungen in der Schweiz wider. Aufgrund dessen stützen sich die nachfolgenden Ausführungen primär auf die Bewertungssicht betreffend Bestandsimmobilien auf Bildungsstufe «obligatorische Schule».

Schulen werden in der Regel nicht wie Rendite- oder Promotionsliegenschaften auf dem Markt gehandelt. Ebenso folgt ihre Nutzung einem sehr spezifischen

Zweck, weshalb sie sich auch zu einem grossen Teil in entsprechenden baurechtlichen Zonen befinden (z. B. Zone für öffentliche Bauten). Dennoch befindet sich ein kleinerer Teil in Zonen, in welchen ein grösseres oder alternatives Nutzungspotenzial ausgeschöpft werden kann, was in einer Bewertung ebenfalls zu berücksichtigen ist. Nicht selten liegt der Spatenstich mehrere Jahrzehnte zurück, weshalb die Wirkung allfälliger Schutzauflagen historischer Art zu prüfen ist. Schulräumlichkeiten entsprechen aufgrund ihrer historischen Vergangenheit oftmals nicht mehr den heute gängigen Anforderungen an Unterrichtsraumlichkeiten und müssen nachgerüstet bzw. baulich angepasst werden.

WELCHE FRAGEN MÜSSEN GEKLÄRT WERDEN?

Im Grundsatz sind es die üblichen Fragen, mit welchen sich ein Immobilienbewerter, der die Liegenschaften einer Schule bzw. eines Schulareals zu bewerten hat, befassen muss. Ohne eine vollständige, aber dennoch repräsentative Auswahl an Themen aufzugreifen, ist die Beantwortung nachfolgender Fragen zentral für

die Bearbeitung einer Bewertung dieser Spezialkategorie. Bestehen alternative Nutzungsmöglichkeiten? Welche nutzungsrelevanten Rahmenbedingungen (z. B. Auflagen seitens der Schulraumplanung, Feuerpolizei etc.) sind zu berücksichtigen? Wie entwickelt sich die Bevölkerung (Prognose Anzahl Lernende)? Inwieweit ist die Ausstattung zu berücksichtigen? Handelt es sich um Objekte, welche von Schutzauflagen betroffen sind? Bestehen Mietverträge? Sind ökologische Risiken (KbS-Einträge, Belastungen des Oberbodens, Schadstoffe am Bau, Radon, Naturgefahren, etc.) zu berücksichtigen? Welche Nutzungen sind zu berücksichtigen (Schulräumlichkeiten, Werkstätten, Labore, Schulküchen, Sporthallen, Sozialräume, Küchen, Mensen, Aulen, Auditorien, Pausen-, Spiel- und Sportplätze, Büros, Hauswartwohnung, Studentenwohnungen etc.)? Soll das Bauland getrennt von den Baukörpern bewertet werden? Je nach Auftrag kommen die einen oder anderen Fragen hinzu bzw. fallen weg.

WIE MAN DEN RICHTIGEN WERT ERMITTELT

Oder welchen Wert benötigt der Kunde? Je nach Auftrag braucht die Kundschaft Mietwertangaben, weil sie entweder Räumlichkeiten vermieten oder mieten möchte. Es entsteht der Bedarf nach einer für die nachgefragte Nutzung üblichen Miete – einer Marktmiete also. Möglicherweise möchte die Auftraggeberschaft auch eine oder mehrere Liegenschaften erwerben oder veräußern. Somit käme dann die Frage nach dem Marktwert zum Tragen.

Eine Marktmiete oder ein Marktwert lässt sich jedoch nur dann ermitteln, wenn ein Markt für das entsprechende Gut besteht. Gerade bei Immobilien, die einer Spezialkategorie angehören, ist ein solcher Markt entweder gar nicht vorhanden oder nur schwer greifbar. In der Spezialkategorie «Schule» kommt betreffend des Marktbegriffs erschwerend hinzu, dass sich die Liegenschaften oft in einer Zone befinden, in der «normale» Nutzungen nicht oder nur eingeschränkt ▶

ANZEIGE

Immobilien einzeln oder im Abo inserieren

Hier mehr
erfahren:



newhome
Das Immobilienportal

Neu

KKL Luzern | 23. – 25. Februar 2024

BAUTRENDS & ENERGIE

marty
design
haus

80 Aussteller

Messe und Vorträge
für Bauen, Sanieren
und Energiebauen + wohnen
KKL LUZERN


bautrends.ch

EINTRITT

Mit IMMOBILIA gratis an die Messe



SOFTWARELÖSUNGEN ZUR IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG

«Wertvolle Zeit und bares Geld sparen? Das geht – mit eXtenso.»

Nedelko Gacanin, GL-Mitglied / Finanzen eXtenso IT-Services AG



Egal, ob Sie eine kleine, mittlere oder grosse Immobilienbewirtschaftung sind – eXtenso bietet Ihnen die passende modulare Softwarelösung zur Bewirtschaftung von Mietliegenschaften, Gewerbeobjekten und Stockwerkeigentum. Wir begleiten Sie auf dem Weg in die Digitalisierung.

Immobilienpezialisten seit 1992 | [extenso.ch](https://www.extenso.ch) | info@extenso.ch | +41 44 808 71 11


zugelassen sind (z. B. Zone öffentlicher Bauten etc.). Für Liegenschaften in solchen Zonen existiert faktisch kein Markt, da deren Nutzung auf das öffentliche Interesse beschränkt wird. Also, was tun?

Nachfolgende Ausführungen beschränken sich auf Bestandesliegenschaften mit schulischer Nutzung in Zonen für öffentliche Bauten. Dies, weil die Bewertung in anderen Zonen (z. B. Wohn- und Arbeitszonen etc.) bewertungstechnisch einen grösseren Spielraum betreffend der Zugänglichkeit zu den Marktdaten (z. B. Büro, Gewerbe, Verkauf, Wohnen) offenlässt und die Bearbeitung deshalb einfacher ist.

Da in der Schweiz kein reger Handel und somit kein entsprechender Transaktionsmarkt für Schulliegenschaften beobachtet wird, kann der Bewerter auf eine kostenorientierte oder auf eine auf Opportunitäten basierende Bewertung zurückgreifen.

ZWEI VORGEHENSWEISEN SIND MÖGLICH

Zum einen kann der Mietpreis über Opportunitäten ermittelt werden, indem für die An- oder Vermietung von Schulräumlichkeiten nach Alternativnutzungen gefragt wird. Dabei wird beobachtet, dass grössere Gemeinden und Städte, sofern keine Schulnutzungen zu Vergleichszwecken zur Verfügung stehen, nicht selten auf den Vergleich mit Bürogebäuden zurückgreifen, da sie ähnliche Infrastrukturen wie Schulhausbauten (Unterrichtszimmer, Sozialräume, WCs und Nasszellen, Auditorien, Restaurants etc.) aufweisen.

Bei der Anwendung des Opportunitätsprinzips auf Turnhallen und andere grossvolumige Nutzungseinheiten ist es nicht zwingend erforderlich, sich ausschliesslich auf Bürobauten zu beschränken. Auch bei Gewerbebauten wird man fündig. Dabei kann sich der Bewerter an gewerblichen Nutzungen von z. B. aktuellen bzw. ehemaligen Technologiestandorten in der näheren Umgebung orientieren.

Auf diese Weise besteht eine gute Möglichkeit, aus der Analyse von Transaktions- und Angebotsdaten entsprechende marktkonforme Mietpreise herzuleiten, gerade weil auch «Schulraumnutzer» in der Realität auf solche Opportunitäten zurückgreifen.

Während sich der Bewerter bei der Mietpreisbestimmung über Opportunitäten an den vor Ort üblichen Marktmieten für Alternativnutzungen wie Büro- und Gewerberäumlichkeiten orientiert oder im Optimum über Daten entsprechender schulischer Nutzung an vergleichbaren Lagen verfügt, stehen bei der Ermittlung der Kostenmieten die Anlagekosten der Schulbauten im Zentrum der Analyse. Gerade bei Schulliegenschaften, welche sich mehrheitlich

im Eigentum der öffentlichen Hand befinden (Verwaltungsvermögen), empfiehlt es sich, die Frage nach der Kostenmiete zu stellen, da über eine solche relativ gut die minimalen Soll-Nettoerträge abgebildet werden können, welche für den nachhaltigen Betrieb erforderlich sind. Nach der Herleitung des Mietpreises (z. B. anhand der Kostenmiete) kann die Ermittlung des Liegenschaftswertes auf dieser Basis in Angriff genommen werden.

BEWERTUNG AUF BASIS DER RENTENBARWERTTHEORIE

Dabei erfolgt die Berechnung des Liegenschaftswertes ausgehend vom Barwert (Rentenbarwert), welcher auf Basis der Kostenmiete ermittelt wurde. Als negatives Wertelement wird der Barwert der künftig noch zu tätigen Instandsetzungskosten sowie weiterer Kosten (Kosten zur Beseitigung von Ökosisiken etc.) berücksichtigt. Im Anschluss wird, sofern dies der Auftraggeber wünscht, der Zeitwert der Ausstattung (Möblierung) addiert. Nach Erreichen der Restnutzungsdauer der Gebäude werden Rückbaukosten fällig. Diese Rückbaukosten werden diskontiert und als negatives Wertelement berücksichtigt. Nach dem Rückbau gilt es noch den dannzumaligen Wert des Baulandes einzubeziehen. Dieser wird ebenfalls auf den heutigen Zeitpunkt diskontiert und als positives Wertelement berücksichtigt.

FAZIT

Die beschriebene Vorgehensweise ist ein möglicher – und empfohlener – Ansatz, wie Liegenschaften dieser Nutzungskategorie bewertet werden können. Wer die Daten als jährliche Cashflows in Form einer DCF-Darstellung abbilden möchte, kann dies problemlos tun. Die gewählte Vorgehensweise führt nicht zwingend, wie man es evtl. erwarten könnte, zum tiefsten Liegenschaftswert, sondern zeigt vielmehr auch auf, welche Nettomietenerträge erforderlich sind, um den Weiterbetrieb der Liegenschaft unter Annahme des definierten Bewertungsszenarios (gewählte Anlagekosten über einen prognostizierten Zeithorizont) sicherzustellen.

Je nach Gemeinde führt die Wertermittlung basierend auf den vorgehend beschriebenen Mietpreisopportunitäten zu höheren oder zu tieferen Werten im Vergleich zum empfohlenen Kostenmietansatz. Wichtig ist, den Kunden Alternativen und Wege aufzuzeigen, um sie als Partner am Bewertungsprozess beteiligen zu können.



GERADE BEI SCHULLIEGENSCHAFTEN EMPFIEHLT ES SICH, DIE FRAGE NACH DER KOSTENMIETE ZU STELLEN.



***ARNO CURSHELLAS**

Der Autor ist Partner bei Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE).

DIE NEUEN DIGITAL TOP 10 SCHWEIZ

Die diesjährigen Gewinner der Digital Top 10 zeigen, wie die Zukunft aussieht. KI und Digitalisierung verändern alles – von Visualisierungen über Transaktionen bis hin zum Property Management. **TEXT – JÜRIG ZULLIGER***

DIGITALISIERUNG DER KABELINFRASTRUKTUR

Künstliche Intelligenz (KI) zieht sich wie ein roter Faden durch die Innovationen, die beim diesjährigen Wettbewerb von der Jury ausgewählt wurden. So gibt es für eine der bekanntesten Marktstudien, gemeint ist das Immo-Monitoring von Wüest Partner, neu eine Chat-Funktion. Wer als Immobilien-Profi, Investor oder Eigentümer den Markt und die Trends analysiert, hat nun mit einem neuen KI-Sprachmodell die Möglichkeit, direkt in einen Dialog zu treten. Eine echte Innovation mit einem ganz anderen Hintergrund ist die neue WireWise-App von Basler & Hofmann: Etwas vereinfacht gesagt geht es um einen digitalen Zwilling für die gesamte elektrische Infrastruktur.

SPIELERISCH ZUSAMMENHÄNGE ERKENNEN

Sowohl für Profis als auch für die Öffentlichkeit von grossem Interesse ist der neue digitale Nachfragemonitor – ein erfolgreiches Forschungsprojekt der HSLU. In diesem Projekt wurde ein neuartiger Nachfragemonitor entwickelt, der Wohnraumbedürfnisse nach soziodemografischen Merkmalen zuverlässig und in Echtzeit beobachtet und damit Leerstände minimiert. Nutzer können eine Vielzahl an Indikatoren selbst verknüpfen und erschliessen sich so spielerisch die wichtigsten Zusammenhänge im Mietwohnungsmarkt.

Eine weitere Innovation ist der neue KI-Agent Vanessa, der in der Bewirtschaftung und im Property Management Anwendung findet. Wer aus der Praxis kommt, kennt die Herausforderungen: Heute ist es kaum noch möglich, in der Flut von Kontakten, Mails und Anfragen den Überblick zu bewahren. Wer nun eine der gängigen, allgemein zugänglichen KI-Chatbots nutzt, stellt fest, dass gewisse rechtliche Standards – etwa die Schweizer Rahmenbedingungen – nicht richtig einfließen. Ein internationales Team des Technologieunternehmens Perty hat nun dazu eine eigene Applikation entwickelt, die genau diese Lücke schliesst. Die Software ist unter anderem bei Investis bereits erfolgreich im Einsatz. Die Entwickler schreiben dazu: «Vanessa wurde an mehreren Hundert realen Mieterfällen trainiert, die sowohl die Prozesse als auch die Normen der Immobilienverwaltungsbranche berücksichtigen.»

VERMARKTUNG UND KOMMUNI- KATION BLEIBEN UNVERZICHTBAR

Für den Alltag in der Immobilienbranche relevant sind weiter die ausgezeichneten Tools von Backbone. Hier geht es unter anderem um die für die Vermarktung und Kommunikation unverzichtbare Bereitstellung hochwertiger Visualisierungen. Im Jurybericht heisst es unter anderem: «Die Kerninnovation von Backbone besteht in der Bereitstellung eines breiten Spektrums von Immobilienvisualisierungen und AI-Textgenerierung sowie der Förderung der Teamkollaboration.»

Swiss Life Asset Managers kam in die Top 10 mit einem ganzen Toolset für grosse Immobilientransaktionen. Die neue Plattform ist bereits im europäischen Umfeld im Einsatz und bietet eine sichere und transparente Abwicklung von Immobilien-Transaktionen. Aus dem Investmentbereich – aber mit ganz anderem Hintergrund – kommt die Eingabe der Swiss Prime Site AG: Der Prime Tower, eines der prominentesten Gebäude in Zürich, ist inzwischen im Metaverse präsent.

NACHHALTIGKEIT IM FOKUS

Weiter ist Remms unter den Gewinnern, eine neue Plattform, die sich grundsätzlich für jede Art von Immobilien und Nutzungen eignet. Kurz gesagt geht es dabei darum, ohne grosse zusätzliche Erfassung von Daten die wesentlichen Aspekte der Nachhaltigkeit darzustellen – die neben der reinen Finanzberichterstattung immer wichtiger werden. Die Relevanz dieses Themas kommt auch darin zum Ausdruck, dass die Jury einer Innovation der Firma Scandens GmbH des Prädikat Digital Top 10 verleiht: Die KI-gestützte Software spielt u. a. Hunderte von Renovationsvarianten durch und zeigt das Kosten-Nutzen-Verhältnis im Kontext der Schweizer Klimaziele auf. Top ist auch ein Projekt, das die Gebäudeversicherung Bern (GVB) mit weiteren Partnern vorangebracht hat: Im neu entwickelten Speichersystem können aktive oder ausgemusterte E-Bike-Batterien mit Strom einer PV-Anlage geladen und als Energiespeicher genutzt werden. ■



*JÜRIG ZULLIGER

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

BASLER & HOFMANN WIRESWISE-APP



Die Konstruktion wird durch ein virtuelles Modell auf tragbaren Geräten erleichtert.

WireWise ist eine neuartige digitale App, mit welcher der gesamte Lebenszyklus der elektrischen Infrastruktur gemanagt werden kann. Bisher ist die Elektroplanung auch in BIM-Systemen nur in 2D möglich – und damit ein sehr aufwändiger Prozess, insbesondere bei grossen Infrastrukturen und komplexen Gebäuden. WireWise integriert nun die Kabelplanung in den BIM-Planungsprozess und stellt eine BIM-basierte Plattform mit vier Modulen – Planung, Beschaffung, Ausführung, Betrieb – zur Verfügung. So können alle Beteiligten entlang der Wertschöpfungskette der Kabelinfrastruktur ohne jeglichen Informationsverlust nahtlos miteinander kommunizieren. Mit WireWise wird ein BIM-basierter digitaler Zwilling der Elektroplanung geschaffen. Das ermöglicht einen effizienten Planungsprozess, eine präzise elementbasierte Ausschreibung, digitale Ausführungskontrollen und die Integration in den Betrieb. Das WireWise-Modell ist die «Single Source of Truth», um Informationsverluste zu vermeiden und eine höhere Präzision zu gewährleisten.

www.baslerhofmann.ch

BACKBONE BETTER VISUALS



Backbone vereinfacht und perfektioniert visuelle Inhalte.

Der Fokus von Backbone liegt auf der Bereitstellung hochwertiger visueller Elemente und einer umfassenden Dienstleistungspalette zur Steigerung der Produktivität und Vernetzung von Immobilienunternehmen. Die Kerninnovation von Backbone besteht in der Bereitstellung eines breiten Spektrums von Immobilienvisualisierungen und AI-Textgenerierung sowie der Förderung der Teamkollaboration. Die Lösung von Backbone ermöglicht es Kunden, hochwertige Visualisierungen bereitzustellen, die eine beeindruckende Präsentation ihrer Immobilienprojekte gewährleisten.

In Zusammenarbeit mit qualifizierten visuellen Fachleuten wird die Verarbeitung des Materials durch Postproduktionstechnologie und generative KI beschleunigt, wodurch der Verkaufszyklus um 75 Prozent verkürzt wird. Die Software von Backbone automatisiert auch die Verteilung von Inhalten, was zu einer erhöhten Lead-Generierung führt. Diese effiziente Herangehensweise spart Zeit und Ressourcen und ermöglicht es Unternehmen, in einer zunehmend digitalen Welt wettbewerbsfähig zu bleiben.
www.bkbn.com

PERTY TECHNOLOGIES SA KI-AGENTIN



AIWOcado (Artificial intelligence for Work Order Management).

Die KI-Agentin «Vanessa» von Perty setzt KI ein, um Hausverwaltern eine Lösung für die schier unüberschaubare Kommunikation mit Mietern zu bieten – oft Hunderte von Kontakten jeden Tag. Die meisten ERPs und Chatbots in der Branche nehmen dem Immobilienverwalter keine Arbeit ab; denn sie haben nur Zugriff auf einen kleinen Teil der Informationen, die ein Gebäude- und Vermögensverwalter erwartet. So fehlen zentralisierte Datenbanken über verschiedene Systeme hinweg, was die Wirksamkeit von KI einschränkt. Die Regulierung und das Mietrecht basieren oft auf der Praxis und der Rechtsprechung. Gängige KI wie OpenAI nutzt aber den gesunden Menschenverstand, um Antworten aus dem Internet zu finden, anstatt auf Prozessen zu basieren.

Perty ist ein digitaler Hausverwalter und Vanessa ist der KI-Agent, der es Hausverwaltern ermöglicht, weniger Zeit mit der Verwaltung zu verbringen. Vanessa wurde an mehreren Hundert realen Mieterfällen trainiert, die sowohl die Prozesse als auch die Normen der Immobilienverwaltungsbranche berücksichtigen.
www.perty.immo

REMMS MONITORING ON SUSTAINABILITY



Remms ist für alle mit minimalem Aufwand zugänglich und nützlich.

Nachhaltigkeit und ESG sind in der Immobilienwelt neben der finanziellen Sicht heute Pflicht. Daten zu erfassen und Berichte zu erstellen machen keine bessere Welt und der Fokus der Akteure muss auf der Weiterentwicklung der Immobilien liegen. Mit REMMS gelingt dies. REMMS inkludiert Bestehendes, harmonisiert und unterstützt subsidiär bei fehlender Information. Als Non-Profit-Selbstregulierung der Branche und dank der Unterstützung des Bundes bietet REMMS dies zu minimalen Nutzungsgebühren, für «kleine» Akteure gratis. Durch den Zusammenschluss aller verfügbaren Datenbanken können pro Immobilie Hunderte Informationen verfügbar gemacht und für die Beurteilung verwendet werden. Die Information wird maschinell strukturiert, harmonisiert, interpretiert und in ganzheitliche Ratings zu Ökonomie, Ökologie und Soziales übersetzt. Auf Portfolioebene werden die von AMAS, ASIP, KGAST oder PCAF, SFDR, TCFD etc. geforderten KPIs ermittelt und ausgewiesen. Angesteuert wird REMMS direkt aus den Management- und Bewertungsapplikationen (IMBAS, IM-MOPAC, PROPBASE, STRATUS etc.) sowie aus Bankensystemen.
www.remms.ch

PUBLIKUMSVOTING

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

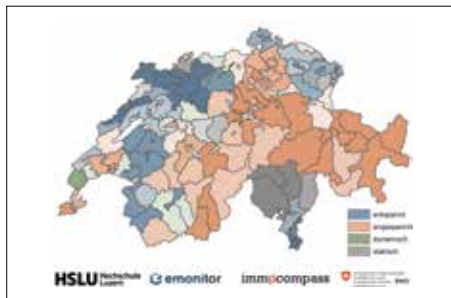
SWISS PRIME SITE META PRIME TOWER



Der Meta Prime Tower ist gewissermassen ein digitaler Twin.

Der Prime Tower von Swiss Prime Site (SPS) ist eine der ersten Schweizer Immobilien, die im Metaverse präsent ist. Das wachsende Interesse an der virtuellen Realität geht auch auf die Immobilienwelt über. Mit dem Launch des «Meta Prime Towers» digitalisiert SPS das Angebot und bietet erstklassige Flächen und innovative Dienstleistungen auch im Metaverse (Decentraland) an. Das Potenzial für Immobilien umfasst beispielsweise die virtuelle Realisierung für Bau und Besichtigung sowie auch das rasant wachsende «Customer Engagement» für Einkäufe oder Events sowie für Waren und Dienstleistungen. Mieter und viele weitere Akteure haben so die Möglichkeit, ihre konventionellen Angebote zu erweitern und ihre Erreichbarkeit auf die unterschiedlichsten Interessenvertreter auszudehnen. Die Idee bietet einen einfachen Zugang zu neuen Technologien und Trends in der digitalen Welt. Attraktiv sind die Erweiterungen bei physischen Limitierungen. Es ist ein völlig neues Kundenerlebnis, wenn Events, Konzerte, Galerien etc. im Metaverse präsent sind und völlig neue Interaktionen bieten.
www.sps.swiss

HSLU NACHFRAGEMONITOR



Die neue Plattform aggregiert Daten aus dem Vermietungsprozess und aus Wohnungsausschreibungen.

Das Projekt verknüpft neuartige Daten für eine transparente Analyse der Nachfragetrends im Mietwohnungsmarkt. Erstmals können den Haushalten Einkommensdaten zugeordnet werden, so dass zum Beispiel ein klares Bild der Verteilung von Mietzinsbelastungen entsteht. Die Plattform ist interaktiv aufgebaut. Nutzerinnen und Nutzer können eine Vielzahl an Indikatoren selbst verknüpfen und erschliessen sich so spielerisch die wichtigsten Zusammenhänge im Mietwohnungsmarkt. Die Plattform ist öffentlich zugänglich. Sie soll bewusst von vielen Menschen für eine datengestützte Versachlichung kontrovers geführter Diskussionen rund um das Thema Wohnraum genutzt werden.

Neben den Standardauswertungen, die nach jährlichen Updates auch im Zeitverlauf abgebildet werden, entsteht mit dem Housing-Lab eine Sektion für vertiefte Analysen. Die interessierte Öffentlichkeit und Unternehmen sind eingeladen, Themen mit besonderer Relevanz für eine vertiefte Analyse einzugeben. Die erste Vertiefung betrifft den sog. Lock-in-Effekt, d. h. die ineffiziente Allokation durch Wohnraum.
www.nachfragemonitor.ch

SCANDENS GMBH SCANDENS



Nur die Adresse eingeben und der Algorithmus modelliert fehlende Angaben.

Scandens, ein ETH-Spin-off, bietet eine KI-gestützte Software-Lösung, die die Sanierungsplanung verbessert, und zeigt, wo das beste Kosten-Nutzen-Verhältnis zu erwarten ist, im Einklang mit dem 1,5° Celsius-Klimaziel.

Die Softwarelösung deckt den gesamten Prozess von der Zustandsanalyse über die Modellierung von Kosten und Emissionen bis zum optimalen Investitionsplan ab. Darin eingeschlossen sind sogar eine eigene Energie-Simulationsengine, 3D-Modelling und Digital Twins. Scandens ist sowohl für einzelne Gebäude wie auch ganze Portfolios nutzbar. Kunden von Scandens sind Beraterinnen und Berater, Asset Manager und Immobilieneigentümer. Diese entwerfen und vergleichen mit wenigen Klicks über 500 Renovierungsstrategien, inklusive technischer Machbarkeit, Einhaltung gesetzlicher Vorschriften, Gesamtkosten, Fördergelder, Steuereinsparungen bzw. Mietzinsanpassungen sowie betriebliche und graue Emissionen. Im Übrigen liefert das Tool relevante und gängige Kennzahlen und Bewertungen (GEAK-Klassen, CO₂-Fussabdruck und Absenkpfad, abgestimmt auf Standards von AMAS, REIDA, CRREM und TCFD).
www.scandens.ch

GVB

SECOND LIFE BATTERY RECHARGER



Nachhaltigkeit durch Wiederverwertung von Batterien.

2022 wurden über 200 000 E-Bikes verkauft, dies entspricht mehr als 120 MWh an Batterien. Im neu entwickelten Speichersystem können aktive oder ausgemusterte E-Bike-Batterien mit Strom einer PV-Anlage geladen und als Energiespeicher genutzt werden. In der ersten Pilotanlage wurden 8 Batterien mit einer Speicherenergie von 9,2 kWh verbaut. Das ist mehr als der durchschnittliche Energieverbrauch eines Einfamilienhauses über Nacht. Über eine Aussensteckdose können unterbrech-frei zusätzlich bis zu 16 Ladegeräte für E-Bikes angeschlossen werden. Ein insel-netzfähiger Solarwechselrichter orchestriert Solarpanel, Batterie, Netz und Last. Der Wechselrichter übermittelt die Batteriedaten an ein Internetportal, das den Zustand der Batterie mittels KI überwacht. Bei Bedarf wird ein Austausch verbrauchter Module angeregt, um Verfügbarkeit und Sicherheit zu garantieren.

Zusätzlich wird das System mit Segura360 überwacht, einer IoT-basierten Rauchwarnmeldeanlage. Diese ist so sicher und schnell wie eine gesetzlich vorgeschriebene Brandmeldeanlage.
www.gvb.ch

SWISS LIFE ASSET MANAGER

TRANSACTION MANAGEMENT



Die Tools unterstützen die Kollaboration zwischen einer Vielzahl von Parteien.

Charakteristisch für Immobilientransaktionen sind die hohe Komplexität, Heterogenität sowie das grosse Volumen. Aufgrund ihrer Spezifika bedarf das Management von Immobilientransaktionen eines effizienten und sicheren Sets an Tools entlang des gesamten Investmentzyklus. Swiss Life hat dazu eine auf den Prozess massgeschneiderte Applikation mit hohem Automatisierungsgrad entwickelt. Dabei wird der Workflow durch das Zusammenspiel von «best-in-class» Softwarelösungen optimal begleitet. Das Customer-Relationship-Management-Tool unterstützt das Opportunity-Management, führt den User durch den Workflow, ermöglicht ein Strategie-Matching und ist die Go-To-Lösung für die Know-your-Customer-Prozesse. Neben vielen weiteren Elementen gewährleistet ein Dashboard zur Transaktionspipeline jederzeit die volle Transparenz. Die paneuropäische IT-Plattform führt zu gesteigerter Effizienz durch ganzheitliche, integrierte, standardisierte und revisionssichere Prozesse, unterstützt die Kollaboration zwischen einer Vielzahl von Parteien und verbessert die Transparenz über alle Geschäftseinheiten hinweg.
www.swisslife-am.com

WÜEST PARTNER

IMMO-MONITORING DIGITAL EXPERIENCE



KI trifft auf umfassende Research-Daten.

Das «Immo-Monitoring Digital Experience» revolutioniert die Informationsbeschaffung im Bau- und Immobiliensektor. Es baut auf über drei Jahrzehnte fundierter Marktforschung auf und integriert neueste Research-Daten sowie tagesaktuelle Marktinformationen in Echtzeit.

Die Einbindung von State-of-the-Art-KI-Sprachmodellen in ein benutzerfreundliches Chat-Interface ermöglicht es Nutzern, unmittelbar auf Daten, Analysen, Prognosen sowie Spezialstudien zuzugreifen. Diese intelligente Technologie analysiert Anfragen im Kontext und generiert massgeschneiderte und qualitativ hochstehende Marktanalysen, die den Nutzern einen wesentlichen Wissensvorsprung verschaffen und ihre Entscheidungsfindung verbessern. Das «Immo-Monitoring Digital Experience» erspart umständliche Rechercheprozesse und gewährt direkten Zugang zu den umfangreichen Datenbanken sowie zum gesamten Archiv des Immo-Monitorings. Damit unterstützt es die Entwicklung von Strategien und fördert eine vorausschauende Ausrichtung im Immobiliensektor.
www.wuestpartner.com



Der Erfolg von Luxusmarken heizt die Mieten an der Zürcher Bahnhofstrasse (Bild) und an der Genfer Rue du Rhône an. Das Angebot an Ladenflächen ist knapp und die Standorte sind begehrt.

BILD: UNSPLASH.COM

SCHWEIZ

LUXUSMEILEN IN ZÜRICH UND GENÈV BEGEHRT



CBRE Schweiz hat für das 3. Quartal 2023 ein Update zum Retail Switzerland Report 2023 veröffentlicht. Hervorhebenswert ist, dass die Spitzenmieten in der Zürcher Bahnhofstrasse (Bild) und in der Genfer Luxusmeile Rue du Rhône weiter steigen. In der Bahnhofstrasse erreichen die Mieten 11 000 CHF pro qm und Jahr. An der Rue du Rhône sind es 6500 CHF pro qm. Dies resultiert aus der starken Performance der Luxusmarken während der Pandemie. Die Anbieter von Luxusmarken suchen weiterhin nach Ladenflächen. Dem gegenüber steht ein geringes Angebot, weshalb die Zahlungsbereitschaft für eine Fläche an der Zürcher Bahnhofstrasse die einstige Hürde von 10 000 CHF pro qm überschreitet.

ZUNAHME BEI BAUAUFTRÄGEN



Laut dem Schweizerischen Baumeisterverband stieg

die Bautätigkeit im 3. Quartal 2023 gegenüber dem Vorjahresquartal um +1,7% auf 6,3 Mrd. CHF. Die Auftrags-eingänge stiegen in diesem Zeitraum sogar um +4,1% auf 5,7 Mrd. CHF. Der Auftragsbestand konnte um +1,5% auf 15,5 Mrd. CHF gestärkt werden. Im 4. Quartal 2023 dürfte der Umsatz laut Bauindex um +1,5% gegenüber dem Vorjahresquartal wachsen. Die Bautätigkeit dürfte im Jahr 2023 damit nominell 23,3 Mrd. CHF betragen. Bereinigt um die Teuerung wird die reale Bautätigkeit leicht unter dem Niveau von 2022 liegen.

HYPOTHEKAR-MARKT BEWEIST RESILIENZ



Die Schweiz gilt als Hypotheken-Weltmeisterin: Kein anderes Land weist eine höhere Hypothekerverschuldung der Haushalte auf. Dennoch attestiert eine Studie des Internationalen Währungsfonds dem Schweizer Hypothekarmarkt eine hohe Resilienz. Sie kommt zum Schluss, dass Schweizer Hypotheken unter 30 analysierten europäischen Hypothekarmärkten die tiefste Kreditausfallwahrscheinlichkeit aufweisen. Dank überschaubarem Inflationsdruck fiel der Zinsanstieg in der Schweiz weniger heftig aus und die Preisentwicklung bei Eigenheimen blieb bisher stabil. Ein Vergleich der Hypothekarmarktstruktur der Schweiz

mit europäischen Ländern zeigt, dass der hiesige Markt auch für höhere Zinsen gerüstet wäre.

TRANSAKTIONS-MARKT KÄUFER-FREUNDLICHER

Der direkte Transaktionsmarkt für Renditeliegenschaften verändert sich von einem Verkäufermarkt zu einem ausbalancierteren Angebot-Nachfrage-Verhältnis. Dies meldet der Immobilien Newsletter der Zürcher Kantonalbank in seiner Dezember-Ausgabe. Das Angebot an attraktiven Ankaufsmöglichkeiten hat zugenommen und Käufer können wieder opportunistischer auf Objekte bieten. Die Investorenachfrage fokussiert sich dabei auf das Wohnsegment und erstklassige kommerzielle Liegenschaften.

RÜCKLÄUFIGE WOHNUNGS-PRODUKTION

Die Neubauproduktion war bis 2020 stabil bis leicht rückläufig. Nachdem 2018 noch 53 000 Wohnungen neu gebaut wurden, ging diese Zahl 2020 auf 49 000 zurück, 2021 auf 45 300. Ähnliche Zahlen lassen die provisorischen Werte für 2022 erwarten. Da seit gut vier Jahren weniger und seit letztem Jahr deutlich weniger Baugesuche eingereicht wurden, dürfte es 2023 und 2024 zu einem nochmaligen Rückgang des Wohnungsneubaus kommen. Zudem werden vor allem an zentralen Standorten vermehrt Ersatzneubauten realisiert, wodurch oftmals auch

Wohnraum verloren geht. Der Rückgang der Neuproduktion wird durch eine Zunahme der Aus- und Umbauten allenfalls teilweise kompensiert.

ANGEBOTSMIETEN STEIGEN IN ALLEN REGIONEN

Die Angebotsmieten sind im November 2023 um durchschnittlich +1,2% gestiegen. Dies zeigt die Analyse der Inse- rate im Swiss Real Estate Offer Index, den ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit der Beratungs-firma Iazi erhebt. Der stärkste Zuwachs verzeichnete die Grossregion Zürich (+2,4%). Überdurchschnittlich gestiegen sind die Mieten auch in der Zentralschweiz (+1,3%). Etwas tiefer liegen die Zunahmen in der Region um den Genfersee (+0,9%), in der Ostschweiz (+0,8%), im Tessin (+0,7%), in der Nordwestschweiz (+0,4%) und im Mittelland (+0,3%).

EIGENHEIMPREISE ENTWICKELN SICH LANGSAMER



Die Eigenheimpreise lagen im 3. Quartal 2023 im Durchschnitt aller Gemeinden +3% über den Vorjahreswerten. Dies meldet der Bereich Anlageresearch der UBS. Die Preisentwicklung verlangsamte sich somit gegenüber den Vorjahren. Im Jahr 2021 legten die Preise um fast +7% zu, im 2022 um +6%. Damit dürfte die pandemiegetriebene

Boom beendet sein. Im Vergleich zu Ende 2019 (vor Ausbruch der Pandemie) legten die Eigenheimpreise für Objekte durchschnittlicher Qualität am stärksten in Arosa zu, und zwar um +55%. Auch in Klosters stiegen die Preise um mehr als +50%. Echandens bei Lausanne (Bild links unten: Schloss Echandens) verzeichnete mit +45% den stärksten Anstieg in der Romandie.

LIEBER FERIE IN DER SCHWEIZ



Die Anzahl der Logiernächte stieg nach 2016 stark an, bevor die Pandemie das Wachstum unterbrach. Die Übernachtungen fielen um rund 40% und die durchschnittliche Zimmerauslastung sank von über 55% auf unter 35%. Die Hotellerie hat sich schnell erholt, denn die Auslastung lag 2022 wieder auf über 51% und die Gesamtzahl der Logiernächte nur rund 3% unter dem Wert des Rekordjahres 2019. Seit der Pandemie findet der Urlaub vermehrt im eigenen Land statt (Bild: Ascona im Tessin). Der Anteil an Inlandtouristen stieg durch die Pandemie von 47% (2019) auf rund 73% (2020/2021). Im vergangenen Jahr lag er bei 56%. Dies zeigen Auswertungen von Wüest Partner.

HOLZ PUNKTET BEI HOTELBAUTEN



Laut Auswertungen von Wüest Partner spielt Holz für Hotelbauten zunehmend eine Rolle (Bild: Stoos Lodge mit Holzfassade). In den letzten zehn Jahren wurden jährlich durchschnittlich 21 Hotelneubauten erstellt, davon 34% bzw. 7 Bauten mit Holz in der Tragkonstruktion und 59% bzw. 12 Bauten mit Holz in der Fassade. Im selben Zeitraum gab es jährlich 44 Hotelumbauten, davon 9 Projekte mit Holz in der Tragkonstruktion bzw. 12 mit Holzfassaden. Die Vorfertigung ermöglicht kürzere Planungs- und Bauzeiten, was frühere Erträge ermöglicht. Die minimalen Emissionen vor Ort sind ein Vorteil.

UNTERNEHMEN

IMPLENIA SICHERT SICH AUFTRÄGE



Implenia konnte sich in der Schweiz und in Deutschland Aufträge für über 220 Mio. CHF sichern. Die Aufträge umfassen den Bau eines Logistikzentrums in Birsfelden BL, den Bau der Passage Morillons in Genf (Bild), die Renovation von zwei

Liegenschaften in Lausanne, die Sanierung eines Einkaufszentrums in Oberwil BL und den Bau eines Wohn- und Gewerbehäuses im Koch-Quartier in Zürich. Die Flughafen Zürich AG hat Implenia zudem mit Hochbauarbeiten für den Triebwerksprüfstand am Flughafen Zürich in Kloten beauftragt. In Deutschland realisiert Implenia ein Projekt auf dem Franklin-Areal in Mannheim und den Neubau eines Fertigungs-, Labor- und Bürogebäudes in Ilmenau.

SPS AKQUIRIERT BÜROGEBÄUDE IN ZÜRICH



Swiss Prime Site (SPS) hat per 1. Dezember 2023 die Büroliegenschaft «Fifty-One» in Zürich-West erworben. Das Gebäude liegt beim Prime

ANZEIGE

Geschätzte Liegenschaft,

gerne bewerten wir professionell deinen Markthöchstwert.

www.fimmot.ch

fimmot

FINANZ & IMMOBILIEN GMBH

In der Gemeinde La Punt Chamues-ch im Engadin entsteht ein Campus für Co-Kreation, Innovation und Transformation. Der im Engadin lebende Architekt Norman Foster hat das Gebäude entworfen.

BILD: FOSTER + PARTNERS



Tower und dem hauseigenen, laufenden Immobilienprojekt Maaglive. SPS übernimmt das Gebäude von der deutschen Vermögensverwaltung Union Investment. Die Liegenschaft bietet Raum für 1500 Mitarbeitende, ist mit einem langfristigen Vertrag an Swisscom vermietet und generiert einen Mietzins von rund 7 Mio. CHF pro Jahr.

SMG ÜBERNIMMT FLATFOX

Die SMG Swiss Marketplace Group AG erwirbt von der Mobiliar die Mehrheitsbeteiligung an der Immobilienplattform Flatfox. SMG betreibt bereits die Online-Marktplätze ImmoScout24 und Homegate. Mit der Mehrheitsakquisition von Flatfox profitieren die beiden Immobilienmarktplätze von den Stärken von Flatfox, insbesondere in Bezug auf die durchgängige Digitalisierung des Mietprozesses.

HYPOMARKET.CH VEREINFACHT KREDITVERGABE

Die Emonitor AG, die NNH Holding, eine Kooperation von 19 Kantonalbanken, und die Thurgauer Kantonalbank (TKB) treiben gemeinsam die digitale Kreditvergabe voran. Dabei wird die Plattform hypomarket.ch in den digitalen Verkaufsprozess von «emonitor» integriert. Potenzielle Käuferinnen und Käufer von Wohneigentum können mit wenigen Klicks eine Finanzierungsbestätigung einholen und eine Hypothek on-

line abschliessen. Bislang war dafür der Kontakt mit einem Finanzierungspartner bzw. mit einer Bank notwendig.

ADMICASA LANCIERT FONDS

Die im Oktober 2023 gegründete Admicasa Fondsleitung AG hat im Dezember 2023 ihren ersten Immobilienfonds lanciert. Der Admicasa Real Estate Fund konzentriert sich auf den Erwerb von Objekten an bester Lage. Gleich nach der Lancierung konnte Admicasa für 25 Mio. CHF die ersten drei Liegenschaften beim Bahnhof Yverdon-les-Bains VD erwerben.

PROJEKTE

PLÄNE UM BASLER AESCHENPLATZ KONKRETER



Auf dem Areal des ehemaligen UBS-Gebäudes am Aeschensplatz in Basel entstehen bis im Jahr 2030 Wohn-, Arbeits- und Freizeitflächen. Im Studienauftrag setzte sich die ARGE Stauer & Hasler Architekten aus Frauenfeld mit Graser Troxler Architekten aus Zürich durch. Die Seraina Investment Foundation hat das Objekt am Aeschensplatz Mitte 2021 erworben und die Steiner AG mit der Immobilienentwicklung beauftragt. Die Parzelle hat eine Fläche von fast zwei Fussballfeldern. Darauf steht ein 150 Meter langes Bürogebäude.

FLUGHAFEN BEKOMMT NEUES DOCK



Das Dock A und der entsprechende Kontrollturm am Flughafen Zürich entsprechen nach über 35 Betriebsjahren nicht mehr den Anforderungen an Funktionalität und Nachhaltigkeit. Nördlich davon soll deshalb ein Neubau entstehen. Das Bundesamt für Zivilluftfahrt hat im Dezember 2023 die Plangenehmigungsgesuche der Flughafen Zürich AG öffentlich aufgelegt und im Internet veröffentlicht. Nach Prüfung der Stellungnahmen und allfälliger Einsprachen, entscheidet das Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation über das Vorhaben.

CALATRAVA BAUT ERNEUT IN ZÜRICH



Die AXA Anlagestiftung als Bauherrin hat in Zürich mit Allreal den Grundstein für das neue «Haus zum Falken» gelegt. Das Projekt stammt aus der Feder des Architekten Santiago Calatrava. Damit kehrt er an den Ort zurück, an dem er

vor über 30 Jahren den Bahnhof Stadelhofen realisiert hat. Das «Haus zum Falken» liegt gleich daneben und soll bis Ende 2025 bezugsbereit sein. Die ersten Mieter stehen bereits fest. Die Confiserie Bachmann übernimmt die Flächen im Erdgeschoss, das Spital Zollikerberg bezieht zwei der vier Etagen im Obergeschoss.

ZÜRICH PLANT QUARTIER IN SEEBACH



Auf dem Areal Thurgauerstrasse in Zürich Seebach, das mit 65 000 qm eine der letzten grossen städtischen Baulandreserven ist, entsteht ein Quartier für rund 1800 Menschen. Geplant sind 800 Wohnungen, ein Gesundheitszentrum für das Alter, Alterswohnungen, Gewerbe- und Gemeinschaftsflächen, eine Primarschule und zwei Kindergärten sowie ein Park. Die Schulanlage (Bild) für 440 Kinder befindet sich bereits im Bau und ist per 2024 bezugsbereit.

WANKDORF WÄCHST WEITER



Auf einer Gesamtfläche von 34 000 qm entsteht nördlich der S-Bahn-Station Bern-Wankdorf das neue Quartier «Wankdorfcity 3». Rund

500 Wohnungen und über 50 000 qm Fläche für Gewerbe, Büros und öffentliche Nutzungen sind ab 2027 bezugsbereit. Die Stadtterrasse in 30 Meter Höhe soll eine begrünte Oase bilden. Um die Terrasse liegen Wohnungen und gemeinschaftliche Flächen, wie zum Beispiel ein Sportplatz, Spielplätze und Atelierräume.

INNOVATION PARK VERDOPPELT FLÄCHE



Der Main Campus des Switzerland Innovation Park Basel Area vergrössert sich auf mehr als die doppelte Fläche. Bis 2028 wird der Innovationspark in Allschwil BL etappenweise von heute 50 000 qm auf rund 115 000 qm wachsen. Damit wird er zum grössten, auf Life-Sciences ausgerichteten Areal eines Innovationsparks in der Schweiz. Für die vier neuen Gebäude investiert der Investor Senn Resources AG um die 350 Mio. CHF.

DREI HOCHHÄUSER FÜR MUTTENZ



In Muttenz bei Basel entsteht auf einem ehemaligen Industrieareal ein neues Quar-

tier. Das Projekt «Am Schänzli» umfasst drei Hochhäuser mit rund 400 Wohnungen und 14 000 qm Gewerbe-, Retail- und Dienstleistungsflächen. Das Wohnungsangebot reicht vom Studio bis zur 5,5-Zimmer-Wohnung. Die Gewerbeflächen befinden sich in den ersten vier Stockwerken der Hochhäuser. Die Fertigstellung ist per 2027 geplant. Das Investitionsvolumen beträgt um die 300 Mio. CHF.

AWARD FÜR SCHULPROJEKT IN BUCHS



Das Zürcher Architekturbüro Kämpfen Zinke + Partner AG ist für sein Projekt «International School Rheintal ISR» in Buchs SG mit dem German Design Award 2024 ausgezeichnet worden (Kategorie «Excellent Architecture»). Geplant wurde die Schule als Lernlandschaft, die Kindergarten, Unter- und Mittelstufe sowie Gymnasium umfasst. Sie bietet Platz für bis zu 300 Lernende und ist als Holzbau geplant. Dies ermöglicht einen rationellen Baufortschritt und bindet 1800 Tonnen CO₂, was den jährlichen Emissionen von rund 400 Personen in der Schweiz entspricht.

ENGADIN SETZT INNOVATIONSCAMPUS UM

Die Engadiner Gemeinde La Punt Chamues-ch hat dem «InnHub La Punt» (siehe Bild oben Seite 28), einem Campus für Co-Kreation, Innovation

und Transformation, die Baubewilligung erteilt. Auf einer Fläche von 7330 qm entstehen Workshop- und Unterrichtsräume, Arbeitsplätze, ein Auditorium, Sportinfrastrukturen, ein Spa, Gastro-Angebote und Ladenflächen, Hotelzimmer sowie Mietwohnungen. Der im Engadin lebende Architekt Norman Foster hat das Gebäude entworfen. Das Investitionsvolumen beträgt rund 90 Mio. CHF. Baubeginn ist im Frühsommer 2024, die Eröffnung ist per 2027 geplant.

MÜHLE MACHT PLATZ FÜR WOHNTURM



In der Bündner Gemeinde Grüşch hat der Abbruch des ehemaligen Getreidesilos der Mühle Grüşch begonnen. Es entsteht ein Wohnturm, der auf elf Etagen Platz schafft für 37 Wohnungen mit Blick auf die Prättigauer Berge. Das

ANZEIGE



Real Estate School

- Assistentenkurse SVIT
- Integraler Sachbearbeiterkurs Immobilienbewirtschaftung SVIT
- Immobilienbewerter/-in, eidg. FA
- Immobilienbewirtschaftler/-in, eidg. FA
- Immobilienvermarkter/-in, eidg. FA
- Immobilienreuhänder/-in, eidg. Diplom

Nächste Online-Infoveranstaltungen

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

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



Hauptgebäude der Mühle bleibt erhalten und wird ausgebaut. Auf vier Etagen entstehen 15 Loftwohnungen. Die Vermietung startet im Frühling 2025, der Bezug ist per 2026 geplant. Bauherrin ist die Churer Gutgrün AG.

BAAR SAGT JA ZU SPINNEREI-UMBAU



Das Stimmvolk von Baar ZG hat dem Bebauungsplan «Spinnerei an der Lorze» zugestimmt. Das Industrie- und Gewerbeareal wird somit zu einem Quartier mit Wohn- und Gewerbenutzungen. Die Industriehallen werden durch Neubauten ersetzt. Das Verwaltungsgebäude wird umgebaut und öffentlich genutzt. Zudem entstehen verschiedene Wohnbauten. In den Erdgeschossen sind Verkaufs-, Gewerbe- und Büroflächen vorgesehen. Die Wohnbauten auf dem Areal Süd sind Mitte 2028 bezugsbereit, die Gewerbe- und Wohnbauten auf dem Areal Nord ab Ende 2030.

THUN BEKOMMT FÖRDERGELDER



Das Programm «Front Runner» fördert Thun (Bild) als eine von fünf Schweizer Städten in ihrer Energie- und Klimapolitik. Energie Schweiz unterstützt damit die Entwicklung von energiepolitischen

Strategien in Kombination mit der Umsetzung von konkreten Projekten mit Fördergeldern von 80 000 bis 100 000 CHF pro Jahr. Thun will bis 2050 klimaneutral sein.

WINTERTHUR BEKOMMT CASINO



Die Stadt Winterthur darf laut Bundesrat ein Casino betreiben. Dem Projekt von Ina Invest und Swiss Casinos steht somit nichts mehr im Weg. Das Casino entsteht im Wohn- und Gewerbeareal «Lokstadt», in der ehemaligen Fabrikationshalle der Schweizerischen Lokomotiv- und Maschinenfabrik. Dafür wird ein Holzbaukörper in die denkmalgeschützte Halle eingesetzt. Die Halle bleibt erhalten und öffentlich zugänglich. Der Baubeginn ist auf diesen Frühling angesetzt.

KLEINWOHNFORMEN STOSSEN AUF INTERESSE



Die Hochschule Luzern (HSLU) hat in einem Projekt das Marktpotenzial von Kleinwohnformen wie Tiny Houses oder Mikrowohnungen untersucht. Dabei befragte sie 1254 Personen in der Schweiz. Die Hälfte da-

von hat bereits Erfahrungen mit Kleinwohnformen (22%) oder kann sich vorstellen, so zu wohnen (30%). Die andere Hälfte (48%) kann sich dies nicht vorstellen. Innosuisse, die Schweizerische Agentur für Innovationsförderung, hat die Studie mitfinanziert.

PERSONEN

KÜNZLI WIRD ARE-CHEFIN



Sara Künzli übernimmt per 1. Juni 2024 die Leitung des Amts für Raumentwicklung (ARE) in der Baudirektion des Kantons Zürich. Sie hat Rechtswissenschaft an der Universität Zürich studiert und einen MAS in Raumplanung an der ETH Zürich absolviert. Die Juristin leitet derzeit die Abteilung Recht und Verfahren und ist stellvertretende ARE-Chefin.

LIVIT BEFÖRDERT BRAUCHLI



Matthias Brauchli hat per 1. Januar 2024 die Leitung des Vermietungsmanagements bei der Livit AG übernommen. Der Immobilienfachmann arbeitet seit 2010 für Livit. Zunächst war er im Bereich der Wiedervermietung von Wohnliegenschaften und der Vermarktung von Gewerbeflächen tätig. Im

Jahr 2019 wechselte er in den Bereich Bewirtschaftung und wurde 2020 Leiter der Niederlassung in Basel.

HASENMAILE UND DAGUATI ERGÄNZEN BEIRAT



Die Branchennetzwerke Swiss Circle und SwissPropTech erweitern das gemeinsame Advisory Board mit Fredy Hasenmaile (Bild links) und Remo Daguati (Bild rechts). Hasenmaile ist Chefökonom bei Raiffeisen Schweiz und war davor Head Real Estate Economics bei Credit Suisse. Daguati ist Präsident des Verwaltungsrats der LOC AG, Kantonsrat in St. Gallen und Mitglied der ausserparlamentarischen Kommission Rat für Raumordnung (ROR).

HEITMANN WIRD CEO VON PRICEHUBBLE



Stefan Heitmann ist seit Dezember 2023 Chief Executive Officer (CEO) von Price Hubble. Als Gründer und Verwaltungsratsvorsitzender von Price Hubble verfügt er über Wissen und Erfahrung in den Bereichen Banking und Vermögensverwaltung. Dies unter anderem auch dank seiner

Rolle als Partner der Unternehmensberatung McKinsey & Company in Zürich bis 2012 sowie als Gründer und CEO von Money Park bis 2021.

PRICE HUBBLE ERWEITERT MANAGEMENT

Price Hubble hat gleichzeitig zur Ernennung von Heitmann auch das Führungsteam erweitert. Christian Steinke (Bild links) übernimmt die Funktion des Chief Sales Officer für Zentraleuropa, Alexis Radjabi (Bild rechts) wird Chief Sales Officer für Westeuropa und Omar Zéramdini Chief Marketing Officer (Bild links unten).



ROTHLIN WIRD CEO DER SFP ANLAGESTIFTUNG



Die SFP Anlagestiftung hat Philippe Rothlin zum Geschäftsführer ernannt. Er übernimmt das Amt von Gregor Bucher, der seit Ende 2023 pensioniert ist (siehe auch Meldung rechts über Inter-

shop). Rothlin ist seit über fünf Jahren bei der Swiss Finance & Property Group als Head Shared Services tätig. Zuvor war er als Finma-Gewährsträger bei einer Grossbank für die Überwachung der Anlagefonds verantwortlich.

PSP ERGÄNZT VERWALTUNGSRAT



Der Verwaltungsrat der PSP Swiss Property AG wird an der Generalversammlung vom 4. April 2024 Katharina Lichtner als neues Mitglied vorgeschlagen. Die Unternehmerin verstärkt den Verwaltungsrat in den Bereichen Corporate Finance, ESG und Immobilienmarktanalyse. Seit 2015 führt Lichtner die Family Larsson-Rosenquist Foundation in Zug. Zudem ist sie Mitglied des Verwaltungsrats der Landfair Capital Group AG in Zug, einer Investmentfirma mit Fokus auf europäische Immobilienmärkte in kritischer Lage.

BUCHER WIRD VERWALTUNGSRAT VON INTERSHOP



Der Verwaltungsrat der Intershop Holding AG wird an der Generalversammlung vom 27. März 2024 Gregor Bucher

zur Wahl vorschlagen. Der Jurist war seit 2018 Geschäftsführer der SFP Anlagestiftung, Leiter der Produktentwicklung der Swiss Finance & Property Group und Managing Director Corporate Finance & Banking der Swiss Finance & Property Ltd. Bucher ist seit Ende 2023 pensioniert und aus der SFP Anlagestiftung ausgeschieden.

GIRAUDON WIRD CEO VON HELVETICA



Marc Giraudon wird per 1. Juli 2024 Chief Executive Officer (CEO) der Helvetica Property Investors AG. Der Experte für Immobilien-Asset-Management begleitet das Unternehmen seit Ende 2022 als strategischer Berater. Er folgt auf Hans R. Holdener, CEO und Mitbegründer, der die Führung nach 17-jähriger Tätigkeit weitergibt. ■

ANZEIGE

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

ZEITGEMÄSS. KOMPETENT. ERFAHREN.

home service[®]
HAUSWARTUNG | GARTENPFLEGE

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

NEUE REGELUNGEN FÜR DIE IMMO- BILIENBRANCHE

Ab Januar 2024 tritt das revidierte Versicherungsaufsichtsgesetz in Kraft. Dann sind nur noch Versicherungsvermittler zugelassen, welche die erhöhten Anforderungen erfüllen.

TEXT – MARCEL HUG*



Ziel des revidierten Versicherungsaufsichtsgesetzes ist es, Kunden mit erhöhten Anforderungen an die Versicherungsvermittlung besser vor Missbrauch zu schützen. BILD:123RF.COM

► 1. AUSGANGSLAGE

Mit Wirkung ab dem 1. Januar 2024 treten das revidierte Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG; SR 961.01) und die revidierte Aufsichtsverordnung (AVO; SR 961.011) in Kraft. Ziel der Revision ist es, Kunden mit erhöhten Anforderungen an die Versicherungsvermittlung besser vor Missbrauch zu schützen. Ab dem 1. Januar 2024 sind nur noch Versicherungsvermittler auf dem schweizerischen Versicherungsmarkt zugelassen, die diese erhöhten Anforderungen erfüllen.

ANZEIGE

Konflikte im StWE mediativ klären
ERBEN-Mediation / Immobilien
Moderator / Mediator M.A.
empfiehlt sich. Tel. 079 400 25 93
www.kreuzplatz-mediation.ch

BETROFFENHEIT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Versicherungsvermittler sind Personen, die Versicherungsverträge anbieten oder abschliessen (Art. 40 VAG). Gemäss Verordnung sind damit unter anderem (natürliche und juristische) Personen gemeint, die Kunden bezüglich eines Versicherungsvertragsabschlusses beraten oder Versicherungsverträge vorschlagen (Art. 182a AVO).

Dieser Sachverhalt kann auf Anbieter von Immobiliendienstleistungen zutreffen, die – nicht abschliessend – Eigentümer von Renditeliegenschaften im Rahmen eines Bewirtschaftungsmandats oder die Stockwerkeigentümergeinschaften (STWEG) im Rahmen eines Verwaltungsmandats beim Abschluss von Versicherungsverträgen unterstützen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn Immobiliendienstleister Empfehlungen abgeben oder im Rahmen des Mandats Verträge selbstständig

abschliessen. Sie können mit diesen Tätigkeiten die Rolle eines Versicherungsvermittlers gemäss VAG übernehmen.

Die Erfordernisse an die Registrierung sind in Art. 44 VAG in Verbindung mit Art. 186 AVO geregelt. Da die Versicherungsberatung eher eine Nebentätigkeit in der Bewirtschaftung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentümergeinschaften darstellt, ist nicht davon auszugehen, dass die Mitglieder des SVIT sich grossmehheitlich bei der Finma registrieren lassen wollen bzw. können. Somit stellt sich die Frage der Abgrenzung.

Hinweise, wo die Grenzen zwischen Handlungen, die der Registrierungspflicht unterstehen, und solchen, die ausgenommen sind, gibt der erläuternde Bericht des Bundesrats zum Vernehmlassungsverfahren über die Änderung der AVO, Seite 9, zu Art. 1h AVO: «Vorweg ist zu bemerken, dass das – insbesondere ohne beratende Tätig-

keit – blosse Ermöglichen des Abschlusses einer Versicherung, bestehend etwa im Aushändigen einer Dokumentation oder im Angeben der Adresse eines zumeist gebundenen Versicherungsvermittlers, grundsätzlich keine Vermittlertätigkeit darstellt und daher zum Vornherein nicht in den Geltungsbereich dieser Bestimmung fällt. In den Fällen, wo etwa zusammen mit dem Buchen einer Reise durch Ankreuzen eines Kästchens im Formular auch noch gleich eine Annullationskostenversicherung abgeschlossen werden kann oder wo der Garagier beim Kauf eines Autos auch noch auf ein Produkt der Motorfahrzeugversicherung hinweist, handelt es sich um spezielle Versicherungsprodukte, zu denen der Anbieter der Leistung oder der Sache in Kooperation mit einer Versicherungsgesellschaft in der Regel nicht mehr als den Zugang ermöglicht. Selbstverständlich gibt es auch Verhaltensweisen im Graubereich, bei denen anhand der konkreten Umstände zu entscheiden ist, ob es sich um eine Versicherungsvermittlung handelt oder nicht.»

Der SVIT Schweiz interpretiert dies mit Blick auf die Tätigkeit in der Immobilienwirtschaft dahingehend, dass der alleinige Hinweis auf notwendige oder mögliche Versicherungsdeckungen, auf auslaufende Versicherungsverträge oder auf die Notwendigkeit einer Anpassung der Versicherungsdeckung als Teil der übergeordneten Bewirtschaftungs- oder Verwaltungstätigkeit und diese Hinweise als integraler, jedoch untergeordneter Teil der treuhänderischen Aufgabe des Immobiliendienstleisters zu betrachten ist und darum nicht unter die Vermittlungstätigkeit gemäss AVG und AVO fällt.

ERLAUBTE UND UNTERSAGTE HANDLUNGEN NACH EINSCHÄTZUNG DES SVIT SCHWEIZ

Davon ausgehend, dass Immobiliendienstleister sich nicht als ungebundene Versicherungsvermittler registrieren lassen, sind einige bisher typische Handlungen im Zusammenhang mit der Bewirtschaftung von Renditeliegenschaften und der Verwaltung von STWEG beim Abschluss von Versicherungsverträgen künftig untersagt. Die nachfolgende Aufstellung grenzt erlaubte Handlungen von untersagten Handlungen ab.

2. GRUNDSÄTZLICHES ERLAUBT: EMPFEHLUNG EINEN VERSICHERUNGSVERTRAG ABZUSCHLIESSEN, ZU ERNEU- ERN ODER ANZUPASSEN

Immobiliendienstleister dürfen wie bisher ihrem Auftraggeber in abstrakter Weise einen Versicherungsschutz, dessen Umfang und dessen Deckung empfehlen sowie ihn auf auslaufende Verträge und eine allfällig erforderliche Anpassung der Versicherungsdeckung hinweisen. Diese Handlungen gehört zu den Kernaufgaben des treuhänderischen Vertrauensverhältnisses zwischen Auftraggeber und Immobiliendienstleister und sind mit dem revidierten Gesetz vereinbar.

UNTERSAGT: EMPFEHLUNG EINES KONKRETEN VERTRAGS UND ENTSCHEIDUNG ÜBER DEN ABSCHLUSS

Grundsätzlich sind jedoch sämtliche Handlungen zu unterlassen, die Auftraggeber in ihrem Entscheid für einen konkreten Versicherungsvertrag beeinflussen («Empfehlung»), nicht jedoch, dass der Abschluss



**DIE BESTIMMUN-
GEN DES VAG
FÜHREN ZU
ANPASSUNGEN IN
DER BERATUNG.**



bzw. die Anpassung eines Versicherungsvertrags grundsätzlich empfohlen wird, siehe dazu oben) oder die zum Abschluss eines konkreten Versicherungsvertrags führen («Entscheidung»). Jedoch darf der Immobiliendienstleister den Vertrag unterzeichnen (siehe dazu unten).

ERLAUBT: ENTSCHEID ÜBER DIE ZUSAMMENARBEIT MIT EINEM UNGEBUNDENEN VER- SICHERUNGSVERMITTLER

Immobiliendienstleister dürfen im Rahmen ihres Mandats, ihrer Kompetenzen und ihres Treueverhältnisses gegenüber dem Auftraggeber den Entscheid treffen, ob sie den Auftrag zur Vermittlung einem ungebundenen Versicherungsvermittler («Versicherungsbroker») erteilen wollen oder ob sie Offerten bei einer oder mehreren Versicherungsgesellschaften bzw. gebundenen Versicherungsvermittlern («Agenturen») einholen möchten.

3. VERSICHERUNGS- ABSCHLUSS ÜBER UNGEBUNDENE VERSICHE- RUNGSVERMITTLER ERLAUBT: EMPFEHLUNG UND AUSWAHL EINES UNGEBUN- DENEN VERSICHERUNGSVER- MITTLERS («VERSICHERUNGS- BROKER»)

Immobiliendienstleister können wie bisher im Rahmen ihres Mandats, ihrer Kompetenzen und ihres Treueverhältnisses gegenüber dem Auftraggeber sämtliche Handlungen mit registrierten unabhängigen Versicherungsvermittlern («Versicherungsbroker») vornehmen. Dazu zählen namentlich der Vorschlag, die Empfehlung, die Auswahl und die Auftragserteilung an den Versicherungsvermittler. Die Vertretung und Entscheidungskompetenzen richten sich nach dem Bewirtschaftungs- bzw. Verwaltungsmandat und der Kompetenzregelung. Nötigenfalls sind die Anbieter und Angebote dem Auftraggeber zur Entscheidung vorzulegen.

UNTERSAGT: EMPFEHLUNG FÜR DEN ABSCHLUSS EINES DURCH DEN UNGEBUNDENEN VER- SICHERUNGSVERMITTLER UNTERBREITETEN VERSICHE- RUNGSVERTRAGS

Immobiliendienstleister dürfen keine Empfehlungen abgeben, welche der durch den Versicherungsvermittler unterbreiteten Offerten zu berücksichtigen ist. Sofern der Versicherungsvermittler eine Empfehlung über Anbieter, Deckungsumfang usw. abgibt, ist diese dem Auftraggeber zusammen mit den Offerten ohne weiteres Dazutun zu unterbreiten.

UNTERSAGT: ENTSCHEID ÜBER DEN ABSCHLUSS EINES DURCH DEN UNGEBUNDENEN VERSICHERUNGSVERMITTLER UNTERBREITETEN VERSICHE- RUNGSVERTRAGS

Immobiliendienstleister dürfen keine Entscheidungen bezüglich der zu berücksichtigenden Offerte treffen, selbst wenn dies gemäss Mandat und Kompetenzordnung in den Aufgabenbereich des Immobiliendienstleisters fallen würde. Die Offerten für Versicherungsverträge sind dem Auftraggeber ohne Empfehlung zur Entscheidung vorzulegen. ▶



Da die Versicherungsberatung eher eine Nebentätigkeit in der Bewirtschaftung darstellt, ist nicht davon auszugehen, dass die Mitglieder des SVIT sich grossmehrheitlich bei der Finma registrieren lassen wollen bzw. können.

BILD: ZVG

ERLAUBT: UNTERZEICHNUNG EINES DURCH DEN UMGEBENDEN VERSICHERUNGSVERMITTLER UNTERBREITETEN VERSICHERUNGSVERTRAGS

Immobilien dienstleister dürfen im Rahmen ihres Mandats und ihrer Kompetenzen den Entscheid des Auftraggebers (siehe vorhergehende Seiten) umsetzen und als Vertretung unterzeichnen, die auf den Auftraggeber lauten.

4. VERSICHERUNGSABSCHLUSS ÜBER VERSICHERUNGSGESELLSCHAFTEN ODER GEBUNDENE VERSICHERUNGSVERMITTLER

ERLAUBT: IDENTIFIKATION VON VERSICHERUNGSGESELLSCHAFTEN ODER GEBUNDENEN VERSICHERUNGSVERMITTLERN ZUR OFFERTANFRAGE

Entscheidet sich der Auftraggeber bzw. – je nach Kompetenzregelung – der Immobiliendienstleisters für den «direkten» Versicherungsabschluss über eine Versicherungsgesellschaft oder einen gebundenen Versicherungsvermittler («Agentur»), so nennt der Auftraggeber dem Immobiliendienstleister die Versicherungsgesellschaften bzw. die gebundenen Versi-

cherungsvermittler («Agenturen»), die für eine Offerte anzufragen sind. Der Immobiliendienstleister darf die Identifikation durch ungestützte Befragung («Welche Versicherungsgesellschaften und Agenturen sollen wir anfragen?») und gestützte Befragung («Sollen wir A, B und C ebenfalls anfragen?») begleiten. Verzichtet der Auftraggeber auf die Nennung, entscheidet der Immobiliendienstleister selbstständig.

ERLAUBT: EINHOLEN VON OFFERTEN VON VERSICHERUNGSGESELLSCHAFTEN BZW. GEBUNDENEN VERSICHERUNGSVERMITTLERN

Immobilien dienstleister dürfen bei den identifizierten Versicherungsgesellschaften bzw. gebundenen Versicherungsvermittlern im Namen des Auftraggebers Offerten für einen Versicherungsvertrag einholen. Es ist darauf zu achten, dass die Offerten auf den Auftraggeber lauten. Die Offerten sind dem Auftraggeber vorzulegen.

UNTERSAGT: EMPFEHLUNG FÜR DEN ABSCHLUSS EINES UNTERBREITETEN VERSICHERUNGSVERTRAGS

Immobilien dienstleister dürfen keine Empfehlungen abgeben, welche Offerte zu berücksichtigen ist. Die Erstellung einer nicht wertenden Übersicht über Leistun-

gen, Prämien usw. ist erlaubt.

UNTERSAGT: ENTSCHEID ÜBER DEN ABSCHLUSS EINES UNTERBREITETEN VERSICHERUNGSVERTRAGS

Immobilien dienstleister dürfen keine Entscheidungen bezüglich der zu berücksichtigenden Offerte treffen, selbst wenn dies gemäss Mandat und Kompetenzerteilung erlaubt wäre. Die Offerten für Versicherungsverträge sind zwingend dem Auftraggeber zur Entscheidung vorzulegen.

ERLAUBT: UNTERZEICHNUNG EINES UNTERBREITETEN VERSICHERUNGSVERTRAGS

Immobilien dienstleister dürfen im Rahmen ihres Mandats, ihrer Kompetenzen und ihres Treueverhältnisses gegenüber dem Auftraggeber als Vertretung unterzeichnen, die auf den Auftraggeber lauten. ■



***MARCEL HUG**

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

ECOREAL

Schweizerische Immobilien Anlagestiftung

Verlässliche Partnerin für Immobilien- anlagen

Die Anlagestiftung ECoreal investiert schweizweit in Immobilien. Sie bietet institutionellen Anlegern im Vorsorgebereich attraktive Anlagemöglichkeiten.

ECOREAL

Schweizerische Immobilien Anlagestiftung

Culmannstrasse 99, 8006 Zürich

Tel. +41 44 209 70 40, office@ecoreal.ch



AN DER SCHWELLE ZUR REVOLUTION

Wasserstoff als Energiespeicher in der integrierten Gebäudetechnik: Ein Pilotprojekt tritt den Beweis an, wie die Speicherung von eigenproduzierter Solarenergie im Sommer, den Winterbedarf eines EFH deckt und damit das emissionsfreie Heizen ermöglicht.

TEXT – MARC MEYER*



Die gebäudeintegrierte saisonale Wasserstoffspeicher-Lösung auf kleinstem Raum passt in praktisch jede bestehende oder auch neue Heizzentrale. BILD: EREVO

► SPEICHERUNG STÖSST AN IHRE GRENZEN

Wer hätte gedacht, dass Wasserstoff H₂ in H₂O eines Tages unseren Hunger nach nachhaltiger Energie stillen könnte? Im sommerlichen Überfluss unserer erneuerbaren Energiequellen aus Sonne und Wind liegt ein Paradoxon verborgen, das eher an eine Ironie der Natur erinnert: Wir exportieren Elektrizität, wenn sie am meisten sprudelt, und importieren sie zurück, wenn der Winter seine kalten Finger nach unserer Wärme

Der Schweizerische Fachverband für Sonnenenergie Swissolar teilt mit, dass auf den Dächern und an den Fassaden der Schweiz pro Jahr mehr Strom produziert werden könnte, als zurzeit verbraucht wird. Auf Schweizer Hausdächer und -fassaden könnten jährlich 67 Terawattstunden (TWh) Solarstrom produziert werden, wie eine Untersuchung des Bundesamtes für Energie BFE von 2019 zeigt. Dieser Wert liegt rund 10% über dem heu-

tigen Verbrauch. Auch eine aktuelle Studie der ZHAW weist ein Solarpotenzial auf Dächern von knapp 54 TWh Jahresproduktion aus und bestätigt damit die BFE-Berechnung. Leider waren die Anreize für Hausbesitzer zur solaren Nutzung von Dächern und Fassaden lange Zeit ungenügend und sind es teilweise noch immer. Dadurch ging wertvolle Zeit für den Ausbau von Solaranlagen verloren. Umso wichtiger sei es, die aktuell installierte

Photovoltaik-Leistung bis 2050 um etwa den Faktor 10 zu steigern, damit die klimapolitischen Ziele der Solarwirtschaft erreicht werden. Dies könne nur gelingen, wenn auch die Solarpotenziale auf Infrastrukturen und Freiflächen, inklusive alpinen Solarkraftwerken, nutzbar gemacht werden. Swissolar zeigt in einem Positionspapier auf, das unter swissolar.ch heruntergeladen werden kann, welche Faktoren dabei eine wichtige Rolle spielen.



Inbetriebnahme des Proof-of-Concept-Containers mit dem Partner GKN Hydrogen. Dirk Bolz, Director Marketing GKN Hydrogen; Gregor Zust, CEO EREVO; Matthias Zeier, Business Development Hydrogen Projects GKN Hydrogen (v. l. n. r.). BILD: EREVO

ausstreckt. Ein energiewirtschaftliches Pingpong-Spiel, das Ressourcen und Nerven kostet.

Die gute Nachricht: Wir stehen an der Schwelle einer Revolution, die das saisonale Energiedilemma lösen kann. Die Lösung kommt nicht in Form einer geheimnisvollen Innovation aus einem Science-Fiction-Film, sondern als bekanntes Element aus dem Chemieunterricht: Wasserstoff H₂. Die breite Masse assoziiert mit Speichertechnologien meist Lithium-Batterien – die Stars unter den Energiespeichern –, die in unseren Smartphones, Laptops und Elektroautos ihren Dienst verrichten. Doch diese Technologie stösst bei der saisonalen Speicherung an ihre Grenzen.

WASSERSTOFF KANN ENERGIE KONSERVIEREN

Hier kommt Wasserstoffs Spiel. Eine Substanz, die so leicht ist, dass sie in die Atmosphäre entwindet, wenn man sie nicht festhält, bietet eine eindrucksvolle Speicherdichte. Die Rede ist von einer Speicherkapazität, die 15-fach höher ist als die von Lithium-Batterien. Mit anderen Worten, Wasserstoff kann Energie

SOLARENERGIE

für den Winter «konservieren» wie ein Eichhörnchen seine Nüsse. Doch wie funktioniert diese magische Umwandlung? Durch Elektrolyse wird Strom in chemische Energie umgewandelt und in Wasserstoffmolekülen gespeichert. Wenn die Tage kürzer werden und die Nächte länger, wird der Wasserstoff dann zurück in Strom und Wärme umgewandelt – eine elegante und effiziente Art, die Sonnenstrahlen des Sommers im Winter zu konsumieren.

Stellen wir uns vor, dieses Prinzip wird in unsere Häuser und Büros integriert. Der Wasserstoff könnte lokal in Gebäuden gespeichert werden, wo er nicht nur Heizung und Licht im Winter sichert, sondern auch als leises Versprechen einer unabhängigen und nachhaltigen Zukunft fungiert. Wir sprechen hier nicht von einer fernen Utopie, sondern von einer Technologie, die bereits auf dem Markt verfügbar ist. Die Sicherheit dieser Technologie ist ebenso beeindruckend. Die neue Generation von Wasserstoff-Feststoff-Speichern, die im Niederdruckbereich arbeiten, ist ein Paradebeispiel für Sicherheit. Nicht brennbar, kein mögliches Bersten – nur Energie, die auf ihren Einsatz wartet.

ENERGIE WIRD AUFBEWAHRT

Während Kritiker noch über die Kosten und die Infrastruktur grübeln, blicken Visionäre bereits in eine Zukunft, in der das Puzzleteil Wasserstoff dazu beihilflich sein kann, unsere Energiekreisläufe zu schliessen. Die Energie, die wir im Sommer zu viel haben, wird nicht länger ungenutzt verschwendet, sondern aufbewahrt – wie eine Flaschenpost an uns selbst, aufgemacht in den dunklen Monaten.

So lässt sich sagen, dass Wasserstoff mehr als nur ein Buchstabe im Periodensystem ist. Es ist ein Versprechen, eine Hoffnung und der Schlüssel zu einem nachhaltigen Energiekreislauf. Mit jeder Umdrehung der Windkraftanlagen und jedem Sonnenstrahl, der auf unsere Solarpanels fällt, schreiben wir Geschichte – eine Geschichte, in der Wasserstoff eine wichtige Rolle spielen wird.

Doch diese Geschichte wird nicht nur von den Elementen geschrieben, sondern auch von Pionieren, die den Weg weisen. Ein solcher Wegbereiter ist die «Erevo AG», ein Start-up aus der Innerschweiz, welches seit 2020 als Wasserstoff-Kompetenzzentrum agiert. Im April 2023 stellte es einen Proof of Concept, in Form eines kompakten und plug-and-play-fähigen 10 Fuss Containers, in Brittnau AG auf. Mit einer Vision, die ebenso klar ist wie die Voralpen-Seen ihrer Heimat, zeigt Erevo, dass die Theorie der Wasserstoffspeicherung praxistauglich ist. Interessierte können sich vor Ort ein Bild davon machen, wie die Zukunft der Energie aussehen wird – und das bereits heute.

ZIEL: EMISSIONSFREIES HEIZEN

Die ehrgeizigen Ziele von Erevo gehen jedoch über blosser Demonstrationen hinaus. Bis im Februar 2024

wird das Start-up eine Pilotanlage, gebäudeintegriert in einem Einfamilienhaus, verbauen. Diese Technologie nennt man in Fachkreisen «Building integrated Hydrogen». Dieses Leuchtturmprojekt wird mit einer halben Megawattstunde an Energiespeicherung ausgestattet sein – genug, um das Gebäude ausschliesslich mit der Elektrizität aus dem vorangegangenen Sommer über die Wintermonate bis anfangs des Frühjahrs zu versorgen. Das ist nicht nur eine technologische Meisterleistung, sondern auch ein beeindruckender Beweis dafür, dass der saisonale Energiespeicher keine Zukunftsmusik mehr ist, sondern eine realisierbare, greifbare Realität.

Das von Erevo entwickelte Wasserstoffspeicherprodukt mit dem Namen «Triewald» wird als echter Gamechanger gehandelt. Es verspricht, einen Teil der 800 000 noch bestehenden Ölheizungen zu ersetzen – in Kombination mit Photovoltaikanlagen und einer Wärmepumpe. Das Resultat: emissionsfreies Heizen. Dies ist ein entscheidender Schritt auf dem Weg zu einer umweltfreundlichen Zukunft und unterstützt das Ziel des Bundesrates, die Schweiz bis 2050 zu einem Netto-Null-Erzeuger von Schadstoffen zu machen.

Diese Entwicklungen könnten einen Wendepunkt in der Energiepolitik markieren. In einem Land, das für seine malerischen Landschaften und saubere Luft bekannt ist, setzt Erevo mit ihrem Slogan «Energy Revolution» ein klares Signal: Der Wandel ist möglich und er beginnt in den eigenen vier Wänden. Das Einfamilienhaus in der Innerschweiz wird zum Symbol für den Fortschritt und könnte bald zu einem Modell für nachhaltiges Wohnen in der ganzen Welt werden.

Der Einsatz von Wasserstoff als Speichermedium ist ein kraftvoller Schritt nach vorne. Es ist eine Lösung, die der Natur abgeschaut ist – effizient, sauber und in elegantem Einklang mit dem Rhythmus der Jahreszeiten. Während wir also den Wind und die Sonne als unsere Verbündeten ansehen, bietet uns der Wasserstoff die Möglichkeit, diese Allianz zu festigen und zu einem nachhaltigen Lebensstil überzugehen, der nicht nur der Umwelt dient, sondern auch uns selbst und den nachfolgenden Generationen. ■

EREVO AG

Das Unternehmen ist ein Kompetenzzentrum im Bereich der auf Wasserstofftechnologie basierenden Energiegewinnung, -speicherung und -nutzung. Dabei hat sich die Erevo AG auf die Entwicklung neuer Geschäftsfelder im Bereich Wasserstoff (H2) spezialisiert. Die Stärken der Erevo AG liegen in der Konzeption und Umsetzung von ganzheitlichen Lösungen, die auf die Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sind. Dabei agiert das Unternehmen als «Single Point of Contact» (SPoC), welcher dem Kunden die Bedarfsanalyse und die technische Umsetzung organisiert sowie die verschiedenen Zulieferer und Stakeholder koordiniert. Weitere Infos findet man unter: www.erevo.ch

**WASSERSTOFF
IST DER
SCHLÜSSEL
ZUR NACHHAL-
TIGEN ENER-
GIEZUKUNFT,
INDEM ER
ENERGIE KON-
SERVIERT UND
EMISSIONS-
FREIES HEIZEN
ERMÖGLICHT.**



***MARC MEYER**

Der Autor ist freier Journalist SSM, Haustechnikplaner und Co-Founder der Erevo AG.

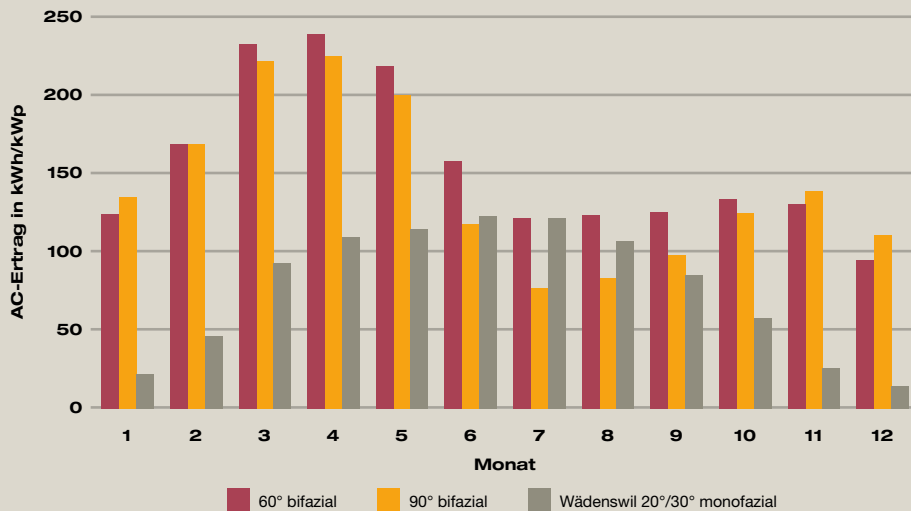
STROM AUS DEN ALPEN

Die Dekarbonisierung unseres Energiesystems, besonders der Ersatz der fossilen Brenn- und Treibstoffe, erfordert einen schnellen Ausbau der Stromerzeugung mit Photovoltaik (PV). Eine Lösung sind alpine PV-Anlagen.

TEXT – JÜRIG ROHRER*

VERGLEICH DER PV-MONATSERTRÄGE IN DEN ALPEN MIT DEM MITTELLAND

Quelle: ZHAW IUNR, Wädenswil



Erklärung zur Abbildung: Vergleich der durchschnittlichen, monatlichen Stromproduktion (AC-Ertrag) während den Jahren 2018 bis 2022 für eine PV-Anlage in den Alpen (rote bzw. orange Balken) und für eine PV-Anlage im Mittelland (graue Balken). Bei der Versuchsanlage Totalp ist die Stromproduktion mit bifazialen Modulen dargestellt, welche 60 Grad (rote Balken) bzw. 90 Grad (orange Balken) geneigt sind. Bifaziale Module können die solare Einstrahlung von vorne und von hinten in Strom umwandeln. Sie eignen sich deshalb besonders gut für alpine Solaranlagen.



MEHRBEDARF AN STROM

Bei der Reduktion der Schweizer Treibhausgasemissionen auf Netto-Null hat die Elektrifizierung des Energiesystems eine Schlüsselrolle. Dies wird zweifellos zu einem Mehrbedarf an Strom führen. Früher oder später wird zudem die Produktion der Atomkraftwerke ersetzt werden müssen. Ohne zusätzliche Importe ist ein Ausbau der Stromproduktion aus erneuerbaren Quellen in der Grössenordnung von 40 bis 50 TWh pro Jahr erforderlich. Als Vergleich: Heute produziert und verbraucht die Schweiz etwa 60 TWh Strom pro Jahr. Im sogenannten Mantelerlass hat das Schweizer Parlament deshalb im Herbst 2023 die Ziele für die Stromproduktion aus neuen erneuerbaren Quellen (ohne

Wasserkraft) bis 2035 auf 35 TWh und bis zum Jahr 2050 auf 45 TWh erhöht. Den mit Abstand grössten Beitrag dazu wird Strom aus Photovoltaik leisten müssen.

DIE PHOTOVOLTAIK-POTENZIALE IN DER SCHWEIZ

Glücklicherweise verfügt die Schweiz über sehr grosse Potenziale zur Erzeugung von Strom aus Photovoltaik. Allein auf den Schweizer Dachflächen beträgt das wirtschaftliche Potenzial ca. 54 TWh pro Jahr. Theoretisch könnte der Mehrbedarf somit allein mit Photovoltaik auf Dachflächen produziert werden. Die Betrachtung der Potenziale allein greift aber zu kurz: Es müssen auch die Umsetzungsmöglichkeiten dieser Potenziale in den nächsten 11

bzw. 26 Jahre betrachtet werden. Die Realisierung des gesamten Potenzials auf den Dachflächen würde bedeuten, dass mehr als 95% der Schweizer Gebäude über eine PV-Anlage auf dem Dach verfügen. Dies ist ohne Obligatorium nicht realistisch: Schon die Hälfte der Gebäudebesitzer zu überzeugen, erscheint ein sehr ambitioniertes Ziel. Dazu kommt: Wer eine PV-Anlage auf einem Gebäude baut, nutzt durchschnittlich jeweils nur die Hälfte des wirtschaftlichen Potenzials auf dem entsprechenden Gebäude. Summiert man beide Effekte zusammen, reduziert sich das auf den Dachflächen realistischere bis 2035 bzw. bis 2050 realisierbare Potenzial auf grob etwa 15 TWh bis 20 TWh pro Jahr.

Neben Dachflächen bestehen selbstverständlich weitere Potenziale auf Fassaden, über Parkplätzen, entlang Autobahnen, auf Seen, in Kombination mit landwirtschaftlicher Produktion usw. Die Umsetzung unterliegt aber grundsätzlich derselben Problematik wie auf den Dächern: Die Besitzer müssen zuerst überzeugt werden,

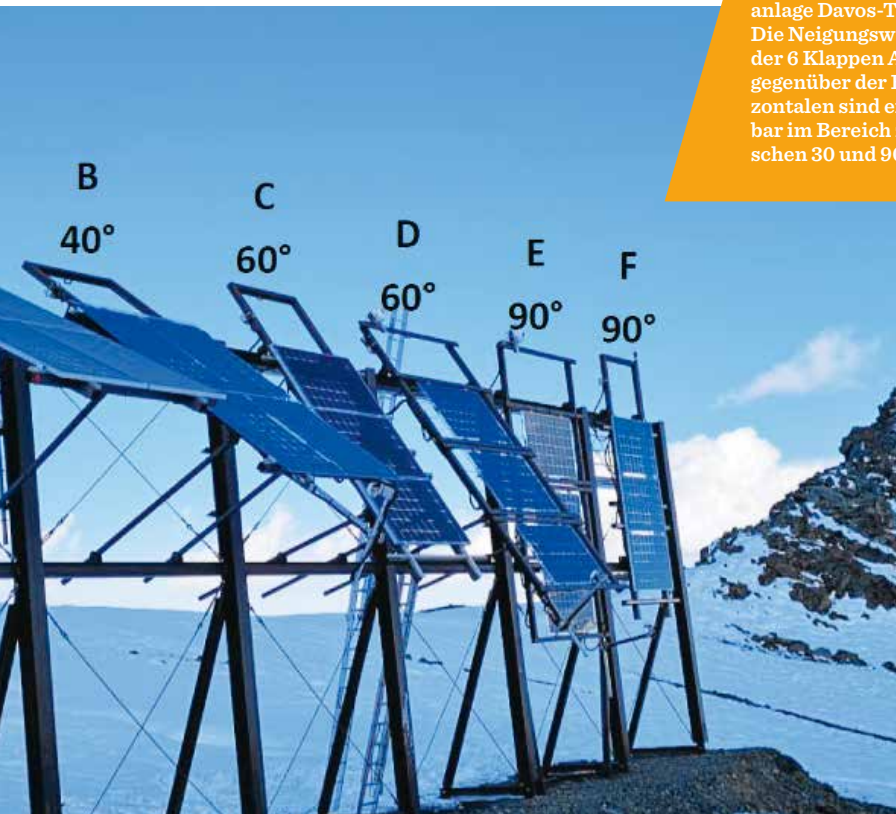
ANZEIGE



WWW.SIMULATION.SOLAR

Simulation und Gutachten für Blendung, Beschattung, Tageslicht





Alpine PV-Versuchsanlage Davos-Talalp. Die Neigungswinkel der 6 Klappen A bis F gegenüber der Horizontalen sind einstellbar im Bereich zwischen 30 und 90 Grad.

BILD: ZHAW

freiwillig und sehr bald solche PV-Anlagen zu bauen. Zeitlich und wirtschaftlich am effizientesten könnte der PV-Zubau durch den Bau von grossen Anlagen erfolgen, denn sowohl die Planung als auch die Montage solcher Anlagen erfolgt rationeller.

WINTERSTROM: SPEICHERN ODER ZEITGERECHT PRODUZIEREN

Im Zusammenhang mit der Stromerzeugung durch Photovoltaik gibt es einerseits die Idee im Sommer Überschüsse zu erzeugen und diese z. B. in Form von Wasserstoff zu speichern, um daraus im Winter wieder Strom zu produzieren (Power to Gas). Andererseits könnten PV-Anlagen dort gebaut werden, wo auch im Winter viel Strom aus Photovoltaik erzeugt werden kann, d. h. in den Alpen. Wegen der geringen Effizienz von Power to Gas, der fehlenden Infrastruktur zur Speicherung, Transport und Verstromung von Wasserstoff und dem oben erwähnten Zeitdruck der Umsetzung wird nachfolgend

die Stromerzeugung durch Photovoltaik in den Alpen betrachtet.

GEMESSENE STROMERTRÄGE IN DEN ALPEN

Dank einer generell hohen solaren Einstrahlung, wenig Hochnebel, Reflexionen an der Schneeoberfläche und tiefen Temperaturen lässt sich im Gebirge auch im Winter viel Strom erzeugen. Als grobe Faustregel fällt im Mittelland etwa 25% des Jahresertrages und in den Alpen etwa 50% des Jahresertrages im Winter an. Da der Jahresertrag im alpinen Raum typischerweise um den Faktor 1,5 bis 2 höher ausfällt als im Mittelland, wird in den Alpen letztendlich etwa drei bis vier Mal so viel Winterstrom pro Fläche erzeugt wie im Mittelland. Um die Berechnungen der Erträge zu verifizieren und Erfahrungen mit PV-Anlagen auf freien Flächen im Gebirge sammeln zu können, wurde im Gebiet Totalp auf 2500 m ü. M. oberhalb Davos im Jahr 2017 durch die ZHAW Wädenswil und die EKZ eine Versuchsanlage gebaut.

Die Versuchsanlage ist nach Süden ausgerichtet und besteht aus sechs individuell in der Neigung einstellbaren Klappen A bis F (siehe Foto). Zum Einsatz kommen mono- und bifaziale Module. Bifaziale Module können die Einstrahlung auf der Vorder- und auf der Rückseite in Strom umwandeln. Dadurch können sie die Reflexion an der Schneeoberfläche im Winter speziell gut ausnutzen. Der Winterertrag erreicht in der Versuchsanlage bei senkrechter Anordnung Richtung Süden und bifazialen Modulen sein Maximum, während der höchste Jahresertrag mit einer Steilheit der Modulfläche von 60 bis 70 Grad erreicht wird. Die Abbildung zeigt den monatlichen Verlauf der spezifischen Erträge der Versuchsanlage Totalp (60 und 90 Grad Neigungswinkel mit bifazialen Modulen, ausgerichtet nach Süden) und als Vergleich eine PV-Anlage auf einem Dach in Wädenswil. Der grosse Unterschied in den Erträgen im Winterhalbjahr (Januar bis März und Oktober bis Dezember) ist augenfällig.

FAZIT

Der Ausbau der Stromproduktion aus Photovoltaik muss stark beschleunigt werden. Um die Zielsetzungen des Mantelerlasses zu erfüllen, muss der jährliche Zubau der PV-Produktion gegenüber den Rekordjahren 2022 und 2023 verdoppelt werden. Dazu ist der forcierte Bau von grossen PV-Anlagen (grosse Dächer, grosse Parkplätze, aufreien Flächen usw.) sehr wichtig. Wenn gleichzeitig die Saisonalität der Stromerzeugung berücksichtigt wird, rückt der Bau von grossen PV-Anlagen in den Alpen als zielführende Lösung in den Vordergrund. Alpine Photovoltaik kann einen wichtigen Beitrag sowohl zur Stromproduktion im Winter als auch zum generell raschen Ausbau der Stromproduktion in der Schweiz leisten. Sie kann und soll aber keinesfalls Photovoltaik auf Dachflächen ersetzen oder konkurrieren.



*JÜRIG ROHRER

Der Autor ist Professor für Ecological Engineering an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) in Wädenswil. Er befasst sich mit der Integration von erneuerbaren Energien in das Energiesystem.

ANZEIGE



Kostenlose Funktionskontrolle
Abwasser + Lüftung

Wartungs-Verträge

Rohrreinigung
Kanal-TV Sanierung



24h + Beratung 0848 852 856

rohrmax.ch

WINDTURBINEN REDUZIEREN DEN IMMOBILIENWERT

Windenergieanlagen haben einen Einfluss auf den Immobilienwert. Bei grösseren Windturbinen beträgt die Wertminderung bei einem Abstand von 300 Metern zur Liegenschaft rund 25%, bei 1000 Metern 8% und bei 2000 Metern immerhin noch 5%.

TEXT – RALPH BAUERT*

IMMISSIONEN VON WINDENERGIEANLAGEN

Mehrere Studien belegen, dass Windenergieanlagen durch ihre Immissionen den Immobilienwert betroffener Liegenschaften beeinträchtigen. Das Ausmass der Wertminderung ist abhängig vom Abstand zur Liegenschaft sowie der Leistung, Höhe und Lage der Windturbine.

Die im Kanton Zürich geplanten Windturbinen haben eine Leistung von 5,5 Megawatt und einen maximalen Schalleistungspegel von 106,8 dB(A). Die Rotorblätter sind auf einer Nabenhöhe von 140 Metern montiert und haben einen Durchmesser von 160 Metern.

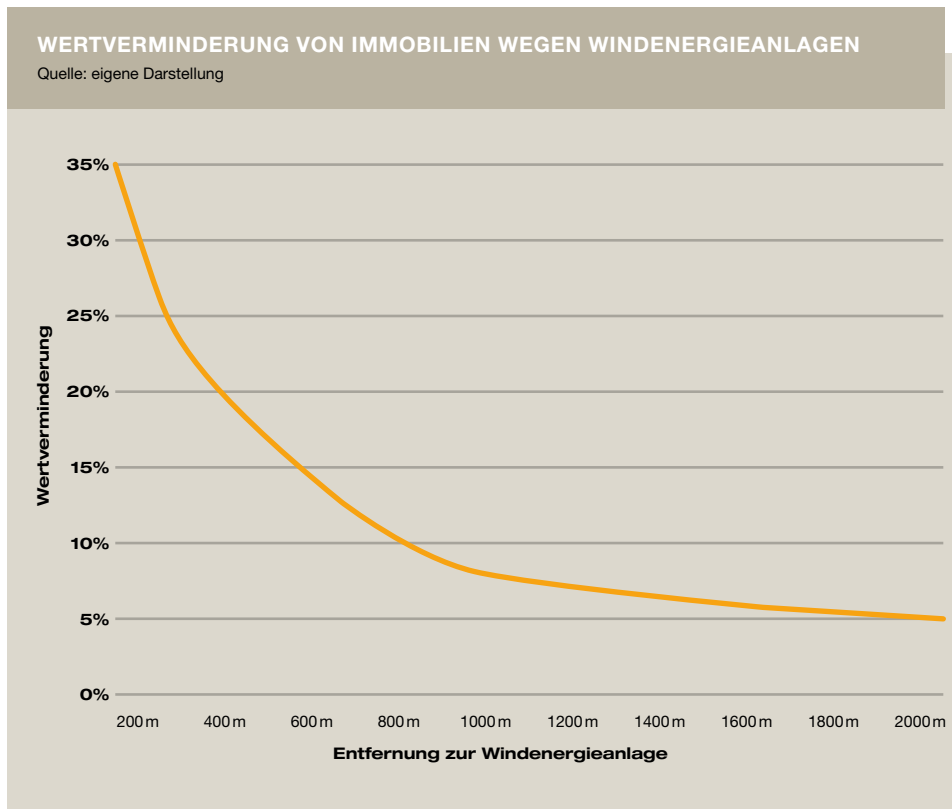
Bei diesen Windenergieanlagen wirken verschiedene Immissionen auf Liegenschaften ein. Die Sichtbarkeit ist von der Entfernung abhängig. Die optische Wahrnehmung reduziert sich ab 300 Metern. Bei 600 Metern beträgt die Sichtbarkeit noch circa 90%, bei 750 Metern 80%, bei 1100 Metern 70% und bei 2000 Metern 60%. Ab zehn Kilometern ist die Sichtbarkeit nicht mehr relevant.

Beim Schattenwurf ist der periodische Schattenwurf durch die sich drehenden Rotorblätter störender wie der statische Schattenwurf. Die Grenze für störenden Schattenwurf liegt im Osten und Westen bei rund 1500 Meter Abstand. In nördlicher Richtung ist dieser Abstand geringer, im Süden der Windenergieanlage fällt der Schattenwurf weg.

Bei Wohnzonen müssen Windkraftanlagen in der Nacht Planungswerte von 45 dB(A) einhalten. Bei einem maximalen Schalleistungspegel der Anlagen von 106,8 dB(A) wird dieser Planungswert ab 500 bis 1000 Meter Abstand zu Windenergieanlagen eingehalten. Bei tiefen Temperaturen können sich Eisablagerungen an den Rotorblättern bilden. Die Gefahr von Eiswurf besteht bis 450 Meter. Zur Minimierung des Risikos von Eiswurf kann die Windenergieanlage bei Eisbildung abgeschaltet oder die Rotorblätter mit einer Heizung ausgestattet werden.

EINFLUSS VON WINDTURBINEN AUF IMMOBILIEN

In verschiedenen Studien wurden die Auswirkungen von Windenergieanlagen auf die Immobilienpreise untersucht. In Deutschland ermittelten Yasin Sunak und Reinhard Madlener einen Wertverlust von



10 bis 17%, wenn Windenergieanlagen dominant im Sichtfeld auftreten. Das RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung wertete knapp drei Millionen Verkaufsangebote in Deutschland aus. Einfamilienhäuser verloren durchschnittlich 7,1% an Wert, wenn im Abstand von bis zu einem Kilometer davon Windenergieanlagen errichtet werden. Bei älteren Häusern in ländlicher Umgebung kann der Wertverlust sogar 23% betragen.

In England wertete Stephan Gibbon rund zwei Millionen Immobilienverkäufe aus. Die Ergebnisse zeigen, dass innerhalb von einem Abstand von zwei Kilometern zu den Windenergieanlagen die Immobilienpreise um 5 bis 6% sinken. Im Bereich von zwei bis vier Kilometern betragen die Auswirkungen weniger als 2% bei den Immobilienwerten. Bei einem Abstand von 14 Kilometern sinken die Preise um weniger als ein Prozent.

Im Rahmen einer Langzeituntersuchung für das Magazin «Land Economics» wurden im Zeitraum von 2000 bis 2011 die Immobilienpreise von 12 640 Häusern und Wohnungen in Dänemark beobachtet. Die

Wissenschaftler der Universität Kopenhagen kamen zum Schluss, dass Windenergieanlagen die Immobilienpreise in ihrem Einwirkungsbereich um 7 bis 14% senken.

In der Schweiz hat Wüest Partner 2019 die Preiswirkung von Windenergieanlagen auf Einfamilienhäuser untersucht. Dafür wurden mit einem GIS-basierten hedonischen Modell die Auswirkungen von Windenergieanlagen auf Einfamilienhäuser im Umkreis von bis zehn Kilometern ausgewertet. Im Fazit kommt Wüest Partner zum Ergebnis, dass mit den zur Verfügung stehenden Daten keine abschliessende Aussage möglich ist.

WERTMINDERUNG BEI LIEGENSCHAFTEN

Die wertbeeinflussenden Immissionen einer Windenergieanlage auf Liegenschaften nehmen mit grösserem Abstand der Liegenschaft zur Windturbine ab. Das Risiko für Eiswurf besteht nur nahe der Windenergieanlage, der Lärm reduziert sich mit grösserem Abstand überproportional und der Schattenwurf stört ab einer gewissen Distanz nicht mehr. Aus diesen Gründen ver-



Grosse Windenergieanlagen reduzieren den Wert von betroffenen Liegenschaften.

BILD: ULLEO, PIXABAY

läuft die Wertminderung einer Liegenschaft nicht linear zum Abstand zur Windenergieanlage.

Die im Kanton Zürich im einfachen Gebiet geplanten Windturbinen haben diese Auswirkungen auf Liegenschaften. Ab 450 Meter Abstand entfällt die Gefahr von Eiswurf. Ab 500 bis 1000 Meter Abstand wird der Planungswert der Lärmschutzverordnung für Wohnzonen eingehalten. Beim Schattenwurf besteht ab 1500 Metern keine

störende Wirkung mehr und die Sichtbarkeit ist ab zehn Kilometern nicht mehr relevant.

Bei Liegenschaften, welche durch die Immissionen einer Windenergieanlage beeinträchtigt werden, sind in Abhängigkeit vom Abstand zur Windenergieanlage folgende Wertminderungen zu erwarten:

Bei einem Abstand von 300 Metern beträgt die durchschnittliche Wertminderung rund 25%, bei 1000 Meter Entfernung 8%. Die Wertminderung beträgt bei einem

Abstand von zwei Kilometern noch 5% und wird sich weiter reduzieren, solange die Windenergieanlage sichtbar ist. Ab einer Distanz von zehn Kilometern haben Windenergieanlagen keinen Einfluss mehr auf die Immobilienpreise.

Diese Wertminderungengelten bei Wohnliegenschaften, welche durch die Immissionen einer Windenergieanlage beeinträchtigt sind. Werden in der Nähe der Liegenschaft mehrere Windturbinen betrieben, erhöht dies den Wertverlust, da die Lärmbelastung grösser und der Schattenwurf störender ist. Mit einem grösseren Wertverlust ist zudem bei älteren Liegenschaften zu rechnen, oder bei Liegenschaften im ländlichen Raum.

Eine reduzierte Wertminderung wird dagegen bei Liegenschaften auftreten, welche im Süden der Windenergieanlage stehen, da bei diesen der Schattenwurf wegfällt. Die Wertminderung wird ebenfalls reduziert, wenn die Sichtbarkeit der Windenergieanlage eingeschränkt ist, oder im urbanen Siedlungsraum.

INFORMATIONEN ZUR STUDIE

Link zur ausführlichen Studie:
<https://www.hev-winterthur.ch/ratgeber/einfluss-von-windenergieanlagen-auf-immobilienpreise/>



*RALPH BAUERT

Der Autor ist dipl. Architekt FH, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder und Executive MBA FH.

ANZEIGE

Anlagerendite 6.66%
Cashflow-Rendite 4.69%
ROE 6.32%
ROIC 4.96%

REM NEX Building
The Future

Nachhaltigkeit lohnt sich wirklich – Jetzt und in Zukunft. Das proaktive Immobilienmanagement der REMNEX zahlt sich aus.

Wertvoll für Sie, damit Sie die richtige Entscheidung für Ihr Portfolio treffen. Wir freuen uns auf Sie. Telefon +41 41 552 37 80 oder per Mail: rolf.bach@remnex.ch

**HOLEN SIE DIE ZUKUNFT
 AUS DER NISCHE!**

ZWEI «BI» FÜR MEHR ENERGIEEFFIZIENZ



Über das Ladekabel kann das Elektroauto – hier unter einem bifazialen Photovoltaikdach geparkt – den elektrischen Strom unter Umständen nicht nur beziehen, sondern auch abgeben.

BILD: GREENAKKU

WEITERGEDACHTE TECHNIKEN

Bifaziale Photovoltaikmodule (PV-Module) und das bidirektionale Laden sind Errungenschaften, die in den Diskussionen rund um die Weiterentwicklung der Energieeffizienz regelmässig auftauchen. Sie stehen im Zusammenhang mit der Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Quellen. Relativ etablierte Techniken werden in beiden Fällen weitergedacht und neu interpretiert, mit dem Ziel einer Effizienzsteigerung. Die beiden «Bi» haben das Potenzial, einen wichtigen Beitrag an eine ausgeglichene Kohlendioxid-Bilanz zu leisten, an den von Gesetzes wegen anzustrebenden Zustand «Netto-Null». Parallel dazu sorgen sie durch die Multifunktionalität von Elementen auch für räumliche Effizienz. Die beiden «Bi» hängen nicht direkt voneinander ab, ergänzen sich aber vorzüglich. Der gemeinsame Nenner ist die Photovoltaik, also die Gewinnung von elektrischem Strom aus dem Sonnenlicht.

STROM VON DER KEHRSEITE: BIFAZIALE PHOTOVOLTAIKMODULE

Bifazial heisst so viel wie zweigesichtig und bezeichnet Vor- und Rückseiten, die entweder unterschiedlich oder gleichwertig sind. Bei den bifazialen PV-Modulen geht es um die Gleichwertigkeit: Beide Seiten sollen Strom produzieren. Die Idee geistert bereits seit den 1960er-Jahren durch Fachforen. Seit Mitte der 1970er-Jahre werden bifaziale Solarzellen in der Welt- raumforschung eingesetzt – zur Energieversorgung

BIDIREKTIONALES LADEN KANN DIE STROMSYSTEMKOSTEN UM BIS ZU 14% REDUZIEREN.



DAVID STICKELBERGER,
LEITER MARKT UND
POLITIK SWISSOLAR

Die Vorsilbe «bi», zweimal, bezeichnet Mehrfach-Eigenschaften eines Gegenstands. Auch im Bereich Photovoltaik und Stromspeicherung gibt es zwei «bi»: die Bifazialität bei den Photovoltaikmodulen und die Bidirektionalität beim Laden und Speichern von Strom.

TEXT – MANUEL PESTALOZZI*

internationaler Weltraumstationen. Die Idee fix montierter bifazialer PV-Module ist hingegen relativ jung: Anfang der 2000er-Jahre begannen vor allem japanische Hersteller mit der Massenfertigung. Aufgrund der Photoaktivität beider Seiten werden bifaziale Solarmodule gemäss dem Schweizer Fachunternehmen Solarwatt vorrangig als Glas-Glas-Module ausgeführt, um beide Seiten gleich gut zu schützen. Das wirke sich positiv auf Langlebigkeit und Beständigkeit gegenüber Witterungseinflüssen aus, meint Solarwatt.

Der Mehrertrag durch die rückseitigen Zellen der Module wird als «bifacial gain» bezeichnet. In Prozenten informiert er über den Mehrertrag im Verhältnis zur direkt exponierten Vorderseite. Gemäss Solarwatt kann der «bifacial gain» bis zu 25% betragen. Technische Vorteile der bifazialen PV-Module zeigen sich bei schlechtem Wetter; sie können auch bei geringer Lichtstärke oder Streulicht effektiv Solarstrom erzeugen. Wird die für die Stromausbeute ideale Temperatur von 24 bis 25° Celsius über- oder unterschritten, fallen Leistungseinbussen geringer aus als bei Standardmodulen.

AUF DIE REFLEKTION KOMMT ES AN

Mit der Bifazialität spart man unter Umständen den Raum; man beansprucht ein Vergleich zu einseitig wirksamen Modulen weniger Fläche für dieselbe Leistung. Allerdings müssen bifaziale Module aus verschiedenen Richtungen besonnt werden. Oft geschieht dies durch einen möglichst hellen «Hintergrund», welcher das Sonnenlicht auf die Rückseite reflektiert. In den bifazialen Modulen sind die Solarzellen deshalb durch Zwischenräume getrennt. Dadurch soll möglichst viel Sonnenlicht die Reflektionsfläche erreichen.

Die Doppelseitigkeit hat Folgen für die Installation. Eine Integration direkt ins Dach oder in die Fassade ist bei bifazialen PV-Modulen nicht möglich. Für eine zweiseitige Besonnung werden die Module oft in der Vertikalen, etwa auf Flachdächern, verbaut. Ein empfohlenes Einsatzgebiet sind auch Balkonbrüstungen, wobei sichergestellt werden muss, dass das reflektierte Sonnenlicht die Brüstungsrückseite auch wirklich erreicht und nicht an Möbeln oder Blumentöpfen «hängenbleibt». Beliebte und gestalterisch relevante Einsatzgebiete sind gedeckte Parkplätze. Es gibt Firmen, die sich auf Überdachungen mit bifazialen PV-Modulen spezialisiert haben.

David Stickelberger, Leiter Markt und Politik bei Swissolar, dem Schweizerischen Fachverband für Sonnenenergie, vermutet, dass der wichtigste Einsatzbereich von bifazialen PV-Modulen bei den alpinen Solarkraftwerken liegen wird. «Alle Einsatzgebiete zusammengerechnet werden sie zukünftig jährlich rund 10 bis 15% unseres Strombedarfs liefern», prophezeit er. Bifaziale Module werden über die Einmalvergütung gefördert. Ihre zusätzliche Leistung wird dabei berücksichtigt.

ELEKTROAUTO ALS BATTERIE FÜR DAS HAUS

Das bidirektionale Laden ist insofern mit der Photovoltaik verbunden, als es wünschbar ist, dass Elektroautos an ihrer Ladestelle mit «hauseigenem Strom» aus erneuerbaren Quellen versorgt werden.

Die Idee des bidirektionalen Ladens ist einfach: Die Batterie des Elektroautos versorgt die Liegenschaft bei der Ladestelle in der Gegenrichtung mit elektrischem Strom. Dazu werden auch einfache Rechnungen angestellt: Mehr als 100 Kilowattstunden Strom speichern die grössten Batterien heutiger Elektroautos. Die Menge entspricht etwa dem Stromverbrauch eines Einfamilienhauses in fünf Tagen. Das Prinzip heisst Vehicle-to-Home (V2H) respektive Vehicle-to-Building (V2B). Manche denken schon weiter und sehen geparkte Elektroautos mit vollen Batterien, welche bei Bedarf ihren gespeicherten Strom ins Versorgungsnetz abgeben: Vehicle-to-Grid (V2G). Die Alleskönner-Variante schliesslich ist mit dem Kürzel V2X versehen.

Auch Laien ahnen: Ganz so einfach ist es wohl doch nicht. Primär lädt man das Elektroauto ja, um mit diesem fahren zu können. Fachleute sehen da allerdings bei den Varianten V2H und V2B kein Problem: Ein Energiemanagementsystem steuert die Lade- und Entladeprozesse. Es erlaubt den Fahrerinnen und Fahrern des Autos, festzulegen, wann dessen Batterie welchen Ladestand aufweisen soll. So besteht keine Gefahr, dass sie losfahren wollen und der Akku leer ist, zeigt sich der Versorger Energie 360° in einem aktuellen Beitrag überzeugt. Auch technisch sind diese Varianten des bidirektionalen Ladens heute machbar. Es gibt Autos – vor allem aus japanischer Produktion –, welche für den «Gegenverkehr» des Stroms an den Ladestationen ausgerüstet sind. Am Markt findet man Ladestationen, die den Gleichstrom (DC) der Autobatterie in den im Haushalt benötigten Wechselstrom (AC) verwandeln. Allerdings kostet die derzeit einzige in der Schweiz zugelassene bidirektionale DC-Ladestation heute gemäss dem Händler evshop.ch fast 14 000 CHF und somit ein Mehrfaches einer herkömmlichen AC-Wallbox.



Beim bidirektionalen Laden soll das Elektroauto das Haus der Ladestation und vielleicht auch das Netz mit Strom versorgen. BILD: SA POWER NETWORKS

Schwieriger wird es bei V2G. Hier gibt es noch technologische und regulatorische Hürden. Für eine Stabilisierung des Stromnetzes mithilfe von Elektroautos als Stromspeicher muss dieses zuerst als «Smart Grid» intelligent gemacht werden. David Stickelberger ist dennoch zuversichtlich: «Autobatterien werden bis 2050 Speicherkapazitäten zur Verfügung stellen, die dem doppelten Volumen der heutigen Pumpspeicherwerke entsprechen», meint er, «dank der Bidirektionalität können die Stromsystemkosten um bis zu 14% reduziert werden, weil lokal gespeichert wird, anstelle eines Netzausbaus.» Mit dem Mantelerlass, dem Bundesgesetz über eine sichere Stromversorgung mit erneuerbaren Energien, würden in der Schweiz geeignete Rahmenbedingungen geschaffen, um dieses Potenzial zu nutzen. ■



***MANUEL PESTALOZZI**

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

ANZEIGE

Immobilienportfolios nachhaltig ausrichten



Wir erbringen Dienstleistungen von der Abwicklung von ZEV-Gründungen über Lösungen für den E-Mobility-Ausbau bis hin zu Energieträgeranalyse, Biodiversität und Mieterzufriedenheitsumfragen. Zudem beraten wir Sie zu allen Nachhaltigkeitsthemen rund um Immobilien.

Nachhaltige Bewirtschaftung für ein nachhaltiges Portfolio.

Livit AG | Bewirtschaftung | Vermietungsmanagement | Baumanagement

Livit

EIGENVERBRAUCH VON SOLARSTROM

Viele Photovoltaikanlagen produzieren mehr Strom als für den Eigenverbrauch nötig ist. Die übrige Strommenge sollte ins öffentliche Netz eingespeist werden.

TEXT – FABIO GIDDEY & DAVID STICKELBERGER*



ABBILDUNG 1: TAGESPRODUKTION VON SOLARSTROM

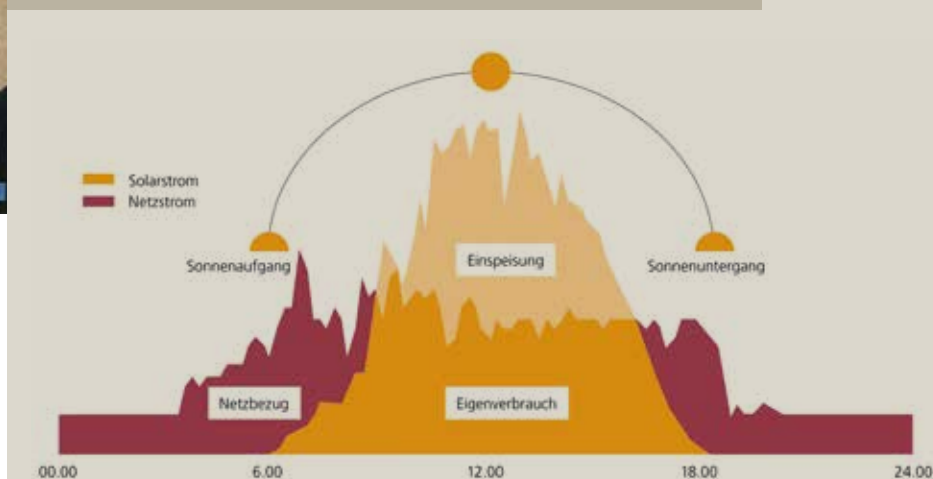
Quelle: Energie Zukunft Schweiz angepasst

Der Zusammenschluss zum Eigenverbrauch ZEV hier am Beispiel von fünf Mehrfamilienhäusern in Itingen BL. BILD: SOLARSPAR

PREISWERTER ALS STROM VOM ÖFFENTLICHEN NETZ

Seit 2018, nach dem Inkrafttreten des revidierten Energiegesetzes, hat sich der jährliche Zubau von Photovoltaikanlagen verfünffacht. Somit entsteht ein landesweiter dezentraler Kraftwerkspark, der intelligent und sinnvoll verknüpft werden kann. Heute deckt Solarstrom bereits rund 8% des Schweizer Strombedarfs. Dabei gilt es mittels möglichst lokalen Verbrauchs den Ausbau der Stromnetze gering zu halten. Schlüssel dazu ist der Eigenverbrauch. Abbildung 1 zeigt schematisch, was damit gemeint ist.

Der ans Netz abgegebene Strom wird von vielen Verteilnetzbetreibern (VNB) zu einem tiefen Tarif vergütet (Abnahmevergütung, siehe www.pvtarif.ch). Das bedeutet: Je mehr Strom direkt vor Ort verbraucht wird (Eigenverbrauch), desto schneller ist die Solaranlage amortisiert (siehe auch Wirtschaftlichkeitsrechner Swissolar). Es wäre jedoch falsch, deshalb die eigene Solaranlage möglichst klein und ausschliesslich auf Eigenverbrauch optimiert zu bauen – sinnvoll ist in jedem Fall die Nutzung ganzer Dächer. Das sieht besser aus und die Mehrkosten gegenüber einer Teilbelegung



Die Grafik zeigt den Tagesverlauf einer Photovoltaikanlage mit Eigenverbrauch. Der produzierte Solarstrom wird entweder direkt innerhalb der Immobilie verbraucht (Eigenverbrauch) oder ins Netz eingespeist (Einspeisung). Zusätzlicher Bedarf wird mit Strom aus dem Netz gedeckt (Netzbezug). Wie hoch der Anteil des selber verbrauchten Solarstroms ist (Eigenverbrauchsgrad), hängt von der Grösse der Photovoltaikanlage und dem Strombedarf ab.

sind im Verhältnis gering. Zudem wird der Stromverbrauch in den meisten Haushalten und Betrieben künftig wegen dem Einsatz von Wärmepumpen und Elektromobilität deutlich zunehmen. Eine Photovoltaikanlage (PV-Anlage) wird in der Regel für eine Betriebszeit von mindestens 25 Jahren ausgelegt und es wäre ineffizienter, die Anlage wenige Jahre nach der Realisation erneut anzupassen oder zu erweitern.

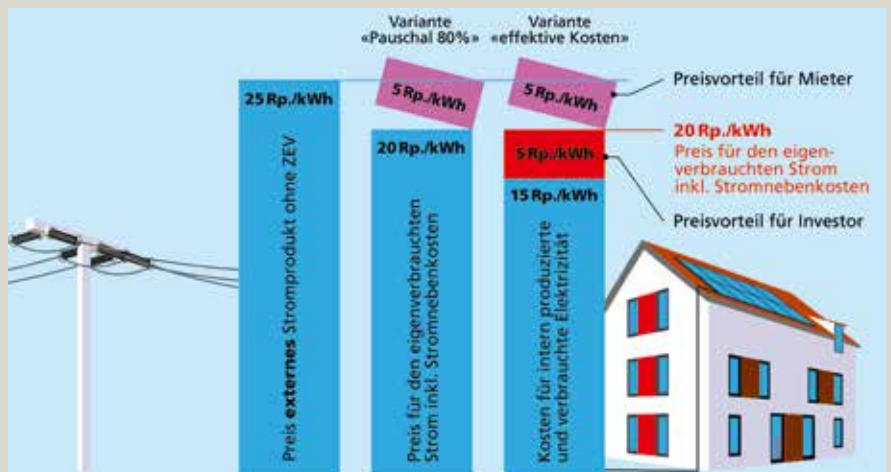
EIGENVERBRAUCH SOLO

Aktuell gibt es folgende Wege zur Realisierung von Eigenverbrauch. Ein «Prosument» ist zugleich Stromproduzent und

Verbraucher. Dies kann beispielsweise ein Einfamilienhaus oder ein Gewerbebetrieb sein, der mit einem Smart Meter des VNB ausgestattet ist. Nicht selbst verbrauchter und stattdessen ins Netz eingespeister Solarstrom wird dem Prosumenten finanziell vergütet. Im Durchschnitt liegt die Eigenverbrauchsquote bei Einfamilienhäusern bei 30 bis 40%, sofern keine Batterie eingesetzt wird. In Gewerbebetrieben kann es je nach Verbrauchsprofil auch deutlich mehr sein. Wenn sich jedoch mehrere Endverbraucher mit unterschiedlichen Verbrauchsprofilen zusammenschliessen, so lässt sich der Eigenverbrauch durch die bessere Verteilung deutlich erhöhen.

ABBILDUNG 2: STROMPREISE ZEVS NACH DEM LEITFADEN EIGENVERBRAUCH

Quelle: EnergieSchweiz



Abrechnungsmöglichkeiten für internen Strom im ZEV: «pauschal» (80%) oder «effektiv» mit Aufteilung der Ersparnis gegenüber dem Standardstromprodukt ohne ZEV zwischen Mieter und Grundeigentümer.

ZUSAMMENSCHLUSS ZUM EIGENVERBRAUCH (ZEV)

Beim Schweizer Erfolgsmodell «ZEV» können sich mehrere Verbraucher nicht nur im gleichen Haus, sondern auch über mehrere Grundstücke zusammenschliessen und gegenüber dem VNB als ein Kunde auftreten. Die Smart Meter bei den einzelnen Endverbrauchern fallen dadurch weg, es wird nur an einer Schnittstelle zum öffentlichen Netz gemessen. Die Messung innerhalb des Zusammenschlusses ist privat zu regeln. Für die Gründung eines ZEV gelten folgende drei Punkte: Die Leistung der PV-Anlage muss mindestens 10% der Anschlussleistung zum VNB betragen. Die Produktion und der Verbrauch finden vor Ort statt. Das öffentliche Netz darf nicht beansprucht werden. Eine ZEV-Gründung muss mindestens drei Monate im Voraus dem VNB gemeldet werden. Bei einem Versorgungsausfall durch den ZEV muss der VNB alle betroffenen Endverbraucher versorgen. Des Weiteren muss geregelt werden, wer den ZEV gegen aussen vertritt, wie die Messung des internen Stromverbrauchs abgewickelt wird und wie die Datenbereitstellung sowie die Verwaltung und Abrechnung geregelt sind.

WEITERE REGELN FÜR MIETOBJEKTE

Bei Mietobjekten sind zusätzliche Regeln zu beachten. In bestehenden Mietverhältnissen müssen Mietende mittels Formularanzeige darüber informiert werden, dass der Strom künftig über die Nebenkosten abgerechnet wird. Dagegen kann innert 30 Tagen Einspruch erhoben werden. Ohne Einsprache stimmt die Mietpartei der Teilnahme am ZEV zu und kann diesen auch zu einem späteren Zeitpunkt nicht mehr verlassen. Für die Berechnung des internen ZEV-Strompreises gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder wird er pauschal bei 80% des externen Referenzstrompreises (Standardprodukt des VNB für die jeweilige Kundengruppe) angesetzt oder bei bis zu 100% dieses Preises, dann jedoch mit detailliertem Nachweis der effektiven Kosten (siehe Abb. 2).

Bei Zusammenschlüssen von Eigentümern, beispielsweise im Stockwerkeigentum, gelten keine solchen Regeln. Kompliziert kann es jedoch werden, wenn bei einem Stockwerkeigentum nicht alle Parteien mitmachen. Dann braucht es die Einwilligung der Nichtteilnehmenden, dass das Dach genutzt werden kann. Musterverträge für solche Situationen sind beim Schweizerischen Hauseigentümer-

verband und bei Casafair erhältlich. Weitere Punkte rund um ZEV sind im Leitfaden Eigenverbrauch von Energie Schweiz ausführlich dokumentiert.

Erreicht ein ZEV einen jährlichen Stromverbrauch von über 100 MWh, dürfen die Endverbraucher ihren Strom am freien Strommarkt einkaufen. Die Schwelle von 100 MWh kann in der Regel bereits mit einem ZEV ab 30 Wohnungen erreicht werden. Zusätzliche elektrische Bezüge wie Wärmepumpen und Elektromobilität machen dies oft schon ab weniger Haushalten möglich.

PRAXISMODELL VNB

Alternativ zum ZEV-Modell bieten viele VNB eine eigene Abrechnungslösung an. In diesem Modell bleiben alle Endverbraucher Kunden des VNB, welcher diese mit dem lokal produzierten Strom versorgt. Zur Teilnahme braucht es die schriftliche Einwilligung der Endverbraucher. Diese können jederzeit zu einem anderen Stromprodukt des VNB wechseln. Die Preisüberwachung erfolgt über die Eidgenössische Elektrizitätskommission (Elcom) und die Datenerfassung erfolgt über die Smart Meter des VNB. Der VNB bestimmt zudem den Solarstrompreis sowie die zusätzlichen Dienstleistungsgebühren. Ein Wechsel vom Praxismodell VNB zum eigenen ZEV ist jederzeit möglich.

NEUE INSTRUMENTE FÜR DEN KOLLEKTIVEN EIGENVERBRAUCH

Mit dem «Gesetz für eine sichere Stromversorgung mit erneuerbaren Energien» (Mantelerlass) sollen ab 2025 neue Instru-

mente angeboten werden (vorbehältlich einer allfälligen Referendumsabstimmung). Über den virtuellen Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (vZEV) sollen Zusammenschlüsse künftig auch ohne zwingende physische Anschlussleitung realisiert werden können. Hinter einem Verteilkasten können mehrere Messungen über mehrere Grundstücke hinweg virtuell über die Smart Meter des VNB zusammenschlossen werden. Neu dazu kommen die «Lokalen Elektrizitätsgemeinschaften» (LEG). Deren Ausdehnung kann voraussichtlich maximal das Gebiet einer Gemeinde umfassen und das öffentliche Netz darf gegen ein reduziertes Entgelt genutzt werden. Diese beiden Instrumente werden, kombiniert mit Energiemanagementsystemen, die eine intelligente lokale Steuerung von Produktion und Verbrauch nochmals enorm beflügeln. ■

ÜBER SWISSOLAR

Swissolar vertritt als Branchenverband die Interessen von über 1100 Verbandsmitgliedern mit rund 12 000 Arbeitsplätzen der Schweizer Solarenergiebranche in der Öffentlichkeit, in der Politik und gegenüber den regulierenden Behörden.



*FABIO GIDDEY

Der Autor ist Spezialist für Technik + Betriebswirtschaft bei Swissolar.



*DAVID STICKELBERGER

Der Autor ist Leiter Markt und Politik bei Swissolar.

DER PERFEKTE UNTERRICHT?

Studierenden während des Unterrichts Wissen zu vermitteln, ist die Kernaufgabe aller Dozierenden. Die Art und Weise, wie eine Unterrichtseinheit gestaltet wird, ist von vielen Indikatoren abhängig. TEXT – SASCHA GÜNTERT*



Wichtige Bausteine beim Lernen sind gruppendynamische Prozesse und eine grosse Motivation der Teilnehmenden.

BILD: ZVG

► WIE GELINGT GUTER UNTERRICHT?

Die Erwartungen an die Dozierenden sind hoch und vielfältig. Diese Vielfalt zeigt sich darin, dass das Unterrichten sowohl einen volks- als auch einen betriebswirtschaftlichen Nutzen mit sich bringt. Das Befähigen und die Weiterentwicklung von Kursteilnehmenden oder auch Studierenden setzt mehr voraus als die blosse Fachkompetenz der Immobilienbranche. Mit dem Führen einer vorbereiteten Minilektion – an der Weiterbildung vom September 2023 – wurden verschiedene Indikatoren zum guten Gelingen einer Unterrichtseinheit zusammen besprochen und reflektiert.

KRITISCHE SELBSTREFLEKTION

Der Lehrplan stellt die gestalterischen Rahmenbedingungen einer Unterrichtseinheit, im Allgemeinen in methodischer und didaktischer

Hinsicht, dar. Im Besonderen sollen die Inhalte der Wegleitung mittels Handlungs- und Leistungsziele abgebildet werden. Die Taxonomiestufen (Schwierigkeitsgrade) unterstützen die Dozierenden bei der Formulierung der korrekten Ziele. Gleichermassen können sich die Studierenden wie auch die Dozierenden einem Anker gleich an den vorgegebenen Zielen ihres Studiums orientieren.

Wie bereits erwähnt, ist die Fachkompetenz noch nicht allein Berechtigung dafür, ein/e herausragende/r Dozentin oder Dozent zu sein. Vielmehr sei zusätzlich auf die Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenz hingewiesen. Wobei die kritische Selbstreflexion und das kritische Betrachten der eigenen Person als Grundvoraussetzung genannt werden kann (Selbstkompetenz). Der Einsatz von Kommunikationstechniken wie beispielsweise das «Fragen stellen» oder das «Zuhören» sind Elemente, welche die

INDIKATOREN UNTERRICHTSFÜHRUNG

Quelle: eigene Darstellung



Dozierenden mitbringen sollten. Missverständnisse im Unterricht zu erkennen und zu verhindern, gehört genauso zu Leadership wie der Umgang mit gruppendynamischen Prozessen und gleichzeitiger Motivation der Teilnehmenden. Die Motivation zielt auf die Hygienefaktoren (Arbeitsumfeld) und Motivatoren (eigentliche Arbeit) ab. Das Erkennen, Verhindern und Lösen von Konflikten während des Unterrichtens stellt eine weitere grosse Herausforderung für die Dozenten-schaft dar.

LEIDENSCHAFT DER DOZENTEN

In aller Munde und doch nicht ganz einfach anzuwenden

ist das korrekte Formulieren von Zielen. Grundsätzlich sollen Ziele möglichst SMART sein. Die Definitionen, wie Ziele korrekt formuliert werden, sind breit gefächert. Ziele sind demnach wie folgt zu präzisieren: S steht für «specific» – das Ziel soll ganzheitlich und korrekt formuliert werden. M steht für «measurable» – das Ziel soll messbar sein und durch eine Menge klar präzisiert. A steht für «achieve» und soll ein erreichbares Ziel beschreiben. R steht für «result-oriented». Das beschriebene Ziel hat einem übergeordneten Ziel zu entsprechen. T steht für «terminated». Ein Ziel hat zeitlich klar begrenzt zu werden.

Der wohl stärkste Indikator für eine erfolgreiche Unterrichtsgestaltung stellt die persönliche Leidenschaft der Dozierenden dar. Mögen Sie Menschen, sind Sie authentisch, können Sie sich mit Ihren Studierenden und deren Arbeit identifizieren? Unterrichten Sie mit einfachen und für Dritte verständlichen Worten? Vermitteln Sie Wissen transparent? Sind Sie hilfsbereit und unterstützen Sie die Studierenden beim Erreichen der Ziele? Spürt man Ihre Verbundenheit zur Immobilienbranche und Ihrem zu unterrichtenden Fach? Das Anforderungsprofil von Dozierenden ist vielschichtig. Die Ansprüche sämtlicher Betroffenen und Beteiligten an die Lehrkräfte steigen stetig. ■

DOZENTENSCHULUNG 2024

Die kostenlosen Ausbildungsmodule, zu denen alle Dozierenden der SVIT School eingeladen sind, sind nach den Sommerferien 2024 geplant. Freuen Sie sich auf die Ausschreibung im Frühjahr und verpassen Sie nicht, sich anzumelden.



*SASCHA GÜNTERT

Der Autor ist selbstständiger Unternehmensberater für Gewerbebetriebe und Dozent an der SVIT School.

ANZEIGE

klik

Stiftung Klimaschutz und CO₂-Kompensation

Förderung erneuerbare Wärme

Ob für Wärmeverbände, Holzheizungen oder Wärmepumpen, für Einfamilienhäuser, ganze Quartiere oder industrielle Anlagen – die Stiftung KliK hat das passende Förderangebot.

Passendes Programm finden



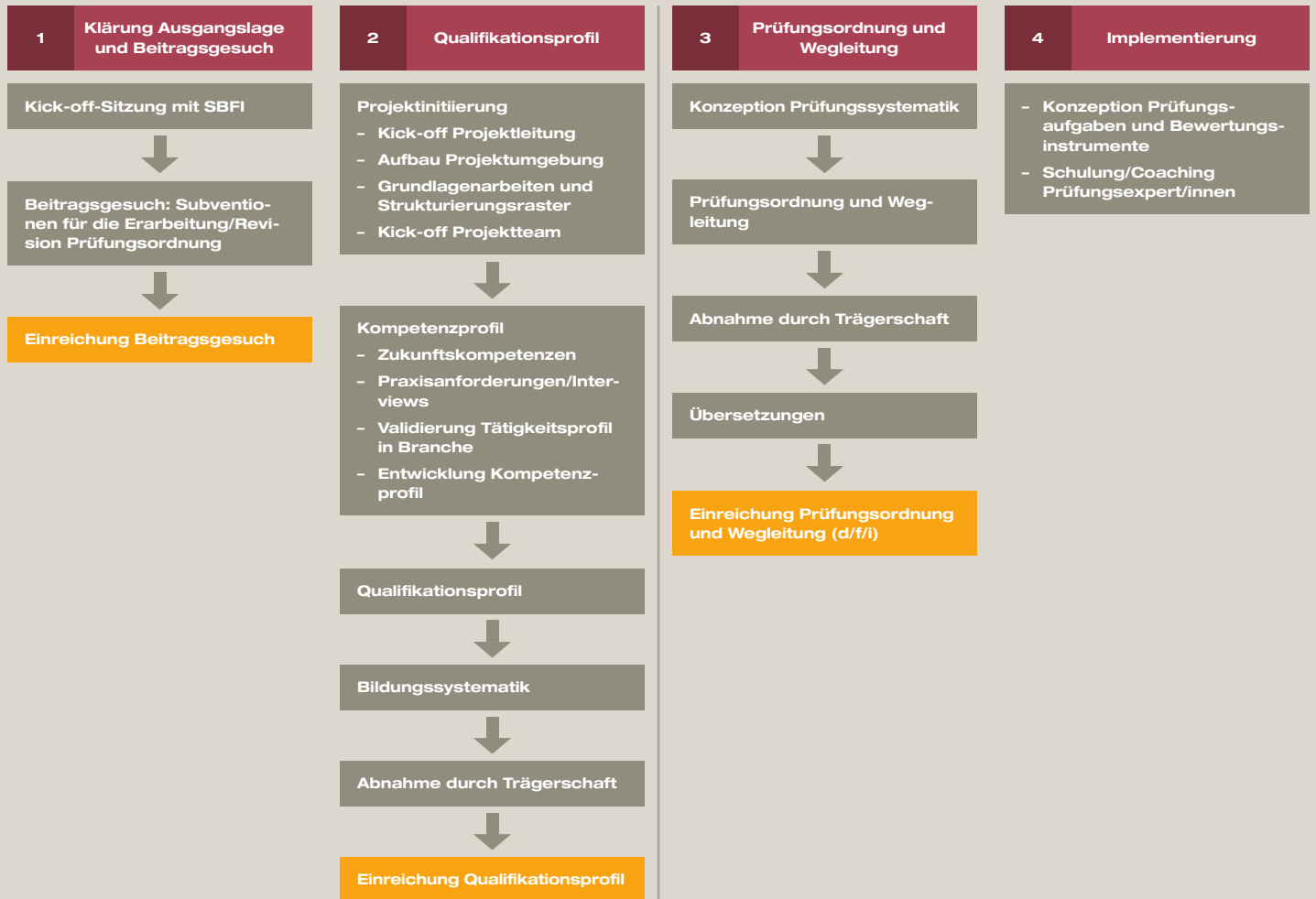
WEICHENSTELLUNG FÜR HÖHERE BERUFSBILDUNG

Ende April 2023 war es endlich so weit. Die SFPKIW, zwei Immobilienfachleute aus der Romandie und eine Immobilienfachfrau aus dem Tessin trafen sich zum ersten Workshop, um die Prüfungsziele der Berufe in der Immobilienwirtschaft anzupassen.

TEXT – CHRISTINE FÜRST*

PROJEKTKONZEPT

Quelle: Ectaveo / SFPKIW



Teilprojekt 1: bis Ende 2024

Teilprojekt 2: 2025 – Ende 2026



► PROJEKT DAUERT VIER JAHRE

Elf Jahre sind seit Abschluss der letzten Revision der Prüfungsordnungen vergangen. Deshalb ist es höchste Zeit, die Berufsbilder des Immobilienbewirtschafters, -bewerbers, -vermarkters und -entwicklers sowie des Immobilientreuhänders einer grundlegenden «Berufsfeldanalyse» zu unterziehen, die Prüfungsziele zu-

kunftsorientiert auszurichten und die Prüfungsformen zu modernisieren.

Das Gesamtprojekt ist auf rund vier Jahre ausgelegt. Das Teilprojekt 1 wird Ende 2024 abgeschlossen. Zu diesem Zeitpunkt sollten die Berufsbilder und Qualifikationsprofile der Berufe vorliegen und sowohl durch die zuständige Trägerschaft als auch durch das Staatssekretariat für Bildung,

Forschung und Innovation (SBFI) genehmigt werden.

Im folgenden Teilprojekt 2, geplante Dauer von 2025 bis Ende 2026, werden die Prüfungsordnungen und Wegleitungen verfasst sowie die Organisation neu aufgestellt, die Kommissionen und Prüfungsautoren geschult und eine Nullserie erarbeitet.

Auch die Schulen, die prüfungsvorbereitende Kurse an-

bieten, werden im Lauf des Teilprojekts 2 mit den Vorbereitungen der neuen Kurskonzepte und der Überarbeitung der Lehrmittel beginnen. Dazu werden sie rechtzeitig mit den notwendigen Zwischenresultaten aus dem Projekt versorgt.

Die Trägerschaften haben sich auf Empfehlung des SBFI für eine externe Projektbegleitung entschieden. Die Firma Ectaveo hat mit einem modernen

und effizienten Projektkonzept überzeugt. Das zentrale Gremium in diesem Konzept ist das Projektteam. Es überprüft, konkretisiert und validiert alle Projektergebnisse.

ZUKUNFTSTRENDS ANALYSIERT

Das Projekt wurde mit einem gross angelegten Desk Research gestartet. Ectaveo hat nicht nur die bestehenden Berufsbilder, Prüfungsordnungen und Wegleitungen durchleuchtet, sondern auch unzählige Studien zur Immobilienwirtschaft analysiert.

Auf dieser Basis hat das Projektteam die Zukunftstrends in der Immobilienwirtschaft definiert, um sie in die Beschreibung der Berufsfelder einfließen zu lassen. In sogenannten Strukturierungs-

rastern wurden anschliessend die Arbeitsprozesse und Handlungskompetenzen definiert. Für eine breite Abstützung der ersten Ergebnisse wurden Vertreter verschiedener Betriebe aus der Deutschschweiz und der Romandie eingeladen, diese Ergebnisse zu validieren.

Im Juni 2023 hat das Projektteam in einem Konsolidierungsworkshop die Rückmeldungen der Betriebsvertreter verarbeitet. Unter der Führung von Ectaveo laufen seit dem Frühherbst die Interviews mit den Praxisexperten aller fünf Berufe in den drei Sprachregionen zur Erstellung der Tätigkeitsprofile. Das Projektteam ist gespannt auf die Ergebnisse aus den Interviews, die im Lauf des 2. Quartals 2024 validiert werden.

SYNERGIEEFFEKTE NUTZEN

Wie bereits gesagt, ist dieses Projekt aufwändig. Aufwändig, weil es einer breiten Abstützung der Branche bedarf, aber auch weil die SFPKIW nicht nur ein Berufsbild, sondern alle fünf Berufsbilder parallel einer Überarbeitung unterzieht. Dadurch können Synergieeffekte genutzt und die notwendigen Vergleiche zwischen den Berufsbildern gemacht werden. Der Einsatz von Dutzenden Immobilienfachleuten in den Prozess will jedoch geplant und koordiniert sein, engagieren sich die involvierten Personen doch alle nebenberuflich für die Belange unserer Berufe.

Die Kosten für dieses Projekt belaufen sich auf einen Betrag im mittleren sechsstelligen Bereich, die zu max. 60% durch

Subventionen des Bundes gedeckt werden. Das Projekt ist in finanzieller Hinsicht eine grosse Herausforderung für den SVIT und die zwei weiteren Trägerverbände USPI Suisse und SVKG.

Das Bekenntnis des SVIT Schweiz zur Berufsbildung ist unbestritten. Das Projekt gehört deshalb zu den Kernaufgaben des Verbandes. Der SVIT Schweiz wird sich mit aller Kraft dafür engagieren, dass die Branche auch in Zukunft über fähige Fachleute mit einem ausgezeichneten, fachlichen Rucksack verfügen wird. ■



***CHRISTINE FÜRST**

Die Autorin ist Projektleiterin SFPKIW.

ANZEIGE

CREDIWEB

VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE

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

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

Lugano

info@lugano.creditreform.ch

St. Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

Creditreform

NACHHALTIGKEIT UND KÖRPER- SPRACHE

Die Fachkammer STWE SVIT bot mit dem Workshop «Stockwerkeigentum für die nächste Generation» einen abwechslungsreichen Tag für den Verwalternachwuchs an.

TEXT – MATHIAS RINKA*



Nachhaltiges Gebäude-
management im Stock-
werkeigentum war
eines der spannenden
Themen des jüngsten
Kammer-Workshops.

BILD: KATRIN EGGENSCHWILER

▶ TAKTIK UND GESCHICK SIND GEFRAGT

«Die Begleitung und Betreuung von Stockwerkeigentümergemeinschaften ist eine sehr schwierige, aber auch eine sehr interessante Tätigkeit», sagte Prof. Dr. Amédéo Wermelinger

gleich zu Beginn des Workshops im Hotel Arte in Olten. Der Co-Autor des Buches «Stockwerkeigentum – Das ist aber nicht dein Ernst?» und Autor des über 950 Seiten starken SVIT-Kommentars «Das Stockwerkeigentum» nahm

kein Blatt vor den Mund und brachte es sogleich auf den Punkt: Die Aufgabe der Verwaltungen, eine Gruppe von Eigentümern zu leiten, zu beraten und erfolgreich zu steuern, ist keine leichte. Das verantwortungsbewusste Agieren mit Eigentümer- und Wertquoten, mit einfachen, qualifizierten oder einstimmigen Beschlüssen will gelernt sein. «Und auch eine gute Portion Taktik und Geschick gehört dazu», so Wermelingers weiser Rat.

VORBEREITEN DER VERSAMMLUNG

Das hohe und wahre Gut der Stockwerkeigentum-Verwaltung ist die jährliche ordentliche Versammlung und deren Beschlussprotokoll. Es muss korrekt und schliesslich auch rechtssicher sein. «Im Protokoll ist die Wahrheit verankert. Was dort steht, gilt und ist konstitutiv», fasste Wermelinger

es an dem Dezember-Vormittag in Olten zusammen. Der Rechtsanwalt und Professor der Universität Neuenburg blickt auf Erfahrungen aus über 25 Jahren im Stockwerkeigentum (STWE) zurück. Seine Empfehlung an die nächste Generation: «Die Planungsphase vor der STWE-Versammlung ist eigentlich noch die wichtigere Zeit als die Zusammenkunft an sich. Nur wer gut vorbereitet in die Gemeinschaftssitzung geht, kann seine Arbeit gut leisten.»

NACHHALTIGES PRAXISBEISPIEL

Anhand eines aktuellen Fallbeispiels aus dem Bereich «Nachhaltiges Bauen» veranschaulichte Wermelinger die Taktiken und Tücken im heutigen STWE. Hier ging es unter anderem um einen fiktiven Wohn- und Geschäftskomplex mit Stockwerkanteil samt

ANZEIGE

Geschätzte Liegenschaften

Bewertung und Verkauf von Wohn-,
Geschäfts- und Industrieliegenschaften.

Seit über 30 Jahren professionell,
zuverlässig, transparent.

HECHT & PARTNER
IMMO CONSULT AG

Hecht Immo Consult AG
Birsigstrasse 2, 4054 Basel
Tel. +41 61 360 30 60
www.hic-basel.ch
info@hic-basel.ch

angeschlossener Einstellhalle und die Erstellung einer Traktandenliste mit diversen kniffligen, aber alltäglichen Themen. Es galt ein Sanierungsprojekt (Heizungserneuerung) und das Planen einer eventuell neuen Photovoltaikanlage auf dem Dach korrekt aufzugleisen. Hinzu kam der Einzelwunsch eines Stockwerkeigentümers zum Einbau einer E-Ladestation und die Handhabung bzw. Zulässigkeit eines individuell montierten Solarpanels an der Aussenseite eines Balkons. Die in drei Gruppen eingeteilten Workshop-Teilnehmenden lösten ihre Aufgabe teils mit Bravour

und Augenmass fürs Detail. Denn ein solches Thema ist nicht nur mit einer Abstimmung beschlossen. Es beinhaltet den Grundsatzentscheid, die möglichen Varianten sowie die Finanzierung. Die Kostenverteilung und der Unterhalt müssen überdies geregelt werden. Es gibt dabei viel Diskussionsbedarf, bei welchem die Leitungsführung den Überblick und die Ruhe bewahren muss.

AUCH KÖRPER- SPRACHE WIRKT

Am Nachmittag bereicherte der Basler Körpersprache-experte Urs Zeiser das Work-

shop-Plenum der aus der ganzen Schweiz zusammengesetzten Verwaltergruppe. Er zeigte auf, dass es bei Zusammenkünften auf eine klare Kommunikation ankommt, und erläuterte, was Sprache und Körpersprache beim Gegenüber bewirken bzw. auslösen können. «Auf 1000 gesprochene Worte entfallen rund 50 000 körperliche Signale. Menschen können anhand ihrer Körpersprache recht gut gelesen werden, und darauf kann man entsprechend reagieren», erklärte Zeiser. Daher könne man sie auch nonverbal in gewisse Richtungen steuern, bzw. sogar beruhigen. «Gestik

und Mimik sind teilweise fast wichtiger als Worte», so Zeiser. Hektik, lautes oder gar unhöfliches Auftreten seien generell fehl am Platz. Er plädierte für mehr Empathie und Verständnis auf allen Seiten, also bei Miteigentümern wie bei den Verwaltungen. ■



***MATHIAS
RINKA**

Der Autor ist Immobilienjournalist und Kommunikationsberater.

ANZEIGE

LADEINFRASTRUKTUR. SCHLÜSSELFERTIG. SERVICE & ABRECHNUNG.

**Wir machen Sie mobil für
die elektrische Zukunft**

PLUGROLL



✉ sales@plugnroll.com

Jetzt anschliessen
plugnroll.com

ROBUST SORGLOS VERNETZT SKALIERBAR DRABER
ROBUST ZUVERLÄSSIG ZUKUNFTSSICHER R
ROBUST ZUKUNFTSSICHER ROBU
VERNENZT ROBUST ZUKUNFTSSICHER SKALIER
ROBUST SORGLOS VERNETZT SKALIERBAR DRABER

ES GEWINNT, WER JOBS NEU ERFINDET

Der akute Fachkräftemangel setzt der Immobilienbranche zu. Darum geht das Real Estate Symposium 2024 der Frage nach, wer die Fachkräfte von morgen sind. TEXT – ISABEL REITHNER*

WETTBEWERB UM DIE TALENTE

Der Fachkräftemangel ist Realität und gehört zu den grössten Herausforderungen in der Immobilienwirtschaft. Der Wettbewerb um geeignetes Personal ist gross. Die Perspektiven wenig rosig. In der Immobilienwirtschaft ist laufend mehr Expertise gefragt. Komplexe Berufsbilder und laufend steigende Ansprüche an die individuellen Kompetenzen treffen auf immer grössere Schwierigkeiten in der Rekrutierung von geeignetem Personal. Denn qualifizierte Mitarbeitende bringen den entscheidenden Vorsprung. Gleichzeitig aber gefährdet der akute Fachkräftemangel den Weg zum Erfolg.

«Der Fachkräftemangel ist auch hausgemacht», sagt Jan-Egbert Sturm, Professor für Angewandte Wirtschaftsforschung und Direktor der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich. «Wir wollten und wollen nicht alles dem Markt überlassen.» Jan-Egbert Sturm tritt zusammen mit Markus Streckeisen, Unternehmer, Verwaltungsrat, Strategieberater und Studienleiter Real Estate Management an der Hochschule für Wirtschaft Zürich, und Yannick Blättler, Unternehmer, Kreativkopf, Podcaster und Experte in allen Fragen rund um die Generation Z, am 26. März beim SVIT five Real Estate Symposium 2024 in Zürich als Referent auf. Thema des grossen Branchenevents: «Wer sind unsere Fachkräfte von morgen?»

ATTRAKTIVITÄT VON JOBS STEIGERN

Auf der Suche nach einem Weg aus der Mangel-Falle, probieren Unternehmen bei der Rekrutierung von Fachkräften verschiedene Möglichkeiten aus, um die Attraktivität ihrer

BILD: ZVG

Die Immobilienbranche ist für Arbeitnehmende attraktiv. Sie muss aber, um dem Fachkräftemangel erfolgreich zu trotzen, die Berufsbilder und die Arbeitsinfrastruktur erneuern.

Jobangebote zu steigern und die offenen Stellen doch noch erfolgreich zu besetzen: Vier-Tage-Woche, Topsharing, flexible Arbeitsmodelle mit Homeoffice und hybriden Arbeitsformen. Aber kaum eine Offerte allein löst die Problematik im Wettkampf um die besten Talente nachhaltig. Gleichzeitig haben viele Arbeitgeber Schwierigkeiten, den Ansprüchen nach einer verbesserten Work-Life-Balance, besonders bei den jüngeren Generationen, gerecht zu werden.

Für Jan-Egbert Sturm liegt «das Rezept gegen den Fachkräftemangel in verbesserter Technologie, verstärktem Kapitaleinsatz wie Maschinen und Software und gezielter Zuwanderung». Gerade im Einsatz von künstlicher Intelligenz sieht auch Markus Streckeisen, zumindest teilweise, eine Lösung für die Herausforderungen: «Wenn für Menschen gefährliche Beru-

fe und langweilige, repetitive Tätigkeiten automatisiert erledigt werden können, betrachte ich das als einen Gewinn für unsere Gesellschaft.» Der Immobilienbranche rät Markus Streckeisen darüber hinaus, «zwingend an der Erneuerung der Berufsbilder und an zeitgemässen Arbeitsmitteln und zeitgemässer Arbeitsinfrastruktur zu arbeiten. Denn die Immobilienbranche ist per se für Arbeitnehmende eine attraktive Branche.»

NEW WORK, NEW TECH UND NEW CHALLENGES

Yannick Blättler geht mit Blick auf die Generation Z, also der heute bis maximal 28-Jährigen, die 2025 gegen 20% der Arbeitskräfte in der Schweiz ausmachen werden, einen deutlichen Schritt weiter, wenn er sagt: «Diejenigen Immobilienunternehmen, welche bereit sind, Leute anzustellen, welche den beste-

henden Job in den nächsten fünf Jahren komplett neu erfinden, werden gewinnen. Unternehmen, die Leute suchen, die den Job bereits 20 Jahre gemacht haben, werden verlieren. Junge wollen dort arbeiten, wo «New Work, New Tech und New Challenges» stets vereint und optimiert werden.» Keine Standard-Jobs in traditionell geführten Unternehmen! Keine Chance mehr also für altmodische Unternehmen? «Wir können davon ausgehen, dass die Gen Z länger nach dem perfekten Rahmen sucht, damit sie Vollgas gibt», so Yannick Blättler. «Altmodische Unternehmen sollten sich schleunigst wandeln, ihre Führungs- und Arbeitskultur neu denken und mutig in die Zukunft gehen, ansonsten kommen und bleiben keine jungen Talente. Dies wird für die meisten KMU ein Flaschenhals werden bis 2030.»

ANFORDERUNGEN AN DIE FACHKRÄFTE

Die Anforderungen an die Unternehmen auch in der Immobilienbranche sind demnach formuliert. Was aber müssen die Arbeitnehmenden unternehmen, damit sie – gerade in diesen Zeiten des raschen Wandels – ihrerseits gesuchte Fachkräfte bleiben? «Wer sich fit hält, bleibt attraktiv – das ist im Berufs- wie im Privatleben so», meint Markus Streckeisen. «Im Berufsleben sind stetige Weiterbildung und das Ausweiten des Erfahrungshintergrundes der Schlüssel. Dabei gehört es dazu, manchmal die eigene Komfortzone zu ver-

lassen.» Yannick Blättler traut das der kommenden Generation durchaus zu. Darum bringe sie auch Leadership und Work-Life-Balance unter einen Hut. «Gesunde Führung ist das entscheidende Schlagwort. Nur, weil man führt, heisst es nicht, dass man unendlich viele Stunden arbeiten muss. Die Gen Z geht reflektiert mit ihrer Arbeitszeit um, führt so instant und unkompliziert wie möglich und gestaltet die Arbeitsformen neu.»

Und in Sachen Technologie halten es Markus Streckeisen und Yannick Blättler ähnlich. Yannick Blättler sagt: «Alle ineffizienten Arbeiten werden ir-

gendwann durch die Technik ersetzt. Davon können wir eigentlich nur träumen, denn, um den gewünschten Output zu erzeugen, werden wir mehr Arbeitskräfte brauchen – Menschen und Maschinen. Die Begeisterung für neue Technologien müsste somit noch grösser sein aus Sicht der Gen Z, denn Innovation muss stets gefördert werden.» ■



***ISABEL REITHNER**

Die Autorin leitet die Geschäftsstelle der Spezialistengremien SVIT five.

REAL ESTATE SYMPOSIUM 2024

Das Real Estate Symposium findet statt am Dienstag, 26. März 2024, im Kongresshaus in Zürich.

- 13.00 Uhr Eintreffen und Stehlunch
- 14.00 Uhr Begrüssung zum Symposium
- 14.05 Uhr Prof. Jan-Egbert Sturm
- 14.55 Uhr Markus Streckeisen
- 15.45 Uhr Kaffeepause
- 16.15 Uhr Yannick Blättler
- 17.00 Uhr Apéro riche mit Open End Networking

Mehr auf: realestatesymposium.ch

ANZEIGE

SO WOHNTE DIE SCHWEIZ...





SINUS-MILIEUS® WOHN- UND LEBENSWELTEN SCHWEIZ

WWW.WOHNLEBENSWELTEN.CH

**NEUER PREIS:
380 CHF**
(-35%)

NEUE BÜROWELTEN

Zum Online-Roundtable des SVIT FM Schweiz trafen sich anfangs Dezember Experten der DACH-Region aus den Bereichen Facility-Management und Workplace Solutions.

TEXT – MARTINA REINHOLZ*



Die Arbeitswelt verändert sich und mit ihr auch die Büroformen und -ausgestaltungen. BILD: DEPOSITPHOTOS

► FLÄCHENSTRATEGIEN ÜBERDENKEN

«Wir müssen die aktuellen Flächenstrategien hinsichtlich Ökonomie und Ökologie hinterfragen, vor allem unter dem Aspekt der Funktionen und der zusätzlichen Nutzung für Kollaboration», sagte Jens Schlüter von der Unternehmung Cariad (einer Unternehmung der Volkswagen-Gruppe) und Leiter des Arbeitskreises «New Work & Workplace Solutions» beim deutschen Verband RealFM e. V. Seit der Coronapandemie schaut die Immobilienbranche aus einem anderen Blickwinkel auf die Ausgestaltung von Arbeitsplätzen und Büro- bzw. Gewerbeimmobilien. Das Thema hat seither an Brisanz nichts verloren und

es wirkt sich auf die Arbeitsplatzgestaltung, zusätzliche Angebote – Stichwort Mehrwert-Office – und eben auch auf das Facility-Management aus. Gesundheits-, Sicherheits- sowie Sozialaspekte wie die Unternehmenskultur spielen dabei eine wichtige Rolle.

HOMEOFFICE-BEDARF ABKLÄREN

Gemäss Zahlen des Statistischen Bundesamtes (Destatis) in Wiesbaden hat sich die Zahl der abhängig Beschäftigten in Deutschland, die komplett im Homeoffice arbeiten, durch Corona fast vervierfacht: Im Jahr 2019 waren es noch 674 000 Arbeitnehmende, im Jahr 2022 schon knapp

2,3 Millionen. Dies entspricht total 6% aller abhängig Beschäftigten. Die Zahl derer, die das Homeoffice ab und an nutzen, hat sich in dem Zeitraum mehr als verdoppelt: von 3,6 Millionen (Anteil: 10%) auf 8,4 Millionen (22,6%).

«Es gibt hier noch keine genaue Klärung, was jeweils von Unternehmensseite im Allgemeinen beim Thema Remote Working bzw. Homeoffice gemeint und gewollt ist», merkte Schlüter im Online-Roundtable des SVIT FM Schweiz an. «Verschiedene Dimensionen gilt es zu beachten: einerseits die Kollaboration im Team im direkten Austausch oder nur digital, andererseits auch die Aspekte der Selbstmotivation zu Hause und im

klassischen Büro.» Die Online-Runde war sich hier einig, dass in Bezug auf Workplaces & Co. aktuell eine «sehr dynamische Anforderungssituation» vorherrsche. Und Schlüter zog ein erstes Fazit: «Unmengen an Arbeitsfläche für Schreibtischarbeit bereitzustellen, macht für ein Unternehmen keinen Sinn.»

FIRMENKULTUR RICHTIG STEUERN

Dies bestätigte im Anschluss auch der österreichische Arbeitsplatz- und FM-Berater Martin Ruppe, Geschäftsführer der Wiener Firma Ruppe Consulting. «Die Anwesenheit von weniger als zweieinhalb Tagen pro Woche ist eine kritische Schwelle.

Fällt die Quote der physischen Präsenz unter die 50%, führt dies meist zu Schwierigkeiten bei der Unternehmenskultur.» Seine Wahrnehmung sei, dass unter diesem Wert das Steuern einer Firmenkultur schwierig ist, sagte das langjährige Mitglied von Facility Management Austria (FMA).

Ruppe betonte in seiner folgenden Präsentation, wie wichtig der Arbeitsplatz auch als Teil der «Neuerfindung städtischer Gebiete» sei. Und wie dieser zugleich zur «Rückkehrbereitschaft der Mitarbeitenden ins Büro» (RTO =

Return to Office) beitragen könne. Beim Thema Unternehmenskultur wiederum war er voll und ganz bei Vorredner Schlüter: «Kultur wird nicht über Fläche definiert. Das Zusammenkommen im Büro bleibt wichtig und notwendig.» Dieser wiederum ergänzte: «Ad-hoc-Begegnungen erzeugen Produktivität. Und genau das will man ja in Unternehmen erzeugen. Dies ist für die Kollaboration an vielen Stellen entscheidend.»

«ZEIT FÜR EINEN CHIEF WORKPLACE OFFICER?»

Ruppe plädierte für die neue Rolle des «Chief Workplace Officer» als neuem Bindeglied in grösseren Unternehmen und für ein «vitaleres Zusammenarbeiten der unterschiedlichen Bereiche bzw. Silos am Arbeitsplatz». Datenqualitäten nähmen einen immer höheren Stellenwert ein, FM-Manager verwenden bis zu einem Drittel ihrer Zeit, Daten und Informationen zu suchen und zu finden. «Mit Live-Daten aus dem digitalen Zwilling lassen sich in

Zukunft Mängel früher entdecken, Gerätewartungen und Energieverbräuche optimieren sowie Sicherheitsrisiken minimieren.» ■

NÄCHSTER TERMIN

Ein erstes «Follow-up» des Round Table «Neue Arbeitswelten International» wird voraussichtlich am 27. Februar 2024 ab 16.00 Uhr stattfinden.



*MARTINA REINHOLZ

Die Autorin ist Vize-Präsidentin SVIT FM Schweiz.

ANZEIGE

Dä E-Druck't für alli



E-Druck AG

PrePress & Print
Lettenstrasse 21
9016 St. Gallen
+41 71 246 41 41
andreas.feurer@edruck.ch
www.edruck.ch

Digital- & Offsetdruck für **Firmen, Vereine und Privatpersonen**



Lassen Sie sich beraten!
+41 41 444 40 44

Energie sparen. Wer will das nicht?

SCHMID Ideen verwirklichen.

schmid.lu/energetische-sanierung

Eigene Stromversorgung für Ihre Immobilie



1000 Sonnen-Dächer Swiss AG
AUTONOM | NACHHALTIG | SICHER
mit Solar und Speicher

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

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

Weitere Vorteile für Sie:

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

1000 Sonnen-Dächer Swiss AG
Hauptstrasse 129 | 8274 Tägerwilen | Telefon +41 (0)71 667 00 60
info@1000-sonnen-daecher.ch | www.1000-sonnen-daecher.ch

KURZMELDUNGEN BERUF

DIPLOMFEIER



HÖHERE FACH- PRÜFUNG IMMO- BILIENTREUHAND

In einem festlichen Rahmen fand die Diplomfeier der Höheren Fachprüfung Immobilienreuhand 2023 statt. Passend zur Jahreszeit wurden die über 50 Gäste mit einem Glühwein begrüsst. Dabei hatten sie

einen herrlichen Blick auf Dübendorf. Kulinarisch verwöhnt wurden die Teilnehmer mit einem köstlichen Menu im «Alten Toblerhof». Der Klassiker «Züri-Gschnetzeltes» sorgte für Gaumenfreuden. Die Prüfungskommissionspräsidentin Andrea Schmid unterstrich mit passenden Zitaten den erreichten Erfolg der Absolventen. In diesem Jahr freut sich die Immobilienbranche über 51 neue Fachkräfte. Die Schweizerische Fachprüfungskommission der Immobilienwirtschaft gratulierte den Absolventen herzlich zu diesen Bestleistungen. ■

AKTUELLE LEHRGÄNGE

SEMINAR

BAULICHE MASS- NAHMEN IM STOCK- WERKEIGENTUM

12. MÄRZ 2024

Zweite Durchführung aufgrund der grossen Nachfrage.

INHALT UND ZIELSETZUNG

Die Begleitung einer Sanierung bei Stockwerkeigentum erfordert eine umsichtige Planung und solides Fachwissen in den rechtlichen Belangen, um die Vielzahl von Herausforderungen zu meistern. Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, sich mit den verschiedenen Aspekten der Sanierung von Stockwerkeigentum vertraut zu machen und Lösungsansätze für auftretende Probleme zu finden.

Ein besonderer Schwerpunkt wird auf energetische Sanierungen und die Ursache und Behebung von Sanierungsblockaden gelegt.

Die Teilnehmenden erhalten einen Einblick in die rechtliche Situation sowie Tipps und Tricks für den Praxisalltag.

ZIELPUBLIKUM

Verwalter von Stockwerkeigentum, Eigentümergemeinschaften, Immobilienbewirtschaftler und -berater sowie weitere interessierte Fachleute aus der Bau- und Immobilienbranche.

REFERENTEN

Dr. Maja Baumann, Fachanwältin SAV
Bau- und Immobilienrecht
www.swisslegal.ch

Marc Zimmermann, Rechtsanwalt, M. A. HSG
in Law and Economics
www.swisslegal.ch

ORT / DATUM

SVIT School AG
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

Dienstag, 12. März 2024,
13.00–16.30 Uhr

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 390.– (SVIT-Mitglieder)
Fr. 470.– (übrige Teilnehmende)
inkl. Seminarunterlagen und Pausengetränke

FACHAUSWEIS IMMOBILIEN- ENTWICKLUNG JUN 2024 – SEP 2025

AUSBILDUNGSZIEL

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

INHALT

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

- Recht
- Bautechnik, inklusive Standards des nachhaltigen Bauens
- Projektmanagement
- Immobilienentwicklung
- Projektfinanzierung
- Rechtliche Aspekte der Immobilienentwicklung
- Planungs- und Bauprozess
- Nutzung und Betrieb von Immobilien

ZIELPUBLIKUM

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

ORT / DATEN

SVIT School AG
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

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

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 12 600.– (SVIT-Mitglieder)
Fr. 13 400.– (übrige Teilnehmende)

INTENSIVKURS LEADERSHIP UND MANAGEMENT EXCELLENCE

05.–07. SEPTEMBER 2024

INHALT

Bereichern Sie Ihre Führungskompetenzen im Intensivkurs mit den langjährigen Immobilienexperten Daniel Peter und Stephan Wegelin.

Dieser Kurs bietet eine einzigartige Gelegenheit, die Verbindung zwischen menschlicher Dynamik und unternehmerischem Erfolg in der Immobilienbranche zu verstehen. Sie werden modernste Leadership- und Management-Ansätze anhand konkreter Fallstudien kennenlernen und direkt anwenden. Nutzen Sie zudem die Networking-Möglichkeiten, um wertvolle Kontakte in der Branche zu knüpfen.

ZIELPUBLIKUM

Der Intensivkurs richtet sich an etablierte und aufstrebende Führungskräfte im Immobilienmarkt, die ihr Verständnis von modernem Leadership und effektivem Management schärfen und sich mit dem eigenen Führungsstil auseinandersetzen möchten.

Teilnehmende sollten bereits in Führungspositionen auf Geschäftsleitungsebene (KMU) oder Abteilungsebene (grössere Unternehmen) sein oder sich konkret auf eine solche vorbereiten, um einen praxisnahen Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe sicher zu stellen. Ebenso angesprochen sind zukünftige Unternehmerpersönlichkeiten, die zum Beispiel im Zuge einer Nachfolgeregelung in naher Zukunft eine Gesamtverantwortung übernehmen werden.

Der Kurs vermittelt aktuelle Konzepte durch praktische Anwendung in realen Szenarien. Der Lehrplan orientiert sich an Ihren individuellen Bedürfnissen und kombiniert kurze Theorieimpulse, vertiefende Fallstudien bzw. Übungen und erfahrungsorientierte Diskussionen.

REFERENTEN

Prof. Dr. Daniel Peter
Berater für Organisationsentwicklung,
EFQM-Assessor

Stephan Wegelin MRICS
Stephan Wegelin AG, MAS Coaching & Organisationsberatung, MAS Communication Management & Leadership, Mitglied BSO

ORT / DATUM

Kartause Ittigen, 8532 Warth

Kick-off-Meeting:
Mittwoch, 03. Juli 2024, 17.00–20.00 Uhr

3-Tages-Seminar
Donnerstag bis Samstag,
05.–07. September 2024, 13.00–16.30 Uhr

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 3900.– (SVIT-Mitglieder)
Fr. 4500.– (übrige Teilnehmende)
Darin begriffen sind: Hotelübernachtung, Frühstück-, Mittag- und Nachtessen, Kaffeepausen und Mineralwasser à discrétion im Seminarraum und Seminarunterlagen.

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

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

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

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

BERUFSBILDUNGS- ANGEBOTE DES SVIT

DIE ASSISTENZ- UND SACHBEARBEITERKURSE - ANGE- PASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER / IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT AARGAU

13.02.2024–24.09.2024
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–11.35/12.45/14.10 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

07.02.2024–05.02.2025
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

11.09.2024–17.09.2025
Mittwoch, 16.15–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

12.01.2024–28.09.2024
Freitag, 17.30–20.45 Uhr
Samstag, 08.30–11.45 Uhr
HWS Graubünden, Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

09.01.2024–19.11.2024
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen
12.08.2024–30.03.2025
Montag und Donnerstag,
18.15–21.30 Uhr
bzbs Weiterbildung, Buchs

SVIT ZÜRICH

22.01.2024–28.10.2024
Montag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon
26.03.2024–17.12.2024
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon
07.06.2024–07.03.2025
Freitag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon
21.10.2024–11.07.2025
Montag und Freitag,
18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE

ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

17.08.2024–16.11.2024
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–11.35/12.25 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

07.02.2024–11.09.2024
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

22.04.2024–18.09.2024
Montag, 18.00–20.30 Uhr
Samstag, 08.30–12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

07.06.2024–28.09.2024
Freitag, 17.30–20.45 Uhr
Samstag, 08.30–11.45 Uhr
HWS Graubünden, Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

09.01.2024–28.05.2024
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

20.02.2024–04.07.2024
Dienstag 18.00–21.15 Uhr
Donnerstag, 5x, 18.00–21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum Solothurn

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

26.02.2024–03.07.2024
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

23.01.2024–25.06.2024
Dienstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon
30.09.2024–28.02.2025
Montag und Freitag,
18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

13.08.2024–29.10.2024
Dienstag, 18.00–20.25 Uhr
Samstag, 08.00–11.35/12.25 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BERN

04.03.2024–17.06.2024
Montag, 17.45–21.00 Uhr
Samstag, 08.30–12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

26.02.2024–10.06.2024
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

22.08.2024–28.11.2024
Donnerstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG STOCK- WERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

29.06.2024–21.09.2024
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–10.45/11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

23.10.2024–13.11.2024
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

25.04.2024–04.07.2024
Donnerstag, 18.00–20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

08.03.2024–06.04.2024
Freitag, 17.30–20.45 Uhr
Samstag, 08.30–11.45 Uhr
HWS Graubünden, Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

18.01.2024–29.02.2024
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen
04.06.2024–04.07.2024
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

13.08.2024–16.09.2024
Dienstag, 18.00–21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum Solothurn

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 1: 08.01.2024–19.02.2024
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

05.01.2024–23.02.2024
Freitag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

Modul 1: 30.04./14.05./28.05./04.06.
08.06./11.06./18.06.2024
Modul 2: 25.06.2024–24.09.2024
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 20.11./27.11.2024
Mittwoch, 08.30–11.45 Uhr
Modul 1: 04.12./11.12.2024
Mittwoch, 08.30–16.00 Uhr
Modul 2: 18.12.2024/08.01.2025
Mittwoch, 08.30–11.45 Uhr
Modul 2: 15.01./22.01.2025
Mittwoch, 08.30–16.00 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

Modul 1: 09.01.2024–05.03.2024
Modul 2: 12.03.2024–21.05.2024
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

Modul 2: 02.02.2024–17.02.2024
Freitag, 17.30–20.45 Uhr
Samstag, 08.30–11.45 Uhr
HWS Graubünden, Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

05.03.2024–13.06.2024
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen
13.08.2024–19.11.2024
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 19.08.2024–18.09.2024
Modul 2: 14.10.2024–13.11.2024
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

24.05.2024–11.10.2024
Freitag, 18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

15.10.2024–12.12.2024
Dienstag, 17.45–21.00 Uhr
Donnerstag, 17.45–21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

07.03.2024–27.06.2024
Donnerstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

Mercredi, 07.02.2024–27.03.2024
Lausanne

CERTIFICAT DE MISE EN VALEUR LOCATIVE

Jeudi, 07.03.2024–27.06.2024
Lausanne

FINANCEMENT IMMOBILIER

Mardi, 05.03.2024–23.04.2024
Lausanne

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)

BACHELOR OF ARTS IMMOBILIENWIRT- SCHAFT/REAL ESTATE

Weitere Informationen finden Sie unter www.steinbeis-cres.de

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Weitere Informationen finden Sie unter www.fh-hwz.ch

Informationen zu
allen Angeboten:
www.svit-school.ch

SVIT
SCHOOL

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

DEUTSCHSCHWEIZ

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

WESTSCHWEIZ

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

TESSIN

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

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Immo-
bilientreuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

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

REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

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

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzenden Fachschul- und Prüfungsregionen:
SVIT-Ausbildungsregion Aargau
SVIT Aargau, Fabienne Lüthi
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau
T 062 836 20 82; F 062 836 20 81
info@svit-aargau.ch

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

Wechsel an der Spitze von SIREA

Das Schweizerische Institut für Immobilienbewertung SIREA hat einen neuen Verwaltungsratspräsidenten. Christian Schuster wurde an der Generalversammlung vom 7. Dezember 2023 einstimmig in dieses Amt gewählt. Er löst damit Stefan Fahrländer ab, der dem Institut seit 2015 als Verwaltungsratspräsident vorstand.



Dr. iur. Christian Schuster ist Leiter der Abteilung Rechtsdienst & Baurechte sowie stellvertretender Geschäftsleiter von Immobilien Basel-Stadt. Er hat langjährige Erfahrung im Finanz-, Steuer- und Bankwesen sowie im Bereich der Baurechte und der Immobilienbewertung. Christian Schuster hat an der Universität Basel Recht studiert und sein Studium 2005 mit einer Dissertation abgeschlossen. Er ist Immobilienbewerter CAS FH, Oberexperte für Prüfungen im Bereich Liegenschaftsbewertung und Mitglied der Bewertungskommission des Kantons Basel-Stadt. Zudem ist er Dozent bei CUREM (Universität Zürich).

KOMPETENZPARTNER FÜR WEITERBILDUNG

Das Schweizerische Institut für Immobilienbewertung SIREA ist die zentrale Anlaufstelle für die Aus- und Weiterbildung von Immobilienfachleuten und Interessierten aus der Wirtschaft mit Bezug zur Bewertung. Sie können am SIREA ihr Wissen und ihre Fähigkeiten vertiefen oder auffrischen. Seit über 20 Jahren bietet das SIREA in Kooperation mit sechs Schweizer Hochschulen in Burgdorf, Muttenz,

Horw, St. Gallen, Mendrisio und Winterthur CAS- und MAS-Studiengänge an; zudem Kurse vom kurzen «Refresher», über Tagesseminare bis zu massgeschneiderten

UNSERE FACHHOCHSCHULEN

BFH Berner Fachhochschule für Architektur, Holz und Bau, Burgdorf

FHNW Fachhochschule Nordwestschweiz für Architektur, Bau und Geomatik, Muttenz

HSLU Hochschule Luzern, Technik und Architektur, Horw

OST Ostschweizer Fachhochschule, Weiterbildungszentrum OST, St. Gallen

SUPSI Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana, Department for Environment, Construction and Design, Mendrisio

ZHAW Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften, Winterthur

Ausbildungen für die Privatwirtschaft. Im Unterschied zu anderen Bildungsangeboten werden Studierende am SIREA in allen schweizerischen und internationalen Denk- und Lösungsansätzen der Bewertung ausgebildet. Dank dieser sehr breiten Sichtweise auf die Immobilienbewertung gewinnen Absolventinnen und Absolventen des SIREA eine umfassende Kompetenz als Bewertende.

Aus dem Schweizerischen Immobilienschätzer-Verband SIV hervorgegangen, arbeitet SIREA strategisch, operativ und personell unabhängig. Im Institut engagieren sich verbandsübergreifend Fachleute, die an der Disziplin der Immobilienbewertung interessiert sind.

WEITERE INFORMATIONEN:

Sirea AG
Aemtlerstrasse 17
8003 Zürich
www.sirea.ch



Kein Weg zu weit – kein Berg zu hoch – ENERENT sorgt für Wohlfühlklima beim Après-Ski auf über 2000 m



Skihütte «Kleine Scheidegg»

Das Skigebiet Kleine Scheidegg/Männlichen im Berner Oberland und in der Jungfrau Region ist ein Traum für jeden Wintersportfan. Eingebettet in die atemberaubende Bergkulisse der Schweizer Alpen befindet sich dort auf 2061 Metern die gemütliche Skihütte «Kleine Scheidegg». Mit 60 Sitzplätzen ist sie der perfekte Ort, um sich nach einem Tag auf den verschneiten Pisten aufzuwärmen oder den Skitag ausklingen zu lassen.

Da in dem Chalet keine festinstallierte Heizung vorhanden ist und das Heizkonzept in der Saison 2022/2023 nicht ausgereicht hat, um wohlige warme Temperaturen zu erzeugen, wurde für die Skisaison 2023/2024 durch die Betreiber ein neues Heizkonzept entwickelt. Gerhard Moser Betriebsleiter des Bergrestaurants «Kleine Scheidegg» erklärt: «Wir

sind hier im Zentrum des Ski-Gebietes und hier braucht es eine Après-Ski-Bar. Wenn das Lauberhornrennen stattfindet, wird es hier sehr voll. In der Hütte muss es warm sein, damit sich die Gäste aufwärmen können.»

WASSERGFÜHRTES HEIZSYSTEM ALS LÖSUNG

Der Vermietungsspezialist ENERENT Schweiz GmbH wurde beauftragt, eine mobile Heizzentrale mit 100 kW Leistung sowie zwei mobile Lufterhitzer HOTAIR MLE 50 mit je 50 kW zu liefern und zu installieren. Die Lufterhitzer werden an die mobile Heizzentrale angeschlossen. Das durch die Heizzentrale erzeugte Heizwasser wird über flexible Verbindungsleitungen zu den Lufterhitzern geleitet, die die Wärmeenergie an die Raumluft abgeben.

BESONDERE ANLIEFERUNGSBEDINGUNGEN

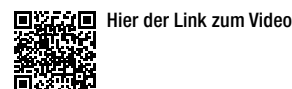
Aufgrund der Strassensperrung bei Schneefall ist die Zahnradbahn die einzige Möglichkeit, Material oder Personen auf den Berg zu transportieren. Die Servicetechniker der ENERENT beluden ihren Transporter mit dem erforderlichen Material und fuhren mit dem mobilen Wärmeerzeuger zum Bahnhof Grindelwald. Dort wurden die Heizzentrale, die Lufterhitzer und das Zubehör sicher auf den Zug verladen. Am Bahnhof «Kleine Scheidegg» wurde alles entladen und die Heizzentrale zur Skihütte geschoben. Dann ging alles Hand in Hand. Die mobilen Lufterhitzer wurden in der Hütte angebracht und nachdem alle Verbindungsleitungen verlegt waren, konnten die Techniker von ENERENT die mobile Heizzentrale in Betrieb nehmen.

Dank des neuen mobilen Heizkonzepts, dass bis Ende März in der Hütte verbleibt, ist die «Kleine Scheidegg» optimal auf den Ansturm der skibegeisterten Gäste während der Saison und vor allem während des jährlich stattfindenden Lauberhornrennens vorbereitet.

Die Anlieferung der mobilen Heizzentrale mitten in den Bergen auf einem Zug, ist für



die Techniker von ENERENT ungewöhnlich, deshalb wurde über diesen Einsatz ein kleiner Dokumentationsfilm gedreht.



Hier der Link zum Video

WEITERE INFORMATIONEN:

ENERENT Schweiz GmbH
Brandbachstr. 10
CH-8305 Dietlikon

Pressekontakt: Katja Albert
Telefon +49 7731 9460-180
E-Mail katja.albert@enerent.com

Schweizer Spezialimmobilien widerstehen globalen Turbulenzen



Der Schweizer Industriesektor erlebt eine bemerkenswerte Renaissance, angetrieben durch technologische Fortschritte, ein wachsendes Umweltbewusstsein und politische Bestrebungen zur Reindustrialisierung.

Diese Entwicklung zeigt sich in einem Beschäftigungszuwachs, mit einem Anstieg der Vollzeitstellen um 2,4 Prozent im 2. Quartal 2023 im Vergleich zum Vorjahr (Stand: 2. Quartal 2023. Quelle: BFS). Besonders profitierten die Elektronik- und Uhrenproduktion sowie der Maschinenbau, die ihre Positionen seit der Coronapandemie nicht nur wiedererlangten, sondern sogar übertrafen.

**WIRTSCHAFTSMOTOR IM WANDEL:
DIE SCHWEIZER INDUSTRIEDYNAMIK**

Der Industriesektor bringt Vorteile für die Gesamtwirtschaft, einschliesslich wirtschaftlicher Unabhängigkeit, Vielfalt, hoher Qualität und Innovation sowie intensiver Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Er sieht sich jedoch mit Herausforderungen wie hohen Produktionskosten, Importabhängigkeit und Weltmarktflektuationen konfrontiert. Regionale Unterschiede sind signifikant. Während Zürich und Bern in der Vergangenheit die industrielle Produktion dominiert hat, zeigte sich in den letzten Jahren eine industrielle Expansion in anderen Kantonen wie Luzern, Graubünden, Jura, Wallis, Fribourg, Nidwalden und

Schwyz (Quellen: BFS, Wüest Partner). Trotz der Dynamik bleibt die Herausforderung der CO₂-Reduktion und die damit verbundenen Regulierungen bestehen.

NEUBAU-DOMINANZ IM CORPORATE STIL

Ein weiteres Merkmal ist die dynamische Neubautätigkeit im Industriesektor. Die Investitionen für Industrie- und Gewerbeflächen stiegen in den 12 Monaten vor dem 2. Quartal 2023 auf etwa 4 Milliarden Franken, rund 10 Prozent aller Neubauproduktionen im Schweizer Hochbau (Quelle: Immo-Monitor 2024 | 1, Wüest Partner). Der Grossteil der neuen Industrie- und Gewerbeflächen, nämlich 66,6 Prozent, wird von Industrieunternehmen errichtet, die die Flächen später selbst nutzen. Diese Handhabung fällt unter den Begriff «Corporate Real Estate».

INVESTOREN AUF VORMARSCH

Allerdings machen Immobilieninvestoren inzwischen bereits 26,2 Prozent der Neubauproduktion aus (Stand: 2. Quartal 2023. Quelle: Baublatt Info-Dienst), was ihr zunehmendes Interesse an Investments in Industrieliegenschaften widerspiegelt. Für Immobilieninvestoren bietet der Industriesektor interessante Möglichkeiten durch die erhöhte Flächen nachfrage und ein attraktives Rendite-Risiko-Profil. Die Sharpe Ratio von Industriebauwerken lag zwischen 2009 und 2022 bei 6 Prozent (Quelle: MSCI), vergleichsweise attraktiv gegenüber anderen Immobiliensegmenten. Direktinvestitionen erfordern tiefgehendes technisches Wissen und sind meist grossen institutionellen Investoren vorbehalten, während indirekte Investitionen durch Fonds eine durchschnittliche Rendite von 14,2 Prozent zwischen 2009 und 2022

(Quellen: Indxx.com; marketwatch.com; MSCI; Refinitiv; Wüest Partner) aufwiesen.

SEKUNDÄRSEKTOR ALS IMPULSGEBER DER WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG

Zusammenfassend ist der Schweizer Industriesektor eine treibende Wirtschaftskraft mit positiven Auswirkungen auf den Immobilienmarkt. Er bietet Investoren Chancen und trägt zur Diversifizierung und Stärkung der lokalen Wirtschaft bei.

MIT SICHERHEIT ZUM RAUM FÜR GESCHÄFTSERFOLG – RUAG REAL ESTATE

«Unter diesem Claim bieten wir am Markt umfassende Raumangebote für Gewerbe, Industrie und sicherheitsrelevante Infrastrukturen an», sagt Matthias Hauswirth, Chief Real Estate Officer bei RUAG Real Estate. «In unseren themenorientierten Industrie- und Businessparks entstehen lebendige Business-Ökosysteme, die attraktive Arbeitsplätze und synergetische Wertschöpfungen fördern. Ergänzt wird unser Angebot durch vielseitige Facility Services zur optimalen Produktionsunterstützung. Wir garantieren optimale Arbeits- und Produktionsbedingungen, fördern die vernetzte Entwicklung und Produktion in kollaborativer Umgebung und tragen so zur Attraktivität des Werkplatzes Schweiz bei.»

RUAG Real Estate AG
Staufferstrasse 65
3000 Bern 22
ruag.ch/realstate



Durch einen Sturz sterben mehr Menschen als im Strassenverkehr!

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

Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauerlassen 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 Werkentümer gestützt auf Art. 58 (Obligationenrecht). Erst wenn der 2. Handlauf, also der beidseitige Handlauf nicht ausreicht, strebt im Bestand die Wohnungswirtschaft eine Liftlösung an. Aber Treppen bleiben Fluchtwege, daher sind nach SIA-Norm beidseitige Handläufe gesetzlich geregelt.

Wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten,

den Mensch mit Beeinträchtigung oder nach einem Schlaganfall, versteht auch, weshalb 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 schön aus.

Die Fachberater von Flexo beraten Sie gerne kostenlos vor Ort und zeigen Ihnen die Möglichkeiten auf. Zögern Sie nicht, uns anzurufen:



Beidseitiger Handlauf in einem Bürogebäude

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Nur normgerechte Handläufe bieten optimale Sicherheit (für Jung und Alt)

Mit Stil nach oben!

Möglichst lange im eigenen Haus zu verbleiben, im Stockwerkseigentum oder in der eigenen Wohnung: Das ist der grösste Wunsch, vor allem der älteren Mitbürger. Doch die Treppen sind oftmals das Problem. Die Wohnung ist inzwischen umgebaut, eine barrierefreie Dusche, Haltegriff im Bad und im Flur, Stolperfallen beseitigt – nur die

Treppe gilt es noch zu überwinden. Vorab gehören an Treppen grundsätzlich beidseitig Handläufe, so die Empfehlungen der bfu (Beratungsstelle für Unfallverhütung).

Gibt es eine Möglichkeit im Treppenhaus einen Lift zu montieren? Ja, oftmals haben Treppen ein «Treppenauge», in dem bei guter

fachmännischer Planung sogar ein Lift eingebaut werden kann. Dazu braucht es den Fachmann, denn es gilt vieles zu berücksichtigen! Es beginnt mit der Bauanfrage bei der zuständigen Gemeinde, der umfangreichen Planung (Vorbereitungsphase), der Auswahl des für das Bauvorhaben passenden senkrechten Liftes bis hin zu einer reibungslosen Bauabwicklung.

Da sind die Fachkräfte der Firma flexomobil gefragt, die ähnlich wie ein Architekt oder Planer – jedoch ausgestattet mit dem benötigten Fachwissen rund um das Treppenhaus, rund um den Lift – diese Bauvorhaben oftmals im Auftrag einer Stockwerks-Eigentümergeinschaft oder auch schon für den Hausbesitzer, durchgeplant und gebaut haben.

Und dies sogar – je nach Auftraggeber – zu einem vorher genau ermittelten Festpreis, inkl. Bauantrag und bis hin zur Abnahme durch das Liftamt. Aber dazu benötigt es auch die Mitwirkung des Auftraggebers – denn ob ein Bauvorhaben verwirklicht werden kann, sieht man schon an den ersten Bildern, die wir dann kostenlos und unverbindlich prüfen und Ihnen bereits auch einen Kostenrahmen nennen. Besuchen Sie unsere Internet-Seite und rufen Sie uns an – ein Anruf kann alles verändern.

WEITERE INFORMATIONEN:

Flexomobil GmbH
Technoparkstr. 2
8406 Winterthur
Tel. 052 550 52 28
www.flexomobil.ch



Lift in der Wohnanlage...



...und Hauslift im privaten Haus

Das effiziente Schilder-Bestellungs-Tool für Liegenschaftsverwaltungen

Die webbasierte Software der Sahli & Partner AG aus Bern verspricht Bewirtschaftern und Sachbearbeitern aus Liegenschaftsverwaltungen eine unkomplizierte Lösung für die Bestellung von Briefkasten- und Klingelschildern. Benutzerfreundlichkeit, Schnelligkeit und Effizienz stehen im Mittelpunkt dieses Tools.

DAS DASHBOARD MIT LEICHTIGKEIT: ALLES IM BLICK, ALLES UNTER KONTROLLE

Das übersichtliche Design ermöglicht es, mit nur wenigen Klicks alle relevanten

Informationen abzurufen – sei es den Status einer laufenden Bestellung oder die Historie vergangener Aufträge. Das personenübergreifende Dashboard hilft Doppelbestellungen zu vermeiden.

AUTOMATISIERUNG, DIE ENTLASTET: ZEIT SPAREN, EFFIZIENZ STEIGERN

Dank verschiedener Automatisierungen gehören zeitraubende, manuelle Prozesse zur Vergangenheit an. Die Web-App optimiert den gesamten Bestellungsworkflow. Das bedeutet nicht nur eine wertvolle

Zeitersparnis für die Bewirtschafter, sondern auch eine Reduzierung von Fehlerquellen auf ein Minimum.

KINDERLEICHTE BEDIENUNG: IN WENIGEN SCHRITTEN ZU DEN PASSENDEN SCHILDERN

Die Bedienung der sahli.app könnte nicht einfacher sein. Die übersichtliche Benutzeroberfläche führt durch den gesamten Bestellungsprozess, angefangen bei der Auswahl der Liegenschaft bis hin zur Auswahl einer abweichenden Lieferadresse.

«Dank der sahli.app steht uns eine effiziente und funktionale Bestellmöglichkeit für Namensschilder zur Verfügung. Sie ist einfach in der Handhabung und sehr übersichtlich – toll!»

– Andrea Hausmann, Wotreva AG

«Das übersichtliche Bestellportal der SahliBeschriftung vereinfacht die Schilderbestellungen sehr. Wir können die Schilder für unsere Mieter sehr rasch und unkompliziert online bestellen. Herzlichen Dank!»

– Kevin Gerber, Leiter Bewirtschaftung, Regimo Bern AG

Die Nutzung der Web-App ist für Liegenschaftsverwaltungen kostenlos. Erfahren Sie mehr auf sahli.app.

ÜBER SAHLI & PARTNER AG

Seit mehr als 50 Jahren ist die Sahli & Partner AG spezialisiert auf Beschriftungslösungen in und rund um Gebäude. Dank Investitionen in Innovation und Entwicklung hat das Unternehmen heute einen sehr hohen Digitalisierungs- und Automatisierungsgrad im Bereich der Namensschilderproduktion.



WEITERE INFORMATIONEN:

Sahli & Partner AG

Moosstrasse 5
3322 Urtenen-Schönbühl
Tel. 031 921 11 63
www.sahlibeschriftung.ch

TRENDTAGE IMMOBILIEN – Bauen | Energie | Wohnen

DIE IMMOZIONALE 2024

ORT

DREISPITZ Sport- und Kulturzentrum, Kreuzlingen

ÖFFNUNGSZEITEN

Freitag, 16. Februar
15.00–18.00 Uhr
Samstag, 17. Februar
11.00–17.00 Uhr
Sonntag, 18. Februar
11.00–17.00 Uhr
Eintritt frei

Vom 16.–18. Februar 2024 findet die 11. Immozionale Thurgau in Kreuzlingen im DREISPITZ statt. Die professionelle Beratung ist dabei ein wichtiger Bestandteil.

Die Immozionale Thurgau präsentiert an den drei Messetagen 45 Spezialisten aus der Immobilien-, Bau- und Energiewirtschaft, Architektur, Finanzdienstleistung sowie dem Handwerk.

Messebesucher können sich eingehend über den Kauf und das Mieten von Häusern



und Wohnungen informieren und haben die ausgezeichnete Gelegenheit, sich einen Überblick über den Immobilienmarkt zu verschaffen sowie die einmalige Möglichkeit, aus erster Hand von geplanten Überbauungen und Projekten zu erfahren.

Anhand neuester Trends, Produkte und Innovationen geben ausgewiesene Fachleute den Besuchern Informationen und Ideen, wie sie ihr Zuhause planen, bauen, einrichten und finanzieren können.

SONDERSCHAU «INTELLIGENTE LADELÖSUNGEN FÜR ELEKTROMOBILITÄT»

Liegenschaften mit mehreren E-Ladestationen benötigen Ladesysteme mit intelligentem Lastmanagement. Fachleute der

Elektro Arber AG präsentieren verschiedene Produkte und sind Partner für die Planung und Installation. Wie der Mobilitätsstrom gemessen und auf der individuellen Stromrechnung abgebildet wird, zeigt Energie Kreuzlingen mit ihrem Dienstleistungsangebot ChrüzlingeLEA. Zudem erwartet die Besucherinnen und Besucher eine der ersten bidirektionalen Wallboxen, die auf dem Markt sind. Durch die Wallbox «two-way-digital» kann das Elektroauto als lokaler Batteriespeicher genutzt werden. Mit der zugehörigen App von sun2wheel® werden Ladestation und Akku intelligent verwaltet.

FACHVORTRÄGE

Parallel zur Messe findet während den drei Tagen ein interessantes Fachvortragsprogramm statt. Kompetente Referenten informieren über aktuelle Themen wie «meine Immobilie im Alter», «Heizungersatz», «Elektromobilität», «Steuern rund ums Eigenheim», «nachhaltig sanieren, Energiekosten halbieren u. v. m. Die Fachvorträge sind für die Messebesucherinnen und Messebesucher kostenlos.

Das Thema am Stand der Thurgauer Kantonalbank (TKB) lautet «Nachhaltig sanieren, Energiekosten halbieren»

Besucherinnen und Besucher, die sich für nachhaltige Sanierungen und Finanzierungen interessieren, erwartet am TKB-Stand eine Rundum-Beratung. Fachspezialisten beantworten Fragen rund um energetische Sanierungen von Liegenschaften und zu passenden Finanzierungsmöglichkeiten, wie der TKB-Energiehypothek. Zu Gast am TKB-Stand sind Vertreter von eteam, die öffentliche Energieberatungsstelle im Kanton Thurgau. Sie bieten für Interessierte kostenlose Impulsberatungen zu diversen energieeffizienten Lösungen an.

Energiekrise, Klimawandel und Nachhaltigkeit tangieren Eigentümerinnen und Eigentümer von Liegenschaften mehr denn je. Wer seine Liegenschaft energetisch saniert kann nicht nur den Energieverbrauch senken und Kosten einsparen. Das Heizen mit erneuerbaren Energien und die Erzeugung von eigenem Strom bietet gleichzeitig die Gelegenheit, Abhängigkeiten zu reduzieren und einen Beitrag an die Klimaziele des Bundes zu leisten.

WEITERE INFORMATIONEN:

Verein Immozionale Thurgau
www.immozionale-tg.ch

Eigene Stromversorgung für Ihre Immobilie

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

Die Stimmberechtigten haben sich erneut im Frühjahr 2023 für mehr erneuerbare Energie ausgesprochen. Durch die deutliche Anhebung der Stromkosten, boomt die Nachfrage nach einer Photovoltaikanlage auf neue oder bestehende Liegenschaften. Die 1000 Sonnen-Dächer Swiss AG ist spezialisiert auf die Energiegewinnung und -speicherung durch Photovoltaikanlagen und kümmert sich um die Beratung, Planung und Umsetzung. Die Mitarbeitenden nehmen dem Kunden die Formalitäten ab, erstellen eine individuelle Planung und kümmern sich um die Umsetzung mit den eigenen Montageteams.

UNABHÄNGIGER SELBSTVERSORGER

Mit der zur Liegenschaft passenden Solaranlage produzieren Hausbesitzer nicht nur genügend Strom für sich selber, sondern können auch überschüssige Energie ins Netz einspeisen. Bis zu 70 Prozent

der erzeugten Energie werden für die eigene Nutzung verwendet. Dank einem zusätzlichen Energiespeicher kann die Eigennutzung bis zu 90 Prozent gesteigert werden, wodurch die Liegenschaft grösstenteils netzunabhängig wird. Bei der Investition in eine Photovoltaikanlage rechnet man mit einer Lebensdauer von über 30 Jahren. Mit der dezentralen Energieversorgung wird das Stromnetz entlastet. Es lohnt sich die gewonnene Energie auch für die Warmwasseraufbereitung zu nutzen, damit sparen Hauseigentümer ebenso bei den Heizkosten. Bei Stromausfall kann mit einer Backup-Box die Notstromversorgung im eigenen Haus fortgeführt werden.

ENERGIE IM FOKUS

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

WEITERE INFORMATIONEN:

1000 Sonnen-Dächer Swiss AG
Hauptstrasse 129, 8274 Tägerwilten
Tel. +41 71 667 00 60
info@1000-sonnen-daecher.ch
www.1000-sonnen-daecher.ch



Die Bauen+Wohnen Luzern im Wandel der Zeit – neues Konzept, neues Datum, neuer Standort Zentralschweizer Informationstage für Bauen, Sanieren und Energie



23. BAUTRENDS & ENERGIE

23.–25. Februar 2024
Fr 13–19 Uhr
Sa & So 10–17 Uhr

Eintritt
Fr–So CHF 10.–/Tag

Kinder bis 16 Jahre in Begleitung
Erwachsener gratis

Weitere Infos
www.bautrends.ch

Mit Immobilien gratis
an die Messe: →



Im Herzen von Luzern, erstklassig und modern: Die Messe Bauen+Wohnen präsentiert sich vom 23. bis 25. Februar 2024 mit einem neuen Konzept, den Zentralschweizer Informationstagen für das Bauen und Sanieren. Die Veranstaltung ist optimal auf das Bedürfnis privater und kommerzieller Immobilienbesitzer ausgerichtet. Der Freitag wird zum Fachtag mit einem Rahmenprogramm zugeschnitten auf Planer, Architekten und Bewirtschafter. Die grösste Zentralschweizer Veranstaltung zu Bautrends und Energie findet im Kunst- und Kongresszentrum Luzern statt.

Im Herzen der Stadt und direkt am Wasser liess der französische Architekt Jean Nouvel das KKL zwischen 1995 und 2000 nach seinen Plänen bauen. Er wählte den Platz für sein Meisterwerk so, dass Natur und Bau verschmelzen und seine Idee der Reflexion durch die Lage und die gewählten Materialien voll ausgeschöpft werden konnte.

Der exklusive Standort des KKL Luzern widerspiegelt die Intention der Neuausrichtung der Luzerner Veranstaltung für Bautrends und Energie treffend: Die Kombination aus qualitativ hochwertigen Ausstellern, informativen Fachreferaten und professionellem Ambiente bilden den idealen Rahmen für

den Besucher, sein Bauprojekt erfolgreich zu realisieren.

Messeveranstalter Marco Biland freut sich auf die Umsetzung des kompakten Messekonzepts im Februar 2024: «Die neue Veranstaltung kommt sehr gut an. Die Vorbereitungen laufen auf Hochtouren und die positive Resonanz zeigt, dass die Neuorientierung der richtige Entscheid war. Sowohl Aussteller als auch Besucher profitieren von den zahlreichen Vorteilen, welche das neue Konzept mit sich bringt. Die dreitägige Fachveranstaltung bietet wichtige Impulse für das Bauen in der Zentralschweiz und dient als ideale Plattform für alle privaten und kommerziellen Immobilienbesitzer, Bewirtschafter, Planer und Architekten, sich über aktuelle Trends und Entwicklungen in den Bereichen Bauen & Immobilien, Innenausbau und Energie zu informieren. Das umfangreiche Programm während den drei Messetagen, bestehend aus Vorträgen, Beratungsangeboten und Podiumsdiskussionen, lädt Fachleute aus der Branche ein, sich fortzubilden und auszutauschen. Zum Messeauftakt am Freitag findet der Fachtag von Profis für Profis statt, wobei das Vermitteln von Fachwissen sowie die Stärkung und der Ausbau des Kundennetzwerkes im Mittelpunkt stehen.»



Aufgrund des grossen Interesses an Themen rund um die energetische Optimierung des Gebäudes ist die erneute Zusammenarbeit mit dem Kanton und der Stadt Luzern in der Umsetzungsphase, wobei diese, zusammen mit den Energiefachstellen der Zentralschweizer Kantone und mit Partnern aus der Wirtschaft, das Sonderthema Energie präsentieren.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Wie kann man eine Experteneinschätzung schnell und digital erhalten? Das neue und einzigartige Onlinetool von fimmot verbindet genau diese beiden Eigenschaften!

AUSGANGSLAGE:

Auf dem Markt sind heute verschiedene Online-Bewertungstools verfügbar, die schnell, einfach und kostenlos eine Range an Immobilienwerte liefern. Diese Zahlen stehen dann zur Verfügung, können aber ohne Interpretation eines Experten von Laien nicht richtig eingeordnet und verwendet werden. Zudem haben die Benutzer keinerlei Informationen, welche Systeme und Zahlen die Basis für die Bewertung bilden. Je nach Anbieter können diese markant voneinander abweichen und verunsichern die Benutzer. In den meisten Fällen steht man anschließend vor den gleichen Fragen, was einen dazu zwingt eine andere Lösung zu suchen. Oft sind es Banken, Immobilienexperten oder Fachkammern (SIV, SVIT BEK, etc...), die man nach Rat fragt oder man muss sich im Bekanntenkreis nach Lösungen umhören.

ANALYSE:

Dies ist jedoch aufwändig und oft wird von den oben genannten Anspruchsgruppen eine professionelle Immobilien-Bewertung durch einen ausgewiesenen und erfahrenen Immobilienbewerter empfohlen. Die größten Nachteile dabei sind der Zeitaufwand (ca. 7–14 Tage) und die Kosten (je nach Objekt und Umfang werden dabei rasch

über CHF 1 200.– aufgerufen). Für viele Stakeholder ist das meist zu teuer und zu langwierig für eine erste grobe Einschätzung des Objektes im Markt.

ZIELSETZUNG / STRATEGIE:

Genau da setzt das neu entwickelte Onlinetool an:

- Alle rudimentären Objektdaten können online erfasst werden
- Es müssen keine zusätzlichen Unterlagen zusammengesucht oder mitgeliefert werden
- Man erhält innerhalb von 24 Stunden eine digitale, 2–3 seitige Markteinschätzung

MEHRWERT FÜR STAKEHOLDER:

Hier greifen die Stärken des neuen Online-Bewertungstools der fimmot Finanz & Immobilien GmbH: Je nach Bedürfnis wählt der Interessent die für ihn passende Bewertungsoption und erhält in kurzer Zeit eine

verlässliche Expertenbeurteilung in schriftlicher Form und wenn gewünscht, eine individuelle Beratung. Ergebnis ist ein von fachkundiger Hand (Immobilien-Experte SEK/SVIT) geschätzter Richtwert, der im geeigneten Marktumfeld positioniert worden ist und hat damit eine hohe Aussagekraft und Verwendbarkeit. Die Bewertung kann für Einfamilien- und Mehrfamilienhäuser, sowie Grundstücke oder Renditeobjekte erstellt werden. So werden Käufer, Verkäufer, Marktinteressenten und weitere Stakeholder optimal im Wertermittlungsprozess unterstützt.

Dies notabene für ein überschaubares Honorar ab CHF 295.00 exkl. MwSt und innerhalb einer vertretbaren Frist von 24 Stunden.

FEEDBACKS/MARKTERGEBNISSE:

Das Onlinetool wurde vom Markt sehr gut aufgenommen. Es wird von Banken, Erbgemeinschaften und anderen privaten Marktteilnehmern problemlos und über die Erwartungen oft angewendet. Das Onlinetool ist sogar mit dem Innovationspreis für Technologie und Dienstleistungen für das Jahr 2024 ausgezeichnet worden. Das Online-Bewertungstool von fimmot Finanz & Immobilien ist für alle Marktteilnehmer

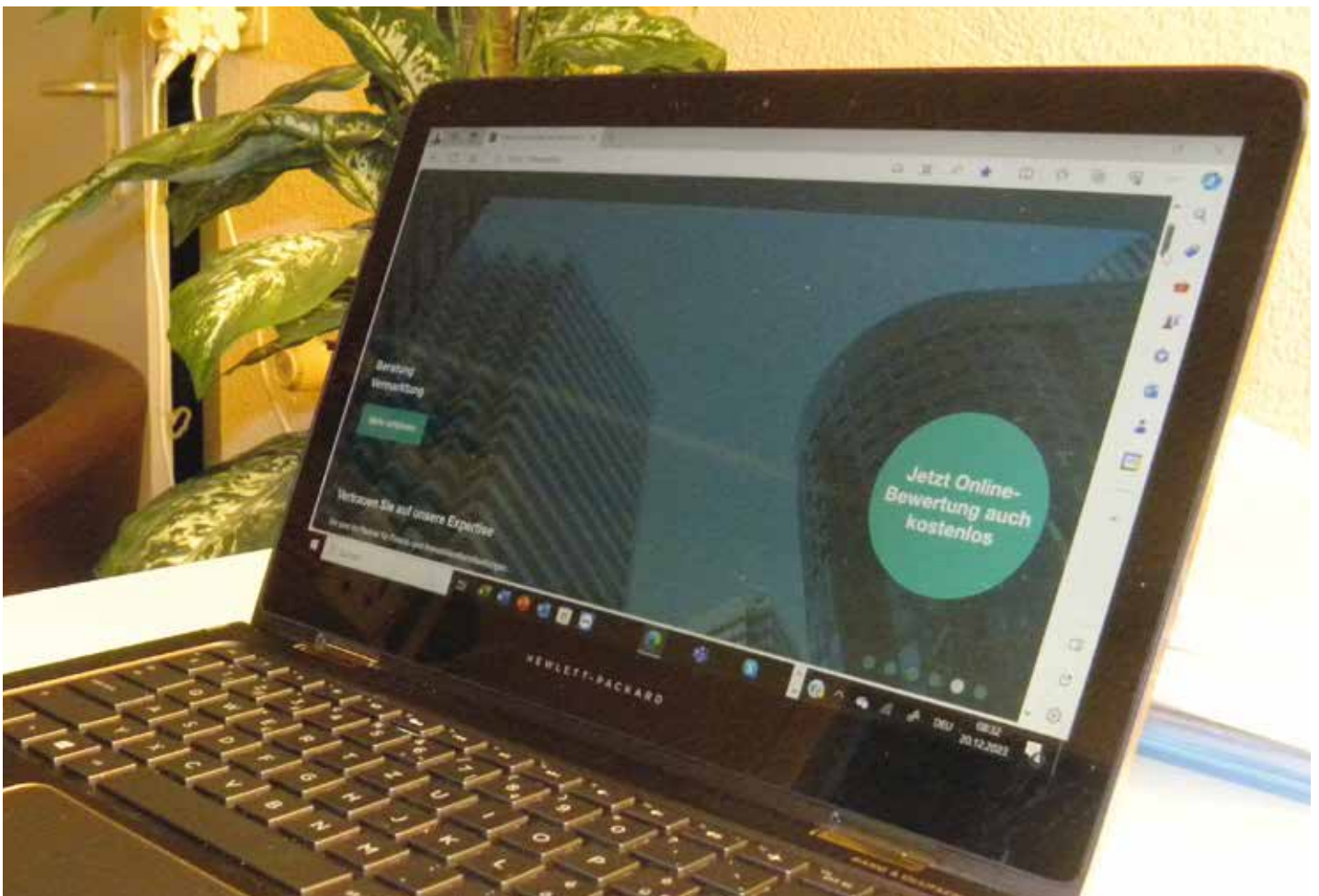
einfach, rasch und jederzeit anzuwenden. Es hat ein Bedürfnis aufgezeigt, schließt eine Marktlücke und erbringt dadurch für alle Beteiligten einen nachweislichen Mehrwert.

WAS KANN ES NICHT ?

Eine Markt- oder Verkehrswert Analyse nach SVS-Standard kann dieses Tool jedoch nicht ersetzen, da dort mit noch umfangreicheren Daten gearbeitet und eine detaillierte Bewertung erstellt wird und immer mit einer Besichtigung des Objekts zusammenhängt.

WEITERE INFORMATIONEN:

fimmot Finanz & Immobilien GmbH
Unterstieg 8, 8222 Beringen
Tel. 052 685 27 10
info@fimmot.ch
www.bautrends.ch



E-Auto-Ladestationen sind für Hotels mehr als «nice to have»



Foto Credits: M. Thu

Elektrofahrzeuge werden immer beliebter und die Nachfrage nach Ladestationen steigt. Für Hotels bietet diese Entwicklung Chancen, denn umweltbewusste Reisende entscheiden sich eher für Unterkünfte mit Ladelösungen, wenn sie mit dem Auto unterwegs sind.

Eigens für E-Auto-Touristen erstellte Hotel-Listings zeigen, dass verfügbare Ladestationen für diese Gäste ein wichtiges Auswahlkriterium sind. Angesichts der wachsenden Beliebtheit von Elektroautos können sich Hotels mit einer soliden Ladeinfrastruktur von ihrer Konkurrenz abheben und ihre Nachhaltigkeitsbemühungen ausbauen. Abgesehen von zufriedenen Gästen profitieren Hotels so von Mehreinnahmen.

Für die Planung und Installation der Ladeinfrastruktur empfiehlt sich ein erfahrener und lizenzierter Partner. Dabei stehen die individuellen Bedürfnisse im Vordergrund – ein kleines Bed & Breakfast benötigt eine andere Lösung als ein 5-Sterne-Resort mit Hunderten von Zimmern.

Ob in einer Tiefgarage oder draussen, Ladestationen sollten mit hochwertigen Komponenten und fortschrittlichen Schutzrichtungen ausgestattet sein, die hohen Stromstärken standhalten und eine sichere Bedienung gewährleisten, beispielsweise durch einen integrierten Schutzschalter. Wichtig ist auch, dass der gewählte Standort über eine stabile Internetverbindung verfügt, um Fehlersuche und Upgrades aus

der Ferne durchführen zu können. Denn die physischen Wartungsarbeiten an Ladestationen sind bei vielen Anbietern minim.

Eine weitere Komponente ist die Bestimmung des Strombedarfs. Am effizientesten sind Ladesysteme, die den anderen Stromverbrauch in einem Gebäude erkennen und das Laden von Elektrofahrzeugen entsprechend anpassen können. Das Ladestationssystem versorgt die Fahrzeuge mit Strom, wenn der allgemeine Verbrauch des Gebäudes sinkt, sodass das Laden den allgemeinen Stromverbrauch des Gebäudes nie zusätzlich belastet. Dadurch können Hotels sicherstellen, dass eine Erhöhung ihres Stromtarifs niemals auf den Stromverbrauch zum Laden von Elektrofahrzeugen zurückzuführen sein wird.

Bei Ladestationen handelt es sich um eine langfristige Investition. Deshalb ist eine ausbaufähige Lösung, die flexibel mit den Anforderungen des Hotels mitwachsen kann, die nachhaltigste Wahl. Steigt der Bedarf an Ladestationen, können mit wenig Aufwand neue Stationen zur bestehenden Infrastruktur hinzugefügt werden.

Entscheidend sind auch die Abrechnungsmöglichkeiten. Hotelgäste müssen sich fürs Aufladen als solche identifizieren und wünschen sich eine einfache Bezahlung. Dank ausgereifter Technologie und hochwertigem Design erfüllen die Zaptec Pro Ladestationen all diese Anforderungen und noch mehr.

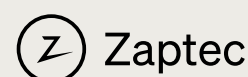


Foto Credits: Zaptec



Scannen & mehr zum Thema in der Art Deco Hotel Montana Case Study lesen.

Oder eine E-Mail an info.ch@zaptec.com schreiben.



BEWEISSICHERUNG



Beweissicherung aus einer Hand

Beweissicherung
Rissprotokolle
Messtechnische Überwachung
Schadenerledigung

Steiger Baucontrol AG
St. Karlstrasse 12 | Postfach
6000 Luzern 7 | www.baucontrol.ch

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 Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
Weitere weiteren Geschäftsstellen: Bruggaren AG, Frensdorf, Frensdorf, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggental, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

FENSTER



Der Schweizer Experte für die Fensterrenovierung

- Energetisch renovieren – auch im bewohnten Zustand
- Schnell und sanft mit dem innovativen Renovationsfenster
- Pionier des Wechselfrahmensystems seit über 40 Jahren

4B AG
an der Ron 7 6280 Hochdorf
www.4-b.ch
Tel. +41 (0)41 914 50 50
info@4-b.ch

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



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



Unsere Real Estate Brands
homegate.ch immoScout24



newhome.ch AG
Talacker 41
8001 Zürich
www.newhome.ch

IMMOBILIENSOFTWARE



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

ID-Cloud Real Estate Mgmt

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



info@interdialog.ch
www.interdialog.ch

GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE
[www.garaiore-rem.ch](http://www.garaiorem.ch)



GARAIO REM AG
Tel. +41 58 510 23 00 – info@garaiore-rem.ch





Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung,
Überbauungen, Ferienwohnungen
und Ihr eigenes Netzwerk

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



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



Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R5

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

PARKETT UND LANDHAUSDIELEN

DIELENWERK

DIELENWERK Parkett & Landhausdielen GmbH
Überlandstrasse 18
8953 Dietikon

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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



professionelle Schädlingsbekämpfung

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

Ihr Partner auch im Bautenschutz

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

Und vieles mehr ...

Unser Grundsatz:
**So wenig wie möglich
aber so viel wie nötig**

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

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

www.plagex.ch | info@plagex.ch

SPIELPLATZGERÄTE



Gute Spielplätze

Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen, Sanierungen,
Sicherheitsberatungen.

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

TAGESLICHTLÖSUNGEN



Heliobus AG
Sittertalstrasse 34
9014 St.Gallen, Switzerland
Tel. +41 71 544 66 88
info@heliobus.com

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident:

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

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

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

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

Ressort Recht & Politik:

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

Ressort Finanzen:

Gabriel Schmid, Buchhaltungs AG,
Gotthardstrasse 55, 8800 Thalwil,
gabriel.schmid@buchhaltungs-ag.ch

CEO SVIT Schweiz:

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

Stv. CEO SVIT Schweiz:

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

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

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

TERMINE

SVIT SCHWEIZ

SWISS REAL ESTATE FORUM UND DV
20./21.06.24 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

SVIT BEIDER BASEL

29.04.24 Generalversammlung

SVIT BERN

06.03.24 ImmoAusblick
UBS AG
07.03.24 InfoMeet
03.-06.04.24 QV-Campus
01.05.24 Frühjahresanlass
31.05.24 Powermeeting
Region Biel-Seeland
11.09.24 Generalversammlung
19.09.24 ImmoFuture Day
17.10.24 Tagesseminar
06.-07.11.24 Berner
Immobilientage

SVIT GRAUBÜNDEN

-

SVIT OSTSCHWEIZ

-

SVIT ROMANDIE

02.05.24 Assemblée générale
et Soirée des leaders
de l'immobilier
24.09.24 Cérémonie de remise
des Prix de
l'immobilier romand

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

23.02.24 Forum SVIT
Zentralschweiz
07.03.24 Lunchbreak
07.06.24 Generalversammlung

SVIT ZÜRICH

01.02.24 Stehlunch
07.03.24 Stehlunch
11.04.24 Generalversammlung
31.05.24 Golfturnier SVIT
Zürich & Friends
06.06.24 Stehlunch
04.07.24 Sommerevent
10.10.24 Oktoberfest SVIT
Zürich & Friends
29.11.24 Weihnachtsfeier

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

26.03.24 Generalversammlung
26.03.24 Real Estate
Symposium
ERFA Zürich
11.04.24 Fachseminar
27.08.24 Valuation Congress
24.09.24 + Immobilien-
gespräche
ERFA Zürich
29.10.24

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

26.03.24 Generalversammlung
26.03.24 Real Estate
Symposium
23.05.24 STWE Young
23.10.24 13. Herbstanlass

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

25.01.24 79. Lunchgespräch
26.03.24 Generalversammlung
26.03.24 Real Estate
Symposium
17.04.24 80. Lunchgespräch
10.07.24 81. Lunchgespräch
10.09.24 KUB Focus
05.11.24 82. Lunchgespräch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

26.03.24 Generalversammlung
26.03.24 Real Estate
Symposium
21.05.24 Fachseminar
06.11.24 Makler-Convention

SVIT FM SCHWEIZ

27.02.24 Roundtable
26.03.24 Generalversammlung
26.03.24 Real Estate
Symposium
06.06.24 FM-Day
19.09.24 Good Morning FM!



„Wie das Jahr 2024 wird? Ein Traum-
wenn Sie mein Honorar bezahlen.“



***KAI FELMY**

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



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE

monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR
NICHTMITGLIEDER**

78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS

7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL

Beglaubigte Auflage: 2778

(WEMF 2022)

Gedruckte Auflage: 3500

VERLAG

SVIT Verlag AG

Maneggstrasse 17

8041 Zürich

Telefon 044 434 78 88

Telefax 044 434 78 99

www.svit.ch/verlag@svit.ch

REDAKTION

Dr. Ivo Cathomen (Herausgeber)

Dietmar Knopf (Chefredaktion)

Claudia Wagner (Dienstredaktion)

Mirjam Michel Dreier (Korrektorat)

Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

DRUCK UND VERTRIEB

E-Druck AG, PrePress & Print

Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen

Telefon 071 246 41 41

Telefax 071 243 08 59

www.edruck.ch, info@edruck.ch

SATZ UND LAYOUT

E-Druck AG, PrePress & Print

Rita Kurmann

Andreas Feurer

**INSERATEVERWALTUNG
UND -VERKAUF**

Wincons AG

Margit Pfändler

Mario Lenz

Fischingerstrasse 66

8370 Sirmach

Telefon 071 969 60 30

info@wincons.ch

www.wincons.ch

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.

Ihr Erfolg ist unsere Priorität

Vermarkten Sie Ihre Immobilien dieses Jahr noch einfacher, effektiver und effizienter.

Entdecken Sie schon heute die innovativen Tools, die wir für Sie entwickeln.

Jetzt News entdecken!



Unsere Real Estate Brands



SO STARK.
SOPREMA.

Mehr Infos
finden Sie hier



GEMEINSAM BAUEN WIR HEUTE DIE GEBÄUDE DER ZUKUNFT

Welche Bauvorhaben Sie auch immer realisieren wollen, als starker Partner an Ihrer Seite unterstützen wir Sie mit hochwertigen Abdichtungsprodukten, erweiterten Garantieleistungen und umfassenden Service- und Dienstleistungen. **Alles für dichte Gebäudehüllen.**

SO STARK. SOPREMA.



SOPREMA