

FOKUS
BWO-DIREKTOR
MARTIN TSCHIRREN
IM GESPRÄCH

— 04



IMMOBILIEN-
RECHT
DER LOCKDOWN
UND DIE
GESCHÄFTSMIETE

— 34

BAU & HAUS
BADEN BIETET
AUSGEZEICHNETE
FREIRÄUME

— 40

DAS BWO IN DER VERMITTLERROLLE

DER VERHANDLUNGSLÖSUNG EINE CHANCE GEBEN

Auf die Gefahr hin, dass diese Zeilen durch die eiligen Beschlüsse des Parlaments überholt werden: Der Bundesrat hat die Vertragspartner in der Frage der Geschäftsmiete eindringlich zu einvernehmlichen und individuellen Lösungen aufgerufen. Der SVIT Schweiz unterstützt diese Verhandlungslösung und appelliert seinerseits an die Mitglieder, auf die Geschäftsmieter zuzugehen. Wir sind der Auffassung, dass sich die Vielfalt der Situationen, in denen sich Geschäftsmieter und Vermieter befinden, nicht in der Notverordnung abbilden lassen. Aber eines ist klar: Eine nationale «politische Lösung» wäre zum Nachteil aller Beteiligten. Darum lehnen wir die Vorstösse der beiden Wirtschaftskommissionen der eidgenössischen Räte zum jetzigen Zeitpunkt ab.



Umgekehrt ist auch die Gesprächsverweigerung keine Lösung. Es kann nicht in unserem wirtschaftlichen Interesse liegen, Mieter in den Konkurs zu treiben und anschliessend mit Leerständen konfrontiert zu sein. Ich lege Ihnen darum den «Leitfaden für die Verhandlungen über eine vorübergehende Mietzinsreduktion» ans Herz, den der SVIT als Grundlage erarbeitet hat. Sie finden ihn unter www.svit.ch. Das Ergebnis einer Verhandlung nach diesem Leitfaden kann ein vorübergehender teilweiser oder vollständiger Erlass des Mietzinses sein.

Ich werde auch gefragt, wie wir als Dachverband zu den kantonalen Lösungen stehen, die da und dort unter den Beteiligten und teilweise mit finanzieller Beteiligung der öffentlichen Hand ausgearbeitet werden. Diese sind für mich Ausdruck unserer föderalen Struktur und einer differenzierten Einschätzung der Tragbarkeit sowie der wirtschaftlichen Bedeutung und Risiken für die Volkswirtschaft. Ob sich der Staat mit Steuergeldern daran beteiligen soll, bleibe dahingestellt.



LÜBER SYSTEM

Wasserbehandlungsanlagen

KORROSIONSSCHUTZ für Trinkwassersysteme

Situation

Rostiges Wasser.

Analyse

Untersuchung der Trinkwasserleitungen vor Ort.

Lösung

Zuverlässiger Schutz durch Hydrocleaner® Plus.



IHR WASSER - IN GUTEN HÄNDEN

Lüber System GmbH

Weinfelderstrasse 113, 8580 Amriswil

T. 071 910 08 44, info@luebersystem.ch

www.luebersystem.ch

— 10



IMMOBILIENPOLITIK

DAS VIRUS GREIFT DIE WERTE AN

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT KOMMEN LANGSAM AUS DEM LOCKDOWN. NUN KOMMT DAS PARLAMENT INS SPIEL. DAS VERHEISST NICHTS GUTES.



— 23

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIENMARKT AUF DEM PRÜFSTAND

WIE WIRKT SICH DIE CORONA-KRISE AUF DEN SCHWEIZER IMMOBILIENMARKT AUS? DER PRÄSIDENT DER BEWERTUNGSEXPERTENKAMMER GUNNAR GÄRTNER BEFRAGTE DIE VERANTWORTLICHEN LEITER DER PRÜFUNGSGESELLSCHAFTEN.



— 40

BAU & HAUS

BADEN BIETET AUSGEZEICHNETE FREIRÄUME

DER SCHWEIZER HEIMATSCHUTZ HAT DIE STADT BADEN MIT DEM WAKKERPREIS 2020 AUSGEZEICHNET.

— FOKUS

04 «VERMIETER HABEN EINE GROSSE VERANTWORTUNG»

Wollen die Vermieter einen Eingriff ins Mietrecht abwenden, sollten sie den Aufruf des Bundesrats ernst nehmen und Verhandlungslösungen anstreben, empfiehlt BWO-Direktor Martin Tschirren.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 KONTINUITÄT SCHAFFT VERTRAUEN

Die Gemeinde Ruswil im Kanton Luzern will mit Investitionsprojekten das Potenzial im Dorfkern besser nutzen.

14 NEUER CAMPUS DER UNI LAUSANNE

Die Universität Lausanne transformiert ihren Campus in den nächsten zwei Jahrzehnten in ein 2000-Watt-Areal.

16 MARKTRISIKEN MINIMIEREN

Neubauten finden Käufer und Mieter nicht mehr problemlos. Heute ist es matchentscheidend, Produkt und Pricing genau auf die Mikrolage auszurichten – und das nicht nur in Regionen mit hohen Leerständen.

18 ERDGESCHOSSE SIND KEINE SELBSTLÄUFER

Das Credo von lebendigen Erdgeschossen gilt immer weniger und fordert von den Projektentwicklern neue Herangehensweisen.

20 ANREIZE AM HYPOTHEKARMARKT

Schweizerische Privathaushalte zählen zu den hoch verschuldeten. Ob dies die gesamtwirtschaftliche Stabilität gefährdet, ist abhängig von den gesetzten Anreizen des Kreditmarkts und der Steuerpolitik.

26 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

30 VORSICHT BEI BUDGETPOSITIONEN

Parteien von Werkverträgen sind sich in den meisten Fällen zu wenig bewusst, welche Probleme sich im Zusammenhang mit der Vereinbarung von sogenannten Budgetpositionen stellen können.

34 LOCKDOWN UND GESCHÄFTSMIETE

Mit der «Covid-19-Verordnung 2» verfügte der Bundesrat, öffentliche Einrichtungen zu schliessen und Veranstaltungen zu verbieten. Nun stellt sich die Frage, ob Unternehmen während des «Lockdowns» Miete bezahlen müssen.

— MANAGEMENT

38 EIGENES ROLLENBILD ANPASSEN

Changemanagement trägt dazu bei, neue Skills aufzubauen und einzubringen.

— BAU & HAUS

42 «BADEN HAT DEN WAKKERPREIS VERDIENT»

Patrick Schoeck-Ritschard über die Stadt Baden als Vorbild bezüglich Verkehrsentflechtung der Innenstadt.

44 WIE ENTSTEHT BAUKULTUR?

Verglichen mit anderen Ländern wird in der Schweiz über unbefriedigende Baukultur gejammert. Aber wie kann man Qualität fördern? Nicht zuletzt, indem man sich zunächst damit befasst, wie Nicht-Qualität entsteht.

46 GRÜNE LUNGE VON ZÜRICH-WEST

Auf dem Pfingstweidareal, das früher an einen Familiengartenverein verpachtet wurde, lädt heute ein Quartierpark zum Verweilen ein.

48 STAHLBAU: DIGITAL PLANEN, FERTIGEN, BAUEN

Die digitale Transformation bringt neue Methoden hervor. Digitales Planen und Bauen wird mehr und mehr zum Standard.

— IMMOBILIENBERUF

51 SEMINARE UND TAGUNGEN

52 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

— VERBAND

54 ONLINE-MEETINGS: PRAKTISCH, ABER HERAUSFORDERND

Aufgrund der Corona-Situation findet der Austausch zwischen Bauherren und Planern vor allem per Online-Sitzungen statt. Das entspricht den Empfehlungen des Bundes, bringt aber auch neue Herausforderungen mit sich.



«VERMIETER HABEN
EINE GROSSE
VERANTWORTUNG»



Wollen die Immobilienverbände einen Eingriff ins Mietrecht noch abwenden, sollten sie den Aufruf des Bundesrats ernst nehmen und Hand für Verhandlungen über die Mietzinse von Corona-betroffenen Geschäftsmietern bieten, empfiehlt Martin Tschirren, Direktor des Bundesamts für Wohnungswesen. Marcel Hug und Ivo Cathomen führten das Gespräch mit ihm am 24. April. Eine Motion der nationalrätlichen Wirtschaftskommission fordert derweil 70% Mietzinserslass.*

INTERVIEW – IVO CATHOMEN*
FOTOS – URS BIGLER

Sie haben Ihr Amt als BWO-Direktor am 16. März übernommen, just am ersten Tag des Lockdown. Ein fulminanter Einstieg ...

Ja, in der Tat. Ich war von Beginn weg und bin bis heute im Krisenmodus. Die schiere Menge an Anfragen und der Zeitdruck lassen bis jetzt keinen Raum für eine geordnete Einarbeitung. ▶

ANZEIGE

TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Dietikon Lenzburg Chur
Horw MuttENZ Zofingen



Wo lagen die Herausforderungen in diesen ersten Tagen?

Einerseits musste ich mich inhaltlich rasch mit den zentralen Aspekten des Mietrechts vertraut machen. Dann waren die Abläufe und Prozesse in der Bundesverwaltung für mich zu Beginn weitgehend Neuland. Und natürlich ging es auch darum, meine Mitarbeitenden kennenzulernen, was in Zeiten von Homeoffice nicht einfach ist. So hatte ich noch nicht Gelegenheit, mit allen ein persönliches Gespräch zu führen. Umgekehrt gibt es auch Vorteile: So kam ich in kürzester Zeit mit zahlreichen wichtigen Partnern inner- und ausserhalb der Bundesverwaltung in Kontakt.

Wie haben Sie die Erwartungen an das BWO in dieser «heissen Phase» wahrgenommen?

Vor allem als Bedürfnis, Klarheit zu erlangen – ganz besonders für den Umzugstermin und nun für die Geschäftsmieten.

Wie kann das Wohnungswesen von Ihren beruflichen Erfahrungen beim Städteverband profitieren?

Im urbanen Raum gehört Wohnen – vielleicht anders als in der nationalen Politik – zu den Top-fünf-Themen. In vielen grösseren und mittleren Städten standen in den letzten Jahren wohnpolitische Initiativen auf der Agenda. Wohnraum für alle Bevölkerungsschichten zur Verfügung zu stellen, ist ein

BIOGRAPHIE MARTIN TSCHIRREN

(*1971), lic. phil, studierte an den Universitäten Freiburg i.Ue. und Nijmegen (NL) Zeitgeschichte, neuere Geschichte und Theologie. Er war unter anderem im diplomatischen Dienst des EDA, leitete den Bereich Public Affairs der KWO Kraftwerke Oberhasli AG und bekleidete zwischen 2008 und 2020 das Amt des Stv. Direktors des Schweizerischen Städteverbands.

wichtiges Anliegen. Gleichzeitig haben Immobilienprojekte für die Stadtentwicklung eine grosse Bedeutung und prägen das Stadtbild auf Jahrzehnte hinaus. Diese Sensibilität bringe ich in mein neues Amt mit.

Wie beurteilen Sie aus dieser Sicht die Ablehnung der Initiative «Mehr bezahlbare Wohnungen»?

Lösungsansätze mit generellen Vorgaben haben es auf der nationalen Ebene zuweilen schwer, da die Bedürfnisse regional unterschiedlich sind – so auch in der Wohnungspolitik. Die 43% Zustimmung zur Initiative zeigt aber auch, wie wichtig der gemeinnützige Wohnungsbau in manchen Regionen ist.

Zwei Themen haben die Diskussion im Immobilienbereich in den letzten Wochen geprägt: zum Ersten der Umzugstermin vom 31. März. Wie fällt Ihre diesbezügliche Bilanz aus?

So intensiv und kontrovers das Thema im Vorfeld diskutiert wurde, so ruhig gingen die Umzüge schliesslich über die Bühne. Lediglich in Einzelfällen musste der Wohnungswechsel verschoben werden – etwa so häufig wie bei früheren Umzugsterminen.

Mit dem «Hüst und Hott» im Vorfeld hat das BWO nicht restlos überzeugt. Wie ist Ihre Sicht?



**ES KANN NICHT
IM WIRT-
SCHAFTLICHEN
INTERESSE DER
VERMIETER
SEIN, LANG-
JÄHRIGE MIE-
TER IN DEN
KONKURS ZU
TREIBEN.**



Von einem «Hüst und Hott» möchte ich nicht sprechen. Von einem eigentlichen Zügelverbot war nie die Rede. Allerdings räume ich ein, dass aufgrund der Einschätzungen verschiedener Akteure die Kommunikation im Vorfeld des Bundesratsentscheids uneinheitlich war. Dass der SVIT den Umzug unter Berücksichtigung der BAG-Vorgaben als durchführbar erachtete, hat sich im Nachhinein bewahrheitet.

Das zweite Thema ist die Diskussion über die Geschäftsmieten. Warum ist diese Frage überhaupt beim BWO angesiedelt?

Das mag auf den ersten Blick überraschen. Der Grund dafür ist, dass das Mietrecht nicht zwischen Wohn- und Geschäftsmiete unterscheidet. Und der Ausgangspunkt der aktuellen Diskussionen über die Geschäftsmiete ist letztlich eine mietrechtliche Frage.

Was kann und soll das BWO in dieser Frage leisten?

Ich sehe unsere Rolle darin, eine Plattform zu bieten, auf der die Beteiligten Einschätzungen und Anliegen austauschen. Diese Plattform haben wir mit der Taskforce geschaffen. Die zweite Zielsetzung war, Ansätze für gemeinsame Lösungen zu sondieren. Auf den Grundsatz einer Lastenteilung hat man sich zwar geeinigt. Aber in der konkreten Umsetzung liegen die Positionen nach wie vor auseinander. Der Bundesrat hat eine Auslegeordnung gemacht und die hinlänglich bekannten Entscheidungen gefällt. Er will nicht mit Notrecht in

die privatrechtlichen Beziehungen eingreifen. Stattdessen sollen sich die Mietparteien gemeinsam auf tragbare Lösungen einigen. Zudem hielt der Bundesrat fest, dass die wirtschaftlichen Auswirkungen mit den Solidarbürgschaftskrediten abgefedert werden und dass es ein Monitoring geben soll.

Ihr Departementschef scheint mit dieser Zurückhaltung gut leben zu können. Oder täuscht das?

Ich erlebe Bundesrat Guy Parmelin in dieser Frage gar nicht als zurückhaltend. Er hat vielmehr deutlich gemacht, dass er von den Mietparteien pragmatische und tragfähige Lösungen erwartet. Die Stundung kann allein keine hinreichende Lösung sein. Auch finanzielles Entgegenkommen ist gefragt.

Sie könnten aber in naher Zukunft vor der Aufgabe stehen, eine Lastenverteilung mittels Verordnung zu konkretisieren ...

Ja, sofern der Eindruck entsteht, dass der Aufruf des Bundesrats verhallt und das Parlament die Vorstösse der beiden Wirtschaftskommissionen überweist. Parlamentarische Aufträge setzen wir selbstverständlich um. Der Bundesrat wird zudem die Entwicklung in den kommenden Wochen aufmerksam verfolgen und wenn nötig Massnahmen ergreifen.

Was wäre aus Ihrer Sicht ein angemessenes Signal seitens Vermieter und Mieter?

Ein starkes Signal wäre, wenn das Monitoring ergeben würde, dass für die überwiegende Mehrheit der

Ihre Ideen, Ihr Einfluss, Ihr Immobilien-Portal!

Als Portal-Mithaber profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- Tiefe Objektkosten
- 300 Objektstage pro Monat kostenlos
- Vorzugskonditionen auf Promotions und Onlinewerbung

Lassen Sie sich newhome.ch von unserem CEO Jean-Pierre Valenghi gleich persönlich näher bringen. Jetzt Code scannen und mehr erfahren!



Weitere Infos:

welcome@newhome.ch

Telefon 044 523 14 89

[newhome.ch/roadshows](https://www.newhome.ch/roadshows)

Über 400
Unternehmer
sind bereits
Mithaber von
newhome.ch

«Für uns ist sonnenklar: Nur zusammen können wir etwas bewegen. Dazu beitragen muss aber jeder einzelne. Deshalb sind wir von Anfang an als Mitinhaber dabei.»

Carlos Garcia, Mitglied der GL,
Markstein AG,
Vorstandsmitglied SMK

newhome.ch
Das innovative Immobilienportal



DIE VERBÄNDE UND IHRE MITGLIEDER MÜSSEN ZEIGEN, DASS SIE ZU KOOPERATIVEN LÖSUNGEN BEREIT SIND.



betroffenen Mietverhältnisse eine einvernehmliche Lösung gefunden wurde. Das wäre auch ein Zeichen der wirtschaftlichen Vernunft. Denn die vorübergehenden Einbussen stehen in keinem Verhältnis zum immensen Schaden, den die Vermieter als Folge von allfälligen Konkursen, Kündigungen und Leerständen erleiden würden.

Hätten Sie sich von den Verbänden mehr erwartet?

Die Verbände haben die Funktion eines politischen Frühwarnsystems. Mit Instrumenten und konkreten Empfehlungen, Musterformularen und Ideen können sie ihren Mitgliedern wichtige Impulse geben und sie sensibilisieren und unterstützen. Da dürfte durchaus noch mehr kommen.

Gewisse Kantone beteiligen sich an einem Kompromiss zwischen Vermietern und Mietern – teilweise auch mit Geld. Ist dies punkto Gleichbehandlung nicht problematisch?

Es beeinflusst die Diskussion auf nationaler Ebene, aber ich sehe das Vorgehen als Ausdruck des Föderalismus und Wettbewerb der Ideen. Genf, Waadt, Freiburg, Neuenburg, Basel-Stadt und Tessin suchen nach Lösungen oder haben solche beschlossen. Verschiedene Vorschläge, die nun auf nationaler Ebene diskutiert werden, sind von diesen kantonalen Vorstössen beeinflusst.

Ist es sinnvoll, dass sich der Staat mit Steuergeldern beteiligt?

Das ist eine Frage der politischen Prioritäten und muss durch die Politik beantwortet werden. Es wird sich zeigen, ob Kredite ausreichend sind und ob die betroffenen Unternehmen den Schuldendienst leisten können. Hier gibt es unterschiedliche Auffassungen.

Juristisch ist die Frage der Mietzinsreduktion umstritten. Zu welcher Einschätzung gelangt das BWO?

Sie sprechen die Frage des Mangels im Sinne von Art. 259a ff. OR an. In der Tat gehen die Meinungen auseinander, ob die verordnete Schliessung als Mangel zu betrachten sei oder nicht. Diese Frage wird wohl gerichtlich zu klären sein. Es gibt bereits erste Entscheide von Schiedsgerichten, welche die Situation als Mangel beurteilt haben.

Verschiedene Gruppierungen haben zum Mietstreik im Wohnbereich aufgerufen. Wie stellen Sie sich dazu?

Die wirtschaftliche Situation von gewissen Mietergruppen kann tatsächlich angespannt sein. Mit den finanziellen Hilfsmassnahmen des Bundes in der Arbeitswelt sollten die meisten ihre Wohnung bezahlen können. Ich würde empfehlen, die Wohnungsmiete nach wie vor zu bezahlen.

Zum Schluss: Eigentümer investieren ihr Kapital zur Bereitstellung einer wichtigen Infrastruktur. Warum sind sie in der Frage der Geschäftsmietzinse anders zu behandeln als beispielsweise Banken, Versorger, Lieferanten, und warum sollen sie einen Teil des unternehmerischen Risikos der Betriebe übernehmen?

Der Mietzins macht für viele KMU – aber auch für Private – einen erheblichen Teil der laufenden Aufwendungen aus. Das rückt die Miete rasch in den Fokus. Und wahrscheinlich hat die Immobilienwirtschaft in der breiten Bevölkerung ein gewisses Imageproblem. Vielen Menschen dürfte auch nicht bewusst sein, dass sie über ihre Versicherungen und Pensionskassen selber am Immobilienpark der Schweiz beteiligt sind. ■

*ZUM ZEITPUNKT DER DRUCKLEGGUNG DIESER AUSGABE HABEN DIE KOMMISSIONEN FÜR WIRTSCHAFT UND ABGABEN DES NATIONAL- UND STÄNDERATS (WAK-N UND WAK-S) DIE MOTI-ONEN «MIETE IM GASTGEWERBE: DIE MIETER SOLLTEN NUR 30% DER MIETE SCHULDEN» (20.3142) BZW. «GESCHÄFTSMIETEN» (20.3161) ZUHANDEN IHRER KAMMERN VERABSCHIEDET. EINE STELLUNGNAHME DES BUNDES-RATS LAG NOCH NICHT VOR.



***IVO CATHOMEN**

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

DAS VIRUS GREIFT DIE WERTE AN

Wirtschaft und Gesellschaft kommen langsam aus dem Lockdown. Nun kommt das Parlament ins Spiel. Das verheisst nichts Gutes. TEXT – IVO CATHOMEN*

UNTER DEM DECKMANTEL DER NOT

Es ist erstaunlich, mit welcher Leichtigkeit in Zeiten wie diesen selbst gestandenen Bürgerlichen der Ruf nach finanzieller Hilfe und Liberalen die Ideen eines staatlichen Eingriffs über die Lippen kommt. Werden sie sonst nicht müde, weniger statt mehr Staat und tiefere Steuern zu fordern, werfen sie ihre Prinzipien nunscheinbar mühelos und ohne innere Konflikte über Bord. Von der Linken ist man den Kanon des väterlichen Staates für alle erdenklichen Lebenslagen gewohnt. Alles andere als ihr Ruf nach finanzieller Hilfe für alles und jeden wäre eine Überraschung.

Und bei dieser Gelegenheit kann man auch gleich noch das Klima retten (Regula Rytz) oder die Schuldenbremse aushebeln bzw. die Umverteilung mit einer «Reichensteuer» verstärken (Christian Levrat). Es braucht keine seherische Fähigkeit, um zu erahnen, dass die ausserordentliche Session der eidgenössischen Räte dazu missbraucht werden wird, unter dem Deckmantel der Notmassnahmen weitere Milliarden unters Volk zu bringen und damit vor allem die eigene Klientel zu bedienen.

«Ma crainte, c'est que le monde d'après ressemble au monde d'avant, mais en pire», sagte der französische Aussenminister Jean-Yves Le Drian jüngst zur Corona-Pandemie gegenüber «Le Monde». Vereinfacht: «Alles ist wie immer, nur schlimmer.» Le Drian muss es wissen. Frankreich ist das leuchtende Beispiel gescheiterter Versuche, einmal versprochene staatliche Leistungen je wieder zurücknehmen zu können.

TEMPO GEHT ÜBER STUDIEREN

Es wird auch uns ungleich mehr Mühe bereiten, die eiligst eingeführten Verpflichtungen der öffentlichen Hand wieder zurückzunehmen, als die Einführung derselben gekostet hat. Ausserdem dürfen wir uns auf eine dauerhafte Verschiebung der Machtverhältnisse einstellen. Dabei ist wenig die Machtfülle des Bundesrats gemeint. Seine Kompetenzen in der aussergewöhnlichen Lage sind endlich. Bei überhasteten Eingriffen in das geltende Recht ist das weniger wahrscheinlich.

Schnell ist selten gut, wie das nachfolgende Beispiel zeigt. Die Wirtschaftskommissionen der eidgenössischen Räte haben sich an ihren letzten Sitzungen aufgemacht, beherzt ins geltende Mietrecht einzugreifen (siehe nebenstehende Meldungen). Der Bundesrat hat weitsichtig die Finger von einer notrechtlichen Regelung in der Frage der Geschäftsmietzinse gelassen und die Vertragspartner zu individuellen Lösungen aufgerufen. Das ging den Parlamentariern nun offensichtlich zu wenig schnell, obwohl absolut keine Eile geboten ist.

Vollkommen missraten ist die Motion «Geschäftsmieten» der ständerätlichen Wirtschaftskommission. Nicht nur reckt sie ohne Not die Hand in die Staatsschulle und will damit Vermieter und Mieter für ihren Vorstoss ködern. Sie weitet auch den Kreis der anspruchsberechtigten Geschäftsmieter massiv aus. So



können nicht nur Geschäfte eine Senkung reklamieren, die direkt vom Betriebs- und Publikumsöffnungsverbot betroffen sind. Eine Umsatzeinbusse reicht bereits aus. Diese Hintertüre könnte die Vermieter und den Staat sehr teuer zu stehen kommen. Ohne direkten Bezug zur Notverordnung des Bundesrats, also ohne vom Betriebsverbot betroffen zu sein, werden hier die unternehmerischen Risiken eines Ereignisses und Verluste vom Geschäftsmieter auf den Vermieter transferiert. Wir sind damit nicht mehr weit davon entfernt, dass Vermieter den regnerischen Sommer oder den schneearmen Winter finanziell zu verantworten haben.

Alsdann haben Vermieter nach den Vorstellungen der WAK-S Kleinunternehmen und Selbstständig-erwerbenden die Miete für zwei Monate ganz zu erlassen, wenn die Bruttomiete den Betrag von 5000 CHF nicht übersteigt. Das wird die überdurchschnittlich vielen privaten Vermieter von solchen Geschäftslokalen schwer treffen.

Und schliesslich lässt die WAK-S geflissentlich offen, wie sie das Vorhaben in den unzähligen Detailfragen und die Prüfung von Mietzinsen und Jahresumsätzen administrativ zu bewältigen gedenkt. Das wird eine bürokratische Ausgeburd. Der Bundesrat tut gut daran, seinen Weg weiter zu beschreiten und die Motionen der Wirtschaftskommission abzulehnen.

Das Coronavirus hat vor allem eines bewirkt: Es hat unsere Werte und Überzeugungen – und zuweilen auch den gesunden Menschenverstand – pandemisch angegriffen.

Ort des Geschehens:
ausserordentliche Session der eidgenössischen Räte in der Bernexpo.
(FOTO: BERNEXPO)



***IVO CATHOMEN**
Dr. oec. HSG, ist
Herausgeber der
Zeitschrift ImmoBilia.

IN EIGENER SACHE

DELEGIERTEN- VERSAMMLUNG IN SCHRIFTLICHER FORM

Das Präsidium des SVIT Schweiz hat beschlossen, für den weiteren Verlauf des Jahres 2020 sämtliche Präsenzveranstaltungen abzusagen. Betroffen davon sind unter anderem das SVIT Plenum mit der Delegiertenversammlung des SVIT Schweiz vom 19. Juni 2020 in Aarau, der SVIT Campus vom 14./15. September 2020 und die Summit-Reise an die Weltausstellung in Dubai. Die Delegiertenversammlung des SVIT Schweiz wird in Übereinstimmung mit der «Covid-19-Verordnung 2» auf schriftlichem Weg durchgeführt. Nicht betroffen von diesem Entscheid ist die SVIT School mit ihren Lehrgängen und Seminaren. Deren Durchführung richtet sich nach den Vorgaben des Bundesamts für Gesundheit.

SCHWEIZ

Zur Regelung der Mietverhältnisse von Geschäftsflächen sind im Vorfeld der ausserordentlichen Session vom 4. bis 7. Mai verschiedene parlamentarische Vorstösse von Kommissionen eingegangen.

RECHTSKOMMISSION FORDERT VERLÄNGERUNG

Die Rechtskommission des Nationalrats hat an ihrer Sitzung vom 28. April mit Stichentscheid der Präsidentin beschlossen, eine Kommissionemotio einzureichen, welche den Bundesrat beauftragt, die «Covid-19-Verordnung Miete und Pacht» über den 31. Mai 2020 hinaus bis zum 13. September 2020 zu verlängern. Damit soll für Mieter noch mehr Zeit geschaffen

werden, um zu verhindern, dass es aufgrund von Zahlungsrückständen bei Mietzinsen für Wohn- und Geschäftsräume zu Kündigungen kommt.

MIETZINSBEFREI- UNG FÜR KLEINE BETRIEBE

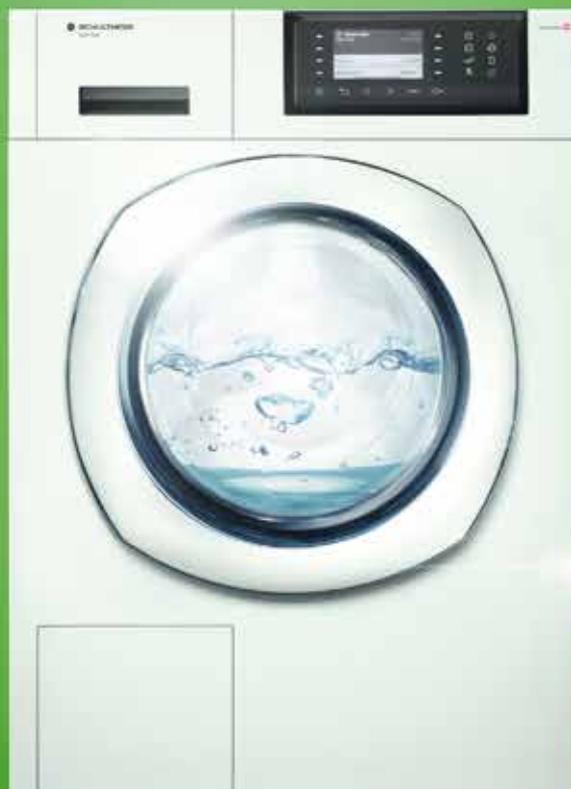
Die Wirtschaftskommission des Ständerats hat an ihrer Sitzung vom 28. April eine Motion verabschiedet, die vom Bundesrat fordert, Kleinunternehmen und Selbstständigerwerbende finanziell zu entlasten. Demnach soll Gewerbetreibenden, deren Bruttomiete den Betrag von 5000 CHF pro Monat nicht übersteigt, die Nettomiete für die Dauer von 2 Monaten gänzlich erlassen werden. Für Bruttomieten von über 5000 CHF soll ein Anreizsystem mit staatlicher Beteiligung die Verständigung zwischen Vermieter und Mieter fördern.

MIETZINS- REDUKTION AUF 30 PROZENT

Die Wirtschaftskommission des Nationalrats hat ihrerseits einen Vorstoss zur Reduktion der Mietzinsbelastung der von der «Covid-19-Verordnung 2» betroffenen Betriebe lanciert. Sie verabschiedete am 21. April eine Motion, die vom Bundesrat einen Erlass zur vorübergehenden Mietzinsenkung fordert. Demnach sollen Mieter ihrem Vermieter grundsätzlich nur 30% der Miete während der Zeit schulden, in der sie aufgrund der behördlichen Massnahmen geschulden bleiben müssen.

HEBT SICH AB.

In Langlebigkeit
und Kundenservice.



Unsere Maschinen sind robust und extrem wartungsarm. Und der Kundenservice ist im Falle eines Falles schnell und zuverlässig. Das freut Vermieter und Mieter gleichermaßen. Mehr Infos: schulthess.ch/wasch-profi



SWISS | 175 years
MADE | since 1845

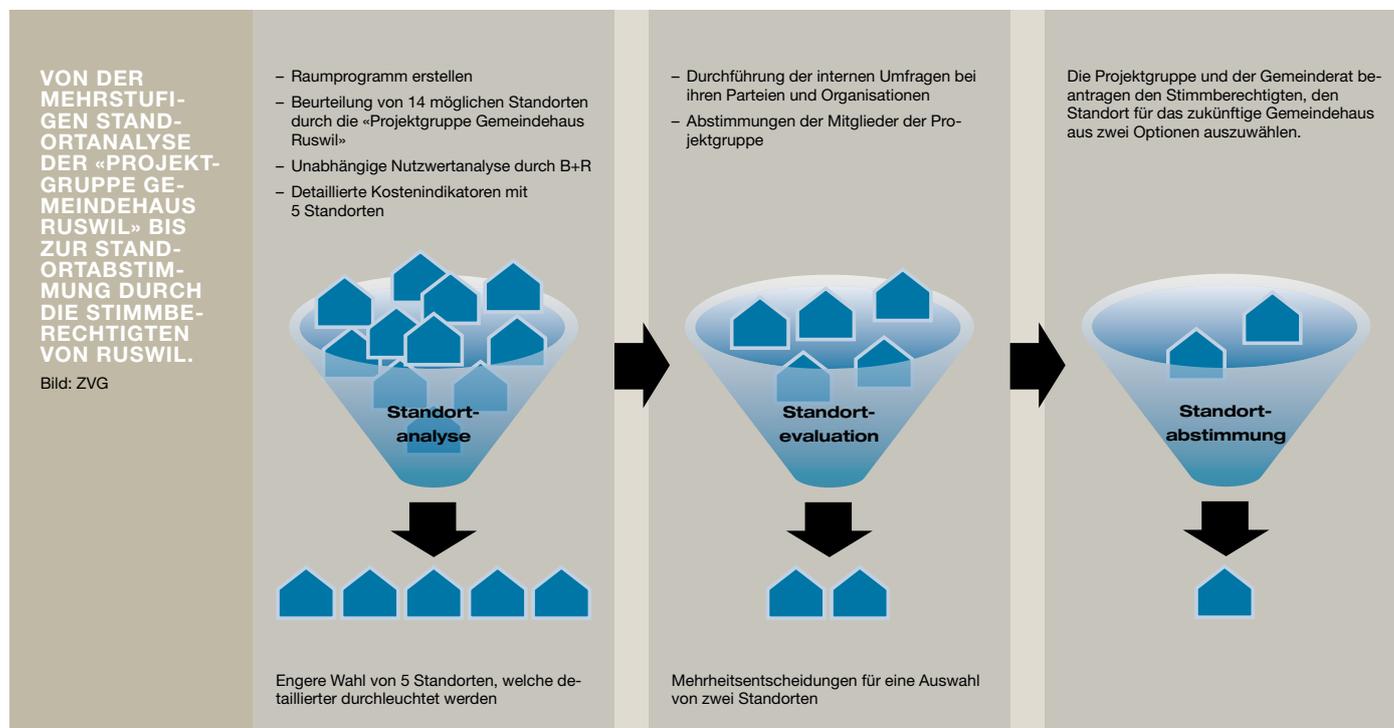


SCHULTHESS

KONTINUITÄT SCHAFFT VERTRAUEN

Die Gemeinde Ruswil im Kanton Luzern will mit Investitionsprojekten das Potenzial im Dorfkern besser nutzen. Eine Vielzahl von Projekten soll künftig mit unterschiedlichen Partnern abgewickelt werden.

TEXT – THOMAS ANDERMATT*



► AUSGANGSLAGE

Die Zentrums-gemeinde Ruswil zählt flächenmässig zu den grössten Gemeinden der Schweiz. Der geschichtsträchtige Ort verfügt über ein Ortsbild von nationaler Bedeutung. Einst wurde die CVP Schweiz im katholischen Ruswil gegründet. Seit 2010 treibt die Gemeinde die Planung einer Zentrumsüberbauung samt neuem Gemeindehaus voran. Durch das neue Gemeindehaus will die Gemeinde einen Beitrag zur notwendigen Aufwertung des Ortskernes leisten. Im Jahr 2014 wurde deshalb ein Planungskredit durch die Stimmbewölkerung bewilligt, im Jahr 2017 wurde der Baukredit von der Stimmbewölkerung klar abgelehnt. Dadurch ist ein finanzieller Schaden entstanden. Auch wurde die Art und Weise hinterfragt, mit welcher Bauprojekte in der Gemeinde abgewickelt werden.

Um Vertrauen zu bilden, wurde an einem runden Tisch zwischen den Beteiligten eine breit abgestützte Projektgruppe ins Leben gerufen. Die dreizehnköpfige Projektgruppe besteht aus je zwei Vertretern der Ortsparteien, einem Vertreter des Gewerbevereins und von «Los! Ruswil», einem Vertreter des Gemeinderates sowie leitenden Mitarbeitern der Gemeinde Ruswil als Bauherren- und Nutzervertreter. Der Auf-

trag wurde von Brandenberger+Ruosch AG (B+R) in den folgenden vier Phasen abgewickelt.

PHASE 1: RAUMPROGRAMM

Im ersten Arbeitsschritt wurden die Grundlagen mittels Recherche und Interviews zusammengetragen. Eine Begehung der bestehenden Gebäude zeigte den Bedarf und den Handlungsspielraum am bestehenden Standort auf. Mit der Projektgruppe wurde das Raumprogramm auf der Grundlage der kantonalen Flächenstandards für Verwaltungsbauten sowie Normen zur Bemessung von Anlagen (Parking, Schutzräume, Archiv etc.) erarbeitet.

Annahmen zur Regionalentwicklung und der damit verbundenen möglichen Aufteilung der Verwaltungsaufgaben unter den Gemeinden sowie neue Jobprofile mit neuen Arbeitsplatz- und Arbeitszeitmodellen führten auf Basis der Personaleinsatzliste zu den Angaben für die Bildung von Raumreserven. Das Raumprogramm wurde tabellarisch und geschossweise aufgrund der funktionalen und räumlichen Zusammenhänge der einzelnen Verwaltungseinheiten aufgebaut. Das von allen Mitgliedern der Projektgruppe unterzeichnete Raumprogramm dient später bei der Standort-

analyse als Kriterium für die Eignung eines Standortes.

PHASE 2: STANDORTANALYSE

Im zweiten Arbeitsschritt wurden mögliche Standorte von den Mitgliedern der Projektgruppe eingebracht. Danach wurden in der Projektgruppe Standort- und Ausschlusskriterien definiert. Es wurden insgesamt 14 Standortvorschläge eingebracht. Der daraus entstandene Standortwettbewerb wurde analog zur Jurierung eines Konkurrenzverfahrens ausgetragen: Alle Standortoptionen wurden mit den festgelegten Kriterien bewertet, wodurch in einem ersten Rundgang fünf Standorte ausgeschieden werden konnten. Jedes Mitglied der Projektgruppe bewertete in der Folge die verbliebenen Standorte unter Anwendung der Ausschlusskriterien individuell (= Selbstbild der Projektgruppe). B+R hat aus der Aussenperspektive eine unabhängige Nutzwertanalyse (= Fremdbild) mit über 30 Kriterien erstellt, welche im Anschluss an die Bewertung mit dem «Selbstbild der Projektgruppe» vergleichend diskutiert werden konnte. Über dieses abgestufte Ausscheidungsverfahren mit mehreren Rundgängen verblieben fünf Standorte in der engeren Wahl.

Flächenmässig zählt Ruswil zu den grössten Gemeinden der Schweiz.
BILD: GEMEINDEVERWALTUNG RUSWIL

Schliesslich wurden die verbliebenen Standorte mit rund einem Dutzend potenzieller Kostenindikatoren verglichen (zum Beispiel topografische und bauliche Kostenindikatoren, mögliche Skaleneffekte durch Partizipation an einer Zentrumsüberbauung). Die Standortanalyse bildete die Grundlage für die Standortevaluation.

PHASE 3: STANDORTEVALUATION

Aus der Gesamtübersicht der drei erwähnten Analysebestandteile (Selbstbild, Fremdbild, Kostenindikatoren) hat die Projektgruppe zwei Standorte für eine Konsultativabstimmung bestimmt. Die drei weiteren Standorte der engeren Wahl dienen als Backup-Varianten. Dies für den Fall, dass eine der beiden favorisierten Varianten aufgrund der Verhandlungen mit den Grundeigentümern scheitern sollte. Im nächsten Arbeitsschritt galt es, die Machbarkeit in der Phase der strategischen Planung sicherzustellen; indem Grundeigentümergegespräche und darüber hinaus Absichtserklärungen (LOI) erstellt und gegenseitig unterzeichnet wurden. Damit konnten wertbeeinflussende Faktoren wie der Landpreis und die Regelung für diverse Kostenübernahmen zwischen den Parteien im Vorfeld der Abstimmung den Stimmberechtigten bekannt gemacht werden. Für beide Standorte wurden mit der Projektgruppe und mit den Grundeigentümern phasengerechte Projektpflichtenhefte erstellt.

Sämtliche Dokumente aus den bisher erwähnten Arbeitsschritten (Raumprogramm, Standortanalyse/-evaluation, Projektpflichtenhefte) wurden von den einzelnen Mitgliedern der Projektgruppe zur Sicherstellung der korrekt erfassten Bedürfnisse unterzeichnet und der Verlauf der Entscheidung protokolliert.

PHASE 4: STANDORTABSTIMMUNG

Die Projektgruppe und der Gemeinderat beantragten den Stimmberechtigten mittels einer umfassenden Botschaft, den Standort für das zukünftige Gemeindehaus aus den folgenden zwei Optionen zu wählen:

Standort Dorfkern Südwest. Der Standort erhielt die höchste Gesamtpunktzahl. Die Arealentwicklung und die Planung beim Standortvorschlag Dorfkern Südwest (Areal Landi) ist bereits angelaufen. Der Standort weist eine gute Sichtbarkeit am Ort sowie sehr gute Erschliessungs-



eigenschaften, kurzum eine gute Mikrolage im Zentrum der Gemeinde auf. Die Platzverhältnisse lassen eine zwanglose wirtschaftliche bauliche Lösung auf dem Areal zu. Durch den Umstand, dass ein Areal von mehr als 5000 m² neu überbaut werden kann, entstehen überdies klare Kostenvorteile: Dies ganz konkret in Form von Skaleneffekten bei der Parkierung, Teilen der Gebäudetechnik, den Umgebungsarbeiten und bei den Baunebenkosten. Zusatznutzungen können nach Bedarf bzw. Nachfrage am Markt durch den Projektentwickler realisiert und politisch losgelöst vom Projekt Gemeindehaus betrachtet werden.

Standort Dorfkern West. Wesentliche Projektbestandteile, welche zur Ablehnung der Abstimmung um den Baukredit geführt haben, sind heute nicht mehr Bestandteil des Projektes. Aufgrund der Hanglage, der begrenzten Grundfläche und der hohen Einbindetiefe in den Baugrund ist eine unterirdische Parkierung unwirtschaftlich und die örtlichen Verhältnisse lassen keine grösseren, oberirdischen Parkierungsflächen zu. Zum Landpreis hinzu kommen bei dieser Standortoption die Kosten für den Abbruch der Bestandsbauten und die Entsorgung von belastetem Material.

WEITERES VORGEHEN

Um das Projekt «Neubau Gemeindeverwaltung» vorantreiben zu können, muss ein Entscheid zum Standort gefällt werden. Der Gemeinderat hat auf Antrag der Projektgruppe entschieden, eine Konsultativabstimmung durchzuführen. Eine

Konsultativabstimmung ist rechtlich nicht bindend. Um den Entscheid breit abzustützen, erfolgt die Konsultativabstimmung im Urnenverfahren. Nach der Konsultativabstimmung wird der Gemeinderat die Planung des Gemeindehauses am ausgewählten Standort an die Hand nehmen. Es ist davon auszugehen, dass den Stimmberechtigten im Jahr 2021 ein Baukredit unterbreitet werden kann. Nach Abschluss des Projektes ist geplant, die bestehenden Gemeindehausliegenschaften zu veräussern oder einer neuen Nutzung zuzuführen. ■

BRANDENBERGER+RUOSCH AG

Dienstleistungsfelder: Bauherrenberatung, Immobilienberatung, Unternehmensberatung, Hauptsitz in Dietlikon (Zürich), Niederlassungen in Bern und Luzern. Das Unternehmen wurde 1965 gegründet und hat rund 35 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. B+R berät und führt private und öffentliche Bauherren treuhänderisch bei der Abwicklung von Investitionsprojekten. Der Einsatz erstreckt sich über den gesamten Bereich des Bauens vom Hochbau, über den Industriebau zum allgemeinen Tiefbau bis hin zum Infrastrukturbau. Dabei werden sämtliche Projektphasen von der strategischen Planung (Projektentwicklung) über die Planung und Realisierung (Projektsteuerung) bis zur Bewirtschaftung (Immobilienberatung) abgedeckt.



*THOMAS ANDERMATT

Der Autor ist Projektentwickler bei der Brandenberger+Ruosch AG.

NEUER CAMPUS DER UNI LAUSANNE

Als Bildungsinstitution sieht sich die Universität am Ufer des Genfersees in puncto Nachhaltigkeit in einer Vorbildfunktion. Die Institution transformiert deshalb ihren Campus in den nächsten zwei Jahrzehnten in ein 2000-Watt-Areal.

TEXT – DANIEL KELLENBERGER*



▶ ERNEUERUNG DES CAMPUS

Auf einer Fläche von 90 Hektar – mehr als 100 Fussballfelder gross – erstreckt sich der Campus der Uni Lausanne (UNIL). Er beherbergt nicht nur zahlreiche Grünflächen und Rebberge, sondern auch 35 Gebäude, die zum Teil veraltet sind. Die UNIL gehört denn auch zu den grossen Energieverbrauchern im Kanton Waadt, die jährlich mehr als 5 GWh Wärmebedarf und 0,5 GWh Strombedarf aufweisen. Bei Energieeffizienz und -versorgung, aber auch bei weiteren Aspekten wie der Mobilität oder der grauen Energie wollen die Verantwortlichen ansetzen und durch verschiedene Massnahmen die Erneuerung des Campus vorantreiben. Als Leitlinie für dieses langfristige Projekt dient die neue Ausprägung in Transformation des Labels 2000-Watt-Areal, nach welcher der Campus 2019 zertifiziert wurde.

PLANEN UND PRIORISIEREN

Die Zertifizierung ist dabei nicht etwa der Endpunkt des Transformationsprozesses, sondern symbolisiert vielmehr dessen Beginn. Die Uni Lausanne verpflichtet sich damit, über einen Zeitraum von 20 Jahren bestimmte Zielwerte zu erreichen. Die Verwendung des Standards half den Verantwortlichen der UNIL, die Massnahmen zur Erreichung dieser Ziele zu planen. Dabei nutzten sie die Kriterien des Standards nicht in

Der Genfersee verhilft der Uni Lausanne nicht nur zu einem sehenswerten Panorama, sondern bietet mit seinem Wasser auch einen erneuerbaren Energieträger.

BILD: UNIL/
ALAIN HERZOG

erster Linie, um das Zertifikat zu erhalten –, vielmehr legten sie so die Prioritäten fest.

Als Erstes erstellte das Projektteam eine Übersicht zu den verschiedenen Gebäudetypen und deren energetischem Zustand. Mit Blick auf die graue Energie – einem der zentralen Aspekte bei 2000-Watt-Arealen – entschied man sich, die veralteten Gebäude nicht rückzubauen, sondern zu sanieren. Damit der laufende Lehrbetrieb durch die Sanierungen nicht beeinträchtigt wird, weichen die Nutzenden während dieser Phase in Neu- und Erweiterungsbauten aus. Diese Gebäude mit einer Fläche von 66 000 m² kann die UNIL für die Aufnahme zusätzlicher Studierender nutzen, sobald die Erneuerungen abgeschlossen sind.

2000-WATT-AREAL IN TRANSFORMATION

Das Zertifikat «2000-Watt-Areal» zeichnet Siedlungsgebiete aus, die sich für den Klimaschutz einsetzen und einen nachhaltigen Umgang mit Ressourcen vorweisen. Die neue Ausprägung in Transformation eignet sich für Areale mit einem hohen Anteil an Bestandsbauten. Um das Zertifikat zu erhalten, erarbeitet die Arealträgerschaft eine Sanierungsstrategie für die kommenden maximal 20 Jahre. Mit den darin enthaltenen Massnahmen müssen am Ende des Betrachtungsraums die Zielwerte für Primärenergie und Treibhausgasemissionen erreicht werden. Mit dem Zertifikat lassen sich auch bestehende Quartiere kompatibel zum 2000-Watt-Areal transformieren.



Das Gebäude «Synathlon» ist der Sitz des Instituts für Sportwissenschaften. Der Energiebedarf wird zu 65% von der eigenen Photovoltaikanlage gedeckt.

BILD: UNIL/
FABRICE DUCREST

GROSSVERBRAUCHER SANIEREN

In der ersten Hälfte des 20-Jahre-Plans steht die Komplettsanierung der sechs ältesten Gebäude auf dem Campus an. Sie stammen aus der Zeit zwischen 1970 und 1990 und beziehen die Hälfte des aktuellen Heizenergiebedarfs. Darüber hinaus sieht ein Aktionsplan weitere Massnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz auf dem Gelände vor. Zum einen wird der Betrieb bestehender technischer Einrichtungen optimiert, zum anderen werden effizientere Geräte eingesetzt. Neu installiert haben Fachleute zum Beispiel die Beleuchtung und die Lüftungsanlagen.

Die benötigte Elektrizität liefern der Hochschule unter anderem Photovoltaik-Module auf acht campuseigenen Gebäuden. Den auf total 8100 m² Fläche erzeugten Strom verbraucht die UNIL zu 80% selbst. Bei der Wärmeversorgung will die Uni in den nächsten Jahren ebenfalls von fossilen Energien wegkommen. Heute stammen noch 90% des Wärmebedarfs von Öl- und Gasheizungen. Zentrale Wasser-Wasser-Wärmepumpen sollen die Wärmeversorgung des Areals spätestens ab 2027 vollständig abdecken, sodass fast keine fossilen Energieträger mehr nötig sind. Die Wärmepumpen werden die Energie des Wassers aus dem nahegelegenen Genfersee nutzen, um Wärme zu erzeugen. Längerfristig sieht die Uni Lausanne zudem die Sanierung von älteren Gebäuden sowie weitere Massnahmen vor, um den Energieverbrauch zu reduzieren.

STUDIERENDE ENGAGIEREN SICH

Das Mobilitätsverhalten der rund 20 000 Personen, die jeden Tag die UNIL besuchen, erfasst die Uni regelmässig mit umfangreichen Studien. Die Hochschule ist mit drei Bus- und einer Metrolinie bereits gut an den ÖV angeschlossen. Für Autos stehen rund 1600 Parkplätze zur Verfügung, wobei diese Zahl nicht erhöht wird, auch wenn sich künftig mehr Studierende einschreiben. Das weitläufige Gelände ist zudem bereits heute sehr velofreundlich: Man kann auf dem Campus problemlos mit dem Fahrrad von einem Gebäude zum anderen fahren. Untersuchungen für die Nachhaltigkeitsstrategie haben aber gezeigt, dass die Anbindung der Velowege an die benachbarten Gemeinden noch verbessert werden kann.

Damit die umfassenden Ziele des Campus erreicht werden, müssen auch die Nutzenden miteinbezogen werden. Das funktioniert bei der UNIL erfreulich gut: Ein Team von vier Studierenden entwickelte zwischen 2015 und 2016 – also vor der Zertifizierung – während mehrerer Monate Ideen zur Reduktion des Energieverbrauchs in ihrem Gebäude. Anschliessend lud es 300 Studierende und Forschende aus verschiedenen Abteilungen zu Workshops ein. Daraus entstand die Idee, während sechs Monaten Thermometer und Stromzähler in bestimmten Räumen zu installieren, um die Nutzenden für das Thema Energieverbrauch zu sensibilisieren. Mit Erfolg: Der Strombedarf reduzierte sich um 6%, der Heizbedarf gar um 20%. Diese Resultate und das positive Echo führten dazu, dass das Projekt ab 2020 auf die gesamte Hochschule ausgeweitet wird. So trägt das Label «2000-Watt-Areal in Transformation» direkt und indirekt dazu bei, dass sich der Campus der Uni Lausanne nachhaltig entwickelt.



***DANIEL
KELLENBERGER**

Der Autor ist Kultur-ingenieur ETH und seit 2010 für Intep tätig. Ausserdem arbeitet er seit 2018 als Projekt- und Regio-nalleiter «2000-Watt-Areal».

MARKTRISIKEN MINIMIEREN

Die Zeiten, in denen Neubauten problemlos Käufer und Mieter finden, sind vorbei. Heute ist es matchentscheidend, Produkt und Pricing genau auf die Mikrolage auszurichten – und das nicht nur in Regionen mit hohen Leerständen.

TEXT – PATRICIA REICHELT*



Frühzeitige Analysen und Abklärungen lösen zwar Kosten aus. Diesen steht jedoch ein um ein Vielfaches grösserer Mehrwert durch eine erfolgreiche Vermarktung gegenüber.

BILD: ISTOCK

▶ PLANUNG UNTER UNSICHERHEIT

Was haben ein institutioneller Investor mit einem grossen Entwicklungsareal im Raum Lausanne und ein Family-Office mit einem Projekt für einen Ersatzneubau von sechs Mehrfamilienhäusern im Raum Zürich gemeinsam? Beide machen sich Sorgen um die Absorption ihrer Projekte – obwohl ihre Vorhaben eine hohe Standortqualität aufweisen und die Vermietung der geplanten Wohnungen keine grosse Herausforderung sein sollte. Ihre Bedenken sind durchaus berechtigt, wie generell steigende Leerstandsquoten und harzende Konkurrenzprojekte im Umfeld zeigen.

Das Entwicklungsprojekt in Lausanne liegt an gut erschlossener Lage unweit des Campus der renommierten EPFL. Vorgehen sind mehrere grossvolumige Mehrfamilienhäuser mit einem geringen Anteil an Gewerbeflächen. Die zu beantwortenden Schlüsselfragen sind: Wer soll diese Wohnungen zu welchem Preis mit welcher Ausstattung mieten – und welche Nutzer eignen sich für die Gewerbeflächen? Wie viele Erdgeschossnutzungen verträgt es auf dem Areal und wo sollen diese

angeordnet werden? Und zuletzt: Wie werden die zahlreichen Grossprojekte im Umfeld den Standort und die Absorption beeinflussen?

Eine detaillierte Standort- und Marktanalyse kann einen ersten Aufschluss geben. Doch die zur Verfügung stehenden Daten basieren mehrheitlich auf einer Rückschau. Zusammen mit der mehrjährigen Planungs-, Bewilligungs- und Bauphase entsteht so eine grosse Zeitlücke zwischen Analyse und Erstbezug. Wichtig sind deshalb zusätzliche Entscheidungsgrundlagen, die dazu beitragen, die Marktrisiken zu minimieren. Wir nutzen dafür grundsätzlich drei Möglichkeiten.

MIT MODELLIERUNGEN IN DIE ZUKUNFT SCHAUEN

Eine erste Option sind Modellierungen der geplanten Immobilien- wie auch Infrastrukturprojekte zu einem ausgewählten Zeitpunkt – beispielsweise zwei Jahre

nach dem Erstbezug des Projekts. Diese Modellierungen bieten beispielsweise das international tätige Zürcher Unternehmen Senozon an. Im konkreten Fall wurden zudem die Modellrechnungen qualitativ auf Basis von verhaltensorientierten Erkenntnissen durch das spezialisierte Zürcher Unternehmen Urban Psychology ergänzt und interpretiert. Ein solches auf mehrere Methoden abgestütztes Vorgehen ist zwar komplex, ergibt aber ein klares Ergebnis: Es macht ersichtlich, wo sich wie viele Menschen im Raum bewegen werden. Davon kann abgeleitet werden, wie viel Nutzungspotenzial insgesamt aufgrund der Bewohner und Passanten besteht und wo welche Erdgeschossnutzungen positioniert werden sollten.

BEFRAGUNG UND ANBINDUNG POTENZIELLER NUTZER

Eine zweite Option, Marktrisiken zu minimieren, ist das Projekt respektive

ausgewählte Nutzungen und Flächen spezifisch auf konkrete potenzielle Mieter zu adaptieren und diese falls möglich in einer frühen Phase anzubinden. Dieser Ansatz bewegt sich zwischen Research und tatsächlicher Vermarktung. Im Lausanner Beispiel etwa wurden Interviews mit Betreibern von Studentenwohnheimen oder mit Betreibern von Technoparks wie auch deren jungen, wachsenden Unternehmungen über ihre zukünftigen Bedürfnisse geführt. Voraussetzung für dieses Vorgehen ist eine fundierte Kenntnis des Projekts und ein Vertrauensverhältnis zwischen der Investorin und dem Immobiliendienstleister, der in ihrem Namen oder auch diskret solche Abklärungen trifft.

EINBEZUG VON BERATENDEN VERMARKTERN

Die dritte und äusserst bewährte Option, um das Marktrisiko zu minimieren, ist der Einbezug von beratenden Vermarktern.

Das müssen nicht zwingend jene Vermarkter sein, die schlussendlich die Erstvermietung übernehmen. Au contraire: Im Lausanner Projekt erwiesen sich die beigezogenen Vermarkter aus dem lokalen Marktgebiet als hilfreicher Spiegel für die Ergebnisse, Pläne und Vorstellungen unterschiedlicher Projektbeteiligter – vom Analysten bis zum Architekten und zur in der Deutschschweiz verankerten Investorin.

Auch das zu Beginn genannte Projekt eines Family-Offices im Raum Zürich profitierte von beigezogenen beratenden Vermarktern. Diese trugen massgeblich dazu bei, dass Pflichtenheft für den Ersatzneubau der Planer zielgruppenspezifisch zu schärfen, die Anforderungen der zukünftigen Mieter zu integrieren und es markt-

gerecht zu positionieren. Nicht zuletzt wurde zudem die Ertragsseite des Projekts optimiert. Dies führte zu attraktiven Mietangeboten, die im Sinne der nachhaltigen Vermietung nicht bis an die Oberkante kalkuliert sein mussten.

Diese drei Massnahmenoptionen sind keine Garantie für eine ausnahmslos erfolgreiche Erstvermietung. Sie können aber – wie verschiedene Beispiele aus der jüngsten Zeit zeigen – das Marktrisiko von Investoren für eine Projektentwicklung minimieren und zu einem ruhigeren Schlaf der Akteure beitragen. ■



***PATRICIA REICHELT**

Die Autorin ist Leiterin Research & Marktanalyse der CSL Immobilien AG.

ANZEIGE

NEU: SikaRoof® AT



WIR HABEN DIE GRENZEN FÜR DACHABDICHTUNGEN NEU DEFINIERT!

Seit 50 Jahren ist Sika eine führende Marke im Bereich der Dachabdichtung. Schutz für Ihr Gebäude. Schutz für Ihre Investition. Wir hatten die Spitze erreicht, aber wir machten weiter. Wir haben die Herausforderung angenommen, die nächste Generation einer Dachabdichtung zu erschaffen:

SikaRoof® AT - Advanced Technology definiert neue Grenzen für Dachabdichtungen

Mit SikaRoof AT wurde eine neue vielseitig einsetzbare Abdichtung geschaffen, welche langlebig, nachhaltig und einfach zu verarbeiten ist.

- vereint die Vorteile aller Abdichtungstechnologien
- ist in punkto Ökologie einzigartig
- EINE Abdichtung für alle Dachaufbauten



www.sikadach.ch

BUILDING TRUST



ERDGESCHOSSE SIND KEINE SELBSTLÄUFER

Das Credo von lebendigen Erdgeschossen gilt immer weniger und fordert sowohl von den Projektentwicklern als auch von den kommunalen Planungsinstrumenten neue Herangehensweisen.

TEXT – RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER*

VERÄNDERUNG DER ANZAHL BETRIEBE IN DER SCHWEIZ (2012 UND 2017)

Quelle: Nachfragersegmente Fahländer Partner, BFS.



▶ ABNEHMER GESUCHT

Es ist bereits zigfach erzählt: Der Detailhandel ist strukturell im Wandel. Und damit ist auch die Erdgeschossnutzung und -planung gefordert. Der Detailhandel ist nicht nur mengenmässig das wichtigste, publikumsintensive Segment, sondern auch aufgrund seiner zentrumsgenerierenden Eigenschaften. Die damit einhergehenden Herausforderungen sind den Akteuren wie den Planern oder der Immobilienwirtschaft bewusst. Publikumsintensive Erdgeschosse sind an den meisten Lagen keine Selbstläufer mehr, und die Differenz zwischen den Quadratmetermieten von Verkaufsflächen und alternativen Nutzungen ist am Abnehmen.

Werden dadurch jetzt weniger Geschäftserdgeschossflächen produziert? Dem ist nicht so. Zahlen gefällig? Der Anteil von Wohngebäuden mit Nebennutzung am Bestand von Gebäuden mit Wohnungen nimmt zwar in der Tendenz leicht ab und lag 2018 bei knapp über 11%. Betrachtet man nur Mehrfamilienhäuser (MFH), werden noch immer 11% der MFH-Neubauten mit Mischnutzung erstellt. Schaut man sich die investierten Franken an, was die Projektgrössen mitberücksichtigt, fliesst noch immer – und dies relativ konstant über die letzten Jahre – fast ein Viertel der MFH-Neubauinvestitionen in Mehrfamilienhäuser mit Nebennutzung. Im Zuge der regen Wohnungsproduktion kommen somit in Agglomerationsgemeinden, aber auch in periphereren

Wohnquartieren beachtliche Erdgeschossmengen auf den Markt, für die es einen Abnehmer benötigt. Demgegenüber steht ein Rückgang vieler klassischer Detailhandelsgeschäfte, wie die Abbildung zeigt.

Dennoch kann man den Immobilienakteuren und der Planung in vielen Fällen keine falschen Markteinschätzungen oder irrationales Verhalten unterstellen. Zum einen bestehen für Erdgeschosse grundsätzlich Alternativen zum Detailhandel (siehe Abbildung), sodass keine Gefahr des Endes von lebendigen Erdgeschossen befürchtet werden muss. Und zum anderen ist die heute (noch) vorherrschende erzwungene Nutzungsdurchmischung, die zu einer Überproduktion von gewerblichen Erdgeschossflächen führt, eine Reaktion auf die vielerorts unerwünschte Entwicklung der fragmentierten mobilitätsstiftenden Zentralität der letzten Jahrzehnte und auf wenig lebhaft monofunktionale Wohnsiedlungen.

MARKTPOTENZIAL ABKLÄREN

Dennoch bestehen bei den Erdgeschossen offensichtliche Herausforderungen. Es liegt in der Natur der Sache, dass ein grundsätzliches Spannungsfeld zwischen verbindlichen Verordnungen, dem Eigentumsschutz und dem Gleichheitsgebot und auf der anderen Seite dem Wunsch nach flexiblen und dynamischen Nutzungsmöglichkeiten besteht. Darüber hinaus sind die Erdgeschosse als Verbindung von

Innen- und Aussenraum von öffentlichem Interesse und generieren bei attraktiver Umsetzung einen sogenannten externen Nutzen, der die Immobilien-eigentümer – im Vergleich zu der Skalierbarkeit von Obergeschossen weisen publikumsintensive Erdgeschosse einen Planungsmehraufwand auf – zu einer Art Trittbrettfahrer-Verhalten verleiten kann. Man überlässt es lieber dem Nachbarn, sich um das Risiko und den Konzeptionsaufwand für einen Parterre-Attraktor zu tragen, zumal die damit verbundenen Lärmemissionen möglichst die eigene Liegenschaft nicht beeinträchtigen soll.

Wie soll man nun den Herausforderungen und Veränderungen entgegentreten? Heute bestehen vielerorts im Wesentlichen zonenbasierte Vorschriften und Verbote wie z. B. der Ausschluss von Erdgeschosswohnen und Mindestgeschosshöhen im Erdgeschoss. Sondernutzungspläne würden zwar eine erhöhte bau- und nutzungsrechtliche Flexibilität ermöglichen, zu oft werden aber dieselben undifferenzierten Formulierungen in die Reglemente übernommen. Um zum einen das Ideal der nutzungsdurchmischten und lebendigen Stadtquartiere zu erreichen und zum anderen keine leerstehenden Flächen zu produzieren, ist es naheliegend, dass sowohl die Rahmensetzungsseite als auch die Entwickler auf die sich ändernde Nachfrageseite reagieren müssen. Hier ist die Immobilienbranche gefordert, dass Projektentwicklungen in einer frühen Phase mittels Bedarfsanalysen das Marktpotenzial von Erdgeschossnutzungen abklären und hierbei die Funktionalität des eigenen Standorts und das Einzugsgebiet berücksichtigen.

Die einfache Regel, dass die Dichte bzw. die Ausnutzungsziffer und die Zentralität die Art der Erdgeschossnutzung definiert, greift zu kurz. Wie schon in einem der letzten ImmoBilia-Artikel aufgezeigt, befinden sich zu viele Verkaufsflächen heute an unterdurchschnittlichen Mikrolagen. So besteht etwa bei grösseren Wohnüberbauungen oft nur Potenzial für einen Coiffeur oder einen kleinen Nahversorger, während die Behörden mittels Bauordnung oftmals auf mehr Verkaufsflächen abzielen, auch wenn sie in der Regel die Nutzung relativ offen formulieren. Ganz generell braucht es Mut für alternative Nutzungen wie Hochparterre-Wohnen, Business Services, Kinderkrippen oder Atelierflächen. So eignen sich Hochhäuser oder grössere Arealüberbauungen aufgrund ihrer hohen Anzahl Wohnungen gut für gemeinschaftlich genutzte Räume wie zumietbare Büros, Co-Working, Fitnessräume etc. Flexibel nutzbare Räume können für Erdgeschosslagen mit geringen Passantenfrequenzen einen Mehrwert für eine gesamte Siedlung schaffen. Die geringeren

Marktmieten von gewerblichen Nutzungen wie Ateliers sollten hier allerdings nicht verleiten, diese Angebote mit über den Marktpreisen liegenden Wohnungen quertzufinanzieren.

FLEXIBLE PLANUNGSINSTRUMENTE NÖTIG

Auch ist gemäss den Erfahrungen von FPPE meist und in zunehmendem Masse eine Konzentration der publikumsintensiven Flächen an einem Punkt – nicht in der Fläche – angezeigt. Schnell wird die notwendige Menge an Kundinnen und Kunden für das Überleben eines Geschäfts unterschätzt. Während ein mittelgrosses Coiffeurgeschäft rund 500 Personen zum wirtschaftlichen Überleben benötigt, sind es etwa bei Kleiderboutiquen schon deutlich mehr. Noch oft werden für mischgenutzte Gebäude Mieter wie ein Reisebüro oder eine Zahnarztpraxis eingeplant, obwohl bei Letzterer etwa die Tendenz zu Gruppenpraxen und die vorherrschende Praxis der Übernahme von bestehenden Praxen durch junge Zahnärzte kaum Nachfragen zulassen. So geht die Stadt Zürich unserer Meinung nach den richtigen Weg mit den «Ergänzungsplänen Erdgeschosse», mit denen sie gezielt zentrale Lagen (Plätze- und Strassenräume) definiert und Vorgaben macht, statt ganze Zonen gleich zu behandeln. Dabei können ÖV-Haltestellen als einfaches Kriterium oder Passanten-Frequenzmodelle und Mikrolageratings für eine differenzierte Ausscheidung von Flächen mit genügend Potenzial für Detailhandel oder Gastronomie verwendet werden.

Bei der Rahmensetzung inkl. Bau- und Zonenrecht werden wir wohl eine Zunahme von städtebaulichen Leitbildern bzw. Regelwerken mit Aussagen zu Teilräumen, differenzierten Instrumenten und flexibleren Strategieansätzen sowie von gesamtstädtischen, aber massgeschneiderten Herangehensweisen mit Berücksichtigung sämtlicher Stakeholder sehen. Hier gibt es schon gute Bemühungen von Städten. Für grössere Gemeinden ist es zielführend, die Analyse der Nachfrage- und Angebotssituation als Ausgangslage mit städtebaulichen Untersuchungen zu verknüpfen, um Profile für einzelne Plätze und Strassenabschnitte herauszuarbeiten und zu stärken. Resultieren kann ein Nutzungsmanagement für Innenstädte, welches die Nutzung dieser Plätze und Abschnitte organisiert und regelt. Bei peripheren Standorten würde eine Abkehr der erzwungenen Durchmischung und eine Betonung der Qualitäten von Erdgeschoss-Wohnen sowie der weiteren zuvor genannten Nutzungen mittels Erweiterung der Handlungsspielräume nicht schaden. Dass es generell eine einfache und raschere Bewilligungspraxis benötigt, um etwa Zwischennutzungen von Pop-up-Stores zu vereinfachen, dürfte bereits sämtlichen Verantwortlichen bewusst sein. ■



***RAPHAEL SCHÖNBÄCHLER**

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

ANREIZE AM HYPOTHEKARMARKT

Schweizerische Privathaushalte zählen zu den hoch verschuldeten. Ob dies die gesamtwirtschaftliche Stabilität gefährdet, ist nicht zuletzt abhängig von den gesetzten Anreizen des Kreditmarkts und der Steuerpolitik.

TEXT – MANUELA PÜRER*

ABBILDUNG 1:
VERSCHULDUNG
PRIVATER
HAUSHALTE
IN RELATION
ZUM BIP

Quelle: IMF



► DIE PRIVATE VERSCHULDUNG NIMMT WEITER ZU

Die private Haushaltsverschuldung stellt eine kritische Grösse für die Gesundheit einer Volkswirtschaft dar. Während eine steigende private Verschuldung anfänglich den Konsum und das Wirtschaftswachstum ankurbelt, sind ab Überschreitung gewisser Schwellenwerte negative Konsequenzen zu erwarten. Die Verschuldung der schweizerischen Haushalte wies in den letzten Jahren steile Wachstumsraten auf und liegt zurzeit bei 128% des Bruttoinlandsprodukts (BIP, siehe Abbildung 1). Hypothekarkredite stellen mit knapp 95% den grössten Anteil dieser Verbindlichkeiten dar.

Historisch betrachtet ist diese Entwicklung nicht neu und kann daher mit dem Zinsumfeld nicht ausreichend erklärt werden. Die Geldpolitik ist oftmals nur Verstärker möglicher Fehlallokationen, wohingegen systeminhärente Faktoren weitaus entscheidender sind. Nachlässige Kreditvergabestandards in einem zahlungsschwachen Kundensegment führten bereits in der Subprime-Krise zuerst zu einer Immobilienblase und mündeten schlussendlich in einer globalen Finanzkrise. Nichtsdestotrotz fokussierten sich die darauffolgenden Regulierungsmassnahmen grösstenteils auf den Bankensektor und nur im geringen Ausmass auf die Kreditnehmer. Die Ausgestaltung und der Zugang zum Banken- und Finanzsektor sind international betrachtet immer noch heterogen – trotz beobachtbarer Konvergenz bei den Kreditvergabestandards.

DAS PARADOXON SCHWEIZ

Die Schweiz ist ein wohlhabendes Land mit der am höchsten verschuldeten Bevölkerung und weist trotzdem eine der weltweit geringsten Wohneigenheimquoten auf. Diese anfänglichen Widersprüche lassen sich anhand der systemischen Eigenschaften des Kreditmarkts sowie des Steuersystems entschärfen. Einerseits ist der Erwerb von Immobilieneigentum im Vergleich zum Einkommen relativ teuer. Andererseits steht der Zugang zum Kreditmarkt, aufgrund vergleichsweise strenger Kreditvergabekriterien, nur einem relativ kleinen Teil der Bevölkerung offen. So werden durchschnittlich nur 65 Prozent des Gebäudewerts beliehen (Loan-to-Value, LTV), was einen relativ hohen Anteil an Eigenkapital voraussetzt. Für die Tragfähigkeitsberechnung wird ein hypothetischer fünfprozentiger Zinssatz angenommen und der daraus resultierende Schuldendienst darf das verfügbare Haushaltseinkommen zu maximal einem Drittel belasten.

Gleichzeitig schafft das Steuersystem mit der Berücksichtigung des Eigenmietwerts, bei gleichzeitiger Anerkennung von Schuldzinsbelastungen, Anreize eine bereits eingegangene Verschuldung aufrechtzuerhalten. Um die Steuerbelastung zu optimieren wird ein Individuum versuchen, den Eigenmietwert so lange wie möglich mit einer annähernd gleich hohen Zinsbelastung zu minimieren. Dies wird erleichtert, da die Schweiz eines der wenigen

Länder ist, welches ab Erreichen eines bestimmten LTV-Schwellenwerts keine Tilgungspflicht mehr kennt. Der Käufer kann somit zu einer Art Dauerschuldner werden. Je nachdem wie sich das Lebens Einkommen entwickelt, kann dies nicht nur den Einzelnen belasten, sondern auch ein systemisches Risiko bergen.

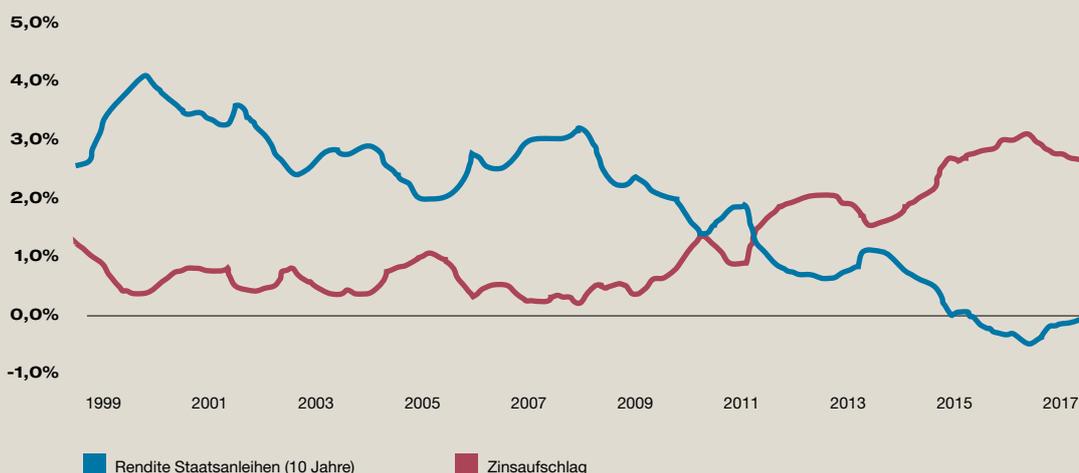
EIN ROBUSTES SYSTEM FÜR DIE ZUKUNFT

Gehen nun von diesen Verschuldungs-raten Gefahren aus, wenn das System mit einem positiven Zinsschock konfrontiert wird? Das zur Analyse verwendete ökonomische Modell schockt dabei den Zinsaufschlag. Dieser ist die Differenz zwischen dem Hypothekarzins und der Staatsanleihe gleicher Laufzeit. Insbesondere im Umfeld von Null- oder Negativzinsen ist dieser aussagekräftiger als der reine Leit- oder Hypothekarzinsatz. Denn sinkende Zinsen werden oftmals nicht im gleichen Umfang an die Kreditkunden weitergegeben.

Die letzten 20 Jahre spiegeln diese Entwicklung für die Schweiz wider und zeigen trotz sinkender Leitzinsen und niedrigeren Hypothekarzinsätzen einen deutlichen Anstieg des Zinsaufschlags (siehe Abbildung 2). Die Auswirkungen des Zinsschocks werden anhand von makroökonomischen Variablen wie dem BIP, dem Konsum, der Verschuldungshöhe und dem Schuldendienst analysiert. Insgesamt lassen die Ergebnisse für die Schweiz keinen Grund zur Sorge aufkommen. Sowohl die

ABBILDUNG 2:
ENTWICKLUNG
ZINSAUFSCHLAG
UND RENDITE
VON SCHWEIZERISCHEN
ZEHNJÄHRIGEN
STAATSANLEIHEN.

Quelle: SNB und
Haver Analytics



Wirtschaftsleistung wie auch der Konsum reagieren schwach auf einen Zinsanstieg, und die endgültige Erholung dauert weniger als drei Jahre. Der Schuldenabbau wird nicht forciert, wodurch der zu erwartende Schuldendienst etwas ansteigt. In heran-gezogenen Vergleichsländern wie Kanada oder Australien manifestiert sich ein Zins-schock völlig anders. Beide Länder haben mit teils massiven Rückgängen des Konsums sowie der Wirtschaftsleistung zu rechnen.

Das Fehlen der steuerlichen Berücksichtigung von Schuldzinsen führt dazu, dass eine Zinserhöhung ausschliesslich zu Lasten der Kreditnehmer geht. Zusätzlich besteht in Kanada eine Tilgungspflicht innert

25 Jahren. Beide systeminhärenten Faktoren führen dazu, dass es zu einem verstärkten Schuldenabbau kommt und in weiterer Folge zu einem sinkenden Schuldendienst. Im Gegensatz dazu scheint das schweizerische System eine gewisse Robustheit zu schaffen, welche zum Teil auf zwei Faktoren zurückgeführt werden kann. Erstens kann durch die Ausgestaltung des Steuersystems eine erhöhte Zinsbelastung durchgereicht werden und muss somit nicht mittels Konsumreduktion erwirtschaftet werden. Zweitens verschaffen flexible Tilgungsmodalitäten zusätzlichen Spielraum. Der wohl entscheidendste Faktor ist jedoch die restriktive Auslegung der Tragfähigkeit, welche den Zugang zum Kredit-

markt zwar für viele beschränkt, aber dafür auch die Gefahr des Zahlungsausfalls minimiert. Eine hohe Verschuldungsquote stellt allein noch keinen Grund zur Sorge dar, gänzlich ausser Acht lassen sollte man diese aber dennoch nicht. ■



***MANUELA PÜRER**

Die Autorin ist Real Estate Portfolio Manager bei der Pühringer Residential AG.

ANZEIGE

Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler



POTENZIAL ERKENNEN – PERSPEKTIVEN ERÖFFNEN

Als einer der führenden Entwickler, Total- und Generalunternehmer der Schweiz entwickeln wir alle Arten von Projekten – von Büro-, Industrie- oder Wohnbauten bis zu komplexen Laborbauten, Sportarenen und ganzen Stadtarealen. Wir schaffen Immobilien, die Partnern, Nutzern und Investoren nachhaltigen Mehrwert bieten. Und die auch nach ihrer Realisierung noch begeistern.

IMMOBILIENMARKT AUF DEM PRÜFSTAND

Wie wirkt sich die globale Krise auf den Schweizer Immobilienmarkt aus? Der Präsident der Bewertungsexperten-Kammer SVIT Gunnar Gärtner MRICS befragte die für den Bereich Immobilien verantwortlichen Leiter der Prüfungsgesellschaften.

TEXT – GUNNAR GÄRTNER*



► STIMMEN DER GROSSEN BEWERTUNGSHÄUSER

Die Kommentare der Fachexperten wurden am 15. April 2020 aufgenommen. In den aktuell rasch sich verändernden Märkten können einzelne Aussagen in diesen Artikeln zum Zeitpunkt der Veröffentlichung bereits überholt sein. Aus diesem Grund verweisen wir gerne auf Publikationen der befragten Gesellschaften, die die aktuelle Lage laufend monitoren und entsprechend informieren. ■

«MARKTTRANSPARENZ WIEDER HERSTELLEN»

Die globale Krise bringt auch die Bewertungsindustrie in Bedrängnis: Welche Herausforderungen sind aus Sicht von JLL national und international in Bezug auf die Halbjahresabschlüsse zu erwarten?

Bewertungsannahmen müssen sich stets auf aktuelle und vergleichbare Marktdaten abstützen. Jedoch sind bei plötzlichem Eintreten von Marktturbulenzen selbst die jüngsten Transaktionen nicht mehr repräsentativ, da diese womöglich auf Entscheide vor der Krise zurückzuführen sind. Seit dem Ausbruch der COVID-19-Krise beobachtet JLL in einigen Regionen und Sektoren weltweit einen zum Teil signifikanten Rückgang der Marktaktivitäten. Am stärksten betroffen sind internationale Investitionsstandorte, die von ausländischem Kapital dominiert werden. Märkte mit einer soliden inländischen Nachfrage nach Immobilien – wie die Schweiz – verhalten sich bisher vergleichsweise resistenter. Nichtsdestotrotz sind auch hierzulande Markt-korrekturen zu erwarten.

In Zeiten, in denen die jüngsten Marktberichte an Relevanz verlieren, kann nur derjenige plausible Bewertungssannahmen treffen, der die Mieter- und Trans-

aktionsmärkte tagesaktuell verfolgt. Die wenigen vorhandenen Marktdaten sind vom Bewerter nach bestem Wissen und Gewissen zu adaptieren. Aus Sicht von JLL ist damit zu rechnen, dass das Leck der Markttransparenz per Mitte 2020 noch nicht vollumfänglich geschlossen sein wird. Die bevorstehenden Halbjahresbewertungen der Immobiliengesellschaften werden daher aller Voraussicht nach einer erhöhten Bewertungsunsicherheit im Sinne der internationalen Bewertungsstandards gemäss RICS Red Book unterliegen. Das bedeutet nicht, dass die Bewertungen per se unverlässlich sind. Die Deklaration wird vielmehr verwendet, um gegenüber allen Parteien transparent zu sein, womit die Bewertungsergebnisse – unter den gegenwärtigen aussergewöhnlichen Umständen – mit einer erhöhten Vorsicht zu verwenden sind.

DANIEL MACHT
MRICS, Senior Vice
President und
Head Valuation,
JLL Schweiz



«BANKEN REAGIEREN KONSERVATIV»

Bewertung ist eine stichtagsbezogene Prognose der Zukunft. Wie könnten sich die Marktentwicklungen schon bald auf die Bewertungsparameter auswirken?

Im Generellen sind Marktwerte durch zwei Komponenten definiert: die Entwicklung der Cashflows und die Diskontierung resp. Kapitalisierung. Beide Komponenten werden einzig von der Marktentwicklung vorgegeben. Wir können die aktuelle Marktentwicklung in drei wichtige Parameter zusammenfassen. Erstens die sogenannte «Rent Collection»: Es ist rechtlich nicht klar, inwiefern heute ein Mieter die Verpflichtung hat, seine Miete zu zahlen. Entsprechend wurden bereits per 1. April wesentliche Mietzinsausfälle verzeichnet. Während sie für Wohnportfolios tief sind, fallen bereits im April 2020 in kommerziell geprägten Portfolios teils über 30% der Mieteinnahmen aus. Sollte für ausgewählte kommerzielle Nutzungen der Shutdown bis in den Hochsommer anhalten, werden nicht alle Mieter zurückkehren, und wir müssen über das Jahr 2020 mit Mietzinsausfällen und mit reduzierten Marktmieten in vielen Monaten danach rechnen.

Zweitens die Finanzen der Immobilien-eigentümer: In Krisenzeiten ist Liquidität eine Stärke. Entsprechend werden bestehende Kreditrahmen ausgenutzt und In-

MARIE SEILER

MRICS, CFA,
Partnerin und
Leiterin Immobilien-
beratung
PwC Switzerland



vestitionen nur auf das Notwendige reduziert. Dies führt zu Veränderungen in der Capex-Planung, aber auch zu deutlich weniger Akquisitionstätigkeit. Bis auf die eigenkapitalstarken Marktteilnehmer halten sich alle anderen Käufer zurück. Wenn diese Situation weiter anhält, wird der bisherige Käufermarkt in der Schweiz zu einem Verkäufermarkt, und die Renditen werden steigen, resp. die Preise sinken. Drittens die Banken und das Zinsumfeld: Obwohl die Zentralbanken historische tiefe Zinsstände ausgerufen haben, spiegelt sich diese Situation in den Finanzierungskosten nicht wider. In Europa haben manche Banken die Finanzierungskosten unerwartet stark angehoben, teils um mehr als 50 Basispunkte. In der Schweiz sind die Banken für Neufinanzierungen vorerst ebenfalls konservativer und preisen ein leicht höheres Marktrisiko ein. Während diese Entwicklung die eigenkapitalstarken Player weniger betrifft, agieren andere Investoren auch aus diesem Grund zurückhaltend: Den Bestand aufrechtzuerhalten, ist jetzt die Devise, eine Wachstumsstrategie wird verschoben. Insgesamt haben wir aufgrund der aktuellen Marktentwicklung vor allem einen Effekt: Die Marktwerte müssen deutlich häufiger überprüft werden. Was wir heute einschätzen, kann in zwei Wochen wieder ganz anders aussehen. Die Entwicklung im Mai und Juni wird viele Hinweise für das gesamte Jahr 2020 und die Entwicklung des Immobilienmarktes geben.

«AKTUELL SPRICHT NICHTS FÜR EINE ZINSERHÖHUNG»

Während der Finanzkrise vor zehn Jahren blieb der Schweizer Immobilienmarkt gesund. Sind die Märkte heute in einer genauso guten Verfassung, die globale Krise unbeschadet zu überstehen?

In der Tat hatte die Finanzkrise im Vergleich zum Ausland kaum Auswirkungen auf den Schweizer Immobilienmarkt. Dies im Gegensatz zur Wirtschaftskrise der 90er Jahre. Damals stieg die Nachfrage nach Immobilien nach dem Börsencrash 1987 stark an und die Wirtschaft glitt in eine Rezession. Gleichzeitig hob die Nationalbank vor dem Hintergrund steigender Inflationsraten die Zinsen an. Es folgte der Crash und Regulierungen, die bis heute wirksam sind.

Jede Krise entwickelt ihre eigene Dynamik – auch der COVID-19-Schock. Aus heutiger Sicht wird es zu einer Rezession, aber nicht zu einem starken Preiszerfall auf den Immobilienmärkten wie in den 90er Jahren kommen. Diese Prognose kann mit der einfachen Formel «Quadratmeter x Preis / Zinssatz» begründet werden. Das Angebot wurde seit der Finanzkrise nur in bestimmten Regionen über Bedarf ausgedehnt, was sich in entsprechend wachsenden Leerständen niederschlägt. Die Mieten werden primär in den Segmenten sinken, die stark von der Corona-Krise betroffen

ULRICH PRIEN

MRICS, Partner und
Leiter Immobilien
KPMG Switzerland



sind – nicht aber im breiten Wohnsegment. Schlussendlich spricht im aktuellen Umfeld auch nichts für eine Zinserhöhung.

Es wird zu Mietzinsausfällen und einem Druck auf die Angebotsmieten im kommerziellen Bereich kommen – aber eine generelle Korrektur des Marktes ist unwahrscheinlich. Eine Liegenschaft hat auch bei Leerständen eine positive Rendite, und das ist im aktuellen Zinsumfeld immer noch ein gutes Argument. Bei den privaten Eigentümern wurde die Kreditvergabe frühzeitig gebremst, was rückblickend eine durchaus sinnvolle Massnahme war.

«TRANSAKTIONS- VOLUMEN IN TEIL- MÄRKTEN RÜCKLÄUFIG»

EY ist am Puls der Transaktionsmärkte. Sind die Teilmärkte in Zeiten der Corona-Krise noch liquide? Und wenn ja, in welchen Marktsegmenten drohen sie, am ehesten zu stagnieren und mit welchen Auswirkungen auf die Preisbildung?

Laut der EY-Studie vom März 2020 erwartet mit 62% eine Mehrheit der Schweizer Immobilienwirtschaft für 2020 ein sinkendes Transaktionsvolumen infolge der Krise. Zum Jahresbeginn gaben das nur 14% an. Die Schweizer Immobilienwirtschaft steht angesichts der Corona-Krise zwar vor gewaltigen Herausforderungen, Pessimismus ist aber fehl am Platz. Vielmehr ist eine differenziertere Betrachtung der Teilmärkte angesagt: Das mittlere Wohn-Anlagesegment ist wohl der Fels in der Brandung und wird die Auswirkungen mit der grössten zeitlichen Verzögerung zu spüren bekommen. Dennoch werden auch hier Transaktionen aus unterschiedlichen Gründen «on hold» gesetzt, obwohl attraktive Kaufangebote vorliegen. Preislich erwarten wir hier keine Korrekturen.

Im Gegensatz dazu beobachten wir beispielsweise bei Projektentwicklungen im Corporate-Real-Estate-Bereich keine zeitlichen Verzögerungen, da die zusätzlichen Flächen für das Kerngeschäft nach wie



CLAUDIO RUDOLF

FRICS, Partner und
Head Real Estate EY
Schweiz

vor benötigt werden. Massiv betroffen hingegen ist der Hospitality-Immobilienmarkt: Hotels, Restaurants, Bars etc. Da die Miet-/Pachterträge aufgrund des Lockdowns vollständig wegbrechen, ist dieser Teilmarkt praktisch illiquid. Hotelverkäufe werden auf unbestimmte Zeit sistiert, das Ausmass der Preiskorrektur ist noch unklar. Ähnlich stark betroffen ist das Retail-Segment, das bereits vor der Corona-Krise durch die Folgen der Digitalisierung (Onlinehandel) unter Druck geraten ist. So wurde z. B. eine grosse Schweizer Transaktion auf Eis gelegt, bei einer anderen stehen Nachverhandlungen von minus 20% im Raum. Durch Kosteneinsparungen bei den Büromietflächen wird auch das Office-Segment unter Druck kommen – am wenigsten die Toplagen, am stärksten B- und C-Standorte.

«WOHNUNGSNACHFRAGE WENIG BEEINFLUSST»

Wüest Partner hat bereits frühzeitig die Auswirkungen der Krise auf die Bau- und Immobilienmärkte analysiert. Wie werden sich die Teilmärkte verändern?

Die Nachfrage nach Mietwohnungen dürfte im laufenden Jahr zwar etwas, aber dennoch nicht fundamental gestört werden. Es muss mit einem gewissen Beschäftigungsabbau gerechnet werden, wodurch auch die Zuwanderung nochmals nachlassen könnte. Parallel zeichnet sich aufgrund der seit letztem Jahr sinkenden Zahl an neubaubewilligten Mietwohnungen eine Abschwächung der Bautätigkeit ab. Der Trend der leicht sinkenden Angebotsmieten dürfte vorerst anhalten.

Im Büroflächenmarkt konnten in den letzten zwei Jahren Leerstände abgebaut werden, und vielerorts waren wieder steigende Büromieten zu beobachten. Zudem zeichnete sich eine rückläufige Neubautätigkeit ab. Auf der Nachfrageseite werden allerdings infolge der neuen Situation einige Unternehmen eine abwar-



JAN BÄRTHEL

MRICS, Partner und
Head of Valuation
Wüest Partner AG

tende Haltung einnehmen, einzelne werden gar Stellen streichen müssen, sodass im Jahr 2020 mit leicht sinkenden Mieten zu rechnen ist.

Die Verkaufs-, Gastro- und Hotelflächen sind den von Bund und Kantonen ergrif-

fenen Massnahmen gegen die Verbreitung des Coronavirus am stärksten ausgesetzt. Die verschiedenen Einschränkungen beeinflussen die Nachfrage der Endkonsumenten erheblich. Und je länger die Massnahmen gelten, desto stärker wird der Druck. Flächen mit Detaillisten für Lebensmittel und Produkten des täglichen Bedarfs dürften sich dagegen stabil entwickeln. In anderen Bereichen könnte die Nachfrage nach Flächen wegen der aktuellen Entwicklungen sogar steigen. Beispielsweise ist bei Lager- und Logistikflächen, bei Produktions- und Laborflächen für die Pharmaindustrie oder bei Rechenzentren von einem erhöhten Bedarf auszugehen.



***GUNNAR GÄRTNER**

Der Autor ist Präsident der Bewertungsexperten-Kammer SVIT und als Bewertungsexperte tätig als Geschäftsführer bei COMRE AG.

Nach Angaben von Swisscanto Invest scheinen die unmittelbaren Auswirkungen der Pandemie am Büroflächenmarkt weniger dramatisch.

BILD: 123RF.COM



SCHWEIZ

BÜROFLÄCHEN 2019 STÄRKER NACHGEFRAGT

Nach Angaben des Immo-Monitoring von Wüest und Partner waren Anfang 2020 rund 7% aller Schweizer Büroflächen zur Vermietung ausgeschrieben. Damit hat sich das Angebot im Vergleich zu 2018 nur leicht erhöht, und es verteilt sich immer noch sehr heterogen über die Schweiz. In der Genferseeregion liess der rege Neubau die Angebotsquote gegen Ende 2019 auf knapp 12% ansteigen. Auch in der Innerschweiz ist aufgrund zahlreicher Projektentwicklungen eine starke Konkurrenz zwischen den Flächenanbietern zu beobachten. Nach wie vor zweigeteilt ist die Situation im Grossraum Zürich: Während in der Stadt Zürich das Angebot knapp ausfällt, befinden sich in der Region Glatthal-Furttal fast 18% aller Flächen in der Vermarktung.

KURSEINBRUCH BEI IMMOBILIENFONDS

Gemäss Angaben des Global CIO Office von der Credit Suisse hat ein Grossteil der verschiedenen kotierten Schweizer Immobilienfonds im Zuge der Corona-Krise an Wert verloren. So haben etwa zwischen dem 19. Februar und dem 17. März 2020 Immobilienfonds mit Fokus auf Geschäftliegenschaften (-18,8%) ähnliche Verluste hinnehmen müssen wie Wohnimmobilienfonds (-18,1%). Anleger haben über alle Anlageklassen hinweg Papiere abgestossen und ihre Cash-Bestände erhöht.

STARKE FUNDAMENTALDATEN AM LOGISTIKIMMOBILIENMARKT

Der Schweizer Logistikimmobilienmarkt zeigt starke Fundamentaldaten, steht jedoch auch im Zeichen einer zunehmenden Diversifikation, die sich gerade im aktuellen Marktumfeld weiter verstärken dürfte. Dies geht aus dem Logistikimmobilienbericht Schweiz 2020 von CBRE Switzerland hervor. Die Toprenditen sind auf netto 4,1% gesunken und werden durch den anhaltenden Anlagedruck in einem spätzyklischen Marktumfeld weiter befeuert. Die Differenz zwischen erstklassigen Logistikimmobilien und Büroliegenschaften liegt damit noch bei rund 150 bis 200 Basispunkten. Das Angebot ist im Vorjahresvergleich von 390 000 m² (Angebotsquote 1,6%) auf 465 000 m² (1,9%) gestiegen und wird nach wie vor durch Kleinflächen dominiert. Die grossflächigen Angebote ab 1000 m² zeigen das stärkste Mietzinswachstum.

IMMOBILIENMARKT SPÜRT PANDEMIE-AUSWIRKUNGEN

Mit 62% erwartet eine Mehrheit der Schweizer Immobilienwirtschaft für 2020 ein sinkendes Transaktionsvolumen infolge der Krise. Zum Jahresbeginn gaben das nur 14% an. Das sind die Ergebnisse einer von EY Schweiz im Zeitraum vom 27. März bis zum 31. März 2020 durchgeführten Befragung, an der sich rund 90 Teilnehmer aus allen Bereichen der Immobilienwirtschaft beteiligt haben. Aus Sicht der Befragten weisen Wohn- und Logistik-

immobilien eine vergleichsweise hohe Stabilität in dieser Krise auf. Logistikimmobilien könnten aufgrund der steigenden Belieferungen sogar profitieren, jedenfalls aber ihr Preisniveau halten. Ähnliches gilt für Wohnimmobilien. Zwei Drittel der Umfrageteilnehmer erwarten ein stabiles Preisniveau (zuvor: 38%). Allerdings befürchtet ein Viertel der Befragten sinkende Preise. Deutlich kritischer schätzen die Umfrageteilnehmer die Zukunft von Büro- und Detailhandelsimmobilien ein. Nach der positiven Einschätzung bezüglich der steigenden Kaufpreisentwicklung für Büroimmobilien – am Jahresanfang hatten das noch 43% erwartet – rechnet damit heute niemand mehr. 76% der Befragten gehen von fallenden Preisen in dieser Nutzungsart aus (zuvor: 8%). Vor der grössten Herausforderung stehen Hotelimmobilien. Reisebeschränkungen, abgesagte Messen und vorübergehende Hotelschliessungen sorgen dafür, dass 94% der Befragten hier von sinkenden Preisen ausgehen (zuvor: 27%).

MIETPREISE AUF VORMONATS-NIVEAU

Die Angebotsmieten sind im März mit einem marginalen Plus von 0,09% gestiegen. Über die letzten 12 Monate beträgt der Anstieg der Mietpreise 0,7%. Dies zeigen die aktuellen Zahlen des Homegate-Mietpreisindex, der in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben wird. Im Vergleich zum Vormonat ist in den meisten Kantonen ein Anstieg der Mieten zu beobachten. Die Kantone Genf (+1,02%), Basel-Stadt (+0,97%) und Wallis (+0,94%)

verzeichnen den bedeutendsten Anstieg. In den Kantonen Obwalden (-0,48%) und Schaffhausen (-0,59%) dürfen sich Wohnungssuchende hingegen über eine Entlastung des Mietbudgets freuen.

EIGENTUMSMARKT VON CORONA UNBEEINDRUCKT

Die inserierten Mieten haben sich im März mit -0,1% praktisch nicht verändert, wie der von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit der IAZI AG erhobene Swiss Real Estate Offer Index zeigt. Auch langfristig verhalten sich die Angebotsmieten konstant: Die Mietpreise liegen nur 0,1% über dem Vorjahresniveau. Dennoch beeinflusst die aktuelle Situation auch den Wohnungsmarkt. Sichtbar wird dies vorweg auf Anbieterseite, wie aus der rückläufigen Anzahl Inserate hervorgeht. Bei Monatsbeginn lag die Zahl ausgewerteter Annoncen für Mietwohnungen schweizweit bei rund 20 500. Ende März wurden noch 17 300 Einträge gezählt. Dies entspricht einem Rückgang von gut 15%. Die in Inseraten ausgeschriebenen Verkaufspreise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen sind im März leicht gestiegen: Die Hauspreise sind um 1,3% gestiegen, die Preise von Wohnungen um 1,7%.

WOHNEIGENTUMSPREISE STEIGEN IM 1. QUARTAL

Gemäss den Transaktionspreis- und Baulandpreisdizes für Wohneigentum von Fahrländer Partner Raum-

entwicklung steigen die Preise für Eigentumswohnungen im 1. Quartal 2020 mit 2,2% deutlich. Der Anstieg ist insbesondere auf das gehobene Segment zurückzuführen, in dem die Preise 3,7% zulegen. Im unteren und mittleren Segment sind die Preisanstiege mit 0,7% bzw. 0,6% geringer. Bei den Einfamilienhäusern ist die Entwicklung sowohl über alle Segmente als auch über die Landesregionen einheitlicher. Insgesamt steigen die Preise für Einfamilienhäuser in der Schweiz gegenüber dem Vorquartal um 2,7%. Die Entwicklung der Wohneigentumspreise dürfte im 1. Quartal noch wenig von der vorherrschenden Coronapandemie beeinflusst worden sein. Wie gross die künftigen Auswirkungen auf die Wohnungsmärkte sein werden, ist derzeit nicht zu prognostizieren.

BÜROFLÄCHENMARKT UNBEINFLUSST

Nach Angaben von Swisscanto Invest scheinen die unmittelbaren Auswirkungen der Pandemie am Büroflächenmarkt weniger dramatisch. Viele Dienstleistungsbetriebe konnten ihre Tätigkeiten ins Homeoffice verlagern und so den Betrieb bestmöglich aufrechterhalten. Grundsätzlich hängt der Büromarkt aber am Puls der Konjunktur. Die anstehende Rezession wird die Leerstände erneut ansteigen lassen. Es wird dauern, bis sich eine wirtschaftliche Erholung wieder in einer grössten Nachfrage nach Büroflächen niederschlägt.

GUTE GESAMTRENDITE VON IMMOBILIEN

MSCI und Wüest Partner haben den «Switzerland Annual Property Index» für direkte Immobilienanlagen publiziert. Daraus geht hervor, dass die Gesamtrendite im Jahr 2019 über alle Liegenschaftskategorien 6,2% betrug. Dabei lag die Nettocashflowrendite bei 3,5% (-0,3% gegenüber 2018) und die Wertänderungsrendite bei 2,7% (+0,4%). Damit liegt die Gesamtpformance 0,1 Prozentpunkte über dem letztjährigen Niveau. Das beste Ergebnis wurde im letzten Jahr mit Wohnimmobilien und Büroliegenschaften erzielt. In diesen beiden Segmenten lag der Total Return bei 6,9%. Industrie- und Logistikimmobilien performten mit 5,4% und Verkaufsliegenschaften mit 3,9%.

SCHUTZMASSNAHMEN AUF BAUSTELLEN EINGEHALTEN

Seit dem 25. März 2020 hat die Suva über 1900 Kontrollen auf Schweizer Baustellen durchgeführt. Bei mehr als 97% der Kontrollen, die das Bauhaupt- wie auch das Ausbaugewerbe betrafen, waren die Schutzmassnahmen gemäss Vorgaben des Bundes soweit umgesetzt, dass keine Meldungen an die zuständigen kantonalen Behörden nötig waren. Nur vereinzelt mussten Anpassungen beim Baustellenbetrieb vorgenommen werden. Das zeigt ein Bericht der Schweizerischen Unfallversicherung Suva, die für die Kontrollen zuständig ist. Hinzu kommt ein Vielfaches an Kontrollen durch kantonale Kontrolleure. So hat beispielsweise die Zürcher Kantonspolizei auf dem Kantonsgebiet rund 1200 eigene Kontrollen durchgeführt, wobei sie in keinem einzigen Fall eine Betriebsschliessung anordnen musste.

GEFÄHRDETE STABILITÄT AM IMMOBILIENMARKT

Der «SWX IAZI Private Real Estate Price Index» für privates Wohneigentum weist im 1. Quartal 2020 einen Anstieg von 0,8% aus. Somit hat sich dieser Wert im Vergleich zum Vorquartal (4. Quartal 2019: 0,9%) kaum verändert. Der gegenwärtige Lockdown in der Schweiz hat sich bisher kaum auf die Zahlen des 1. Quartals ausgewirkt. Anders sieht es aus bei den indirekten Immobilienanlagen, also bei Immobilienfonds und Immobilienaktien. Da diese Finanztitel stärker mit der Börse korrelieren, ist es hier zu grossen Wertverlusten gekommen. Bei Fonds, die mehrheitlich Immobilien mit kommerziell verwendeten Liegenschaften im Portfolio haben, ist das Agio geschmolzen. Der aktuelle Börsenkurs an der Schweizer Börse notiert knapp über oder bereits unter dem Net Asset Value. Einfamilienhäuser verzeichnen im 1. Quartal noch einen Preisanstieg mit +0,8% (Vorquartal: 1,1%). Auch die Eigentumswohnungen verzeichnen mit +0,9% im 1. Quartal ein positives und sogar minim höheres Preiswachstum als im Vorquartalsvergleich (Vorquartal: 0,7%). Im 1. Quartal 2020 ist das Preiswachstum für Renditeliegenschaften mit 0,8% ganz leicht höher als im Vorquartal (0,3%).

EINSCHNEIDENDE ENTWICKLUNG AM HYPOTHEKENMARKT

Gemäss FinanceScout24 waren zehnjährige Festhypotheken je nach Anbieter und Situation En-

de Dezember 2019 zwischen 0,95% und 1,15% erhältlich. Auf diesem Niveau startete auch das neue Jahr. Nachdem sich der Coronavirus ab Mitte Januar immer weiter ausbreitete und Börsen und Geldmärkte stark darauf reagierten, begann ein deutlicher Zerfall der Hypothekenzinsen. Am 20. März wurde kurzzeitig die Grenze von 0,00% für die Swapsätze für zehnjährige Hypotheken durchbrochen. Dies hatte entsprechende Folgen für die Hypothekenzinsen, die in der Folge stark stiegen. Konnte man zu Beginn der ausserordentlichen Lage in der Schweiz noch zehnjährige Festhypotheken für um die 0,50% p. a. abschliessen, liegen die Zinsen seit 23. März praktisch über Nacht im Schnitt um bis zu 50 Basispunkte höher.

UNTERNEHMEN

VIRTUELLE WOHNUNGSBESICHTIGUNG BEI IMMO SCOUT24

ImmoScout24 setzt auf neue Technologien und bringt die Wohnungsbesichtigung virtuell auf den Bildschirm. «Erstmals in der Geschichte von ImmoScout24 haben wir in einem komplett virtuellen Hackathon, den wir «HackAtHome» nannten, neue Konzepte und Ideen entwickelt», erklärt Martin Waeber, Managing Director von ImmoScout24. Die Lösungen sollen das Leben der Benutzer in dieser Krisenzeit einfacher machen. «Die Videotelefonie erlaubt es, eine Besichtigung ohne physischen Kontakt relativ einfach abzuhalten.» Neben der Kennzeichnung solcher Objekte werde in den nächsten Wochen auch eine Livestream-Besichtigung ermöglicht. Das erlaubt es mehreren Interessenten gleich-

zeitig, an einer Besichtigung teilzunehmen und in einem Chat Fragen zu stellen. Aber auch andere Probleme, mit denen Interessenten bei der Wohnungssuche konfrontiert sind, will ImmoScout24 lösen. So werde man z. B. Menschen ohne Drucker einen temporären Druckservice anbieten und Verträge kostenlos zuschicken.

ONLINE-BESICHTIGUNG AUCH BEI HOMEGATE

Seit März sind auf homagate.ch Anbieter, die eine Online-Besichtigung via WhatsApp, Facetime oder ähnlichem anbieten, speziell gekennzeichnet. Der Anbieter einer Immobilie kann die Besichtigung nun seit Mitte April über eine App durchführen. Mit deren Hilfe zeigt er mehreren Interessenten gleichzeitig das Objekt per Video. Der Interessent muss zur Teilnahme nichts installieren, sondern nimmt ganz einfach über einen Link teil. Während der Besichtigung können Anbieter mit den Interessenten interagieren und Letztere haben die Möglichkeit, Fragen via Chat zu stellen. Die Besichtigung wird zudem aufgezeichnet und kann auch zu einem späteren Zeitpunkt nochmals angeschaut werden.

RIGIPS-AREAL IN HEIMBERG VERKAUFT



Die Rigips AG beauftragte die SPG Intercity Zurich AG, das 30 600 m² grosse Areal in Heimberg BE an einen geeigneten Käufer zu veräussern. Das zentral gelegene Grundstück soll in eine Wohnzone mit Gewerbeanteil umgezont werden. In einem geschlossenen Verkaufsprozess konnte schliesslich eine Investorengemeinschaft, bestehend aus der Bernischen Pensionskasse und Frutiger AG Immobilien, als Käuferin gewonnen werden. Die neue Eigentümerschaft verfolgt das Ziel, das Areal zu einem zukunftsgerichteten und durchmischten Wohnquartier mit öffentlichen Nutzungen von guter Qualität zu entwickeln.

KM&P BAUT GESCHÄFTSBEREICH AUF

Seit über 30 Jahren bietet die Zürcher Kuoni Mueller & Partner eine breite Palette von Immobiliendienstleistungen an. Mit der Gründung einer weiteren Tochtergesellschaft soll das angestammte Leistungsangebot erweitert werden: Seit dem 1. April 2020 wird die «K.REM AG» als eigenständiges Unternehmen Dienstleistungen rund um das Portfolio- und Asset-Management für die Eigentümer von Schweizer Liegenschaften erbringen. Das Angebot richtet sich vor allem an Privatpersonen, aber auch an Family-Offices oder institutionelle Akteure wie kleinere Pensionskassen. Die Geschäftsführung der K.REM AG übernimmt Adrian Häfeli. Die bisherige Teamleiterin Angelika Sauter wird ab diesem Zeitpunkt die Verantwortung für die Immobilienbewirtschaftung als seine Nachfolge übernehmen.

PROJEKTE

NEUGESTALTUNG BRUNAUPARK



Die Pensionskasse der Credit Suisse Group (Schweiz) plant eine Neugestaltung des Brunaupark-Areals in Zürich-Wiedikon. Gebaut wird nach neuesten ökologischen Standards. Das Gebäude an der Wannerstrasse 31-49 mit 166 Wohnungen bleibt bestehen, während die anderen Gebäude ersetzt werden. Bis 2026 entstehen knapp 500 helle, moderne Wohnungen – knapp 260 mehr als heute. Bis zu 35

Meter breite Grün- und Gartenräume mit Plätzen und Wegen schaffen neue Verbindungen zum geschützten Naherholungsraum der Allmend Brunau. Das Ladenzentrum wird komplett erneuert, das weite Dach des Ladenzentrums wird begrünt und für die Bewohner zugänglich sein. Die Migros bleibt mit ihrem Angebot mit Supermarkt, Restaurant und Fachmärkten am Standort. Der neue Brunaupark entsteht in zwei Bauphasen. Für die Mieter der ersten Bauphase wurde die Kündigung per Ende Juni 2020 ausgesprochen. Für die übrigen 164 Wohnungen per Ende Juni 2023.

NEUER STADTTEIL FÜR BURGDORF



Die Alfred Müller AG meldet, dass auf dem Areal Suttergut in der Stadt Burgdorf in den nächsten Jahren neue Dienstleistungs- und Wohnflächen realisiert werden. In einer ersten Etappe wurde Anfang März mit dem Rückbau der alten Fabrikhallen begonnen. Anschliessend folgt die Altlastensanierung des Bodens. Diese Arbeiten werden voraussichtlich bis Ende 2020 dauern.

PERSONEN

GURTNER VERSTÄRKT SPG INTERCITY



Am 15. Juli 2020 startet Reto Gurtner als Senior Consultant Tenant Representation bei der SPG Intercity Zu-

ANZEIGE

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

BRUDERHOLZSTR. 60
CH-4053 BASEL
+41 (0)61-336-3060
WWW.HIC-BASEL.CH
INFO@HIC-BASEL.CH



Bei Homegate können Anbieter von Immobilien die Wohnungsbesichtigungen seit Mitte April über eine App durchführen.

BILD: 123RF.COM

rich AG und verstärkt damit das Team unter Leitung von Natalia Ignatova. Gurtner war bereits von 2014 bis 2018 für SPG Intercity Zurich tätig und kehrt nun nach zwei Jahren bei der Mobimo Management AG zurück.

NEUE NIEDERLASSUNGSLEITUNG BEI PRIVERA



Die Niederlassung der Privera in Fribourg wird seit dem 1. April 2020 von Alix Johner geleitet. Damit sind sieben der zwölf Niederlassungsleitungen von Frauen besetzt. Alix Johner verfügt über einen eidg. Fachausweis als Immobilienbewirtschaftlerin und studierte zuvor Rechtswissenschaften an der Universität Lausanne.

NEUER BEREICHSLEITER BEI VON-GRAFFENRIED



Am 30. März 2020 hat der 44-jährige Pascal Djalti die Leitung der Geschäftshäuserbewirtschaftung bei der Von Graffenried AG Liegenschaften übernommen. Djalti ist über die Immobilien- und Treuhandagentur Assofi-de SA in Locarno und Privera AG, wo er die Niederlassung Fribourg leitete, zu Von Graffenried gekommen.

NEUER VERWALTUNGSRAT VON VERIT



An der Generalversammlung von Anfang April wurde David Naef neu in den Verwaltungsrat der Verit Immobilien AG gewählt. Von November 2018 bis März 2020 führte er als Abteilungsleiter ad interim im Mandat die Abteilung Projekt- und Baumanagement der Verit Immobilien AG. Seit 2018 ist David Naef Managing Partner der von ihm gegründeten Naef & Partner AG.

GERMANN GESCHÄFTSFÜHRER BEI ASSETIMMO



Markus Strauss (63), seit März 2000 Direktor und Leiter der Geschäftsstelle Assetimmo Immobilien-Anlagestiftung, nutzt die Möglichkeit einer Frühpensionierung und tritt per Ende Juli 2020 von seinem Amt zurück. Sein Nachfolger Christian Germann (43) war zuletzt Mitglied der Geschäftsleitung von Solvalor fund management SA, wo er die Zürcher Niederlassung leitete. Germann hat seine Arbeit bei Assetimmo bereits Anfang April aufgenommen.

WECHSEL BEI AUWIESEN



Marco Corletto (*1958) amtiert seit 2005 als Leiter Portfoliomanagement der Auwiesen Immobilien AG und führt mit seinem Team fünf Immobilienportfolios im Gesamtwert von über 2 Mrd. CHF. Im September 2020 geht er frühzeitig in Pension und wird seine langjährige Erfahrung künftig auf Mandatsbasis einbringen. Sein Nachfolger wird Christian Tribelhorn. Der Geomatikingenieur ETH und MAS in Business Administration ZHAW arbeitete in verschiedenen Ingenieurbüros und zuletzt 7 Jahre bei Wüest Partner AG.



SANDRA BURLET WIRD LIGNUM-DIREKTORIN

Der Vorstand von Lignum, Holzwirtschaft Schweiz hat am 7. April Sandra Burlet als neue Direktorin gewählt. Die 49-Jährige folgt ab August 2020 auf Christoph Starck, der Lignum im Herbst 2019 verlassen hat. Nach ihrem Studium wirkte Burlet rund neun Jahre beim Hauseigentümerverband Schweiz als Volkswirtschaftlerin und Mitglied des Kaders. 2010 wechselte sie als Leiterin Kommunikation und Projekte zu Bauenschweiz, wo sie ab 2014 als stellvertretende Direktorin Mitverantwortung für die operative Leitung der Geschäftsstelle übernahm.

ANZEIGE



AUCH VON ZU HAUSE AUS WEISS ROBIN:
«AUCH IM HOME OFFICE IST DER BETRIEB SICHERGESTELLT»

Robin verwaltet mehrere hundert Anlagen



Scannen Sie den QR-Code und lassen Sie sich von Robin und seinem Team in wenigen Minuten die Vorteile von CAMPOS erklären.
www.campos.ch/video

CAMPOS
MACHT IMMO'S MOBIL. 

VORSICHT BEI BUDGET- POSITIONEN

Parteien von Werkverträgen sind sich in den meisten Fällen zu wenig bewusst, welche Probleme sich im Zusammenhang mit der Vereinbarung von sogenannten Budgetpositionen stellen können. TEXT – **SERAINA KIHM***

Es gibt kein einheitliches Verständnis von sogenannten Budgetpositionen.
(BILD: 123RF.COM)



► ZU WENIG BEACHTUNG GESCHENKT

Ob beim Bau eines Einfamilienhauses oder einer Stockwerkeigentumswohnung, bei der Realisierung eines Industrieareals oder Parkhauses, ob in einem Generalunternehmer-, Totalunternehmer- oder Einzelwerkvertrag, überall werden regelmässig sogenannte Budgetpositionen vereinbart. Nicht selten jedoch wird diesem Kostenfaktor sowohl in der Kalkulation des Bauprojekts als auch in der Vertragsverhandlung und -redaktion zu wenig Beachtung geschenkt. Böse Überraschungen auf beiden Seiten, insbesondere wegen Kostenüberschreitungen, können die Folgen sein. Der nachfolgende Artikel befasst sich nebst der Vergütungsthematik im Werkvertragsrecht im Allgemeinen insbesondere mit dem Begriff der «Budgetposition» sowie den möglichen Konsequenzen von (Budget-)Kostenüberschreitungen und möchte aufzeigen, worauf die Parteien bei deren Vereinbarung besonders achten sollten.

VERGÜTUNGSMÖGLICHKEITEN IM WERKVERTRAGSRECHT

In einem Werkvertrag gibt es verschiedene Möglichkeiten, wie der Werkpreis bestimmt werden kann:

- Feste Übernahme des Werkes nach Art. 373 OR zum Pauschal-, Global- oder Einheitspreis;
- Übernahme des Werkes nach Art. 374/375 OR ohne feste Vergütung; oder
- ein anderes, von den Parteien individuell ausgestaltetes, differenziertes Vergütungssystem.

Bei der festen Übernahme des Bauwerkes wird ein einziger, vertraglich fixierter Werkpreis vereinbart, zu welchem der Unternehmer das Werk herzustellen und sämtliche hierzu erforderlichen Leistungen zu erbringen hat. Dieser Preis ist zugleich Höchst- als auch Mindestpreis und für Bauherr und Unternehmer gleichermaßen verbindlich. Nur in Ausnahmefällen kann von diesem Festpreis abgewichen werden, bspw. aufgrund der Ausnahme-

bestimmung gemäss Art. 373 Abs. 2 OR (ausserordentliche, nicht voraussehbare Umstände), des schuldhaften Verhaltens des Bestellers oder aufgrund nachträglicher Beststellungsänderung. Sind teuerungsbedingte Mehrkosten im festen Werkpreis inbegriffen, so spricht man von Pauschalpreis, andernfalls vom Globalpreis. Beim Einheitspreis schliesslich werden verschiedene Einheitspreise für verschiedene Einzelleistungen vereinbart.

Demgegenüber können die Parteien den Werkpreis zum Voraus gar nicht oder nur ungefähr bestimmen (Art. 374 OR). In diesem Fall bemisst sich der Preis nach dem Wert der Arbeit und Aufwendungen des Unternehmers. Der Unternehmer hat selbstverständlich nur Anspruch auf Vergütung seiner gerechtfertigten Leistungen; unnötiger Mehraufwand oder unüblich geleistete Arbeiten müssen nicht entlohnt werden. Unter Art. 374 OR fällt auch der ungefähre Kostenansatz (in der Praxis auch ungefähre Preisansatz, ungefähre Kostenvoranschlag etc. genannt), welcher eine

auf mehr oder weniger sicheren Grundlagen beruhende Preisschätzung des Unternehmers enthält. Schliesslich können die Parteien auch eine andere Form der Vergütung vereinbaren.

KEIN EINHEITLICHES VERSTÄNDNIS VON BUDGETPOSITIONEN

Im Zeitpunkt der Unterzeichnung eines Werkvertrages zur Erstellung des Bauwerks mit oder ohne Festpreis können Leistungen nötig sein, die zu diesem Zeitpunkt noch nicht genau oder abschliessend definiert sind. So werden regelmässig Budgetpreise für einzelne Leistungen wie bspw. Sanitäranlagen, Erschliessungsanlagen (Strom-, Wasser- und technische Leitungen), Kücheneinrichtung, Böden etc., vereinbart, auf welchen je nach Par-

teiwillen zusätzlich noch die Mehrwertsteuer und/oder ein Unternehmerhonorar geschuldet ist.

Es gibt jedoch kein einheitliches Verständnis von sogenannten Budgetpositionen. Auch die SIA-Norm 118 kennt die Kategorie «Budgetpreise» nicht. Einzig in Ziffer 18 der Allgemeinen Vertragsbedingungen des Verbands Schweizerischer Generalunternehmer (AVB VSGU) werden die «Budgetpreise» bzw. «Budgetpositionen» erwähnt:¹«Budgetpreise können für in Art und/oder Umfang noch nicht bestimmte einzelne Leistungen vereinbart werden, die dem Regime der festen Vergütung bei der Abrede, z. B. eines Pauschalpreises, entzogen werden sollen. Über sie wird innerhalb des Werkpreises separat und offen abgerechnet, und allfällige Differenzen

zwischen der Abrechnungssumme und den einkalkulierten Budgetpreisen haben eine entsprechende Erhöhung oder Verminderung des vertraglich pauschalisierten Werkpreises zur Folge.»² Sind die AVB VSGU allerdings nicht Vertragsbestandteil und ist im Vertrag nicht festgehalten, wie sich die Budgetpositionen in Bezug auf den pauschalen Werkpreis verhalten, kann ein Gericht mittels Vertragsauslegung wohl auch zum Schluss kommen, dass ein vereinbartes Kostendach trotz höherer Kosten im Bereich der Budgetpositionen weiterhin verbindlich ist.³

Insbesondere die Erhöhung eines vereinbarten pauschalen Werkpreises aufgrund solcher Budgetpositionen steht dem Bedürfnis des Bauherrn nach Kostenkontrolle entgegen. Denn aufgrund ▶

ANZEIGE



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

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

Urs Rüdlinger, Geschäftsführer eXtenso IT-Services AG



eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

der Variabilität der Budgetpositionen können Mehrkosten entstehen, welche von den ursprünglich «budgetierten» und im pauschalen Werkpreis inbegriffenen Kosten abweichen. Je nach Budgetposition können diese Mehrkosten erheblich ausfallen. Es stellt sich nun die Frage, ob und in welchem Ausmass ein Bauherr eine solche Abweichung einer Budgetposition vom ursprünglich budgetierten Betrag akzeptieren muss.

UNVERHÄLTNISSMÄSSIGE ÜBERSCHREITUNG

Über Budgetpositionen wird in der Regel offen abgerechnet; d. h. die vom Besteller zu leistende Vergütung wird analog Art. 374 OR nach dem Wert der Arbeit und der Aufwendungen des Unternehmers bemessen (vgl. Vereinbarung zur Übernah-

mässigkeit soll wenigstens ein Zehntel des Ansatzes der Budgetpositionen angenommen werden. Diese Vorgabe wird in Lehre und Rechtsprechung bei der Anwendung von Art. 375 Abs. 2 OR umgesetzt und als Faustregel gilt somit eine Toleranzgrenze von 10%. Erst deren Überschreitung kann als übermässig erscheinen.⁴ Ein mathematisch starrer Schematismus wird allerdings abgelehnt; andernfalls kann dem Einzelfall nicht genügend Rechnung getragen werden.

RECHTSBEHELFE BEI UNVERHÄLTNISSMÄSSIGER ÜBERSCHREITUNG GEMÄSS ART. 375 OR

Bei einer unverhältnismässigen Überschreitung eines nicht fest vereinbarten Werkpreises bzw. bei Budgetpositionen stehen dem Besteller zum einen das Rück-

oder nach den von beiden Parteien angenommenen Voraussetzungen ausgeschlossen waren. Diesfalls müsste der Besteller eine entsprechende Überschreitung dulden.⁵ Dabei fällt ins Gewicht, inwieweit die Überschreitung auf eine von Anfang an fehlerhafte Einschätzung des Unternehmers zurückzuführen ist.⁶ Falls der Besteller die Ungenauigkeit der Schätzung der offerierten Budgetposition erkennen konnte, muss er höhere Abweichungen akzeptieren.⁷ Wesentlich ist daher insbesondere, welche Genauigkeit aufgrund der verwendeten Schätzungsmethoden erwartet werden konnte und ob nach den Erklärungen des Unternehmers mit Überschreitungen im eingetretenen Masse zu rechnen war.⁸

Welcher Herabsetzungsbetrag angemessen ist, hat schlussendlich der Richter nach seinem Ermessen (gemäss Art. 4 ZGB) zu entscheiden⁹, unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls.¹⁰ Im Normalfall wird das Risiko der Kostenüberschreitung insofern geteilt, als der Werklohn um die Hälfte der Summe, welche die Toleranzgrenze von 10% übersteigt, herabgesetzt wird. Auch hier wird ein starrer Schematismus bei der Anwendung dieser Regel vom Bundesgericht abgelehnt. So erachtete das Bundesgericht in einem Fall eine Toleranzgrenze von 20% als angemessen.¹¹ In einem anderen Fall wurde eine Kostenüberschreitung von weniger als 12% als nicht unverhältnismässig betrachtet.¹² Zudem berücksichtigte das Bundesgericht in einem weiteren Fall die Komplexität des geplanten Bauprojekts und die damit einhergehenden Unsicherheiten und qualifizierte einen eigentlichen Kostenvorschlag lediglich als Prognose, weshalb erst gar keine Überschreitung möglich war.¹³

Von der Lehre und Rechtsprechung nicht abschliessend geklärt ist, welches die massgebende Bemessungsgrundlage ist, auf welche sich die (unverhältnismässige) Überschreitung bezieht. In Frage kommen der gesamte (End-)Werkpreis, welcher bspw. bei der Schlussrechnung aufgeführt wird, oder die einzelne budgetierte Leistung, welche überschritten wird, bspw. der (pauschale) Werkpreis für ein Industriegebäude von 10 Mio. CHF oder die für die besonderen Bodenbeläge budgetierten 100 000 CHF.

2. RÜCKTRITTSRECHT

Nach Art. 375 Abs. 1 OR kann der Besteller sowohl während als auch nach der Ausführung des Werkes vom Vertrag zurücktreten. Diesfalls müssen beide Parteien die bereits erhaltenen Leistungen zurück-



Der Besteller muss bei offerierten Budgetpositionen eine gewisse mässige Überschreitung der Kosten hinnehmen. (BILD: 123RF.COM)

me eines Werkes ohne feste Vergütung). Demzufolge kann es sein, dass der Besteller allenfalls mehr oder weniger als den ursprünglich vereinbarten, d. h. veranschlagten Preis zu bezahlen hat. Der Besteller muss also bei offerierten Budgetpositionen (und insbesondere auch bei einem pauschalen Werkpreis) eine gewisse mässige Überschreitung der Kosten hinnehmen.

Was als mässig bzw. unverhältnismässig gilt, wurde von der Kommission, die zur Ausarbeitung des Schweizerischen Obligationenrechts eingesetzt worden war, vorgegeben. Als Grenze der Unverhältnis-

trittsrecht nach Art. 375 Abs. 1 und 2 OR sowie das Herabsetzungsrecht nach Art. 375 Abs. 2 OR zu Verfügung. Im Übrigen verweist auch die SIA-Norm 118 in Artikel 56 Abs. 2 den Besteller bei unverhältnismässiger Überschreitung der angegebenen Gesamtkosten auf die Rechtsbehelfe gemäss Art. 375 Abs. 2 OR.

1. HERABSETZUNGSRECHT

Mit Bezug auf die Kostenüberschreitung ist vorab zu klären, ob für diese ausserordentliche Umstände verantwortlich sind, die nicht vorausgesehen werden konnten

erstatten; der Unternehmer hat dabei keinen Anspruch auf Schadloshaltung seiner bereits geleisteten Arbeit. Handelt es sich hingegen um ein Werk, das auf Grund und Boden des Bestellers errichtet wird, so kann der Besteller nur gegen Vergütung der bisher geleisteten Arbeit und Aufwendungen des Unternehmers zurücktreten und nur, sofern das Bauwerk noch nicht vollendet ist.

FAZIT UND EMPFEHLUNGEN FÜR DIE PRAXIS

Die Vereinbarung von Budgetpositionen ist im Normalfall unvermeidbar. Die sorgfältige Kostenermittlung ist zentral; und die anschliessende Plausibilisierung und Überprüfung der Kostenberechnung durch den Bauherrn unerlässlich und empfehlenswert. Wenn über Budgetpositionen offen abgerechnet wird, bzw. werden muss, verhindert auch die Vereinbarung eines pauschalen Werkpreises nicht, dass der Bauherr unter Umständen mehr zu bezahlen hat, als ursprünglich ge-

wollt und kalkuliert (abgesehen von selbst gewünschten Änderungen oder selbstverschuldeten Umständen).

Werkverträge inkl. ihrer Beilagen sind daher genau und aufmerksam zu lesen und es ist insbesondere auf die Regelung der Budgetpositionen zu achten. Bei der Vertragsverhandlung bzw. -redaktion empfiehlt sich, Folgendes klar zu regeln:

- Sollen die Budgetpreise im pauschalen Werkpreis inbegriffen sein oder zu einer Veränderung des gesamten Werkpreises führen?
- Wie soll eine allfällige Kostenüberschreitung zwischen den Parteien geteilt werden?
- Was ist die Bemessungsgrundlage für eine allfällige Kostenüberschreitung?
- Sind die Mehrwertsteuer und das Unternehmerhonorar in den Budgetpreisen inkludiert?
- Wie wollen die Parteien bei einer übermässigen Überschreitung der Budgetpreise vorgehen?

- 1 VGL. HIERZU AUCH BGER 4A_564/2010 VOM 18. APRIL 2011
- 2 WEGLEITUNG ZU DEN AVB VSGU, ZIFF. 18
- 3 VGL. URTEIL DES KANTONSGERICHTS GRAUBÜNDEN VOM 19.01.2018, ZK2 14 2 E. 5
- 4 BÜHLER THEODOR, ZÜRCHER KOMMENTAR ZUM SCHWEIZERISCHEN ZIVILGESETZBUCH, OBLIGATIONENRECHT, ART. 1-529 OR, ZÜRICH 1998, KOMMENTAR ZU ART. 375 OR, N 20
- 5 BGER 4A_15/2011 VOM 3. MAI 2011 E. 3.4
- 6 BGER 4A_15/2011 VOM 3. MAI 2011 E. 3.6; BGER 4A_687/2014 VOM 17. MÄRZ 2015 E. 2.6
- 7 BGER 4A_15/2011 VOM 3. MAI 2011 E. 3.4; VGL. BGE 115 II 460 E. 4.C
- 8 HÜRLIMANN ROLAND/SIEGENTHALER THOMAS, HANDKOMMENTAR ZUM SCHWEIZER PRIVATRECHT, ART. 319-529 OR, 3. AUFL., ZÜRICH/BASEL/GENÈVE 2016, KOMMENTAR ZU ART. 375 OR, N 2
- 9 BGE 115 II 460 E. 3.B; GAUCH WERKVERTRAG, N 979
- 10 VGL. BGE 115 II 460 E. 3.B; BGER 4A_15/2011 VOM 3. MAI 2011 E. 3.6
- 11 BGE 115 II 460 E. 3.B; BGER 4A_15/2011 VOM 3. MAI 2011 E. 3.1; GAUCH WERKVERTRAG, 979 F
- 12 BGER 4A_577/2008 VOM 31. MÄRZ 2009
- 13 BGER 4A_418/2012 VOM 3. DEZEMBER 2012



*SERAINA KIHM

Die Autorin ist Rechtsanwältin bei CMS von Erlach Poncet AG und Absolventin des Masters in Advanced Studies UZH in Real Estate. Sie ist spezialisiert auf Immobilienrecht.

ANZEIGE



*Fabian Eckenstein – Inhaber und Geschäftsleiter
Eckhirsch Immobilien AG, Münchenstein:*

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



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

wwimmo.ch

LOCKDOWN UND GESCHÄFTS- MIETE

Mit der «COVID-19-Verordnung 2» hat der Bundesrat verfügt, bestimmte öffentlich zugängliche Einrichtungen für das Publikum zu schliessen sowie Veranstaltungen zu verbieten. Die Frage steht im Raum, ob diese Unternehmen für die Dauer des Lockdown Mietzinse zu bezahlen haben.

TEXT – MATTHIAS STREIFF*

Mietzinssenkungen im Gewerbebereich sind aktuell ein politisches Thema. Rechtlich sind die Forderungen nur in besonderen Fällen begründet.

(BILD: 123RF.COM)



► 1. AUSGANGSLAGE

Es ist offenkundig und teilweise wirtschaftlich hart, wie die bundesrätlichen Anordnungen und Verbote nicht nur das Sozialverhalten der Bevölkerung, sondern auch die Wirtschaft und da die Unternehmer treffen. Hierbei halten wir uns vor Augen, dass es sich um epidemiologische Schutzmassnahmen handelt, die in aller erster Linie Menschenleben schützen. Darum geht es. Zudem streben diese Schutzmassnahmen längerfristig eine nicht noch schwerer belastete Schweizer Volkswirtschaft an, weshalb sich diese Massnahmen sogar als einen Teil der Schadenminderung verstehen lassen.

Falsch ist es, die Frage auf die Mietzinse zu reduzieren. Falsch ist es auch, daraus politisches Kapital zu schlagen. Falsch ist es schliesslich, darüber zu polemisieren oder rechts- oder links-populistisch zu agieren. Die Fragen sind vielmehr mit Bedacht anzugehen. Es gibt heute wohl unterschiedliche Rechtsauffassungen, aber noch keine Präjudizien. Die Lehre ist gefordert, sich facettenreich der Sache anzunehmen. Dazu dient auch diese Auseinandersetzung. Die dargelegten Überlegungen sind prospektiv und ohne Gewähr.

Die Verordnung 2 über Massnahmen zur Bekämpfung des Coronavirus (COVID-19), SR 818.101.24, ist eine verwaltungsrechtliche Notverordnung. Sie wurde originär vom Bundesrat erlassen, seither mehrmals geändert sowie ergänzt und weist eine unmittelbare Rechtswirkung auf. Sie beschlägt direkt die verfassungsmässige Wirtschaftsfreiheit.

Die Massnahmen der Notverordnung betreffen durch «Veranstaltungsverbote» und den Lockdown die Unternehmen auf arbeitsrechtlicher, technischer, sozialer und wirtschaftlicher Ebene. Auch Unternehmer ohne Lockdown werden mittelbar betroffen und haben infolge der Corona-Massnahmen Mehr- oder Minderumsätze. Die Unternehmer führen ihre Geschäfte entweder (1) in Pacht- oder Mietobjekten oder (2) in eigenen Betriebsliegenschaften. Wer einen Coiffeursalon im eigenen Haus führt (Fall 2) ist von der COVID-19-Verordnung gleich betroffen wie das Kosmetikstudio im Mietobjekt (Fall 1). Während ein Restaurant unter Umständen vollständig schliessen muss, führt ein anderes Restaurant anstelle des Tisch-Services ein Take-away ein. Eine Bank schliesst die Schalterhalle, aber nicht

“
**DIE BUNDESRÄT-
LICHE ANORD-
NUNG STELLT
OFFENSICHTLICH
KEINEN SACH-
MANGEL DAR.**
”

das «Backoffice». Man erkennt, dass jeder Fall anders gelagert ist. Dies mittragend, gehen wir nachfolgend der Frage nach, wie sich die COVID-19-Massnahmen mietrechtlich auf die Zinsen für Geschäftsräume auswirken.

2. LOCKDOWN ALS MANGEL DES MIETOBJEKTS?

Zentral ist die Frage, ob für die Dauer der COVID-19-Massnahmen der Mietzins herabzusetzen oder ob dieser gar hinfällig ist. Stundung, Kündigung und Schadenersatz sind Zusatzfragen. Dabei liegt der Angelpunkt immer darin, ob der Lockdown einen Mangel im mietrechtlichen Sinne darstellt oder nicht. Aufschluss dazu gibt in erster Linie Art. 259a OR i. V. m. Art. 256 OR und Art. 259d OR mit dem gesetzlich normierten «Mangel»: Nur wenn ein rechtserheblicher Mangel vorliegt, kann unter anderem eine Herabsetzung des Mietzinses verlangt werden.

Mietverträge sind synallagmatische Dauerschuldverhältnisse. Deshalb ist die Idee hinter der Herabsetzung von Mietzinsen, dass die vertraglichen Leistungen von Mieter und Vermieter wieder in ein Gleichgewicht zu bringen sind. Ist das Mietobjekt mangelhaft, ist weniger Mietzins geschuldet.

Gemäss bisheriger Meinung liegt ein Mangel dann vor, wenn dem Mietobjekt (ganz oder teilweise) eine Eigenschaft fehlt, die im Mietvertrag zwischen den Parteien vereinbart wurde, wobei die Vereinbarung eine ausdrückliche oder implizite sein kann. Der Vermieter hat das Mietobjekt in dem zum vorausgesetzten Gebrauch tauglichen Zustand (zu übergeben) und in demselben zu erhalten (Art. 256 Abs. 1 OR). Dabei ist unter dem Begriff «zum vorausgesetzten Gebrauch tauglichen Zustand» grundsätzlich der «vertragsgemässe» Zustand gemeint, der sich in erster Linie aus dem Geschäftsmietvertrag ergibt. Mietvertraglich vereinbaren die Parteien regelmässig einen bestimmten «Mietzweck»; z. B. als «Praxis», als «Lager», als «Shop» usw.

2.1 KEIN SACHMANGEL

Der Mangelbegriff von Art. 259a Abs. 1 OR unterscheidet zwischen Sachmängeln und der Störung im vertragsgemässen Gebrauch. Die bundesrätliche Anordnung der Schliessung publikumsorientierter Geschäfte usw. stellt offenkundig keinen Sachmangel dar. Das Mietobjekt erleidet keinen körperlichen Mangel.

2.2 MANGEL AN EINER «VORAUSGESETZTEN EIGENSCHAFT DES MIETOBJEKTS»?

Verfügt das Mietobjekt nicht über diejenigen Eigenschaften,

- die der Vermieter zugesichert hat, oder
- die der Mieter unter objektiven Gesichtspunkten berechtigterweise erwarten durfte,

dann liegt gemäss höchstrichterlicher Praxis (illustrierend BGE 135 III 345) ein Mangel vor. Zu Recht gelten unter den bezeichneten zwei Bedingungen also auch nicht körperliche Mängel als Mietmängel i. S. v. Art. 259a Abs. 1 OR und Art. 259d OR.

Was sind typischerweise vorausgesetzte Eigenschaften bei publikumsorientierten Geschäften? Hier geht es um Objekteigenschaften, also primär die baulichen Nutzungs- und Baubewilligungen. Das beinhaltet regelmässig publikumstaugliche Zugänglichkeiten und auch erhöhte bauliche Sicherheiten. Bei ausgebauten «Arztpraxen» und «Gastrobetrieben» mag man auch die Einhaltung der SIA Norm 500 (behindertengerechtes Bauen) oder arbeitsrechtliche Vorschriften (z. B. getrennte WC und Duschen) darunter verstehen. Fehlen derartige rechtliche und tatsächliche Eigenschaften eines Mietobjekts und wird dadurch der Betrieb des Geschäftsmieters eingeschränkt, dann liegt mutmasslich ein Herabsetzungsgrund vor. Massgebend ist jeweils der Einzelfall.

Im vorliegend interessierenden Fall des Lockdown gründet die Schliessung jedoch gerade nicht in einer fehlenden Eigenschaft des Mietobjekts. Das Mietobjekt bleibt von den Massnahmen unberührt und bleibt daher mängelfrei. Der Lockdown hat nichts mit den Eigenschaften eines Mietobjekts zu tun, sondern mit den ausgeübten Geschäften des Mieters und den damit verbundenen Gefahren. Selbstverständlich bleibt das Mietobjekt «Messe» immer noch ein «Veranstaltungsort» wie die Mietobjekte «Schule» und «Zahnarztpraxis» nach wie vor Schulen und Praxen bleiben. Sodann können gewisse Restaurants den Betrieb auf einen Take-away-Betrieb umstellen und Schulen weichen auf Fernunterricht aus. So können einige Geschäfte ihren Betrieb aufrechterhalten, wenn auch nur eingeschränkt und mit Umsatzeinbussen.

Mit anderen Worten beschlägt die COVID-19-Verordnung einzig den Betrieb und das Geschäft des Mieters. Die Ursache der Beeinträchtigung liegt nicht in einer fehlerhaften Leistung des Vermieters oder in einer veränderten Objekteigenschaft, sondern an dem Verbot, dass der Mieter seinem Geschäft wie gewohnt nachgehen darf. Der Geschäftsbetrieb des Mieters liegt im Risikobereich des Mieters.

Augenfällig wird das bei Rohbaumieten. Da übernimmt der Geschäftsmieter Räume und baut diese für seine Geschäftszwecke selber aus. Vernünftige Rohbaumieten beinhalten eine Klausel zur Bewilligungspflicht des Mietersausbaus einerseits und andererseits auch des Betriebs des Mieters: «Betriebsbewilligungen sind Sache des Mieters» oder ähnlich. Derartige Klauseln machen klar, dass das Verbot der Betriebsbewilligung über die COVID-19-Verordnung im Risikobereich des Mieters liegt.

2.3. FEHLEN VON BESONDERS ZUGESICHERTEN EIGENSCHAFTEN?

Auch wenn prima vista ein Veranstaltungsverbot oder ein Lockdown die Nutzung eines Geschäftsobjekts so einschränkt, dass man von einem Mangel sprechen will, so wird bei systematischer Betrachtung doch klar, dass nicht der Gebrauch der Mietsache, sondern ▶



Individuelle Lösungen für wirtschaftliches und ökologisches Heizen und Kühlen.

Für Areale jeder Grösse: Energielösungen aus lokalen Ressourcen.
Referenzobjekt Greencity in Zürich. ewz.ch/energieloesungen

1.
Platz

Nachhaltigster
Energiedienstleister
der Schweiz

Bundesamt für Energie
Studie 2018, Kategorie Wärme

der Betrieb des Mieters betroffen ist und damit u. E. grundsätzlich nicht von einem rechtserheblichen Mangel im mietrechtlichen Sinne gesprochen werden kann.

Es wird Ausnahmen geben. Für den Fall, wo ein Vermieter einen «jederzeitigen Betrieb» zusicherte, wie beispielsweise mit Ladenöffnungszeiten in Shoppingcentern, oder wo gar Ladenöffnungszeiten als «mieterseitige Betriebspflicht» verlangt werden, und Fälle, wo die «Nutzung als Praxis», «jederzeitige Nutzung als Laden» usw. versprochen werden, sind besonders zu beurteilen. Mit selbstständigen Garantieversprechen, Zusicherungen und dergleichen wird neben den Sacheigenschaften eines Mietobjekts auch eine wirtschaftliche und über den «Gebrauch» hinausgehende Eigenschaft versprochen. Das ist anders als das gesetzlich normierte Mietrecht und verlangt daher eine spezifische vertragliche Grundlage. Massgebend wird hier der konkrete Vertrag sein, denn eine besonders zugesicherte Eigenschaft muss auch «besonders», mithin klar, verständlich und explizit vereinbart worden sein. Liegt ein solcher Sachverhalt vor, könnte der Lockdown als Mangel an der Mietsache (i. w. S.) verstanden werden, was zu Herabsetzungen der Miete führen kann.

2.4 ERSTE WÜRDIGUNG

Die COVID-19-Massnahmen richten sich (generell-abstrakt) ausschliesslich gegen bestimmte Tätigkeiten, Betriebe und Verhalten. Adressaten der Massnahmen sind damit die Unternehmen, in casu die Geschäftsmieter. Diesen wird (für eine bestimmte Dauer) ein Teil der Betriebsbewilligung entzogen. Das bezieht sich auf die Mieter als Subjekte. Das hat grundsätzlich nichts mit den Eigenschaften eines Mietobjekts zu tun. Nicht das Mietobjekt wird geschlossen, sondern der Geschäftsbetrieb des Mieters.

3. SCHADENERSATZ UND KÜNDIGUNGEN WEGEN MÄNGELN SIND KEIN THEMA

Aus Sicht des Vermieters werden die Räumlichkeiten dem Mieter nach wie vor zum Gebrauch überlassen, ohne dass ihn eine Pflicht trifft, das Mietobjekt frei von öffentlich-rechtlichen Einschränkungen zu halten. Ohnehin hat der Vermieter keine Möglichkeit, die verordnete

Schliessung des Geschäftsbetriebs zu beiseitigen. Verschulden trifft ihn keines. Der Mieter bleibt im Mietobjekt und kann dieses im Rahmen des Zulässigen gemäss Baubewilligung uneingeschränkt gebrauchen. Damit sind Schadenersatzansprüche, Hinterlegungsverfahren oder ausserordentliche Kündigungen infolge des Lockdown u. E. ausgeschlossen. Die entsprechenden Mängelrechte (aus Art. 259b, 259c, 259e und 259f OR) sind im Zusammenhang mit dem Lockdown kein Thema.

4. STUNDUNGEN

Mietzinse sind periodisch geschuldet, so die übliche vertragliche Regelung. In der Presse thematisiert werden die «Stundungen» von Mietzinseinzahlungen, also nicht die Aufhebung der Zahlungspflicht, aber der Aufschub einer Zahlung. Da der Vermieter weder das Solvenzrisiko des Geschäftsmieters zu übernehmen hat noch als Kreditgeber agieren muss, hat der Geschäftsmieter u. E. keinen Anspruch auf eine Stundung des Mietzinses. Die Vernunft der Parteien gebietet allenfalls, dass sie sich auf eine Stundung des Mietzinses auf privatrechtlicher Basis einigen sollten.

5. WO GREIFT DER COVID-19-LOCKDOWN?

Neben den angesprochenen speziell und besonders zugesicherten Eigenschaften (vorangehend Ziffer 2.3), die je nach dem zu einer Mietzinsherabsetzung führen können, gibt es einen ganz anderen Fall, bei dem der Lockdown direkt auf die Höhe der Mietzinse durchschlägt. Das sind die «Umsatzmieten»:

Bei Umsatzmieten trägt der Vermieter die «Umsatzrisiken» des Mieters mit, um gleichzeitig auch von «Umsatzchancen» zu profitieren. Das ist eine partiarische Regelung, die zulässig und oft sinnvoll ist. Eine Umsatzmiete ist nur bei Geschäftsmieten denkbar und muss zudem (als ausserordentliche Berechnungsmethode) speziell vereinbart werden. Selbstredend werden aufgrund des Lockdown tiefere Umsätze generiert, weshalb auch tiefere Umsatzmieten geschuldet sind. Die Umsatzmiete reagiert übrigens auch bei den nicht durch den Lockdown direkt betroffenen Unternehmen.

Wie und wie weit der Landesindex der Konsumentenpreise auf die Corona-Um-

stände reagieren wird, kann man heute noch nicht abschätzen. Indexverträge jedenfalls werden (leicht verzögert) entsprechend anzupassen sein. Denkbar sind also unter Umständen Mietzinserhöhungen anstelle von Herabsetzungen der Miete. Das ist zurzeit aber erst eine Hypothese.

6. WAS IST ZU TUN?

Ohne Präjudizien gibt es keine verbindlichen Richt- und Leitlinien. Angesagt sind Augenmass und ein Verhalten nach Treu und Glauben. Das gilt für Geschäftsmieter, Vermieter und auch alle Bewirtschafter, die jetzt ebenfalls besonders gefordert sind.

Wir sehen – bis auf Ausnahmefälle – heute keine rechtlichen Ansprüche auf Herabsetzung der Geschäftsmiete. Noch weniger sehen wir heute den Wegfall einer Mietzinseinzahlungspflicht. Unzulässig ist es u. E. deshalb, die Mietzinseinzahlungen (ohne entsprechende vorgängige Einigung mit dem Vermieter) auszusetzen. Ansonsten riskiert der Geschäftsmieter eine Kündigung wegen Zahlungsverzug.

«Corona» ist für den Menschen eine Gefahr. Das ist ernst zu nehmen und steht über den wirtschaftlichen Interessen.

Vor diesem Hintergrund sind kreative und kooperative Verhandlungen zwischen den Parteien angesagt. Zu initiieren sind diese Verhandlungen mieterseitig. Überbrückungsmassnahmen, Teilverzichte, Stundungen usw. sind mögliche Lösungen zur Abwendung negativer Folgen der besonderen Lage. Bei derartigen besonderen Umständen ist es angebracht, gemeinsam die Lasten zu tragen und sich gegenseitig zu helfen. Dieses Credo steht nicht im Mietrecht, aber ebenfalls im Gesetz, und zwar in unserem altehrwürdigen ZGB in Art. 2 Abs. 1: «Jedermann hat in der Ausübung seiner Rechte und in der Erfüllung seiner Pflichten nach Treu und Glauben zu handeln.» ■

DER BEITRAG BAUT AUF ERSTEN ÜBERLEGUNGEN ZUR MIETZINSEHERABSETZUNG INFOLGE CORONA, PUBLIERT ENDE MÄRZ 2020 UNTER WWW.WEKA.CH AUF.



*MATTHIAS STREIFF

Dr. iur., ist Rechtsanwalt und führt seit 2008 die auf Bau- und Immobilienrecht spezialisierte Kanzlei Streiff Rechtsanwälte AG, Wetzikon, ZH, www.this-law.ch

EIGENES ROLLEN- BILD ANPASSEN

Neue Arbeitswelten erfordern bei den Mitarbeitenden neue Kompetenzen. Changemanagement trägt dazu bei, diese neuen Skills aufzubauen und sie in den neuen Arbeitswelten zur Geltung zu bringen.

TEXT – MARKUS GRUTSCH*



Moderne Arbeitssettings erfordern auch die gemeinsame Entwicklung neuer Skills und Rollen (Bild: Shutterstock).

► NEUE ARBEITSWELTEN IM VORMARSCH

Ein Um- oder Neubau bietet oftmals Chancen für die Neugestaltung des Arbeitsplatzes. Neue Arbeitsplatzkonzepte können realisiert werden, die unterschiedliche, sogenannte «Settings» anbieten – also räumlich unterscheidbare Arbeits- und Interaktionsbereiche, die nicht nur Mitarbeitenden vorbehalten, sondern auch für Kunden zugänglich sind. So entstehen Arbeitszonen, die sich mit Kundenzonen vermischen und die herkömmliche Trennung zwischen Mitarbeitenden- und Kundenbereich auflösen. Solche offenen, durchlässigen Raumkonzepte bringen für die Mitarbeitenden unweigerlich neue Verhaltensweisen mit sich und verändern das eigene Rollenbild. Schon in der Planung solcher Settings sollte man die Mitarbeitenden einbinden, wenn es darum geht, die Verhaltensmuster anzupassen. Dies kann in einem Changemanagement erfolgen,

wenn in einer frühen Phase die Bedürfnisse der Mitarbeitenden und die Bedarfe an die Arbeits- und Kommunikationsprozesse untereinander und mit den Kunden und Kundinnen einbezogen werden. Die neuen Arbeitswelten führen zu vielfältigen Änderungen, da Abläufe neugestaltet werden und neue Formen der Zusammenarbeit entstehen, die mit technischen Hilfsmitteln unterstützt werden.

SKILLS GEZIELT AUFBAUEN

Bieten sich neue Settings an, erfordert dies auch neue Kompetenzen der Mitarbeitenden, sich darin zu bewegen und die Infrastrukturangebote optimal zu nutzen. Solche Skills vorzeitig zu definieren und mit den Mitarbeitenden zu entwickeln, stellt einen Erfolgsfaktor für die Nutzung der neuen Infrastruktur dar. Wenn die Arbeits- und Kundenzone nicht mehr unterscheidbar und von aussen nicht erkennbar ist, wer Mitarbeitende und wer Kunde ist, braucht

es für den Kunden eine Orientierung, wie er sich in der Infrastruktur bewegen kann. Dazu ein Beispiel: Solche durchlässigen Zonen-Konzepte gibt es heute schon in sogenannten «Beratungsbanken», die auf das herkömmliche Schalter-Setting verzichten und den Schwerpunkt auf die Kundenberatung legen. Betritt die Kundin die Bank, wird gewährleistet, dass eine Mitarbeitende auf sie zugeht, sie begrüsst und herumführt – ganz nach dem Vorbild eines Gastgebers. Der Kundin dann unterschiedliche Interaktions-Settings anzubieten, sich etwa in einer Lounge oder einem Bistro zu unterhalten, bevor man sich für ein vertieftes Gespräch in ein geschlossenes Besprechungszimmer zurückzieht, erweitert den Handlungsspielraum der Beraterin. Soziale und interaktive Kompetenzen entscheiden über ein souveränes Auftreten und professionelle Kommunikation: Sich der Kundin aufmerksam zu widmen, zu erkennen, ob sie Zeit für ein gemeinsames Getränk in einer Lounge hat, das Gespräch so zu gestalten, dass die Anliegen und Bedürfnisse der Kundin offenkundig werden, das führt allesamt zur Intensivierung der Beziehung zwischen Beraterin und Kundin. Das schafft die Grundlage für ein vertrauensvolles Beratungsgespräch. Ein passendes Setting kann dabei die

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

Kommunikation unterstützen. Soziale Kompetenzen zum Aufbau der Beziehung werden immer wichtiger und führen zu Veränderungen im Rollenbild des klassischen Bankmitarbeitenden: Er oder sie schlüpft in die Gastgeberrolle und wird auch so wahrgenommen.

DIGITALER WORKPLACE VERBINDET ARBEITSETTINGS

Ein zweites Beispiel für die Entwicklung neuer Mitarbeitenden-Skills bieten Formen der Zusammenarbeit, die mit technischen Hilfsmitteln unterstützt werden. Wenn Mitarbeitende im Unternehmen, auf Geschäftsreise oder im Home-Office sind, kann der «digitale Workplace» eine Arbeits- und Kommunikationsinfrastruktur bieten, die die unterschiedlichen Arbeitssettings und -weisen der Mitarbeitenden verbindet. Neben den herkömmlichen Selbstkompetenzen – wie Aufgabenpriorisierung und Zeitmanagement – kommen am digitalen Arbeitsplatz neue Skills dazu wie die Nutzung von digitalen Hilfsmitteln wie Fernzugriff auf Netzwerke, Portale, Wikis, Chats, Planungs-/Visualisierungsalgorithmen, digitale Telefonie, etc. Neben der effizienten Handhabung von digitalen Hilfsmitteln rücken bei der digital-gestützten Arbeits- und Kommunikationsgestaltung wieder Sozial-, Kommunikations- und Führungskompetenzen in den

Vordergrund, wenn es bspw. darum geht, den Arbeitsprozess in der digitalen Umgebung zu strukturieren, Video-Meetings abzuhalten oder ein Projektteam dezentral zu führen. So ist aus Sicht des Changemanagements wichtig, dass die Mitarbeitenden auf die Digitalisierung des Arbeitsplatzes vorbereitet werden, indem sie die Hilfsmittel nicht nur technisch beherrschen, also über «digitale Kompetenzen im engen Sinne» verfügen, sondern auch ihre sozialen und kommunikativen Kompetenzen weiterentwickeln. Für das Arbeiten am digitalen Arbeitsplatz können Grundsätze helfen, die gemeinsam entwickelt werden und festlegen, wie man digital zusammenarbeitet. So sollte man regeln, wie Arbeitsergebnisse sichtbar gemacht werden, welche Tools eingesetzt werden, um Aufgaben zu verteilen und Arbeitsabfolgen zu visualisieren; aber auch, wie virtuelle Meetings abgehalten werden, indem eine Moderatorenrolle für die Gesprächsleitung festgelegt wird und welche Grundsätze bei der virtuellen Kommunikation gelten. Besonders anspruchsvoll wird es, wenn man den Kunden am eigenen digitalen Arbeitsplatz einbindet. Dann wird der Kunde Teil des digitalen Workplace. Er oder sie wird damit Teil eines gemeinsamen Arbeitsprozesses, der zu

einem kollaborativen, d. h. gemeinsamen, Arbeitsstil führt. Damit kommt es – analog zum physischen Arbeitsplatz – am digitalen Arbeitsplatz zu einer Durchmischung von Mitarbeitenden- und Kundenbereich.

CHANGEMANAGEMENT BEREITET DIE MITARBEITENDEN VOR

Die beiden Beispiele zeigen, dass ein Changemanagement hilft, die Schlüsselkompetenzen und gewünschten Verhaltensweisen in den neuen Arbeitswelten vorwegzunehmen und sie mit den Mitarbeitenden zu entwickeln. Mit den Veränderungen in der neuen Arbeitswelt – sei es, dass Kunden- und Mitarbeiterzonen verschmelzen oder sich Arbeitsplätze zu virtuellen gemeinschaftlichen Arbeitsplattformen wandeln – entstehen mit den neuen Verhaltensweisen neue Rollen. Die neuen Rollen reichen etwa vom «Gastgeber vor Ort» bis hin zum «digitalen Arbeitskoordinator» im virtuellen Projektmanagement. Die Wandlung hin zu den neuen Rollen muss aktiv gestaltet werden; und die Mitarbeitenden sollen früh mit auf den Weg der Veränderung genommen werden. ■



*DR. MARKUS GRUTSCH

Der Autor ist promovierter Psychologe (FSP) und Experte für Organisationsentwicklung mit dem Beratungsschwerpunkt auf New Work und Digitalisierung. www.csp-ag.ch

ANZEIGE

Professionelle Lösungen rund um Tür und Tor

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



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



BADEN BIETET AUSGEZEICHNETE FREIRÄUME

Der Schweizer Heimatschutz zeichnet die Stadt Baden mit dem Wakkerpreis 2020 aus. Die verkehrsgeplagte Zentrumsstadt hat mit klugen Investitionen in öffentliche Freiräume viel Lebensqualität zurückgewonnen.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Baden mit seiner idyllischen Altstadt liegt eingebettet zwischen Limmatklus und Jura-Ausläufern.

BILD: GAËTAN BALLY

► FREIRÄUME SICHERN UND FÖRDERN

Auf den ersten Blick erstaunt die Vergabe des diesjährigen Wakkerpreises an die Bäderstadt. Er ist gerechtfertigt und ein gutes Zeichen dafür, dass sich eine Stadt für den Erhalt von Freiräumen und somit für die Förderung der Lebensqualität einsetzt – und diese auch gezielt umsetzt. Dazu Stadtarchitekt Jarl Olesen: «Bei der vom revidierten Raumplanungsgesetz geforderten Innenentwicklung besteht die Gefahr, dass bestehende Freiräume unter Druck geraten. Freiräume sind umso wichtiger, je dichter Siedlungsstrukturen werden. Es gilt also, einerseits bestehende zu sichern und andererseits neue zu schaffen.»

Die topografische Lage von Baden hat über Jahrhunderte eine besondere Bedeutung. Und die Altstadt ist seit jeher ein Verkehrsknotenpunkt. Was einst ein erheblicher Standortvorteil war, drehte der stets steigende Autoverkehr quasi ins Gegenteil um. Dazu ein Beispiel: Mit täglich 50 000

Fahrzeugen ist der Schulhausplatz am Rande der Altstadt heute eine der am stärksten befahrenen Kreuzungen des Landes. Die Stadt Baden kann und konnte die nationale und kantonale Verkehrsplanung nur marginal beeinflussen. Sie hat ob der grossen Verkehrsbelastung jedoch nicht resigniert,



VERDICHTUNG WIRD NUR AKZEPTIERT, WENN DIES QUALITATIV HOCHWERTIG GESCHIEHT.



JARL OLESEN, STADTARCHITEKT BADEN

sondern ein eigenes, starkes Bewusstsein für den Wert ihrer öffentlichen Freiräume entwickelt. Das untermauert die Antwort von Stefan Kunz, Geschäftsführer des Schweizer Heimatschutzes, warum gerade jetzt Baden die bedeutende Auszeichnung

erhalten hat: «Erstens, weil der Heimatschutz die Entwicklung möglicher Preisträger während Jahren beobachtet und die Auszeichnung nicht von aktuellen Bauvorhaben abhängig macht. Zweitens wird Baden für seine Bemühungen in den letzten 20 Jahren zur Rückgewinnung öffentlicher Freiräume ausgezeichnet.»

RÜCKGABE DER STADT AN DIE MENSCHEN

Über viele Jahre hinweg hat Baden konstant und beharrlich in die Aufwertung der Plätze und Strassenräume investiert. Ein Beispiel dazu ist das 2004 erarbeitete «Freiraumkonzept Baden». Stadtarchitekt Jarl Olesen ergänzt: «In der Stadt Baden werden deshalb den Aussenräumen bei Arealentwicklungen grosse Beachtung geschenkt, sei es in Baden Nord, beim Areal Brisgi oder für das geplante neue Quartier Galgenbruck. Die Freiräume bilden die Struktur, um die sich die Bauten gliedern. Sie dienen den Menschen, aber auch

Die vom Durchgangsverkehr befreite Weite Gasse ist eine der wichtigsten Einkaufsstrassen der Altstadt.
BILD: PIERRE MARMY



der Fauna und Flora und sorgen für die Vernetzung innerhalb der Siedlungsgebiete.» In den Entwicklungsgebieten entstehen somit neue öffentliche Freiräume. Der innere Stadtkern ist heute vom Auto weitgehend befreit. Strassen, Gassen und Plätze mit hoher Aufenthaltsqualität machen das Zentrum lebenswert. Das Engagement der Stadt Baden für die öffentlichen Freiräume zeigt sich also auch im respektvollen Umgang mit ihren schönen, bedeutenden Gärten und Parks.

Die Altstadt zwischen Schlossbergplatz und Schulhausplatz hat sich zu einer lebendigen Arbeits- und Einkaufsdestination sowie auch zu einem attraktiven Wohnort gewandelt. Die sicht- und erlebbaren Qualitäten sind das Resultat einer vorausschauenden Politik mit guter, kontinuierlicher Planung. Ebenso bedarf es dem Willen und der Zustimmung der Bevölkerung, Geld in eine attraktive Stadt und besonders in eine menschengerechte Altstadt zu investieren. Damit kann die Lebensqualität unserer Siedlungen erhalten werden. Also eine immer anspruchsvollere und keine leichte Aufgabe von Politik und Behörden.

VERDICHTUNG NUR MIT HOCHWERTIGEN FREIRÄUMEN

Mit dem im Jahr 2003 eröffneten Trafoplatz und dem geplanten Brown-Boveri-Platz macht die Stadt deutlich, dass eine qualitätsvolle Verdichtung nur gelingen kann, wenn die Bevölkerung im Gegenzug hochwertige Freiräume erhält. Das Bekenntnis der Stadt, in Entwicklungsarealen auch dort zu investieren, wo nicht in erster Linie zusätzliche gewinnbringende Nutzflächen zu erwarten sind, ist vorbildlich und nachahmenswert für Siedlungsentwicklungen in der ganzen Schweiz. Frische und unverbrauchte Herangehensweisen sind beim Einbezug der Bevölkerung notwendig – aber auch im planerischen Umgang mit Freiräumen.

Viele Badener finden die vom Heimatschutz gelobten Trafo- und Theaterplatz weniger geglückt. Stefan Kunz, der Heimatschutz-Geschäftsführer hält dagegen: «Vorneweg: Die perfekte Wakkerpreis-Gemeinde gibt es nicht. Wir sagen mit unserer Auszeichnung nicht, dass die einzelnen Plätze in der Stadt Baden aus Sicht der Landschaftsarchitektur alle perfekt gelöst sind. Sondern wir zeichnen die Stadt für ihre Bemühungen aus, trotz grossem Sied-

lungsdruck Freiräume offen zu halten oder zurückzugewinnen und so für mehr Lebensqualität zu sorgen.» Unbestritten ist hingegen der knapp vier Hektaren grosse Kurpark nördlich der Innenstadt. Die von 2007 bis 2009 sanierte Grünanlage zwischen Bahnhof und Bäderquartier entstand zur Blütezeit des Kurbetriebes Ende des 19. Jahrhunderts. Heute ist sie ein gepflegter, grosszügiger Erholungsraum mit beachtlichem Baumbestand.

RUNDGANG IN DER ALTSTADT

Ein kurzer Rundgang mit vier wichtigen Freiräumen, vom stark befahrenen Schulhausplatz bis zum Theaterplatz, soll die Vielfalt der sanierten und vom Autoverkehr befreiten Altstadt dokumentieren, beginnend mit dem umfassend neu gestalteten Schulhausplatz am südlichen Rand der Altstadt. Dieses wichtige Verkehrskreuz mit Cordulapassage und dem vorgelagerten Cordulaplatz zählt zu den grossen «Stadtreparaturen». Eine grosszügige unterirdische Passage verbindet seit 2018 die Vorstadt wieder mit der Innenstadt.

Weiter geht's zur Weiten Gasse. Einst führte kein Weg durch Baden an dieser Gasse vorbei. Wo sich früher Autos, Busse, Velos und Menschen um den beschränkten Raum und Platz stritten, kann man heute gefahrenlos flanieren, sich in Cafés gütlich tun und einkaufen.

Bloss wenige Meter nördlich kommt der markante Badener Stadtturm mit dem Tor zum Schlossbergplatz und der Schlossbergpassage in Sicht. Die einstmals unwirtliche Unterführung am südlichen Bahnhofsende nannten die Einheimischen «Blinddarm». Aus einer tristen Betonwüste und einem wenig attraktiven Transitraum ist ein lebendiger Platz geworden, der als Drehscheibe zwischen dem Bahnhofquartier und der Altstadt funktioniert. Kaum 150 Meter ostwärts, hoch über der Limmat, befindet sich der Theaterplatz. Hier, wo einst Autos parkierten, flanieren heute Fussgänger über den Platz und geniessen die Aussicht über den Fluss. Dank dem Bau eines unterirdischen Parkhauses entstand dieser neue Freiraum am Rand der Innenstadt. ■

«ZUR ORTSVERDICHTUNG GEHÖRT AUCH DER BAU VON ÖFFENTLICHEN FREIRÄUMEN.»
INTERVIEW MIT PATRICK SCHOECK-RITSCHARD



«BADEN HAT DEN WAKKERPREIS VERDIENT»

Patrick Schoeck-Ritschard vom Schweizer Heimatschutz über die Bedeutung von Freiräumen in Siedlungsgebieten und über das Vorbild der Stadt Baden bezüglich Verkehrs-entflechtung der Innenstadt.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Herr Schoeck, warum haben Freiräume und Grünflächen in Siedlungsgebieten und Städten in Bezug auf Lebensqualität eine grosse Bedeutung?

Patrick Schoeck: Die Schweizer Stimmberechtigten haben sich 2013 an der Urne für ein strengeres Raumplanungsgesetz ausgesprochen. Das Ziel ist klar: Durch eine effizientere und bessere Nutzung des Baugebietes soll die Zersiedelung eingedämmt werden. Das bedeutet, dass wir auf gleichbleibender Fläche unsere steigenden Ansprüche an Wohnraum, Freizeitmöglichkeiten und Mobilität befriedigen müssen. Das erhöht den Druck auf die bestehenden Freiräume – einerseits, weil sie als Überdruckventil der höheren Dichte mehr Nutzung erfahren, und andererseits, weil sie oft als brachliegendes Renditeobjekt betrachtet werden.

Menschen haben das Bedürfnis nach Freiräumen und sehnen sich nach dem Grünen. Wieso gilt es dies ernst zu nehmen, und ist das in der Planung verstärkt zu beachten?

Die «Mediterranisierung» der Schweiz ist schon seit vielen Jahren feststellbar: Die Menschen zieht es ins Freie, auf die öffentlichen Plätze, an die Ufer der Seen und Flüsse. Dort finden Feste oder Weihnachtsmärkte statt, man geht joggen, flaniert oder man trifft sich zum Grillplausch. Das ist nicht einfach ein kurzfristiger Trend, sondern ebenso eine direkte Folge der Klimaerwärmung. Alle diese Aktivitäten beanspruchen Raum – und die Planung muss dafür sorgen, dass am richtigen Ort die richtigen Plätze entstehen.

Ein halbes Jahrhundert lang zog ein beträchtlicher Teil der Wohnbevölkerung aufs Land, ins Grüne. Seit einigen Jahren wollen viele wieder in die Städte zurück – dorthin, wo das urbane Leben pulsiert.

Also: Die Vernunft drängt in die Zentren? Und: Genügen dort grosse und helle Wohnungen mit viel Aussenraum?

Dass die Städte als Wohnort an Attraktivität zulegen, ist deutlich zu spüren. Das hat natürlich mit den kurzen Wegen und den guten Infrastrukturen zu tun. Was aber oft vergessen geht: Ein zentraler Treiber einer guten Stadtentwicklung war die Rückgewinnung der Freiräume für vielfältigere Nutzungen. Um auf Ihre Frage zurückzukommen: Nein, grosse und helle Wohnungen allein machen die Stadt natürlich nicht aus, solche Wohnungen finden Sie auch auf dem Land. Eine grosse und helle Wohnung leistet nur dann einen Beitrag an eine gelungene Urbanität, wenn sich das Gebäude und der Städtebau auch in den Kontext einordnen und Mehrwerte schaffen.

Gerade in dieser schwierigen Zeit, in der sich grosse Teile der Bevölkerung bevor-



BIOGRAPHIE PATRICK SCHOECK- RITSCHARD

Lic. phil. Patrick Schoeck-Ritschard (* 1978) studierte an den Universitäten Zürich und Örebro (SWE) allgemeine Geschichte und Kunstgeschichte. Er ist Leiter Baukultur und seit 2011 stellvertretender Geschäftsführer des Schweizer Heimatschutzes. Daneben publiziert er regelmässig zu Themen an der Schnittstelle zwischen Architektur- und Kulturgeschichte. Seine ersten beruflichen Spuren verdiente er sich im elterlichen Betrieb, einer mittelgrossen Unternehmung der Immobilienwirtschaft. Patrick Schoeck-Ritschard ist verheiratet und wohnt in Zürich.

mundet und eingesperrt fühlen, erhalten gute, attraktive Freiräume und öffentliche Grünflächen eine soziologisch wichtige Bedeutung. Warum ist das wichtig, und wie erleben Sie das persönlich?

Gerade in der Zeit der eingeschränkten Mobilität zeigt sich der Wert von Freiräumen, die gut zu Fuss oder mit dem Fahrrad erreichbar sind. Und es zeigt sich auch, dass das direkte Wohnumfeld einen Einfluss darauf hat, wie gut man mit den Einschränkungen umgehen kann. Ich persönlich habe das Privileg, in einer grünen Oase in der Stadt zu wohnen: in einer geschützten Gartenstadtsiedlung mit grosszügigen Freiräumen und einem historischen Baumbestand.

Siedlung, Verkehr und Landschaft sind längst anerkannte Bereiche der Planung. Vergessen geht dabei aber meist der Freiraum. Ihr Stellenwert nimmt mit der von Bund und Kantonen angestrebten Siedlungsentwicklung nach innen sogar noch zu. Kann die Verleihung des begehrten Wakkerpreises 2020 an die Stadt Baden dazu ein Zeichen setzen und einen guten Beitrag leisten?

Der Wakkerpreis ist natürlich eine politische Auszeichnung. Die grosse Aufmerksamkeit, die ihm zukommt, muss dazu verwendet werden, wichtige raumplanerische Themen aufs Parkett zu bringen. Dazu gehört die Frage nach dem Umgang mit dem Strassenraum im Zeitalter der Verdichtung. Die

Bereits vor 20 Jahren entwickelte die Stadt Baden ein räumliches Leitbild für die gesamte Altstadt, dazu 2004 ein Freiraumkonzept. Danach erfolgte für einzelne Plätze in Etappen die Umsetzung mit Gestaltungs- und Ideenwettbewerben. Baden erkannte also die Probleme und erhielt bereits im Jahre 2008 mit dem «Flâneur d'Or» die Auszeichnung für eine menschenfreundliche Siedlungsentwicklung. Welche hochwertigen öffentlichen Freiräume stechen in Baden besonders hervor und welche gefallen Ihnen besonders?

Stadt Baden hat gezeigt, dass es sich lohnt, das Primat des Autos in der Innenstadt zu hinterfragen. Wakkerpreisträger sind beliebte Ziele für Gemeindevertretende: Sie erfahren vor Ort, wie anderswo mit raumplanerischen Herausforderungen umgegangen wird, und sie sehen konkrete Beispiele.

Wie lange war die Stadt Baden schon auf der Kandidatenliste für den Wakkerpreis? Was überzeugte das Preisvergabegremium am Projekt «Baden» besonders?

Die Kommission für den Wakkerpreis, eine Fachkommission des Schweizer Heimatschutzes, führt eine lange Liste mit potenziellen Kandidaten. Wir verraten Ihnen den Inhalt der Liste natürlich nicht. Was ich aber sagen kann: Die Stadt Baden figurier- te schon länger darin.

Der Wakkerpreis ist keine Architekturauszeichnung. Wir picken nicht einzelne Projekte heraus, sondern beurteilen Gemeinden als Ganzes. Ein zentrales Kriterium ist, dass wir ein langfristiges, grosses Engagement für die Baukultur und die Lebensqualität erkennen können. Die beeindruckende Liste von Planungsgrundlagen zeigt, dass in Baden seit vielen Jahren kontinuierlich auf hohem Niveau gearbeitet wird. Aber ganz konkret: Es beeindruckt schon, wie es Baden über rund zwei Jahrzehnte hinweg gelungen ist, eine einst verkehrsgeplagte Innenstadt in ein lebendiges Zentrum zu verwandeln. ■



Der neu gestaltete Cordulaplatz als Tor zur Altstadt führt über die Cordulapassage direkt in die Innenstadt.

BILD: PIERRE MARMY



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

WIE ENTSTEHT BAUKULTUR?

Verglichen mit anderen Ländern wird in der Schweiz über Baukultur auf hohem Niveau gejammert. Aber wie kann man Qualität fördern? Nicht zuletzt, indem man sich damit befasst, wie Nicht-Qualität entsteht.

TEXT – DIETER PFISTER*

BILD: BALOISE, ISABELLE GUGGENHEIM

Hier entsteht Baukultur: Baloise Park in Basel von Diener & Diener, Miller & Maranta, Valerio Olgiati.



► GLAUBENSsätze HINTERFRAGEN

Aus Sicht der Immobilienwirtschaft ist es sicherlich zu begrüßen, dass der Bundesrat eine «Interdepartementale Strategie zur Förderung der Baukultur» unter Federführung des Bundesamts für Kultur BAK entwickeln liess und Ende Februar 2020 beschlossen und veröffentlicht hat. Erfreulich ist auch, dass das Thema unter breitem Blickwinkel betrachtet wird. «Ein qualitativ gestaltet Lebensraum entspricht nicht nur funktionalen, technischen, ökologischen und ökonomischen Ansprüchen, sondern erfüllt auch gestalterisch-ästhetische, soziale und psychologische, also kulturelle Bedürfnisse, wie namentlich das Erinnerungsbedürfnis im Zusammenhang mit dem kulturellen Erbe». Der Bundesrat will nun mit einer Palette von Massnahmen «hohe Baukultur» fördern, und zwar «nicht nur in einzelnen Leuchtturmprojekten umsetzen, sondern in angemessener Art und Weise in der Breite der alltäglichen Bauten und Siedlungen. Baukultur betrifft nicht nur den Lebensraum, sondern auch die Prozesse seiner Gestaltung».

Um dieses Ziel zu erreichen, braucht es ein höheres Verständnis für Baukultur und den Willen verschiedenster Kreise, vor allem auch der Bauherren. Nicht weni-

ge von ihnen sind sich ihrer Verantwortung bewusst, für viele aber ist das Thema nicht so zentral. Sie finden, dass man auch «niedrige Baukultur» vermieten und verkaufen könne und dass für sie hohe Baukultur sowieso zu teuer sei. Das erstgenannte Vorurteil hatte bis vor Kurzem eine gewisse Berechtigung, weil der Immobilienmarkt weitherum ein Anbietermarkt und das Bewusstsein für Baukultur wenig geschärft war. Heute aber ist mancherorts ein Nachfragemarkt entstanden, in dem der Suchende wählen kann – das macht nicht mehr alles so leicht vermarktbar. Nicht zu unterschätzen ist dabei der schon lange boomende Städte- und Kulturtourismus, der in weiten Kreisen das Auge geschärft hat für imposante Skylines, eindruckliche Fassaden- und Innenraumgestaltungen etc. So ist der Nachfrager zunehmend anspruchsvoller geworden und versucht, diese Erfahrungen auch in seine Lebens- und Wohnwelt zu übertragen.

Was die Aussage über die Kosten betrifft, so handelt es sich um ein hartnäckiges Missverständnis, das hohe Qualität mit teuren Materialien und aufwendiger Verarbeitung gleichsetzt. Hier wird seit Jahrzehnten beklagt, dass es ja sowieso keine allgemeingültigen Qualitätsmassstäbe gebe und vieles nicht quantifizierbar sei.

Bei dieser Argumentation wird man aber den Eindruck nicht los, dass es noch immer Kräfte gibt, die gar keine solchen Referenzgrössen, sondern ihre persönlichen und professionellen Massstäbe als allgemeingültig erklären wollen, um damit die Diskussion über Qualität als Experten beherrschen zu können. Darauf beruht das hierzulande beliebte Wettbewerbswesen, das viele Jahrzehnte von den Architekturideologien eines kleinen Expertenkreises dominiert worden ist, bei dem der sogenannte Laie kaum etwas zu melden hatte.

QUALITÄT DEFINIEREN

Doch Qualität hat mehr mit Geist als mit Geld zu tun. Und genau hier beginnt die Aufgabe und Verantwortung des Bauherrn. Er muss die gewünschten Qualitäten eines Bauwerks bestimmen. Und dabei sollte man ihn nicht unterschätzen, denn gerade jene zahlreichen Bauherren, die hauptberuflich in der Wirtschaft tätig sind, haben ein durchaus professionelles Verständnis vom Qualitätsmanagement. Unter Qualität verstehen sie die Gesamtheit der Eigenschaften und Merkmale von Produkten und Dienstleistungen, die sich auf deren Eignung zur Erfüllung gegebener Anforderungen bezieht. Und diese Anforderungen zu definieren, ist Aufgabe des Bauherrn. Hier hat das viel zitierte Diktum Louis Sullivans «Form follows Function» (1896) zu grossen Missverständnissen geführt, weil auf Seiten der Architekten «Funktion» primär als Gebrauchsfunktion interpretiert worden ist. Es gibt aber auch soziale, emotionale und kulturelle Funktionen und Anforderungen, die durchaus definierbar sind, was im bundesrätlichen Zitat auch klar erwähnt wird.

Im Rahmen des St. Galler Bauherren-Programms sind übrigens elf Qualitätskriterien erarbeitet worden, die sich in der Praxis bewährt haben. Indem dabei der relationale Charakter von Qualität, nämlich das Verhältnis zwischen Eigenschaften und erwarteten Anforderungen aufgegriffen wird, konnten vier zentrale Relationen herausgearbeitet werden: der Bezug einer Gebäudegestaltung zum Umraum (Ortsstimmigkeit, Eigenständigkeit), zum Raumeigner (Authentizität), zum Raumnutzenden (Erlebnishaftigkeit, Praxis-tauglichkeit), zu Objekten (Stimmigkeit, Handwerklichkeit). Diese kann man dann jeweils recht objektiv beurteilen.

QUALITÄTSMANAGEMENT DES BAUHERRN

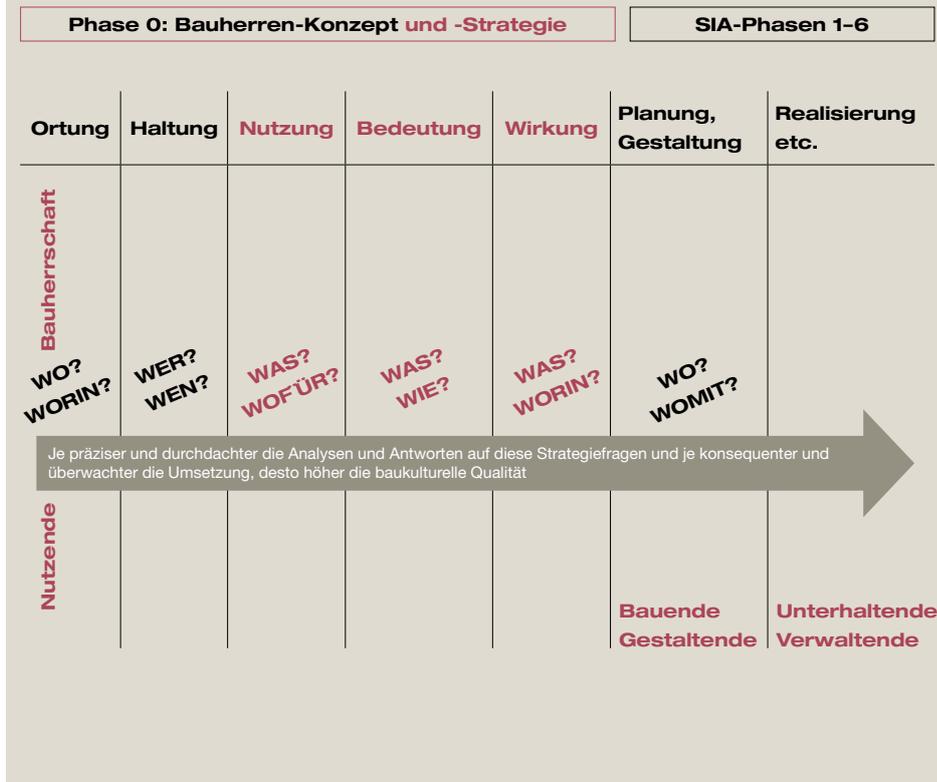
Quelle: Autor

PHASE 0 EINFÜHREN

Diese Qualitätsanforderungen müssen vom Bauherrn ganz am Anfang des Planungsprozesses bestimmt werden. Wie die zitierte Baukultur-Strategie des Bundes unterstreicht, hat hohe Baukultur deshalb auch mit dem Prozess zu tun. Hier soll der Phase 1 des SIA-Leistungsmodells 112 eine Phase 0 vorgeschaltet werden, in welcher der Bauherr diese Grundlagen erarbeitet. Wie die nebenstehende Grafik zeigt, sind in Ergänzung zu den gängigen Themen der Ortung (Genius loci), der Haltung (Markenpersönlichkeit/Kultur der Bauherren und Nutzer) und Nutzung (Gebrauchsfunktion, Zielgruppen) auch die Bedeutung und Wirkung (das Was, Wie, Worin) eines Bauwerks zu bestimmen. Dass so viel Beliebighkeitsarchitektur gebaut worden ist, hat wesentlich mit der Positionslosigkeit des Bauherrn bezüglich dieser beiden Aspekte zu tun. Denn die Kernmerkmale oder Negativqualitäten von Beliebighkeit bestehen aus Bedeutungs- und Wirkungslosigkeit. Bezüglich der Bedeutung ist zu definieren, was ein Bauwerk für sein Umfeld und die Menschen bedeuten soll und welche Bedeutung beide umgekehrt für das Bauwerk haben. Es geht um die Aussage und Botschaft von Architektur, Innen- und Landschaftsarchitektur. Die Wirkung wiederum kann atmosphärisch und imagemässig beschrieben werden.

NACHHALTIG MANAGEN

Wenn man hohe Baukultur fördern will, ist es hilfreich, sich auch damit zu befassen, wie unbefriedigende Baukultur entsteht. Das hat viel mit Managementdefiziten zu tun, sowohl auf Seiten des Bauherrn wie auch der Planungs- und Baupartner. Die Managementdefizite der Baubranche sind ja bekannt und oft genug beklagt worden. Auch wenn «die Wirtschaft» und «die Investoren» oft pauschal für ihr Desinteresse gegenüber Baukultur getadelt werden – oft durchaus zu Recht –, dann sollte ihnen aber nicht generelles Unverständnis unterstellt werden. Und es wäre falsch, mit «der Wirtschaft» gleich auch die Wirtschaftswissenschaften zu ignorieren, die hier Wertvolles einbringen können. Aus deren Sicht entsteht unbefriedigende Baukultur nicht nur aus Defiziten im Qualitätsmanagement, sondern auch aus Defiziten des Zeit-, Wissens- und Marketing-/Markenmanagements.



Beim Zeitmanagement darf nicht vergessen werden, dass Qualität reifen muss, Kreativität nicht auf Knopfdruck abrufbar ist. Gerade bei der für hohe Baukultur wichtigen Qualität der Gestaltung und Raumatmosphäre können nicht andersorts bewährte Sitzungsabläufe angewandt werden mit Traktanden, die im Viertelstundentakt abgehandelt werden. Da kann nur Beliebighes herauskommen, denn in fünfzehn Minuten entsteht bei Fachleuten mit gleichem Ausbildungshintergrund recht Ähnliches, halt das, was einem als Erstes einfällt. Bei abstrakt und zahlenorientiert denkenden Bauherren, etwa aus dem Finanzsektor, kann hier mit besserem Verständnis für kreative Dialoge mehr gewinnbringende Baukultur erreicht werden.

Beim Wissensmanagement gilt es dafür zu sorgen, dass die in der Phase 0 erarbeiteten Bauherren-Vorstellungen nicht vergessen oder schleichend zerfleddert werden. Gerade bei den Übergängen zwischen SIA-Prozessphasen, vor allem zur Realisierung hin, gibt es personellen und auch professionalkulturellen Wechsel, bei dem oft viel verloren geht. Und wenn dazu noch kühl-distanziertes, Termin-Geld-fokussiertes Denken von Total- und Generalunternehmern dominiert, wird der Verlust oft nicht realisiert, weshalb sich ein über alle SIA-Phasen dauerndes Bauherren-Strategiecontrolling empfiehlt.

Schliesslich kann das Markenmanagement, übertragen auf Bauwerke, helfen, das Profil, die Markenpersönlichkeit eines Gebäudes und Areals, zu schärfen und dafür zu sorgen, dass sie zur Persönlichkeit des Bauherrn und des Umfelds passt. Hier zeigt sich, dass hohe Baukultur viel mit der Persönlichkeitsbildung der Prozessbeteiligten zu tun hat, dass unpersönlich-technokratisches Denken sowohl der Bauherren wie auch der Planungs- und Baupartner die angestrebte hohe Baukultur verhindert.

An diesen Beispielen zeigt sich, wie Strukturelles, Branchenkulturelles, Persönlichkeitsbezogenes bis hin zu banalen Details im Alltagsleben dazu führt, dass baukulturelle Qualität auf der Strecke bleibt. Um dies zu verhindern, kann die Betriebswirtschaft bewährte Vorgehensweisen aus anderen Branchen aufzeigen. Dies hat den Vorteil, dass es in der Sprache der Bauherren geschieht. Es in die Sprache der Architekten, der Planer- und Bauwirtschaft zu übersetzen und in die Praxis umzusetzen, würde einiges zur Förderung einer hohen Baukultur beitragen – und dies dank klarerer Vorgaben und gestrafter Prozesse erst noch kostenbewusst. ■



*DIETER PFISTER

Der Autor ist Leiter Bauherren-Programm, Abteilung Tourismus und Verkehr, an der Universität St. Gallen.

GRÜNE LUNGE VON ZÜRICH-WEST

Auf dem Pfingstweidareal, das früher an einen Familiengartenverein verpachtet wurde, lädt heute ein Quartierpark zum Verweilen ein. Teile des Parks bestehen aus Beton vom Zürcher Hauptbahnhof.

TEXT – DIETMAR KNOPF*

Der Park wurde auf dem Gelände des ehemaligen Familiengartenareals Pfingstweid nach den Plänen der Landschaftsarchitektinnen Dominique Ghiggi und Carola Antón realisiert.



► ZUSÄTZLICHE INFRASTRUKTUR GEFRAGT

Anfang der 1990er Jahre begann die Umstrukturierung des Industriegebietes Zürich-West in ein Wohn-, Arbeits- und Dienstleistungsgebiet. Dies bedeutete, dass in Zürich-West zusätzliche Infrastruktur, wie beispielsweise Schulen und Freiräume, nötig wurden. Vor diesem Hintergrund wurde 2010 ein Projektwettbewerb für ein Schulhaus und einen Quartierpark

auf dem Pfingstweidareal durchgeführt. Als Sieger aus dem Wettbewerb gingen die Landschaftsarchitektinnen Dominique Ghiggi und Carola Antón hervor. Nachdem die Kleingartennutzung auf dem Areal 2012 beendet wurde, konnte im Frühjahr 2014 mit dem Bau des Parks begonnen werden. Im Sommer 2015 erfolgte die Fertigstellung und Anfang September wurde der Park anlässlich eines Quartierfestes eröffnet.

BETON VOM ZÜRCHER HAUPTBAHNHOF

Das Siegerprojekt der Landschaftsarchitektinnen Dominique Ghiggi und Carola Antón nahm die bestehende Topografie des Areals auf und schlug einen gegenüber der Umgebung abgesenkten grünen Quartierpark vor, dessen räumlicher Abschluss entlang der Pfingstweidstrasse vom Schulhaus

Pfingstweid gebildet wird. Den Höhenversatz zum City-West-Areal überbrückt eine Stützmauer, in der Abbruchbeton aus dem Zürcher Hauptbahnhof verwendet wurde. Sie ist durch Treppenaufgänge zur angrenzenden Bebauung und durch Sitzmöglichkeiten gegliedert. Auch der Kies auf den Dächern der abgebrochenen Bahnsteige wurde abgetragen und zur Pfingstweid transportiert, wo er nun als Substrat für die Ansaat von Wildblumen dient.

VERBINDUNG MIT DEM GELEISEFELD

Der Quartierpark Pfingstweid ist ein wichtiger Freiraum im Entwicklungsgebiet Zürich-West. Über die neugebauten Fuss- und Velowege entlang des Geleisebogens und der Pfingstweidstrasse ist der Park gut mit den übrigen Grünräumen des Quartiers verbunden. Das Zentrum des

ANZEIGE

Konflikte im StWE mediativ klären
Mieterbetreuung für Sanierungen
Moderator / Mediator M.A.
empfiehlt sich. Tel. 079 400 25 93
www.kreuzplatz-mediation.ch

Im Zentrum des abgesenkten Parks liegt ein Aufenthaltsplatz mit Wasserbecken.

BILDER: DIETMAR KNOPF



Parks bilden eine durch Baumgruppen gegliederte Wiese und ein Aufenthaltsplatz mit Wasserbecken. Der Platz ist vom Geleisebogen her über eine breite Treppe gut erschlossen. Die Übergänge vom tiefer liegenden Parkniveau zur Umgebung sind mit Rampen, Treppen, Böschungen und Mauern unterschiedlich gestaltet worden.

Entlang des Geleisebogens entstand eine terrassierte Böschung mit Spielbereichen, Tischtennisplatten und einem Grillplatz. Die Kies- und Schotterbeläge auf der Böschung lehnen sich an die Materialien des benachbarten Geleisefeldes an und bieten gute Voraussetzungen für Spontanvegetation.



***DIETMAR KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift Immobilia.

ANZEIGE

DAS RUNDUM-PAKET FÜR EINE ERFOLGREICHE IMMOBILIENVERMARKTUNG

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN
VIRTUAL & AUGMENTED REALITY
VISUELLE KOMMUNIKATION
WEBDESIGN & WEBENTWICKLUNG
BERATUNG & INDIVIDUELLE LÖSUNGEN
INNOVATION ROOM
DESIGN & RAUMKONZEPTE

WWW.SWISSINTERACTIVE.CH

SWISSINTERACTIVE | **20 YEARS**
the visual company | 2000–2020

STAHLBAU: DIGITAL PLANEN, FERTIGEN, BAUEN

Die digitale Transformation verändert auch die Bauwirtschaft und bringt neue Methoden hervor. Digitales Planen und Bauen wird mehr und mehr zum Standard.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER*



► BAUVORHABEN WERDEN IMMER KOMPLEXER

Der Bauprozess von heute ist nicht mehr vergleichbar mit der Arbeitsweise vor wenigen Jahren. Bauvorhaben werden immer komplexer, die Grösse der Projekte nimmt zu und damit auch die Zahl der Planungspartner. Dies führt zu immer mehr Schnittstellen und im schlechtesten Fall zu fehlender Transparenz, Kostenunsicherheit und oft auch zu einer sinkenden Ausführungsqualität. Spezialisierung und Arbeitsteilung sind folglich zur Notwendigkeit geworden, um am Markt zu bestehen.

Die Digitalisierung hat die Berufsanforderungen von Planern und Architekten ebenso wie von Ingenieuren oder Metallbauern bis hin zu den Facility Managern grundlegend verändert. Durch die Einführung von BIM in Bauprojekten wurde die Effizienz in der Baubranche gefördert und langfristig sichergestellt. Durch neuartige, digitale Arbeitsmethoden, bei denen alle Beteiligten miteinander vernetzt sind, um gemeinsam ein Bauprojekt zu planen, zu bauen und anschliessend ein Gebäude zu betreiben, werden die Planungsqualität gesteigert sowie Zeit und Kosten für alle Beteiligten eingespart.

Eine digitale Durchgängigkeit von der Planung über die Fertigung zum Bau bis zur Nutzung steigert die Planungsqualität und spart Zeit und Kosten.
BILD: JANSEN AG

MASCHINEN AB PLAN ANSTEUERBAR

Indem eine praxisnahe Implementierung von digitalen Informationen sowie digitalen Prozessen sichergestellt wird, schafft man beste Voraussetzungen für die enge interaktive Vernetzung von Planer, Verarbeiter, Produkthersteller und Betreiber von Gebäuden. Dank cloudbasierter BIM-Plattformen können interdisziplinäre Planungsteams, unabhängig von Grösse, Standort und Endgerät, an einem Modell arbeiten und Aufgaben, Dokumente und Informationen zentral managen. Da vor dem Bau des realen Gebäudes ein digitales erstellt wird, sind es somit gerade die Hersteller von Bauprodukten, die praxisgerechte Lösungen für das digitale Abbild des Gebäudes anbieten müssen. Geometrische Informationen aus CAD-Daten oder Bauteilbibliotheken etc. reichen hier jedoch bei Weitem nicht aus. Intelligente, parametrisierbare 3D-Objekte sind eine zwingende Voraussetzung für BIM. Sie sollten ausgestattet sein mit entsprechenden Produktbeschreibungen, Kennzahlen oder Klassifizierungskennzeichen.

Alle am Bau Beteiligten profitieren von digitalen Lösungen und Serviceleistungen, die die Wertschöpfungskette verbessern und effizienter gestalten. Von der Architekturplanung über die Ausführungskoordination, die maschinelle Bearbeitung oder den Zusammenbau der Zulieferteile bis hin zur Nutzung und zum Betrieb des Gebäudes: Dank der Digitalisierung sind die Daten aus der Planung für die Kalkulation und die Entwicklung neuer Bauteile nutzbar; der Einkauf und die Logistik basieren auf den gleichen Daten wie die Verarbeitung der Rohstoffe, die Produktion der bestellten Produkte und deren Montage auf der Baustelle. Zu guter Letzt werden die Daten der verbauten Produkte sogar für den Betrieb und die Wartung genutzt, um für Serviceintervalle oder Reparaturen Rückmeldungen auszulösen.

Diesen Wandel früh erkannt und mitgestaltet hat beispielhaft der Schweizer Profilsystemhersteller und -lieferant Jansen AG. So unterstützt Jansen Kunden heute beim Bau von Fenstern, Türen und Fassaden lückenlos über die ganze Wertschöpfungskette hinweg.

DIGITALE DURCHGÄNGIGKEIT

Bereits bei der Kalkulation bietet Jansen mit der hauseigenen Software Janisoft die effiziente Gestaltung verschiedener Arbeitsschritte wie Mengenberechnung, Kostenkalkulation, Arbeitsvorbereitung, Fertigung bis hin zur Maschinenansteuerung. Elemente aus Jansen-Profilsystemen werden damit kalkuliert, in 2D und 3D konstruiert und geplant. Mit der statischen Vordimensionierung werden die statischen Rahmenbedingungen bereits beim Element sowie bei der Profil- und Glasauswahl berücksichtigt. Ausgehend von den Anwendereingaben und den Elementparametern kann im Artikelauswahldialog das erforderliche Profil und Glas inklusive Verstärkung gewählt werden. Dokumente, Ausgabelisten und CAD-Zeichnungen aus



**Digitale Lösungen
und Leistungen
steigern die Wert-
schöpfung.**

BILD: JANSEN AG

AutoCAD werden am Projekt zentral verwaltet. Auf sie können alle Projektbeteiligten zugreifen. Neben der automatischen Ermittlung der Fensterbeschläge unterstützt die Software mit dem Türbeschlagsmanager auch die Ermittlung der Türbeschläge. Abhängig von den Türeigenschaften wie Flügelgrösse oder Sicherheitsklasse werden passende Artikel inklusive der Einbaulage vorgeschlagen. Die erstellten Plandaten von Fenster-, Tür- oder Fassadenelementen werden für die automatisierte Bearbeitung über eine Austauschdatei auf die vorgesehene Säge oder CNC-Bearbeitungsmaschine übertragen. Dort werden alle vorgesehenen ProfilmBearbeitungen vorab in einem 3D-Bearbeitungsmodus visualisiert und können – bei Bedarf – einfach an spezielle Kundenanforderungen angepasst werden. Anschliessend erfolgt die hochpräzise und leistungsstarke Bearbeitung der Stahlprofile. Diese Konstellation ermöglicht die digitale Durchgängigkeit der Informationen vom Architekten zum technischen Bäu-

ro beim Fenster-, Metall- oder Fassadenbauer direkt in die Fertigung.

Die vernetzten Bausteine des digitalen Gesamtkonzepts für eine vereinfachte Planung und effiziente Verarbeitung bestehen idealerweise aus «Auftrag und Planung» über «Werkstatt und Maschinen» bis zu «Wartung und Service» – digitale Lösungen und Services über den gesamten Planungs- und Produktionsprozess hinweg.



***GERALD
BRANDSTÄTTER**

Der Autor ist Fachjournalist und verfasst regelmässig Artikel zu den Themen Architektur, Innenarchitektur und Design für Fachmagazine und Tageszeitungen (www.conzept-b.ch).

ANZEIGE

Optimieren Sie Ihre Erträge, verlängern Sie die Lebensdauer Ihrer Gebäude.

Als Partner der grossen Immobilieneigentümer und Verwaltungen ist DIPAN der führende Schweizer Anbieter von GreenTech Management der Wassernetze.



SEIT 1963

WWW.DIPAN.CH • INFO@DIPAN.CH

ZÜRICH • GENÈVE • LAUSANNE • NYON • SITTEN



Probleme mit Kalk?



 **KalkMaster**

Das Abo für weiches Wasser

- 100% Service- und Weichwassergarantie
- Jederzeit neuwertige Entkalkungsanlage
- Abonnieren statt viel Geld investieren



Jetzt
1 Jahr günstig
Probe testen

Atlis AG

0800 62 82 82

(Gratis-Hotline)

www.kalkmaster.ch

SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

Aufgrund der jüngsten Massnahmen von Bund und Kantonen zur Pandemiebekämpfung setzen die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT School) und die durchführenden SVIT-Mitgliederorganisationen den Präsenzunterricht bis auf Weiteres aus und unterrichten via Konferenzplattformen und Lernvideos.

SIA-ZYKLUS

Alle Module verschoben. Lassen Sie sich auf die Interessentenliste setzen und erfahren Sie die neuen Daten als Erste/r.

08.06.2020

Informationsanlass

INFORMATIONSANLASS ZUM SCHULANGEBOT 08.06.2020

Besuchen Sie den Informationsanlass und erfahren Sie mehr über unser Kursangebot! Eine zukunftssträchtige und solide Branche wartet auf Sie! Sie haben die Wahl zwischen Assistenzkursen für Einsteiger, vertiefenden Weiterbildungen oder Tagesseminaren. Der Informationsanlass verschafft Ihnen den kompletten Überblick.

ORT UND ZEIT

Aufgrund der Corona-Krise wird der Informationsabend online durchgeführt! Beginn 17.30 Uhr
Anmeldung an info@svit-sres.ch

SEMINAR FOTOWORKSHOP FÜR IMMOBILIEN- FACHLEUTE

Verschoben vom 29.04.2020 – lassen Sie sich auf die Interessentenliste setzen und erfahren Sie das neue Datum als Erste/r.

AUSBILDUNGSZIEL

Sie sind in der Lage, in den Anwendungssituationen Ihres Berufsalltags korrekte und ansprechende Bilder aufzunehmen, diese auf Ihrem Computer zu optimieren und für Druck und Internet aufzubereiten. Zudem wenden Sie ein passendes Verfahren für die Archivierung Ihrer Fotodaten an.

ZIELPUBLIKUM

Vermarkter, Bewirtschafter, Bauherren, Architekten, Bauherrenberater, Gutachter, Bewerber, Homestager

REFERENT

Dr. Simon Hallström, Mathematiker, Lehrer und Fotograf, Zürich,
www.simonhallstroem.com

ORT

Hotel Marriott
Neumühlequai 42, 8006 Zürich

SEMINARBEITRAG

Fr. 783.– (SVIT-Mitglieder), Fr. 972.– (übrige Teilnehmende) inkl. MWST
Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

KURSZYKLUS SIA-NORMEN IN DER IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT MÄRZ BIS MAI 2020

INHALT

Der Kurszyklus behandelt praxisbezogen SIA-Normen, welche in der Immobilienwirtschaft wichtig sind und häufig Anwendung finden.

(SIA 102, 112, 113, 118, 142, 143, 144, 180, 181, 358, 400, 414/2, 416, 500, 2040, 2051, D 0165, D 0174, D 0213)

ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich an Personen, die in der Ausbildung zu einer Berufs- oder Höheren Fachprüfung der Immobilienwirtschaft sind, bereits einen solchen Nachweis besitzen, oder Personen mit langjähriger Immobilienpraxis. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt.

REFERENT

Markus Friedli
Ing. Architekt ETH BSA SIA SWB
Lehrgangleiter
Planungs- und Bauprozesse nach SIA
8055 Frauenfeld

ORT

Schulungsräume der
SVIT Swiss Real Estate School AG
Carbahaus, Raum 126/127
Föhrlihubstrasse 30, 8005 Zürich

KURSDATEN

Montag, 23. März 2020 verschoben
Montag, 6. April 2020 verschoben
Montag, 27. April 2020 verschoben
Montag, 11. Mai 2020 verschoben
neue Daten folgen

TEILNAHMEGEBÜHR

1450 CHF (SVIT-Mitglieder),
1700 CHF (übrige Teilnehmende)
inkl. MWST. Darin inbegriffen sind
Seminarunterlagen, Sandwich mit Getränk
an den Kursabenden.

Die Buchung von Einzeltagen ist zum Preis von 398 CHF (348 CHF für SVIT-Mitglieder) inkl. MWST möglich.
Bitte beachten Sie, dass Anmeldungen von Personen, welche den ganzen Kurszyklus besuchen, Vorrang haben.

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

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

- ▶ Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- ▶ Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnehmergebühren 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 Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99

SACHBEARBEITER- UND ASSISTENZKURSE, HÖHERE AUSBILDUNGEN, BILDUNGS- INSTITUTIONEN UND LEHRGANGSLEITUNG

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

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

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT BERN

02.09.2020 – 15.09.2021
 Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

17.08.2020 – 18.03.2021
 Montag und Donnerstag,
 18.15 – 21.30 Uhr
 bzb Weiterbildung, Buchs SG

SVIT ZÜRICH

11.08.2020 – 10.06.2021
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZÜRICH

20.08.2020 – 08.04.2021
 Donnerstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

11.08.2020 – 12.11.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT OSTSCHWEIZ

11.08.2020 – 14.01.2021
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 2: 17.08.2020 – 14.12.2020
 (inkl. Kommunikation/
 Methodenkompetenz)
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

21.08.2020 – 04.12.2020
 Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

18.08.2020 – 27.10.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT ZÜRICH

10.08.2020 – 30.11.2020
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 sowie teilweise
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

11.08.2020 – 13.10.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

04.11.2020 – 25.11.2020
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT GRAUBÜNDEN

30.10.2020 – 14.11.2020
 Freitag, 17.30 – 21.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 HWS Graubünden, Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

02.06.2020 – 02.07.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 2: 03.06.2020 – 15.07.2020
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

02.11.2020 – 07.12.2020
 Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
 Schweizerische Treuhänder Schule,
 Zürich

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

Modul 2: 15.08.2020 – 19.09.2020
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 02.12.2020 – 16.12.2020
 Modul 2: 06.01.2021 – 27.01.2021
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

Modul 1: 11.08.2020 – 20.10.2020
 Modul 2: 27.10.2020 – 15.12.2020
 Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

Modul 2: 21.08.2020 – 05.09.2020
 Freitag, 17.30 – 21.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 HWS Graubünden, Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 11.08.2020 – 03.09.2020
 Modul 2: 15.09.2020 – 10.11.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 17.08.2020 – 21.09.2020
 Modul 2: 12.10.2020 – 30.11.2020
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

Modul 2: 25.08.2020 – 27.10.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.45 Uhr
 Schweizerische Treuhänder Schule,
 Zürich

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

13.10.2020 – 03.12.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 17.45 – 21.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

17.08.2020 – 30.11.2020
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 sowie teils
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

03.09.2020 – 07.10.2020
 Examen: 28.10.2020
 A 10 minutes de la gare de Lau-
 sanne

28.10.2020 – 02.12.2020

Examen: 16.12.2020
 A 10 minutes de la gare de Genève

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHAL- TUNGS-SPEZIALIST SVIT

Zürich, Klasse A
 Mittwoch und Samstag,
 8.30 – 16.20 Uhr
 Dauer: 4 Monate

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in den
 Regionen Basel, Bern, Ostschweiz,
 Zentralschweiz, Zürich und der Ro-
 mandie sowie alle 2 Jahre in Graubünden
 und dem Tessin.
 Dauer: 12 – 13 Monate

Aufgrund der jüngsten Massnahmen von Bund und Kantonen zur Pandemiebekämpfung setzen die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT School) und die durchführenden SVIT-Mitgliederorganisationen den Präsenzunterricht sämtlicher Lehrgänge bis mindestens 11. Mai 2020 aus.

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

SVIT Swiss Real Estate School AG
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99
info@svit-sres.ch

LEHRGANG BEWERTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in Zürich, Bern und in der Regel auch in der Romandie. Dauer: 18 Monate

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

Zürich, Klasse A
Montag und Mittwoch,
17.00 – 20.20 Uhr
Zürich, Klasse B
Dienstag, 08.30 – 16.20 Uhr
Bern, Klasse A
Montag und Mittwoch,
17.45 – 21.00 Uhr
Dauer: 15 Monate

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

Durchführung unregelmässig, in Zürich und in der Romandie.
Dauer: 18-19 Monate

LEHRGANG IMMOBILIEN- TREUHAND HFP

Jährlicher Start im Januar/Februar in Zürich, Bern und in der Regel auch in Luzern und der Romandie.
Dauer: 18-19 Monate

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SRES BILDUNGS- ZENTRUM

Die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT SRES) koordiniert alle Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Assistenzkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand. Weitere Informationen: www.svit-sres.ch

DEUTSCHSCHWEIZ

SVIT Swiss Real Estate School,
Puls 5, Giessereistrasse 18,
8005 Zürich T: 044 434 78 98,
info@svit-sres.ch

WESTSCHWEIZ

(Cours et examens en français)
SVIT Swiss Real Estate School SA,
Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne,
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

TESSIN

(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso San Gottardo 89,
6830 Chiasso, T 091 921 10 73
svit-ticino@svit.ch

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Immobilien-treuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

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

REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistenzkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzenden Fachschul- und Prüfungsregionen:
SVIT-Ausbildungsregion Aargau
SVIT Aargau, Claudia Frehner
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 Swiss Real Estate 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 Swiss Real Estate 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:
Hans-Jörg Berger
Sekretariat: 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 Swiss Real Estate School SA, Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne, T 021 331 20 90, karin.joergensen@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
Laura Panzeri Cometta
Corso S. Gottardo 89, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen LU, NW, OW, SZ (ohne March und Höfe), UR, ZG
Regionale Lehrgangsleitung:
Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1,
6000 Luzern 7, T 041 508 20 19
svit-zentralschweiz@svit.ch

REGION ZÜRICH

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen GL, SH, SZ (nur March und Höfe) sowie ZH:
SVIT Swiss Real Estate School
c/o SVIT Zürich,
Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 80; F 044 200 37 99
svit-zuerich@svit.ch

ONLINE-MEETINGS: PRAKTISCH, ABER HERAUSFORDERND

Aufgrund der aktuellen Corona-Situation findet der Austausch zwischen Bauherren und Planern vor allem per Online-Sitzungen statt. Das entspricht den Empfehlungen des Bundes, bringt aber auch neue Herausforderungen mit sich. **TEXT – RETO WESTERMANN***

▶ OHNE PERSÖNLICHEN KONTAKT

Persönliche Sitzungen mit Planern oder Auftraggebern, Akquisegespräche oder der Austausch mit Mitarbeitern gehören für Bauherrenberater zum täglichen Brot. Mit dem Lockdown vom 16. März hat sich das Bild massiv verändert und wird wohl auch noch einige Zeit so bleiben; Home-Office ist für viele Standard, persönliche Treffen sind kaum mehr möglich. Seither gehören Online-Meetings zu den wichtigen Arbeitsinstrumenten. Die Auswahl an digitalen Plattformen dafür ist gross. «Ich habe unterdessen Erfahrung mit diversen Tools gemacht», sagt Bruno Meyer, Inhaber des Bauherrenberatungsbüros RCMD in Winterthur und Vorstandsmitglied der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB). In seinem Alltag haben sich vor allem Lösungen wie etwa Zoom für Video-Konferenzen



Um den fehlenden persönlichen Kontakt zu kompensieren, brauchen Videositzungen eine besonders gute Vorbereitung. **BILD: ZOOM.US**

zen und WhatsApp für Telefon-Meetings bewährt, da mit diversen stationären sowie mobilen Geräten und unterschiedlichen Betriebssystemen darauf zugegriffen werden kann.

KOMPENSATION FÜR FEHLENDE KÖRPERSPRACHE

Der Umgang mit der Technik ist das eine, das Fehlen der direkten, persönlichen Interaktion das andere. Dazu zählt etwa die Körpersprache. «Im persönlichen Gespräch erklären wir häufig mit den Händen oder regeln mit Blicken und Gesten, wer sprechen soll», sagt Achim Elfering, Professor für Arbeits- und Organisationspsychologie am Institut für Psychologie der Universität Bern. All das funktioniert bei einem Video-Meeting schlecht, etwa aufgrund von Übertragungsverzögerungen. «Darunter leidet auch das sogenannte <gemeinsame mentale Modell>, das die Sitzungsteilnehmenden sonst in einem persönlichen Meeting unbewusst entwickeln und das entscheidend für den Erfolg eines Treffens ist», sagt Elfering. Dieses Modell beinhaltet unter anderem die meist unausgesprochene Übereinstimmung aller Anwesenden zu wichtigen Punkten der Sitzung – beispielsweise Fragestellungen

oder Terminen. «Damit Videokonferenzen erfolgreich sind, braucht es eine umso intensivere Vorbereitung, und der Moderator muss sich durch Nachfragen bei allen Teilnehmenden vergewissern, dass Übereinstimmung herrscht», sagt Fachmann Elfering.

DER TEAMGEIST FEHLT

Eine Schlüsselfunktion kommt dabei der Sitzungsleitung zu. «Alle Dokumente müssen detailliert und für alle nachvollziehbar vorbereitet, die Traktandenliste präzise sowie die Zuweisung der Sitzungsführung klar sein», sagt Hansjörg Pedrett, Inhaber der MMK Immobilienbetreuung in Zürich und KUB-Mitglied. Zu einer klaren Führung gehört nicht nur ein straffer Fahrplan, sondern auch das gezielte Abholen oder Bremsen einzelner Teilnehmer. «Wer in realen Sitzungen zurückhaltend ist, wird das online verstärkt sein, und wer sich üblicherweise stark einbringt, agiert eher noch dominanter», sagt Psychologie-Professor Achim Elfering. Nicht zu kurz kommen

Professionelle Tools für Videokonferenzen bieten zahlreiche praktische Features - etwa die integrierte Präsentation von Dokumenten. **BILD: ZOOM.US**



darf gemäss seiner Erfahrung bei Online-Meetings das Zwischenmenschliche: «Wenn sich nicht alle persönlich kennen, braucht es zu Beginn eine kurze Vorstellungsrunde und auch etwas Smalltalk darf sein, bevor man zu den Traktanden übergeht.»

Beide angefragten KUB-Mitglieder haben mit Video-Meetings in den letzten Wochen recht gute Erfahrungen gemacht, kennen aber auch die Grenzen. «Zwischenmenschliche Probleme lassen sich so kaum lösen und es entsteht kein Teamgeist», sagt Hansjörg Pedrett und für Bruno Meyer sind beispielsweise vertrauensbildende Akquisitionsgespräche auf diesem Weg nur sehr schwer durchführbar. Und

trotzdem: Auch wenn dereinst persönliche Treffen wieder möglich sind, wollen beide vermehrt auf Online-Meetings zurückgreifen. «Ich habe gemerkt, dass Online-Meetings durchaus Vorteile haben, und werde davon künftig vor allem Gebrauch machen, wenn sich eine lange Anreise für ein kurzes Treffen nicht lohnt», sagt Bruno Meyer. Für Hansjörg Pedrett wiederum ist der Austausch per Video etwa für Standardtraktanden oder als Vorgespräch eine valable Alternative. ■



***RETO WESTERMANN**
Journalist BR, dipl. Arch. ETH, Alpha Media AG, Winterthur.

ZEHN TIPPS FÜR VIDEO-MEETINGS

Vorbereitung

Traktandenliste inkl. Ziele der Sitzung und Gesprächsregeln – etwa zu Abstimmungen – vorab versenden.

Technik

Alle Teilnehmenden sollten die Technik vorab installieren und testen.

Hintergrund/Kleidung

Ein möglichst aufgeräumter Hintergrund, dezente Kleidung und ein ruhiger Raum sind wichtig für eine störungsfreie Sitzung.

Moderation

Keine Sitzung ohne Moderator, der zielgerichtet und straff führt.

Check-in

Kennen sich nicht alle Teilnehmenden, braucht es eine Vorstellungsrunde.

Etikette

Klare Regeln sind wichtig. Dazu kann etwa der Gebrauch von Symbolkarten zählen – um das Wort zu verlangen, einem Vorschlag zuzustimmen oder abzulehnen.

Dauer / Anzahl Teilnehmende

Online-Meetings sollten maximal eine Stunde dauern und der Kreis der Beteiligten klein sein.

Sprache

Klar und deutlich sprechen, andere ausreden lassen, wenn möglich ein Headset verwenden. Teilnehmer, die nicht reden, schalten sich stumm.

Sichtkontakt

Den Blick in die Kamera nicht vergessen, um Sichtkontakt herzustellen.

Check-out

Eine kurze Reflektion am Schluss hilft, künftige Meetings zu verbessern.

Ausführlichere Tipps zu Videomeetings finden sich auf www.kub.ch > Services > Checklisten/Merkblätter.

ANZEIGE







Mietzins-Verluste vermeidet man online.

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



+ Creditreform Egeli Basel AG
Münchensteinerstrasse 127
CH-4002 Basel
Tel. +41 (0)61 337 90 40
Fax +41 (0)61 337 90 45
info@basel.creditreform.ch

+ Creditreform Egeli St.Gallen AG
Teufener Strasse 36
CH-9001 St.Gallen
Tel. +41 (0)71 221 11 21
Fax +41 (0)71 221 11 25
info@st.gallen.creditreform.ch

+ Creditreform Egeli Zürich AG
Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
Fax +41 (0)44 307 80 85
info@zuerich.creditreform.ch




Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Charmantes Quartierleben im Grünen

Sunnepark Grenchen



Bereits im Frühling 2021 zieht auf dem Areal des früheren Kantonsspitals in Grenchen neues Leben ein! Das moderne Neubauquartier Sunnepark bietet attraktive Eigentums- und Mietwohnungen für verschiedene Generationen, die hier alle ihr passendes Zuhause finden.

Inmitten einer grünen Parklandschaft mit grosszügiger Aussicht auf die Berge entsteht in der offenen und zukunftsorientierten Stadt Grenchen ein vielseitiges Angebot fürs individuelle Wohnen, für Begegnung und Gemeinschaft sowie für Gesundheit und Betreuung. Junge Familien, Paare oder Singles fühlen sich im Sunnepark ebenso wohl wie ältere Menschen. Die Quartierbewohner profitieren von vielseitigen Dienstleistungen wie Kita, Wäsche- oder Reinigungsservice, Spitex und von diversen Aktivitäten. Die Freizeitmöglichkeiten und Gemeinschaftsräume sind weitere Vorzüge der hohen Lebensqualität im Sunnepark an bester Lage.

69 STILVOLLE MIETWOHNUNGEN UND 16 EXKLUSIVE EIGENTUMSWOHNUNGEN

Die Mehrfamilienhäuser des modernen Wohnquartiers Sunnepark fügen sich harmonisch in die grüne Umgebung ein. Die gekonnte Architektur sorgt für ein

stimmiges Quartierbild und schafft eine charmante Atmosphäre. Insgesamt entstehen drei Gebäude mit 69 stilvollen Mietwohnungen und ein Gebäude mit 16 exklusiven Eigentumswohnungen. Die Überbauung ist autofrei konzipiert, den Bewohnern steht eine Tiefgarage zur Verfügung.

Die zahlreichen Grünflächen und Aufenthaltsbereiche in der Gartenanlage, die allen Quartierbewohnern zugänglich ist, bieten beste Gelegenheiten für nachbarschaftliche Begegnungen und gemeinschaftliche Aktivitäten.



LICHTDURCHFLUTETE WOHNUNGEN MIT INDIVIDUELLEM FLAIR

Dank der offen konzipierten Grundrisse und grossen Fensterflächen gelangt viel Licht in die Räume der insgesamt 85 Wohneinheiten der neuen Überbauung Sunnepark. Hochwertige Materialien und eine durchdachte Raumaufteilung eröffnen unzählige Gestaltungsmöglichkeiten für individuelle Einrichtungsideen und Wohnträume. Die qualitätsvollen Wohnungen bieten viel Privatsphäre sowie grosszügige Balkon- und Terrassenflächen zum Entspannen und Geniessen an der Sonne. Der

Zugang zu jeder Wohnung ist von der Einstellhalle aus hindernisfrei. Die Beheizung erfolgt mittels Anbindung ans Fernwärmenetz. Jede Wohnung verfügt über einen eigenen Waschturm.

BEZUGSTERMIN: FRÜHLING 2021

WEITERE INFORMATIONEN:

Vermietung & Verkauf

thomasgraf ag
Thunstrasse 9
3005 Bern
031 350 51 51
info@thomas-graf.ch
www.thomas-graf.ch

thomasgraf

Erfolg für Immobilien

Bauherrschaft

Sunnepark Services AG
2540 Grenchen
www.solviva.ch

SOLVIVA

Einfach dabei sein.

ANZEIGE

SVIT
SWISS REAL
ESTATE SCHOOL

Investieren Sie in Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – mit einer Aus- und Weiterbildung der SVIT Swiss Real Estate School!

Kurse und
Seminare unter
www.svit-sres.ch

Insekten und Pollen entgegenwirken – mit Schutzsystemen von EgoKiefer

Zeitgemässe Gebäude haben die unterschiedlichsten Anforderungen zu erfüllen. Neben Energieeffizienz, Nachhaltigkeit und Sicherheit spielen Wohn- und Lebensqualität wie auch Gesundheit eine immer wichtigere Rolle. Der Fenster- und Türenspezialist EgoKiefer trägt dem mit Insekten- und Pollenschutz-Systemen Rechnung.

Fenster bieten Ein- und Ausblick, holen Licht und Wärme ins Haus – doch auch störende Insekten und Pollen. Dies wird bei der Fensterplanung häufig nicht berücksichtigt. EgoKiefer ist es deshalb ein Anliegen, Kunden frühzeitig mit dem Thema Insekten- und Pollenschutz vertraut zu machen und mögliche Lösungen aufzuzeigen.

INSEKTENSCHUTZ



Fliege, Wespe und Stechmücke sind Gäste, die man ungern im Haus hat. Die Insektenschutz-Systeme von EgoKiefer sind ein effektives Mittel, um das Eindringen solcher Insekten zu verhindern – und damit auch Stiche und Keimübertragungen. Die Handhabung der Systeme ist einfach, und die Funktionsweise von Fenstern, Jalousien und Rollläden bleibt erhalten, sodass auch Lüften weiterhin gut möglich ist. Eine Alternative zu offenen Fenstern mit Spannrahmen sind Fensterlüfter mit Insektenschutzgittern, die ebenfalls für frische Luft sorgen und Insekten draussen halten. Diese Lösung bietet einen besseren Schallschutz und ist besonders für Schlafräume geeignet.

POLLENSCHUTZ



Heuschnupfen gehört zu den häufigsten Allergien in der Schweiz. Rund 20% der Schweizerinnen und Schweizer leiden unter brennenden Augen, juckender Nase oder lästigem Niesen. Die EgoKiefer Pollenschutz-Systeme können Symptome wie diese merklich reduzieren, denn die enge Maschenweite bietet guten Schutz vor Blütenstaub, ob von Bäumen, Gräsern, Sträuchern, Getreide oder Wildkräutern. Die Pollenschutz- und die Insektenschutz-Systeme können auch kombiniert werden und bilden so eine ganzheitliche Lösung, um im Frühling und Sommer die Fenster offen zu lassen.

GEWEBEARTEN UND LEBENSDAUER

Bei der Wahl der Insekten- und Pollenschutz-Systeme spielt auch die Gewebeart eine Rolle. EgoKiefer verwendet Fiberglas und Edelstahl. Generell bieten schwarze Gewebe die beste Transparenz bzw. Lichttransmission, und je dicker der Faden und je enger die Netzgrösse, desto kleiner sind Durchsicht und Luftdurchlässigkeit. Die Lebensdauer der Insekten- und Pollenschutz-Systeme hängt von der Intensität der direkten Sonneneinstrahlung ab wie auch von der Sorgfalt bei der Bedienung. Fiberglasgewebe hält ca. 10 bis 15 Jahre, Edeltahlgewebe ein Leben lang.

PFLEGE UND REINIGUNG

EgoKiefer Insekten- und Pollenschutz-Systeme sind leicht abnehmbar und lassen



© Kobelthaus

Dauerhafte EgoKiefer Insekten- und Pollenschutz-Systeme mit Mehrwert – egal für welchen Wohnbereich Ihres Eigenheims.

sich komfortabel auf zwei Arten pflegen: Bei der Trockenreinigung werden die Systeme mit Staubsauger und Bürstenaufsatz schnell und einfach gereinigt, was einmal monatlich sinnvoll ist. Bei der gründlicheren Nassreinigung können normales Putzmittel, heisses Wasser und ein grobfaseriger Putzlappen verwendet werden. Gute Resultate werden auch mit Wischmopp oder Dampfreiniger erzielt.

EGOKIEFER SERVICETEAM – SCHWEIZWEIT FÜR SIE VOR ORT

EgoKiefer bietet alle gängigen Insekten- und Pollenschutz-Systeme, die in der Schweiz entwickelt und hergestellt werden. Ob für Fenster, Balkon- und Sitzplatztüren, im Wohn- oder im Schlafbereich: Die EgoKiefer Lösungen ermöglichen grosse Flexibilität und sind für den dauerhaften Einsatz gedacht. Das EgoKiefer Serviceteam mit über 50 mobilen Schreinereien setzt dabei auf persönliche Beratung und individuellen Liefer- und Montageservice.

Mehr Informationen zu den einzelnen Insekten- und Pollenschutz-Systemen finden sich unter www.egokiefer.ch/de/fenster-tuerenservice/unsere-leistungen/zubehoer-und-mehr/.

EGOKIEFER AG – DIE NR. 1 IM SCHWEIZER FENSTER- UND TÜRENMARKT

Das EgoKiefer Team ist in allen Regionen der Schweiz präsent und liebt besondere Herausforderungen. Der Kunde kann seine Fenster aus verschiedenen Werkstoffen und mit einer Vielzahl an Designelementen individuell gestalten. Über 200 eigene Techniker und Monteure garantieren den reibungslosen Ablauf auf jeder Baustelle – vom Einfamilienhaus bis zur industriellen Grossüberbauung. Über 50 mobile Schreinereien sind täglich im Auftrag der EgoKiefer Kunden unterwegs. Auch nach 80 Jahren ist der traditionelle Bauzulieferer mit Innovationsfreude und Leidenschaft für Bauen, Wohnen und Arbeiten unterwegs. Die umfassende Produktpalette, die persönliche Beratung vor Ort sowie die professionelle Projektabwicklung zeichnen EgoKiefer seit jeher aus. Mit 10 Vertriebsstandorten, dem FensterTürenService und über 350 Fachbetriebspartnern ist EgoKiefer immer nah am Kunden – und garantiert einfach komfortable Lösungen von A bis Z.

WEITERE INFORMATIONEN:

EgoKiefer FensterTürenService
Tel. 0848 88 00 24
www.egokiefer.ch

EINIGE MODELLE:

Spannrahmen Clip-Fix



Fensterrollo



Schiebetür



EgoKiefer Insektenschutz-Systeme: Schutz und Geborgenheit für Sie und Ihre Kinder – und dauerhafte Freude mit Weitsicht.

Bei Previs Vorsorge sorgt PROVIS für ein transparentes Bauprojektmanagement

Das unabhängige Vorsorgeunternehmen Previs ist auf die Erwirtschaftung von stabilen Renditen zur langfristigen Sicherung der Rentenleistungen angewiesen. Als Teil der Anlagestrategie leistet der Bereich «Immobilien» einen wesentlichen Beitrag dazu. Damit bei den Neubauten und Sanierungsprojekten am Ende die Rechnung auch aufgeht, ist ein transparentes Bauprojektmanagement unverzichtbar. Bei der Kalkulation, der Baubuchhaltung und anderen Aufgaben setzt man bei Previs Vorsorge mit PROVIS auf eine professionelle Lösung für die Baubranche.

Die vor über 60 Jahren gegründete Previs hat sich als gemeinschaftliche Pensionskasse der Bernischen Gemeinden zu einer führenden Schweizer Vorsorgeeinrichtung entwickelt. Rund 80 Mitarbeitende betreuen die 1'300 Kunden (Arbeitgeber) mit ihren 39'000 Versicherten und Rentnern. Ein professionelles, internes Team von Immobilienfachleuten ist für die direkt gehaltenen Liegenschaften verantwortlich und deckt sämtliche Tätigkeiten ab, die zur Wertschöpfungskette zählen: Portfolio-Management, Kauf und Verkauf, Projektentwicklung und -realisierung, Vermarktung und Bewirtschaftung sowie Facility-Management. Previs verfügt nicht nur über zahlreiche Mietobjekte in den Kantonen Bern und Freiburg, sondern investiert auch gesamtschweizerisch in verschiedene Sanierungs- und Neubauprojekte.

Einheitliche Lösung statt Einzelne Tools

Als Bauherrin zeichnet Previs Vorsorge für komplexe Bauvorhaben verantwortlich und arbeitet eng mit Architekten und Generalunternehmern zusammen. Angesichts der Gröszenordnung der jeweiligen Projekte spielt die laufende Überwachung der Baukosten eine zentrale Rolle. Immer mehr zeigte es sich, dass die in Vergangenheit eingesetzten Office-Programme – in erster Linie eine Tabellenkalkulation und eine Textverarbeitung – die aktuellen Anforderungen nicht mehr erfüllten. Fehleranfälligkeit, mangelnde Durchgängigkeit der Daten und eine unterschiedliche Verwendung der jeweiligen Tools gaben Anlass, ein einheitliches, integriertes System für das Baukostenmanagement zu suchen. Ende 2018 wurde anhand eines detaillierten Anforderungskatalogs die Evaluation einer geeigneten Software begonnen. Dabei kristallisierte sich mit PROVIS ein einheitliches Gesamtsystem heraus, welche die gewünschten Kriterien optimal erfüllte. Anfangs Mai 2019 wurde Azept Business Software als Systemlieferant mit der Einführung der neuen Lösung beauftragt. Im Rahmen gemeinsamer Workshops wurden die Detailspezifikationen festgelegt und als Testversion umgesetzt. Diese wurde anschliessend von Previs geprüft und freigegeben, so dass im Dezember 2019 PROVIS in Betrieb genommen werden konnte.

Die Umsetzung verlief reibungslos, erklärt Igor Di Zio, Projektleiter Immobilien bei Previs Vorsorge, obwohl es einige Herausforderungen zu bewältigen gab: «Einerseits



Für ein transparentes Baukostenmanagement und -controlling setzt das unabhängige Vorsorgeunternehmen Previs auf die integrierte Gesamtlösung PROVIS von Azept Business Software.

musste PROVIS nahtlos in unsere bestehende Systemumgebung integriert und mit den internen Prozessen abgestimmt werden. Andererseits wollten wir bereits im Vorfeld ein möglichst grosses Wissen über die funktionalen Möglichkeiten der neuen Lösung aufbauen, um diese dann gezielt für die Prozessoptimierung zu nutzen. Kurz, wir wollten genau wissen, was PROVIS kann und uns weiterbringt.» Um dies herauszufinden, wurde der Funktionsumfang minutiös geprüft und – wie im Fall der Auswertungsmöglichkeiten – sorgfältig getestet. Nebst der Kostenplanung und Projektsteuerung standen dabei unter anderem Themen wie Offertvergleich, Vergabeaufträge, Kennzahlen-Management sowie automatisierte Workflows im Bereich Baubuchhaltung im Vordergrund.

Transparentes Baukostenmanagement und -controlling

«Die Einführung eines automatisierten Kreditoren-Workflows in der Projektbuchhaltung ist nur ein Beispiel, wie PROVIS die Arbeit erleichtert und gleichzeitig die Effizienz und Transparenz verbessert», so Igor Di Zio. Kreditorenrechnungen werden in PROVIS mit den entsprechenden Offertwerten abgeglichen und kontiert. Anschliessend wird der Visumsprozess gestartet und die Rechnung nach erfolgter Freigabe zur Zahlung freigegeben sowie die laufenden Baukosten in PROVIS aktualisiert. PROVIS ermöglicht es, Prozesse jederzeit und an jedem beliebigen Prozesspunkt an eine nächste Fachstelle bzw. Person zur Weiterbearbeitung oder zum Visum zu übergeben. Die Prozessschritte wie zum Beispiel Visa werden im Sinne einer Verlaufsübersicht (Historie) in der Datenbank gespeichert. Kompetenzregelungen können dabei problemlos abgebildet werden. Dank den Standardvorlagen, welche PROVIS im Bereich Projektreporting bietet, wurde auch das interne Controlling deutlich vereinfacht. Der Vergleich und die Überprüfung vordefinierter Kennwerte zeigt allfällige Kostenabweichungen sofort auf. Kostenvoranschläge werden von Previs heute direkt in PROVIS generiert. «Mit PROVIS haben wir die Finanzierung unserer Bauvorhaben und das

damit verbundene Baukostenmanagement jederzeit im Griff», lobt Igor Di Zio die Vorteile der neuen Lösung. Dank des integrierten Schnittstellenadapters für den uni- oder bidirektionalen Datenaustausch lassen sich die Stammdaten aus Umsystemen teilen, welche für die Bewirtschaftung der Immobilien verwendet werden.

Die Akzeptanz von PROVIS ist nicht nur in der Fachabteilung, sondern im ganzen Unternehmen gross. Warum das so ist, erklärt Igor Di Zio: «PROVIS bietet uns einen echten Mehrwert und konkreten Nutzen bei der täglichen Arbeit. Die Software unterstützt uns bei der Finanzplanung, Budgetierung und Kreditadministration über Mehrjahreszeiträume. Die professionelle Zusammenarbeit mit dem Azept-Projektteam hat viel zur Motivation der Benutzer beigetragen.» Als einheitliches Standardinstrument vereinfacht PROVIS den internen Informationsaustausch und steigert die Prozesseffizienz. Für Igor Di Zio ein klarer Vorteil: «Die Vorgaben in PROVIS unterstützen uns bei der Zielerreichung und helfen uns, Meilensteine einzuhalten.»



Unser zufriedener Kunde: Igor Di Zio, Projektleiter Immobilien bei Previs Vorsorge

Über Previs

Die Previs Vorsorge ist eine unabhängige Vorsorgeeinrichtung mit Sitz in Bern. Sie versichert rund 1'300 Kunden (Arbeitgeber) mit über 40'000 Versicherten und Rentnern. Rund 80 Mitarbeitende betreuen die angeschlossenen Kunden und verwalten ein Vorsorgekapital von über 5,5 Mia. CHF. Die Previs Vorsorge ist Mitglied des Schweizerischen Pensionskassenverbandes (ASIP) und von Ethos, der Schweizerischen Stiftung für nachhaltige Entwicklung, mit dem Ziel einer nachhaltigen Anlagetätigkeit. Direkte Immobilien sind ein wesentlicher Bestandteil der langfristigen und diversifizierten Anlagestrategie.

Azept Business Software AG

- Über 140 qualifizierte Mitarbeitende mit insgesamt mehr als 400 Mannjahren Abacus Erfahrung
- Ausgewiesene Spezialisten mit Branchen-Know-how
- Unterstützung des gesamten Abacus Produktesortiments
- Exklusiver Vertriebs- und Dienstleistungspartner für Produkte von PROVIS in der Schweiz
- Kompetenz in Beratung und Engineering
- Digitale Innovationen auf hohem Niveau
- Spezialisiert auf Datenanalysen und Business Intelligence
- Umfassende Service-Level-Agreements
- Partner für Outsourcing-Lösungen
- Standorte in Bern, Basel, Zürich und St.Gallen
- Permanenter Support mit mindestens vier Mitarbeitenden



Weitere Informationen:

Für Auskünfte zum beschriebenen Projekt wenden Sie sich an:
Sebastian Lettner
Business Software Berater
sebastian.lettner@axept.ch

Azept Business Software AG PROVIS AG

Bern, Basel, Zürich, St.Gallen
www.axept.ch / www.provis.ch

Kleiner Küchenumbau – grosse Wirkung

Wenn Küchenschränke klemmen oder die Geräte reihum aussteigen und immer häufiger repariert werden müssen, wünschen sich die Küchenbenutzer oftmals einen Umbau. Doch das muss nicht sein: Der Küchenexpress bringt mit nur kleinen Veränderungen und Anpassungen eine massive Verbesserung.

In diesem Beispiel lebte eine vierköpfige Familie in einer Eigentumswohnung mit einer Küche aus den 1990er-Jahren. Die Frau ärgerte sich schon länger über ihre Küchenfront und wünschte sich eine pflegeleichtere Oberfläche. Auch die Küchengeräte



Die Profis vom Küchenexpress erschaffen innerhalb kurzer Zeit eine fast neue Küche (Foto: Küchenexpress).

bereiteten immer mehr Mühe und Ärger – der Geschirrspüler streikte regelmässig und der laute Kühlschrank störte die Ruhe. Eine neue Küche? Das lag für die Familie nicht drin. Die Möglichkeit einer sanften Küchenrenovierung, wie sie der Küchenexpress anbietet, kam deshalb wie gerufen. Die Küchenprofis entschieden zusammen mit der Bauherrschaft, die Elektrogeräte durch neue, energieeffiziente Apparate und die Fronten durch eine pflegeleichtere Variante zu ersetzen. Bei der Front wählte die Familie aus den mitgebrachten Mustern eine bräunliche Nuance in Glanz, welche edel wirkt und wie gewünscht pflegeleicht ist. Statt mit hohen Kosten und längerer Lärm- und Staubemission zu kämpfen, konnte sich die Bauherrschaft nach nur zwei Tagen an einer kostengünstigen und dennoch fast neuen Küche erfreuen.

STEUERVORTEILE DURCH SPLITTING

Abgesehen vom Dunstabzug wurden alle Elektrogeräte ausgetauscht. Dieser soll zusammen mit der neuen Rückwand im nächsten Jahr ausgewechselt werden. Durch dieses Splitting der Arbeiten kann sich die Familie steuerliche Vorteile erschaffen. Dank dem reibungslosen Ablauf und der guten Zusammenarbeit wird sich die Bauherrschaft auch beim zweiten Teil des Küchenumbaus wieder an den Küchenexpress wenden.



Es braucht nicht immer einen Totalumbau: Bereits mit dem Austausch der Geräte und Fronten kann eine grosse Wirkung erzielt werden (Foto: Küchenexpress).

PROFI – NICHT NUR BEIM APPARATETAUSCH

Der Küchenexpress von Sanitas Troesch ist vor allem bekannt für seine Dienstleistungen rund um den Apparatetausch oder die Reparatur von defekten Geräten in Küche oder Waschraum. Zu seinen Kompetenzen zählt aber auch die Instandhaltung oder Ergänzung von Küchenmöbeln und Abstellflächen. Der Küchenexpress ist an 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert: Basel,

Biel, Chur, Crissier, Jona, Köniz, Rothrist, St. Gallen, Thun, Winterthur, Zürich. Die Adressen und Telefonnummern finden Sie unter: www.kuechenexpress.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

Sanitas Troesch AG
www.kuechenexpress.ch

ANZEIGE

E-Druck AG

SPEZIALITÄTEN-DRUCK

Aussagekräftige Druckerzeugnisse sehen, fühlen und riechen wir. Druckveredelungen, die den Seh-, den Tast- und sogar den Geruchssinn ansprechen, verstärken den Wow-Effekt, intensivieren die Optik und erhöhen die Wertigkeit der Drucksachen. Lackierungen, Prägungen, Stanzungen und Laminagen verleihen Ihren Druckprodukten einen spannenden, unverwechselbaren und einzigartigen Charakter. Unser grosses Spektrum an Weiterverarbeitungsmöglichkeiten rundet unsere Gesamtleistung ab. Wir beraten Sie bei der Wahl der optimalen Bindeart, schneiden und falzen den bedruckten Bogen auf die richtige Grösse und realisieren individuelle Ausprägungen.

Lettenstrasse 21 · 9016 St.Gallen · Tel. 071 246 41 41
andreas.feurer@edruck.ch · www.edruck.ch

BLINDPRÄGUNG

HEISSFOLIENPRÄGUNG

THERMO-RELIEFDRUCK

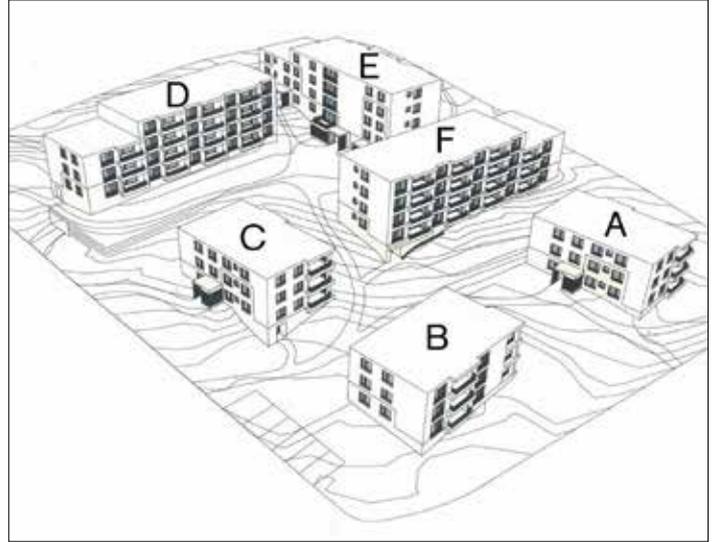
3D POP-UP-KARTE

LASERSTANZUNG

«Hybrid-System» heizt Neubau-Siedlung



Ersatz Neubausiedlung Heidenkeller bestehend aus Mehrfamilienhäuser (A-F).



In der Siedlung Heidenkeller, der Gemeinnützigen Baugenossenschaft Limmattal (GBL) in Urdorf wird seit letztem Jahr wieder gewohnt. Sechs neue Wohngebäude (A-F) ersetzen die Bauten aus dem Jahr 1968. Ein Vorzeigeprojekt in Sachen Energieeffizienz und Nachhaltigkeit.

GRATIS-ENERGIE VON OBEN WIE VON UNTEN

Das Wohnüberbauungsterrain ist den ganzen Tag über ausserordentlich gut besonnt. Beste Voraussetzungen, um die Energiequelle «Sonne» von Anfang an in die Planung miteinzubeziehen. So kam für die Beheizung der sechs Liegenschaften nur eine alternative, nachhaltige und topmoderne Wärmepumpen-Systemlösung mit Erdsonde und Einbindung thermischer Solarkollektoren in Frage. Ein überzeugendes Energiekonzept, gepaart mit dem Einsatz intelligenter Weishaupt Wärmepumpen- und Solartechnik, konnte hier optimal umgesetzt werden. Ein Vorzeigeprojekt bezüglich Wirtschaftlichkeit, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit.

WÄRMEPUMPEN MIT ERDSONDEN

Alle sechs Häuser wurden mit Weishaupt Sole/Wasser-Wärmepumpen ausgerüstet. Bei den drei 6-Familien-Punkthäusern (A bis C) wurde je eine «WWP S 18 ID» mit 17,5 kW Heizleistung eingesetzt.

Die drei grossen Liegenschaften (D bis F) wurden mit je einer leistungsstarken «WWP S 50 ID» ausgerüstet. Die Wärmepumpen zeichnen sich durch ihre hohen Leistungszahlen und somit geringen Betriebskosten aus. Aus 1 kW Strom gewinnt eine solche Wärmepumpe bis zu 5.0 kW Heizleistung. Damit gehört sie nicht nur zu den besten Energieerwertern auf dem Markt, sondern auch zu den leisesten. Dafür sorgen die mehrfache Schwingungsentkopplung, das komplett schallgedämmte Innengehäuse und ein Hochleistungs-Scroll-Verdichter.

TOP-SOLARKOLLEKTOREN FÜR HOHE SOLARERTRÄGE

Bei den Solarkollektoren wurde die Typenreihe «WTS-F2» eingesetzt. Diese eignet sich für Objekte mit hohem Wasserbedarf. Die in der Schweiz hergestellten Kollektoren zeichnen sich speziell aus durch:

- integrierte Hydraulik-Sammelleitungen für Kombinationen bis zu 10 Kollektoren,
- kürzere Montagezeiten und geringeren Materialeinsatz (weniger Rohrstücke, Dämmmaterialien, etc.), was die Systemkosten deutlich reduziert,
- zeitsparende Verbindung der Kollektoren dank dauerhaft dichten metallischen Bauteilen,
- leicht zu handhabenden Aluminium-Flachdachständern.

Um während des gesamten Jahres höchstmögliche Erträge zu erzielen, wird das Innenleben des Kollektors vor Nässeeintrag und vor lang andauerndem Beschlag der Solarglasscheiben geschützt. Ein ausgeklügeltes Be- und Entlüftungssystem sorgt für ein stets optimales «Klima» im Inneren des Kollektors.

WÄRMEVERSORGUNG UND -SPEICHERUNG

Weishaupt bietet – ausser den Kollektoren und Wärmepumpen – eine umfassende Systemtechnik. Dazu zählen hocheffizient gedämmte Hydraulikgruppen, Doppelrohrsystemleitungen, bivalente Solar- und Energiespeicher, leistungsstarke Frischwassersysteme sowie innovative Solarregler. Die patentierte Thermo-Einsichtsäule beim Weishaupt Energie Speicher (WES) hat die Funktion eines Wärmeleitsystems; mehrere Thermo-Schleusen in unterschiedlich angeordneten Positionen stellen eine methodische Wärmeverteilung innerhalb des Energiespeichers sicher. Die Thermo-Einsichtsäule mit integriertem Solarwärmetauscher wirkt ausschliesslich nach physikalischem Prinzip; es werden keine mechanischen Einbauten oder externe Wärmetauscher benötigt. Diese Betriebsweise schafft beste Voraussetzungen für eine lange Nutzungsdauer. Über das ganze Jahr betrachtet wird für Warmwasser und Raumheizung mit der Kombination Solar-system und Energie-Speicher ein solarer Deckungsbeitrag von über 30 % erreicht. Wenn die Sonne keinen Beitrag zur Erwärmung leistet, versorgen die Wärmepumpen den Bereitschaftsteil des Energie-Speichers mit Wärme. In der Siedlung Heidenkeller werden Pufferspeicher «WES 500-HP», Registerboiler vom «Typ EWS 1/ WP 1000» sowie Energiespeicher «WES 910 A-C» eingesetzt. Die top modernen und nachhaltigen Heizungsanlagen der Energieeffizienzklasse A++ werden sowohl die Eigentümerin GBL als auch die Mieterinnen und Mieter in Form von tiefen Unterhalts- und Heizkosten, noch sehr lange freuen.



Letzte Einstellungen der Sole/Wasser-Wärmepumpe WWP S 50 ID (Heizleistung: 52 kW) im Haus F.



Weishaupt Sole/Wasser-Wärmepumpe WWP S 18 ID (Heizleistung: 17,5 kW) mit Energie- und Trinkwasserspeicher im Haus A.

WEITERE INFORMATIONEN:

Weishaupt AG
Chrummacherstrasse 8
8954 Geroldswil
Tel. 044 749 29 29
www.weishaupt-ag.ch



WTS-F2 Solar-Kollektoren auf den Flachdächer sorgen für hohe Solarerträge (Bild: Haus A).

Ab fünf Stufen sind Handläufe gesetzlich vorgeschrieben – innen wie aussen



Eleganter Flexo-Handlauf aus handwarmen Aluminium an einer Treppenanlage



Handlauf und Pfosten in Antrazith mit Edelstahl

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

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

FLEXO KENNT SICH AUS

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

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

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

RECHTLICHE ASPEKTE

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

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

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

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



wandseitiger Handlauf in einer Genossenschafts-Wohnanlage

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

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter www.flexo-handlauf.ch

Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

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

WEITERE INFORMATIONEN:

Flexo-Handlauf GmbH
Seenerstrasse 201, 8405 Winterthur
Tel. 052 534 41 31
www.flexo-handlauf.ch

ABDICHTUNGEN / BAUTENSCHUTZ



all-san gmbh
 Büelmatt 4
 8906 Bonstetten
 www.all-san.ch
 044 700 42 42
 info@all-san.ch

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

ABLAUFENTSTOPFUNG

Ablauf
 verstopft?
24h Service
0800 678 800

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



ROHRMAX
 Halte dein Rohr sauber
 24h 0848 852 856

...ich komme immer!

Kostenlose Kontrolle
 Abwasser + Lüftung

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

ABRECHNUNGSSYSTEME



KeyCom AG
 Neuenburgstrasse 7
 CH-3238 Gals

Otto Mueller
 Key Account Management
 079 326 19 04
 otto.mueller@keycom.ch
 info@keycom.ch
 www.keycom.ch

ABWASSER-ROHRSANIERUNG



InsaTech AG
 Weieracherstrasse 5
 8184 Bachenbülach

Tel. 044 818 09 09
 info@insatech-ag.ch
 www.insatech-ag.ch

BEWEISSICHERUNG

STEIGER BAUCONTROL AG
 Schadenmanagement Bauimmissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
 Postfach 7856

Nivellements 6000 Luzern 7

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

Erschütterungs- messungen Mitglied SIA / USIC

ELEKTROKONTROLLEN

Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bruggnau AG, Frauenfeld, Frauenbach, Sarnburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Sissach, Untersiggental, Wädswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN



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

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

HAUSTECHNIK / SANITÄR

Lüber System GmbH
 Korrosionsschutz für Trinkwassersysteme
 Weinfelderstrasse 113
 CH-8580 Amriswil

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch
 www.luebersystem.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT



Ihr Vertriebspartner für



Aandarta AG
 Alte Winterthurerstrasse 14
 CH-8304 Wallisellen

Telefon +41 43 205 13 13
 Fax +41 43 205 13 14

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch



Ihre Experten für Abalmmo:

BDO AG
 Schiffbaustrasse 2
 8031 Zürich
 www.bdo.ch/abacus

Tel. 044 444 35 55
 abacus@bdo.ch

IMMOBILIENMARKT

Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate
www.dealestate.ch

X homegate.ch

Der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

Homegate AG
Werdstrasse 21
8004 Zürich
Tel. 0848 100 100
info@homegate.ch

**IMMO
SCOUT 24**

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

Scout24 Schweiz AG
ImmoScout24
Industriestrasse 44, 3175 Flamatt
Tel.: 031 744 21 11
info@immoscout24.ch

ImmoStreet.ch

Lösungen für Immobilienfachleute

ImmoStreet.ch AG
Werdstrasse 21
8004 Zürich
Tel. 0848 100 200
info@immostreet.ch

IMMOBILIENSOFTWARE

**LIEGENSCHAFTSVERWALTUNGEN
DOSSIERS UND ABLÄUFE DIGITAL,
SICHER UND ZUGRIFF VON ÜBERALL**



Canon (Schweiz) AG
Richtstrasse 9
8304 Wallisellen
076 313 41 64
im@canon.ch
www.canon.ch/immio

Canon

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

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

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



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

IMMOMIG

Software, Website & Portal

**Lösung für Vermarktung,
Überbauungen, Ferienwohnungen
und Ihr eigenes Netzwerk**

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenchaftsverwaltungssystem

MOR Informatik AG
Rotbuchstrasse 44
8037 Zürich
Tel. 044 360 85 85
Fax 044 360 85 84
www.mor.ch, info@mor.ch

Quorum
Software

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



Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R4

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

KLIMAEXPERTEN



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch

ÖLTANKANZEIGE

Marag Flow & Gastech AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

SPIELPLATZGERÄTE



Schöne Spielplätze

Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen, Sanierungen,
Sicherheitsberatungen.

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

GTSM_Maggingen AG

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



buerli 
Bürli Spiel- und Sportgeräte AG
CH-6212 St. Erhard LU
Telefon 041 925 14 00, www.buerliag.com

**WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG**



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

8953 Dietikon	+41 (0)43 322 40 00
5600 Lenzburg	+41 (0)62 777 04 04
7000 Chur	+41 (0)81 353 11 66
6048 Horw	+41 (0)41 340 70 70
4132 Muttenz	+41 (0)61 461 16 00
4800 Zofingen	+41 (0)62 285 90 95

24H-Notservice 0848 76 25 24

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

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident: Andreas Ingold,
Livit AG, Altstetterstr. 124, 8048 Zürich,
andreas.ingold@livit.ch

**Vizepräsident, Vertretung Deutsch-
schweiz & Ressort Branchen-
entwicklung:** Michel Molinari,
Helvetia Versicherungen, Steinengraben 41,
4002 Basel, michel.molinari@helvetia.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:
Peter Weber, Buchhaltungs AG,
Gotthardstrasse 55, 8800 Thalwil,
peter.weber@buchhaltungs-ag.ch

CEO SVIT Schweiz:
Marcel Hug, SVIT Schweiz, Puls 5,
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
marcel.hug@svit.ch

Stv. CEO SVIT Schweiz:
Ivo Cathomen, SVIT Schweiz, Puls 5,
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
ivo.cathomen@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,
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich,
T 044 434 78 88, info@svit.ch

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

Sekretariat: Claudia Frehner
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: Hans-Jörg Berger,
Berger Immobilien Treuhand AG,
Bahnhofstrasse 8, Postfach 100,
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: Patricia Schläfli, BDO AG,
Biberiststrasse 16, 4501 Solothurn,
T 032 624 67 28, svit-solothurn@svit.ch

SVIT TICINO

Sekretariat: Laura Panzeri Cometta,
Corso San Gottardo 89, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Geschäftsstelle & Schulwesen:
Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1,
6000 Luzern 7, T 041 508 20 18 / 19,
svit-zentralschweiz@svit.ch

Rechtsauskunft für Mitglieder:
Kummer Engelberger, Luzern
T 041 229 30 30,
info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

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

Rechtsauskunft für Mitglieder:
Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41,
bisang@zurichlawyers.com

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 2020/2021

SVIT SCHWEIZ

SVIT PLENUM

19.06.20 abgesagt
17./18.06.21 Luzern

SVIT CAMPUS

14./15.09.20 abgesagt
13./14.09.21 Flüeli-Ranft

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

**Aufgrund der Corona-Pandemie
wurden zahlreiche Anlässe abge-
sagt oder verschoben. Bitte konsul-
tieren Sie die Webseite der betref-
fenden SVIT-Mitgliederorganisation.**

SVIT AARGAU

20.08.20 Partnerfirmenanlass
24.09.20 Generalversammlung
12.11.20 SVIT Frühstück

SVIT BASEL

04.12.20 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

10.09.20 Generalversammlung

SVIT OSTSCHWEIZ

25.08.20 Sommeranlass
28.-30.08.20 Immo Messe Schweiz

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

10.09.20 Business Lunch

SVIT ZÜRICH

03.09.20 Stehlunch
17.09.20 Herbstevent
21.09.20 SVIT Digital Day,
KOSMOS Zürich

01.10.20 Stehlunch
27.11.20 Jahresschluss

SVIT FM SCHWEIZ

01.06.21 FM Day

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

10.06.20 Seminar
30.06.20 Valuation Congress

30.06.20 Generalversammlung

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

28.10.20 Herbstanlass,
Winterthur

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

17.06.20 Generalversammlung
08.09.20 KUB Focus

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

20.10.20 Generalversammlung
20.10.20 Makler-Convention



***BIRGIT TANCK**

Die Zeichnerin
und Illustratorin
lebt und arbeitet in
Hamburg.



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

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

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3411
(WEMF 2019)
Gedruckte Auflage: 4000

VERLAG
SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Herausgeber)
Dietmar Knopf (Chefredaktion)
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
Selina Wirth
Andreas Feurer

**INSERATEVERWALTUNG
UND -VERKAUF**
Wincons AG
Margit Pfändler
Mario Lenz
Fischingerstrasse 66
Postfach, 8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
info@wincons.ch
www.wincons.ch

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



Geballte Immobilienkompetenz – neu auch in Zürich und Zug

Die Berner Immobilienspezialistin thomasgraf ag ist seit vielen Jahren erfolgreich am Markt tätig. Nun stärkt sie ihre Präsenz in der Deutschschweiz und bietet ihre Dienstleistungen auch an ihren neuen Standorten in Zürich und Zug an.

«Wir haben die Nase im Wind, sind gut vernetzt – und haben seit Kurzem auch in Zürich und Zug ein Power-Team am Start», freut sich der seit 35 erfolgreich im Immobiliengeschäft tätige Thomas Graf. «Wir wollen unseren privaten und institutionellen Kunden unsere qualitativ hochstehenden Dienstleistungen über die Region Bern hinaus auch in den dynamischen Wirtschaftsräumen Zürich und Zentralschweiz anbieten», begründet der erfahrene Immobilienprofi den Entwicklungsschritt mit zwei neuen Standorten. «Mit grosser Erfahrung, viel Know-how und frischem Wind sind wir bereit, das nächste Kapitel aufzuschlagen. Wir sind eine schlanke, schlagkräftige Organisation mit kurzen Entscheidungswegen und potentem Netzwerk. Diese Trümpfe wollen wir im Interesse unserer Kunden ausspielen – und für sie immer einen Schritt voraus sein.»

«Die persönliche Beratung steht bei uns an oberster Stelle – beim Verkauf oder Kauf von Eigentumswohnungen, Einfamilienhäusern und Anlageobjekten ebenso wie bei der Erstvermietung von Wohn- und Gewerbeliegenschaften, bei der Bewertung, Entwicklung oder beim Marketing.» Thomas Graf

Vielseitige Qualitätsdienstleistungen

Die thomasgraf ag zürich wird von den Immobilienspezialisten und Partnern Thomas und Eric Welti geführt. Partner der thomasgraf ag zug ist der Immobilienfachmann Michel Müller, Mitglieder der Geschäftsleitung in Zug sind die Immobilienspezialistinnen Nicole Schumacher und Doris Andermatt-Iten. «Sie sind langjährige, regional bestens verankerte Geschäftspartner/innen, mit denen wir bereits in verschiedenen Kundenmandaten erfolgreich zusammengearbeitet haben, primär in den Bereichen Bewertung und Retail», erklärt Thomas Graf.

Nun bietet die thomasgraf ag ihr breites Spektrum an Dienstleistungen und Beratungen in den Bereichen Verkauf, Vermietung, Bewertung, Entwicklung und Marketing neu auch in Zürich und Zug mit fundierten Kenntnissen des örtlichen und regionalen Marktes an. Die bisherigen Firmen der Standortleiter/innen, die WELTI AG in Zürich und die michel müller ag in Oberägeri/ZG, bleiben bestehen und bieten ihre bewährten Dienstleistungen weiterhin im gleichen Umfang und in bester Qualität an.



Team Bern



Team Zürich



Team Zug

thomasgraf ag

Thunstrasse 9, Postfach,
3000 Bern 6

031 350 51 51

info@thomas-graf.ch
thomas-graf.ch

thomasgraf ag zürich

Flurstrasse 93
8047 Zürich

044 266 51 51

info@thomas-graf.ch
thomas-graf.ch

thomasgraf ag zug

Riedweg 2
6315 Oberägeri/Zug

041 750 00 83

info@thomas-graf.ch
thomas-graf.ch

thomasgraf
Erfolg für Immobilien

Der Digitalisierungspartner in der Immobilienbranche

[immoscout24.ch](https://www.immoscout24.ch)

IMMO

SCOUT 24