



FOKUS
PASCAL
BÄRTSCHI IM
INTERVIEW

— 04

IMMOBILIEN-
POLITIK
WOHNBAU-
AGENDA SVIT
SCHWEIZ

— 10

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
WOHNKOSTEN
UNTER
DER LUPE

— 12

BAU & HAUS
MODELL ENT-
SCHEIDET ÜBER
ERFOLG

— 38

PARTNERSCHAFTLICHE MODELLE AM BAU

FEHLGELEITETE LINKE STADT-ENTWICKLUNG

Gemäss einer Umfrage des Bundesamts für Wohnungswesen und des Schweizerischen Städteverbands* wünschen sich 80% der Städte ein Vorkaufsrecht von Bauland und Liegenschaften. Das passt bestens ins Bild fehlgeleiteter linker Stadtentwicklung. Damit wollen sie die Misere an ihren Mietwohnungsmärkten beheben, die sie selber mit immer komplizierteren Bewilligungs-



verfahren, hochgeschraubten Auflagen und nicht bedarfsgerechten Zonenordnungen zu verantworten haben. Stattdessen haben sie in der Vergangenheit einseitig auf den gemeinnützigen Wohnungsbau gesetzt und wollen dies auch weiterhin und in verstärktem Mass tun.

Die aktuelle Situation zeigt doch, dass diese einseitige Wohnraumförderung nicht zum gewünschten Ergebnis führt. Daran kann auch eine Verstärkung des gemeinnützigen Wohnungsbaus nichts ändern, denn diese klientelistische Politik schliesst viele Mieterkreise aus, die sich dann mit einem schrumpfenden Angebot begnügen müssten. Wenn die Städte darüber jammern, dass private Investoren wenig Interesse an der Schaffung von preisgünstigem Wohnraum haben, so haben sie sogar recht. Und dieses Desinteresse wird mit einem Vorkaufsrecht noch weiter steigen. Denn die Privaten würden vom Kauf geeigneter Objekte ausgeschlossen.

Wir vom SVIT Schweiz lehnen eine Ausweitung der Vorkaufsrechte als einen massiven Eingriff in die Eigentumsrechte und die Wirtschaftsfreiheit entschieden ab und werden diese mit allen Mitteln bekämpfen.

*BWO/SSV (HRSG.): «WOHNUNGSPOLITIK IN STÄDTEN UND STÄDTISCHEN GEMEINDEN: BEDÜRFNISSE UND HERAUSFORDERUNGEN», MAI 2023. WWW.STAEDTEVERBAND.CH

KRÜGER
Service erleben.

KLIMATISIEREN
Klimasysteme
Klimaanlagen
Mobile Klimageräte



krueger.ch

— 10



IMMOBILIENPOLITIK

20 FORDERUNGEN AN POLITIK UND BEHÖRDEN

MIT DEN AKTUELLEN INSTRUMENTEN DER WOHNRAUMPOLITIK IST DEN HERAUSFORDERUNGEN EINER KÜNFTIGEN «10-MILLIONEN-SCHWEIZ» NICHT ZU BEGEGNEN. ES BRAUCHT EIN UMDENKEN.



— 12

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

WOHNKOSTEN UNTER DER LUPE

AKTUELLE ENTWICKLUNGEN SORGEN FÜR EINEN ANSTIEG DER WOHNKOSTEN. DESHALB HABEN WÜEST PARTNER UNTERSUCHT, WELCHE HAUSHALTE UND REGIONEN IM JAHR 2023 VON EINER HÖHEREN BELASTUNG BETROFFEN SIND.



— 38

BAU & HAUS

MODELL ENTSCHIEDET ÜBER ERFOLG

DAS AGG BERN VERANTWORTET DIE ENTWICKLUNG SEINES IMMOBILIENPORTFOLIOS. OB BAUPOJEKTE EIN ERFOLG WERDEN, HÄNGT AUCH VON DER WAHL DES RICHTIGEN ZUSAMMENARBEITSMODELLS AB.

— FOKUS

- 04 «PROJEKTERHAUSFORDERUNGEN GEMEINSAM MEISTERN»**
Pascal Bärtschi, CEO der Immobilienentwicklerin und Totalunternehmung Losinger Marazzi, spricht über die Vorteile des Allianz-Vertrags, Energieoptimierungen im Hochbau und zeitintensive Bewilligungsverfahren.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 16 WOHNUNGSNOT – NOT DER POLITIK?**
Das Schlagwort «Wohnungsnot» macht im Wahljahr die Runde: Die Politik will mit mehr Unterstützung für Wohnbaugenossenschaften dagegen steuern.
- 18 ZINSEN UND BAUKOSTEN DÄMPFEN NACHFRAGE**
Die Wohnbautätigkeit lag aufgrund steigender Zinsen und Baukosten deutlich unter dem Niveau der Vorjahre. Alles deutet darauf hin, dass mittelfristig kaum mit einem substantziellen Anstieg der Neubautätigkeit zu rechnen ist.
- 20 WOHNEN MUSS VIELFÄLTIGER WERDEN**
Generationenübergreifende und gemeinschaftliche Wohnformen machen seit Langem vor, was es für morgen braucht: verdichtete und hochwertige Wohnwelten, angepasst an vielfältige Bedürfnisse.
- 22 WER WAGT, GEWINNT**
In den Schweizer Bergregionen fordert der Mangel an attraktivem Wohnraum seinen Tribut. Ein Leitfaden zeigt Lösungswege anhand von zwölf Beispielen.
- 24 ANGEBOTE WERDEN KNAPP**
Die Wohnraumproduktion ist in der Schweiz stark reguliert, das Bauland sehr teuer und immer knapper. Nachfrage und Angebot driften auseinander.
- 26 INFLATION GEFÄHRDET EIGENHEIMPREISE**
Die Eigenheimpreise in der Schweiz haben sich bisher gut gehalten. Die rückläufige Nachfrage übersteigt das Angebot nach wie vor. Neue Gefahr droht dem Eigenheimmarkt nun aber von der unerwartet hartnäckigen Inflation.
- 28 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

— IMMOBILIENRECHT

- 34 HECKE ALS ZANKAPFEL**
Plötzlich regt sich Widerstand gegen eine Hecke. Ein Lehrstück über Verwirklichungsfristen, Bestandesschutz und behördliche Ausstandspflicht.
- 36 NEBENKOSTEN SCHRIFTLICH VEREINBAREN**
2022 haben die Schlichtungsverhandlungen gegenüber dem Vorjahr zugenommen. Am häufigsten führten die ordentliche Vertragskündigung sowie die Zahlungsforderungen zu einem Schlichtungsverfahren.

— BAU & HAUS

- 42 DOSIERUNG DER RISIKEN**
Die Planung und Realisierung eines Bauvorhabens lässt sich an eine General- oder Totalunternehmung delegieren. Verschiedene Aspekte können für die Wahl ausschlaggebend sein.
- 44 NEUES WOHNQUARTIER AUF DEM GLASI-AREAL**
Die Baugenossenschaft Glattal, die Logis Suisse AG und die Seraina Investment Foundation verfolgen zusammen mit der Steiner AG das ehrgeizige Ziel, in Bülach Nord ein Vorbild für verdichtetes Bauen der Zukunft zu realisieren.
- 46 FREIHEIT DURCH REDUKTION**
Die junge Genossenschaft Homebase erstellt Häuser mit flexiblen Wohnmodulen ohne Heizung und mit minimalem Ausbaustandard.
- 48 AM ANFANG STEHT DIE EIGENE WOHNUNG**
Obdachlose Menschen sollen bedingungslos eine eigene Wohnung und Beratung erhalten. Vermieter und Eigentümer sind gefragt und brauchen Mut für eine Zusammenarbeit mit der Heilsarmee.

— IMMOBILIENBERUF

- 50 VERMARKTUNG: DER VERGESSENE NORMALZUSTAND**
52 LEITFADEN LADEINFRASTRUKTUR IN MIETOBJEKTEN
54 FACHKRÄFTEMANGEL: DAS GROSSE RINGEN
57 AKTUELLE LEHRGÄNGE
58 BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT

— VERBAND

- 60 LUNCHGESPRÄCHE: WIE UNABHÄNGIG WOLLEN WIR SEIN?**
62 GENERALVERSAMMLUNG SVIT OSTSCHWEIZ
64 BROWN-BAG-MEETING: UNTERNEHMENSNACHFOLGE



«PROJEKTHERAUSFORDERUNG
GEMEINSAM MEISTERN»

Pascal Bärtschi, CEO der Immobilienentwicklerin und Totalunternehmung Losinger Marazzi, spricht über die Vorteile des Allianz-Vertrags, Energieoptimierungen im Hochbau und zeitintensive Bewilligungsverfahren.

INTERVIEW – DIETMAR KNOFF*
FOTOS – URS BIGLER

Die Öffentlichkeit klagt über rückläufigen Wohnungsbau, der die Nachfrage nicht mehr deckt. Was sind die Gründe dafür?

Pascal Bärtschi: Ein Grund ist sicher die aktuelle Zinserhöhung, die sich auch auf den Wohnungsmarkt auswirkt. Dazu spüren wir die Folgen der Covid-19-Pandemie. Nach deren Ende sind deutlich weniger Baubewilligungen erteilt worden. Das heisst, die Nachfrage ist da, aber das Angebot ist gesunken. ▶

ERUNGEN

ANZEIGE



TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



Wie beurteilen Sie als GU/TU die aktuelle Situation im Hochbau?

Was den Wohnungsbau betrifft, hatten wir vor einigen Jahren noch Leerstände von rund 2,5%. Jetzt, nachdem die Leerstände aufgrund 1% gesunken sind und das Geld teurer geworden ist, wird weniger investiert. Zudem meine ich, dass wir 2017/2018 den Zenit der Hochbauproduktion erreicht hatten. Seitdem sehe ich eine leichte Rückwärtsbewegung, die bis heute anhält. Die Anforderungen des Marktes sind gestiegen, 08/15-Projekte werden weniger absorbiert. Doch wer das richtige Produkt platziert, wird weiterhin Erfolg haben. Eine weitere Herausforderung ist die Entwicklung der Baukosten, einige Baustoffe haben sich in den letzten Jahren um bis zu 20% verteuert.

Besonders häufig werden die Verschärfung der Bauvorschriften, lange Baubewilligungsverfahren und Einsprachen als Hindernisse

BIOGRAPHIE PASCAL BÄRTSCHI

(*1968), Bauingenieur ETH, ist Vize-Präsident von Entwicklung Schweiz und seit 2015 CEO der Losinger Marazzi AG. Davor leitete er bei Losinger Marazzi die Region Mitte (Bern-Freiburg-Basel).

beim Bauprozess genannt. Wie können wir die Bewilligungen schlanker halten?

Es wäre wünschenswert, wenn die Baubehörden die eingereichten Projekte schneller bewilligen würden. Die zunehmende Komplexität der Baugesuche führt zu einer Verlangsamung der Prozesse. Dies betrifft besonders Bauprojekte mit einem hohen Anspruch an Nachhaltigkeit. Anders gesagt: Die Validierung während der Bewilligungsphase ist anspruchsvoller geworden. Deshalb plädiere ich dafür, dass vor allem nachhaltige Baugesuche im Schnellzugtempo bewilligt werden.

Wie kommen Sie als GU/TU mit steigenden Energie- und Baustoffpreisen klar? Wie sichern Sie sich in Verträgen gegen Teuerung ab?

Grundsätzlich arbeiten wir in unseren Verträgen mit Indexierungen, da sie eine gute Möglichkeit bieten, globale Teuerungen zu berücksichtigen. Das



“
**BEI DER
REDUKTION
DER CO2-EMIS-
SIONEN VON
GEBÄUDEN
SOLLTEN WIR
NEBEN DER BE-
TRIEBS- AUCH
DIE ERSTEL-
LUNGSPHASE
BERÜCK-
SICHTIGEN.**
”

Problem dabei sind kurzfristige Preisschwankungen, beispielsweise für Stahl; die kann man nicht über einen Index abbilden. In solchen Fällen kommunizieren wir offen mit unseren Kunden und suchen gemeinsam nach einer Lösung. Zusammenfassend möchte ich hinzufügen, dass wir keine Gewinne über die Teuerung machen, denn dieser Teuerungsausgleich kommt schlussendlich unseren Subunternehmern und Lieferanten zugute.

Sie entwickeln und bauen auch auf eigene Rechnung. Wie begegnen Sie den Risiken dieses Geschäftsmodells?

Das stimmt nicht ganz. Wir tragen nur ein eingeschränktes Risiko, das von der Projektentwicklung bis zum Einreichen der Baubewilligung reicht. Erst nach der erteilten Baubewilligung schliessen wir mit dem Investor einen Vertrag ab. Da wir der Lex Koller unterstellt sind, kauft der Investor das Grundstück direkt vom Eigentümer. Das heisst,

dass Losinger Marazzi durch den Grundstückverkauf keinen Gewinn erzielt.

Im Bau ist derzeit viel von BIM, Robotik und industrieller Fertigung die Rede. Wie beeinflusst die Technisierung den Entwicklungsprozess und Ihr Geschäftsmodell?

Mit BIM kann man bereits am Anfang eines Bauprojekts einen digitalen Zwilling vom fertigen Gebäude erstellen. Ausserdem können wir allfällige Fehler im Voraus identifizieren und mit den späteren Nutzern die Ausführungsplanung an bestimmten Stellen optimieren. Ein Vorzeigeobjekt, wie man Schnittstellen mit dem Nutzer sauber koordiniert, ist das Spital Limmattal in Schlieren. Dort haben wir zusammen mit den Spital-Verantwortlichen die genauen Positionen der Steckdosen und Türen anhand eines BIM-Modells festgelegt. Und auch auf unseren Baustellen kommt die Robotik zum Einsatz: Ein kleiner Mini-Roboter fährt über die Baustelle, zeichnet den aktuellen Baustand auf und gleicht ihn mit dem BIM-Modell ab.

Der Verband Entwicklung Schweiz, dessen Vizepräsident Sie sind, moniert Friktionen in der Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und GU/TU. Können Sie schildern, wo die Probleme liegen?

Das heute weitverbreitete GU-Modell bietet viel Raum für Konflikte. Warum? Als Erstes wird die gesamte Planung vom Generalplaner erstellt, darauf folgt die Ausschreibungs- und Submissionsphase, bei der fast immer die Bieter mit den niedrigsten Preisen den Zuschlagerhalten. Die Konsequenz daraus ist ein aufgeblähtes Nachtrags-Management, denn jeder Anbieter rechnet nur, was er in der Ausschreibung explizit gefragt wurde. Damit wir die Zusammenarbeit verbessern und mehr Vertrauen auf beiden Seiten schaffen können, wollen wir in der Bauwirtschaft den sogenannten «Allianz-Vertrag» etablieren – mit diesem Modell holen wir unsere Kunden schon beim Projektstart als Partner mit ins Boot. Unserer Meinung nach sollten alle Projektbeteiligten die Risiken gemeinsam identifizieren und dann so aufteilen, dass sie von denen getragen werden, die es jeweils am besten können. Der Allianz-Vertrag basiert auf der Idee, alle Risiken offen zu kommunizieren und gemeinsam zu tragen. Heute werden die Risiken überwiegend dem Auftragnehmer zugeschoben.

Können Sie den Allianz-Vertrag genauer erklären?

Wenn alle Parteien das gleiche Ziel haben und von der Erreichung des Ziels profitieren können, ist eine konfliktfreie Zusammenarbeit relativ einfach. Warum gibt es noch das GU-Modell? Weil es für den Bauherr oder seinen Vertreter ein einfacher Weg ist, Offerten miteinander zu vergleichen. Oder wenn der Kunde bereits weit in der Planung fortgeschritten ist, fällt es ihm schwerer, das Erreichte infrage ▶



“
MIT EINEM
ALLIANZ-VER-
TRAG TRAGEN
WIR DIE PRO-
JEKTRISIKEN
GEMEINSAM.
”

zu stellen. Bauherren verzichten heute meistens auf die Intelligenz und die Inputs der Bauunternehmen, die vor allem zu Beginn der Planungsphase wertvolle Ratschläge einbringen können.

Die Bauwirtschaft hat sich für ein Ja zum Klima- und Innovationsgesetz stark gemacht. Welche Überlegungen stehen dahinter?

Die Bauwirtschaft ist verantwortlich für rund 40% der globalen CO₂-Emissionen. Dafür müssen wir Verantwortung übernehmen – alles andere wäre nicht richtig. Neben dem Engagement für das Klimaschutzgesetz, welches im Juni zur Abstimmung steht, haben wir bereits zahlreiche Schritte erfolgreich aus der Branche heraus gemacht, besonders im Bereich der Gebäudehüllen, wodurch heute der Energieverbrauch in der Betriebsphase wesentlich reduziert wurde. Dazu wird konsequent auf erneuerbare Energie sowie eine Eigenproduktion mittels Photovoltaik gesetzt. Als Nächstes sollten wir uns auf die Erstellungsphase konzentrieren, und zwar im Hinblick auf die grauen Emissionen, den Energieverbrauch und die CO₂-Ausstöße bei der Herstellung von Bauteilen und Materialien. Bei der Produktion von Baumaterialien können wir die CO₂-Emissionen reduzieren, indem wir zum Beispiel Zemente verwenden, die weniger CO₂ generieren. Weiteres Potenzial sehe ich in der Ver-

wendung von komplett neuen Baumaterialien, einer Forcierung von Umbauten und Sanierungen, sprich der Aufwertung von Bestandsbauten sowie kürzeren Transportwegen.

Der Gebäudepark spielt eine wichtige Rolle in der Energiewende. Wie kriegen wir die Transformation im Bestand hin?

Überall, wo es möglich ist, müssen wir die Energieproduktion an den heutigen Stand der Technik anpassen. Dazu gehören vor allem die Sanierungen der Gebäudehüllen. Dort, wo sich eine Renovation nicht mehr rentiert, sollten wir die Gebäude bis auf die Tragstruktur zurückbauen und einer neuen Nutzung zuführen. Ein Abriss ist für mich erst der letzte Schritt von mehreren Möglichkeiten.

Ist die Energiestrategie 2050 mit dem Netto-Null-Ziel im Bausektor umsetzbar?

Von diesem grossen Ziel sind wir noch ein gutes Stück entfernt. Erste Schritte in die Richtung haben wir jedoch bereits erfolgreich umgesetzt. Zunehmend werden Baumaschinen mit Bio-Treibstoffen betrieben, wir kaufen erneuerbare Energie ein und definieren beim Einkauf von Bauelementen Schwellenwerte für den CO₂-Fussabdruck. Bei Losinger Marazzi haben wir bis 2030 das Ziel, bei der Erstellung unserer Projekte die gesamten CO₂-Emissionen pro Quadratmeter um 30% zu reduzieren. ■



***DIETMAR KNOFF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

Let's go liquid!



**FUGENLOS
SCHÖN!**



Mehr über unsere Flooring-
Systeme erfahren:



ALSAN FLOORING

Fugenlose Bodensysteme für Drinnen und Draussen

Egal welche Anforderungen an den Boden gestellt werden: Alsan Bodensysteme erfüllen diese Bedürfnisse. Soll es der Wohlfühlboden fürs Zuhause sein? Oder sollen Büroräume damit ausgestattet werden? Bei uns finden Sie für alles eine Lösung. www.soprema.ch

SO STARK. SOPREMA.



SOPREMA

20 FORDERUNGEN AN POLITIK UND BEHÖRDEN

Mit den aktuellen Instrumenten der Wohnraumpolitik ist den Herausforderungen einer künftigen «10-Millionen-Schweiz» nicht zu begegnen. Es braucht ein Umdenken hinsichtlich der Rahmenbedingungen für einen funktionierenden Wohnungsmarkt.

TEXT – IVO CATHOMEN*

▶ ZUNEHMENDE MARKTUNGLEICHGEWICHTE

Die sich abzeichnende Erhöhung von Angebots- und Bestandsmieten sowie sinkende Leerstände in den Städten haben Medien und Politik aufgeschreckt. Gefordert werden etwa Mietzinsdeckel, Mietzins- und Renditekontrollen oder Subventionen und Vorkaufsrechte für den gemeinnützigen Wohnungsbau. Mit all diesen schnellen Rezepten wird den zugrundeliegenden wirtschaftlichen Ungleichgewichten jedoch kaum Rechnung getragen.

Zahlreiche der im Raum stehenden Forderungen setzen bei der Preisbildung an und versprechen rasche Wirkung. Dabei wird ausgeblendet, dass dieser Ansatz nicht ohne Folgen bleiben kann. Einerseits wird über künstlich tief gehaltene Preise mehr Wohnraum konsumiert, andererseits sinkt das Angebot, weil private Investoren als wichtigste Anbietergruppe zu wenig Anreize für Investitionen haben. Der Eingriff in die Preisbildung ist die Hauptursache für das aktuelle Marktungleichgewicht. Schlimmer noch: Jedes Einwirken auf die Preisbildung zieht weitere erforderliche Interventionen nach sich, mit der Folge, dass die öffentliche Hand mehr und mehr Aufgaben der privaten Vermieter übernehmen und dazu mehr Steuergelder einsetzen muss. Das mag für gewisse Kreise sogar verlockend klingen. Es ist jedoch zu berücksichtigen, dass ein Wohnungsmarkt ohne private Investoren undenkbar ist und die Schweizer Arbeitsbevölkerung über ihre Vorsorge selbst auch «Miteigentümer» von Renditeliegenschaften ist und ein Interesse an einer angemessenen Verzinsung des Eigenkapitals hat.

POLITIK UND BEHÖRDEN IN DER PFLICHT

Mit der «Wohnbauagenda» fordert der SVIT Schweiz ein Umdenken hinsichtlich der Rahmenbedingungen für einen funktionierenden Wohnungs-

markt. Ein solcher ist nur sicherzustellen, wenn angebotsseitig auf die absehbare Nachfragerhöhung reagiert werden kann. Dies ist aktuell nicht der Fall. Gleichzeitig muss auch die Nachfrageseite ihren Beitrag zur Lösung des Problems leisten.

Die Wohnbauagenda umfasst insgesamt 20 Forderungen an Politik und Behörden, die aus Sicht des Verbands in der aktuellen Diskussion berücksichtigt werden müssen. Einige davon sind ...

- Die Rahmenbedingungen für Nach- und Innenverdichtungen sind zu verbessern und entsprechende Bauvorhaben zu fördern.
- Ausnützungsziffern sind als Richtgrösse der Bauordnung zu überprüfen.
- Die Städte sind über die kantonale Richtplanung zu Aufzonungen, Verdichtung und Schaffung von Hochhauszonen in geeigneten Gebieten zu verpflichten.
- Der Siedlungsentwicklung und Wohnraumförderung ist in der Güterabwägung höhere Beachtung zu schenken.
- Einsprache- und Rekursverfahren sind zu beschleunigen. Dazu sind Zielwerte für die Dauer festzulegen.
- Es ist eine Taskforce des Bundes, der Kantone und Kommunen einzusetzen, um die Harmonisierung und Koordination von Plan- und Baugenehmigungsverfahren zu ermöglichen und diese zu beschleunigen.
- Projekte und Konzepte für günstigen, flächeneffizienten Wohnraum aller Bauträger sind gezielt zu fördern.
- Projekte privater Bauträger dürfen nicht durch überzogene Auflagen bei der Mietzinsgestaltung oder im Nutzungsmix verhindert werden.
- Die Rolle der privaten Bauträger im Wohnungsbau und das Recht zur Erwirtschaftung einer angemessenen Rendite sind anzuerkennen.



Hintergründe zu den Forderungen finden Sie im Dokument «Wohnbauagenda – 20 Forderungen an Politik und Behörden» des SVIT Schweiz. svit.ch/wohnbauagenda-des-svit-schweiz



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

SCHWEIZ

RUNDER TISCH ZUR WOHNUNGS- KNAPPHEIT

Was lässt sich gegen die Wohnungsknappheit tun? Zu dieser Frage hat Bundesrat Guy Parmelin am 12. Mai zu einem Runden Tisch eingeladen. Mit Vertretern der Kantone, Städte und Gemeinden sowie der Bau- und Immobilienbranche wurde die gegenwärtige Situation analysiert. Zudem wurden Lösungsansätze diskutiert. In einem nächsten Schritt soll ein Massnahmenplan erarbeitet werden.

REFERENZZINS- SATZ STEIGT ERSTMALIG

Der hypothekarische Referenzzinssatz beträgt neu 1,5% und liegt damit 0,25 Prozentpunkte über dem letztmals publizierten Satz. Der mit Stichtag 31. März ermittelte Durchschnittszinssatz ist gegenüber dem Vorquartal von 1,33% auf 1,44% gestiegen. Für die Mietzinsgestaltung wird in der ganzen Schweiz seit 10. September 2008 auf den einheitlichen hypothekarischen Referenzzinssatz abgestellt. Der SVIT Schweiz hebt hervor, dass Erhöhungen der Mietzinse nach insgesamt neun Senkungsrunden nicht nur rechtens, sondern auch vertretbar sind. All jene Mieter, die bisher von ihrem Recht auf Senkungen Gebrauch gemacht haben, profitierten seit 2008 von kontinuierlich sinkenden Bestandsmieten.

GEGEN SOLAR- PANEL-PFLICHT

Der Ständerat hat sich in der Sommersession gegen eine Solarpflicht für sämtliche Neubauten ausgesprochen.

Es handle sich dabei um einen zu starken Eingriff ins Privateigentum und die Hoheit der Kantone, so der Tenor. Stattdessen beschloss die kleine Kammer, die verpflichtende Nutzung von Solarenergie auf Gebäuden ab einer Fläche von 300 Quadratmetern unbefristet ins geltende Recht zu überführen. Anders als der Nationalrat ist der Ständerat gegen eine Pflicht, Fahrzeugabstellflächen ab einer bestimmten Grösse mit Solarelementen zu überdachen. Die Mehrheit warnte vor einem Eingriff in kantonale Kompetenzen.

ZWEITWOHNUNGS- BAU GESTOPPT

Der Bau neuer Zweitwohnungen ist weitgehend gestoppt worden. Zu diesem Ergebnis kommt das Monitoring über das Zweitwohnungsgesetz (ZWG) des Bundesamts für Raumentwicklung ARE und des Staatssekretariats für Wirtschaft Seco. Die Auswirkungen des ZWG auf die Bauwirtschaft und die Hotellerie sind dagegen gering. Für Einheimische und Arbeitskräfte im Berggebiet ist es hingegen schwierig geworden, bezahlbaren Wohnraum zu finden. Das ist jedoch nicht nur auf das ZWG zurückzuführen. Gleichzeitig ist die Nachfrage nach Zweitwohnungen stark gestiegen. In der Folge hat die Nachfrage nach altrechtlichen Wohnungen zugenommen. Dabei handelt es sich um Wohnungen, die schon vor der Annahme der Zweitwohnungsinitiative im Jahr 2012 bestanden. Sie sind in der Nutzung frei und werden in vielen Fällen als Erstwohnungen genutzt. Für Eigentümerinnen und Eigentümer ist es jedoch finanziell äusserst attraktiv, altrechtliche Wohnungen als Zweitwohnungen zu verkaufen oder zu vermieten. ■

Mehr als nur eine Immobilien- software ●

Abalmmo – die Software für
die Immobilienbewirtschaftung



Ihr Nutzen mit Abalmmo

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



Weitere Informationen finden Sie unter:
abacus.ch/abaimmo

WOHNKOSTEN UNTER DER LUPE

Nachdem die Wohnkosten in den letzten Jahren stabil waren, sorgen aktuelle Entwicklungen für einen Anstieg. Deshalb ist Wüest Partner der Frage nachgegangen, welche Haushalte und Regionen im Jahr 2023 von einer höheren Belastung betroffen sind.

TEXT – ANGELIKA BRÄNDLE & ROBERT WEINERT*

WOHNKOSTENBELASTUNG: VERSCHÄRFUNG MÖGLICH

Die Wohnkostenbelastung in der Schweiz ist hoch, war aber in der Vergangenheit relativ stabil, weil sich auch die Einkommen im Gleichschritt mit den Mieten entwickelten. Jüngst ist die Wohnkostenbelastung allerdings spürbar angestiegen, sodass Schweizer Mieter im Vergleich mit den OECD-Ländern mittlerweile einen überdurchschnittlich hohen Anteil ihres Haushaltsbudgets für die Wohnungsmiete aufwenden müssen. Zwar ist die Wohnkostenbelastung in den Ländern des europäischen Nordens oder in den Beneluxstaaten noch höher, aber in den Nachbarstaaten Frankreich, Deutschland, Österreich und Italien liegt sie tiefer als hierzulande.

Die Gründe für die hohe Wohnkostenbelastung der Mieter in der Schweiz sind vielfältig. Erstens ist Wohnraum in vielen Regionen der Schweiz nur begrenzt vorhanden. Zweitens bleibt die Nachfrage nach Mietwohnungen aufgrund des Bevölkerungswachstums und dem steigenden Anteil von Kleinhaushalten anhaltend auf einem hohen Niveau, vor allem in den Arbeitsplatzzentren. Und drittens verfügen viele Wohnungen des Schweizer Mietwohnungsmarktes über einen vergleichsweise hohen Ausbaustandard, was ebenfalls zu höheren Mieten beiträgt.

Trotz eines sinkenden Referenzzinssatzes hat sich aber die durchschnittliche Wohnkostenbelastung in der Schweiz in den letzten Jahren nur minimal verringert. Erstens wurden teilweise wertvermehrnde Investitionen in die Mietwohnungen getätigt. Zweitens ziehen jedes Jahr rund 15% aller Mieterhaushalte um – oft in teurere Wohnungen im Angebotsmarkt. Und drittens haben bei Weitem nicht alle Haushalte die Senkungsansprüche nach einer Senkung des Referenzzinssatzes geltend gemacht.



Gemäss OECD sind in Finnland (Bild Helsinki) die Wohnkosten der Haushalte im Vergleich zum verfügbaren Einkommen am höchsten. BILD: 123RF.COM

PRÄZISE BERECHNUNG DER HAUSHALTSBUDGETS

In der Schweiz machen Wohn- und Energiekosten einen grossen Teil des Haushaltsbudgets aus. Die Wohnkostenbelastung hängt dabei von verschiedenen Faktoren ab, wie Bruttoeinkommen, Steuern, Krankenkassenprämien und Nettowohnungsmiete sowie Nebenkosten. Laut unseren neusten Berechnungen beträgt das

prognostizierte mittlere Bruttoeinkommen eines Schweizer Mieterhaushaltes im Jahr 2023 rund 102 000 CHF, nach Abzug der obligatorischen Abgaben stehen einem Mieterhaushalt im Schnitt 82 000 CHF zur Verfügung. Die durchschnittliche Bruttomiete liegt im Jahr 2023 bei 20 200 CHF, und die Wohnkostenbelastung beläuft sich auf 28% – eine spürbare Zunahme gegenüber 2020, als sich die Belastung für

WOHNUNGS- BAU

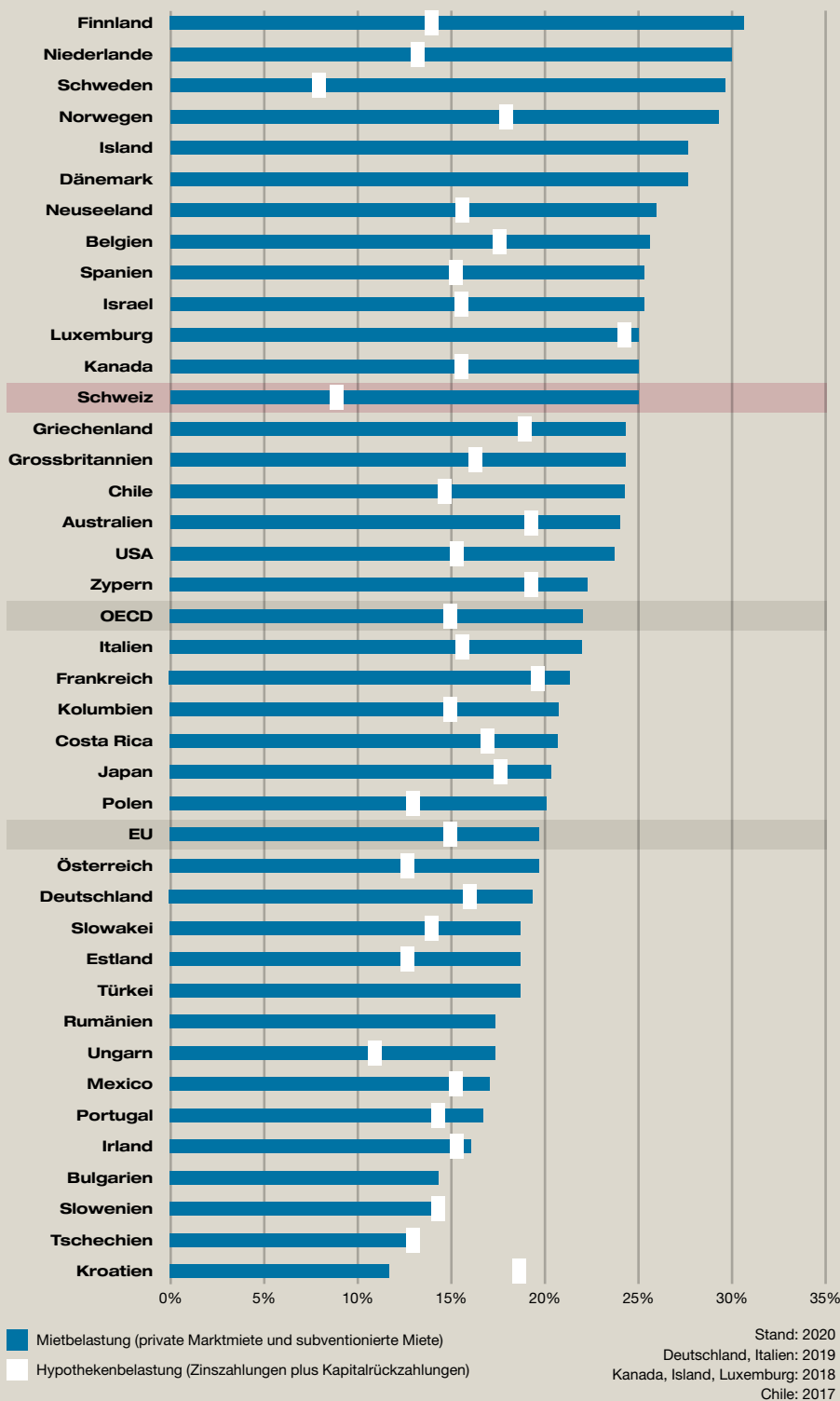
Im Jahr 2022 sind in Zürich 2566 Neubauwohnungen entstanden, meldet die Stadt Zürich. Dies sind 637 mehr als im Vorjahr. Wie schon im Vorjahr bewegt sich die Zahl der Wohnungen in baubegonnenen Projekten mit 7257 Einheiten auf hohem Niveau und deutet auf viele Fertigstellungen in den nächsten Jahren hin. Nach drei Jahren mit weniger als 2000 fertiggestellten

Wohnungen nähert man sich mit 2566 Wohnungen wieder jenem Wert der Jahre 2015 bis 2018 mit durchschnittlich rund 3000 Neubauten an. Unter Berücksichtigung der Umbauten stieg der Wohnungsbestand 2022 um 1958 Einheiten auf insgesamt 231 522 Wohnungen. 55% dieser Wohnungen wurden durch private Gesellschaften fertiggestellt, 25% gehören einer

Wohnbaugenossenschaft und 15% sind im öffentlichen Eigentum. Auch was die Baubewilligungen betrifft, ist ein Aufwärtstrend erkennbar. 2022 wurden Projekte mit 2797 Wohnungen neu bewilligt, das sind fast 600 Wohnungen mehr als im Vorjahr. Dieser Wert enthält Wohnungen in bewilligten, freigegebenen und sistierten Projekten.

WOHNKOSTENBELASTUNG DER HAUSHALTE ALS ANTEIL DES VERFÜGBAREN EINKOMMENS IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

Quelle: OECD



Mieterhaushalte noch auf 26,5% belief. Zurückzuführen ist diese Zunahme vor allem auf die gestiegenen Energiepreise und Marktmieten.

Die Mieterhaushalte in den Kantonen Zug, Zürich, Genf und Schwyz verfügen im Schnitt über die höchsten durchschnittlichen Bruttoeinkommen pro Haushalt. Bringt man allerdings die hohen Einkommenssteuern und Krankenkassenprämien in Abzug, zeigt sich, dass das verfügbare Einkommen in Genf mehr als 10 000 CHF tiefer liegt als jenes in Zürich und Schwyz. Nach weiteren grossen Ausgabeposten wie Wohn- und Pendelkosten schliesst sich die Lücke aber wieder etwas, weil die Genfer im Schnitt in kleineren Mietwohnungen wohnen, weniger häufig umziehen und deutlich weniger fürs Pendeln ausgeben.

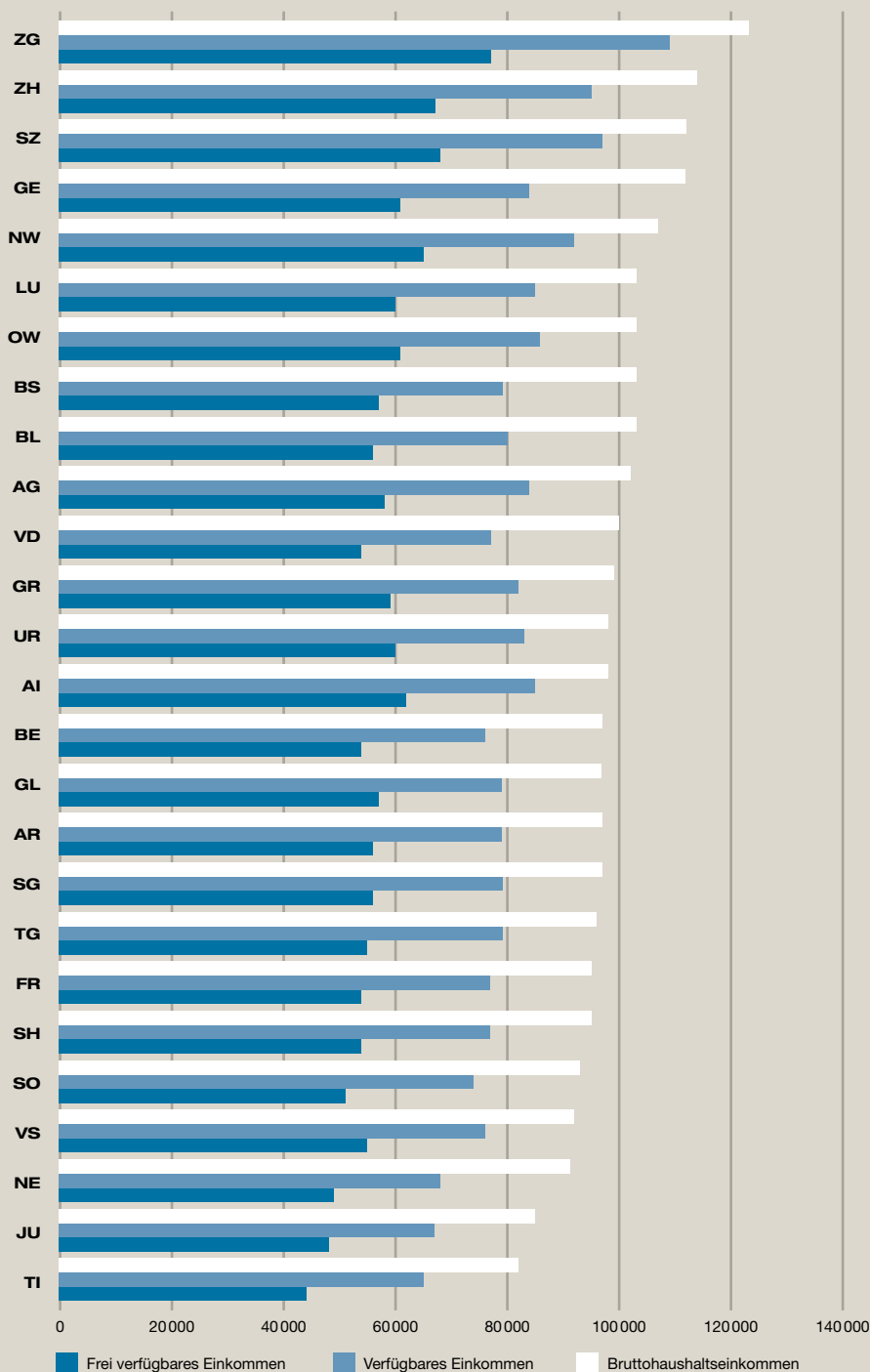
HOHE BELASTUNG IM ALTER UND IN DEN AGGLOMERATIONEN VON GROSSSTÄDTEN

Gerade Einpersonnen- und Einelternhaushalte sehen sich, besonders in den tieferen Einkommensklassen, mit einer hohen Wohnkostenbelastung konfrontiert. Die meisten alleinstehenden Seniorinnen und Senioren müssen aufgrund ihrer relativ tiefen Renteneinkommen mehr als ein Drittel ihres verfügbaren Einkommens für die Wohnkosten aufwenden. Hier nicht berücksichtigt sind die Prämienverbilligungen für 1,4 Millionen Haushalte und die Ergänzungsleistungen für rund 190 000 AHV-beziehende Haushalte. Dies illustriert die grosse Bedeutung der Prämienverbilligungen für Haushalte mit tiefen Einkommen und Ergänzungsleistungen für Pensionierte.

Die Zahl der Gemeinden, in denen die Wohnkostenbelastung der Mieterhaushalte im Schnitt bei über 30% liegt, hat zwischen 2020 und 2023 zugenommen, unter den 168 Gemeinden mit mehr als 10 000 Einwohnern von 20 auf 90 Gemeinden. Vor allem in vielen ländlichen Gemeinden bleiben die Mieten jedoch erschwinglich. Eine höhere Wohnkostenbelastung ist vorwiegend in der Nord- und Westschweiz sowie in den Agglomerationsgemeinden der Grossstädte zu beobachten. Dabei ist die Belastung in den Grossstädten selbst nicht so gross, was daran liegt, dass die verfügbaren Haushaltseinkommen zum Beispiel in Genf und Zürich deutlich höher sind als in den umliegenden Agglomerationsgemeinden. ▶

EINKOMMEN PRO MIETERHAUSHALT NACH KANTON (PROGNOSE 2023)

Quelle: Wüest Partner



Prognostiziertes Bruttolohneinkommen pro Haushalt im Jahr 2023; verfügbares Einkommen nach obligatorischen Ausgaben sowie frei verfügbares Einkommen nach Abzug der Pendel- und Kinderbetreuungskosten.

KOMPLEXE AUSGANGSLAGE BEI DER SCHAFFUNG VON PREISGÜNSTIGEM WOHNRAUM

Die steigende Wohnkostenbelastung für Mieterhaushalte wird den Bedarf an günstigem Wohnraum weiter erhöhen. Gerade in den Grossstädten, aber immer mehr auch in mittelgrossen Städten, in Agglomerationsgemeinden und in Tourismusgebieten wird es für Wohnungssuchende zunehmend zu einer Herausforderung, eine Mietwohnung zu finden, die das Haushaltsbudget nicht über Gebühr belastet. Der Ruf nach mehr bezahlbarem Wohnraum dürfte also noch lauter werden, zumal einige übergeordnete Trends die Knappheit noch verschärfen. Diese vielfältigen Einflussfaktoren führen zu einer komplexen Ausgangslage für die Schaffung von bezahlbarem Wohnraum. Sowohl vonseiten der privaten Immobilienmarktakteure als auch vonseiten der öffentlichen Hand sind grosse Anstrengungen erforderlich, um in diesem Bereich Fortschritte zu erzielen. ■



***ANGELIKA BRÄNDLE**

Die Autorin ist Ökonomin und bei Wüest Partner im Bereich der Immobilienmarktforschung tätig.



***DR. ROBERT WEINERT**

Der Autor ist Director bei Wüest Partner und Leiter Immo-Monitoring.

Eine Küche ganz nach Ihrem Geschmack

Das Induktionskochfeld ComboFlex mit integriertem Dunstabzug bietet volle Flexibilität bei der Küchenplanung. Dank erstklassiger Induktionstechnologie und effizientem Dunstabzug bleiben keine Wünsche offen.



Jetzt mehr entdecken:



WOHNUNGSNOT – NOT DER POLITIK?

Ein Schlagwort macht im Wahljahr die Runde: «Wohnungsnot». Die Politik will mit mehr Unterstützung für die Wohnbaugenossenschaften dagegen steuern. TEXT – MARCO SALVI*



Anstatt das Wohnangebot zu erweitern, heizt die Politik lieber die Nachfrage an.
BILD: 123RF.COM

► ZU WENIG ANGEBOT

Eine im langjährigen Vergleich überdurchschnittliche Leerstandsquote; die Mehrheit der Haushalte, seit zwanzig Jahren ohne Mieterhöhung; Wohnkosten, die im Einklang mit den Einkommen steigen, und immer mehr Wohnfläche pro Person – ist dies Wunschdenken oder Wirklichkeit? Es ist eine Beschreibung der aktuellen Lage auf dem Schweizer Wohnungsmarkt. Wer daran zweifelt, kann sich beim Bundesamt für Statistik informieren.

Dennoch erwecken die hiesigen Medien oft den Eindruck einer akuten Wohnungsnot – eine Einschätzung, die selbst den Bundesrat zur kurzfristigen Organisation eines Runden Tisches veranlasst hat. Alles nur Panikmache? Eine solche Behauptung wäre genauso vermessen. Die gegenwärtigen Sorgen der Mieter sind real, wenn auch in erster Linie zukunftsgerichtet. Es besteht das Risiko, dass steigende Hypothekenzinsen eine Erhöhung der Bestandsmieten auslösen werden (das sind die Mieten bestehender Mietverträge). Das ist umso wahrscheinlicher, als dass dank guter Konjunktur die Marktmieten in den grösseren Städten deutlich höher liegen als die Bestandsmieten.

Am meisten Sorgen macht aber das Angebot, sprich, die schwächere Bautätigkeit. Schweizweit bräuchte es momentan rund 10 000 Wohnungen mehr pro Jahr, um zu verhindern, dass die Mieten stärker als die Inflation steigen. Natürlich könnte diese Investitionsschwäche temporärer Art sein. Zinserhöhungen und stark gestiegene Baukosten haben die Pläne einiger Investoren durchkreuzt.

Wie dem auch sei: Die Politik sprüht bereits vor Ideen, mit der sie die drohende Verknappung an Wohnraum bekämpfen will. Für die einen geht es nur darum, mit neuen Regulierungen Mietanpassungen zusätzlich zu erschweren, etwa nach einer Sanierung. Wer wissen will, wohin dies führt, muss nur nach Westen blicken. Als Folge der Wohnungsnot der 1980er-Jahre hat Genf genau reguliert, wie teuer die Mieten nach einem Umbau sein dürfen. Das Ergebnis: Investoren scheuen Renovationen und die Stadt hat heute qualitätsmässig den schlechtesten Wohnungsbestand der Schweiz. Neubauten wurden in den meisten Fällen auf der grünen Wiese geplant. Nun kommen diese Wohnungen endlich auf den Markt – mit zwanzig Jahren Verspätung.

FABELWESEN WOHNBAUGENOSSENSCHAFT

Manche streben eine intensivere Förderung des genossenschaftlichen Wohnungsbaus an, weil Genossenschaftsmitglieder tatsächlich niedrigere Mieten entrichten als der Grossteil der Bevölkerung. Zum Beispiel liegen in der Stadt Zürich die Mieten für gemeinnützige Wohnungen gut ein Drittel unter den Mieten für marktorientiert vermietete Immobilien.

Die tieferen Mieten sind nicht die Folge von geringeren Erstellungskosten, denn Baugenossenschaften bauen in der Regel nicht günstiger als private Immobilieninvestoren. Im Gegenteil: Das Bewusstsein für Kosteneffizienz dürfte bei privaten Akteuren aufgrund ihrer Gewinnmaximierung stärker ausgeprägt sein. Das Kostenmietmodell der Wohnbaugenossenschaften sieht die Überwälzung auf die Mieter aller Anlagekosten vor – auch wenn diese höher als nötig sind.

Subventionen der öffentlichen Hand, beispielsweise durch Bürgschaften des Bundes oder Unterstützungen der Wohnbauförderung, helfen den Aufwand für Fremdkapitalkosten tief zu halten. Doch dürften diese

Vorteile allein nicht entscheidend für die anhaltend niedrigen Mieten sein.

Verbleibt also die Eigenkapitalrendite. In den vergangenen Jahren konnten die Schweizer Grundeigentümer vom steilen Anstieg der Bodenpreise profitieren; sie konnten höhere Mieten einfordern. Gemeinnützige Akteure hingegen verzichten auf eine Verzinsung des eingesetzten Kapitals und somit auch auf die Bodenrente – dies im Tausch gegen günstigere Mieten. Studien zeigen, dass dieser Verzicht den Unterschied zwischen Kosten- und Marktmieten gänzlich erklärt.

Nun aber verlangen die Vertreter von Wohnbaugenossenschaften, dass die Gemeinden ihnen Land im Baurecht oder zum Kauf anbieten. Wie die vorherige Kostenzerlegung klar macht, kann sich das nur dann in tiefere Mieten für Genossenschaf-

ter übersetzen, wenn die Gemeinden den Boden unter Wert abgeben – sprich, wenn die Wohnbaugenossenschaften zusätzliche Subventionen erhalten.

Ist die Verwendung dieser staatlichen Mittel aus Sicht der Gesellschaft sinnvoll – sinnvoller als für alternative Zwecke, wie zum Beispiel die Finanzierung von Schulen oder Spitälern? Viele Mieter in Genossenschaften gehören zur Mittelschicht und sind nicht darauf angewiesen. Für alle anderen bringt dies nur Nachteile mit sich. Denn wer das Glück hat, eine Genossenschaftswohnung zu beziehen, wird diese nicht so schnell aufgeben, selbst wenn sie den eigenen Bedürfnissen nicht mehr entspricht. Dadurch sinkt der Umschlag von Mietwohnungen insgesamt, insbesondere an attraktiven Lagen. Gerade Wohnungssuchende – die Jungen, die Geschiedenen, die Mobilen – sehen sich mit weiteren Suchkosten konfrontiert. Mehr Wohnungen sind zwar bezahlbar, nur findet man keine. Die «Wohnungsnot» eben.

Anstatt die Nachfrage mit zusätzlichen Fördermitteln anzukurbeln, wäre es sinnvoller, die zahlreichen Hindernisse für die Erweiterung des Angebots anzugehen. Die Politik sollte sich ernsthaft mit den Folgen stets komplexerer Baubewilligungsverfahren, obsoleter Lärmvorschriften, eines immer mächtigeren Heimatschutzes und einer widersprüchlichen Raumplanung befassen. Eine solche Vorgehensweise wäre komplett ohne Subventionen möglich. Und sie käme allen Mietern zugute. ■



***MARCO SALVI**

Der Autor ist Senior Fellow bei der Denkfabrik Avenir Suisse in Zürich.

ANZEIGE

Freie Wohnung? Wir bringen Mieter oder Käufer aufs Parkett.

Hier inserieren



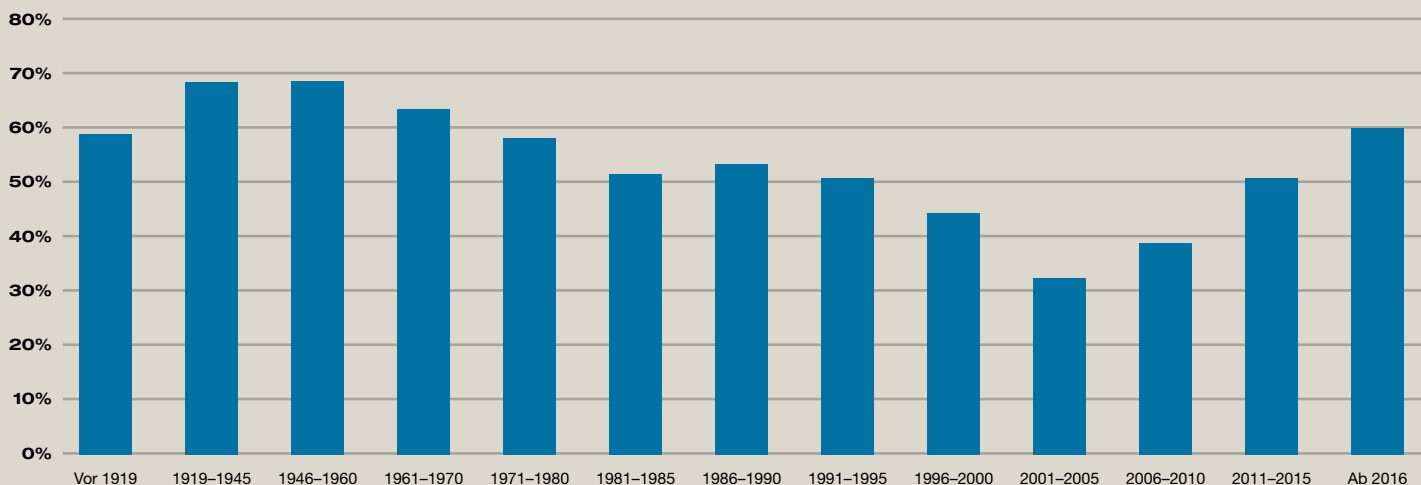
newhome
Das Immobilienportal

ZINSEN UND BAUKOSTEN DÄMPFEN NACHFRAGE

Die Wohnbautätigkeit lag in den vergangenen zwei Jahren aufgrund steigender Zinsen und Baukosten deutlich unter dem Niveau der Vorjahre. Alles deutet darauf hin, dass mittelfristig kaum mit einem substantiellen Anstieg der Neubautätigkeit zu rechnen ist. **TEXT – DOMINIK MATTER***

ANTEIL 1½-ZIMMER-WOHNUNGEN AM TOTAL DER NEU ERSTELLTEN WOHNUNGEN IN MEHRFAMILIENHÄUSERN

Quelle: BFS, Auswertung FPPE



LEERSTÄNDE SIND GESUNKEN

Bis vor drei Jahren wurde viel darüber berichtet, wie der Anlagenotstand und die fehlenden Opportunitäten an zentralen Lagen die Investoren und Entwickler dazu veranlassten, Wohnbauprojekte an immer periphereren Standorten zu erstellen, trotz bescheidener Nachfrage. Von der «Huttwilisierung der Schweiz» war die Rede und von der fortschreitenden Zersiedelung des Landes. Wie schnell sich die Zeiten ändern! Die Netto-Zuwanderung hat 2022 wieder das Niveau von 80 000 Personen erreicht, wobei in diesen Zahlen die ukrainischen Kriegsflüchtlinge nicht eingerechnet sind. Gleichzeitig sind die Leerstände beinahe flächendeckend deutlich zurückgegangen und der Begriff «Wohnungsnot» ist inzwischen – wieder einmal – in aller Munde.

Bei genauerem Hinsehen zeigt sich allerdings, dass sich die Situation doch nicht so stark geändert hat. In vielen peripheren Regionen sind die Leerstände nach wie vor enorm, und in den Zentren und inneren Agglomerationen – wie schon seit Jahren – verschwindend gering. Der generelle Rückgang der Leerstände zeigt jedoch, dass gegenwärtig in der Schweiz eher zu wenige als zu viele Wohnungen gebaut werden. Ein weiteres Indiz für die zunehmende Anspannung auf den Mietwohnungsmärkten ist die stark rückläufige Angebotsmenge, welche gegenwärtig rund 30% unter dem Vor-Pandemie-Niveau liegt.

Tatsächlich erreicht die Wohnbautätigkeit seit Beginn der Pandemie bei Weitem nicht das Niveau der Vorjahre von jährlich weit über 50 000 Einheiten. Begründen lässt sich die Zurückhaltung der Entwickler und Investoren mit den wirtschaftlichen und planerischen Rahmenbedingungen, die sich in einem Wort zusammenfassen lassen: Unsicherheit. Unsicherheit über die mittelfristige Konjunktur- und Zinsentwicklung, Unsicherheit über die Entwicklung der Baukosten und Unsicherheit über die Ergebnisse der in vielen Gemeinden hängigen Revision der Bau- und Zonenordnung drücken auf die Stimmung der Entwickler und Investoren.

STEIGENDE ZINSEN UND BAUKOSTEN DÄMPFEN NEUBAUTÄTIGKEIT

Insbesondere die Zinsentwicklung bzw. die damit zusammenhängende Reduktion der Marktwerte von Neubauprojekten sowie die steigenden Baukosten haben vielen Entwicklern einen Strich durch die Rechnung gemacht. Sinkende Marktwerte und steigende Kosten haben einen kumulativ negativen Einfluss auf die Landwerte. Wenn ein Entwickler zum Beispiel im Jahr 2020 eine Parzelle erworben hat, wurde der Landpreis basierend auf den damaligen Rahmenbedingungen (Marktwert, Baukosten) kalkuliert. Die Rentabilität einer Entwicklung dieser Parzelle unter den aktuellen Rahmenbedin-

gungen ist dann infrage gestellt, und sofern der Planungsprozess noch nicht weit fortgeschritten ist, dürfte der Eigentümer wohl eher auf bessere Zeiten warten.

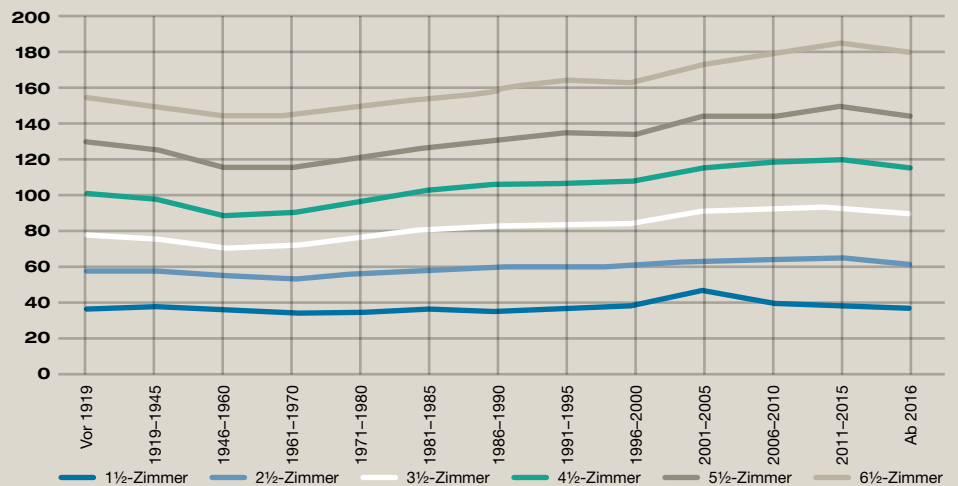
Ist die Parzelle noch nicht im Besitz des Entwicklers, so stellt sich diese Frage nicht, denn die tieferen Marktwerte und höheren Baukosten schlagen sich dann im Landpreis nieder. Ob allerdings der Landeigentümer bereit ist, zu einem tieferen Preis zu verkaufen, ist fraglich, insbesondere wenn er mit mittelfristig sinkenden Zinsen bzw. steigenden Markt- und Landwerten rechnet. Die Teilnehmer einer Umfrage des HEV Schweiz und Fahrländer Partner gehen allerdings mehrheitlich davon aus, dass die Marktwerte von MFH in den kommenden 12 Monaten weiter sinken werden. Es könnte also noch etwas dauern, bis gewisse Projekte rentabel entwickelt werden können. Es bleibt aber die Hoffnung, dass vermehrt nicht mehr davon ausgegangen wird, dass die Landpreise hoch bleiben und eine Verflüssigung des Baulandangebots eintritt.

Einiges spricht dafür, dass der Tiefpunkt in der Marktwertentwicklung erreicht ist und sich die Rentabilität auf etwas tieferem Niveau wieder einpendelt. Einerseits ist davon auszugehen, dass der für Juni zu erwartende Zinsschritt in den Diskontierungssätzen bereits weitgehend eingepreist ist. Zudem wird aufgrund der hohen Nachfrage von steigenden Mieten und sinkenden



DURCHSCHNITTLICHE WOHNFLÄCHE IN QUADRATMETERN

Quelle: BFS, Auswertung FPRE.



Leerständen ausgegangen, was ertragsseitig stützt. Gleichzeitig deuten diverse Kapitalerhöhungen z. B. bei Anlagestiftungen darauf hin, dass die Nachfrage nach MFH nach dem Rückgang im vergangenen Jahr wieder anziehen dürfte, zumal Immobilien nach wie vor eine attraktive Anlageklasse bilden.

KLEINWOHNUNGEN LIEGEN IM TREND

Nicht nur die Zahl der neu erstellten Wohnungen ändert sich über die Zeit, sondern auch deren Struktur. Dies zeigt sich einerseits bei einer Analyse der Wohnungen nach Zimmerzahl und Bauperiode. Betrachtet man beispielsweise den Anteil der «kleineren» Wohnungen (1 1/2–3 1/2 Zimmer) am Total der neu erstellten Einheiten, so stellt man je nach Bauperiode grosse Unterschiede fest: Bis in die 1970er-Jahre lag dieser Anteil bei 60 bis 70%, in den 1980er-Jahren und den frühen 1990er-Jahren bei 50%. Zu Beginn des neuen Jahrtausends wiesen nur noch rund ein Drittel der Neubauwohnungen weniger als vier Zimmer auf. Seither hat der Anteil der «kleineren» Wohnungen rasant zugenommen, und in der Periode 2016 bis 2021 wieder einen Wert von 60% erreicht. In dieser Entwicklung dürfte sich auch die zunehmende Individualisierung der Gesellschaft widerspiegeln und führt dazu, dass die Verdichtung besser gelingt. Denn Verdichtung im Sinne von mehr Geschossfläche nützt

wenig, wenn nach einem Abbruch/Neubau letztlich gleich viele oder gar weniger Menschen dort wohnen.

Eine Auswertung der Wohnflächen der neu erstellten Wohnungen zeigt, dass sich der Trend zu kleineren Wohnungen nicht nur auf die Zimmerzahl beschränkt. Seit den 1950er-Jahren wurden die Wohnungen – unabhängig von der Zimmerzahl – immer grösser: So stieg die durchschnittliche Wohnfläche einer 3 1/2-Zimmer-Wohnung von 71 m² in der Bauperiode 1946 bis 1960 auf 92 m² in der Periode 2011 bis 2015, ein Anstieg von 30%. Verantwortlich für diese Entwicklung war nicht zuletzt der steigende Wohlstand der Schweizer Haushalte.

Auch wenn der Quadratmeterpreis einer Wohnung mit zunehmender Fläche sinkt, weil die Fixkosten für Küche und Bad auf mehr Quadratmeter verteilt werden können, für den Mieter sind die Stückkosten relevant, und eine grössere Wohnung ist insgesamt immer teurer als eine kleinere. Angesichts der steigenden Mieten und der immer grösseren Wohnungen schien für viele Haushalte ab 2010 die Schmerzgrenze erreicht, insbesondere in den Zentren. Entsprechend stiessen Wohnungen im gehobenen Segment zunehmend auf Absorptionsprobleme. Inzwischen scheint aber auch bei den Entwicklern und Investoren ein Umdenken stattzufinden: Seit 2016 ist die durchschnittliche Wohnfläche von Neubauwohnungen aller Zimmerzahlen

im Sinken begriffen, wobei die Trendwende bei den 1 1/2-Zimmer-Wohnungen bereits zehn Jahre früher einsetzte. Vor dem Hintergrund der demografischen Alterung und der Individualisierung der Gesellschaft, insbesondere aber auch der zunehmenden Belastung der Haushaltsbudgets (Krankenkassenprämien, Energiepreise, Wohnungsmieten) dürfte sich dieser Trend wohl auch langfristig fortsetzen.

VORLÄUFIG KEINE ENTSPANNUNG IN SICHT

Gemäss den aktuellen Zahlen des Bundesamts für Statistik (BFS) wurden 2021 rund 45 700 Wohnungen erstellt – ein Rückgang um 7,4% gegenüber 2020. Für 2022 gehen Schätzungen auf Basis der Baugesuche von gut 42 000 neuen Einheiten aus, und für das laufende und kommende Jahr wird nicht mit einer substantiellen Erhöhung der Neubautätigkeit gerechnet. Die Leerstände dürften damit weiter sinken und die Anspannung auf vielen Mietwohnungsmärkten weiter steigen. ■



*DOMINIK MATTER

Der Autor ist Volkswirt und Partner bei Fahrländer Partner.

WOHNEN MUSS VIELFÄLTIGER WERDEN

Generationenübergreifende und gemeinschaftliche Wohnformen machen seit Langem vor, was es für morgen braucht: verdichtete und hochwertige Wohnwelten, angepasst an vielfältige Bedürfnisse. TEXT – LEONIE POCK*



Das Wohnprojekt «Solinsieme» in St. Gallen für die nachfamiliäre Phase erhielt 2007 den Age Award und ist bis heute ein Leuchtturmprojekt. Die umsichtig geplante und umgebaute ehemalige Stickerei-Fabrik vereint Eigentumswohnungen mit genossenschaftlich verwalteten kollektiven Räumen. BILD: ELISABETH MERKT

▶ WOHNEN IM WANDEL

Ökologische, finanzielle und politische Krisen einhergehend mit steigenden Wohnkosten und einer Verknappung des Bodens stellen neue Anforderungen an das Wohnen. Manche sprechen gar davon, dass das Wohnen die soziale Frage der Gegenwart ist. Dazu kommt der demografische und soziale Wandel. Das Leben in einer alternden Gesellschaft mit vielfältigen Haushalts- und Familienformen schafft neue Bedürfnisse. Als soziale Innovationen reagieren Wohnprojekte darauf. Gemeinschaftliche und generationenübergreifende Wohnformen können ein nachbarschaftliches Netz sozialer Beziehungen fördern, in denen man sich vertraut und sicher fühlt. Gemeinsame Aktivitäten, gegenseitige Unterstützung, Partizipa-

tion und Selbstbestimmung sollen den Wohnalltag prägen, wenn möglich bis ins hohe Alter. Ökologische Ziele wie die Reduktion individuellen Wohnraums, Kreislaufwirtschaft und eine klimagerechte Gesellschaft sind ebenfalls wichtige Aspekte. Generationenwohnen ist dabei eine Form des gemeinschaftlichen Wohnens, die eine bewusst geplante und strategisch umgesetzte Durchmischung der Bewohnerschaft anhand Alter und Lebensphase anstrebt.

EINE WACHSENDE NISCHE AUF DEM WOHNUNGSMARKT

Die Anzahl an Generationenwohnprojekten in der Schweiz ist schwer zu beziffern, da es keine einheitliche Definition gibt. Zudem handelt es sich um eine sehr heterogene Wohnform, die unterschiedlich benannt oder kategorisiert werden kann. Am ETH Wohnforum – ETH Case haben wir im Rahmen unseres Forschungsprojekts zum «Generationenwohnen in langfristiger Perspektive», über 75 Wohnprojek-

te in der Schweiz ausgemacht, die zwischen 1970 bis 2017 bezogen wurden. Mehr als die Hälfte davon richteten sich an Menschen jeglichen Alters, vom Kleinkind bis zur Grossmutter. Die restlichen widmen sich der Zielgruppe 50plus – eine Altersspanne, die aufgrund der gestiegenen Lebenserwartung heute auch mehrere Generationen umfasst.

Von 2018 bis heute lässt sich mit rund 30 realisierten und vielen weiteren in der Planung ein Anstieg an Generationenwohnprojekten beobachten. Waren es in der Vergangenheit noch mehrheitlich Gruppen von Gleichgesinnten und junge progressive Genossenschaften, die mit selbstinitiierten und -verwalteten Projekten Pionierarbeit leisteten, hat die zunehmende Nachfrage heute zu einem breiten Spektrum an Finanzierungs- und Verwaltungsformen geführt. Gerade in Siedlungen oder Arealüberbauungen finden sich hybride Modelle, in denen professionelle Liegenschaftsverwaltungen zusammen mit Haus- und Siedlungsgruppen sich um den Erhalt und Betrieb kümmern. So haben längst auch Stiftungen, Gemeinden und Immobilienunternehmen das innovative Potenzial solcher durchmischten und gemeinschaftsorientierten Nachbarschaften erkannt. Durch die Verbreitung solcher Wohnformen in unterschiedlichen Sozialräumen geht auch eine Öffnung hin zu weniger idealistisch aufgeladenen, pragmatischeren Formen einher. Davon können nun auch Menschen profitieren, ohne den hohen zeitlichen, wissensspezifischen und finanziellen Einsatz einer Gründergruppe leisten zu müssen. Dies bedingt, dass Trägerschaften ihre Projekte auf dem Land und in Agglomerationsräumen an die Wohnbedürfnisse und -gewohnheiten der lokalen Bevölkerung anpassen. Denn Generationenwohnen ist kein ausschliesslich urbanes Phänomen. So liegen mehr als die Hälfte der genannten 75 Projekte zu gleichen Teilen auf dem Land wie auch in der Agglomeration. Während einige wenige über 300 Wohneinheiten umfassen, liegt die Mehrheit der Projekte bei einer Grösse zwischen 10 und 50 Wohneinheiten.

MEHR AUF GLEICHEM RAUM

Generationenwohnen beruht auf einer Architektur, die sich primär nach den Bedürfnissen der Bewohnenden ausrichtet und häufig nach dem Design für alle konzipiert ist. Ein abwechslungsreicher Wohnungsmix mit genügend preiswerten Kleinwohnungen und zumiet- und erweiterbaren Zimmern erhöht die Chance, trotz veränderter Haushalts- und Familienformen weiterhin in der gewohnten Umgebung zu leben. Durchlässige Gebäudestrukturen und offene Erschliessungsformen ermöglichen Sichtkontakte und zwanglose Begegnungsmöglichkeiten. Die Verknappung des privaten Wohnraums bei einem gleichzeitigen Angebot

an vielfältigen gemeinschaftlichen Flächen und Infrastrukturen bewirkt nicht nur eine intensivere, sondern auch eine effizientere und nachhaltigere Nutzung von Raum und Ressourcen. Trotz dieser Verdichtung schaffen es die Projekte, Rückzugsmöglichkeiten zu erhalten und eine insgesamt hohe und langfristige Wohnzufriedenheit zu erreichen.

Gerade bei grösseren Projekten gehört dazu oftmals auch ein attraktiver Gewerbe- und Dienstleistungsmix. Für ein zielgruppenspezifisches Angebot ist es förderlich, wenn die Wünsche und Vorstellungen aller zukünftigen Bewohnenden bereits in der Planung wie im späteren Betrieb einbezogen werden. Unsere bisherigen Erkenntnisse zeigen, dass es neben den gemeinschaftsfördernden baulichen Strukturen vor allem auch soziale Ansätze braucht, die dafür sorgen, dass die hohe Diversität der Bewohnerschaft nicht zu Konflikten führt. Denn so viel Gemeinschaftlichkeit zu leben, ist anspruchsvoll. Ob nun eine externe Siedlungsmoderation oder eine von Bewohnenden getragene interne Ombudsstelle sich um ein gutes Miteinander kümmern, Tatsache ist, dass neue Wohnformen viel Begleitung und Pflege brauchen und selten zum Selbstläufer werden.

DIE ZUKUNFT IST GEMEINSAM

Die 2022 veröffentlichte Nachbarschaftsstudie des Gottlieb Duttweiler Instituts macht mit 44% eine wachsende Gruppe von Menschen aus, die sich als «Vorreiter für die Nachbarschaftlichkeit von morgen» mehr Vielfalt und Gemeinschaftlichkeit im Wohnen wünschen. Generationenwohnprojekte – die das menschliche Wohlbefinden ins Zentrum stellen – sind daher interessante Alternativen zur herkömmlichen Immobilienentwicklung. Sie können als Modelle für eine zukunftsweisende Planung dienen, die eine integrierte Entwicklung von Wohnraum, Infrastrukturen und sozialen Dienstleistungen vorsieht, um auf sich verändernde Anforderungen und Bedürfnisse im Wohnungsmarkt einzugehen. Die Immobilienbranche kann daraus lernen und nicht zuletzt auch ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken. ■

WEITERE INFORMATIONEN

Mehr zum Forschungsprojekt unter:
<https://wohnforum.arch.ethz.ch/projekte/verzeichnis/generationenwohnen-in-langfristiger-perspektive.html>

“
GENERATIONENWOHNPROJEKTE STELLEN DEN MENSCH UND SEINE BEDÜRFNISSE INS ZENTRUM.
”



*LEONIE POCK

Die Autorin ist Anthropologin und forscht am ETH Wohnforum - ETH Case.

WER WAGT, GEWINNT

In den Schweizer Bergregionen fordert der Mangel an attraktivem Wohnraum seinen Tribut. Was können Gemeinden tun, um der Abwanderung die Stirn zu bieten? Ein Leitfaden zeigt Lösungswege anhand von zwölf Beispielen.

TEXT – CLAUDIA WAGNER*

BILD: RUBEN SPRICH / BWO

Im Walliser Dorf Saint-Martin leben Familien und Senioren Tür an Tür. Das Mehrgenerationenhaus beherbergt auch die Schule und die Kinderkrippe.



MEHRERE KNACKPUNKTE AUFS MAL

In der Walliser Berggemeinde Saint-Martin schrumpfte die Bevölkerung um etwa fünf Personen pro Jahr. Bei 842 Einwohnern (Stand 2020) bleibt dies nicht unbemerkt. Um die Gemeinde im Val d'Hérens attraktiver zu gestalten, übernahm der Gemeinderat die Krankenkassenprämien für Kinder und Jugendliche bis zum 18. Lebensjahr. Die Einwohnerzahl stabilisierte sich zwar etwas, aber das Problem war nicht gelöst. Die baufällige Primarschule und der fehlende Wohnraum für Paare, die eine Familie gründen wollten, machten der Gemeinde ebenfalls zu schaffen. Auch für ältere Menschen fehlten adäquate Unterkünfte.

ANZEIGE

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

EINBINDUNG SCHAFFT BINDUNG

Dieses Fallbeispiel aus dem Leitfaden «Attraktives Wohnen in Berggebieten» verdeutlicht, dass man der Abwanderung nicht machtlos ausgeliefert ist. Das Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) hat die Publikation in Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB) herausgegeben. Sie ermutigt dazu, eine aktive Wohnstandortpolitik zu betreiben und dabei die Bevölkerung miteinzubeziehen. Holt man die Bedürfnisse ab, werden sie optimal erfüllt. Durch die Einbindung entsteht zudem eine Bindung an den Ort.

Saint-Martin setzte auf Partizipation. Daraus ist ein Mehrgenerationenhaus für junge Familien und Senioren entstanden. Das rollstuhlgängige Gebäude umfasst eine Primarschule, Bastel- und Betreuungsräume, eine Kinderkrippe und zehn Wohnungen mit 2,5 bis 3,5 Zimmern. Sie kosten 800 bis 1100 CHF pro Monat. Seit das Haus steht, steigt die Einwohnerzahl um etwa zehn Personen pro Jahr.

Die Kosten von rund 8,5 Mio. CHF finanzierte die Gemeinde aus eigener Tasche und mit Darlehen der Suva, Raiffeisenbank und

Walliser Kantonalbank. Der Kanton finanzierte die Schulräume mit 632 000 CHF und die Patenschaft für Berggemeinden steuerte weitere 400 000 CHF bei.

GENOSSENSCHAFTEN IM VORTEIL

Die Finanzierung geht nicht immer so leicht von der Hand. Der Leitfaden empfiehlt, sich frühzeitig Gedanken darüber zu machen. Die Zusammenarbeit mit einer Wohnbaugenossenschaft oder die Gründung einer Genossenschaft bringt Vorteile.



Kleine Eingriffe setzten in Monte TI vieles in Gang.
BILD: RUBEN SPRICH / BWO

Für den gemeinnützigen Wohnungsbau gibt es auf Bundesebene Fördermassnahmen. Der Fonds de roulement bietet zinsgünstige Darlehen mit einer Laufzeit von bis zu 25 Jahren. Der Beitrag pro Wohnung liegt bei maximal 50 000 CHF.

Die Hypothekar-Bürgerschaftsgenossenschaft schweizerischer Bau- und Wohnungsgenossenschaften (HBG) ermöglicht günstigere Zinsen und eine höhere Belehnung genossenschaftlicher Projekte, indem sie Baukredite gemeinnütziger Bauträger verbürgt. Die Bürgschaften ersetzen die eigenen Mittel und decken bis zu 90% der Anlagekosten.

Die Emissionszentrale für gemeinnützige Wohnbauträger (EGW) beschafft für ihre Mitglieder Gelder, indem sie Anleihen platziert. Das tut sie in eigenem Namen, aber in Auftrag und auf Rechnung der einzelnen Genossenschaftler. Das Resultat ist eine günstige, langfristige Finanzierung der Projekte.

Auf kantonaler Ebene bieten zudem die Kantone Basel-Landschaft, Basel-Stadt, Genf, Neuenburg, Nidwalden, Waadt, Wallis, Zug und Zürich Förderprogramme.

LAND ALS MITTEL ZUM ZWECK

Die rätoromanische Gemeinde Lantsch/Lenz bei Lenzerheide nutzte diese Möglichkeiten. Laut Amt für Wirtschaft und Tourismus Graubünden (Stand 2021) bewohnt die Bevölkerung – dies sind rund 548 Personen – 273 von 990 Wohnungen. Um die 72% sind Zweitwohnungen. Der Wohnraum ist knapp und die Preise sind hoch. Die Gemeinde entschied sich für eine aktive Bodenpolitik. Sie gab Einheimischen Land und fünf Personen gründeten daraufhin eine Wohnbaugenossenschaft, welche die Parzelle im Baurecht für wenig Zins bekam.



Ein Brunnen wurde im Tessiner Dorf Monte zu einer Bank, auf der man die Ruhe genießt, andere beobachtet oder sich trifft.

BILD: SVEN HÖGGER

Für die Finanzierung des Bauvorhabens stellte der Fonds de roulement 240 000 CHF zur Verfügung. Die Gemeinde erliess die Anschlussgebühren von 165 000 CHF und kaufte dafür Anteilscheine. Die Bündner Kantonalbank gewährte einen Kredit und die EGW eine langfristige Finanzierung von 1,2 Mio. CHF. Die Stiftung Solinvest von Wohnbaugenossenschaften Schweiz leistete ebenfalls einen Zustupf und zeichnete Anteilscheine.

Das Projekt schluckte 3,4 Mio. CHF. Die acht Wohnungen mit 2,5 bis 4,5 Zimmern kosten zwischen 950 und 1600 CHF pro Monat. Die Gemeinde hat der Genossenschaft zwei weitere Parzellen im Baurecht abgetreten. Darauf sollen 20 Wohnungen für rund 12 Mio. CHF entstehen.

KLEINE SCHRITTE MIT GROSSER WIRKUNG

Für einen bescheideneren Weg entschied sich das Tessiner Dorf Monte, das 108 Einwohner zählt (Stand 2021). Es liegt im malerischen Muggiotal und gehört zur Gemeinde Castel San Pietro, die am Eingang des Tals liegt. Die Gemeinde wandte sich an das Planungsbüro LISS (Laboratorio di Ingegneria dello Sviluppo Schürch), das soziale und interdisziplinäre Ansätze anwendet. Ziel war es, Monte seniorenfreundlicher zu gestalten.

Was als Ergänzung von Alltagswegen und Treppen durch Bänke und Handläufe begann, wurde zum Dialog zwischen den Generationen. Entscheidend waren geschulte Freiwillige, die mit den Senioren ein Nachbarschaftskonzept entwickelten. Das kleine Lebensmittelgeschäft wurde so zum Treffpunkt, Laden und Erste-Hilfe-Gesundheitszentrum in einem. Die vielen kleinen Massnahmen führten zu weiteren Schritten. Heute gibt es einen Kinder-

garten, und Kinder und Ältere entscheiden gemeinsam, wie sie den Aussenraum gestalten. Möglich machte dies die Zusammenarbeit mit Pro Juventute.

Die Stiftung Generationplus zeichnete das Projekt aus und der Bund förderte es als Modellvorhaben für nachhaltige Raumentwicklung. Diese Form der Unterstützung geht an innovative Projekte, die einen Beitrag zur Lebensqualität und Wettbewerbsfähigkeit einer Gemeinde oder Region leisten. Sie sollen Vorbild für weitere Projekte sein. So war es auch im Fall des kleinen Dorfes im Muggiotal. Nur wenige Kilometer talwärts übernimmt das Dorf Morbio Superiore das Konzept. ■



ATTRAKTIVES WOHNEN IN BERGGEBIETEN. EIN LEITFADEN FÜR GEMEINDEN

Herausgegeben vom Bundesamt für Wohnungswesen BWO in Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete SAB, 2022. Auf Deutsch, Französisch und Italienisch veröffentlicht.



*CLAUDIA WAGNER

Die Autorin ist Redaktorin bei der Zeitschrift Immobilien und freiberufliche Übersetzerin.

ANGEBOTE WERDEN KNAPP

Die Wohnraumproduktion ist in der Schweiz stark reguliert (baurechtliche Vorgaben, Landschaftsschutz, Lärmschutz usw.), das Bauland sehr teuer und immer knapper. Nachfrage und Angebot driften auseinander.

TEXT – REMI BUCHSCHACHER*

“
DIE ANREIZE
MÜSSEN STEI-
GEN, UM EINEN
STARKEN AN-
STIEG DER
SANIERUNGS-
AKTIVITÄTEN
AUSZULÖSEN.

WÜEST PARTNER



► GERINGE BAUTÄTIGKEIT

«Unaufhaltsam in Richtung Wohnungsnot», titelte Raiffeisen in der Immobilien-Studie vom November 2022 und entfachte damit eine Diskussion zum Thema Wohnungsknappheit. «Mit Vollgas in die Wohnungsnot. Die Wohnbautätigkeit hat mittlerweile ein bedenklich tiefes Niveau erreicht. Gleichzeitig wächst die Schweizer Bevölkerung dynamisch und benötigt pro Kopf immer mehr Wohnraum. Die Leerstände sinken rapide, das Angebot wird immer knapper und damit steigen neben den Eigenheimpreisen jetzt auch die Mieten», so das apokalyptische Szenario.

Die Bautätigkeit von neuem Wohneigentum und von Mietliegenschaften befindet sich tatsächlich auf einem Rekordtief. Baugesuche und -bewilligungen sind rückläufig, die Akteure rechnen deshalb in diesem Jahr mit einer anhaltenden Knappheit von Wohneigentum und Renditeliegenschaften, dies trotz einer leicht sinkenden Nachfrage. Ein aktueller Vergleich von inserierten Eigentums- und Mietwohnungen zeigt die Angebotsknappheit auf: Auf eine inserierte Eigentumswohnung

kommen laut dem Maklernetzwerk Maklando derzeit 5,9 inserierte Mietwohnungen. Auch in absoluten Zahlen zeigt sich die Veränderung: 2022 wurden Neubauprojekte im Umfang von 38 000 Wohnungen bewilligt – der tiefste Wert seit 20 Jahren.

IN DEN STÄDTEN WIRD ES ENG

Vor allem in den Städten und den Agglomerationen übersteigt die Nachfrage nach Wohnungen das Angebot. Seit Anfang 2022 ist die Leerwohnungsziffer schweizweit von 1,54 auf 1,31% gefallen. Damit war die Leerwohnungsquote per 1. Juni 2022 so tief wie letztmals vor 20 Jahren, wie aus einer Medienmitteilung des Bundesamtes für Statistik BFS vom September 2022 hervorgeht. Der Luzerner FDP-Ständerat Damian Müller will deshalb den Bundesrat beauftragen, in einem Bericht die Gründe für die tiefe Leerwohnungsquote der Schweiz zu evaluieren sowie darzustellen und Massnahmen aufzuzeigen, wie diese entschärft werden kann – sowohl mittelfristig als auch langfristig.



Die Bautätigkeit geht zurück, die Leerwohnungsziffer auch. Dadurch steigt die Nachfrage nach Wohnungen stark an.

BILD: 123RF.COM

Doch ab wann herrscht denn wirklich Wohnungsnot? Denn tiefe Leerstände sind in funktionierenden Märkten kein Dauerzustand und kommen auch immer wieder vor. Planung, Bewilligung und Realisierung von Neubauten sind mehrjährige Prozesse und können nur schwer beschleunigt werden. Die Einschätzung der Marktakteure über die Qualität ihres Investments ist dabei entscheidend, ebenfalls die Dauer der Bewilligungsverfahren, die Einschränkung von Einsprachemöglichkeiten oder die Anpassung der Ausnutzungsziffern sind ausschlaggebend. Was aber der Leerstand nur schwer zeigen könne, ist das Ausmass des Mangels, schreiben Therese Egli und Daniel Sager von der Meta Sys AG in einem Artikel in der NZZ. Sie schlagen darin das Konzept des sogenannten Gleichgewichtsleerstandes vor. Dieser misst dasjenige Niveau des Leerstandes, auf dem die Mieten stabil bleiben. Unterschreitet der Leerstand diese Quote, dann herrscht ein Nachfrageüberhang und die Mieten steigen. Das Bundesgericht legt dieses Niveau laut einem Entscheid auf ein Prozent fest. Doch eine genaue Definition darüber, wie

konsistent die Leerstandsquote vom Bundesamt für Statistik erhoben wird, gibt es nicht. Im Gegenteil: Es bestehen erhebliche Zweifel darüber, wie verlässlich die Zahlen sind, und es werden immer wieder gravierende Qualitätsmängel festgestellt. Die beiden Autoren schlagen deshalb vor, den Begriff «Wohnungsnot» einmal genauer zu definieren.

SANIERUNGSQUOTE IST ZU TIEF

Abhilfe könnte auch eine gesteigerte Sanierungsquote bieten. Der grösste Teil der Schweizer Immobilien ist älter als 40 Jahre, rund 1,5 Millionen Gebäude sind energetisch dringend sanierungsbedürftig. Ein beträchtlicher Teil stammt sogar aus der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg. Die Sanierungsquote hingegen ist tief: Aktuell liegt sie bei nur rund einem Prozent jährlich. Es würde also 100 Jahre dauern, bis in der Schweiz alle Gebäude einen langfristig nachhaltigen Standard erreicht hätten. Auch genügen viele Immobilien den heutigen energetischen Standards bei Weitem nicht mehr. Hier müssen die Anreize steigen, um im Wohnungsmarkt einen starken Anstieg der Sanierungs- und Umbauaktivitäten auszulösen, schreibt Wüest Partner im neusten Markttrends-Newsletter. Dazu seien Investitionen in die ökologische Nachhaltigkeit ein gutes Argument für eine Sanierung, denn Fördermittel für energetische Sanierungen spielen hier eine zentrale Rolle. Die Bestimmungen für solche Gelder unterscheiden sich jedoch erheblich zwischen den Kantonen und Gemeinden.

GROSSE KANTONALE UNTERSCHIEDE

Doch eines lässt sich nicht wegdiskutieren: Das Bevölkerungswachstum und damit verbunden die Nachfrage nach Wohnungen ist geografisch ungleich verteilt. Zwar füllen sich die Leerstände auch in den Regionen, die bisher viele freie Wohnungen aufweisen wie die Mittelzentren und ländlichen Gebiete, doch der Druck auf die Städte hält unvermindert an. Für die Kantone Zürich, Waadt, Aargau, Genf und Zug wird weiterhin ein starkes Wachstum von bis zu 30% erwartet, wie aus den Zeitreihen des Bundesamtes für Statistik hervorgeht. «Der Kanton Basel-Stadt hat deshalb für alle Mieterinnen und Mieter, die das Alter von 65 Jahren erreicht haben, in kantonseigenen Wohnungen seit 2017 ein neues Angebot entwickelt», sagt Regula Küng, Fachstellenleiterin Wohnraumentwicklung Kanton Basel-Stadt. «Sie können in eine kleinere Wohnung aus dem Liegenschaftsportfolio von Immobilien Basel-Stadt umziehen und damit ihren Mietzins reduzieren.» Das Modell «Sicheres Wohnen im Alter» bietet den zusätzlichen Vorteil, dass die leer werdenden, grösseren Wohnungen wieder an Familien vermietet werden können. Zudem befindet sich ein Angebot des Kantons im Aufbau, das ältere Personen bei Bedarf zusätzlich bei der Wohnungssuche unterstützen soll.



***REMI BUCHSCHACHER**

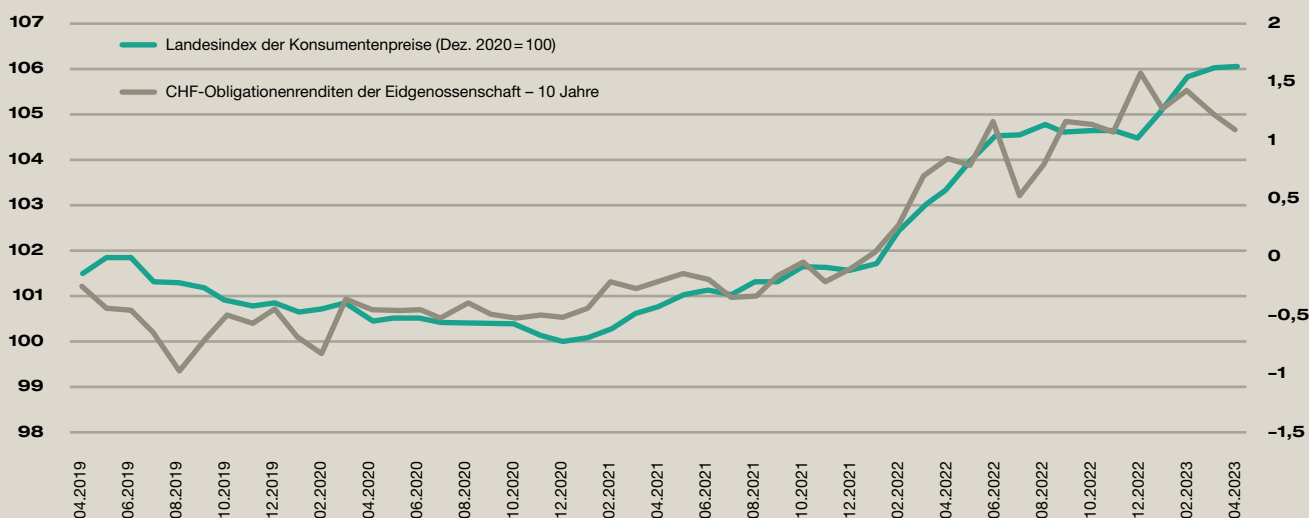
Der Autor ist Wirtschaftsjournalist und Redaktionsleiter des RealEstateReports in Luzern.

INFLATION GEFÄHRDET EIGENHEIMPREISE

Die Eigenheimpreise in der Schweiz haben sich bis anhin gut gehalten. Die rückläufige Nachfrage übersteigt das Angebot nach wie vor. Neue Gefahr droht dem Eigenheimmarkt nun aber von der unerwartet hartnäckigen Inflation. **TEXT – ANDY EGGER***

ABBILDUNG 1: LANDESINDEX DER KONSUMENTENPREISE (LINKE ACHSE, INDEX 2020/12 = 100) UND RENDITE VON CHF-OBLIGATIONEN DER EIDGENOSSENSCHAFT – 10 JAHRE (RECHTE ACHSE, IN PROZENT)

Quellen: Bundesamt für Statistik, Schweizerische Nationalbank



► INFLATION UND ZINSEN

Die klassische Erklärung der Volkswirtschaftslehre für den Zusammenhang von Inflation und Zinsen lautet wie folgt: «Grundsätzlich kann man sagen, dass günstige Zinsen zu mehr Kreditvergabe führen. Es wird also mehr Geld ausgegeben und konsumiert. Die Wirtschaft profitiert davon und die Inflation steigt. Auf der anderen Seite kann man sagen, dass höhere Zinsen zu einer höheren Sparrate führen, da sich das Sparen mehr lohnt. Wenn mehr gespart und weniger ausgegeben wird, führt das zu einem langsameren Wirtschaftswachstum und zu einer fallenden Inflation.» (zitiert nach investorenausbildung.de). Deshalb versuchen die Nationalbanken über ihren Zielvorstellungen liegende Teuerungsraten mit Leitzinserhöhungen zu bekämpfen. Diese werden von den Banken typischerweise an die Kundschaft weitergegeben, was die Kredite verteuert. Steigende Konsumentenpreise gehen deshalb häufig mit steigenden Zinsen einher – ein Zusammenhang, der sich auch in der Schweiz deutlich zeigt (vgl. Abbildung 1).

ZINSEN UND EIGENHEIMNACHFRAGE

Seit dem Einmarsch von Putins Streitkräften in die Ukraine haben sich die Konsumentenpreise markant erhöht. Die Teuerung beschränkt sich inzwischen nicht mehr nur auf die Energiepreise, sondern hat weite Teile des Schweizer Warenkorbs erfasst. Die Schweizerische Nationalbank (SNB) hat den Leitzins in mehreren Schritten von -0,75% auf aktuell 1,5% erhöht. Die Hypothekarkredite haben sich – wie von

den Volkswirtschaftsexperten erwartet – verteuert, was die Eigenheimnachfrage gebremst hat (vgl. Abbildung 2). Sowohl der Nachfrageindex für Eigentumswohnungen als auch jener für Einfamilienhäuser sind seit Februar 2022 um mehr als 20% gefallen. Der Negativtrend, der bereits Mitte 2021 als Korrektur des Corona-Nachfragebooms eingesetzt hatte, hat sich noch einmal beschleunigt. Inzwischen liegt die Eigenheimnachfrage in der Schweiz deutlich unter dem Vor-Corona-Niveau.

SANFTE LANDUNG?

Trotzdem ist auf den Wohneigentumsmärkten der Schweiz keine Panik auszumachen. Die Nachfrage übersteigt das bescheidene Angebot nach wie vor. Zwar hat sich das Preiswachstum sowohl bei den Eigentumswohnungen als auch bei den Einfamilienhäusern verlangsamt, doch sind stark sinkende Eigenheimpreise nach wie vor nicht in Sicht. Die meisten Immobilienmarktexperten gehen gegenwärtig von einer sanften Landung der Wohneigentumspreise aus (vgl. auch «Eigenheimnachfrage – quo vadis?», ImmoBilia/Februar 2023).

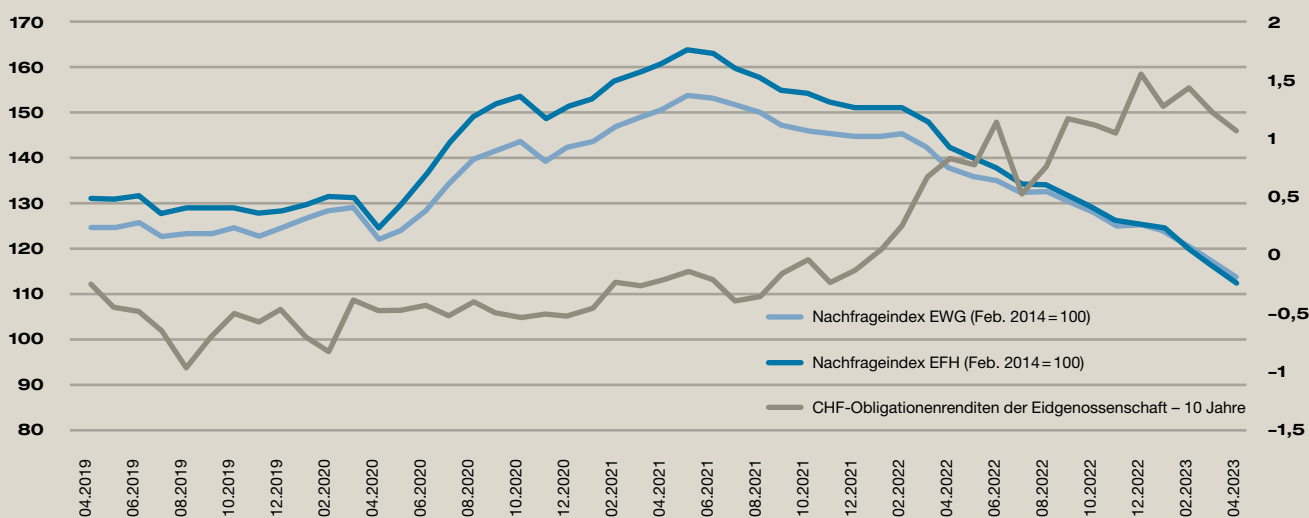
HARTNÄCKIGE INFLATION

Einen Strich durch diese Rechnung könnte nun allerdings die Teuerung machen, die sich als hartnäckiger erweist, als bislang vermutet. Speziell in den USA mussten die Erwartungen, dass die Inflation schnell zurückgehen und das FED die Leitzinsen schon bald wieder senken könnte, korrigiert werden. Auch in der

“
DIE INFLATION KÖNNTE WEITERE ZINSERHÖHUNGEN BEDINGEN, WAS DIE EIGENHEIMNACHFRAGE NOCH STÄRKER UNTER DRUCK BRINGEN WÜRD.
”

ABBILDUNG 2: NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN UND EINFAMILIENHÄUSERN (INDEX 2014/02 = 100) UND RENDITE VON CHF-OBLIGATIONEN DER EIDGENOSSENSCHAFT – 10 JAHRE (RECHTE ACHSE, IN PROZENT)

Quellen: Realmatch360, Schweizerische Nationalbank



Schweiz liegt die Inflationsrate weiterhin über dem Zielband der Nationalbank. Die meisten Experten rechnen deshalb mit weiteren Leitzinserhöhungen, was die Hypothekarkredite weiter verteuern wird.

AUSWIRKUNGEN AUF DIE EIGENHEIMPREISE

Der Nachfragerückgang im Wohneigentumsmarkt könnte deshalb noch eine Weile anhalten. Bereits heute ist spürbar, dass die Vermarktung von zum Verkauf stehenden Eigenheimen nicht mehr so problemlos vonstattengeht wie in den vergangenen Jahren. Die «Buy-to-let»-Nachfrager, also jene Käufer, die Wohneigentumsobjekte erwerben, um sie zu vermieten, sind als Folge der Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen praktisch vollständig vom Markt verschwunden. Und für die Eigennutzer stellt sich immer häufiger die Frage, ob heute, in Anbetracht der weiter steigenden Zinsen, wirklich der geeignete Zeitpunkt für den Erwerb eines Eigenheims ist. Die Preisprognosen der Immobili-

enfachleute, die bis vor Kurzem noch auf «seitwärts» gelaute hatten, haben deshalb zumindest fürs kommende Jahr 2024 ein negatives Vorzeichen erhalten.

AUSBLICK

Sinkende Eigenheimpreise in der Schweiz? Da werden unangenehme Erinnerungen an die frühen Neunzigerjahre wach. Allerdings hatte die Schweizerische Nationalbank damals den Diskontsatz in einer kurzen Zeit von 3,5% (Januar 1989) auf 6% (Oktober 1989) erhöht. Die Zinsen für neue variable Hypotheken stiegen daraufhin von 5% (1989) auf 8% (1991) – mit entsprechenden Folgen für die Immobilienpreise. Eine analoge Entwicklung ist gegenwärtig zwar nicht zu erwarten. Doch es kann nicht schaden, sich bewusst zu machen, dass ein Leitzins von 2 oder 2,5% noch lange nicht das Ende der Fahnenstange bedeuten muss und dass Immobilienpreise, sogar für Schweizer Eigenheime, auch einmal stärker korrigieren können.



***ANDY EGGER**

Der Autor ist Geschäftsführer von Realmatch360.

ANZEIGE



ENTLASTUNG FÜR
IMMOBILIENVERWALTUNGEN

SCANNEN UND
MEHR ERFAHREN





planen · bauen · renovieren

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

Laut Wohntraumstudie 2023 von Helvetia und Moneypark steigt das Interesse an Solaranlagen. Grund dafür ist die Energiekrise.
BILD: UNSPLASH.COM



SCHWEIZ

WOHNUNGEN UND BAULAND KNAPP

Laut einer Umfrage des Bundesamts für Wohnungswesen (BWO) gibt es zu wenig preisgünstige Wohnungen. Rund 59 Städte nahmen an der Umfrage teil. Über 80% der Städte gaben nebst dem Wohnungsmangel auch knappe Baulandreserven an. Rund 60% sehen diesbezüglich einen hohen bis sehr hohen Handlungsbedarf seitens Bund. Als mögliche Lösung nannten 80% ein Vorkaufsrecht von Bauland und Liegenschaften.

HYPOTHEKEN SOLLEN GRÜNER WERDEN



Indem sie Hypotheken auf Nachhaltigkeit ausrichten, können Banken und Kreditgeber dazu beitragen, dass Eigentümer ihre Immobilien ökologisch aufwerten. Dies geht aus einer Studie von Avobis zur Nachhaltigkeit im Hypothekengeschäft hervor. Vielen Eigentümern ist es laut Studie nicht bewusst, dass Nachhaltigkeit zu höheren Belegungsraten, Mieteinnahmen, niedrigeren Betriebskosten, höherer Liquidität und geringeren Risikoprämien führen kann. Dies erhöht den Wert der Immo-

bilie, während weniger nachhaltige Gebäude ins Abseits geraten können. Grund dafür sind zukünftige regulatorische Massnahmen und Marktveränderungen. Was grüne Hypotheken betrifft, sind Greenwashing sowie mangelnde Transparenz bei Positionen und ökologischen Auswirkungen Kritikpunkte.

SONNE VERSPRICHT GUTES



Die Wohntraumstudie 2023 von Helvetia Versicherungen und Moneypark beleuchtet die Wohnsituation der Schweizer Bevölkerung. Befragt wurden im Februar 1002 Personen. Was laut Untersuchung aktuell Sorgen bereitet, sind die drohende Strommangel und Energiepreise. Auf das «schöner Wohnen» während der Pandemie mit Investitionen im Aussenbereich folgt das Interesse für Sonnenenergie. Rund 54% der Eigentümer planen in den nächsten zwei Jahren Investitionen ins Eigenheim. Davon möchten 29% in eine Solaranlage investieren. Im Vergleich zum Vorjahr (17%) liegt die Solaranlage nun an der Spitze der

geplanten Ausgaben. Im Vorjahr stand der Aussenbereich an erster Stelle.

HEIZEN WIRD NACHHALTIGER

Die Plattform für Wohneigentum Houzy hat Anfang Jahr 1901 Wohneigentümer befragt, womit sie heizen. Knapp die Hälfte heizt nicht zeitgemäss bzw. mit Ölheizungen (23,6%), Erdgasheizungen (20,6%) und Elektroheizungen (3,7%). Rund 7,3% aller Wohneigentümer wollen ihre Heizung 2023 ersetzen. Wer mit Öl oder Gas heizt, hat es besonders eilig: 42,2% wollen demnächst und 13,2% noch dieses Jahr umsteigen. Rund 41,1% möchten Wärmepumpen installieren, während 15% eine Solaranlage wünschen.

POTENZIAL BESSER NUTZEN



Über die Bautätigkeit in der Schweiz fallen pro Jahr rund 57 Mio. Tonnen Aushub- und 17 Mio. Tonnen Ausbruchmaterial an. Um diese wertvolle Ressource bestmöglich zu nutzen, braucht es passende gesetzliche Rahmenbedingungen. In der Sondersession vom 3. Mai hat sich der Natio-

nalrat nun mit der Teilrevisi- on des Umweltschutzgesetzes befasst. Der Schweizerische Baumeisterverband SBV begrüsst die Reform.

MEHR EIGENHEIME INSERIERT



Laut Swiss Real Estate Economic Alert von Credit Suisse erhöht sich das verfügbare Angebot an Wohneigentum langsam, aber kontinuierlich. Im 1. Quartal stieg die Anzahl inserierter Eigentumswohnungen (EWG) um 2300 auf über 21 750 Einheiten. Gleichzeitig waren 16 650 Einfamilienhäuser (EFH) ausgeschrieben, was 970 mehr sind gegenüber Ende 2022. Mit +1,8% bei den EWG und +1,6% bei den EFH bleibt das Wachstum dennoch bescheiden (Durchschnitt seit 2006: +2,1% EWG bzw. +2,4% EFH). Grund für den Anstieg sind die höheren Hypothekenzinsen. Wohneigentum ist deswegen weniger interessant.

IMMOBILIENWERTE SINKEN

Laut Analyse von FPRE geben die Marktwerte von Mehrfamilienhäusern im 1. Quartal zum Vorjahresquartal um -12,1% nach. Im Vergleich zum Vorquartal be-

trägt der Rückgang $-6,4\%$. Am ausgeprägtesten ist die Veränderung im Jura und in der Südschweiz (beide je $-13,7\%$ zum Vorjahresquartal). Bei Büroimmobilien kommt es ebenfalls zu Einbussen. Im Vergleich zum Vorjahresquartal beträgt der Rückgang $-7,9\%$, zum Vorquartal $-5,0\%$.

ANGEBOTSMIETEN STABIL BIS RÜCKLÄUFIG

Laut Homegate-Mietindex sind die Angebotsmieten im April nur in Zürich deutlich angestiegen ($+1,8\%$). In Basel, Genf, Lausanne, Lugano und St. Gallen beträgt die Veränderung $+0,3\%$ bis $-0,3\%$. Rückläufig waren die Mieten in Bern ($-0,8\%$) und Luzern ($-1,4\%$). Der Index wird vom Immobilienmarkt-platz Homegate und der Zürcher Kantonalbank (ZKB) erhoben. Er misst die monatliche Veränderung der Preise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen anhand der Marktangebote.

MARKTMIETEN KAUM VERÄNDERT

Die Marktmieten für Neuaabschlüsse bei Altbauwohnungen legen im 1. Quartal zum Vorquartal um $+0,5\%$ zu, während sie für Neubauwohnungen unverändert bleiben. Zum Vorjahresquartal sind die Mieten bei Alt- und Neubauwohnungen um $+0,3\%$ höher. Bei den Büroflächen legen sie zum Vorquartal um $+0,5\%$ zu, zum Vorjahresquartal bleiben sie stabil ($+0,1\%$).

WOHNUNGEN FÜR SINGLES TEURER



Laut einer Analyse von Price Hubble sind die Mietpreise für Single-Wohnungen (1- bis 2-Zimmer-Wohnungen bis 70 m^2) in Basel, Genf und Zürich gestiegen. Die Analyse hat den Zeitraum von April 2022 bis März 2023 unter die Lupe genommen. In Basel stiegen die Preise pro Quadratmeter um 4% , in Genf um 9% und in Zürich sogar um 20% . Mit durchschnittlich vier Tagen auf dem Markt kommen die Objekte in Zürich am schnellsten weg. In Basel und Genf sind es dagegen 11 Tage.

UNTERNEHMEN

AVADIS ERHÖHT ANLAGEKAPITAL

Die Avadis Anlagengestiftung hat das Kapital der Anlagegruppe Immobilien Schweiz Wohnen um 200 Mio. CHF erhöht. Dadurch konnte sie ein Portfolio mit Wohnliegenschaften in den Kantonen Genf und Waadt erwerben. Die verbleibenden Mittel fließen in den Bau von rund 100 Wohnungen im Kanton Aargau und 135 Wohnungen im Kanton Waadt. Zudem werden 25 Wohnungen in Bern saniert. Per 31. März betrug das Vermögen der Anlagegruppe 2,9 Mrd. CHF.

FINMA BEWILLIGT UMWANDLUNG

Die Finma hat am 16. Mai 2023 die Umwandlung des Fonds Procimmo Swiss Commercial Fund II in ein Teilvermögen des Procimmo Real Estate SICAV genehmigt. Dies ist der erste Schritt der geplanten Vereinigung der beiden Teilvermögen Swiss Commercial Fund und Swiss Commercial Fund II innerhalb des Procimmo Real Estate SICAV. Der Wert des Immobilienportfolios steigt somit auf rund 2 Mrd. CHF.

SPS SCHLIESST TRANSAKTION AB

Swiss Prime Site hat den Verkauf der Gruppengesellschaft Wincasa an Implemia abgeschlossen. Die Genehmigung der Wettbewerbskommission erfolgte ohne Auflagen. Wincasa bietet nun ihre Dienstleistungen unter dem Dach von Implemia an.

SCHATZKAMMER IM FELS



Property One vermarktet im Auftrag der Brünig Mega Safe AG ein $62\,000\text{ m}^2$ grosses, unterirdisches Areal mit Gross- und Einzelkavernen. Die Hochsicherheitslager liegen im Brünig-Bergmassiv.

Sie eignen sich für Fahrzeuge, Kunstwerke oder Datenträger, aber auch für Produkte von Edelmetall-Raffinerien. Interessant sind die Kavernen auch als Renditeimmobilien. Wegen der geopolitischen Instabilität sind Hochsicherheitslager aktuell gefragt.

IVF VERGIBT AUFTRAG AN APLEONA



Die IVF Hartmann AG hat die Apleona Schweiz AG mit dem Facility-Management für ihren Hauptsitz in Neuhausen am Rheinfall SH beauftragt. Apleona wird 30 Gebäude, deren Nutzung von Büro und Logistik über Produktion bis hin zu Werkstätten reicht, technisch betreuen. Dazu gehören die Wartung, Inspektion und Instandhaltung der technischen Anlagen sowie Teilleistungen im Energiemanagement. IVF ist im Bereich der medizinischen Verbrauchsgüter tätig.

CBRE BIETET NEUE DIENSTLEISTUNG

CBRE hat sein Leistungsspektrum in der Schweiz um die Capital Advisors Service Line erweitert. Diese soll die Schnittstelle von Immobilien, Bankwesen und Kapitalmärkten bedienen. Dabei unterstützt sie Immobilieninvestoren bei der Finanzierung respektive Refinanzierung

Die Einhausung in Zürich Schwamendingen schützt vor den Emissionen der Autobahn und dient als Brücke zwischen getrennten Quartierteilen. Auf dem Dach entsteht ein Park.

BILD: STADT-ZÜRICH.CH



von Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie bei der Strukturierung von Fremdkapital- und Eigenkapitalfinanzierungen.

STRATEGISCHE ALLIANZ

Finance Scout24 und Abilect haben eine Partnerschaft geschlossen und bieten nun gemeinsam digitale Lösungen für die Sanierung und Finanzierung von Immobilien an. Wer die Dienstleistungen nutzt, kann nicht nur ein Projektdossier erstellen, qualifizierte Anbieter finden und sein Vorhaben verwalten und umsetzen, sondern erhält auch eine passende Finanzierungslösung.

GEMEINSAM STATT ALLEIN

Beim Co-Ownership-Modell des PropTech-Start-ups Beyoul besitzen zwei bis acht Parteien anstelle einer einzelnen ein Ferienhaus. Das optimiert die Auslastung und senkt die Kosten für Anschaffung

und Unterhalt. Im Unterschied zum Time-Sharing-Modell, bei dem man die Nutzungsrechte erwirbt, gehören die erworbenen Anteile den jeweiligen Co-Owner. Dementsprechend verfügt man anteilig über die Immobilie.



XANIA UND PELLETTIERI BÜNDELN KRÄFTE

Xania Real Estate hat für die Vermarktung ihrer Immobilienprojekte Xania Sales by Pellettieri gegründet. Daran beteiligt sind Daniele und Elza Pellettieri (Bild) der Pellettieri Immobilien AG. Dieser

Schritt ermöglicht es, Kunden aus einer Hand zu beraten und zu begleiten. Xania Real Estate vermarktet Luxuswohnungen an exklusiven Standorten in Zürich.



AUS ZUSAMMENSCHLUSS WIRD SICLARO

Die Ostschweizer Immobilien- und Baumanagementfirmen Ackermann Wanner und Siclaro haben sich zur Siclaro AG zusammengeschlossen. Diese beschäftigt 13 Mitarbeitende. Der Sitz liegt in St. Gallen, parallel dazu gibt es einen Standort in Arbon TG. Die Inhaberinnen der beiden Firmen, Annina Sproll (Ackermann Wanner) und Tabea Gamper (Siclaro), sind gleichbeteiligte Partnerinnen und Inhaberinnen der Siclaro AG.

PROJEKTE

SBB OPTIMIEREN VERKEHRSKNOTEN IN BERN



Die Pläne für das Projekt «Leistungssteigerung Bern

West» liegen bis 13. Juni öffentlich auf. Mit den Ausbauten schaffen die SBB mehr Kapazität für den Bahnverkehr in der Schweiz, insbesondere im Raum Bern. So entstehen in Holligen ein 1,7 km langer Tunnel und die neue Haltestelle Europaplatz Nord (Bild). Reisende fahren voraussichtlich erstmals 2034 durch den Holligentunnel. Die Bauarbeiten beginnen 2025 und dauern bis 2036. Die SBB rechnen mit Kosten von 750 Mio. CHF.

UMHÜLLUNG SCHAFFT HOCHPARK



Direkt beim Schöneichtunnel in Zürich umhüllt die «Einhausung Schwamendingen» die Autobahn über eine Strecke von 950 Meter. Dabei entsteht auf dem Dach der Einhausung ein 30 Meter breiter Grüngürtel. Dieser rückt die durch die Autobahn getrennten Quartierteile Schwamendingen-Mitte und Saaten wieder näher zusammen. Die Eindeckung der Einhausung ist nun gestartet. Rund 178 Betonträger – zum Teil über 30 Meter breit und bis zu 70 Tonnen schwer – werden auf die Aussenwände versetzt. Im Sommer beginnen die Arbeiten für den Park auf dem Dach.

ANZEIGE

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

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

SIHLPORTE IN NEUEM GLANZ



Die AXA Anlagestiftung restauriert ab diesem Sommer das Gebäude an der Löwenstrasse 1 und 3 in Zürich. Das denkmalgeschützte Objekt aus dem Jahr 1926–27 gehört zur Sihlporte. Sie war einst eines der wichtigsten Tore zur Stadt, da sie den einzigen Zugang linksseitig der Limmat bildete. Die Bauarbeiten dauern bis Herbst 2024. Die Beratungsfirma Marsh McLennan zieht im Sommer 2024 als neue Hauptmieterin ins Gebäude.

VOM SPITAL ZUM QUARTIER



Auf dem 35 000 m² grossen, bis 2019 vom Felix-Platter-Spital genutzten Westfeld-Areal entsteht in Basel ein Quartier. Geplant sind 530 Genossenschaftswohnungen sowie Flächen für Gewerbe und öffentliche Begegnungsorte. Die Genossenschaft Wohnen & mehr entwickelt das Areal zusammen mit Nutzungspartnern und Behörden. Der Umbau des Spitalgebäudes in ein Wohnhaus mit 135 Wohnungen ist abgeschlossen. Bis Mitte 2023 entstehen weitere 320 Neubauwohnungen. In der 2. Bauetappe ab 2024 kommen noch 80 Wohnungen dazu.

BANKFILIALE BEKOMMT INNENLEBEN



Die Bank Avera hat Ende 2022 in Wetzikon ZH ihren neuen Hauptsitz mit Filiale und Büros auf vier Etagen bezogen. Das Architekturbüro Meierpartner Architekten hat den Neubau entworfen, während Mint Architecture für die Innenarchitektur zuständig war. Bei der Entwicklung der Flächen für Filiale und Büros – insgesamt sind dies 3391 m² – setzte Mint Architecture auf Verglasungen und ein flexibles Nutzungskonzept, das dem heutigen hybriden Arbeiten Rechnung trägt.

STADTRAT BEWILIGT PROJEKT



Die HRS Real Estate AG plant einen Neubau am Standort des ehemaligen Hotels Metropole in Arbon TG. Er bietet Hotelzimmer, Restaurant, Bar, Gartenterrasse, Säle, Sitzungszimmer sowie öffentlichen Zugang zu Park und See. Die Bevölkerung stimmt im Juni über das Projekt «Riva»

ab. Der Stadtrat von Arbon hat nun das Alternativprojekt der HRS bewilligt. Es handelt sich um eine vierstöckige, private Wohnüberbauung mit 48 Eigentumswohnungen und Tiefgarage. Es kommt zum Zuge, falls das «Riva» an der Urne abgelehnt wird.

NACHHALTIGKEIT ALS PRIORITÄT



Avobis und Rimaplan, zwei Unternehmen der Avobis Group AG, bauen in Hombrechtikon ZH einen Business-Standort mit flexiblem Flächenangebot für Gewerbe- und Produktionsbetriebe. Das Projekt «OakTec» entsteht auf einer Fläche von 29 000 m² und liegt im historischen Gewerbeareal Eichtal-Park. Es soll auf mehreren Ebenen nachhaltig sein. Die sorgfältige Einbettung des Gebäudes ins Terrain reduziert das Aushubvolumen, die Dachflächen sind entweder begrünt oder nutzen Sonnenenergie; das Energiekonzept basiert auf erneuerbaren Quellen und der «Grüngürtel» um das Areal fördert die Biodiversität. Der Baustart ist für 2024 vorgesehen.

FORTIMO FEIERT BAUSTART

Die Fortimo Invest AG hat in Fischbach-Göslikon AG den Grundstein für das Projekt «Widacher Quartier» gelegt. In den nächsten Jahren entstehen insgesamt rund 170 Wohneinheiten. In der ersten Etappe realisiert Fortimo 16 Eigentumswohnungen, 16 Reihen-

einfamilienhäuser im Eigentum sowie 26 Mietwohnungen. Die Wohnungen bieten 2,5 bis 5,5 Zimmer und eignen sich für alle Generationen. Rund zwei Drittel davon sind bereits verkauft, reserviert oder vermietet. Die ersten Einheiten sind im Sommer/Herbst 2024 bezugsbereit.



NATURSTEIN IM MITTELPUNKT

Am 11. Mai 2023 wurden am Sitz der Empa in Dübendorf die Preise des Wettbewerbs «SuperHink 2023» vergeben. Die Arbeitsgemeinschaft Pro Naturstein würdigt damit Neubau- oder Umbauobjekte, bei welchen der Baustoff Naturstein eine wichtige Rolle spielt. Das Aarauer Architekturbüro Bruhin Spiess holte sich den Preis in der Kategorie Architektur/Innenarchitektur für den Umbau der Schlossscheune Wildeggen. In der Sparte Landschafts- und Gartenarchitektur zeichnete die Jury die Stefan Marti Garten AG aus. Das Luzerner Unternehmen gestaltete den Aussenraum für ein privates Wohnhaus (Bild). Vergeben wurden zwei Barpreise im Wert von je 2500 CHF.



PERSONEN

**REINHARD
ÜBERNIMMT
HÄLG-FILIALE**



Lukas Reinhard (1. Bild oben) leitet ab 1. Juni die Zürcher Niederlassung der Hälgi Facility Management AG. Er tritt die Nachfolge von Cyril Rüscher an (Bild darunter), der die Funktion auf eigenen Wunsch abgibt und die Leitung des Mandats Europaallee in Zürich übernimmt.

**MÜLLER LEITET
NEUEN
CBRE-SERVICE**



Robin Müller ist zum Leiter von Capital Advisors Schweiz bei CBRE ernannt worden. Er soll das neu eingeführte Angebot für Immobilieninvestoren auf- und ausbauen (siehe Meldung in «Unternehmen»). Müller ist seit neun Jahren bei CBRE Schweiz und war zuletzt Co-Leiter des Capital Market Teams.

**HRS STELLT SICH
NEU AUF**



Die HRS Real Estate AG hat die Organisationsstruktur per 1. Mai angepasst. Der Bereich Entwicklung wird organisatorisch auf die bestehenden vier Marktgebiete abgestimmt. Für die Areal- und Immobilienentwicklung sind nun vier Mitglieder der Geschäftsleitung zuständig: Michael Breitenmoser (1. Bild oben) für die Ostschweiz und das Tessin, Yves Diacon (Bild darunter) für die Region Mitte Ost und Nordwestschweiz, der neu zu HRS stossende Herbert Zaugg (1. Bild unten) für die Mitte West sowie wie bis anhin Thierry Müller (Bild darunter) für die Westschweiz.



**ZUWACHS AN DER
SPITZE VON
WÜEST PARTNER**



Jacqueline Schweizer ist seit Mai Mitglied des Verwaltungsrats von Wüest Partner. Als Expertin für Nachhaltigkeit und Digitalisierung wird sie diese Wachstumsbereiche künftig verstärkt im obersten Gremium verankern. Die 38-jährige ist seit 2012 im Unternehmen. Mit ihrer Ernennung wird der Verwaltungsrat von vier auf fünf Mitglieder erweitert.

**RÜTTIMANN IM
VERWALTUNGSRAT
VON NOVA**



Die Nova Property Fund Management AG hat Raymond Rüttimann in den Verwaltungsrat berufen. Rüttimann verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich Immobilien, unter anderem mit Projekten und Sanierungen, Entwicklung und Bau sowie Portfoliomanagement. Zu seinen wichtigsten Stationen gehören die UBS und die Credit Suisse Real Estate Investment Management. Seit Anfang 2023 ist Rüttimann Partner und Mitinhaber bei der R2Partners AG in Zug.

**MARTI VERLÄSST
SFP FUNDS**



Remo Thomas Marti (1. Bild oben) verlässt die Swiss Finance & Property Funds AG nach über acht Jahren. Der Co-CEO bleibt noch bis Ende August im Amt. Ab 1. September leitet Co-CEO, Bruno Kurz, als alleiniger CEO die Firma.

**VERIT BAUT
FILIALE AUS**



Joëlle Mühlemann übernimmt die Leitung des Standorts Chur der Verit Immobilien AG. Mühlemann ist seit vier Jahren bei Verit und ist in der Region aufgewachsen. Verit möchte den Standort ausbauen. Der bisherige Standortleiter Simon Fromm wechselt in die Filiale in Rapperswil. ■

Ihr Immobilienraum?

www.immobilientraum.info

aktuell im Verkauf

3 **Rebweg**
8457 Humlikon



ab CHF 1'640'000.-
6½ Zi. Doppel-EFH's
+41 52 338 07 09
www.rebweg.ch

4 **Hofacker**
8311 Brütten



ab CHF 1'650'000.-
4½ Zi. Reihen-EFH's
+41 52 338 07 09
www.hofacker-bruetten.ch

5 **Trottenacker**
8458 Dorf



ab CHF 715'000.-
3½ - 5½ Zi.-Wohnungen
+41 52 338 07 09
www.trottenacker.info

7 **Uetliblick**
8136 Thalwil-Gattikon



ab CHF 1'641'000.-
3½ - 4½ Zi.-Wohnungen
+41 55 610 47 46
www.uetliblick-gattikon.ch

8 **Vistadelsole**
8370 Sirnach



CHF 733'000.-
4½ Zi.-Wohnung
+41 52 338 07 09
www.vistadelsole.ch

12 **Schlossblick**
8610 Uster



ab CHF 1'101'000.-
2½ - 4½ Zi.-Wohnungen
+41 44 316 13 42
www.schlossblick.ch

14 **Glattwies**
8152 Glattbrugg



CHF 1'554'000.-
4½-Zi.-Wohnung
+41 44 316 13 87
www.glattwies.ch

16 **Vistacasa**
8308 Illnau



ab CHF 1'145'000.-
3½ - 4½ Zi.-Wohnungen
+41 52 338 07 09
www.vistacasa.ch

18 **Schmiedgass**
8545 Rickenbach



ab CHF 715'000.-
3½ - 5½ Zi.-Wohnung
+41 55 610 47 46
www.schmiedgass.ch

20 **Tre Fiori**
8913 Ottenbach



CHF 1'851'000.-
7½-Zi. Reihen-EFH
+41 55 610 47 46
www.tre-fiori.ch

„Haben Sie ein Grundstück, auf dem Immobilien-träume verwirklicht werden können?“

Melden Sie sich bei mir.
ulrich.koller@lerchpartner.ch
+41 52 235 80 00



22 **Solevista**
8615 Wermatswil



CHF 2'187'500.-
4½ Zi.-Wohnung
+41 44 316 13 42
www.solevista.ch

23 **Dreieckspitz**
8406 Winterthur



CHF 1'551'000.-
3½/4½ Zi. Dach-Wohnung
+41 55 610 47 46
www.dreieckspitz.ch

Projektankündigungen

1 **am Goldenberg**
8400 Winterthur



3½ - 4½-Zi. Wohnungen
+41 55 610 47 46
www.amgoldenberg.ch

2 **Römergarten**
8404 Winterthur



3½ - 5½-Zi. Mietwohnungen
+41 55 610 47 46
www.immobilientraum.info

6 **Duovivo**
8904 Aesch ZH



2½ - 5½ Zi.-Wohnungen
+41 55 610 47 46
www.duovivo.ch

9 **Chridlerpark**
8127 Aesch-Maur



Liegt seit 18 Monaten beim Bundesgericht!!
3½ - 6½ Zi. WHG und EFH
+41 55 610 47 46
www.chridlerpark.ch

10 **am Zentrum**
8910 Affoltern a.A.



2½ - 4½ Zi.-Wohnungen
+41 55 610 47 46
www.amzentrum.ch

11 **am Eichacher**
8904 Aesch



3½ - 5½ Zi.-Wohnungen
+41 55 610 47 46
www.ameichacher.ch

13 **Soley**
8309 Birchwil



3½ - 4½ Zi.-Wohnungen
+41 55 610 47 46
www.soley-birchwil.ch

15 **Puro Vivere**
8157 Dielsdorf



5½-Zi. Reihen-Doppel-EFH's
+41 55 610 47 46
www.purovivere.ch

17 **inside**
8152 Glattbrugg



3½ - 5½-Zi. Mietwohnungen
+41 55 610 47 46
www.immobilientraum.info

19 **Projektankündigung**
8404 Stadel



3½ - 5½ Zi. Whg. und EFH
+41 52 338 07 09
www.immobilientraum.info

21 **Grastal**
8310 Grafstal



3½ - 5½ Zi.-Wohnungen
+41 55 610 47 46
www.grastal.ch

Jetzt Newsletter abonnieren!



Heute schon happy im Job!?

Wir suchen eine/n

Hochbauzeichner/in EFZ
Architektur oder Architekt/in

Hast du Lust in unserem jungen und motivierten Planungsteam zu Arbeiten? Dann bewirb dich unter workbylepa.ch

HECKE ALS ZANKAPFEL

Ewig wurde sie gebilligt. Doch plötzlich regt sich Widerstand gegen die widerrechtliche Hecke. Ein Lehrstück über Verwirkungsfristen, Bestandesschutz und behördliche Ausstandspflicht. TEXT – SIMON SCHÄDLER*



Auch Hecken geniessen Bestandesschutz. Wird ihre Grösse trotz Rechtswidrigkeit jahrelang stillschweigend toleriert, haben Gemeinden kein Recht, plötzlich zur Heckenschere zu greifen.

BILD: 123RF.COM

▶ UNTER SCHERE ZU HALTEN

Der Zankapfel des vorliegenden Falles ist eine profane, 2,5 m hohe Grünhecke auf dem Grundstück von A. Der Gemeinderat hatte A unter Androhung der Ersatzvornahme im Unterlassungsfall angewiesen, jene «unter Schere» zu halten, wogegen A Rekurs erhob und vor Zürcher Baurekursgericht zog, um sein an der Quartierstrasse gedeihendes Immergrün zu verteidigen. Mit Elan brachte A vor, seine 30-jährige Hecke sei trotz ihrer zwischenzeitlichen Rechtswidrigkeit vor staatlicher Verstümmelung gefeit. Von ihr gehe keine Gefahr für Leib und Leben aus, jegliche Stützung wäre unverhältnismässig. Ausserdem, so A, hätten der Gemeindepräsident und sein Stellvertreter während des Verfahrens in den Ausstand treten müssen. Beide hegten ein per-

sönliches Interesse an der Kappung seiner Hecke. Ersterer wohne in unmittelbarer Nähe und habe die Hecke seit Amtsbeginn zum Politikum gemacht. Befangen sei auch sein Stellvertreter, selbst bis vor Kurzem Eigentümer einer Tannenhecke, bis er sie habe kappen müssen.

VORFRAGE: BEFANGENHEIT – WAS GILT?

Für die Gemeinde schien es absurd, dass mit der möglichen Strassenbenutzung des Gemeindepräsidenten eine Befangenheit einhergehe. Beide Amtsträger handelten im öffentlichen Interesse und reagierten auf besorgte Anwohnende, so die Gemeinde. Sie seien zum sofortigen Handeln verpflichtet und A's Argumente Schutzbehauptungen.

Das Baurekursgericht prüfte den Vorwurf fehlender Objektivität. Es unterstrich, dass Anordnungen treffende Personen in den Ausstand treten müssen, falls ein persönliches Interesse an der Sache besteht; etwa, wenn ein Behördenmitglied einen direkten rechtlichen, tatsächlichen, ideellen oder finanziellen Vor- oder Nachteil hat. Heikel sind Fälle indirekter Betroffenheit, wenn also eine mitwirkende Person vom Ausgang eines Falles nur «berührt» ist. Hier gilt, je mehr Personen tangiert sind, desto seltener besteht eine persönliche Betroffenheit. Dass A seine Ausstandsfrage erst in seiner Replik und damit verspätet einbrachte, obwohl er längst wusste, wer an seinem Fall beteiligt war, gereichte ihm zum Nachteil. Auch inhaltlich hatte A schlechte Karten. Das Baurekursgericht sah zwar eine Nähe zum Streitgegenstand, aber keine persönliche Betroffenheit. Der Hecken-Streit schwele in der Gemeinde bereits länger. Auch die Befürchtung, der seiner Hecke verlustig gewordene stellvertretende Gemeindepräsident könnte rachsüchtig sein, sei abwegig und begründe keine Verletzung der Ausstandspflicht.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch



ILLEGALE HECKENHÖHE - WELCHES SIND DIE RECHTSFOLGEN?

Jahrelang habe man A im Gemeindeblatt zum Heckenrückschnitt aufgefordert, so die Gemeinde. Dieser Pflicht sei A nie nachgekommen. Anfänglich seien Hecken klein, dünn und kein Sichthindernis, mit der Zeit aber würden sie zum Sicherheitsrisiko. Hecken genössen keine Bestandegarantie, da sie sich verändern und nicht bewilligungspflichtig seien. Wie wäre eine Pflichtverletzung sonst feststellbar? Keine Gemeinde könnte noch Sichtbehinderungen ahnden ohne Expertengutachten zur Frage, ob Eiche, Ulme oder Hecke bereits 50-jährig seien und eine Bestandegarantie geniessen.

A's Hecke hielt den Sichtbereich zur Strasse nicht ein und überschritt die gesetzlich erlaubte Höhe von 0,8 m um ein Vielfaches – dies die Fakten. Die Verantwortung für die Herstellung des rechtmässigen Zustands trägt A, wobei der Gemeinderat befugt ist, bei Rechtsverletzungen den Rückschnitt der Hecke zu verfügen. Die Krux ist, dass die umstrittene 37-jährige Hecke seit über 30 Jahren zu hoch ist, was die Richterschaft mit Akribie feststellte. Diese durch-

forstete das Bildarchiv der ETH, analysierte den Schattenwurf auf alten Luftbildern, wertete Dokumente und Grundbuchangaben aus und schloss, «dass (die Hecke) seit über 30 Jahren in einer dauerhaft rechtswidrigen Höhe besteht, weshalb die Vorinstanz durch die jahrelange Untätigkeit ihre Befugnis grundsätzlich verwirkt hat, die Wiederherstellung des rechtmässigen Zustandes zu verlangen».

JAHRELANGE UNTÄTIGKEIT DER GEMEINDE

Problematisch war also, dass die Gemeinde die Rechtswidrigkeit der Hecke seit Jahrzehnten tolerierte und der rechtmässige Zustand aus Gründen der Rechtssicherheit nicht unendlich lange angeordnet werden kann. Kein Gemeinwesen darf jahrelang eine Rechtswidrigkeit billigen und plötzlich hart durchgreifen. Die Wiederaufforstung illegal gerodeter Wälder¹ ist so tabu wie der Abbruch rechtswidriger Bauten innerhalb der Bauzone nach 30 Jahren². Diese Rechtsprechung schützt grundsätzlich auch unsere Hecke.

Doch keine Ausnahme ohne Regel. Stehen zentrale Polizeigüter auf dem Spiel, schwindet auch der Bestandesschutz. Man stelle sich verwahrloste Bauten, elektrische Installationen oder drohende Felsstürze vor. Gehen von einem baugesetzwidrigen Zustand Gefahren für Leib und Leben von Personen aus, sind Abbruch oder Stützung trotz Verwirkungsfrist zulässig.³ Wiederherstellungsbefehle müssen dann zum Schutz der Eigentumsfreiheit einer strengen Verhältnismässigkeitsprüfung standhalten. Staatliche Massnahmen müssen zwecktauglich und notwendig sein und ausbleiben, wenn ein milderes Mittel ausreicht. Jeder Eingriff benötigt ein überwiegendes öffentliches Interesse. Hierauf kann sich selbst der bösgläubige A, dieser wusste schliesslich vom Wildwuchs seiner Hecke, berufen.

BAUPOLIZEILICHE GRÜNDE UND VERHÄLTNISSMÄSSIGKEIT

Die jährliche Gemeindemitteilung an Pflanzenliebhaber, Gewächse auf 0,8 m «unter Schere» zu halten und im Sichtbereich zurückzuschneiden, genüge nicht zur Geltendmachung eines Anspruchs auf Wiederherstellung des rechtmässigen Zustandes, so das Gericht. Weshalb sich die Frage stellte, ob die Kappung trotz Verwir-

kungsfrist aus baupolizeilichen Gründen dennoch befohlen werden durfte. Obwohl sich an der fraglichen Verzweigung seit 30 Jahren keine Unfälle ereigneten, nannte das Gericht die Verkehrssicherheit ein wichtiges öffentliches Interesse. Nicht zu beanstanden war also die Tauglichkeit des Heckenschnitts. Doch, wie steht es um dessen Notwendigkeit?

Die Gemeinde argumentierte, die Polizei habe Verkehrssicherungsmassnahmen untersucht, aber weder Alternativen gefunden noch Unterlagen angefertigt. Dieses Vorgehen duldete das Baurekursgericht nicht. Offensichtlich habe man keine Alternativen zur Heckenschere, etwa Stoppsignal, Verkehrsspiegel oder Tempo-30-Zone, ernsthaft geprüft. Es stellte eine Verletzung der Verhältnismässigkeitsgrundsatzes sowie die Rechtswidrigkeit des Kappbefehls fest und begnadete die Hecke (vorerst), solange keine milderen Mittel seriös geprüft wurden. Die Befürchtung der Gemeinde, man müsse also fortan das Alter aller Hecken eingehend prüfen, um Rückschnitte anzuordnen, teile das Gericht nicht: Für Recht und Ordnung verantwortlich zu sein, bedeute auch, Kontrollen und Rundgänge durch die Gemeinde durchzuführen. 30 Jahre hierfür sollten ausreichen.

¹BGE 105 IB 265

²BGE 136 II 359; BGE 107 IA 121

³BGE 107 IA 121, E. 1B

BAUREKURSGERICHT DES KANTONS ZÜRICH 0177/2022 VOM 17. NOVEMBER 2022



***SIMON SCHÄDLER**

Der Autor, Dr. iur., ist Rechtsanwalt und in Schaffhausen tätig.

ANZEIGE

...ich bin 50!
1973 • 2023

Wartungs-Verträge

Rohrreinigung
Kanal-TV Sanierung

24h + Beratung

0848 852 856

rohrmax.ch

NEBENKOSTEN SCHRIFTLICH VEREINBAREN

In der zweiten Jahreshälfte 2022 hat die Zahl der eingeleiteten Schlichtungsverfahren gegenüber dem Vorsemester um 6% zugenommen. Am häufigsten veranlassten ordentliche Vertragskündigungen und Zahlungsforderungen zum Gang an die Schlichtungsbehörde.

TEXT – GABI LATTMANN*



Die diesjährige Schweizerische Tagung der Schlichtungsbehörden fand im Grossratsaal im historischen Rathaus in Bern statt.

BILDER: GABI LATTMANN

► KLEINE UND GROSSE JUBILÄEN

Die Schlichtungsbehörden der Schweiz tagten am 9. Mai 2023 bereits zum zehnten Mal. Rund 100 Personen fanden sich im Rathaus in Bern ein. Weitere 60 Teilnehmer verfolgten die Jubiläumstagung der Schweizerischen Schlichtungsbehörden online. Und ein weiteres wichtiges Instrument in Sachen Mietrecht durfte am selben Tag ein Jubiläum feiern: Der Beschluss vom Bundesrat betreffend die Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen erfolgte ebenfalls an einem 9. Mai, und zwar im Jahr 1990. Zur weiteren Jubilarin darf sich dieses Jahr die Bundesverfassung zählen, die seit 175 Jahren unter anderem auch den Wohnungsbau und das Mietwesen regelt.

NEBENKOSTEN RÜCKEN IN DEN MITTELPUNKT

Die anwesenden Mitglieder der Schlichtungsbehörden widmeten sich Anfang Mai der neusten Rechtsprechung zum Mietvertrag und den damit verbundenen Schlichtungsverfahren. Auch Themen wie die drohende Wohnknappheit (Referat von Martin Tschirren), die steigenden Wohnkosten und

die dadurch in Fokus rückenden Nebenkosten wurden behandelt. Letzteres Thema wurde von Thomas Oberle, Mitglied der Schlichtungsbehörde Winterthur, aufgegriffen. Er führte aus, dass die Differenz von Nebekosteneinnahmen und den effektiven Nebenkosten, die durch falsch ausgestellte Mietverträge im Zusammenhang mit der Nebenkostenauscheidung entstehen, meist vom Vermieter getragen werden müssen. Deshalb sei es ihm ein Anliegen aufzuzeigen, welche wichtigen Punkte es bei der Erstellung des Mietvertrages oder der Anpassung der Nebenkosten zu beachten gebe.

KOSTENDECKUNG ÜBERPRÜFEN

Gemäss Bundesgericht sind die Heiz-, Warmwasser- und Betriebskostenpositionen einzeln im Mietvertrag aufzuführen. Ebenfalls verlangt dieses, dass bei Vorliegen eines schriftlichen Mietvertrages auch die Nebenkosten schriftlich vereinbart sein müssen. Bei Mietverträgen, bei denen keine Nebenkosten ausgeschieden werden, sind diese im Mietzins enthalten. Hier kann der Vermieter nachträglich und mit der nötigen Sorgfalt eine Betriebskostenabrechnung einführen. Auch bei Mietverträgen, bei de-



nen Pauschalen für die Nebenkosten erhoben werden, lohnt sich eine Überprüfung, ob die Kosten noch genügend gedeckt sind. Grundsätzlich können Vermieter und Mieter über die Einführung neuer Nebenkosten, die Erhöhung einer Pauschale oder den Wechsel von einer Pauschal- zu einer Akontozahlung im laufenden Mietverhältnis eine Vereinbarung treffen. Aufgrund der strengen Anforderungen an eine rechtswirksame Nebenkostenvereinbarung ist davon jedoch abzuraten. Hier empfiehlt sich der Weg über die einseitige Vertragsänderung mittels des amtlichen Formulars und unter Berücksichtigung der bundesgerichtlichen Rechtsprechung.

EINE ERHÖHUNG DER AKONTOZAHLUNG IST ANZUSTREBEN

Wurde im Mietvertrag bezüglich der geschuldeten Nebenkosten eine Akontozahlung vereinbart, ist es aufgrund der steigenden Energiekosten sinnvoll, zu tief angesetzte Akontozahlungen zu erhöhen. Denn hohe Nachzahlungen sind für Mieter unangenehm und bergen zudem das Risiko, dass die Nebenkosten mangels Liquidität des Mieters nicht oder nur teilweise beglichen werden können.

Der Vermieter kann dennoch nicht zur Verantwortung gezogen werden, wenn die Akontozahlungen nicht die effektiven Kosten decken. Denn gemäss Bundesgerichtsurteil kann aus den Akontozahlun-

gen nicht die Anerkennung einer Forderung in einer bestimmten Höhe abgeleitet werden.

Eine freiwillige Erhöhung der Akontozahlung mittels einer Vereinbarung beider Parteien auf einen zu bestimmenden Zeitpunkt ist zu empfehlen (siehe dazu die SVIT-Branchenempfehlung vom Juli 2022). Für den Vermieter besteht aber auch hier die Möglichkeit, eine einseitige Vertragsänderung vorzunehmen. Diese Anpassung muss mittels des kantonal genehmigten Formulars für die Mitteilung von Mietzinserhöhungen und anderen einseitigen Vertragsänderungen erfolgen. In diesem Fall gilt wie bei den Mietzinserhöhungen die Kündigungsfrist, Kündigungstermin und die zehntägige Bedenkfrist zu beachten. Die Erhöhung muss zudem begründet werden und soll den Hinweis, dass als Berechnungsgrundlage der Mittelwert dreier effektiver Jahresrechnungen diene, beinhalten.

Es bleibt ferner festzuhalten, dass bei der Einführung weiterer Nebenkosten bei einem Mieterwechsel ebenfalls auf die rechtlichen Anforderungen geachtet werden muss. So ist bei Kantonen, welche das Anfangsmietzinsformular vorschreiben, diejenige Begründung anzugeben, die auch für eine Mietzins-erhöhung in einem laufenden Mietverhältnis vorgesehen wäre.

SCHLICHTUNGSVERFAHREN BLEIBEN ANSPRUCHSVOLL

Die Zahl der Schlichtungsfälle dürfte in den nächsten Monaten aufgrund der aktuellen Gegebenheiten steigen. Wohl auch deshalb wurde dem Referat von Marco Ronzani und Oliver Schürmann über die Lösungsfokussierung in der Schlichtung von Mietstreitigkeiten viel Aufmerksamkeit geschenkt. Denn neben dem Rechtsverständnis tragen weitere wichtige Faktoren wie zum Beispiel ein respektvoller Umgang zwischen den Parteien oder eine ziel- und lösungsorientierte Verhandlung zu einer erfolgreichen Schlichtung bei. Mit einer Quote von über 70% erfolgreich abgeschlossenen Verfahren bleibt der Erfolg des Schlichtungswesens für Miete und Pacht aber ohnehin unumstritten. ■

**DER ERFOLG DER
SCHLICHTUNGS-
BEHÖRDEN IST
BEMERKENS-
WERT.**



***GABI
LATTMANN**

Die Autorin ist Assistentin CEO beim SVIT Schweiz.

MODELL ENTSCHEIDET ÜBER ERFOLG

Das Amt für Grundstücke und Gebäude des Kantons Bern (AGG) verantwortet die Entwicklung und Werterhaltung des eigenen Immobilienportfolios. Ob Bauprojekte ein Erfolg werden, hängt auch von der Wahl des richtigen Zusammenarbeitsmodells ab. TEXT – MICHAEL FRUTIG & STEPHAN LANTER*



Visualisierung des neuen Polizeizentrums in Niederwangen.

BILD: MAAARS ARCHITEKTUR

► ENTSCHEIDUNG MÖGLICHT FRÜH TREFFEN

Das Zusammenarbeitsmodell bestimmt in erster Linie, wie und durch wen ein Bauprojekt geplant und realisiert und welche vertraglichen Regelungen dabei gelten sollen. Es dreht sich also zentral um die Frage der Planungs- und Realisierungspartner sowie deren Beschaffung.

Die Wahl des Zusammenarbeitsmodells stellt eine der zentralen Weichenstellungen in einem Bauprojekt dar und ist möglichst früh zu fällen, damit die Projektphasen von Beginn weg optimal auf das gewählte Modell abgestimmt werden können. Das Zusammenarbeitsmodell sollte somit vor der Auslösung der Projektierung zumindest in den wesentlichen Grundzügen festgelegt sein. Bei einer späteren Bestimmung besteht das Risiko, dass Vorleistungen nicht optimal genutzt werden können oder gewisse Modelle aufgrund bereits eingegangener Verpflichtungen nicht mehr zur Auswahl stehen.

Vereinfacht betrachtet, werden am Markt fünf gängige Zusammenarbeitsmodelle angeboten. Zusammen mit den möglichen Vertrags- und Vergütungsregelungen ergibt sich eine Vielzahl an Kombinations-

möglichkeiten. Dies wäre nicht der Fall, wenn nicht jedes der Modelle seine spezifische Berechtigung hätte. Es geht somit weniger darum, das beste Realisierungsmodell generell zu küren, sondern für die spezifische Aufgabenstellung die bestmögliche Wahl zu treffen.

PROJEKTFORTSCHRITT BESTIMMT WAHLFREIHEIT

Ein wichtiger Bestandteil der Charakteristik von Zusammenarbeitsmodellen ist der Verlauf des Freiheitsgrades (der Bauherrschaft) in Abhängigkeit zur Projektdauer. Modelle mit einem rasch abnehmenden Freiheitsgrad erfordern von der Bauherrschaft eine frühzeitige und stabile Auftragsdefinition. Diese muss zumindest in grossen Teilen funktional formuliert werden können, da aufgrund der frühen Projektphase noch keine projektspezifischen Erkenntnisse gewonnen werden konnten.

Eine frühzeitige Einschätzung der fachlichen und inhaltlichen Komplexität des Bauvorhabens hilft bei der Fragestellung, wann und in welcher Form im Projektverlauf die Projektanforderungen in angemessener Tiefe zur Verfügung stehen und

gegenüber Partnern (Planung/Realisierung) kommuniziert werden können. Dabei ist insbesondere zu beachten, wann die Nutzerbedürfnisse in der notwendigen Detaillierung für die Ausschreibung von Planungs- und Realisierungsleistungen verbindlich und beständig formuliert werden können und ob eine frühzeitige funktionale Beschreibung überhaupt infrage kommt. Aber auch, wann und in welcher Form vom Know-how der beteiligten Planer und Unternehmer profitiert werden kann oder welcher Handlungsspielraum der Bauherr noch haben sollte.

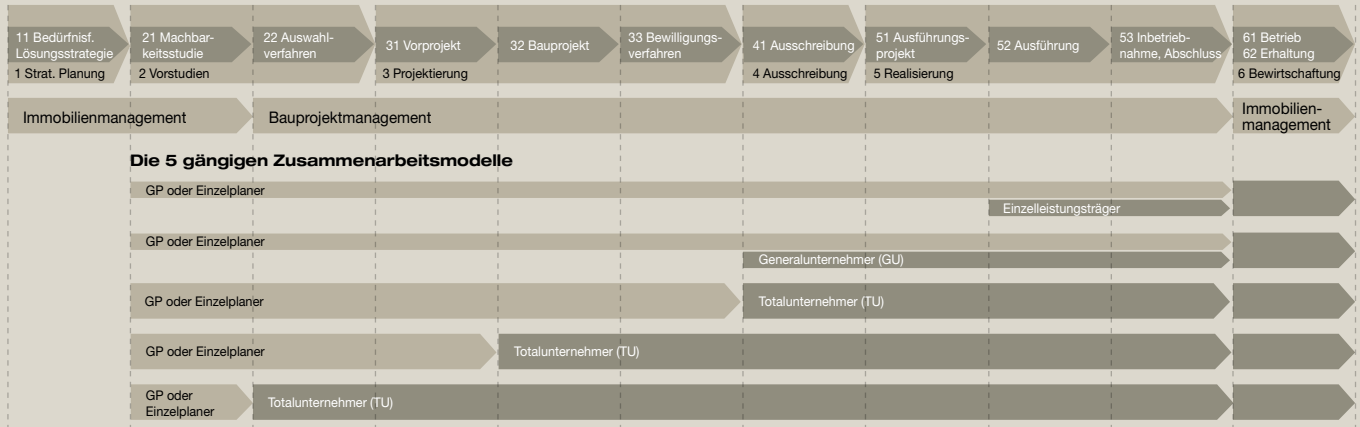
Die Flexibilität innerhalb eines Projektes ist also gekoppelt an den Freiheitsgrad im Projektverlauf. Ein geringer Freiheitsgrad bedeutet eine tiefere Flexibilität hinsichtlich der Veränderung des Auftrags im Projektverlauf.

PROJEKTANFORDERUNGEN SIND ENTSCHEIDEND

Ein Projekterfolg stellt sich dann ein, wenn die Projektziele erreicht sind. Es gilt somit in einer frühen Phase, die Projektziele klar festzulegen, die konkreten Projektanforderungen zu definieren und die kritischen Erfolgsfaktoren zu identifizieren. ►

ZUSAMMENARBEITSMODELLE IN ABHÄNGIGKEIT DER PROJEKTPHASEN

Quelle: Amt für Gebäude und Grundstücke des Kantons Bern



ANZEIGE

Unsere beiden Immobilien-Softwarelösungen «Hausdata» und «Rimo» überzeugen.

Nicht nur wir sind von unseren beiden innovativen Lösungen begeistert, sondern auch unsere vielen oft langjährigen Kunden. Dies ist für uns einerseits Bestätigung unserer Arbeit, zugleich aber auch Verpflichtung und Ansporn, uns stetig zu verbessern. Darum investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwarelösungen.

Nedelko Gacanic, Schulung & Support, Mitglied der GL eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

Jetzt kalkulieren!

Kostenlose
Info-Hotline:
0800 62 82 82

Abonnieren statt investieren:

Enthärtungsanlage inkl. Service mieten
oder 12 Monate günstig ausprobieren.
Im MFH bereits ab weniger als
10 Franken pro Monat und Wohnung!

Flexible Entscheidung nach dem Probejahr:

Rückgabe, Abo oder Kauf

Über 7'500 zufriedene Kunden
in der ganzen Schweiz



Atlis AG

www.



kalkmaster.ch

4500 Solothurn
8105 Regensdorf

Die beste Lösung gegen Kalk!

SYSTEMATIK,
UM SICH FÜR
EIN MODELL ZU
ENTSCHEIDEN

Quelle: Amt für Gebäude
und Grundstücke des
Kantons Bern



Als kritische Erfolgsfaktoren sind jene wenigen Aspekte zu verstehen, die richtig verlaufen müssen, damit die Hauptprojktanforderungen erfüllt werden und sich schliesslich der Projekterfolg einstellt. Diese können bestimmt sein durch die Beherrschung der projektspezifischen Risiken oder durch zeitliche, finanzielle und personelle Begrenzungen. Insofern hängt die Wahl des Zusammenarbeitsmodells massgeblich von den Hauptprojktanforderungen ab.

Detaillierte Projektkenntnisse, die konkrete Festlegung der Projektziele und den damit einhergehenden Hauptanforderungen sowie ein adäquates Chancen- und Risikomanagements sind unabdingbar.

Dabei hilft eine grobe Systematik den entsprechenden Projektkontext zu erfassen. Ebenfalls hat sich die Bauherrschaft jeweils im spezifischen Fall über die eigene Risikobereitschaft Rechenschaft abzulegen. Weiter ist die qualitative und quantitative Ressourcenkapazität auf Bauherrenseite sowie die notwendige Beschaffungskompetenz entscheidend, denn die verschiedenen Zusammenarbeitsmodelle stellen oft ganz un-

terschiedliche Anforderungen an die Bauherrschaft und deren Organe.

Als wesentliches Entscheidungsmerkmal dienen in gewisser Weise auch die Marktverhältnisse. So macht es beispielsweise wenig Sinn, als Bauherr den Markt zum gleichen Zeitpunkt mit mehreren grossen Vorhaben desselben Zusammenarbeitsmodells anzusprechen, da dies sowohl zu internen wie externen Kapazitätsengpässen führen kann.

BAUHERREN MÜSSEN DIE GANZE «KLAVIATUR» BEHERRSCHEN

Erst mit der konkreten Anwendung erfolgt die Erfahrung und die Sicherheit im Umgang mit verschiedenen Zusammenarbeitsmodellen. Das AGG hat in den letzten 15 Jahren bereits alle Modelle einmal umgesetzt, meistens mit Erfolg. Dies spricht dafür, nicht ein einzelnes Zusammenarbeitsmodell zu bevorzugen, sondern das richtige Modell zu wählen. Gleichzeitig besteht aber das Risiko, dass nicht in allen Fällen die notwendige Expertise in angemessenem Masse vorhanden ist oder diese durch den Weggang von Schlüsselpersonen verloren geht.

Das in den nächsten Jahren wachsende Investitionsvolumen, verbunden mit einer steigenden Planungsintensität, stellt die Bauherrschaft vor grosse Herausforderungen. Hierbei bieten die verschiedenen Zusammenarbeitsmodelle grosse Chancen. Voraussetzung dafür bleiben die sorgfältige und systematische Berücksichtigung der den Projekten inhärenten Spezifika und der Verzicht persönlicher Präferenzen einzelner Entscheidungsträger. Oder anders gesagt: Zum richtigen Zeitpunkt professionell angewandt, haben alle Zusammenarbeitsmodelle ihre Berechtigung und verhelfen zum Projekterfolg. ■



***MICHAEL FRUTIG**

Der Autor ist Abteilungsleiter Bauprojektmanagement beim Kanton Bern.



***STEPHAN LANTER**

Der Autor ist Stv. Kantonsbaumeister und Leiter Bauprojektmanagement beim Kanton Bern.

DOSIERUNG DER RISIKEN

Die Planung und Realisierung eines Bauvorhabens lässt sich an eine General- oder Totalunternehmung delegieren. Die Unterschiede liegen in der Ausgestaltung der Vertragsverhältnisse. Verschiedene Aspekte können für die Wahl ausschlaggebend sein. TEXT – MANUEL PESTALOZZI*

BILDER: RENE DÜRR

The Circle beim Flughafen Zürich wurde von 2016–2022 mit einem Totalunternehmervertrag realisiert.



► DELEGIERUNG VON VERANTWORTUNG

Der General- und der Totalunternehmung (GU und TU) ist gemeinsam, dass sie Leistungen der an einem bestimmten Projekt beteiligten Subunternehmen bündeln, koordinieren und überwachen. Das ist oft notwendig, denn «Allrounder-Baukonzerne», wie sie der Schweizer Branchengigant Ernst Göhner (1900–1971) exemplarisch verkörperte, sind heute eher rar. Für jedes Bauvorhaben ist ein spezifisches Team aus diversen Firmen zusammenzustellen. Jemand muss die Besetzung des «Orchesters» auswählen und anschliessend den Taktstock schwingen. Die Bauherrschaft kann dies selbst tun. Die Aufgabe – und mitunter auch das Risiko – lässt sich aber delegieren. Im Maximum beschafft man sich eine Art «Sorglos-Paket» und wartet gelassen die pünktliche Schlüsselübergabe und eine Schlussabrechnung ab.

Das Übertragen von koordinierenden Aufgaben rund um ein Bauprojekt ist gang und gäbe; bei kleineren Umbauprojekten kann eines der beteiligten Unternehmen

den Lead übernehmen. Je grösser das Vorhaben, desto höher ist die Komplexität und die Spezialisierung unter einer wachsenden Zahl von Beteiligten. Der administrative Aufwand wächst. Die Bauherrschaft muss sich etwa überlegen, ob sie selbst Leistungen ausschreiben soll oder dies Profis überlassen möchte, etwa dem Architekturbüro, das sich in diesem Fall neben dem Entwurf und dem Erstellen von Plänen auch um die Wahl der beteiligten Unternehmen kümmert. General- und Totalunternehmen befassen sich schwerpunktmässig mit administrativen Aufgaben und der Koordination. Architekturbüros werden unter ihm Teil des Teams, in dem sie für den räumlichen Entwurf zuständig sind. Man erkennt: Bei der Delegierung von Aufgaben geht es immer auch um die Dosierung von Einfluss und die Regulierung der Mitsprachemöglichkeiten.

PLANEN UND AUSFÜHREN

General- und Totalunternehmung sind keine geschützten Begriffe. Alle natürlichen und juristischen Personen sind grundsätzlich befugt, als solche aufzutreten und ent-

sprechende Leistungen zu erbringen. Es ist grundsätzlich der Inhalt der abgeschlossenen Werkverträge, welche den Begriffen Leben einhaucht. Bei einem GU-Vertrag werden sämtliche Bauleistungen inklusive der Bauleitung in einem einzigen Vertrag zusammengefasst.

Der TU-Vertrag umfasst zusätzlich die Planungsleistungen. Für Letztere lässt sich auch ein separater Generalplanervertrag abschliessen. Wie bereits erwähnt, werden in den Verträgen für konkrete Leistungspakete Preise und Termine vereinbart. Für die Bauherrschaft ändert sich im Wesentlichen der Kontrollaufwand. Sie muss den General- und Totalunternehmungen im Gegenzug Vertrauen schenken.

Für die Vertrauenswürdigkeit der Vertragspartner steht beispielsweise der Verband Entwicklung Schweiz (ES), der sich aus der Vorgängerorganisation VSGU Verband Schweizerischer Generalunternehmer entwickelt hat. «Mit zahlreichen branchentypischen Veranstaltungen nährt ES ein gesamtschweizerisches Netzwerk. Er verfügt über Best Practice zu aktuellen



Beim Grossprojekt The Circle übernahm die Totalunternehmung auch diverse Innenausbauten für spezifische Mieter.

Themata und schliesst sich mit weiteren Verbänden kurz», erläutert Rebecca Kull den Verbandszweck. Die ETH-Architektin ist Mitinhaberin und COO der Schweizer Immobiliendienstleisterin HRS Real Estate AG aus Frauenfeld. HRS betreut Projekte ganz unterschiedlicher Grösse, teils als General-, teils als Totalunternehmung. Die Mitgliedschaft im Branchenverband gehört gemäss Kull neben ausreichenden Bonitäten und Kreditlimiten sowie entsprechenden Referenzen am Markt und qualifizierten Mitarbeitenden zu den Kriterien, die Bauherrschaften bei der Wahl des Vertragspartners berücksichtigen sollten.

SITUATIVE ENTSCHEIDE

Für die Frage, in welchem Fall sich eine Bauherrschaft für eine General- und in welchem Fall für eine Totalunternehmung entscheiden soll, gibt es keine klaren Antworten. «Als Bauherr kann man wählen, ob man nur einen einzigen Vertrag abschliessen möchte – mit der Totalunternehmung, die dann meist alle Risiken trägt. Oder ob man im klassischen GU-Modell den Architekten und die Subplaner als Bauherr auch im direkten Vertragsverhältnis haben möchte», erklärt Rebecca Kull, «es gibt aber weitere, individuell konzipierte Vertragsmodelle, die situativ berücksichtigt werden können, beispielsweise das Kostendach mit offener Abrechnung. Dabei werden die Kosten transparent abgerechnet, der Gesamtleister trägt trotzdem die volle Kostenverantwortung.»

Die Annahme, dass ein TU-Vertrag eine teure Lösung ist, weil sie die Bauherrschaft dafür stärker vom Koordinations- und Überwachungsaufwand entlastet, will die HRS-Miteigentümerin nicht so stehen lassen. «Die integrale Betrachtung, die Projektführung und die klar geregelten Prozesse über

alle Phasen reduzieren Leerläufe», argumentiert sie. «Zudem verfügt gerade eine etablierte Totalunternehmung über ein sehr grosses Fachwissen und interdisziplinäres Denken und Handeln.» Es sei allerdings so, dass diese ein Honorar für Risiko und Garantie verlange. «Jede Versicherung kostet eine Prämie. Totalunternehmungen arbeiten seit Jahren mit sehr tiefen, gelegentlich zu tiefen Risikoprämien. Mehrkosten können entstehen bei fehlender Bauherrenkompetenz und mangelhaften Prozessanläufen.»

So stellt sich denn die Frage: Kann und soll sich die Bauherrschaft nach Vertragsabschluss noch «einemischen»? Wie gestaltet sich ihr Mitspracherecht? Generell lässt sich sagen, dass bei einem GU-Vertrag das Planungsteam entweder unter einem Generalplaner agiert oder rechtlich-organisatorisch direkt der Bauherrschaft zugeordnet ist. «Bei der Auswahl der Subunternehmer hat die Bauherrschaft ein Mitsprache- und Mitentscheidungsrecht», erklärt Rebecca Kull. «Beim TU-Vertrag hat die Bauherrschaft ein umfassendes Mitspracherecht bei der Planer- und der Subunternehmerauswahl. So kann es beispielsweise vorkommen, dass der Vertragspartner ein bereits bestehendes Planungsteam übernimmt.» Mögliche Einschränkungen bei der Mitbestimmung sieht Kull bei integralen Firmen mit eigenen Planungs- und Bauproduktionsabteilungen. Sie hat auch schon erlebt, dass man einen GU-Vertrag nachträglich durch einen TU-Vertrag ersetzt. «Dies geschieht insbesondere dann, wenn die Bauherrschaft während des Bauprozesses die gesamte Verantwortung für Planung und Realisierung delegieren will. Besser ist es allerdings, wenn sich der Bauherr vor dem Baubeginn für ein Vertragsmodell entscheidet», meint sie.

ÄHNLICHKEITEN UND UNTERSCHIEDE

Sieht man Bauwerken an, ob sie mit dem einen oder dem anderen Vertragsmodell erstellt wurden? Auf die Bitte an HRS um je ein Beispiel, fällt die Wahl auf zwei Grossprojekte der engeren und weiteren Flughafeninfrastruktur. In Genf-Cointrin betreute HRS als Generalunternehmung das Projekt «Aile Est», den neuen modernen Terminal für Langstreckenflüge am Flughafen Genf. Auf die Frage an die Bauherrschaft nach dem Grund für diese Vertragsart sagt Philippe Moraga, Leiter Infrastruktur Genève Aéroport: «Die Generaldirektion wünschte eine markante architektonische Geste. Deshalb entschied man sich bei der Planung für einen von der Ausführungsorganisation separaten Studienauftrag.» In der Realisierungsphase bestand dabei immer noch ein direkter Kontakt zwischen der Bauherrschaft und dem Planungsteam, das die Realisierung begleitete. Philippe Moraga deutete an, dass man heute wohl anders entscheiden würde. Da es sich um heikle, situative Entscheide handelt, will man sich nicht detaillierter äussern.

Als TU-Beispielprojekt nannte HRS The Circle beim Flughafen Zürich. Hier wurde nach dem Architekturwettbewerb ein entsprechender Vertrag abgeschlossen. Die Flughafen Zürich AG wollte die Frage nach dem Entscheid für die Vertragsform nicht beantworten. Das Projekt mit seiner Grösse und Komplexität sei ein Extrembeispiel und ungeeignet für einen «klassischen Vergleich TU/GU», begründete die Pressestelle nach Rücksprache diese Zurückhaltung.

So scheinen es letztendlich juristische und soziologische Motive zu sein, die gemeinsam mit ökonomischen Berechnungen den Ausschlag für die Wahl der Vertragsform geben. Dies zeigt, dass es im Baubereich auch bei solchen Vertragsverhältnissen keine einfachen Standardlösungen gibt. Die eingangs dieses Abschnitts gestellte Frage kann man nur spekulativ beantworten: Möglicherweise wird die Vertragsform die Geschichte des Gebäudes und seine Beständigkeit durch die Betriebsjahre mitprägen. ■



*MANUEL PESTALOZZI

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

NEUES WOHN- QUARTIER AUF DEM GLASI-AREAL

Bis Ende 2022 sind alle Wohnungen fertiggestellt worden. Die Baugenossenschaft Glattal, die Logis Suisse AG und die Seraina Investment Foundation verfolgen zusammen mit der Steiner AG das ehrgeizige Ziel, in Bülach Nord ein Vorbild für verdichtetes Bauen der Zukunft zu realisieren.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER*



Auf dem Glasi-Areal am Bahnhof Bülach ist ein neuer Stadtteil mit rund 580 Wohnungen und 20 000 Quadratmetern Gewerbe- und Büroflächen entstanden.

BILDER: STEINER AG / STUDIO GATARIĆ FOTOGRAFIE

▶ AREAL LAG EINIGE JAHRE BRACH

Nur der Name erinnert noch an die industrielle Vergangenheit des Areals, auf dem während mehr als 100 Jahren Glas hergestellt wurde. Nachdem die Firma Vetropack den Produktionsstandort in Bülach im Jahr 2002 stilllegte, lag das Glasi-Areal für einige Jahre brach. Bis sich die Stadt daran machte, die mögliche Entwicklung des Geländes und der umliegenden ehemaligen Industriegelände untersuchen zu lassen. Um für soziale Nachhaltigkeit zu sorgen, wurden die planungsrechtlichen Voraussetzungen in einem Gestaltungsplan festgehalten. 2012 kauften schliesslich die beiden gemeinnützigen Wohnbauträger Baugenossenschaft Glattal und Logis Suisse AG das Glasi-Areal. Für die Entwicklung und die Ausführung schlossen sie einen exklusiven Vertrag mit dem erfahrenen Projektentwickler und Totalunternehmer Steiner AG ab. Die Division Immobilienentwicklung von Steiner übernahm fortan sämtliche Leistungen der Projektentwicklung und startete mit der Marktanalyse und einer detaillierten Chancen- und Risikobewertung. Um geeignete Lösungen zu evaluieren, folgte ein einstufiger städtebaulicher Studienauftrag. Zu diesem wurden einheimische und internationale Architektenbüros eingeladen, um ihre Ideen für ein neues Stadtquartier vorzubringen.

DICHTES NETZ MIT HOHEM WOHNWERT

Die Vision der Auftraggeber sah vor, ein wohnliches Quartier mit ökonomisch vertretbaren Miet- und Eigentumswohnungen zu schaffen, das eine hohe soziale Durchmischung ermöglicht. Und das alles in einer für Schweizer Verhältnisse ungewöhnlichen Dichte. Um diese positiv zu gestalten, sollten auch höchste Ansprüche an modernen Wohnkomfort erfüllt werden und neben ausreichend Raum für gemeinschaftliche Aktivitäten genauso Rückzugsmöglichkeiten vorhanden sein. In der Entstehung ist jetzt ein neuer Stadtteil mit rund 580 Wohnungen und gut 20 000 Quadratmetern Gewerbe- und Büroflächen. Bis Mitte 2024 soll ein oberirdisches Bauvolumen von rund 315 000 Kubikmetern vollständig realisiert sein.

Unter den elf teilnehmenden Entwurfsbüros konnte das Konzept von Duplex Architekten aus Zürich überzeugen: Duplex gingen bei ihrem Ansatz von aussen nach innen vor. Dafür definierten sie zuerst die Zwischenräume und dann – davon ausgehend – die Gebäude. Die Basis bildet ein Netz aus strahlenförmigen Strassen, an deren vier Haupt-Kreuzungspunkten sich je ein Platz befindet. Die Strassen im Glasi-Quartier sind dem Leben und der Begegnung vorbehalten, für motorisierte Fahrzeuge sind sie lediglich beschränkt zugänglich; der Autoverkehr wird

Fassaden des Glasi-Areals in Bülach.

an den beiden Eingängen zum Areal direkt in die Tiefgarage geleitet.

Im nächsten Schritt entwarfen die Architekten an den Plätzen, Rändern und Strassen die Wohnungen, die je nach Lärmsituation mit tief einschneidenden Loggien oder auskragenden Balkonen versehen sind. Die Wohnhäuser in Form von Vier- bis Sechsspännern umfassen ein breites Spektrum an Wohnungstypen: preisgünstige Wohnungen für Junge und Ältere, für Paare, Singles und Familien. Dazu kommen Sonderformen für das Wohnen im Alter oder für Patchworkfamilien in grossen Wohngemeinschaften. Der Blickfang des Quartiers ist das 60 Meter hohe Hochhaus «Jade» mit 75 attraktiven Eigentumswohnungen, das von Wild Bär Heule Architekten entworfen wurde.



EIN ATTRAKTIVER NUTZUNGSMIX

Die Erdgeschosse auf dem Areal werden an Gastbetriebe, Supermärkte oder sonstige Detailhändler vermietet, zum Teil sind dort öffentliche Gemeinschaftsräume geplant. Neben einem Wohn- und Pflegezentrum mit 62 Wohnungen für Menschen im Rentenalter und 40 Zimmern für Pflegebedürftige entsteht am westlichen Rand des Areals ein grosses Gewerbe- und Dienstleistungsgebäude, welches unter anderem ein Zentrum für digitale Innovation im Gesundheitswesen beherbergen wird. Zudem konnte eine gemeinnützige Sozialinstitution, die Menschen mit psychischen, physischen oder sozialen Beeinträchtigungen auf ihrem Weg begleitet und unterstützt, als langfristige Ankermieterin für diesen Gewerbebau gewonnen werden. Mit ihrem Publikumsangebot wird

diese Stiftung im Glasi-Quartier einen wichtigen Beitrag zur lebendigen Vielfalt und breiten Durchmischung des neuen Bülacher Stadtteils leisten. Abschliessend konnte ein weiterer Mietvertrag mit einem Spezialisten für Brückenlager, Fahrbahnübergänge und Erdbebenschutzsysteme abgeschlossen werden, wodurch das Gebäude bereits vor Beginn der Rohbauarbeiten vollvermietet war. Dies widerspiegelt die gut geplante Entwicklung, die von Beginn weg im Einklang mit der Positionierung des Wirtschaftsstandorts Bülach gestanden ist. Auch die mehr als 350 gemeinnützigen Mietwohnungen auf dem Areal waren schnell vermietet. Zudem waren alle 110 attraktiven Eigentumswohnungen im Hochhaus und einem weiteren Gebäude frühzeitig verkauft.



***GERALD BRANDSTÄTTER**

Der Autor ist freier Fachjournalist mit den Schwerpunkten Architektur und Immobilien.

ANZEIGE





Stefan S. Fahrländer / Stephan G. Kloess

Immobilienökonomie

Lehrbuch in 2 Bänden

 **JETZT BESTELLEN:**
VALUATION.SWISS/SHOP



FREIHEIT DURCH REDUKTION

Die junge Genossenschaft Homebase erstellt Häuser mit flexiblen Wohnmodulen ohne Heizung und mit minimalem Ausbaustandard. Das ermöglicht gestalterische und finanzielle Freiheit für die Bewohner.

TEXT – ISABEL BORNER & JOËLLE ZIMMERLI*



Selbstaufgebautes Wohnatelier des Pilotprojekts Coopérative d'atelier. BILDER: BARBARA BÜHLER

► GÜNSTIGE WOHNÄRÄUME

Im Wohnungsbau gibt es wenig Innovation. Wohnungsunternehmen meiden in der Regel Risiken, weil Gebäude über Jahrzehnte stehen bleiben. Die Genossenschaft Homebase verlässt die Komfortzone: Sie buchstabiert beim mittlerweile gewohnten hohen Standard zurück und reduziert das Wohnen auf das Wesentliche. Dank eines konsequenten Konzepts hat die Genossenschaft die Möglichkeit, konkurrenzlos günstigen Wohnraum anzubieten: Wenig Haustechnik, minimaler Ausbau, einfache Gebäudetypologie. Das bringt nicht nur eine Kostenmiete im Neubau, die circa 30% unter der Marktmiete liegt, sondern führt auch zu einem ökologisch vorbildlichen Projekt und maximaler Gestaltungsfreiheit für die Bewohnenden.

EIN WANDELBARES HAUS

In Pratteln baut Homebase das Wohnhaus «Südbaustein» mit 87 flexiblen Modulen. Sie sind 40 oder 80 Quadratmeter gross und können über schallisolierte Türen zusammengelegt und auch wieder getrennt werden. So sind von Singlehaushalten über Paare bis hin zu Familien und Wohngemeinschaften alle Wohnungsgrößen und Lebensformen möglich. Auch eine Kombination von Arbeiten und Wohnen ist mit zwei zusammengelegten oder zwei separat zugänglichen Modulen denkbar.

Die Flexibilität ermöglicht es, dass die Räume an veränderte Lebensumstände angepasst werden können. Kinder werden geboren und ziehen wieder aus, Wohngemeinschaften bilden sich und lösen sich wieder auf, für die selbstständige Tätigkeit

INFOBOX

Lage	Zentrale Pratteln, Gallenweg 8, 4133 Pratteln
Anzahl Module	87
Anlagekosten	ca. 30 Mio. CHF
Baubeginn/Bezug	Q2 2024 / Q1 2027
Primarschule	2 Gehminuten
Sekundarschule	5 Gehminuten
Lebensmittelladen	8 Gehminuten
Bahnhof Pratteln	5 Gehminuten
Naherholungsgebiet	15 Gehminuten
Informationen	www.homebase.swiss

wird ein zusätzlicher Arbeitsraum benötigt – das Gebäude macht alles mit.

Jedes der minimal ausgebauten Module beinhaltet beim Einzug ein Sanitär- und ein Küchenelement, welche frei im Raum platziert werden können. Die Bewohnenden übernehmen den Ausbau und entscheiden selbst über die Gestaltung des Grundrisses und den Komfort – so wie es beim Stockwerkeigentum üblich ist. Das Ange-

bot spricht deshalb auch Menschen an, die eine finanziell günstigere Alternative zum Wohneigentum suchen.

Sind die Investitionen in den Anteilschein und den Ausbau getätigt, profitieren die genossenschaftliche Gemeinschaft von einem günstigen monatlichen Mietzins. Dieser leistet einen Beitrag dazu, die Lebenshaltungskosten tief zu halten. Das Modell eignet sich deshalb besonders gut für Personen, die von der Altersvorsorge leben oder als Selbstständige unregelmässige Einkommen haben.

Das Haus funktioniert ohne Heizung. Die Sonne, die Menschen und die Abwärme technischer Geräte bringen Wärme herein, während die dicken, gemauerten Wände dafür sorgen, dass sie im Gebäude bleibt. So verbraucht das Gebäude keine Energie im Betrieb und schont die Umwelt. Es werden wo immer möglich Materialien eingesetzt, die sich wiederverwenden lassen und nach dem Rückbau nicht auf der Deponie landen.

Auf dem Erlenmatt-Areal in Basel gibt es bereits ein solches Haus von Degelo Architekten. Die «Coopérative d'ateliers» ist eine Genossenschaft für Kunstschaffende, die dort seit über zwei Jahren Leben und Arbeiten verbinden.

EIN NEUES QUARTIER IN EINER AUFSTREBENDEN GEMEINDE

Der «Südbaustein» ist in guter Nachbarschaft. Er ist Teil des Areals «Zentrale Pratteln» mit insgesamt 480 Wohnungen. Die sechs gemeinnützigen Entwicklungspartner Logis Suisse, Gewona Nord-West, Wohnbau-Genossenschaft Nordwest (wgn), Mietshäuser Syndikat, Terra/Habitare Schweiz und Homebase entwickeln das Areal gemeinsam. Für die Genossenschaft Homebase ist es wichtig, sich als Teil des gesamten Angebots zu verstehen. Unter Federführung der Logis Suisse stimmen sich die Bauträger ab, welche Wohnformen, Gemeinschaftsräume und Versorgungsan-



Frei platzierbarer Sanitärblock im Edellohnbau.

gebote im Quartier gemacht werden. Dazu zählen unter anderem ein gemeinsamer, begrünter Wohnhof, die historische Shedhalle, Gästezimmer, Ateliers sowie Gastronomie und kleinere Geschäfte.

Am Bahnhof Pratteln wandelt sich die Gemeinde vom Industrie- zum Wohnquartier. Die Zentrale Pratteln ist nur der Anfang einer grösseren Transformation. Mit dem Hiag-Areal (31 585 Quadratmeter), dem Bredella-Areal (80 000 Quadratmeter), einem neuen Gemeindezentrum und einer neuen Schule wird sich Pratteln in den kommenden Jahren für die eigene Bevölkerung und neue Zielgruppen weiterentwickeln.

DIE GENOSSENSCHAFT HOMEBASE

Für den «Südbaustein» auf dem Areal «Zentrale Pratteln» ist momentan die Baueingabe in Vorbereitung. Der Rückbau beginnt bald. Im Frühling 2024 ist Baustart und spätestens im Frühjahr 2027 kann

eingezogen werden. Für Homebase gibt es noch einige Herausforderungen auf dem Weg zum innovativen Wohnhaus. Die 2017 von Heinrich Degelo und Felix Leuppi gegründete Genossenschaft zählt 28 Mitglieder. Im Jahr 2021 hat sie mit einem umfangreichen Partizipations- und Kommunikationsprozess für den «Südbaustein» begonnen. Regelmässig finden Informationsveranstaltungen und Workshops statt. Infolgedessen sind bereits diverse Module reserviert. Doch die Genossenschaft ist noch jung und hat im Vergleich zu älteren Genossenschaften wenig Eigenkapital. Damit Projekte trotzdem vorangetrieben werden können, haben Interessierte an einem sozial und ökologisch nachhaltigen Wohnungsbauprojekt die Möglichkeit, das Projekt mit verzinsten freiwilligen Anteilsscheinen zu unterstützen. Sie erhalten dabei spannende Einblicke in die Entwicklung und Bewirtschaftung nachhaltiger Gebäude. Damit innovative Projekte im gemeinnützigen Wohnungsbau entstehen können, braucht es Architektinnen und Fachplaner mit Mut und Investoren mit Weitblick. ■



*ISABEL BORNER

Die Autorin ist Vorstandsmitglied der Homebase, Genossenschaft für selbst gestaltetes Wohnen und Arbeiten.



*JOËLLE ZIMMERLI

Die Autorin ist Vorstandsmitglied der Homebase, Genossenschaft für selbst gestaltetes Wohnen und Arbeiten.

AM ANFANG STEHT DIE EIGENE WOHNUNG

Obdachlose Menschen sollen bedingungslos eine eigene Wohnung und Beratung erhalten. Vermieter und Eigentümer sind gefragt und brauchen Mut für eine Zusammenarbeit mit der Heilsarmee.

TEXT – THOMAS FROMMHERZ*



Die Heilsarmee sucht geeigneten Wohnraum und bietet Beratung rund um das eigenständige Wohnen nach dem Leben auf der Strasse an. BILD: 123RF.COM

► ZUERST EINMAL DIE EIGENE WOHNUNG

Mit dem Projekt Housing First startete Basel-Stadt die Massnahme zur konkreten Umsetzung des Rechts auf Wohnen. Das Recht auf Wohnen wurde in die Verfassung des Kantons aufgenommen. Im Auftrag der Sozialhilfe Basel-Stadt entwickelte die Heilsarmee Wohnbegleitung ein Konzept zur Durchführung von Housing First. In diesem Projekt erhalten langjährig obdachlose Menschen als Erstes eine eigene Wohnung, ohne dass sie irgendwelche Vorleistungen erbringen müssen. Die Heilsarmee sucht geeigneten Wohnraum und bietet Beratung rund um das eigenständige Wohnen nach dem Leben auf der Strasse an.

«Endlich bin ich weg von der Szene», sagt Frau N., nachdem sie nach über zehn Jahren auf der Strasse wieder einen eigenen Mietvertrag hat. Sie kann endlich ihre Sachen wieder unterstellen, ohne dass sie Angst haben muss, dass sie gestohlen werden. Sie kann kommen und gehen, wann sie will und auch einmal abschliessen und ihre Ruhe haben. Auf der Strasse geht das nicht. «Fast überall bist du höchstens geduldet, in Cafés musst du zahlen, Tramfahren geht auch nicht den ganzen Tag. Mit Essen kannst du dich versorgen, dafür gibt es genügend Angebote.» Die ersten drei Monate in der eigenen Wohnung waren hart: Frau N. schlief auf dem Boden, obwohl sie ein neues Bett bekommen hatte – Macht der Gewohnheit. Sie kochte mit ihrem Campingkocher, das kennt sie von früher. Ein Badezimmer mit WC und Wanne kommt ihr wie ein Traum vor.

Frau N. hat ihre Hauterkrankung in den Griff bekommen, ihre Zähne saniert und arbeitet als Ver-

käuferin eines Strassenmagazins. Jeden Dienstag trifft sie sich mit ihrer Bezugsperson der Heilsarmee und bringt ihre Post vorbei, um sie gemeinsam durchzusehen. Das Heroin lässt sie nicht los, mittlerweile bezieht sie es in einer Abgabestelle. Die Stimmen in ihrem Kopf sind leiser geworden, mit ihren Nachbarn hat sie sich geeinigt. Frau N. möchte in ihrer Wohnung bleiben. Als Nächstes möchte sie einen Fernseher, Internet und eine eigene Rufnummer.

ZAHLEN UND FAKTEN

Im März 2023 nahmen insgesamt 26 Menschen an unserem Projekt teil. Davon haben 20 Menschen einen eigenen Mietvertrag erhalten. Zwei Personen konnten eine Wohnung in einer Alterssiedlung finden. Wir begleiten und beraten 12 Teilnehmerinnen und 14 männliche Teilnehmende.

Es gab seit Projektstart vier Kündigungen. In drei Fällen war Ruhestörung ein Grund, Verwahrlosung in einem Fall. Andere Gründe waren Betteln im Haus, Schlüsselverlust, Kündigung anderer Mieter, Schwierigkeiten mit der Nachbarschaft. Wir bemühen uns, für diese Personen Anschlusslösungen zu finden (anderes Quartier, stationäre Einrichtungen). Partner für die Wohnungsvermittlung waren die Wohngenossenschaft Nordwest, die Christoph Merian Stiftung und Immobilien Basel-Stadt.

Die Zusammenarbeit mit den teilnehmenden Personen gestaltet sich mehrheitlich gut. Das Gros benötigt nur gelegentliche Gespräche und ihnen ist eine Ansprechperson für persönliche Angelegenheiten wichtig. Gemäss den Rückmeldungen wird das Unterstützungsangebot sehr gern in Anspruch genommen.

**DAS BEDINGUNGSLOSE
GRUNDRECHT
AUF WOHNEN
IST GESAMT-
GESELL-
SCHAFTLICHE
VERANTWORTUNG.**



Frau N. wohnt seit 15 Monaten in ihrer Wohnung. Hier ein Blick in ihr Wohnzimmer.
BILD: FRIEDEL AMMANN

HERAUSFORDERUNGEN IN BASEL-STADT

Eine eigentliche Herausforderung für unser Projekt ist es, mutige Verwaltungen und Eigentümer zu finden, die Wohnungen für Housing First zur Verfügung stellen. Wir sind uns darüber im Klaren, dass Schwierigkeiten auftauchen können. Wir versuchen diese mit unserem Beratungsangebot aufzufangen. Grundgedanke von Housing First ist, das Menschenrecht auf Wohnen in der ganzen Schweiz durchzusetzen. Dieser Gedanke heisst andersherum: Wohnen muss man sich nicht verdienen müssen. Nachbarn und Verwaltungen möchten Ruhe und Sicherheit in ihren Wohnungen. Hier gilt, Nachbarn und Eigentümer zu sensibilisieren, und es braucht ein entsprechendes Coaching für den Umgang mit Menschen, die in ihrem Verhalten herausfordernd sein können. Es gibt einige Wohngenossenschaften und private Eigentümer, die sich entschieden haben, sich dieser Herausforderung zu stellen. Hier kann Housing First als Ansprechpartner vermitteln, um ein Miteinander zu fördern.

KOMMT HOUSING FIRST IN DER SCHWEIZ?

Es gibt einige Initiativen und Postulate zu Konzepten mit dem Housing-First-Gedanken wie etwa in Zürich und Luzern. Einige Angebote wie etwa das Begleitete Wohnen der Perspektive Solothurn orientieren sich an Housing First. In Basel hat das Angebot seinen Platz gefunden, und wir sind zuversichtlich, dass sich Housing First als neues Wohn- und Beratungsangebot etablieren wird.



***THOMAS FROMMHERZ**

Der Autor arbeitet bei der Heilsarmee und ist für die Wohnbegleitung «Housing First» verantwortlich.

ANZEIGE

Andreas Schlecht – Unternehmensleiter
as immobilien ag, Bern-Mühleberg:

« Die Software von **W&W** deckt unsere hohen Erwartungen in allen Bereichen ab. »

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

wwimmo.ch

DER VERGESSENE NORMALZUSTAND

Die Zukunft verlangt von der Immobilienbranche Flexibilität. Flexibilität in der Konzeption, Flexibilität in der Nutzung, Flexibilität in der Vermarktung. Wir sind also zurück im Normalzustand.

TEXT – Ruedi Tanner*



Das Bedürfnis nach neuen Konzepten für eine funktionale Integration und Konvergenz unterschiedlicher Lebensbereiche steigt.

BILD: ZVG

► BETONGOLD

Ein Immobilienkauf ist auch ein Investment und kann deshalb mit finanziellen Risiken verbunden sein. Diese theoretische Selbstverständlichkeit ist in der Praxis in den vergangenen Jahren in Vergessenheit geraten. Das Geld in Form von Hypotheken war praktisch kostenlos, die Zinsen zu vernachlässigen. Und weil die Börse so volatil war und Festzinsprodukte kaum Erträge generierten, erhielt der Immobilienmarkt und mit ihm die Preise einen zusätzlichen Schub. Der Run auf Immobilien war enorm. Und das knappe Angebot, gerade in urbanen Gebieten, trug das Seine dazu bei, dass – etwas überspitzt formuliert – fast alles gekauft wurde, was aus Beton war. «Betongold» wurde seinem Ruf wieder einmal gerecht. Der damit verbundene unaufhaltsame Preisanstieg

erfolgte wenig differenziert. Kriterien, die zu Normalzeiten die Bewertung eines Objekts entscheidend bestimmen, spielten kaum eine Rolle.

Doch jetzt ist er da: der Normalzustand. Und mit ihm eine gewisse Risikozunahme. Fremdkapital kostet wieder, die Zinsentwicklungen sind mittel- und langfristig schwierig abzuschätzen, neue ökonomische und politische Risiken mit Teuerung und globalen Instabilitäten machen auch den Immobilienmarkt unberechenbarer.

ALLES IM MODERATEN RAHMEN

Wohlgemerkt: alles noch immer im moderaten Rahmen. Die Nachfrage auf dem Immobilienmarkt überwiegt in vielen Segmenten das Angebot deutlich. Die viel zu niedrige Neubautätigkeit schafft keine Abhilfe. Doch was eine

eigentliche Rückkehr zum Normalzustand ist, scheint gerade Schockwellen im Land auszulösen. Dabei gilt nur, was eigentlich immer Realität ist: Potenzielle Verkäufer, interessierte Käufer, Vermieter und Mieter, alle müssen wieder flexibler werden – und vielleicht auch realistischer.

FLEXIBLER UND REALISTISCHER

Denn der Immobilienmarkt der Zukunft wird flexibler und realistischer. Er wird sich wieder mehr an den effektiven Lebensrealitäten der Menschen ausrichten und nicht nach kurzfristigen Opportunitäten. Die Lebensformen und Wohnansprüche verändern sich. Für den Immobilienmarkt heisst das: Das Bewusstsein für nachhaltige und flexible Konzepte, die kurzfristige Nutzungsänderungen zulassen, steigt. Mehr noch: Kurz-

fristige Umnutzungsmöglichkeiten werden zum Imperativ! Wenn sich Familienzuwachs ankündigt, erwachsene Kinder ausziehen oder pflegebedürftige Angehörige ins Haus geholt werden, müssen auch Wohnflächen und -räume flexibel gestaltet werden können. Neben adaptiven, lernenden Technologielösungen gehören zum Smart Home also auch «mitwachsende» Grundrisse und flexible Zonierungen. Das künftige Wohnen wird vernetzt und smart sein. Und ökologisch nachhaltig.

ÖKOLOGISCHE STANDARDS

Nachhaltigkeit und Ökologie werden in den kommenden Jahrzehnten die Immobilienwirtschaft immer stärker bestimmen. Die Suche der Kundinnen und Kunden nach nachhaltigen, umweltschonenden, klimaneutralen und

gesunden Lebensweisen sorgt dafür, dass Immobilien alle ökologischen Standards erfüllen müssen.

In den nächsten Jahren werden die klassischen Grenzen zwischen Wohnen und Arbeiten, zwischen Beruf und Freizeit, öffentlich und privat, Familien- und Freundeskreis noch weiter verschwimmen. Das Bedürfnis nach neuen Konzepten für eine funktionale Integration und Konvergenz unterschiedlicher Lebensbereiche steigt. Dazu kommt mit der Digitalisierung und mit der Vernetzung eine noch nie dagewesene lokale Unabhängigkeit bei zugleich erhöhter

zeitlicher Beanspruchung.

Wohnen und Arbeiten, Arbeiten und Konsum, Kinder- und Altenbetreuung am Wohn- und Arbeitsort, Privat- und Geschäftsleben – all das wird künftig (wieder) stärker ineinandergreifen. Weil bauliche Strukturen künftig schneller und flexibler auf gesellschaftliche Veränderungen reagieren müssen, die notwendigen Herstellungs-, Bewirtschaftungs- und Modernisierungskosten jedoch weiterhin hoch sind, werden Wohnun-

gen, Grundrisse, Gebäude und Quartiere zunehmend multifunktional und nutzungsneutral gestaltet.

RUND UM DIE UHR IN BETRIEB

Durch intelligente Nutzungskonzepte werden aus reinen Wohn- oder Bürohäusern neu Immobilien, die rund um die Uhr «in Betrieb» sind. Co-Working- und Co-Housing-Modelle gewinnen an Bedeutung. Immobilienmakler werden darauf mit flexiblen Angeboten, neuen Kundensegmentierungen und differenzierten Vermarktungskonzepten reagieren. Wohnungen, Gebäude, Sied-

lungen und Stadtteile werden zunehmend als Gesamtsystem gedacht und angeboten, die Wohnen, Arbeiten und Freizeit integrieren. So werden sie nicht nur lebendiger, bunter und sozialer, sondern vor allem zukunftsfähiger und profitabler. ■



*RUEDI TANNER

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

ANZEIGE

Sicherheit ist Vertrauenssache

Mit den smarten Alarm- und Sicherheitssystemen **SecuriSafe Easy** schützen Sie Ihre Liebsten und Ihr Eigentum wirksam vor Einbrüchen und weiteren Bedrohungen.

Securiton AG, Alarm- und Sicherheitssysteme
Alpenstrasse 20, CH-3052 Zollikofen
www.securiton.ch, info@securiton.ch

Ein Unternehmen der Securitas Gruppe Schweiz

 **SECURITON**
Für Ihre Sicherheit

LEITFADEN LADE- INFRASTRUKTUR IN MIETOBJEKTEN

«Laden zuhause» spielt für die Verbreitung der E-Mobilität eine zentrale Rolle. Swiss eMobility, EnergieSchweiz sowie SVIT Schweiz, Hauseigentümer- und Mieterverband haben einen Leitfaden für Eigentümer und Bewirtschafter erarbeitet. TEXT – IVO CATHOMEN*



Den Lademöglichkeiten zuhause – im Wohneigentum und in Mietliegenschaften – kommt bei der Elektrifizierung des Individualverkehrs eine Schlüsselrolle zu. BILD: 123RF.COM

► DOMINIERENDE ANTRIEBSTECHNIK

Bereits 2035 könnte über die Hälfte aller Personewagen in der Schweiz ein Steckerfahrzeug sein. Zu diesem Schluss kommt eine Studie, die das Bundesamt für Energie BFE Mitte Mai präsentiert hat.¹ Damit wären 2035 insgesamt 2,8 Mio. Steckerfahrzeuge auf den Schweizer Strassen unterwegs. Und 2050 soll batterie-elektrisch der klar dominierende Antrieb bei Personewagen sein. Doch ein breit abgestütztes Verständnis, wie die Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge künftig effizient gestaltet sein soll, fehlte bis-

lang. Nun liegt eine Gesamt-sicht vor, bei der die Ansichten von 51 relevanten Organisationen (Auto, Immobilien, Energie, Verwaltung) eingeflossen sind. Der SVIT Schweiz hat sich an der Erarbeitung der Studie beteiligt, denn der Immobilienwirtschaft kommt bei der Entwicklung eine tragende Bedeutung zu.

«LADEN ZUHAUSE» IST PRIORITÄR

Die an der Studie beteiligten Akteure kommen zum Schluss, dass unter den verschiedenen Varianten von Lademöglichkeiten den privaten Ladestationen die tragende

Bedeutung zukommt. Das Laden zuhause entspricht dem Bedürfnis der Halter von Elektrofahrzeugen. Das bedeutet, dass bis 2035 rund 2 Mio. private Ladepunkte in der Schweiz entstehen müssten. Der Aufbau der privaten Ladeinfrastruktur in Gebäuden ist allerdings kein Selbstläufer. Neben Anreizen braucht es vor allem für Eigentümer von Mietliegenschaften Planungs- und Investitionssicherheit.

Für Fahrzeughalter ohne Lademöglichkeit zu Hause oder am Arbeitsplatz – die Studie rechnet für 2035 mit 400 000 bis 1 000 000 solchen Steckerfahrzeugen – braucht

es ein allgemein zugängliches Ladenetz möglichst in der Nähe des Wohnorts. Im Jahr 2035 braucht die Schweiz bis zu 84 000 allgemein zugängliche Ladepunkte. Der Bedarf wird regional unterschiedlich sein. Aktuell gibt es knapp 10 000 allgemein zugängliche Ladestationen.

Weil die Elektrifizierung der Personewagen schneller als angenommen zunimmt, ist der Strombedarf höher als prognostiziert. Es wird für 2035 mit einem Strombedarf von 7,3 TWh gerechnet. Gleichzeitig wird dadurch der Verbrauch fossiler Energieträger im Verkehr deutlich rascher

reduziert werden können. Das bedeutet, dass der Aufbau der Ladeinfrastruktur in rund zwölf Jahren weitgehend abgeschlossen sein muss.

LEITFADEN ZUM LADEN IN MIETOBJEKTEN

Da das Laden zuhause in Zukunft eine zentrale Rolle spielt, gilt dem Ausbau der Infrastruktur am Wohnort ein besonderes Augenmerk. Anders als für Eigenheimbesitzer sind Mieter dabei auf die Bereitschaft der Vermieterschaft angewiesen, eine Ladeinfrastruktur bereitzustellen. Der neue Leitfaden für Mietobjekte soll hier Orientierung bieten.²

Initiiert und ausgearbeitet wurde der Leitfaden von Swiss eMobility mit Unterstützung von Energie Schweiz, dem Programm des BFE für erneuerbare Energien und Energieeffizienz.

In enger Zusammenarbeit mit verschiedenen Akteuren der Roadmap Elektromobilität (Verwaltung, Auto-, Elektro-, Strom- und Immobilienbranche) sowie zentralen Akteuren der Immobilienbranche (SVIT, Hauseigentümer- sowie Mieterinnen- und Mieterverband) ist ein breit abgestützter und praxisnaher Leitfaden für Eigentümerschaften und Verwaltungen von vermieteten Mehrparteiengebäuden entstanden.

Der Leitfaden zeigt auf, was geeignete und zukunftssichere Ladeinfrastrukturen für Mehrparteiengebäude auszeichnen und beschreibt Schritt für Schritt das Vorgehen bei der Umsetzung einer Ladeanlage. Anhand einer einfachen Checkliste kann ein Elektromobilitätskonzept zusammengestellt werden, welches die wichtigsten Überlegungen und

Entscheiden aus Sicht Eigentümerschaft oder Verwaltung zusammenfasst, wie die Anzahl Ladestationen, die Beschaffungs- und Bewirtschaftungsorganisation oder die Finanzierung und Abrechnung an die Mieterschaft.

Schliesslich beinhaltet der Leitfaden rechtliche Rahmenbedingungen und Vorgaben, welche in der Schweiz im Zusammenhang mit der Erstellung und dem Betrieb einer Ladeinfrastruktur berücksichtigt werden müssen.

Für Miteigentümer- resp. Stockwerkeigentümerschaften und deren Verwaltungen wird zudem in Kürze ein separater Leitfaden publiziert. ■

¹BUNDESAMT FÜR ENERGIE: «VERSTÄNDNIS LADEINFRASTRUKTUR 2050 – WIE LÄDT DIE SCHWEIZ IN ZUKUNFT?». STUDIE, MAI 2023. WWW.BFE.ADMIN.CH

²SWISS E-MOBILITY: «LADEINFRASTRUKTUR IN MIETOBJEKTEN – EIN LEITFADEN FÜR EIGENTÜMERSCHAFTEN UND VERWALTUNGEN». WWW.LADEN-PUNKT.CH



Leitfaden «Ladeinfrastruktur in Mietobjekten»



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

ANZEIGE

Seminare «Ready für das Datenschutzgesetz?»

Dienstag, 27. Juni 2023 «Grundlagen»
Montag, 21. August 2023 «Vertiefung»
jeweils 14:00 – 17:00 Uhr, Greencity, Zürich

Informationen und Anmeldung:
www.svit.ch/sres/seminare

DAS GROSSE RINGEN

Die Immobilien-Dienstleister kämpfen um Fachkräfte, die der Produktionsfaktor schlechthin sind. Was sind die Ursachen, wer ist besonders betroffen und was ist dagegen zu tun?

TEXT – STEPHAN WEGELIN*



Gefragte Superhelden.

BILD: ADOBESTOCK

► DEMOGRAFIE, COVID-19, DIGITALISIERUNG

Covid-19, Digitalisierung und Renteneintritte von Babyboomern sind eine tickende Zeitbombe im Arbeitsmarkt. Die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften steigt, während das Angebot abnimmt. Die Branche gerät in grosse Probleme, wenn nicht schnell gehandelt wird. Unternehmen müssen jetzt innovative Lösungen finden, um dem Fachkräftemangel zu begegnen und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Andernfalls droht der Verlust von Know-how, Mandaten und Marktanteilen.

EIN TEUFELSKREIS

Infolge des Fachkräftemangels müssen weniger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

mehr Arbeit leisten, was Stress auslöst und sich negativ auf die Qualität auswirkt. Eine übermässige Belastung führt zu Unzufriedenheit, welche wiederum auf die Motivation des Personals drückt und Abgänge auslöst. Der Druck auf die noch Verbleibenden steigt damit weiter an. Ferner nehmen die Forderungen der Auftraggeber stetig zu. Unternehmen müssen daher mehr Geld in die Hand nehmen, um qualifizierte Mitarbeiter zu finden und zu halten, was zu steigenden Gehältern und Kosten führt – und das bei sinkenden Honoraren.

BEWIRTSCHAFTUNG IM FOKUS

In der Immobilienbewirtschaftung ist der Fachkräfte-

mangel besonders akut, weil es viele spezialisierte Aufgaben gibt, die eine umfangreiche Ausbildung und Erfahrung erfordern. Der fachgerechte Umgang mit Covid-Massnahmen, die Umsetzung von Nachhaltigkeitszielen und Energieeffizienzmassnahmen, rechtliche Veränderungen oder die Digitalisierung haben das Personal zusätzlich belastet und erfordern spezialisiertes Fachwissen, das – gerade in Kombination – immer schwieriger zu finden ist. Das Berufsbild gleicht einem Zehnkampf – Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter sind Alleskönner. Ausbildung und Einarbeitung neuer Fachkräfte erfordern daher eine hohe Investition von Zeit und Geld.

ZWISCHEN AMBOSS UND HAMMER

Noch nie hat die Branche so viele Fachleute ausgebildet und noch nie waren so wenige im Markt. Warum eigentlich? Bewirtschafter agieren zwischen den Fronten – so zahlreiche Stimmen aus dem Markt. Es gäbe keinen Fachkräftemangel, sondern vielmehr ein Mangel an Menschen, die bereit sind, den Blitzableiter der Nutzer bei stetig steigenden Anforderungen der Eigentümer zu spielen. Um langfristig durchzuhalten, brauche es einen super Teamgeist, Rückendeckung der Führung, neue organisatorische Ansätze und perfekt abgestimmte Prozesse. Unternehmungen, denen das nicht gelingt, bleibe nur noch die Option Schmerzengeld zu zahlen, um die Leute zu halten.

WAS TUT DER VERBAND?

Der SVIT Schweiz setzt verstärkt auf Partnerschaften mit Ausbildungseinrichtungen und bietet mit der SVIT School zahlreiche Weiterbildungen wie Seminare und Fachlehrgänge an. Ausserdem macht sich der Berufsverband für das Image der Immobilienbranche und deren Attraktivität stark, um junge Menschen für die Berufe der Branche zu gewinnen. Ein gutes Beispiel ist der SVIT Young, der sich zusammen mit der OKGT stark um die Lernenden und Young Professionals kümmert und mit dem QV-Campus Hand bietet für erfolgreiche Qualifikationsverfahren. Zudem wird das spezifische Branchen-Know-how in den fünf Fachkammern gepflegt und weiterentwickelt.

WAS TUN UNTERNEHMEN?

Unternehmen sollten neben Aus- und Weiterbildung, Boni, Incentives und Salären, flexiblen Arbeitsbedingungen, Homeoffice-Optionen und Teilzeitstellen auch auf das Arbeitsumfeld und die Mitarbeiterzufriedenheit setzen. Eine positive Atmosphäre und eine wertschätzend gelebte Firmenkultur sowie individuelle Entwicklungspläne sind essenziell für die Bindung von Fachkräften. Zudem sollten Unternehmen das Talent-Management professionalisieren. Durch frühzeitige Identifikation, Förderung und Angebote für interne Karriereöglichkeiten können Hochqualifizierte länger gehalten werden.

TATEN, NICHT BLOSS WORTE

Der Wertewandel gewinnt an Bedeutung. Fachkräfte suchen eine sinnvolle Arbeit. Sie bevorzugen Unternehmenskulturen, die den Menschen als selbstmotiviert und -organisiert verstehen und daher Rahmenbedingungen schaffen, welche die Potenzialentfaltung ermöglichen – also weg von «Command and Control» hin zu gelebter Entwicklungskultur. Viele Unternehmen proklamieren diese Werte, um sich als attraktive Arbeitgeber zu präsentieren. Wenn sie jedoch nur als Marketinginstrument dienen, kommt dies einem Etikettenschwindel gleich, der schnell auffliegt. Der Arbeitsmarkt (insbesondere die junge Generation) reagiert äusserst sensibel gegenüber Unternehmen, die nicht glaubhaft handeln. Es ist dringend notwendig, dass Unternehmen ihre Werte nicht nur proklamieren, sondern auch leben.

VON ANDEREN LERNEN

Der Verlust einer qualifizierten Person kostet bis zu einem Jahresgehalt – ein gigantischer Schaden –, gerade wenn man die im Markt genannten Fluktuationszahlen miteinbezieht. Studien zeigen, dass Unternehmen, die ein modernes Menschenbild pflegen, ihr Personal viel länger halten können. Warum hat die professionelle Organisations- und Persönlichkeitsentwicklung in der Immobilienbranche vor diesem Hintergrund nicht

längst strategische Bedeutung, wie dies beispielsweise in der IT-Industrie, im Bildungssektor oder in öffentlichkeitsnahen Betrieben seit Jahren der Fall ist? Warum gibt es so wenige, die Organisationsentwicklung zu einem offiziellen Erfolgsfaktor wie Marketing oder Kommunikation erklären? Kann es sich die Branche immer noch leisten? Ist es die Angst vor Kontroll- und

Machtverlust? Fehlt es einfach an Know-how? Oder hinkt unsere Branche schlicht hinterher, wie dies mit der Digitalisierung auch der Fall war? ■



***STEPHAN WEGELIN**

Der Autor ist freischaffender Kommunikationsberater.

ANZEIGE

Lassen Sie sich beraten!
+41 41 444 40 44

Müssen Sie bei einer Sanierung alles rausholen?

SCHMID
deen verwirklichen.

schmid.lu/sanierungskonzept

FACHPRÜFUNG IMMOBILIEN- BEWERTUNG 2023



KUNDENGESPRÄCH SIMULIERT

Rund hundert Personen sind an die Eidgenössischen Prüfung der Immobilienbe-

wertung im Mai angetreten. Die Teilnehmerzahl ist im Vergleich zu den Vorjahren gestiegen. Die Stadthalle Dietikon bot optimale Bedingungen für die Teilnehmenden. Nach den beiden Tagen der schriftlichen Prüfung folgte für die Teilnehmenden die mündliche Prüfung. In 45 Minuten wurde mit den Teilneh-

menden ein Kundengespräch simuliert. Die Experten agierten hier als Kunden. Gesamthaft liefen die Prüfungstage der Immobilienbewertung sehr ruhig und ohne besondere Vorkommnisse ab. Die Experten nahmen deutlich wahr, dass die Teilnehmenden sehr gut vorbereitet waren. Die Qualität der Gespräche im mündlichen Prüfungsteil war deutlich besser als in den Vorjahren. Anfangs Juni erfahren die Teilnehmenden das Prüfungsergebnis. ■

ANZEIGE

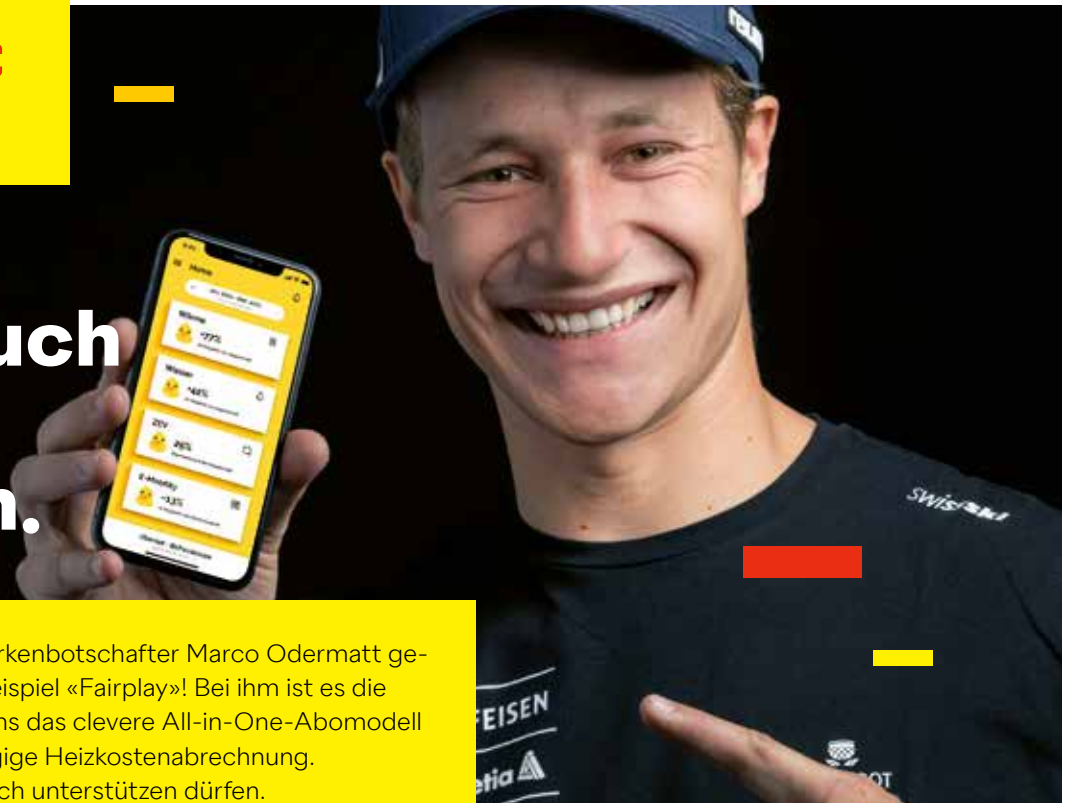
NeoVac

Verbrauch fairer machen.

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

Gratulation zu deinen Erfolgen und weiter so, Marco!

Making energy smarter



AKTUELLE LEHRGÄNGE

SEMINAR **READY FÜR DAS DATENSCHUTZ- GESETZ?** GRUNDLAGEN 27. JUNI 2023

INHALT

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

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

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

ZIEL

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

ZIELPUBLIKUM

Das Seminar «Grundlagen» richtet sich an Führungspersonen in Unternehmen der Immobilienwirtschaft, die sich im Hinblick auf die Umsetzung des DSG einen Überblick verschaffen wollen. Es werden keine Vorkenntnisse vorausgesetzt. Vielmehr sollen diese im Seminar vermittelt und den Teilnehmern so der Einstieg ins Thema ermöglicht werden. Das Seminar «Grundlagen» ist auch eine mögliche Vorbereitung auf das Seminar «Vertiefung» vom 21. August 2023.

REFERENTEN

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

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

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

ORT / DATUM

SVIT School
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

Dienstag, 27. Juni 2023, 14.00–17.00 Uhr

KOSTEN (INKL. MWST)

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

FACHAUSWEIS **IMMOBILIEN- VERMARKTUNG** AUG 2023 – OKT 2024

AUSBILDUNGSZIEL

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

INHALTE

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

ZIELPUBLIKUM

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

ORT / DATEN

SVIT School
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
(Hybridunterricht)

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

KOSTEN (INKL. MWST)

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

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

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

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

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

BERUFSBILDUNGS- ANGEBOTE DES SVIT

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

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

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER / IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT AARGAU

04.09.2023–11.03.2024
Montag und Donnerstag,
17.30–20.05/21.00 Uhr
Online

SVIT BERN

13.09.2023–18.09.2024
Mittwoch, 16.15–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

15.08.2023–30.05.2024
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen
21.08.2023–Ende März 2024
Montag und Donnerstag,
18.15–21.30 Uhr
bzbs Weiterbildung, Buchs

SVIT ZÜRICH

25.08.2023–03.05.2024
Freitag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

15.08.2023–18.11.2023
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–12.25 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BERN

16.10.2023–12.02.2024
Montag, 18.00–20.30 Uhr
Samstag, 08.30–12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

15.08.2023–16.01.2024
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

16.05.2023–24.10.2023
Dienstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

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

SVIT BERN

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

21.08.2023–29.11.2023
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

01.07.2023–23.09.2023
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

18.10.2023–08.11.2023
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

12.10.2023–14.12.2023
Donnerstag, 18.00–20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

19.09.2023–14.11.2023
Mardi, 18.00–20.30 Uhr
Taverne

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

22.08.2023–12.12.2023
Dienstag, 09.00–11.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

Modul 1: 16./30.05.2023;
06./10./13./17./27.06.2023
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–11.35 Uhr
Modul 2: 20.06.2023–26.09.2023
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 15.11./22.11.2023
Mittwoch, 08.30–11.45 Uhr
Modul 1: 29.11./06.12.2023
Mittwoch, 08.30–16.00 Uhr
Modul 2: 13.12./20.12.2023
Mittwoch, 08.30–11.45 Uhr
Modul 2: 10.01./17.01.2024
Mittwoch, 08.30–16.00 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

Modul 1: 15.08.2023–24.10.2023
Modul 2: 31.10.2023–19.12.2023
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 15.08.2023–12.09.2023
Modul 2: 14.09.2023–16.11.2023
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 21.08.2023–20.09.2023
Modul 2: 23.10.2023–11.12.2023
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

Modul 1+2: 01.09.2023–12.03.2024
Freitag, 18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

17.10.2023–14.12.2023
Dienstag, 17.45–21.00 Uhr
Donnerstag, 17.45–21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

23.08.2023–27.09.2023

GESTION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

21.08.2023–18.12.2023

CERTIFICAT DE SPÉCIA- LISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

23.08.2023–13.12.2023

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

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in den
Regionen Basel, Bern, Ostschweiz,
Luzern, Zürich und im November in
Lausanne sowie alle zwei Jahre in
Graubünden und im Tessin
Dauer: 12–13 Monate

LEHRGANG BEWERTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in Bern,
Zürich und alle zwei Jahre im
November in Lausanne
Dauer: 18 Monate

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

Jährlicher Start im August
in Bern und Zürich
Dauer: 15 Monate

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

Durchführung jährlich in Zürich und
alle zwei Jahre im Mai in Lausanne
Dauer: 18–19 Monate

LEHRGANG IMMOBILIEN- TREUHAND HFP

Jährlicher Start im Januar/Februar
in Bern, Luzern und Zürich und alle
zwei Jahre im März in Lausanne
Dauer: 18–19 Monate

LEHRGANG BUCHHAL- TUNGSSPEZIALIST SVIT

Jährlicher Start im August in
Lausanne
Dauer: 4 Monate

CAS IMMOBILIEN- BUCHHALTUNG

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

BACHELOR OF ARTS IMMOBILIENWIRT- SCHAFT/REAL ESTATE

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

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

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

DEUTSCHSCHWEIZ

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

WESTSCHWEIZ

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

TESSIN

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

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Im-
mobilientreuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

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

REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen
beantworten gerne Ihre Anfragen zu
Assistentenkursen, zum Sachbearbei-
terkurs und zum Lehrgang Immo-
bilienbewirtschaftung. Für Fragen zu
den Lehrgängen in Immobilienbe-
wertung, -entwicklung, -vermark-
tung und zum Lehrgang Immobilien-
treuhand wenden Sie sich an die
SVIT School.

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

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

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

WIE UNABHÄNGIG WOLLEN WIR SEIN?

Beim 75. Lunchgespräch der KUB ging es für einmal um den Verein selbst. Im Fokus stand die Debatte um die Unabhängigkeit der Mitglieder und der Kammer. TEXT – RETO WESTERMANN*

BILDER: RETO WESTERMANN

Kammer-Präsident Thomas Wipfler führte kurz ins Thema der Debatte rund um die Unabhängigkeit der KUB-Mitglieder ein.



► DEBATTE ÜBER DIE EIGENE DNA

Auch das zweite Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB fand im neuen Format statt, das im Januar Premiere hatte. Die lockere Diskussion unter allen Anwesenden, kombiniert mit einem Flying Lunch statt einem Mittagessen mit Referat am Tisch, scheint anzukommen. Gut 25 Kammer-Mitglieder trafen sich am 19. April im Club Hercules in Zürich. Auf dem Programm stand aber nicht wie üblich ein aktuelles Thema aus der Branche, sondern für einmal ging es um die KUB selbst und um ihre Unabhängigkeit. «Mit einer Debatte über das U in unsere Namen, befassen wir uns quasi mit der DNA unserer Kammer», sagte KUB-Präsident Thomas Wipfler in seinen einleitenden Worten. Anlass für die Diskussion in eigener Sache waren

kritische Inputs von Kammer-Mitgliedern zum Thema Unabhängigkeit. Debattiert wurde darüber am Lunchgespräch anhand von fünf Fragen: Was heisst Unabhängigkeit für einen Bauherrenberater? Was bedeutet Unabhängigkeit für die KUB als Verein? Beeinflussen die Gönnerbeiträge die Vereinsarbeit? Wann und wie soll überprüft werden, ob die Mitglieder die Kriterien noch erfüllen? Wie nehmen die Mitglieder die KUB und ihre Arbeit wahr? Jede der fünf Fragen wurde zuerst in kleinen Gruppen diskutiert und die Ergebnisse anschliessend allen Anwesenden präsentiert. «Ziel ist es, aus den Ergebnissen Handlungsempfehlungen für den Vorstand abzuleiten», sagte KUB-Vorstandsmitglied Sven Schatt, neu verantwortlich für die Weiterbildung, der durch das Gespräch im Plenum führte.

SPONSORING UND GÖNNERSCHAFT ERFORDERN HOHE TRANSPARENZ

Das Fazit der Debatte: Unabhängigkeit ist für die anwesenden Bauherrenberaterinnen und -berater sehr wichtig. Diese sei aber nur garantiert, wenn die Beraterinnen und Berater im Organigramm klar auf der Seite der Auftraggebenden stehen würden, so der Tenor. Wichtig, so die ebenfalls einhellige Meinung, sei aber nicht nur die Unabhängigkeit der einzelnen Mitglieder, sondern auch die der Kammer selbst. Ein Risiko könnten dabei die finanziellen Beiträge der Gönnermitglieder und der Sponsoren einzelner Veranstaltungen sein – ein Thema, das in der Runde länger zu reden gab. Das Resultat: Das Sponsoring von Veranstaltungen wird weniger kritisch gesehen als eine allgemeine Gönnerschaft. Auch

hier braucht es aus Sicht der Anwesenden eine hohe Transparenz nach aussen, nicht nur über die Namen der Gönner und Sponsoren, sondern auch über die Höhe der finanziellen Beiträge und die damit verbundenen Abmachungen. Als möglicher Kompromiss wurde der Vorschlag eingebracht, die externe Finanzierung auf das Sponsoring von Anlässen zu beschränken und dafür nö-



Eines zeigte die angeregte Diskussion, die anschliessend beim Stehlunch fortgesetzt wurde, ganz klar: Das U im Kürzel der KUB ist nicht nur die DNA des Vereins, sondern auch ein Gut, dass die Mitglieder um jeden Preis hochhalten oder sogar noch mehr in den Fokus rücken möchten. ■

KUB-VERANSTALTUNGEN 2023

Die nächsten Lunchgespräche finden am 12. Juli und 7. November jeweils im Hercules-Club an der Oetenbachgasse 26 in Zürich statt. Am 14. September lädt die KUB zum Focus-Anlass in Zürich ein. Weitere Infos unter www.kub.ch



*RETO WESTERMANN

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



An fünf Stellwänden wurde in Gruppen über die Fragen rund um die Unabhängigkeit debattiert und die Resultate festgehalten.

tigenfalls die Mitgliederbeiträge anzuheben.

Weniger hohe Wellen warfen die Fragen zur Überprüfung der Mitglieder und zur Wahrnehmung der Kammer. Die bisher alle drei Jahre anstehende Prüfung der Erfüllung aller Vorgaben für die Mitgliedschaft genügt aus Sicht der Diskussionsteilnehmer. Ebenso sollte der Wechsel eines Mitglieds in eine be-

rufliche Position, die nicht zu den KUB-Vorgaben passt, mit Augenmass behandelt werden. «Bevor die Diskussion über einen Austritt aus der Kammer geführt wird, soll mit dem betreffenden Mitglied geklärt werden, ob innert nützlicher Frist ein Wechsel zurück auf die Seite der Bauherrenberater beabsichtigt ist. Dies erfolgt am besten im persönlichen Dialog», fasste KUB-Vorstandsmitglied Daniel Bischof die Rückmeldungen auf diese Frage zusammen. Bezüglich Wahrnehmung der Kammer zeigten sich die Anwesenden grösstenteils zufrieden und begrüsst die vom Vorstand eingeleiteten Massnahmen, wie etwa die neue Form des Lunchgesprächs oder die Idee, aktiver über die Teilnahme an Vernehmlassungen zu informieren. Auf ein gutes Echo stiess zudem der Vorschlag, die KUB-Mitglieder rasch mit Informationen zu aktuell wichtigen Themen zu versorgen, die alle betreffen – ein Beispiel dafür wären derzeit etwa Mustervertragsklauseln zum Thema Teuerung.

ANZEIGE

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

ZEITGEMÄSS. KOMPETENT. ERFAHREN.

home service®

HAUSWARTUNG | GARTENPFLEGE

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

DANI FELBER BLÄST ZUR GENERALVERSAMMLUNG

Anfang Mai reisten die Mitglieder des SVIT Ostschweiz zur Generalversammlung zum «Klein Rigi» in Schönenberg an der Thur. Stargast war der Trompeter Dani Felber, der seinen Auftritt beinahe verpasste.

TEXT – DANIEL STEINER*



Die Vorstandsmitglieder des SVIT Ostschweiz (v. l. n. r.): Michel Staubli, Matthias Hutter, Claudia Strässle, Thomas Mesmer, Claudia Eberhart, Urs Kramer und Marcel Manser. BILDER: DANIEL STEINER

► AUF DIE LETZTE MINUTE

Diese Generalversammlung wird Dani Felber nicht mehr vergessen. Der Starttrompeter wollte mit seinem Equipment in den Saal des «Klein Rigi» in Schönenberg an der Thur, als der Lift plötzlich anhält. Nach rund einer Stunde konnte er aus seiner misslichen Lage befreit werden. Gerade rechtzeitig schaffte es der Big-Band-Leader noch zur Generalversammlung des SVIT Ostschweiz, wo er die Gäste zu einem spannenden Rückblick auf seine bewegte Karriere mitnahm.

Schon im Alter von zwölf Jahren tourte Felber als Solist der Liberty Brass Band Ostschweiz durch England, mit vierzehn gründete er seine erste eigene Band. Er gibt bis zu 100 Konzerte pro Jahr und empfängt in seiner «Villa Felber» Starmusiker aus der ganzen Welt. Mittlerweile ist dieses einzigartige Anwesen

zu einem speziellen Ort für Hochzeiten, Events, Geburtstage und Konzerte geworden.

WIEDERWAHL DES PRÄSIDENTEN

Ebenso interessant und kurzweilig war der offizielle Teil der 89. Generalversammlung des SVIT Ostschweiz. Vorstandsmitglied Matthias Hutter bereitete es sichtlich Freude, die zahlreichen Gäste willkommen zu heissen. Darunter auch Stefan Mühlemann, Präsident des Thurgauer Hauseigentümergebietes, Remo Daguati, Geschäftsführer des Hauseigentümergebietes von Kanton und Stadt St. Gallen, Ivo Cathomen, Stv. CEO SVIT Schweiz, und Vertreter der Thurgauer Kantonalbank, die den Anlass sponserten.

Neben den ordentlichen Traktanden stand die Wiederwahl des Präsidenten an. Die Generalversammlung folgte dem Wahlvorschlag des

Vorstands und wählte Thomas Mesmer für weitere zwei Jahre zum Präsidenten des SVIT Ostschweiz. Wie gewohnt schaute der Präsident auf das vergangene Jahr zurück und durchleuchtete aktuelle Ereignisse. Mesmer sieht trotz negativen Medienberichten einen anhaltenden Boom im Wohneigentum, aber auch einen Dämpfer für den Schweizer Immobilienmarkt in der Zinswende.

KV-REFORM 2023

Ausbildungsleiter Urs Kramer berichtete über die KV-Reform 2023. Diese trete diesen Sommer in Kraft und mache die Lernenden fit für die Herausforderungen der Zukunft. Vorstandsmitglied Michel Staubli gab den Anwesenden einen Einblick in die Kampagne «Die Profis von morgen» und berichtete über einen personellen Wechsel in der PR-Abteilung. Markus Fässler ist neuer Medienver-

antwortlicher beim Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft Ostschweiz.

Danach liess der reichhaltige Apéro auf der Terrasse die Herzen höherschlagen und die herrliche Rundumsicht bildete eine imposante Kulisse. Drinnen durften sich die über 100 Besucher kulinarisch und musikalisch verwöhnen lassen. Dani Felber und die internationale Sängerin Lisa Doby sorgten zwischen den Gängen für Gänsehautfeeling. Nicht nur dem Starttrompeter, auch den Gästen bleibt die 89. Generalversammlung in Erinnerung. ■



*DANIEL STEINER

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

SVIT BEIDER BASEL

89. GENERAL- VERSAMMLUNG



Am 2. Mai 2023 fand im neuen Mövenpick Hotel im Baloise-Park, mit knapp 80 Mitgliedern und Gästen, die 89. Generalversammlung des SVIT beider Basel statt. In gut 50 Minuten konnte der statutarische Teil ordnungsgemäss

behandelt werden, wobei die Mitglieder den Anträgen des bestandenen Vorstandes unter dem Vorsitz des Präsidenten Andreas Biedermann einstimmig folgten.

Dieser unterstrich nochmals die Bedeutung der Wohnpolitik, die besonders im Stadtkanton je länger je restriktiver wird und wo Basel neben Genf inzwischen zu einem mietrechtlichen «Hotspot» der Schweiz mutiert ist. Auch im Klimaschutz haben sich die Basler sportliche Ziele gesetzt, indem der Souverän im letzten

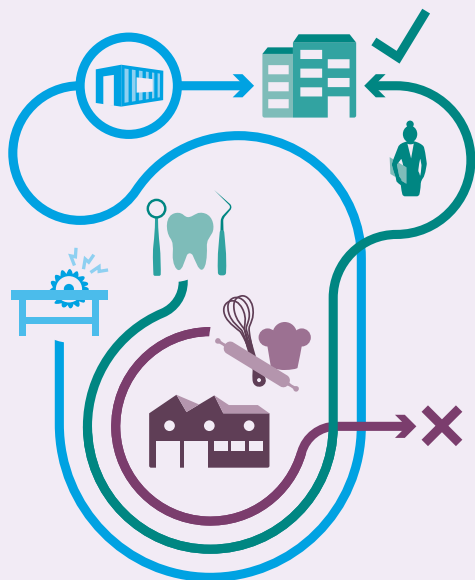
November beschlossen hat, bis ins Jahr 2037 einen CO₂-Ausstoss von Netto-Null zu haben. Der SVIT bekennt sich zum Klimaschutz und Klimagesetz, wengleich für ihn die Ziele des Bundes von 2050 realistischer erscheinen. Andreas Biedermann ist aber der Meinung, dass man sich der Diskussion stellen muss und auch mit politischen Gegnern und Ideologen im Gespräch bleiben soll, denn ein «Ja, aber» bringt uns weiter, als immer nur «Nein» zu sagen.

Der SVIT Schweiz war durch den CEO Marcel Hug und den Vizepräsidenten Michel Molinari vertreten, der eine kurze Grussbotschaft des SVIT überbrachte und auf

die vielseitigen Aktivitäten des SVIT Schweiz aufmerksam machte. Er betonte weiter, dass der SVIT beider Basel stolz auf seine Finanzen sein könne, wäre doch manch eine Bank froh, eine solche Eigenkapitalquote in der Bilanz aufweisen zu können.

Der anschliessende Apéro richte bot den Teilnehmenden die Möglichkeit, um unter Gleichgesinnten zu fachsimpeln und sich auszutauschen. Die 89. Generalversammlung ist damit Geschichte und schliesst ein aktives und weiteres erfolgreiches Verbandsjahr des SVIT beider Basel ab. ■

ANZEIGE



SVIT
ZÜRICH

Brown Bag Meetings: Der SVIT Zürich lädt ein

Gewerbe entmieten – wie geht das?

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

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



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

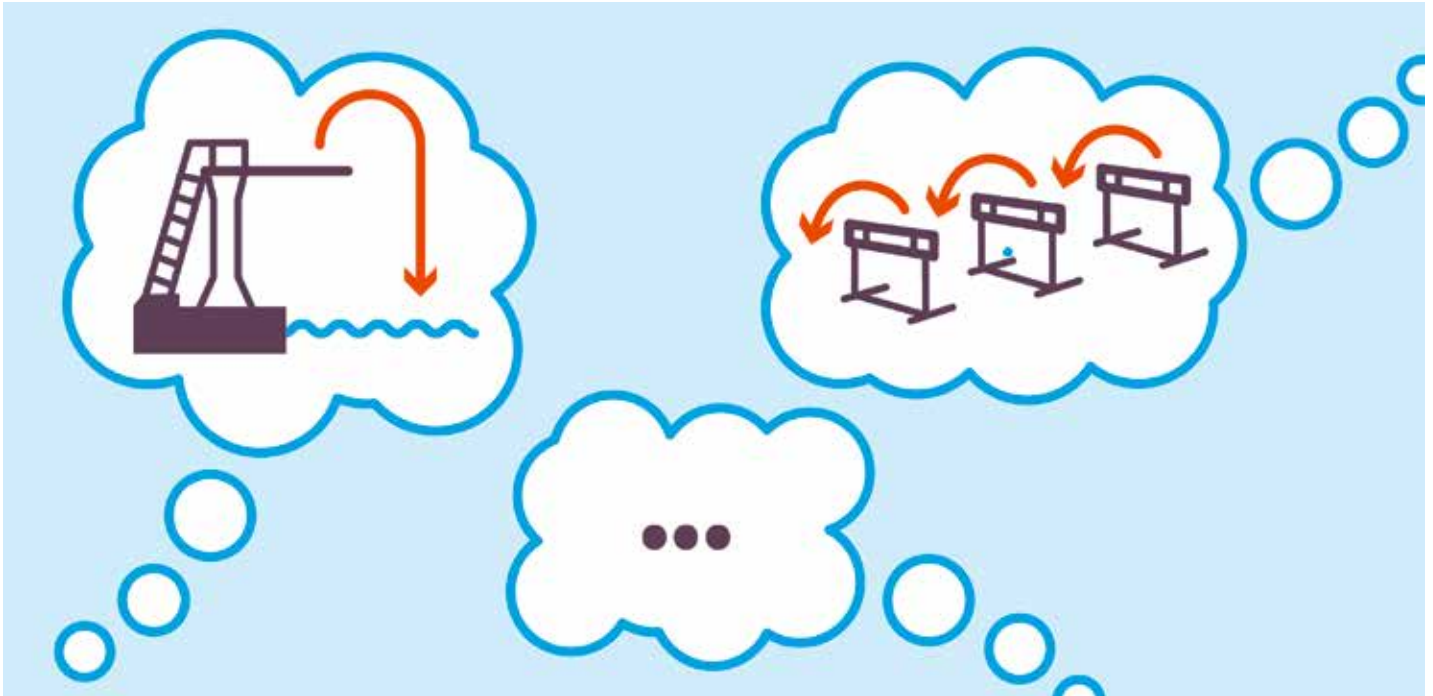
Uhrzeit: 12.00–13.15 Uhr, Ort: PHZH, Zürich Europaallee

Wer: Mitglieder aller SVIT Organisationen

WIE GEHT UNTERNEHMENSNACHFOLGE?

Der SVIT Zürich ist in einem Brown-Bag-Zyklus der Frage nachgegangen, wie sich eine von inhabergeführten Klein- und Kleinstbetrieben und persönlichen Netzwerken geprägte Branche erneuern kann.

TEXT – PASCAL STUTZ & JOËLLE ZIMMERLI*



Inhaber müssen parat sein, Verantwortung abzugeben.

BILD: ANAMORPH VISUELLE KOMMUNIKATION

► NACHFOLGERN EINE STIMME GEBEN

Das Ziel der Brown-Bag-Meetings des SVIT Zürich ist, gemeinsam mit Mitgliedern praxisrelevantes Wissen zu generieren. Die Veranstaltungsreihen ermöglichen Teilnehmern, komplexe Themenfelder aus unterschiedlichen Perspektiven zu erkunden, Erfahrungen auszutauschen und Netzwerke aufzubauen. Bei der Suche nach Rezepten für eine gute Nachfolge ging es deshalb nicht nur darum, die unterschiedlichen Ausgangslagen in der Bewirtschaftung und der Vermarktung zu diskutieren oder die Herausforderungen bei familien-, firmeninternen und externen Nachfolgelösungen zu thematisieren. Wichtig war auch, Nachfolgern eine Stimme zu geben, um besser zu verstehen, was sie erwarten – und was sie erwartet.

Die Diskussionen haben bestätigt, wie schwierig es ist, wirtschaftliche und emotionale Erwägungen auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen: wenn Inhaber und Nachfolger einschätzen müssen, ob sie parat sind, Verantwortung abzugeben oder zu übernehmen; wenn sie sich in der Aushandlungsphase auf den Wert der eigenen Leistungen und eines entwicklungsfähigen Unternehmens einigen müssen; und wenn es bei der Übergabe gilt, Schlüsselpositionen neu zu besetzen und in neue Rollen zu schlüpfen.

PERSPEKTIVEN SCHAFFEN

Eine gute Nachfolge ist nicht nur eine persönliche, sondern vor allem auch eine unternehmerische Herausforderung. Um sie zu bewältigen, braucht es eine gute Vorbereitung, ein professionelles Projektmanagement und unter-

nehmerisches Geschick. Dazu gehört auch ein gutes Timing: Wer die Nachfolgefrage zu lange ignoriert oder eine angekündigte Nachfolge zu lange hinauszögert, riskiert, dass potenzielle Nachfolger, Mitarbeitende und Kunden abspringen. Wichtig ist auch, dass klar ist, welche Wertversprechen eine Nachfolge einlösen soll. Inhaber müssen entscheiden, ob sie jemanden suchen, der in ihre Fusstapfen tritt und ihr Lebenswerk weiterführt, der investiert und das Unternehmen transformiert oder der ihnen das Geschäft zum bestmöglichen Preis abnimmt.

Potenzielle Nachfolger sollten möglichst früh klären, was sie erreichen wollen, was sie investieren können, welche Risiken sie eingehen wollen, unter welchen Bedingungen sie bereit sind, eine Nachfolge anzutreten, und wann es Sinn macht, ein Angebot auszusprechen und etwas Eigenes

aufzubauen. Gerade bei familien- und firmeninternen Übergaben sollten nicht nur kurz-, sondern auch die längerfristigen Herausforderungen realistisch gewichtet werden: Eine Nachfolge muss sich wirtschaftlich rechnen, das Engagement muss sich emotional lohnen.

WERTSCHÄTZUNG

Die Chancen für eine gute Nachfolge stehen und fallen mit dem Wert, den Inhaber und potenzielle Nachfolger einem Unternehmen und ihrem Anteil am Geschäftserfolg zuschreiben. In der Aushandlungsphase geht es deshalb nicht nur darum, die Differenz zwischen Kauf- und Verkaufsangeboten zu überbrücken, sondern auch um gegenseitigen Respekt, Wertschätzung und Spielregeln.

Eine Aushandlung auf Augenhöhe ist schwierig, wenn sich eine Partei klar

im Vorteil sieht: Bei familien- und firmeninternen Lösungen wird eine Nachfolge oft als Privileg und nicht als Transaktion betrachtet. Dabei kann vergessen gehen, dass erfolgreiche Übernahmen neben willigen Verkäufern auch willige und fähige Käufer brauchen und am unternehmerischen Mehrwert gemessen werden sollten. Bei einer Bewertung sollten deshalb nicht nur die Stärken und Schwächen eines Unternehmens, sondern auch die mit einer Übernahme verbundenen Chancen und Risiken berücksichtigt werden: Der Wert einer Marke, bestehender Systeme oder der Belegschaft hängt letztlich davon ab, wie gut sie ins Konzept des Nachfolgers passen und wie wahrscheinlich es ist, dass sie die Übernahme mittragen.

ERFAHRUNGEN AUS ERSTER HAND

In den lebhaften Diskussionen wurde viel Erfahrung geteilt. Thomas Denzler, Inhaber von Die Liegenschaft Holding AG, hat immer wieder an zwei Maximen erinnert: «Zuerst der Rat und dann die Tat» und «klare Verträge erhalten

die Freundschaft». Robert Hauri, CEO Intercity Group sowie CEO/Miteigentümer SPGI Zurich AG, hat betont, dass gegenseitiger Respekt und Risikoappetit Hand in Hand gehen. Ralph Löpfle und Rolf Niederberger, Mitinhaber von Graf & Partner Immobilien AG, haben aufgezeigt, wie viel Einsatz ein KMU als «Mehrgenerationenprojekt» erfordert.

Dank Béatrice Schaeppi, Inhaberin der Schaeppi Grundstücke AG, Simon Juchli, Inhaber von Juchli Immobilien, Philipp Keller, Inhaber von Keller Immobilien-Treuhand AG, und Oliver Möttele, Inhaber von OMIT, haben die Teilnehmenden Einblicke in die Dynamiken familieninterner Übernahmen erhalten und gelernt, wie erfolgreiche Nachfolger mit dem schmalen Grat zwischen Kontrolle und Kooperation umgehen und wie sie zum Austausch auf Augenhöhe, Familienfesten und dem Einfluss externer Vermittler stehen.

KEINE PATENTREZEPTE

Die wichtigste Erkenntnis aus den Brown-Bag-Meetings ist, dass es für eine gute Nachfolge zwar kein Patentrezept, aber gute Orientierungshilfen gibt: Wer mit dem Gedanken an eine Übergabe oder Übernahme spielt, braucht neben einem Businessplan einen Lebensplan, der skizziert, wie es mittel- und langfristig weitergeht, beruflich und privat. Wer eine Nachfolge sucht, sollte die Vor- und Nachteile familien- und firmeninterner und externer Lösungen unvoreingenommen prüfen. Wer eine Übernahme plant, sollte eine «Build statt Buy»-Rückfallposition haben. Käufer und Verkäufer sollten sich möglichst früh auf Spielregeln einigen und möglichst verbindlich festhalten, wie die Übergabe ablaufen soll. Schliesslich sollten sich alle Beteiligten darüber im Klaren sein, dass eine Nachfolge Zeit braucht und selbst auf der Zielgeraden scheitern kann, wenn schwierige Fragen zu spät oder nicht richtig geklärt werden.

Um Inhaber und Nach-

folger bei der Übergabe und Übernahme zu unterstützen, bietet der SVIT Zürich seinen Mitgliedern eine kostenlose Erstberatung an, in der Erwartungen festgehalten und Ziele, Herausforderungen und Vorgehensoptionen abgesteckt werden. ■

ANGEBOTE

Die Broschüre mit den Erkenntnissen zu den Brown-Bag-Meetings «Unternehmensnachfolge – wie geht das?» und Informationen zu den Angeboten des SVIT Zürich und seiner Partner können unter folgendem Link bezogen werden: <https://svit-bildung.ch/nachfolge>



*PASCAL STUTZ

Der Autor ist CEO des SVIT Zürich.



*JOËLLE ZIMMERLI

Die Autorin ist Geschäftsführerin der Zimraum GmbH.

ANZEIGE



Umfassende Immobilienkompetenz mit einer massgeschneiderten Weiterbildung von SIREA – an einer der Hochschulen in Ihrer Nähe.



CAS IMMOBILIEN- BEWERTUNG

Grundlagen | Bewertungselemente
Bewertungsmethodik | Verfassen
von Marktwertgutachten
Kursstart BFH/FHNW/HSLU: Oktober 2023
OST: Februar 2024 / SUPSI: Oktober 2024



MAS REAL ESTATE MANAGEMENT

Finanzierung | Anlagen | Entwicklung
Bewirtschaftung von Immobilien
Kursstart BFH/OST/SUPSI:
siehe Website der jeweiligen Schule



MBA REAL ESTATE MANAGEMENT

Betriebswirtschaft | Immobilien-
Management-, Führungskompetenzen
Kursstart ZHAW: August 2023



Informationen
044 322 10 10 | www.sirea.ch | info@sirea.ch

Scuola universitaria professionale
della Svizzera italiana





n|w Fachhochschule
Nordwestschweiz



HSLU Hochschule
Luzern



OST
Universität
Sankt Gallen



zhaw School of
Management and Law

NOMOKO

Realitätsnahe 3D-Modelle für Ihre Entwicklungsprojekte

Sehen Sie die Welt in 3D



www.nomoko.world



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/spezial

BLINDPRÄGUNG



FORMENSTANZUNG



PARTIELLE UV-LACKIERUNG



3D POP-UP-KARTE



LASERSTANZUNG



Durch einen Sturz sterben mehr Menschen als im Strassenverkehr!

Auf Treppen stürzen nicht nur – wie man annehmen könnte – meist ältere Menschen. Laut bfu (Beratungsstelle für Unfallverhütung) fallen von 24 950 Treppenstürzen pro Jahr lediglich 6 750 in den Altersbereich 65+. Der Grossteil der Stürze auf Treppen fällt mit 13 390 in den Altersbereich 17–64. Somit ist Treppensicherheit ein Thema für Jung und Alt.

Die Gründe für einen Sturz sind natürlich vielfältig. Unachtsamkeit, Ablenkung, Verlust des Gleichgewichts, Alterserscheinungen oder eine körperliche Beeinträchtigung.

Grund genug, sich auch im eigenen Heim eingehend mit der Sicherheit auf Treppen auseinanderzusetzen. Wer mehrgeschossig baut, kommt nicht ohne sie aus. Sie gehören fast immer zu den einmaligen Anschaffungen. Folglich ist bei Planung und Auswahl Sorgfalt geboten. Seit 2005 hat die Anzahl an Treppenstürzen um mehr als 10% zugenommen. Ein alarmierender Wert, wenn man bedenkt, dass Sicherheit auf Treppen keine Hexerei darstellt.

Einerseits die korrekte Treppenform, eine rutschhemmende Oberfläche, die richtige Reinigung und Pflege und natürlich die Freihaltung der Treppenstufen. Gerade bei Privateigentum werden Treppen oft zu Dekorationszwecken missbraucht. Accessoires, Blumenständer oder auf die Schnelle abgestellte Einkäufe oder Bücher werden so zum vermeidbaren Unfallrisiko.

Besonders durch die Montage eines Handlaufs kann die Sicherheit auf Treppen zusätzlich erhöht werden. Doch immer noch findet sich sowohl in privaten wie öffentlich Gebäuden oftmals kein zweiter, wandseitiger Handlauf, obwohl sowohl die SUVA, die bfu und auch die Planungsrichtlinien für «Altersgerechte Wohnbauten» einen beidseitigen Handlauf empfehlen.

STÜRZE KÖNNEN GROSSE, FINANZIELLE FOLGEN HABEN

Für die Folgen eines Treppensturzes muss oft tief ins Portemonnaie gegriffen werden, denn nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen. Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufs ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer (gestützt auf Art. 58 Obligationenrecht). Doch nicht nur die finanziellen Folgen sind zu berücksichtigen, sind es doch die gesundheitlichen Folgen, die einen noch lange Zeit begleiten. Pro Jahr gibt es in der Schweiz über 285 000 Sturzunfälle – viele mit schwerwiegenden Folgen – über 1 600 enden tödlich.

Auch in der Schweiz existieren Fachbetriebe, die sich auf die normgerechte Nachrüstung von Handläufen im Gebäudebestand spezialisiert haben. So zum Beispiel die Firma Flexo-Handlauf, die auf eine langjährige Erfahrung in diesem Bereich zurückblicken kann und bereits tausende von



Zusätzlicher, wandseitiger Handlauf – wo die Stufen breiter sind!

privaten und öffentlichen Gebäuden durch eine normgerechte Handlauf-Montage sicherer gestaltet haben.

SICHERHEIT UND OPTIK HAND IN HAND

Auch wenn die eigene Sicherheit und die der Mieter an oberster Stelle steht, sollte ein Handlauf auch optisch zum Gesamtbild des Hauses passen. Hier bietet die Firma Flexo Handläufe in unzähligen Dekoren und Materialien, sodass sich diese perfekt ins Gesamtbild einfügen. Egal ob Holz-Optik, Plexiglas oder z. B. Anthrazit mit Silberstreifen – die Auswahl ist riesig – im Aussenbereich wahlweise sogar mit LED-Beleuchtung! So ist ein Handlauf in der heutigen Zeit nicht nur sicher, sondern auch schön.

Jeder Sturz ist einer zuviel – und kann oftmals das ganze Leben verändern, darum: Sorgen Sie vor – sorgen Sie für Ihre Gesundheit und die Ihrer Kinder, Eltern und Mitmenschen! Die Profis von Flexo-Handlauf beraten Sie gerne rund ums Thema Handlauf.

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Ein beidseitiger Handlauf im Treppenhaus sollte selbstverständlich sein – für mehr Sicherheit für Gross und Klein!

Die neuen Fenster und Haustüren von Internorm

Lassen Sie sich von den neuen Internorm-Produkten begeistern – gleich zwei neue Fenstersysteme sowie aussergewöhnliche Designerhaustüren warten auf Sie.

Mit dem neuen **Kunststoff- und Kunststoff-Aluminium-Fenster KF 510**, dem **Holz-Aluminium-Fenster HF 510** und den **neuen Designertüren** vereint Internorm einzigartige Technik und besonderes Design für maximalen Wohnkomfort. Für das Gefühl von Zuhause.

DAS NEUE KUNSTSTOFF- UND KUNSTSTOFF-ALUMINIUM-FENSTER KF 510 FÜR MAXIMALE SICHERHEIT FÜR IHR ZUHAUSE.

Ihre Sicherheit und maximaler Wohnkomfort liegen uns am Herzen! Darum bieten wir mit dem neuen KF 510 ein Fenster, welches innovative Technik mit puristischem Design vereint. Im Fensterflügel verbirgt sich die revolutionäre Verriegelung I-tec Secure, die durch den patentierten Klappenmechanismus maximale Sicherheit für Ihr Zuhause bringt. Der hohe Glasanteil, der durch die schmalen Rahmen dieses Fensters ermöglicht wird, untermauert die geradlinige, moderne Architektur eines Hauses und lässt noch mehr Tageslicht in den Wohnraum. Durch die Premium-Glasbeschichtung ECLAZ® im Standard, wird Wohnkomfort in den eigenen vier Wänden spürbar.

Für ein echtes Wohlfühlzuhause spielt das passende Fenster-Design eine wichtige Rolle. Die schlanken Fensterrahmen des neuen Fensters KF 510 verbunden mit geradliniger und kantiger Optik bildet die Grundlage für moderne Architektur. Der schmale Rahmen ohne Glasleiste an der Innenseite schafft mehr Platz für viel Glas und somit eine gute Lichtdurchflutung der Wohnräume und einen freien Blick in die Natur. Das Fenster ist in den Ausführungen Kunststoff- oder Kunststoff-Aluminium in verschiedenen Innen- und Aussenfarben erhältlich. Doch egal, ob in klassischem Kunststoff- Weiss oder mit witterungsbeständiger Aluminium-Schale, das KF 510 entspricht durch die puristische Ästhetik mit schlanken Rahmen zeitloser Architektur.

DAS NEUE HOLZ-ALUMINIUM-FENSTER HF 510 SCHAFFT NATÜRLICHKEIT UND GEBORGENHEIT FÜR IHR ZUHAUSE.

Geborgenheit, Natürlichkeit und Wohnkomfort bringt der Naturbaustoff Holz in jeden Wohnraum. In Kombination mit einer Aluminium-Aussenschale erreicht man exzellente Dämmeigenschaften und Witterungsbeständigkeit. Der persönliche Wohnraum wird durch individuelle Lösungen in puncto Farben und Oberflächen wahr. Dazu ist es perfekt mit anderen Internorm-Produkten kombinierbar. Die schmalen Rahmen des neuen Fensters werden höchstem Designanspruch gerecht. Puristisch, modern und elegant – das neue Holz-Aluminium-Fenster HF 510 von Internorm.

Wärme, Behaglichkeit und Natürlichkeit – dadurch besticht der Naturbaustoff Holz in den eigenen vier Wänden. Holz ist

nicht nur stabil und hat gute Isoliereigenschaften, sondern sorgt auch für ein natürliches Raumklima. Mit dem neuen Holz-Aluminium-Fenster HF 510 holen sie sich die Natur in ihr Zuhause. Bei Internorm erhalten Sie Holz-Aluminium-Fenster vom führenden Hersteller in Österreich – gefertigt mit höchster handwerklicher Sorgfalt und unter strengen Qualitätskriterien. Die Konstruktion aus Holz, Thermoschaum und der rundumverklebten Glasscheibe sorgt dafür, dass die Heizwärme drinnen und die Sommerhitze draussen bleibt. Dank der optimalen Wärmedämmung sowie dem hohen Lichteinfall durch schlankere Rahmen, steigen die Lebensqualität und Behaglichkeit spürbar. Um noch mehr natürliches Licht in den Innenraum zu bekommen, bietet Internorm die Premium-Glasbeschichtung ECLAZ® im Standard bei allen Fenstern an. Blauanteile des Lichtspektrums werden verstärkt durch das Glas transportiert und sorgen für spürbar mehr Tageslicht – selbst bei einem 3-fach Isolierglas. Das macht die Wohnräume noch heller und freundlicher und sorgt gleichzeitig für eine hervorragende Fenster-Isolierung und erhöhte Energieeffizienz.

DIE NEUEN HIGH-END-TÜREN SCHAFFEN BESONDERS DESIGN FÜR IHR ZUHAUSE.

Einzigtages Design, Individualität und hochwertige Qualität machen Haustüren von Internorm zu etwas ganz Besonderem. Sie bestimmen den ersten Eindruck und komplementieren die Architektur eines jeden Hauses. Für ein besonderes Gefühl von nach Hause kommen. Die neuen Designertüren von Internorm wurden in Zusammenarbeit mit dem Designer Denis Vesel entwickelt und verbinden High-End Türdesign mit hoher Qualität, die über marktübliche Standards hinausgeht. Ausgezeichneter Einbruchschutz, optimale Wärmedämmung und höchste Verarbeitungsqualität sorgen damit für Sicherheit und Langlebigkeit einer jeden Internorm-Haustüre.

Eine neue Dimension von Design – das hat Designer Denis Vesel mit den neuen Haustüren von Internorm geschaffen. Mit der Gestaltung der neuen Tür hat er seine Vision von zeitloser Exzellenz umgesetzt und von der Idee über die erste Skizze bis zum fertigen Produkt eine beeindruckende Optik geschaffen: «Meine Bestrebung war es, eine neue Dimension von Design zu kreieren, welche die Menschen begeistert. Die Optik der Tür soll sich natürlich anfühlen, inspirieren und den Eingang zu einem jeden Zuhause zu etwas Besonderem machen!» Die fein abgestimmte Optik und der besondere Sinn für Details machen diese High-End-Türen einzigartig. Trotz der schlichten Formen schafft Denis Vesel eine besondere Raffinesse, die gleichermaßen elegant als auch aufregend wirkt. Mit den vielen Gestaltungsmöglichkeiten durch die Auswahl an verschiedenen Farben oder Oberflächen, geht der individuelle Wohnraum mit diesen Türen in Erfüllung. «Man soll jedes Mal, wenn man sein Haus betritt, dieses besondere Gefühl von Zuhause spüren. Für mich



war es wichtig, das Design der Haustüren in vollem Umfang auf die Menschen auszurichten und nicht nur bloss eine Türe, sondern ein aufregendes Designelement zu schaffen», so der Designer, «In Zusammenarbeit mit Internorm entstand so eine Türe, mit hohem Sicherheitsstandard und beeindruckender Qualität, verbunden mit vollkommenem Design – stark, klar und natürlich.»

WEITERE INFORMATIONEN:

Internorm AG
Römerstrasse 25
CH-5502 Hunzenschwil
Tel. 0848 00 33 33
internorm.ch



«Verwaltungen profitieren von unserem Sorglos-Paket»

Ab sofort sind alle Wärmepumpen von Meier Tobler mit SmartGuard ausgerüstet. Welche Vorteile und welche zusätzlichen Möglichkeiten das neue Online-Diagnostik-Tool im Vergleich zur Vorgängerversion bringt, erklärt Roberto Di Cerbo, Produktmanager Systeme bei Meier Tobler.

HERR DI CERBO, SMARTGUARD IST IN DER BRANCHE SEIT EINIGEN JAHREN BEREITS EIN BEGRIFF UND FÜR MEIER TOBLER ZU EINER ERFOLGSGESCHICHTE GEWORDEN. KÖNNEN SIE KURZ ERKLÄREN, WORUM ES BEI SMARTGUARD GEHT?

Roberto Di Cerbo: Seit 2016 werden unsere Oertli Wärmepumpen mit SmartGuard ausgerüstet. Mehrere tausend Anlagen sind bereits mit unserer Ferndiagnostik verbunden. Ziel ist es, unnötige Fahrten unserer Servicetechnikerinnen und Servicetechniker zu vermeiden und unsere Kundinnen und Kunden auch aus der Ferne betreuen zu können. Das System wirkt dem Fachkräftemangel entgegen und hilft, die Umwelt zu schonen. Mit SmartGuard haben wir ein neues System entwickelt, das unsere Wärmepumpen intelligent ansteuert und sowohl uns selbst als auch unseren Kundinnen und Kunden neue Möglichkeiten bietet – zum Beispiel über die App von Meier Tobler.

WELCHE ERFAHRUNGEN HABEN SIE BISHER MIT SMARTGUARD GEMACHT?

Unser Service profitiert von der Ferndiagnostik, viele kleine «Unregelmässigkeiten» können bereits im Hintergrund durch unsere Ferndiagnostik behoben werden. Kommt es zu einer Störung, erhalten unsere Servicetechnikerinnen und Servicetechniker von der Ferndiagnostik bereits eine Analyse und eine Auswertung. So können Einsätze vor Ort besser geplant und effizienter ausgeführt werden.

JETZT SCHREIBT MEIER TOBLER MIT DIESER VERSION EIN NEUES KAPITEL. WAS ÄNDERT SICH IM VERGLEICH ZUR VORGÄNGERVERSION?

Was als Erstes auffällt, ist das neue Design. SmartGuard wurde von Grund auf neu entwickelt. So war der Vorgänger ein Gateway, welches die Aufgabe hatte, Daten aus dem Wärmepumpen-Controller zu lesen und an unsere Cloud zu senden. Bei Bedarf konnte unsere Ferndiagnostik via VPN auf die Wärmepumpe zugreifen und kleinere Störungen beheben oder auch Einstellungen nach Kundenwunsch anpassen. SmartGuard geht noch einige Schritte weiter. Neu steuert SmartGuard die Wärmepumpe aktiv an. Mit der neuen Anbindung an die Cloud von Meier Tobler können wir fortlaufend neue Algorithmen zur Verbesserung der Effizienz und zum Erkennen von Unregelmässigkeiten implementieren.

WAS ERHALTEN KUNDINNEN UND KUNDEN DURCH EINE WÄRMEPUMPE MIT SMARTGUARD?

SmartGuard ist Bestandteil der Wärmepumpe von Meier Tobler. Das unverwechselbare blaue Gateway wird inklusive Zubehör bei jeder Wärmepumpe mitgeliefert. Installiert wird es



meist neben der Wärmepumpe an die Wand. Bei Inbetriebnahme wird das Gateway durch unsere Servicetechnikerinnen und Servicetechniker gleich mit der Cloud verbunden und in Betrieb gesetzt. Die Verbindung zur Cloud wird via mitgelieferte Antenne durch ein Mobilfunknetz, das LTE Cat. M1, sichergestellt. So können unsere Ferndiagnostikerinnen und Ferndiagnostiker via Cloud von Meier Tobler die Anlagen proaktiv betreuen und optimieren.

IST EINE SOLCHE VERBINDUNG SICHER, UND WAS UNTERNIMMT MEIER TOBLER, UM DIE DATENSICHERHEIT OPTIMAL ZU GEWÄHRLEISTEN?

Wir haben uns bewusst für eine Antenne und eine eigene SIM-Karte entschieden, so sind wir unabhängig von Netzwerken. Die Kommunikation über eine SIM gehört noch immer zu den sichersten Methoden. SmartGuard verfügt über eine eigene Antenne, die im gleichen Arbeitsgang wie der Aussenfühler montiert wird. Somit müssen sich die Anlagenbetreiberinnen nicht um SIM-Karten, LAN- oder WLAN-Verbindungen kümmern. «Sorglos» heisst für uns nicht nur, für ein optimales Wohnklima zu sorgen, sondern auch für beste Verbindung und Sicherheit.

WAS GENAU GESCHIEHT BEI EINER STÖRUNG?

Im Falle einer Unregelmässigkeit greifen unsere Ferndiagnostik-Expertinnen und -Experten auf das System zu und lösen im

Normalfall die Störung aus der Ferne. Sollte es nötig sein, bieten wir unsere Servicemitarbeitenden auf. Sollte aufgrund der Störung eine Elektrikerin oder ein Heizungsmonteur benötigt werden, empfehlen wir die Kontaktaufnahme mit der entsprechenden Fachperson. Insgesamt reduzieren respektive vermeiden wir dank dem Fernzugriff Servicegänge, was die Umwelt schont und Anlagebetreiberinnen und -betreiber entlastet.

IHRE FERNDIAGNOSTIKERINNEN UND -DIAGNOSTIKER SIND ABER NICHT NUR IM STÖRUNGSFALL DA.

Nein, aber sie werden nur auf Kundenwunsch aktiv, etwa um Temperaturen anzupassen. Gleichzeitig bieten wir unsere App an, über welche eine oder mehrere Anlagen abgebildet sowie Zugriffsberechtigungen vergeben werden können – beispielsweise für technische Hauswartinnen und Hauswarte. In der App gibt es zudem eine Meldungshistorie und wahlweise Push-Benachrichtigungen. Für Kundinnen und Kunden mit einem grösseren Anlagenpark arbeiten wir derzeit an einem Portal für Liegenschaftsbewirtschaftnerinnen und -bewirtschaftner.

WELCHE VORTEILE BRINGT SMARTGUARD FÜR VERWALTUNGEN?

Verwaltungen profitieren von unserem Sorglos-Paket. Unsere Ferndiagnostik betreut die Wärmepumpen proaktiv, so werden Ausfälle reduziert, und Bewirtschaftende erhalten

weniger Reklamationen durch ihre Mieterschaft. Temperaturanpassungen können ganz einfach aus der Ferne vorgenommen werden. Ein Anruf oder ein E-Mail an unsere Ferndiagnostik genügt. Sobald das Portal verfügbar ist, kann ein technischer Hauswart die Anpassungen auch selbst aus der Ferne vornehmen. Teil dieses Sorglos-Pakets ist auch, dass Bewirtschaftnerinnen und Bewirtschaftner nur eine Anlaufstelle haben, wenn es um die Betreuung ihrer Wärmepumpe geht.

SIE SAGEN, DASS DIE BESITZERINNEN UND BESITZER NEU ÜBER DIE APP ZUGRIFF BEKOMMEN. BEI GRÖSSEREN ANLAGEN ODER GANZEN SIEDLUNGEN STEHEN MEIST VERANTWORTLICHE FÜR DIE HAUSTECHNIK ODER HAUSWARTINNEN UND HAUSWARTE IM EINSATZ. HABEN DIESE AUCH ZUGRIFF AUF DIE DATEN?

Ja. Über einen QR-Code, der auf dem Gateway angebracht ist, kommen Installationsprofis mit einem Smartphone oder Tablet bequem auf die Systemübersicht. Auf der Fachebene können sie einzelne Werte anpassen. Weiter wird, wie soeben erwähnt, an einem Portal gearbeitet.

DIE WÄRMEPUMPEN WERDEN VON SERVICETECHNIKERINNEN UND SERVICETECHNIKERN GEWARTET. WAS ÄNDERT SICH FÜR SIE MIT DER NEUEN VERSION?

Mit SmartGuard erreichen wir für den Service eine doppelte Verbesserung: Einerseits ist die Inbetriebnahme nun auf allen Wärmepumpentypen einheitlich, was zu weniger Fehlern und mehr Effizienz führt. Und, wie bereits gesagt, können nun mehr Fälle aus der Ferne gelöst werden, ohne dass Servicetechnikerinnen oder Servicetechniker vor Ort gehen müssen.

WELCHE SCHRITTE SIND GEPLANT, UM WEITERE ANWENDUNGEN IM BEREICH SMART HOME EINZUFÜHREN?

Einerseits wird SmartGuard nach der Einführung laufend weiterentwickelt und funktional erweitert. Dies umfasst auch Schnittstellen zu gängigen Smart-Home-Systemen. Zu einem wichtigen Meilenstein wird es für uns mit der Einführung von SmartComfort kommen. Auch dies ist eine komplette Neuentwicklung mit zahlreichen Verbesserungen gegenüber der Vorgängerversion. Neben der Einzelregulierung der Räume über die App von Meier Tobler oder den Raumfühler führt das System den hydraulischen Abgleich automatisch durch. Im Zusammenspiel mit SmartGuard wird die gesamte Anlage optimal eingestellt, was zu einem behaglichen Raumklima bei höchster Energieeffizienz führt.



**meier
tobler**

WEITERE INFORMATIONEN:

Meier Tobler AG
Bahnstrasse 24
8603 Schwerzenbach
meiertobler.ch

20-jähriges Firmenjubiläum

Seit gut 30 Jahren bin ich für meine Kunden im Raum Zürcher Oberland und Winterthur als Hauswart unterwegs. Angefangen habe ich 1994 als Hauswart im Nebenamt. Im Mai 2003 gründete ich meine eigene Firma, die «D. Reichmuth GmbH, Hauswartungen» und darf dieses Jahr das 20-jährige Firmenjubiläum feiern.

Im Oktober 2004 habe ich die Berufsprüfung zum Eidg. Hauswart erfolgreich abgeschlossen. Seither bin ich für meine Kunden als Hauswart mit eidgenössischem Fachausweis unterwegs.

In meiner Firma lege ich grossen Wert auf die Ausbildung meiner Mitarbeiter. Alle Hauswarte sind im Besitz des «eidgenössischen Fauchausweis Hauswart» oder wir begleiten Sie auf dem Weg dorthin.

Wir beschäftigen aktuell 4 Hauswarte mit eidg. Abschluss und einen Gärtner. 2015 haben wir zusätzlich einen Praktikanten während seiner Umschulung begleitet und zum eidg. Abschluss als Hauswart vorbereitet. Er hat diese Prüfung im 2018 mit Erfolg bestanden. Für unser Gewerbe ist es wichtig, dass auch in Zukunft gut ausgebildete Fachleute zur Verfügung

stehen. Nur wer sich um den Nachwuchs kümmert, kann auch unbeschwert in die Zukunft blicken. Gerne geben wir auch heute einer interessierten Person diese Ausbildungs-Möglichkeit.

Als Hauswart fühlen ich und meine Mitarbeiter uns verantwortlich, die Liegenschaften sauber zu halten und diese in einem

gepflegten Zustand zu präsentieren. Neben den allgemeinen Reinigungsarbeiten pflegen wir auch vorhandene Grünflächen oder Gartenanlagen. Auf Wunsch übernehmen wir Wohnungsübergaben und -reinigungen sowie auch Wohnungsräumungen. Ebenso gehören kleinere Reparaturen auf den Liegenschaften sowie der Unterhalt der allgemeinen technischen Installationen

(zum Beispiel Heizungs- und Enthärtungsanlagen etc.) zu unserem Tätigkeitsgebiet. Seit 2006 bewältigen wir den Winterdienst mit unseren firmeneigenen Schneepflügen. Kann eine Arbeit nicht von uns direkt erledigt werden koordinieren wir gerne den Einsatz eines geeigneten Handwerkers. In Notfällen sind wir für Mieter und Eigentümer 24 Stunden erreichbar. Auch die Betreuung von Industriegebäuden und Ladenlokalitäten gehören zu unseren Aufgaben.

Wir freuen uns, vielleicht auch schon bald für Sie als Hauswart unterwegs sein zu dürfen.



WEITERE INFORMATIONEN:

D. Reichmuth GmbH
Hauswartungen
Rennweg 3
CH-8320 Fehraltorf
+41 44 955 13 73
rh@reichmuth-hauswartungen.ch
reichmuth-hauswartungen.ch



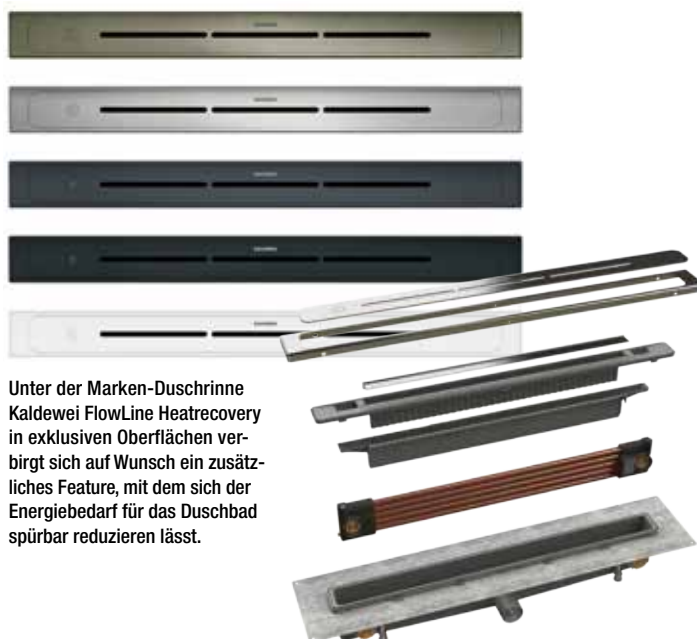
Beim Duschen Energie und CO₂ einsparen

Die neuen Design-Duschrinnen von Kaldewei versprechen Architekten und Bauherren eine edle Ästhetik und einfache Handhabung für die blitzschnelle Reinigung. Doch unter der Marken-Duschrinne in exklusiven Oberflächen verbirgt sich auf Wunsch ein zusätzliches Feature, mit dem sich der Energiebedarf für das Duschbad spürbar reduzieren lässt.

Die Rinne in der Ausführung «Heatrecovery» besitzt einen Wärmetauscher, der vollständig und für den Nutzer unsichtbar im Abflusskanal integriert ist. So wird Energie gespart und es entsteht weniger CO₂.

EIN FEST FÜR DIE SINNE – EIN GEWINN FÜR DIE NACHHALTIGKEIT

Warmes Wasser braucht in etwa so viel Energie wie das Heizen. Allein fürs Duschen wird bis zu 80 Prozent des gesamten Warmwassers benötigt. Doch während seit Jahren Entwicklungen im Fokus stehen, um effizienter und energiesparender zu heizen, fliesst noch immer viel warmes Wasser einfach ungenutzt in den Abfluss. Doch das muss nicht sein! Die neue Kaldewei Duschrinne «FlowLine Heatrecovery» nutzt die Wärme des abfließenden Duschwassers, um damit das kalte Frischwasser auf dem Weg zur Duscharmatur



Unter der Marken-Duschrinne Kaldewei FlowLine Heatrecovery in exklusiven Oberflächen verbirgt sich auf Wunsch ein zusätzliches Feature, mit dem sich der Energiebedarf für das Duschbad spürbar reduzieren lässt.

Der Wärmetauscher ist vollständig und für den Nutzer unsichtbar im Abflusskanal integriert und sorgt für eine effiziente Wärmerückgewinnung.

vorzuwärmen. Ein in den Abfluss integrierter Wärmetauscher sorgt so für eine effiziente Wärmerückgewinnung. Ganz im Sinne der Nachhaltigkeit muss für eine angenehm warme Duschtemperatur deutlich weniger Heisswasser zugemischt werden. Das spart viel Energie, senkt spürbar die Kosten und verringert den CO₂-Fussabdruck.

Die neuen Kaldewei Duschrinnen wurden vom international renommierten Studio Aisslinger gestaltet und erfüllen höchste Designansprüche. Eine zum Patent angemeldete Handhabung zum einfachen Öffnen und Schliessen der Abdeckung, grosse Flexibilität bei der Rinnenpositionierung sowie die grosse Massvielfalt sind weitere überzeugende Argumente. Und mit exklusiven Farben und Oberflächen wird die Marken-Rinne zu einem wahren Schmuckstück im Bad.

WEITERE INFORMATIONEN:

Kaldewei Schweiz GmbH
Rohrerstrasse 100, CH-5000 Aarau
Tel. 062 205 21 00
info.schweiz@kaldewei.com
www.kaldewei.ch

Sicherheit für Ihr Zuhause



In den eigenen vier Wänden fühlt man sich am wohlsten. Dieses Gefühl soll jederzeit sicher bewahrt werden. Tagsüber konzentriert arbeiten, nachts entspannt schlafen oder auch sorglos in die Ferien verreisen. Ein Sicherheitssystem soll sich einfach in Ihren Alltag integrieren.

Egal ob Wohnung oder Haus, mit einem Alarmsystem schützen Sie Ihre Liebsten und Ihr Eigentum wirksam vor Einbrüchen, Überfällen, Feuer, Wasserschäden und weiteren Bedrohungen. Vom einzelnen Rauchwärmelder bis hin zur vernetzten Smart Home Sicherheitslösung stehen Ihnen unzählige Anwendungsmöglichkeiten zur Verfügung. Die folgenden Schutzmassnahmen ermöglichen es Ihnen, Ihr Eigenheim entsprechend Ihren Sicherheitsbedürfnissen zu schützen:

EINBRUCHSCHUTZ

Ein Einbruch ist für die meisten ein einschneidendes Ereignis. Da ist jemand Fremdes in die Privat-, oder sogar in die Intimsphäre eingedrungen, hat in Schränken und Schubladen gewühlt und Dinge entwendet oder zerstört, die einem lieb und teuer sind. Der effektivste Einbruchschutz, um dieses Ereignis bestmöglich zu verhindern, wird durch eine Kombination aus organisatorischen, mechanischen und elektronischen Massnahmen erreicht. Zu den elektronischen Massnahmen gehört ein Einbruchmeldesystem, dessen Hauptaufgabe darin besteht, die Auswirkungen von kriminellen Handlungen zu minimieren. Diese sollen so früh wie möglich automatisch erkannt werden, um durch geeignete abschreckende Massnahmen den Eindringling von seinem Vorhaben abzuhalten. Der ausgelöste Alarm sollte an eine hilfeleistende Stelle zur Intervention weitergeleitet werden. Einbruchmeldesysteme können zwar auch nicht immer einen Einbruch verhindern, aber sie können das Vorhaben von Einbrechenden bedeutend erschweren, zumal solche Systeme immer intelligenter und vernetzter werden. Damit Ihr Einbruchmeldesystem am zuverlässigsten detektiert, ist es empfohlen, dass ein zertifizierter Errichter von Alarm- und Sicherheitssystemen Ihre Anlage projektiert und schlussendlich auch montiert. Nur so kann ein optimaler Schutz gewährleistet werden.

Wie funktionieren moderne Einbruchmeldesysteme? Die heutigen Einbruchmeldesysteme bestehen grundsätzlich aus einer intelligenten Zentraleinheit zur Aufnahme, Anzeige und Übertragung von Meldungen und Informationen, intuitiven Bedingegeräten, zuverlässigen Meldern und einer mobilen Applikation für Smartphones. Sobald ein Ereignis erkannt wird, aktiviert Ihr Alarmsystem unverzüglich die akustischen Signalgeber (Sirene) vor Ort und informiert Sie über Ihr Smartphone. Um eine professionelle Intervention zu gewährleisten, wird empfohlen, die Meldung auch an eine private Alarmempfangszentrale weiterzuleiten. Moderne Einbruchmeldesysteme können jederzeit durch weitere Geräte ergänzt werden. Die sinnvollsten Ergänzungen sind Brandmelder und Videokameras.

BRANDSCHUTZ

Die Hauptaufgabe eines Brandmeldesystems ist es, bei einer Brandentwicklung die sich in einem Raum befindlichen Personen durch ein akustisches Signal zu alarmieren.



Während wir schlafen, nehmen wir keinerlei Informationen über unseren Geruchssinn wahr. Ein Brandmeldesystem alarmiert deshalb die Personen im Raum durch ein akustisches Signal und weckt sie auf. Die Brandmelder sind die Fühler eines jeden Brandmeldesystems. Sie werden sinnvollerweise an der Decke im Wohnzimmer, in den Schlafzimmern und in der Küche installiert. Ein hochwertiger Brandmelder entdeckt einen Brand in seiner Entstehungsphase. So sollen Brände und deren Folgeschäden weitestgehend vermieden werden.

VIDEOÜBERWACHUNG

Die zentrale Aufgabe eines Videoüberwachungssystems besteht darin, Innen- und Aussenbereiche zu überwachen und Ereignisse mit Echtzeit- und/oder aufgezeichneten Bildern zu dokumentieren. Sobald ein Ereignis in das Sichtfeld der Video- oder Fotokamera gelangt, meldet das Videoüberwachungssystem dies an die vordefinierte Aufsichtsstelle. Leistungsstarke

Videoüberwachungssysteme bieten eine lückenlose Transparenz. Behalten Sie immer alles im Auge und sehen Sie genau, was wo passiert, oder schauen Sie sich im Nachhinein an, was genau passiert ist. Moderne Videoüberwachungssysteme verfügen über eine Echtzeit-Bildübertragung und die Möglichkeit, Bilder für eine spätere Betrachtung aufzuzeichnen. Diese wertvollen Aufzeichnungen können die Behörden bei den Ermittlungen zielführend unterstützen, um die Täter zu überführen.

SMART HOME

Smart Home, das intelligente Zuhause. Mit einer Smartphone-Applikation lässt sich die Temperatur ändern, Luftqualität überprüfen, Licht und Musik schalten und die Alarmanlage bedienen. Mit diesen neuen Möglichkeiten können die täglichen Abläufe mit Szenarien vorkonfiguriert werden und lassen sich so optimal in Ihren individuellen Tagesablauf integrieren. Auch wenn diese Smart Home Funktionalitäten äusserst komfortabel sind, sollte immer sicherge-

QUALITÄTSMERKMAL

Der Verband Schweizerischer Errichter von Sicherheitssystemen (SES) vereint die führenden Unternehmen der Sicherheitsbranche in der Schweiz. Der Verband erarbeitet Richtlinien für Alarm- und Sicherheitssysteme und legt Qualitätskriterien fest, die durch regelmässige und einheitliche Zertifizierungsverfahren überprüft werden. Alle SES-Mitglieder verpflichten sich, diese Qualitätskriterien und Richtlinien stets einzuhalten und somit professionelle Sicherheitslösungen massgeschneidert auf Ihre Bedürfnisse zu verbauen. Das Qualitätssicherungsverfahren für Sicherheitssysteme stellt sicher, dass eine von einer Fachfirma angebotene oder gebaute Anlage den aktuellen Qualitätsstandards für professionelle Anlagen entspricht. Sicherheitssysteme, welche Anspruch auf die SES-Zertifizierung erheben und der SES-Qualitätssicherungsstelle gemeldet werden, unterstehen einer zufälligen Auswahl und werden von einer unabhängigen Prüfstelle auf ihre Konformität hin überprüft.

SICHERHEIT IST VERTRAUENSACHE

Die Securiton AG ist ein Schweizer Hersteller und Errichter von Alarm- und Sicherheitssystemen und seit 1948 der führende Anbieter auf diesem Markt in der ganzen Schweiz. Als Teil der familiengeführten Securitas Gruppe Schweiz steht das Unternehmen für Engagement, Innovation und Partnerschaft.

Als kompetenter Partner bietet das Unternehmen umfassende Sicherheitslösungen in den Bereichen Einbruchschutz, Brandschutz, Zutrittskontrolle, Videoüberwachung und Sicherheitsmanagement. Securiton AG ist in allen Regionen der Schweiz mit Geschäftsstellen und Zweigstellen vertreten und gut verankert. Gemeinsam mit ihren Kunden, Mitarbeitenden und Partnern leistet die Securiton AG einen wichtigen Beitrag für eine sichere Zukunft. Als Mitglied des SES-Verbandes steht Securiton für höchste Qualität von der Beratung bis zur Instandhaltung aus einer Hand.



WEITERE INFORMATIONEN:

Securiton AG
Alpenstrasse 20, 3052 Zollikofen
Tel. +41 58 910 50 50
www.securiton.ch

Verkauf von Hotel- und Gastroimmobilien – Eine Herausforderung?

Im dynamischen Immobilienmarkt ist der Verkauf einer Hotel- oder Gastroimmobilie eine komplexe Aufgabe, die Fachwissen, Erfahrung und ein tiefes Verständnis der Hotelbranche erfordert. Hier kommen Makler ins Spiel, die sich auf den Hotelverkauf spezialisiert haben und über das Know-how verfügen, um den Prozess reibungslos und erfolgreich zu gestalten. Der Hotelverkauf ist ein Spezialgebiet, das seine spezifischen Herausforderungen und Besonderheiten mit sich bringt.

Hoteltransaktionen unterscheiden sich erheblich von herkömmlichen Immobilienverkäufen. Es geht nicht nur um den Verkauf einer physischen Immobilie, sondern in den meisten Fällen auch um den Transfer eines laufenden Geschäftsbetriebs. Dies erfordert ein grosses Verständnis der betriebswirtschaftlichen und finanziellen Aspekte des Hotelgewerbes sowie der Herausforderungen, denen sich private Hoteliers aber auch Hotel- oder Betreibergesellschaften gegenübersehen.

Hotelmakler bringen diese Expertise und ihre langjährige Erfahrung in den Verkaufsprozess ein, um optimale Ergebnisse für ihre Kunden zu erzielen.

Die Hotel- und Gastro Spezialisten verfügen über profunde Kenntnisse der Branche und pflegen eine enge Verbindung zu potenziellen Käufern, Investoren, Betreibern und zur ganzen Branche. Sie haben ein ausgedehntes Netzwerk von Kontakten aufgebaut, die gezielt nach Hotelinvestitionsmöglichkeiten suchen. Insbesondere der Markt an Investoren und Betreibern ist sehr international, was zusätzliche Anforderungen und Kosten verursacht. Darüber hinaus sind spezialisierte Makler mit den aktuellen Markttrends, Bewertungsmethoden und

rechtlichen Aspekten vertraut, die spezifisch für die Hotel- oder Gastroimmobilien gelten.

Aber auch mit präziser Kenntnis der verschiedenen Segmente des Hotelmarktes, sei es im Luxus-, Boutique- oder Budget-Segment oder auch bezüglich der Positionierung bspw. als Stadt-, Ferien-, Wellness- oder MICE-Hotel können Hotelmakler ihren Kunden helfen, den optimalen Verkaufspreis zu erzielen. Sie analysieren die Performance des Hotels, berücksichtigen Faktoren wie Standort, Anlagen, Betriebszahlen und Markttrends, um eine fundierte Bewertung vorzunehmen und den Verkaufspreis strategisch festzulegen.

In diesem sehr sensiblen und relativ beschränkten Markt ist es von entscheidender Bedeutung, einen erfahrenen Makler an seiner Seite zu haben, der die Feinheiten des Verkaufs von Spezialimmobilien versteht und den gesamten Prozess effizient und erfolgreich abwickeln kann.

DISKRETION UND NETZWERK SCHÜTZEN DIE INTERESSEN ALLER AM PROZESS BETEILIGTEN

Eine umfassende Diskretion ist einer der wichtigsten Aspekte im gesamten Transaktionsprozess von Hotel- und Gastroimmobilien. Neben vielen sensiblen Daten und Informationen besitzen auch folgende Punkte eine hohe Relevanz:

Hotelbesitzer, die ihre Immobilie verkaufen wollen, möchten zwar auf der einen Seite einen möglichst hohen Verkaufspreis erzielen, auf der anderen Seite fürchten sie, dass ihre Absicht gegen aussen bekannt und breitgetreten wird. Neben der gebotenen Vertraulichkeit bietet ein etablierter Hotelmakler eben gerade Gewähr dafür, dass die Immobilie gezielt und nicht breitflächig vermarktet

wird. Er weiss, auf welchen Kanälen man aktiv sein muss und wo nicht. Beispielsweise ist ein klassisches Verkaufsinserat für ein noch geöffnetes Hotel ein «No-Go». Als Alternative dazu bietet sich unter anderem die diskrete Hotelimmobilienplattform von Hotel2invest.com an. Auf dieser werden interessierte Parteien vertraulich zusammengebracht und der Transaktionsprozess unterstützt. Interessenten benötigen zur Inserateinsicht eine kontrollierte Registrierung und ein NDA.

Neben Diskretion darf auch das Thema «Betreiber» nicht unterschätzt werden. Oft wird ein interessierter Investor gefunden, der Verkauf droht aber am fehlenden Betreiber zu scheitern. Kann der Hotelmakler einen geeigneten Betreiber präsentieren, maximiert er den potenziellen Verkaufserfolg und generiert für den Hotelinhaber einen nicht zu unterschätzenden Mehrwert.

WEITERE RELEVANTE ASPEKTE, DIE FÜR DAS ENGAGEMENT EINES HOTEL-GASTROMAKLERS SPRECHEN

- **Bewertung:** Wissen über die passenden Bewertungsmethoden und relevanten Hotel-Kennzahlen sowie hotelspezifische technische Expertise zum Erkennen von Risiken. Je grösser das Fachwissen, umso passender kann eine Bewertung vorgenommen werden und umso belastbarer ist sie.
- **Verkaufsvorbereitung und Due Diligence:** Es genügt nicht, einfach ein paar Fotos zu machen und einen Verkaufsprospekt zu machen. Dies muss man meistens auch dem Auftraggeber des Verkaufs klarmachen, der nur bei erfolgreichem Verkauf auch eine Kommission bezahlen will. Spezialimmobilien setzen eine gründliche rechtliche, finanzielle und auch technische Due Diligence voraus. Der Datenraum für den interessierten Käufer/Betreiber ist massiv umfangreicher als ein Mieterspiegel eines Gewerbehause. Gerade weil die Vorbereitung zeitaufwendiger ist, kann dieser Teil aus Sicht des Verfassers nicht in die erfolgsbasierte Provision eingeschlossen werden.
- Ein Hotel ist eine **kommerzielle Einrichtung und nicht eine herkömmliche Immobilie**. Die Rentabilität der Unternehmung und die Kundenbasis, Positionierung und Marktausrichtung aktuell und in Zukunft haben einen wesentlichen Einfluss auf die Festlegung des Verkaufspreises. Es gilt, das hotelmässige Entwicklungspotential zu erkennen, herauszuarbeiten und im Verkaufsprozess gewinnbringend einzusetzen
- **Betriebsformen:** Hotelimmobilien können verpachtet oder vermietet sein, das Hotel kann ein Betreibermodell haben oder es besteht ein Franchisemodell. Alle diese Formen beeinflussen die Verkaufsstrategie, die Preisfindung und sind für die Ausformulierung des Verkaufsvertrags relevant.
- **Steuerliche Aspekte:** Vieles beim Hotelverkauf hat steuerliche Implikationen. Ein

Hotelprofi hat diese spezifischen Aspekte im Fokus, kann gezielt darauf eingehen und geeignete Berater mit Erfahrung hinzuziehen, so dass im Nachhinein für den Hotelverkäufer keine unliebsamen Überraschungen entstehen.

- **Umnutzungen:** Die Anzahl an Hotels und Gastrobetrieben ist rückläufig und wird noch rückläufiger werden. Entsprechend werden auch Umnutzungsprojekte zunehmen. Ein Hotel- Gastromakler muss erkennen können, wo der Verkauf wirklich Sinn macht oder wo für die Projektentwicklung ein Architekt oder Immobilienentwickler zugezogen werden muss.

Aufgrund der aufgezeigten vielfältigen Aspekte ist es vorteilhaft, einen Makler zu wählen, der über Expertise und Erfahrung im Bereich Hotel- und Gastroimmobilien verfügt. Dieser kann den Verkäufer kompetent und mit Mehrwert vertreten und einen erfolgreichen Verkauf der Hotelimmobilie gewährleisten.

Hotel & Gastro Consulting GmbH besteht aus einem internationalen Team von Experten aus Tourismus-, Hotel- und Immobilienwirtschaft und arbeitet exklusiv im Bereich von touristischen Immobilien, insbesondere Kauf- und Verkauf von Gastro- und Hotelimmobilien.

VERFASSER MARCEL INÄBNIT, LIC. OEC. HSG / SENIOR CONSULTANT HOTEL & GASTRO CONSULTING GMBH
Marcel Inäbnit studierte an der Universität St. Gallen (HSG) Betriebswirtschaft mit Vertiefungsrichtung Tourismus. Vielfältige Erfahrungen als Mitglied der Geschäftsleitung und als Geschäftsführer sammelte er in der Hotellerie (u. a. Victoria-Jungfrau Collection), der Konsumgüterindustrie und im Aufbau von neuen Unternehmenseinheiten.



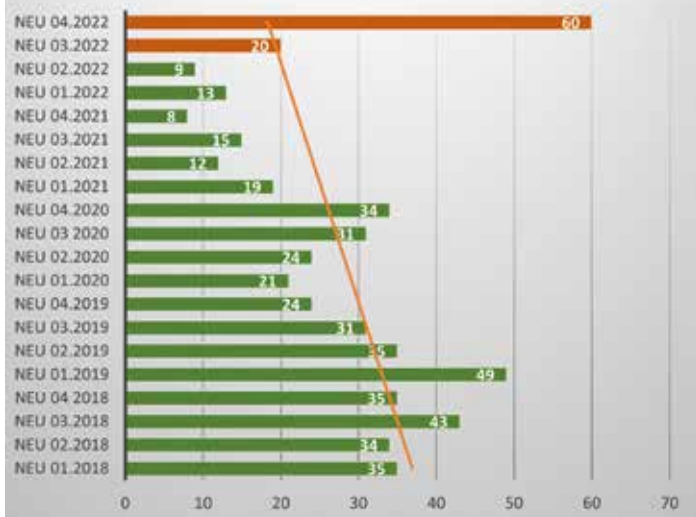
Hotel2Invest.com eine auf den Kauf- und Verkauf von Hotels spezialisierte Webseite.
www.hotel2invest.com

WEITERE INFORMATIONEN:

Hotel & Gastro Consulting GmbH
Auhofstrasse 16, 8853 Lachen
Tel. 041 41 511 01 54
info@hgconsulting.ch

Neue Hotelobjekte

Quelle: Hotel & Gastro Consulting GmbH



Während der Covid Zeit kamen weniger Hotels auf dem Markt. Die sich abzeichnende Zunahme der Objekte wird im 2. Halbjahr 2023 noch steigen. Am meisten Objekte kommen im 2. und 4. Quartal auf den Markt, da viele Saisonbetriebe zum Verkauf stehen.

Die Gestaltung der Zukunft: Wie 3D-Modelle die Stadtplanung verändern

In der Welt der Stadtplanung haben sich in den letzten Jahren innovative Technologien immer stärker etabliert: 3D-Modelle und digitale Zwillinge. Durch die digitale Erfassung und Visualisierung von Gebäuden und städtischer wie auch ländlicher Infrastruktur eröffnen sich völlig neue Möglichkeiten für eine präzisere und effizientere Planung unserer Lebensräume. 3D-Modelle revolutionieren heute die Stadtplanung und tragen massgeblich zur Gestaltung unserer zukünftigen Umgebung bei.

DER DIGITALE ZWILLING: EINE REALITÄTSNAHE VORSCHAU

Ein faszinierendes Konzept, das durch 3D-Modelle ermöglicht wird, ist der digitale Zwilling. Dank dieser virtuellen Repräsentationen von Städten und Gemeinden können Planer:innen und Entscheidungstragende verschiedene Szenarien simulieren und deren Auswirkungen analysieren, noch bevor ein Projekt umgesetzt wird. Doch was genau ist ein digitaler Zwilling?

Ein digitaler Zwilling ist eine virtuelle Repräsentation eines realen Objekts oder einer Umgebung. Es handelt sich um eine detaillierte, lebensechte digitale Nachbildung, welche die Eigenschaften, das Verhalten und die Interaktionen der realen Umwelt genau wiedergeben. Im Mittelpunkt der Erstellung eines digitalen Zwillings steht die Nutzung von 3D-Daten, die die Grundlage für die genaue Darstellung der physischen Welt in einem virtuellen Raum bilden.

Mithilfe von digitalen Zwillingen eines Ortes können potenzielle Probleme eines Bauvorhabens identifiziert, alternative Lösungen getestet und fundierte Entscheidungen getroffen werden, welche die Lebensqualität der Ortsansässigen massgeblich verbessern können.

Konkret können so beispielsweise Verkehrsflüsse optimiert, Engpässe identifiziert und Lösungen zur Vermeidung von Staus entwickelt werden. Die Auswirkungen von Infrastrukturprojekten, wie dem Bau neuer Strassen oder dem Ausbau öffentlicher Verkehrssysteme, können vorab betrachtet und bewertet werden.



EINHEITLICHERE BAUPLANUNG FÜR EINE BESSERE ZUSAMMENARBEIT

Die traditionelle Bauplanung war oft von ineffizienten Prozessen und Kommunikationslücken geprägt. Mit 3D-Modellen erhalten alle Beteiligten – von Architekt:innen über Ingenieur:innen bis hin zu Stadtplaner:innen – eine einheitliche Grundlage, auf der sie zusammenarbeiten können. Diese Modelle ermöglichen eine präzise Darstellung von Gebäuden und der vorliegenden Infrastruktur, was zu deutlich besserer Kommunikation, weniger Missverständnissen und einem reibungsloseren Planungsprozess führt. Alle Beteiligten können die geplante Entwicklung oder einen anstehenden Bau aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten und so ein umfassenderes Verständnis und Sicherheit der Vision und der vorliegenden Anforderungen gewinnen.

VERBESSERTE BÜRGER:INNENBETEILIGUNG DURCH DIGITALE VISUALISIERUNG

Doch digitale Zwillinge bieten nicht nur den Projektverantwortlichen Vorteile. Der Einbezug von Einwohner:innen in Bauvorhaben ist von grosser Bedeutung, um Akzeptanz und Zufriedenheit auf allen Seiten sicherzustellen. 3D-Modelle bieten eine einprägsame und leicht verständliche Visualisierung von zukünftigen Projekten, und sie fördern eine fundierte Entscheidungsfindung und konstruktives Feedback seitens der vom Bauvorhaben betroffenen Anwohnenden. Indem die Modelle den Ortsansässigen ermöglichen, sich aktiv einzubringen und ihre Perspektiven zu teilen, können Planende ihre Entscheidungen besser auf die Bedürfnisse und Wünsche der Gemeinschaft abstimmen.

EFFIZIENTERE RESSOURCENNUTZUNG UND NACHHALTIGKEIT

Dank digitalen Zwillingen kann nicht nur die räumliche Gestaltung optimiert, sondern auch eine effizientere Nutzung von Ressourcen und eine nachhaltigere Stadtentwicklung gefördert werden. 3D-Modelle ermöglichen es, verschiedene Aspekte, wie Energieeffizienz, Verkehrsplanung und die Integration von Grünflächen, umfassend zu berücksichtigen. Durch die Analyse und Simulation von Daten können fundierte Entscheidungen getroffen werden, um die Umweltauswirkungen zu minimieren und eine langfristig nachhaltige Infrastruktur zu schaffen. Die präzise Darstellung der Gebäudestruktur und ihrer Materialien in 3D-Modellen ermöglicht ebenfalls, alternative Baustoffe und

energiesparende Technologien zu evaluieren. So können energieeffiziente Gebäudekonzepte entwickelt werden, die den Energieverbrauch reduzieren und die Abhängigkeit von nicht erneuerbaren Ressourcen wird verringert.

WIE GEMEINDEN ZUKÜNFTIGE BAUPLÄNE ERFOLGREICH KOMMUNIZIEREN

Ein konkretes Anwendungsbeispiel, bei welchem 3D-Modelle erfolgreich zum Einsatz kamen, zeigt sich an der Gemeinde Sirnach im Thurgau. Sirnach sah sich letztes Jahr in der zukünftigen Bauplanung mit einem spannenden Problem konfrontiert: Da die landschaftliche Umgebung eine Expansion der Gemeinde erschwerte, musste zur räumlichen Erweiterung der bereits vorhandene Bauraum verdichtet werden. Damit hier «nicht einfach Neubauten in Lücken gefüllt werden», erstellten die Verantwortlichen ein räumliches Leitbild und ersuchten Nomoko um Unterstützung bei der Kommunikation von diesem. Die Lösung des Problems fand sich in einem 3D-Modell des Ortes, in dem virtuell geplant werden konnte. Dank der Erstellung des digitalen Zwillings war die Gemeinde in der Lage, die zukünftigen Baupläne klar ersichtlich und verständlich zu kommunizieren, um den betroffenen Anwohnenden die Angst vor drastischen Einschränkungen und Veränderungen zu nehmen.

Auch in der Gemeinde Fällanden war es 2022 nötig, die Raumplanung des öffentlichen Gebietes anhand von visuellen Hilfsmitteln besser darzustellen. Durch die geringe Bevölkerungszahl der Gemeinde besteht ein viel persönlicherer Bezug zu den Entscheidungstragenden in der Politik und somit auch das Bedürfnis nach klarer Kommunikation von Bauvorhaben, die öffentliche Gelder und Lokalitäten beinhalten. So wurde auch hier ein digitaler Zwilling von Fällanden erstellt, welcher mit seinem hochauflösenden, fotorealistischen Anschauungsmaterial und der Möglichkeit, verschiedene Lichteinstrahlungen und Wetersituationen zu simulieren, nicht nur bei den Verantwortlichen, sondern auch bei den Einwohner:innen der Gemeinde Fällanden auf positives Feedback stiess.

Die Einführung von digitalen Zwillingen in die Stadtplanung, oder in den vorliegenden Fällen in die Gemeindeplanung, eröffnet neue Horizonte für eine präzisere und effizientere Gestaltung unserer Lebensräume. Insgesamt tragen 3D-Modelle dazu bei, dass umfassendere und nachhaltigere Entscheidungen getroffen werden können, die den Bedürfnissen der heutigen Generation gerecht werden, ohne dabei die Ressourcen und die Lebensqualität kommender Generationen zu beeinträchtigen.

WEITERE INFORMATIONEN:

Nomoko AG

Elias-Canetti-Strasse 7, 8050 Zürich
www.nomoko.world



Neues Lehrbuch Umfassendes Wissen für Immobilienprofis

Das Lehrbuch «Immobilienökonomie» von Dr. Stefan S. Fahrländer und Dr. Stephan G. Kloess beleuchtet die Mechanismen und Funktionsweisen der Immobilienmärkte in der Schweiz und erklärt deren Zusammenhänge. Ein umfassendes Werk für alle, die in der Welt der Immobilienwirtschaft unterwegs sind.

Immobilien sind in jeder Volkswirtschaft der vermögensmässig grösste Zweig und weisen einen signifikanten Anteil an der volkswirtschaftlichen Gesamtleistung auf. Gleichzeitig sind sie wesentlicher Teil der Kapitalanlage von privaten wie institutionellen Investoren. Die beiden Autoren Dr. Stefan Fahrländer und Dr. Stephan Kloess legen mit ihrem Lehrbuch «Immobilienökonomie» ein umfassendes Gesamtwerk vor, das sich der Vermittlung und Anwendung dieser Zusammenhänge widmet.

IMMOBILIENMÄRKTE VERSTEHEN

Co-Autor Stefan Fahrländer: «Unseres Wissens gibt es bisher in der Schweiz kein Lehrbuch, in welchem eine immobilienökonomische Gesamtsicht vorgenommen wird.» Zentrales Anliegen der Autoren ist es somit, der Leserschaft die Rahmenbedingungen, die Mechanismen und Funktionsweisen der

Schweizer Immobilienmärkte näher zu bringen und an Beispielen praxisnah darzustellen. «Es ist herausfordernd, die vielschichtigen Themen und Aspekte richtig zu sortieren und an passender Stelle in der jeweils notwendigen Tiefe zu beleuchten», ergänzt Stephan Kloess. «Die Leserinnen und Leser unseres Lehrbuchs werden entscheiden, ob und wie gut uns dies gelungen ist.»



JETZT BESTELLEN:
VALUATION.SWISS/SHOP

DIE AUTOREN:

Dr. Stefan S. Fahrländer und Dr. Stephan G. Kloess sind seit über 20 Jahren als Unternehmer, Berater, Dozenten und in Organfunktionen bei institutionellen Anlegern in der Immobilienwirtschaft aktiv. In den

vorliegenden zwei Bänden haben sie ihr theoretisches wie praktisches Wissen und ihre Erfahrung praxisnah aufbereitet.

WEITERE INFORMATIONEN:

**Schweizer
Immobilien­schätzer-Verband**
Oberer Graben 8, 9000 St. Gallen

IMMOBILIENÖKONOMIE

Band 1, 304 Seiten: Grundlagen der Immobilienökonomie

- Basis der Immobilienökonomie
- Nutzermarkt
- Kapital- und Vermögensmarkt

Band 2, 368 Seiten: Angewandte Immobilienökonomie

- Bewertung
- Portfolio-Management
- Projektentwicklung

ISBN 978-3-033-09232-9
© 2023 SIV, St. Gallen



Dr. Stefan Fahrländer



Dr. Stephan Kloess



ANZEIGE

CREDIWEB

**VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE**

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

Lugano

info@lugano.creditreform.ch

St. Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

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

Creditreform

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

BEWEISSICHERUNG



Beweissicherung aus einer Hand

Beweissicherung
 Rissprotokolle
 Messtechnische Überwachung
 Schadenerledigung

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

ELEKTROKONTROLLEN

Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
 Weitere regionale Geschäftsstellen: Birmensdorf AG, Frensdorf, Frensdorf, Lenzburg, Rueschfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unterstegenfelfen, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN



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

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

IMMOBILIENMANAGEMENT



Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

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

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

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch

IMMOBILIENMARKT

Der digitale Partner für Ihren Vermarktungserfolg.

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



Unsere Real Estate Brands
 homegate.ch immo Scout24

IMMOBILIENSOFTWARE

ID-Cloud Real Estate Mgmt

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



info@interdialog.ch
 www.interdialog.ch

GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

www.garaiio-rem.ch

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



Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

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



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



Software für die Immobilienbewirtschaftung ImmoTop2, Rimo R5

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

PARKETT UND LANDHAUSDIELEN

DIELENWERK

DIELENWERK Parkett & Landhausdielen GmbH
Überlandstrasse 18
8953 Dietikon

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

Plagex®

professionelle Schädlingsbekämpfung

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

Ihr Partner auch im Bautenschutz

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

Und vieles mehr ...

Unser Grundsatz:

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

HAUPTNIEDERLASSUNG

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

ZWEIGNIEDERLASSUNG

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

www.plagex.ch | info@plagex.ch

SPIELPLATZGERÄTE

bimbo
mácht. spass

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

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

GTSM_Maggingen AG

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

WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

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

24H-Notservice 0848 76 25 24

Trockag AG

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

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

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

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

Ressort Recht & Politik:

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

Ressort Finanzen:

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

CEO SVIT Schweiz:

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

Stv. CEO SVIT Schweiz:

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

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

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

TERMINE

SVIT SCHWEIZ

SWISS REAL ESTATE FORUM UND DV
29./30.06.23 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

28.09.23 Generalversammlung
16.11.23 SVIT Frühstück

SVIT BEIDER BASEL

18.08.23 Leerstandserhebung
08.12.23 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

22.08.23 Sommeranlass
08.11.23 Kaderanlass
08.01.24 Neujahrsapéro

SVIT ROMANDIE

15.06.23 REM Valais
26.09.23 Prix de l'immobilier
romand
09.11.23 REM Genève

SVIT SOLOTHURN

04.08.23 SVIT-Day (Jubiläum)

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

22.06.23 Lunch-Break
24.08.23 Immoboot
26.10.23 Businesslunch

SVIT ZÜRICH

06.07.23 Sommerevent
07.09.23 Stehlunch
02.10.23 Stehlunch
05.10.23 2. Oktoberfest SVIT
Zürich & Friends
01.12.23 Weihnachtsfeier

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

31.08.23 Fachseminar
29.09.23 Aufnahmegespräche
07.11.23 Fachseminar

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

25.10.23 12. Herbstanlass
05.12.23 Fit für STWE

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

05.07.23 77. Lunchgespräch
12.09.23 KUB Focus
07.11.23 78. Lunchgespräch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

02.11.23 Makler Convention

SVIT FM SCHWEIZ

21.09.23 Good Morning FM!



***KAI FELMY**

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



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 2778 (WEMF 2022)
Gedruckte Auflage: 3500

VERLAG
SVIT Verlag AG
Maneggstrasse 17
8041 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch/verlag@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Herausgeber)
Dietmar Knopf (Chefredaktion)
Claudia Wagner (Dienstredaktion)
Mirjam Michel Dreier (Korrektorat)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

DRUCK UND VERTRIEB
E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
www.edruck.ch, info@edruck.ch

SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Rita Kurmann
Andreas Feurer

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

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

An aerial photograph showing a construction site for a building situated next to a river with rapids. The building's roof is under construction, with various materials, scaffolding, and equipment visible. The river is turbulent, with white water rapids. The surrounding area is lush with green trees.

Bei einem Glas Wein das Wasser geniessen.

Sehen, was sein wird.
Immobilienentwicklung und Realisierung
wsg.ch

WSG



Performance-Push mit dem Demand Boost.

Erreichen Sie noch **mehr Interessenten** für Ihre Objekte über Kanäle wie Social Media, NZZ, Blick, 20 Minuten und weitere 100 Premium Webseiten. **Buchen Sie mit wenigen Klicks und sehen Sie selbst, wie einfach es ist.**

