



FOKUS
PATRICK
SCHNORF,
WÜEST PARTNER →

— 04

POLITIK
EIDGENÖSSISCHE
WAHLEN 2023

— 10

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
IM FAHRWASSER
DER ZENTREN

— 12

BAU & HAUS
FERNSTEUERN
UND ENERGIE
SPAREN

— 32

PERIPHERIE UND IHRE MÄRKTE

GRUNDEIGENTUM UND WIRT- SCHAFTSFREIHEIT SCHÜTZEN

Am 22. Oktober stellen wir an der Urne die Weichen für vier Jahre Bundespolitik. Vor vier Jahren standen die Wahlen im Zeichen der Klimadiskussion, was den Grünen prompt einen Erdrutschsieg bescherte. Mehrheitsfähige Lösungen blieben sie seither freilich schuldig. Heute stehen noch weitere Themen auf der Sorgenliste der Bevölkerung: Zinsen, Teuerung, Vorsorge, Krankenkasse, Zuwanderung und Asylwesen. Will man den Prognosen Glauben schenken, traut man den Bürgerlichen wieder eher zu, Lösungen dafür zu finden. Aber abgerechnet wird Ende Oktober und nicht in Wahlumfragen.



Als Wirtschaftsverband haben wir allergrösstes Interesse daran, dass unsere Meinung und unsere Anliegen in Bern gehört werden. Denn es sind zahlreiche Geschäfte in der Pipeline, die uns zentral tangieren: das Mietrecht (ein Evergreen), Bauvertragswesen, Raumplanungsgesetz, Energieversorgung, Umweltrecht, Transparenzgesetz, um nur einige zu nennen. Ausserdem haben die zu erwartenden weiteren Leitzinserhöhungen grosse soziale Sprengkraft und das Potenzial, das Stimmvolk von der Notwendigkeit von Eingriffen in den Mietwohnungsmarkt zu überzeugen.

Darum engagieren wir uns als Dachverband zusammen mit unseren Mitgliederorganisationen bei den Wahlen 2023. Wir portieren Kandidatinnen und Kandidaten sowie Parteien, die sich im Parlament besonders für den Schutz des Grundeigentums und der Wirtschaftsfreiheit einsetzen. Sie sind nicht nur das Fundament für unsere Branche, sondern auch die Säulen unseres Landes. ■

KRÜGER

Service erleben.

WASSERSCHADEN
LECKKORTUNG
0848 370 370



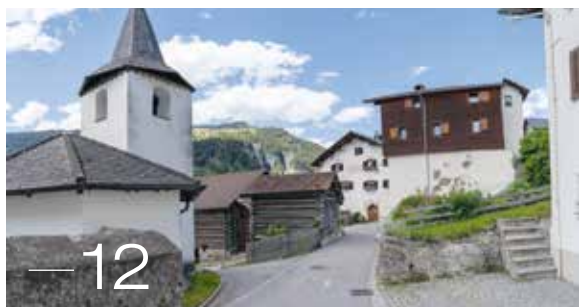


— 10

IMMOBILIENPOLITIK

EIDGENÖSSISCHE WAHLEN 2023

DER SVIT ENGAGIERT SICH IM WAHLKAMPF FÜR KANDIDATEN, DIE SICH FÜR DEN SCHUTZ DES GRUNDEIGENTUMS UND DER WIRTSCHAFTSFREIHEIT EINSETZEN.



— 12

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IM FAHRWASSER DER ZENTREN

DER BEVÖLKERUNGSZUWACHS MACHT AUCH VOR DER PERIPHERIE NICHT HALT. DIE ZUSÄTZLICHE NACHFRAGE, DAS GERINGE MARKTVOLUMEN UND UNTERSCHIEDLICHE RAHMENBEDINGUNGEN FÜHREN ZU TEILWEISE ERRATISCHEN PREIS-ENTWICKLUNGEN.



— 32

BAU & HAUS

FERNSTEUERN UND ENERGIE SPAREN

HÖHERE ENERGIEPREISE UND NEUE GESETZE SORGEN FÜR EINE STEIGENDE NACHFRAGE NACH HEIZUNGSFERNSTEUERUNGEN. GERADE IN ZWEITWOHNUNGEN LASSEN SICH MIT EINER SOLCHEN LÖSUNG BIS ZU 60% ENERGIE EINSPAREN.

— FOKUS

04 «ÜBERRASCHENDE DYNAMIK AN DER PERIPHERIE»

Die Immobilienmärkte in peripheren Regionen der Schweiz erlebten in der Pandemie einen Nachfrageboom, sagt Patrick Schnorf, Wüest Partner. Aber die Herausforderungen bleiben.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

14 MEHR ALS NUR EINE RANDNOTIZ

Die Immobilien im Oberwalliser Hochtal Goms sind trotz peripherer Lage begehrt. Und auf den ersten Blick überraschend preisgünstig. Schaut man genauer hin, ergibt sich ein differenzierteres Bild.

16 UNGENUTZTESPOTENZIAL ERSCHLIESSEN

An Attraktionen mangelt es der Region Viamala nicht. Doch die Wirtschaft stagniert und der vorhandene Wohnraum ist ungenutzt. Die Gründe sind vielfältig.

18 RATINGSCHLUSSLICHT

Das Neuenburger Tal Val-de-Travers kämpft strukturell und wirtschaftlich an vielen Fronten. Der Immobilienmarkt dümpelt. Dabei wäre auf tiefem Preis- und Mietzinsniveau durchaus eine Nachfrage vorhanden.

20 WEITERHIN INTAKTE MÄRKTE

Über 200 Experten haben an der CSL-Sommerumfrage 2023 zur aktuellen Verfassung der Immobilienmärkte teilgenommen. Ihre Einschätzungen zeigen sowohl für den Büro- als auch für den Wohnmarkt eine weiterhin intakte Lage.

22 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

28 VORKAUFRECHT UND VORVERTRAG

Im ersten Entscheid geht es darum, ob ein Vorkaufrecht auf Rechnung künftiger Erbschaft rechtsgültig abgetreten werden kann. Im zweiten Entscheid ging es um die Verletzung des Versprechens, einen Werkvertrag abzuschliessen.

— BAU & HAUS

34 UNSICHTBARE STROMPRODUKTION

Die Fassadenelemente der Pavillonbauten im Fehlmann Park Winterthur verbergen eine Photovoltaikanlage. Die Leistungsfähigkeit der Solarzellen zeigt, dass Spitzen des Strombedarfs durch die Fassade abgedeckt werden können.

36 ENERGIEVERBRAUCH INTELLIGENT STEUERN

Hinsichtlich des Klimawandels wird es zunehmend wichtiger, nachhaltige Lösungen für die Immobilienbranche zu finden. Energiemanagementsysteme können signifikant zu Kosteneinsparungen beitragen.

38 SMARTE BELEUCHTUNG HAT POTENZIAL

Mit der richtigen Kombination von Tageslicht, LEDs und Sensorik lässt sich viel Strom sparen. Die Initiative «energylight» verfolgt dieses Ziel.

— IMMOBILIENBERUF

42 IMMOBILIENBEWERTUNG IST FEINARBEIT

44 KOMPETENZ BRINGT KUNDENZUFRIEDENHEIT

46 WIE BAUHERRENBERATER VON KI PROFITIEREN

49 AKTUELLE LEHRGÄNGE

50 BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT

— VERBAND

53 HERBSTANLASS AUF DEM ATTISHOLZ-AREAL

55 «DOSSIERÜBERGABE DURCH DIE VERWALTUNG»

56 VORSCHAU MAKLER-CONVENTION 2023

58 ENTMIENTUNG VON GEWERBE, WIE GEHT DAS?

61 VORSCHAU «GOOD MORNING FM!»



«ÜBERRASCHENDE
DYNAMIK»

Die Immobilienmärkte in peripheren Regionen der Schweiz erleben in der Pandemie einen Nachfrageboom. Die strukturellen Herausforderungen blieben aber bestehen, sagt Patrick Schnorf, Wüest Partner, im Interview.

INTERVIEW – IVO CATHOMEN*
FOTOS – URS BIGLER

In der aktuellen Diskussion über die Wohnmarktsituation in der Schweiz stehen die Zentren im Fokus. Wie ist dagegen die Situation an der Peripherie?

Dort ist die Situation deutlich entspannter, auch wenn die Nachfrage in jüngster Zeit angezogen hat. Die peripheren Regionen der Schweiz zeichnen sich aufgrund ihrer strukturellen Eigenheiten durch eine grosse Heterogenität aus. Da sind zum einen Regionen, die ▶

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



durch natürliche Gegebenheiten abgeschieden sind, andere haben eine Wohneigentumsquote von bis zu 90% und wieder andere sind wirtschaftlich stark durch den Tourismus geprägt – um nur einige Dimensionen zu nennen. Damit hat jeder dieser lokalen Immobilienmärkte eine andere Ausgangslage und auch andere Zukunftsperspektiven.

Kann man auch von einer Divergenz sprechen?

Zwischen den peripheren Regionen ergibt sich diesbezüglich kein eindeutiges Bild. Über einen längeren Zeitraum ist aber vor allem die unterschiedliche Wirtschaftsdynamik in den Wirtschaftszentren einerseits und den peripheren ländlichen Gebieten andererseits augenfällig. In den städtischen Gebieten ist der tertiäre Sektor der grosse Wachstumstreiber, was sich in einer dynamischeren Wirtschafts- und Bevölkerungsentwicklung niedergeschlagen hat.

Mit welchen Folgen für die Immobilienmärkte?

Man muss sich vor Augen halten, dass wir über kleine Bestandes- und Transaktionsmärkte sprechen. Bereits geringe Impulse – zum Beispiel die Schliessung eines Betriebs – können einschneidende Wirkungen nach sich ziehen. Am auffallendsten

BIOGRAPHIE

PATRICK SCHNORF

trat 2004 in die damalige Research Wüest und Partner, das heutige Immobilienberatungsunternehmen Wüest Partner, ein. Seit 2011 ist er Partner und seit 2020 Mitglied des Verwaltungsrats. Er hat einen Diplomabschluss als Ingenieur für Umwelttechnik und einen Masterabschluss in Management, Technology and Economics der ETH Zürich. Wüest Partner und die Tochtergesellschaften sind in der Schweiz, in Deutschland, Frankreich und Portugal aktiv.

ist das markant tiefere Preisniveau – eine direkte Folge der geringeren Kaufkraft, welche in peripheren Regionen im Mittel rund ein Drittel unter dem Schweizer Durchschnitt liegt. Ein anderer Aspekt ist ein Preisanstieg teilweise über der Rate urbaner Regionen. Die ländlichen Regionen haben also eher aufgeholt. In der Region Viamala beispielsweise sind die Preise für Wohneigentum in den letzten 10 Jahren um über 50% gestiegen.

Warum dies?

Touristische Regionen erlebten in der Coronapandemie einen deutlichen Nachfrageschub am Erst- und Zweitwohnungsmarkt, ohne entsprechenden Zuwachs auf der Angebotsseite. Dies führte zu Preissteigerungen und ausgetrockneten Märkten. Kommt hinzu, dass praktisch alle Regionen ein Bevölkerungswachstum verzeichnen – ganz im Unterschied zu peripheren Regionen in Frankreich, Italien oder Deutschland, die unter Bevölkerungsschwund leiden.

Ist die geringere Standortgunst peripherer Regionen also zu relativieren?

Ein Standortrating steht immer in Relation zum ganzen Spektrum. Steigern sich die Besten, kann dies eine Verschlechterung der Schwächsten zur Folge haben, wenn deren Standortfaktoren



stagnieren. Diese allgemeine Tendenz beobachten wir für strukturschwache Regionen. Treiber einer steigenden Standortqualität sind aktuell die Agglomerationen.

Welche Rolle spielt neben der Verfügbarkeit von Wohnraum der lokale Arbeitsmarkt?

Die starke KMU-Struktur in der Schweiz sorgt dafür, dass auch in ländlichen Gebieten Arbeitsplätze erhalten bleiben und entstehen können. Ausserdem sind Bund und Kantone bereit, eine vergleichsweise hohe Grundversorgung zu erhalten, während diese in umliegenden europäischen Ländern zunehmend verloren gehen.

Gleichwohl haben periphere Regionen strukturelle Probleme - Stichworte Abwanderung der Jüngeren und Überalterung. Was bedeutet das für die betreffenden Immobilienmärkte?

Klammern wir die touristischen Regionen aus, dämpfen ausbleibende Impulse durch Wachstum und Verjüngung die Nachfrage. Der Bestand wird unterdurchschnittlich erneuert und weniger durch Entwicklungen ergänzt. Angebotsseitig hinterlässt das Zweitwohnungsgesetz und die revidierte Raumplanung zudem tiefe Spuren.

Inwiefern?

Ländliche Gemeinden waren gezwungen, ihre Baulandreserven zu redimensionieren. Verdichtungen und Aufzonungen sind im ländlichen Raum weniger möglich und erwünscht. Damit schwinden die Entwicklungsmöglichkeiten. Steigende Zinsen, konjunkturelle Unsicherheit und verschärfte Bauvorschriften trüben das Investitionsklima zusätzlich.

Die Bevölkerungsentwicklung in der Schweiz ist der grosse Treiber des Wohnungsmarkts. Gilt das auch für Randgebiete?

Ausschlaggebend sind die Erschliessung und die verkehrstechnische Anbindung zu den grossen Arbeitsstätten. Insofern werden sich Regionen in grösserer zeitlicher Distanz weiterhin unterdurchschnittlich entwickeln. Lokale Arbeitgeber können dies nicht aufwiegen.

Preise und Mietzinse sind in peripheren Regionen teilweise halb so hoch wie in den Zentren. Welche Rolle spielt das für die Bautätigkeit?

Investitionen sind anspruchsvoller, aber nicht unmöglich. Die geringere Kaufkraft engt den Spielraum ein, weil sich Erneuerungen und energetische Sanierungen schlechter monetarisieren lassen. Die Modernisierung des Gebäudeparks wird somit in ländlichen Regionen langsamer vorangehen als in urbanen Gebieten. Was den Neubau betrifft, konzentrieren sich die mehrheitlich lokalen Investoren tendenziell auf die regionalen Zentren. Ausserhalb spielen Wohneigentum und private Vermieter die dominierende Rolle.

Die Wirtschaft beklagt, dass Arbeitnehmer vor allem in touristischen Regionen keinen Wohnraum finden. Ist das dem erwähnten Corona-Effekt geschuldet?

In touristischen Regionen ist dies zweifelsohne ein wichtiger nachfrageseitiger Faktor. Angebotsseitig ist zu berücksichtigen, dass der Mietwohnungsmarkt gegenüber dem Wohneigentum meist eine untergeordnete Rolle spielt. Das zwingt auch jüngere Familien mitunter dazu, aus ihrer Region ▶

DIE REGIONALEN ZENTRUMSGEMEINDEN SPIELEN EINE ENTSCHEIDENDE ROLLE.



wegzuziehen. Eine Ausnahme bilden Regionen mit industrieller Geschichte wie beispielsweise der Jura mit seiner Uhrenindustrie. Hier ist der Mietwohnungssektor deutlich grösser.

Wo und wie müsste sich das Wohnungsangebot in der Peripherie entwickeln?

Aufgrund der besseren Erschliessung und der lokalen Arbeitsplätze scheinen mir die regionalen Zentren der richtige Ort zu sein, um das Wohnungsangebot zu erweitern.

Was bedeutet die Pensionierung der Babyboomer für die ländlichen Gebiete?

Sie könnte die Überalterung in der Peripherie verstärken, wenn Städter nach dem Altersrücktritt zum Beispiel an ihren bisherigen Zweitwohnsitz ziehen. Insgesamt ist die Babyboomergeneration bereits heute stark vertreten in den ländlichen Gebieten. Und sie dürfte weiterhin viel Wohnraum beanspruchen. Denn für einen Generationenwechsel fehlt es schlicht an zusätzlichem bezahlbarem Wohnraum in den besser erschlossenen und städtischen Gebieten.

Noch ein Wort zum Corona-Effekt: Hält der Trend an oder war es ein Strohfeder?

Der Effekt wird nicht ganz verpuffen, aber auch nicht anhalten. Mit dem Wegfallen der Corona-Einschränkungen sind die Vorzüge des städtischen Lebens mit der Nähe zu Infrastruktur, Kultur und Freundeskreis wieder in den Vordergrund gerückt. Eine gewisse Zusatznachfrage wird vor allem in den Berggebieten bleiben. Der Kanton Graubünden ist

das beste Beispiel. Die Anziehungskraft für Bewohner aus dem Wirtschaftsraum Zürich wird Bestand haben.

Wohin geht die Reise für periphere Regionen?

Eingutschweizerischer Mittelweg scheint mir sehr wahrscheinlich. Die verhaltenere Dynamik dürfte sich fortsetzen. Die Peripherie wird auch weiterhin einen Anteil am Bevölkerungswachstum haben. Punktuell wird es zudem Impulse durch touristische Projekte oder neue verkehrstechnische Erschliessungen geben. Motor des Wirtschafts- und Bevölkerungswachstums sind aber weiterhin die Zentren, die in der Pandemie nur vorübergehend einen Dämpfer erhielten.

Die Peripherie wird also nicht abgehängt.

Nein, keinesfalls. Herausforderungen bleiben zwar. Vor allem für Gemeinden jenseits der regionalen Zentren. Neben Arbeitsplätzen in der Region spielt die bedarfsgerechte Verfügbarkeit von Wohnraum und insbesondere von Mietwohnungen eine entscheidende Rolle. Langfristig könnten periphere und in der Schweiz vergleichsweise gut erreichbare Regionen wieder an Beachtung gewinnen. Neue Qualitätsfaktoren könnten an Bedeutung gewinnen. Ich denke da an intakte Landschaften und moderate Siedlungsdichten in einem kontinuierlich wachsenden Gesamtsystem – oder ganz profan an annehmbare Sommertemperaturen im Vergleich zu den zunehmend überhitzenden Städten.

ARBEITS- UND WOHNUNGS-MARKT ENTSCHEIDEN ÜBER SEIN ODER NICHTSEIN.



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

Die Farbe der Vollendung

Die exklusive Produktlinie Matt Schwarz zeichnet sich durch ihre seidenmatte Oberfläche aus und vereint elegantes Design mit Technologie auf höchstem Niveau.

Jetzt mehr entdecken:



GRUNDEIGENTUM UND WIRTSCHAFTS- FREIHEIT SCHÜTZEN

Die Immobilienwirtschaft ist auf eine starke Vertretung im nationalen Parlament angewiesen. Darum engagiert sich der SVIT für Kandidatinnen und Kandidaten, die einen Bezug zum Sektor haben und sich für den Schutz des Grundeigentums und der Wirtschaftsfreiheit einsetzen. TEXT – IVO CATHOMEN*



Der Schutz des Grundeigentums ist verfassungsmässig verankert, wird aber zunehmend durch staatliche Einflussnahme untergraben.

BILD: STADT WINTERTHUR

► MOBILISIERUNG UND PROBLEMLÖSUNGSKOMPETENZ

Blenden wir zurück. Die Wahlen 2019 standen ganz im Zeichen der Klimadiskussion. Entsprechend legten die Grünen im Nationalrat 17 Sitze und die Grünliberalen 9 Sitze zu. Auf der anderen Seite verlor die SVP 12 Sitze, blieb aber mit 53 Sitzen stärkste Partei. Nun hat sich die Ausgangslage deutlich verändert. Denn für den Wahlentscheid stehen in der Schweiz neben der traditionellen Parteibindung vor allem Sachthemen im Vordergrund. Und hier sind weitere Themen in der Wahrnehmung aufgerückt. Gemäss SRG Wahlbarometer vom Juli bleibt der Klimawandel für 27% der Wähler zentral für ihren Entscheid, wem sie die Stimme geben. Es scheint sich dennoch nicht mehr dieselbe Mobilisierungskraft zu entfalten wie noch vor vier Jahren. Es folgen Krankenkassenprämien (22%), Zuwanderung (20%), Versorgungs- und Energiesicherheit (13%) und Lebenshaltungskosten bzw. Altersvorsorge (ex aequo 11%). Immerhin auf Platz 8 rangieren die Wohnungspreise, die gemäss Umfrage 9% der

Wähler direkt beeinflussen und weitere 5% als relevant erachten.

Auch wenn das «Parteienpendel» gemäss den Prognosen zurückschwingt: In trockenen Tüchern sind Sitzgewinne der bürgerlichen und wirtschaftsfreundlichen Parteien keinesfalls. Zwei Faktoren sind für den Wahlerfolg der Kandidaten und Parteien ausschlaggebend: einerseits die eigene Basis zu mobilisieren, andererseits glaubhaft zu vermitteln, die wahrgenommenen Probleme lösen zu können.

VITALES INTERESSE DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Als Wirtschafts- und Berufsverband hat der SVIT ein vitales Interesse an einer angemessenen Wahrnehmung seiner Anliegen und Meinungen im Parlament. Darum engagiert sich der Verband im Wahlkampf im Rahmen seiner Mittel für die eigentümers- und wirtschaftsfreundlichen Parteien FDP, SVP und Die Mitte und portiert Kandidatinnen und Kandidaten mit Bezug zur Immobilienwirtschaft. Mit dem Aufruf «Grundeigentum und Wirtschaftsfreiheit schützen» will der SVIT in erster Linie die

eigene Basis mobilisieren, an die Urne zu gehen. Alle Mitglieder sind aufgerufen, diese Botschaft in ihre Unternehmen sowie ihr berufliches und persönliches Umfeld zu tragen und auf die Bedeutung für eine zukunftsfähige Schweiz aufmerksam zu machen.

Was die Herausforderungen am Wohnungsmarkt mit rückläufigem Angebot und steigender Nachfrage betrifft, gibt der Verband mit der «Wohnbauagenda des SVIT Schweiz» ein Argumentarium an die Hand, wo in der Politik und bei Behörden der Hebel angesetzt werden müsste. Unsere Branche muss dem Ansinnen von Links entschieden entgegenzutreten, den Wohnsektor zunehmend staatlicher Kontrolle zu unterstellen und private Anbieter durch steuerfinanzierte Subventionen zu verdrängen. Die jüngst lancierte «Wohnschutz-Initiative» der SP im Kanton Zürich zeigt eindrücklich, was uns bevorstehen könnte. ■



*IVO CATHOMEN

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

UNTERSTÜTZTE KANDIDATEN UND PARTEIEN

Stand Ende August

| Kanton | NR/SR | Partei | Kandidat/Kandidatin |
|--------|-------|---------------------|-------------------------------|
| AG | NR | FDP | Matthias Jauslin |
| AG | NR | FDP | Maja Riniker |
| AG | NR | FDP | Jeanine Glarner |
| AG | NR | FDP | Adrian Schoop |
| AG | NR | FDP | Beat Bechtold |
| AG | NR | FDP | Adrian Ackermann |
| AG | NR | Die Mitte | Marianne Binder-Keller |
| AG | NR | Die Mitte | Andreas Meier |
| AG | NR | Die Mitte | Maya Bally |
| AG | NR | SVP | Benjamin Giezendanner |
| AG | SR | FDP | Thierry Burkart |
| AG | SR | Die Mitte | Marianne Binder-Keller |
| AG | SR | SVP | Benjamin Giezendanner |
| AI | NR | Die Mitte | Thomas Rechsteiner |
| AI | SR | Die Mitte | Daniel Fässler* |
| AR | NR | SVP | David Zuberbühler |
| AR | SR | FDP | Andrea Caroni |
| BE | NR | FDP | Daniel Arm |
| BE | NR | Die Mitte | Francesco Rappa |
| BE | NR | FDP | Simone Richner |
| BE | NR | SVP | Lars Guggisberg |
| BE | NR | FDP | Sandra Hess |
| BL | NR | FDP | Daniela Schneeberger |
| BL | NR | Die Mitte | Elisabeth Schneider-Schneiter |
| BS | NR | FDP | Baschi Dürr |
| BS | NR | LDP | Patricia von Falkenstein |
| BS | NR | GLP | Katja Christ |
| BS | NR | SVP | Joël Thüring |
| FR | | FDP, SVP, Die Mitte | |
| GE | NR | PLR | Cyril Aellen |
| GE | NR | PLR | Diane Barbier-Muller |
| GL | | FDP, SVP, Die Mitte | |
| GR | NR | SVP | Roman Hug |
| GR | NR | SVP | Ronny Krättli |
| GR | NR | FDP | Christian Rathgeb |
| GR | NR | FDP | Christof Kuoni |
| GR | NR | GLP | Laura Oesch |
| JU | | PLR | |
| LU | NR | FDP | Peter Schilliger |
| LU | NR | FDP | Andreas Bärtschi |
| LU | NR | FDP | Martin Birrer |
| LU | NR | FDP | Sibylle Boos-Braun |
| LU | NR | FDP | Thierry Carrel |
| LU | NR | FDP | Thomas Meier |
| LU | NR | FDP | Beni Aregger |
| LU | NR | FDP | Jacqueline Theiler |
| NE | | PLR | |
| NW | SR | FDP | Hans Wicki |
| OW | SR | Die Mitte | Erich Ettlin |
| SG | NR | Die Mitte | Nicolo Paganini |
| SG | NR | Die Mitte | Christoph Bärlocher |
| SG | NR | Die Mitte | Rolf Christuzzi |
| SG | NR | FDP | Oskar Seger |
| SG | SR | Die Mitte | Benedikt Würth |
| SH | | FDP, SVP, Die Mitte | |
| SO | NR | FDP | Markus Spielmann |
| SO | NR | FDP | Thomas Fürst |
| SO | NR | SVP | Vanessa Meury |
| SO | NR | SVP | Sibylle Jecker-Fluri |
| SZ | NR | FDP | Petra Gössi |
| SZ | SR | SVP | Pirmin Schwander |
| TG | NR | FDP | Thomas Leu |
| TG | SR | Die Mitte | Brigitte Häberli-Koller |
| TI | NR | PLR | Alex Farinelli |
| TI | NR | Die Mitte | Fabio Regazzi |
| TI | SR | PLR | Alex Farinelli |
| TI | SR | SVP | Marco Chiesa |
| TI | SR | Die Mitte | Fabio Regazzi |
| VD | NR | PLR | Olivier Feller |
| VD | NR | PLR | Jacqueline de Quattro |
| VD | NR | PLR | Etienne Blanc |
| VS | NR | PLR | Philippe Nantermod |
| UR | SR | FDP | Josef Dittli |
| ZG | NR | FDP | Matthias Michel |
| ZH | NR | FDP | Andri Silberschmidt |
| ZH | NR | FDP | Regine Sauter |
| ZH | NR | FDP | Sonja Rueff-Frenkel |
| ZH | NR | FDP | Hans-Jakob Bösch |
| ZH | NR | SVP | Gregor Rutz |
| ZH | SR | SVP | Gregor Rutz |
| ZH | SR | FDP | Regine Sauter |

NR: Nationalrat | SR: Ständerat *bereits gewählt

Weltweit und zu jeder Zeit... Türkommunikation via KochCloud

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

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



KO(H)

www.kochag.ch

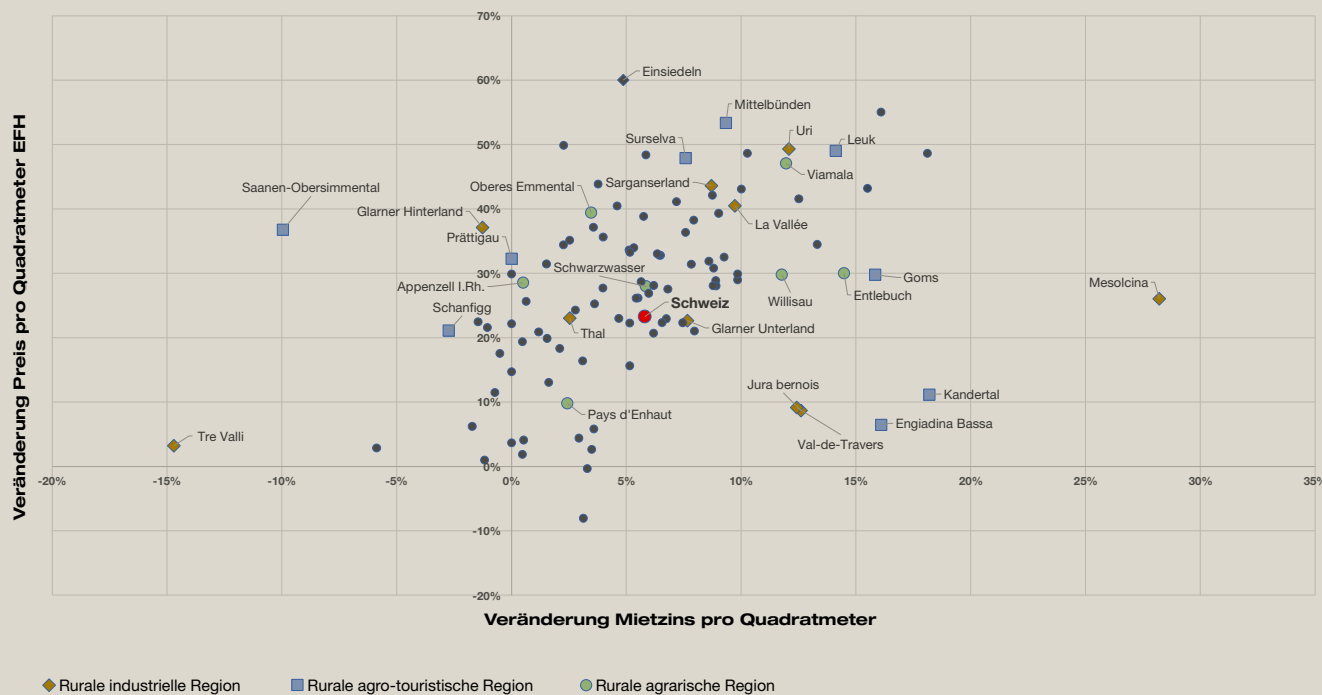
IM FAHRWASSER DER ZENTREN

Der Bevölkerungszuwachs macht auch vor der Peripherie nicht Halt. Die zusätzliche Nachfrage, das geringe Marktvolumen und unterschiedliche strukturelle Rahmenbedingungen führen zu teilweise erratischen Preisentwicklungen. Die Makrotrends der Zentren gelten aber grundsätzlich auch für abgelegene Regionen.

TEXT – IVO CATHOMEN*

ENTWICKLUNG MIETZINSE UND EINFAMILIENHÄUSER NACH MS-REGIONEN IN 10 JAHREN

MS: Mobilité spatiale, Preisveränderung pro Quadratmeter, 2013–2023, Daten: Wüest Partner



► BESONDERE DYNAMIK SEIT CORONA

Die Wohnungsmärkte in den ländlichen und vor allem den touristischen Regionen verzeichnen seit Ausbruch der Coronapandemie Anfang 2020 eine ganz besondere Dynamik, die teilweise bis heute anhält. Waren periphere Gemeinden und Regionen davor von einer nur marginal wachsenden bis teilweise abnehmenden Bevölkerung betroffen, kam es zu einer eigentlichen Re-

naissance gewisser Regionen. Davon profitierte der Zweitwohnungsmarkt in den typischen Tourismusregionen ebenso wie der Wohnungsmarkt für den Erstwohnsitz. Als peripher bezeichnet man heute landläufig Gemeinden und Regionen, die aufgrund der Distanz zum nächsten Zentrum, zu Arbeitsstätten und überregionalen Infrastrukturen «am Rand» liegen. Stadtfucht, Homeoffice und der überdurchschnittliche Preisanstieg in den Zentren

verschafften ländlichen und alpinen Gebieten ein neues Publikum. Die Nachfrage stabilisierte sich nach Ende der Pandemie auf höherem Niveau, und es bleibt abzuwarten, ob die Vorzüge des «Landlebens» längerfristig gegenüber den Nachteilen der Abgeschiedenheit überwiegen werden.

Angesichts der kleinen Märkte für Mietwohnungen und Wohneigentum führte der plötzliche Nachfrageanstieg zu deutlich steigenden Preisen. Dies erklärt, warum

PERIPHERE IMMOBILIENMÄRKTE

In der Diskussion über den Wohnungs- und Immobilienmarkt liegt der Fokus meist einseitig auf der Situation in den grossen Zentren und ihren Agglomerationen. Doch das ist nicht das ganze Bild des Schweizer Markts, wie allein die offizielle Leerstandsnummer im kantonalen Vergleich zeigt. Im Jura lag diese im vergangenen Jahr für Mietwohnungen und Wohneigentum bei 3,0%, in Zug gerade einmal bei 0,3%. Grund für die

unterschiedlichen Marktsituationen sind strukturelle Unterschiede, so namentlich die Bevölkerungs- und Beschäftigungsentwicklung, zwischen städtischen und ländlichen Regionen.

In dieser Ausgabe beleuchtet die Immobilien die Eigentums- und Mietwohnungsmärkte in Regionen, die sonst nicht im Zentrum der Diskussion stehen, an den Beispielen der MS-Regionen Viamala, Goms und Val-de-Travers.

MS steht für Mobilité spatiale, die Raumgliederung der Schweiz in 106 räumlich homogene Regionen. Die drei genannten MS-Regionen gehören zu den Raumtypen rural agrarisch, rural agro-touristisch bzw. rural industriell, die man alle zusammen gemeinhin als peripher bezeichnen kann. Wie die Beiträge zeigen, sind die Marktbedingungen und -entwicklungen an den betreffenden Immobilienmärkten sehr heterogen.



BILD: ZERNEZ GR IN DER MS-REGION ENGIADINA BASSA UNTERENGADIN, 123RF.COM

haben insgesamt von der Dynamik der Zentren profitiert, weil diese nicht genügend Wohnraum zur Verfügung stellen können. Die im internationalen Vergleich kurzen Pendlerdistanzen machen auch abgelegene Wohnorte zu einer valablen Option.

STRUKTURELLE HERAUSFORDERUNGEN BLEIBEN

Grössere Tragweite als der Einfluss der vergleichsweise mobilen neuen Bewohnergruppen hat die Entwicklung der Arbeitsplätze in den betreffenden Regionen. Hinsichtlich der Beschäftigung entwickelten sich die peripheren Räume nur unterdurchschnittlich. Gründe sind die



OB DER CORONA-EFFEKT NACHHALTIG IST, HÄNGT VON DER ARBEITSMARKTENTWICKLUNG IN DEN BETREFFENDEN REGIONEN AB.



viele der 27 rural agrarischen, rural agrotouristischen und rural industriellen MS-Regionen, die man alle gemeinhin als peripher bezeichnen kann, sowohl bezüglich der Mietzinse als auch der Wohneigentumspreise innert zehn Jahren aussergewöhnliche Entwicklungen verzeichneten (siehe Abbildung). Die Ausschläge gehen vor allem auf die Corona-Periode zurück.

Ein zweiter Treiber der Bevölkerungsentwicklung in den peripheren Regionen ist der schweizweite Zuwachs. Im Unterschied zur Entwicklung in Nachbarländern konzentriert sich die Zuwanderung nicht nur auf die städtischen Gebiete. Der Ausländeranteil im ländlichen Raum ist zwar deutlich tiefer als in den urbanen Gebieten, es ist aber bemerkenswert, wie stark die ausländische Bevölkerung in den letzten Jahren im ländlichen Raum gewachsen ist: Im Zeitraum 2000 bis 2021 ist ihr Anteil um 65% gestiegen und macht gemäss aktuellsten Zahlen 16,5% der Bevölkerung aus (2000: 10,8%). Die ländlichen Gebiete

geringere Wettbewerbsfähigkeit der im ländlichen Raum ansässigen Branchen, die im Vergleich zum urbanen Raum schlechtere Erschliessung bzw. Erreichbarkeit des ländlichen Raums und eine schwache Dynamik bei der Neugründung von Unternehmen aufweisen. Ein Grund für die tiefere Wettbewerbsfähigkeit der ländlichen Räume ist die zunehmende Abwanderung von jungen, gut qualifizierten Arbeitnehmenden. Dies führt zu einem Mangel an qualifizierten Fachkräften und einer Überalterung der Bevölkerung. Je nach Zusammensetzung der Neuzuzügergruppe – Stichwort Alterswohnsitz in den Bergen – könnte sich die Überalterung sogar noch akzentuieren.

LOKALE ISOLIERTE IMMOBILIENMÄRKTE

Die Entwicklung an den lokalen Immobilienmärkten ist eine direkte Folge der Bevölkerungs- und indirekt der Arbeitsplatzentwicklung in der jeweiligen Region,

also der Nachfrageseite. Die Angebotsseite vermag dagegen kaum Impulse zu setzen, da Neubauprojekte klein dimensioniert sind und die zumeist lokalen Investoren aufgrund fragiler Märkte und eines hohen Leerstandsrisikos vorsichtig agieren. Kommt hinzu, dass die Entwicklungsmöglichkeiten durch das Zweitwohnungsgesetz und die Revision der Raumplanung limitiert wurden. Ein Corona-Effekt im Sinn einer erhöhten Bautätigkeit kann noch nicht festgestellt werden.

WOHNEIGENTUM BEVORZUGT

Ein Blick in die von Realmatch360 analysierten aktuellen Suchabos auf den Immobilienmarktplätzen für die drei MS-Regionen Viamala, Goms und Val-de-Travers (siehe nachfolgende Beiträge) zeigt, dass überdurchschnittlich häufig nach Kaufobjekten gesucht wird. Dies wird auch durch die Preisentwicklung in den vergangenen zehn Jahren bestätigt. Eine Ausnahme bildet das Val-de-Travers, wo der Mietwohnungsmarkt aufgrund der industriellen Geschichte eine grössere Bedeutung hat. Auffallend ist auch, dass die Kaufkraft in den drei Regionen rund ein Drittel unter dem Schweizer Mittel liegt. Das dürfte repräsentativ für alle peripheren Regionen sein und erklären, warum die Mietzinse und die Preise trotz des überdurchschnittlichen Anstiegs weit unter dem Landesdurchschnitt liegen. ■



***IVO CATHOMEN**

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

ANZEIGE

Wartungs-Verträge

...ich bin 50!

1973 • 2023

Rohrreinigung

Kanal-TV Sanierung

24h + Beratung

0848 852 856

rohrmax.ch

MEHR ALS NUR EINE RANDNOTIZ

Die Immobilien im Oberwalliser Hochtal Goms sind trotz peripherer Lage begehrt. Und auf den ersten Blick überraschend preisgünstig. Schaut man genauer hin, ergibt sich ein differenzierteres Bild.

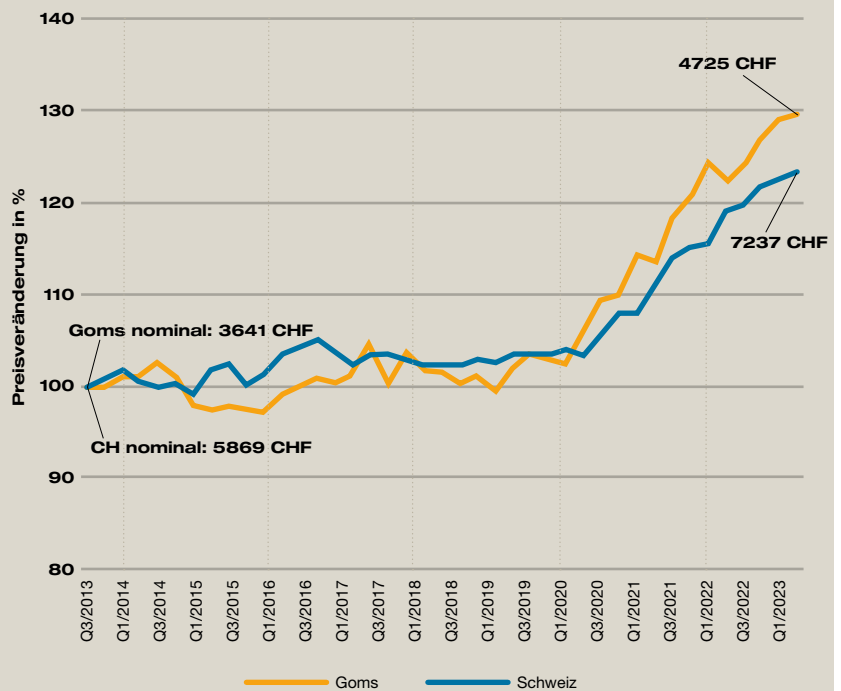
TEXT – CLAUDIA WAGNER*



BILD: GOMS.CH / CHRISTIAN PFAMMATTER

PREISENTWICKLUNG WOHNUNGSEIGENTUM (EFH) PRO QUADRATMETER

Daten: Wüest Partner, indiziert Q2/2013 = 100



► MEHR WOHNUNGEN ALS EINWOHNER

Das Goms liegt eingebettet zwischen Furka-, Grimsel- und Nufenenpass. Es besticht mit seiner idyllischen Landschaft und den vielen Sonnenstunden. Im Sommer ist das Tal ein Wanderparadies und im Winter ein beliebtes Langlaufgebiet. Das Loipennetz erstreckt sich über 100 Kilometer und schlängelt an den malerischen Dörfern vorbei. Dementsprechend hoch ist das Interesse an Feriendomizilen. Gemäss Volkszählung aus dem Jahr 2000 lag im Goms der Anteil an Zweitwohnungen bereits zur Jahrtausendwende bei 57% und war somit schweizweit der dritthöchste. Das Tal zählt nach wie vor mehr Wohnungen als Einwohner: Auf 4816 Personen mit ständigem Wohnsitz kommen laut Bundesamt für Statistik 8805 Wohneinheiten (Stand: 2021).

GEDULDIGE KUNDSCHAFT

Die Aufmerksamkeit konzentriert sich hauptsächlich auf die Dörfer Oberwald, Obergesteln und Ulrichen im Obergoms, die im Winter tief verschneit sind. Schwieriger zu verkaufen oder vermieten sind laut Lucas Seiler, Geschäftsleiter der Kenzelmann Immobilien AG in Brig, Wohnungen und Liegenschaften im unteren Goms – und solche, die nicht den Kriterien der Kundschaft entsprechen. Gesucht sind Wohnungen ab

“**DAS ANGEBOT AN OBJEKTEN, DIE SÄMTLICHE BEDÜRFNISSE ERFÜLLEN, IST KLEIN.**“



LUCAS SEILER

Baujahr 1990 sowie die traditionellen Walliser Stadeln, die man praktisch nur unter der Hand bekommt. Alte Wohnungen aus den 80er-Jahren und darunter, zum Teil unrenoviert, weisen eine etwas erschwerte Verkauflichkeit auf. «Das Angebot an Objekten, die sämtliche Bedürfnisse erfüllen, ist klein», so Seiler. «Sehr viele Kunden nehmen sich jedoch Zeit, um das Passende zu finden.» Und dies sei das, was die Kunden im Goms auszeichne: Sie haben es nicht eilig. Wer fündig wird, bleibt treu, was laut Seiler auf eine hohe Zufriedenheit schliessen lässt. Oft sei es sogar so, dass ein langjähriger Mieter auf Eigentum umsteige, sobald sich die Gelegenheit erbe.

GÜNSTIG, ABER NICHT ÜBERALL

Das Interesse für das Goms ist hoch und das Angebot im Vergleich dazu klein. Die Preise sind dennoch moderat und steigen laut Zahlen von Wüest Partner nur langsam an. Ähnlich tief oder tiefer liegen sie im Glarner Hinterland und in den Regionen Jura, Mesolcina, Tre Valli (Blenio, Leventina und Riviera), Val-de-Travers und Viamala (Stand: Q2/2023). Der Angebotspreis (jeweils Q2) für eine 4- bis 4,5-Zimmer-Mietwohnung im Goms* lag 2013 bei 1217 CHF und beträgt aktuell 1409 CHF. Dies entspricht einer Preissteigerung von 14% in zehn Jahren. In der Region Brig stiegen die Preise

im selben Zeitraum um 9,8%. Im Jahr 2013 betrug dort der Angebotspreis 1603 CHF und aktuell liegt er bei 1741 CHF. Dass die Preise im Goms markanter steigen als in Brig, täuscht. In den letzten drei Jahren stiegen sie nur um 3,9%, während es in Brig 12,4% waren.

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Angebotspreisen (jeweils Q2) für Einfamilienhäuser. Ein Objekt mit 4 bis 4,5 Zimmern kostete 2013 in Goms 327 653 CHF und liegt aktuell bei 425 250 CHF. Innerhalb von zehn Jahren sind die Preise um 32,2% gestiegen. Im selben Zeitraum betrug der Anstieg in der Region Brig 47,7%. Von 362 633 CHF im Jahr 2013 stiegen sie auf aktuell 512 820 CHF. Lucas Seiler betont, dass dies Durchschnittswerte seien. «Die Preise im Goms weisen ein grosses Spektrum auf und sind abhängig von der Lage sowie Objektbeschaffenheit», erklärt er. Die Preise im Obergoms sind oft deutlich höher. Hinzu kommt, dass Auswärtige häufig bereit seien, höhere Preise zu bezahlen. Bei manch hohen Preisen können dann Einheimische nicht mehr mithalten. Die Löhne liegen im Wallis vergleichsweise tief, was die Kaufkraft der Bevölkerung schwächt.

DEMOGRAFISCH AM ANSCHLAG

Für Einheimische ist das Goms auch wegen der Arbeitsmarktsituation weniger attraktiv. Dies führt dazu, dass vor allem junge Einheimische in die Zentren abwandern. Laut Bundesamt für Statistik ist das Goms der einzige Bezirk im Wallis, dessen Bevölkerung zwischen 1991 und 2021 um insgesamt 9% geschrumpft ist. Bis ins Jahr 2000 war dies weniger ausgeprägt und das Tal verzeichnete sogar Zugänge. Seitdem geht es langsam, aber stetig bergab. Per 2021 zählte man noch 4816 Einwohner gegenüber den 5095 von 2012. Im selben Zeitraum wuchs die Bevölkerung im Wallis von 321 732 auf 353 209 Personen. Seit 2019 legt das Goms wieder etwas zu. Rund zwei Dutzend Zugänge gab es seit der Pandemie. Lucas Seiler bestätigt, dass die Zahl der Schweizer Gäste zugenommen hat. Wie sich die Preise entwickeln werden, wird sich zeigen. Dazu Seiler: «Aufgrund des beschränkten Angebots erwarten wir auch in Zukunft tendenziell steigende Preise.» ■

*GEMÄSS RÄUMLICHE GLIEDERUNG DES BFS IN 106 MS-REGIONEN (MS = MOBILITÉ SPATIALE). DIE MS-REGION GOMS UMFASST DEN OBEREN UND UNTEREN TALABSCHNITT. SIE GILT ALS RURALE AGRO-TOURISTISCHE REGION IN PERIPHERER LAGE.



***CLAUDIA WAGNER**

Die Autorin, lic. phil. I, ist Redaktorin bei der Zeitschrift Immobilia und freiberufliche Übersetzerin.

ANZEIGE

SOFTWARELÖSUNGEN ZUR IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG

«Stets über die aktuellsten Tools verfügen? Das geht – mit eXtenso.»

Jana Sekulovska, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG



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

Immobilienpezialisten seit 1992 | extenso.ch | info@extenso.ch | +41 44 808 71 11

eXtenso

UNGENUTZTES POTENZIAL ERSCHLIESSEN

An Attraktionen mangelt es der Region Viamala nicht. Doch die Wirtschaft wächst nur durchschnittlich und der vorhandene Wohnraum ist ungenutzt. Die Gründe sind vielfältig.

TEXT – CLAUDIA WAGNER*

PREISENTWICKLUNG WOHNHEIGENTUM (EFH) PRO QUADRATMETER

Daten: Wüest Partner, indiziert Q2/2013 = 100

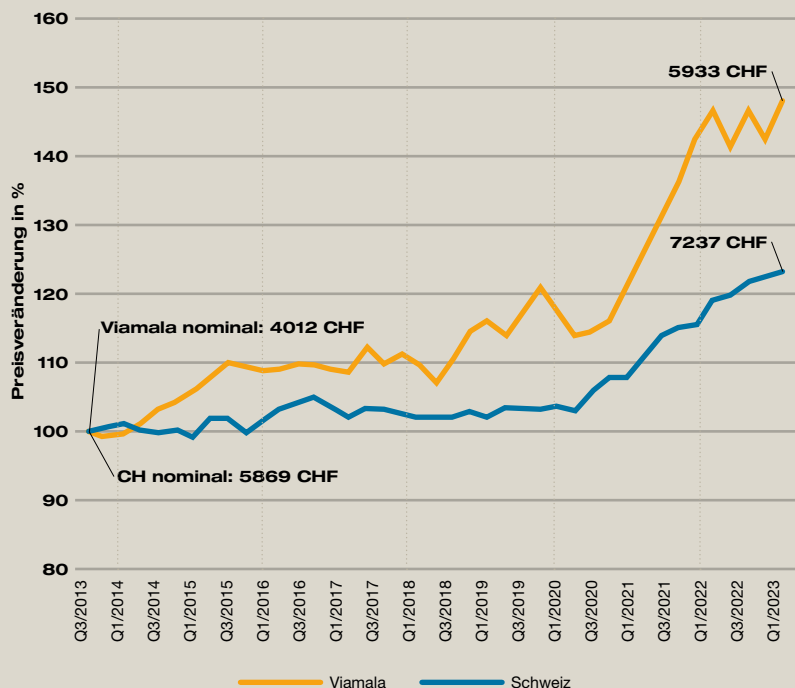


BILD: GRAUBÜNDEN.CH / STEPHAN SCHLUMPF

► EINGEKESSELT ZWISCHEN NORDEN UND SÜDEN

Einst fürchtete man die «Via Mala» (Latein für «schlechter Weg») aufgrund ihrer Unwegsbarkeit. Die Schlucht bildete ein Hindernis auf dem Weg zum Splügen- und San-Bernardino-Pass. Heute ist sie eine Attraktion. Und dennoch steht die Region Viamala im Mittelfeld aller Regionen des Kantons Graubünden. Die Region ist laut Marco Lier, der verantwortlich ist für die Regionalentwicklung und -planung, sehr heterogen: «Der untere nördliche Teil gehört zum Grossraum Churer Rheintal und ist somit keine klassische Randregion.» Der südliche Teil hingegen sei ländlich geprägt. «Hier kann man von einer Randregion sprechen, obwohl wir gleichzeitig an der Nord-Süd-Achse liegen.» Die Lage an der A13 über den San Bernardino gewährleistet eine gute Anbindung. Doch Verkehrsüberlastungen sind im Sommer und an Wochenenden häufig. Ähnlich wie die Leventina und das Reusstal an der Gotthardstrecke wird die Viamala als Durchfahrtsort zwischen Norden und Süden erlebt.

WOHNRAUM MOBILISIEREN

Ein wichtiger Punkt in der Regionalstrategie, die aktuell überarbeitet wird und voraussichtlich per November steht, ist die Mobilisierung von Wohnraum bei Erstwohnungen und in zweiter Linie bei Zweitwohnungen. Das grösste Problem sei, so Lier, dass es zu wenig Bauland gebe, obwohl Land vorhanden sei. Das Raumplanungsgesetz führt dazu, dass Baulandreserven zurückgezogen werden müssen. So bleibt weniger Bauland und die Parzellen sind häufig zu klein für Neubauten.

Grundsätzlich sind die Baulandpreise – so wie auch die Angebotspreise für Einfamilienhäuser und Mietwohnungen – tiefer als insgesamt im Kanton Graubünden und in der Schweiz (siehe Grafik: EFH-Preise pro Quadratmeter). Laut Auswertungen* von Wüest Partner liegt für Wohnbauzonen mit hoher Ausnutzung das Preisspektrum bei 100 bis 1000 CHF pro Quadratmeter in der Region Viamala (Graubünden: 150 bis 1360 CHF). Durchschnittlich (50% Quantil) beträgt der Preis 420 CHF pro Quadratmeter (Graubünden:

890 CHF). Das Spektrum ist gross. Dass die Baulandpreise je nach Lage stark variieren, betont auch Marco Lier. In Rothenbrunnen zum Beispiel sei das Bauland teuer und für Einheimische nicht bezahlbar.

Die Wohneigentumsquote der Region Viamala liegt mit fast 60% dennoch deutlich über dem Schweizer Durchschnitt (41%). Was ebenfalls auffällt: rund 28,1% des Wohnungsbestands stammen laut

ES GIBT ZU
WENIG BAULAND,
OBWOHL LAND
VORHANDEN IST.

Auswertung von Wüest Partner aus der Bauperiode vor 1919 (Graubünden: 18,7%, Schweiz: 15,1%). Die Umnutzung von gewerblichen und von landwirtschaftlichen Liegenschaften, zum Beispiel Ställe, ist ein

Aspekt der Strategie der regionalen Verwaltung. Dass Besitzer die Liegenschaften oder das Land nicht verkaufen, ist Teil des Problems. Ebenso die planungsrechtlichen Hürden.

WERTSCHÖPFUNG STEIGERN

Wirtschaft und Tourismus wachsen in der Region seit Jahren nur durchschnittlich. Im südlichen Teil sind die Landwirtschaft und der naturnahe Tourismus prägend. Mit den Bündner Top-Destinationen kann man aber nicht mithalten. Die Gebiete, dazu gehören zum Beispiel Splügen (im Bild), Andeer, Heinzenberg und Schams, sind klein. Bettenzahlen und Logiernächte stagnieren, weshalb die Strategie auch hier ansetzen möchte. Es gilt die Zahl der

warmen Betten zu erhöhen, indem man zum Beispiel Zweit- und Ferienwohnungen besser auslastet. Dies setzt aber die Bereitschaft der Besitzer voraus.

Trotz Herausforderungen nimmt die Bevölkerung zu, wenn auch nicht in allen Gemeinden. Laut Bundesamt für Statistik waren 2013 rund 13 188 Personen in der Region ansässig. Per Ende 2022 zählte man 14 029 Personen. Davon leben über 50% in den grösseren Gemeinden Thusis, Cazis und Domleschg. Rückläufig sind die Zahlen in den Gebieten Schamsenberg, Rheinwald und Avers-Ferrera. Trotz guter Zahlen möchte man breitere Bevölkerungsschichten ansprechen – zum Beispiel Fachkräfte mit Familie. «Sie bringen Steuereinnahmen, interessieren sich für Immobilien und beleben die Gemeinden», sagt Lier. Kleinunternehmer wie Schreiner, Metzger und

Sanitärinstallateure, die wenig zur wirtschaftlichen Wertschöpfung beitragen, sind aktuell stark prägend. Grössere Firmen, zum Beispiel im Hightech-Bereich, würden die Wirtschaft ankurbeln. «Schön wäre es», so Lier, «wenn wir uns noch etwas mehr an den Boom des Rheintals anhängen könnten.» ■

* AUSWERTUNG GEMÄSS RÄUMLICHE GLIEDERUNG DER SCHWEIZ IN 106 MS-REGIONEN DES BUNDESAMTS FÜR STATISTIK. VIAMALA WIRD ALS RURALE AGRARISCHE REGION KLASSIFIZIERT.



*CLAUDIA WAGNER

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

ANZEIGE

Freie Wohnung? Wir bringen Mieter oder Käufer aufs Parkett.



Einfach und
schnell mit
FLEX Abo
inserieren!

newhome
Das Immobilienportal

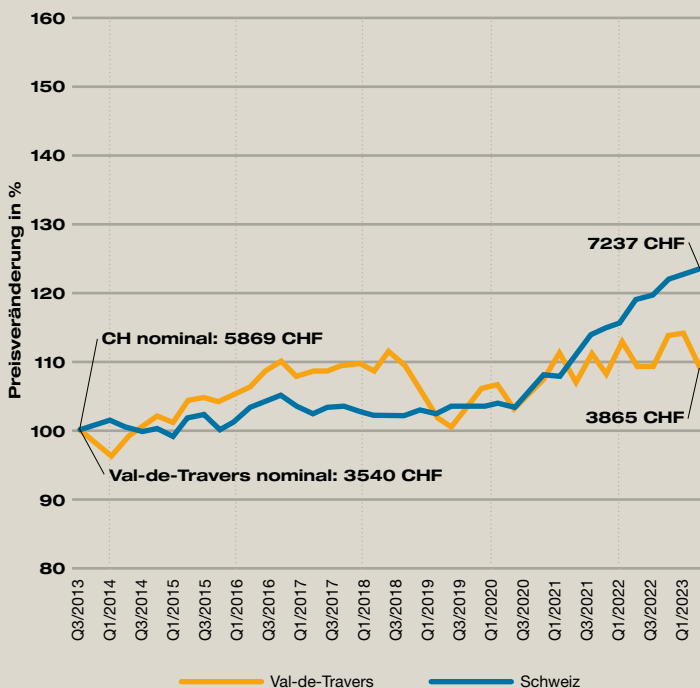
RATING- SCHLUSSLICHT

Das Neuenburger Tal kämpft strukturell und wirtschaftlich an vielen Fronten. Der Immobilienmarkt dümpelt. Dabei wäre auf tiefem Preis- und Mietzinsniveau durchaus eine Nachfrage vorhanden. **TEXT – IVO CATHOMEN***



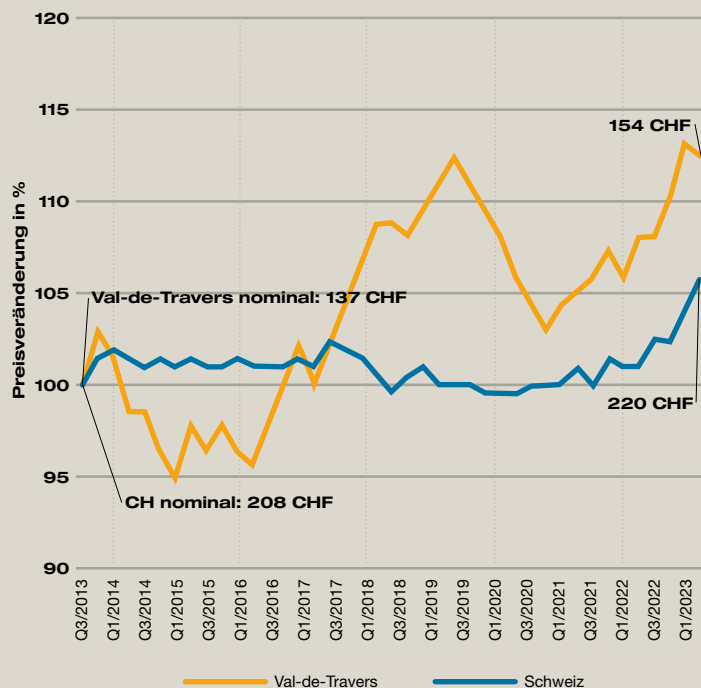
PREISENTWICKLUNG WOHNHEIGENTUM (EFH) PRO QUADRATMETER

indiziert Q2/2013 = 100, Daten: Wüest Partner



MIETZINSENTWICKLUNG PRO QUADRATMETER

indiziert Q2/2013 = 100, Daten: Wüest Partner



► STRUKTURELLE DEFIZITE

Die Zahlen und Fakten sind wenig ermutigend. Die MS-Region Val-de-Travers mit ihren drei Gemeinden Val-de-Travers, La Côte-aux-Fées und Les Verrières, zählt 11 700 Einwohner – Tendenz abnehmend (–3% innert 10 Jahren). Die Beschäftigung lag 2020 bei rund 4600 Vollzeitstellen – Trend stagnierend. Fast die Hälfte entfällt auf das verarbeitende Gewerbe, was an die industrielle Geschichte mit Schwerpunkten in Feinmechanik, Mikrotechnik, Apparatebau und Herstellung von Präzisionswerkzeugen erinnert. Die ehemals dominierende Uhrenindustrie ist fast vollständig verschwunden.

Wie viele periphere Regionen kämpft auch die Tal-schaft mit einer zunehmenden Überalterung. Rent-

**“
DIE JÜNGSTE
BAUTÄTIGKEIT
IST EIN KLEINER
LICHTBLICK.
”**

ner machen heute bereits 30% der Bevölkerung aus (Schweiz: 24%). Zusammen mit der Struktur der Erwerbstätigen resultiert dies in einer stark unterdurchschnittlichen Kaufkraft. Diese liegt 34% unter dem Schweizer Durchschnitt. Der Anteil der einkommensstarken Personen (steuerbares Jahreseinkommen über 75 000 CHF) lag in Val-de-Travers im Jahr 2019 bei 21% (Schweiz: 33%), der Anteil der einkommensschwachen (steuerbares Jahreseinkommen unter 50 000 CHF) bei 53% (Schweiz: 37%). Die hohe Steuerbelastung, schlechte Erreichbarkeit, darbender Arbeitsmarkt und schwache Infrastruktur führen in der Summe zu einem Standortrating, das zu den schlechtesten in der gesamten Schweiz gehört.

LICHTBLICK BAUBEWILLIGUNGEN

Der Immobilienmarkt im Val-de-Travers ist im Wesentlichen ein Abbild der soziodemografischen und wirtschaftlichen Struktur. Bei einem Bestand von 4500 Mietwohnungen, 1300 Eigentumswohnungen und 1400 Einfamilienhäusern wurden im Schnitt über drei Jahre (2019–2021) gerade einmal 16 Wohnungen und 7 Einfamilienhäuser gebaut. Der Wohnungsmarkt ist aufgrund des Einkommens und der Kaufkraft stark durch den Mietwohnungsmarkt geprägt.

Auf dem Markt wäre durchaus eine vitale Nachfrage vorhanden. Allein im ersten Halbjahr 2023 wurden auf den Online-Immobilienmarktplätzen rund 140 Suchabonnemente für Mietwohnungen in den betreffenden Gemeinden und der Region hinterlegt. Dazu kommen rund 50 für Wohneigentum. Ein deutlicher Nachfrageüberhang hat über den Zeitraum von zehn Jahren zu einem markanten Anstieg der Mieten um 12% (Schweiz: 6%) geführt, während die Preise für Wohneigentum in diesem Zeitraum mit einem Plus von 9% deutlich unter dem landesweiten Anstieg liegen (+23%). Das Ni-

veau der Mietzinse und Preise liegt jedoch weiterhin deutlich unter dem Schweizer Mittel und gehört landesweit mit 154 CHF/qm (Mietzins) und 3865 CHF/qm (Wohneigentum EFH) zu den vier bzw. drei tiefsten überhaupt.

Seit 2021 erlebt die Wohnbautätigkeit einen kleinen Aufschwung, der dem Wohnungsmarkt wichtige und nötige Impulse geben könnte. 2021 notierten die Hochbauinvestitionen pro Einwohner mit 1952 CHF erstmals sogar über dem Schweizer Niveau (1874 CHF). Die absoluten Zahlen zeigen jedoch, wie fragil diese Investitions- und Bautätigkeit ist.

VERHALTENE PERSPEKTIVE

Im Unterschied zu touristischen peripheren Regionen kann das Val-de-Travers nicht im gleichen Ausmass mit der Anziehungskraft auf Zuzüger aus städtischen Regionen punkten. Tiefe Bauland- und Wohneigentumspreise können die Standortnachteile, namentlich die hohe steuerliche Belastung, nicht aufwiegen. Um Arbeitnehmer und Betriebe in der Region halten zu können, sind vor allem im Mietwohnungsbau grosse Anstrengungen erforderlich.



***IVO CATHOMEN**

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

ANZEIGE

*Fabian Eckenstein – Inhaber und Geschäftsführer
Eckhirsch Immobilien AG, Arlesheim:*

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

W&W

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

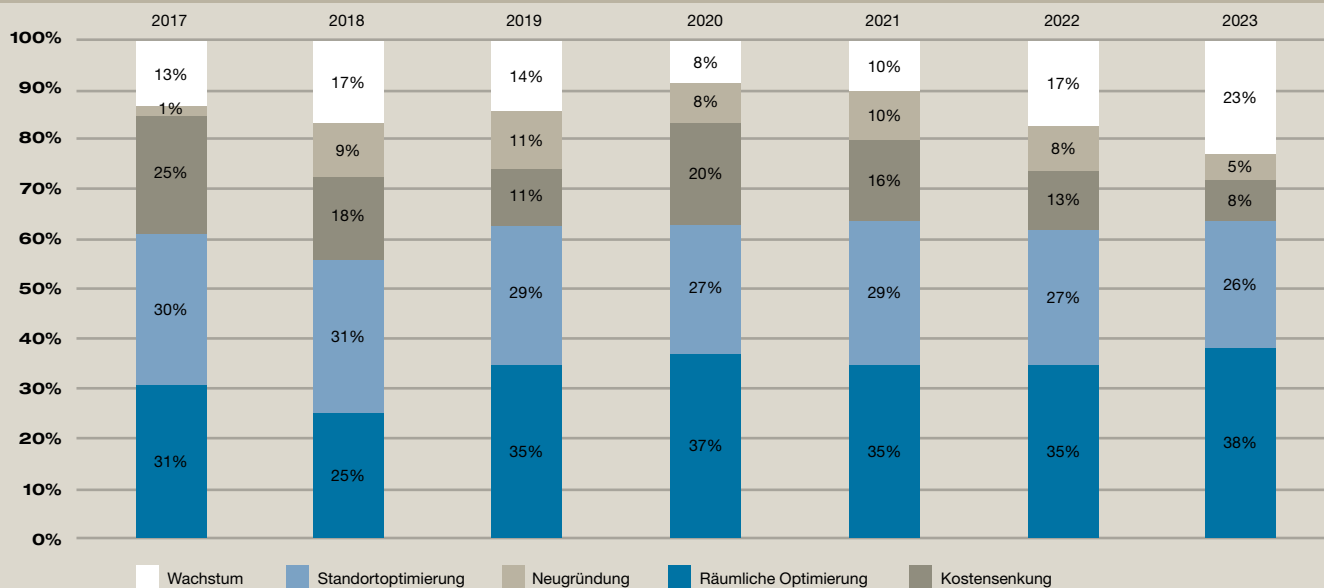
w w i m m o . c h

WEITERHIN INTAKTE MÄRKTE

Über 200 Experten aus der ganzen Schweiz haben an der CSL-Sommerumfrage 2023 zur aktuellen Verfassung der Immobilienmärkte teilgenommen. Ihre Einschätzungen zeigen sowohl für den Büro- als auch für den Wohnmarkt eine weiterhin intakte Lage. TEXT – MARTIN BRENNER*

HAUPTGRÜNDE DER NACHFRAGE AM BÜROMARKT ZÜRICH

Quelle: CSL Immobilien AG



► CBD IST BEI BÜROS NOCH IMMER TRUMPF

In allen fünf untersuchten Büromärkten (Zürich, Basel, Bern, Genf, Lausanne) gaben die an der CSL-Sommerumfrage 2023 teilnehmenden Experten an, dass die Nachfrage an den Citylagen der Grosszentren deutlich solider ist als in allen anderen Teilmärkten. Eine leichte Relativierung gibt es lediglich für den Wirtschaftsraum Zürich, wo die Nachfrage in Zug ähnlich stark eingeschätzt wird wie im Zentrum von Zürich. Mit seinen tiefen Steuern bildet Zug auf dem Büromarkt jedoch eine absolute Ausnahme: Für alle anderen der insgesamt 12 Teilmärkte im Raum Zürich wird die Nachfrage im Vergleich mit dem Zentrum der Kernstadt deutlich schwächer eingeschätzt. Diese Erkenntnis ist zwar nicht neu, interessant ist jedoch der Trend, insbesondere in Zürich: Die Diskrepanz zwischen dem Central Business District (CBD) und anderen Lagen hat dort gegenüber dem Vorjahr nochmals zugenommen. Ähnliches gilt auch für Basel.

PREIS IST NICHT DAS HAUPTKRITERIUM – ABER WICHTIG

Ein weiteres beobachtetes Phänomen sind Veränderungen bei den Haupttreibern

der Büronachfrage. Für die Region Zürich sind die Haupttreiber in der obenstehenden Grafik abgebildet. Manche Gründe wie Standortoptimierung und räumliche Optimierung machen seit Jahren einen konstant hohen Anteil der Nachfragegründe am Büromarkt aus. Bei anderen ist insbesondere seit dem Pandemiejahr 2020 eine deutliche Entwicklung nach oben oder unten zu erkennen. Dabei fallen vor allem zwei Gründe auf: Erstens hat das Unternehmenswachstum wieder massiv an Bedeutung gewonnen. War dies im Jahr 2020 mit 8% noch ein untergeordneter Nachfragegrund, ist dieser Anteil in den letzten Jahren stetig gestiegen und liegt nun mit 23% nur noch knapp hinter der Standortoptimierung. Im Gegenzug ist der Anteil der Kostensenkung als Nachfragegrund in den letzten drei Jahren kontinuierlich von 20% auf 8% gesunken. Ähnliche Entwicklungen sehen die Experten auch in Lausanne und – mit Einschränkungen – in Basel. Insgesamt bleibt die räumliche Optimierung der wichtigste Nachfragegrund.

ANSPRUCHSVOLLE NUTZER

Die sinkende Bedeutung von Kosteneinsparungen in vielen Märkten als Hauptgrund für die Büronachfrage bedeutet

indes nicht, dass Nachfrager weniger preissensitiv sind. Im Gegenteil: In allen betrachteten Büromärkten beobachten die Experten eine steigende Preissensitivität der Nutzenden. Parallel dazu sind auch die Ansprüche an die Mietflächen gestiegen. Diese Erkenntnisse sind konsistent mit der eingangs erwähnten hohen Nachfrage nach Büros an Top-Standorten: Nachfrager auf dem Büromarkt sind in erster Linie auf der Suche nach hochwertigen, gut gelegenen Flächen. Ist eine solche aus ihrer Sicht erstmal identifiziert, wird aber durchaus versucht, beim Preis und bei den Konditionen so viel wie möglich herauszuholen. Entsprechend werden mittlerweile in etwa der Hälfte aller Bürovermietungen die Mieterausbauten vom Eigentümer teilfinanziert, und auch Early-Break-Optionen sind mit über einem Drittel aller Mietverträge auf allen Märkten mit Ausnahme von Bern keine Seltenheit.

Im Einklang mit diesen ambivalenten Signalen sind die Erwartungen der Experten für den Büromarkt im kommenden Jahr gemischt: In Basel, Bern, Genf und Lausanne rechnen sie mit einer stabilen Nachfrage, in Zürich mit einer konstanten bis leicht negativen Entwicklung.

SOLIDER WOHNMARKT

Ganz andere Erwartungen hegen die Experten hingegen an den Wohnungsmarkt. Insbesondere was die Mietpreise angeht, zeichnet sich derzeit nur eine Richtung ab: aufwärts. Bemerkenswert ist, dass nicht nur an den bekannten Hotspots wie Zürich und Genf, sondern auch an weniger umkämpften Standorten wie im Wirtschaftsraum St. Gallen steigende Mietpreise erwartet werden – wenn auch auf tieferem Niveau. Die Teilnehmenden der Sommerumfrage stützen damit den Befund einer je nach Standort mehr oder weniger ausgeprägten Wohnungsknappheit, denn nur in einem Umfeld mit starker Nachfrage und knappem Angebot

können Anbieter von Mietwohnungen Preiserhöhungen durchsetzen.

Etwas differenzierter sind die Einschätzungen zu künftigen Preisentwicklungen im Eigenheimsegment: Zwar gehen die Akteure auch dort mehrheitlich von steigenden Preisen aus. Die vergangenen Zinserhöhungen sind aber nicht spurlos an den Märkten vorbeigegangen: In Bern und Basel gehen die Expertinnen und Experten nicht mehr von weiteren Preissteigerungen aus, und auch in anderen Märkten ist die Goldgräberstimmung vorbei. In Zürich, Genf und St. Gallen sind die Preiserwartungen zwar noch im positiven Bereich, aber auch dort gilt dies nicht mehr für alle Segmente. Insbesondere in ländlichen Gebieten werden fast überall eher sinkende Preise erwartet. Allerdings: Auch wenn die Zeiten vor-

bei sind, in denen Eigentümern mit Hilfe von billigem Geld fast jedes Objekt aus den Händen gerissen wurde, sieht Krisenstimmung definitiv anders aus. Die Nachfrage bleibt insgesamt intakt. ■

SOMMERUMFRAGE

Detaillierte Resultate der CSL-Sommerumfrage unter: [CSL Immobilienmarkt Schweiz \(csl-immobilienmarkt.ch\)](https://www.csl-immobilienmarkt.ch)



*MARTIN BRENNER

Der Autor ist Senior Researcher bei CSL Immobilien AG.

ANZEIGE

Digitalisierung - der Mensch im Mittelpunkt

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

Denn: Ihr Erfolg bedingt unseren Erfolg.

Livit Real Estate Management

Bewirtschaftung | Vermietungsmanagement | Baumanagement

Livit



Tel Aviv hat Paris als teuerste Immobilienstadt abgelöst. Der Quadratmeter kostet in der Nahost-Metropole rund 14 740 EU. BILD: UNSPLASH.COM

INTERNATIONAL

MARKT BLEIBT ANGESpanNT

Starke Preiszuwächse beim Immobilienkauf von weit über +20% verzeichneten laut Property Index 2023 von Deloitte Länder wie Bosnien-Herzegowina, Ungarn und Kroatien. Die Transaktionspreise sanken zum Teil stark in Grossbritannien (-18,8%) und Dänemark (-9,7%). Mit einem Preis von 14 740 EU pro qm löste Tel Aviv Paris als teuerste Immobilienstadt ab. Zugleich stiegen in Israel die Immobilienpreise um +14,1%. In Deutschland legten die Kaufpreise nur moderat zu, während die Mieten infolge Wohnungsmangel und rückläufiger Bautätigkeit weiterhin deutlich anstiegen.

SCHWEIZ

INDEX GESTIEGEN

Der Schweizerische Wohnimmobilienpreisindex (IMPI) stieg im 2. Quartal im Vergleich zum Vorquartal um +1,2% und steht bei 115,9 Punkten (4. Quartal 2019 = 100). Gegenüber dem gleichen Quartal im Vorjahr betrug die Teuerung +2,4%. Dies geht aus den Zahlen des Bundesamts für Statistik hervor.

BAUAUFTRÄGE IM SINKFLUG



Bereits im 1. Quartal waren die Auftragseingänge im Bauhauptgewerbe um rund -8% gegenüber dem Vorjahres-

zeitraum zurückgegangen. Im 2. Quartal sind die Neuaufträge erneut im gleichen Umfang gesunken. Betroffen sind nahezu alle Sparten und Regionen. Die Gründe dafür sind die gestiegenen Zinsen, die teureren Baustoffe und die konjunkturelle Abkühlung. Der Bauindex deutet mittelfristig auf einen Rückgang der Bautätigkeit hin.

INVESTITIONEN NEHMEN ZU



Die Bauinvestitionen sind 2022 im Vergleich zum Vorjahr nominal um +1,8% angestiegen. Besonders zugenommen haben die privaten Umbauinvestitionen. Die Investitionen in den Hochbau erhöhten sich um +2,3% und jene in den Tiefbau sanken um -0,1%. Dies zeigen die provisorischen Resultate der Baustatistik des Bundesamts für Statistik.

MEHR GESUCHE IN ROMANDIE UND TESSIN

In den meisten deutschsprachigen Regionen ging die Zahl der Baugesuche deutlich zurück, während sie in der Südschweiz, insbesondere im Tessin (im Bild: Morcote TI) und im Wallis, am Genfersee und auch in der Westschweiz teils stark anstieg. Hotspots sind einige Agglomerationsgemeinden von Genf (Thônex,

Bardonnex) und Lausanne (Chavannes-près-Renens, Renens). Auch in den Regionen Morges (Echandens) und Vevey (La Tour-de-Peilz, Blonay-Saint-Légier) wurden zahlreiche Baugesuche für Mietwohnungen eingereicht.



MFH-MARKTWERTE SINKEN

Laut FPRE sinken die Marktwerte von Mehrfamilienhäusern im 2. Quartal im Vergleich zum Vorquartal um -1,5% und zum Vorjahresquartal um deutlichere -12,0%. Über alle Regionen hinweg ist der Wertrückgang zum Vorquartal sehr ähnlich (0 bis -2%). Die Marktwerte von Büroimmobilien bleiben im Vergleich zum Vorquartal relativ stabil (-1,2%). Zum Vorjahresquartal sind sie jedoch um -11,6% gesunken.

LANGSAMERES WACHSTUM BEI EIGENTUM

Im 2. Quartal sanken die Preise für Einfamilienhäuser um -0,2%, während die Preise bei Eigentumswohnungen um +1,3% zulegen (jeweils im Vergleich zum Vorquartal). In beiden Segmenten nehmen damit die jährlichen Wachstumsraten ab. Im Jahresvergleich stiegen die Preise für Einfamilienhäuser um +1,2%, die Eigentumswohnungen verzeichneten +3,4%.

LEICHTER PREISNACHLASS BEI EFH

Gemäss Auswertung der Verkaufsinserate auf ImmoScout24 sind die Preise für Einfamilienhäuser per Ende Juli im landesweiten Mittel um -0,5% gesunken. Der Angebotspreis liegt damit bei 7401 CHF pro qm Wohnfläche, wie der Swiss Real Estate Offer Index zeigt. Der Index wird von der SMG Swiss Marketplace Group in Zusammenarbeit mit dem Beratungsunternehmen IAZI erhoben.

ANGEBOTSMIETEN IM AUFWIND

Die Angebotsmieten sind auch im Juli gestiegen, konkret um +0,5% gegenüber dem Vormonat. Der Index hat sich um 0,6 Punkte erhöht und steht nun bei 122,4 Punkten (+0,5%). Gegenüber dem Vorjahr sind die Angebotsmieten schweizweit um +4% gestiegen. Dies zeigen die Zahlen vom Homegate-Mietindex, der vom Immobilienmarktplatz Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhoben wird.

BÜROMARKT RELATIV STABIL



Laut Sommerumfrage 2023 von CSL Immobilien bleibt

die Nachfrage auf dem Büro- markt in zentralen Lagen stabil. Dies seitens Unternehmen, die in Bereichen wie Medizin, Biotech, Pharma, Bildung und Informations- und Kommunikationstechnologie tätig sind. Diese Branchen sind verknüpft mit relevanten Themen wie Gesundheit, Wissen und Konnektivität. An dezentralen Standorten hat sich die rückläufige Nachfrage seit der Pandemie nicht mehr erholt. Für 2024 wird mit einer stabilen bis leicht rückläufigen Nachfrage gerechnet.

GENFER HOTELS BESSER AUSGELASTET



Laut Jones Lang LaSalle (JLL) legte die Zimmerauslastung in Genfer Hotels um +22% zu im Vergleich zum Vorjahr. Dennoch wurde das Niveau von 2019 nicht erreicht (-10%). Die Zimmerpreise für Zürich lagen im 1. Halbjahr um +8% höher als im Vorjahr und um +10% höher als 2019. Getrieben durch den Anstieg bei Zimmerpreisen und höhere Zimmerauslastung legte der Umsatz pro verfügbarem Zimmer (RevPAR = Revenue Per Available Room) im 1. Halbjahr um +34% zu gegenüber der Vorjahresperiode.

VERANSTALTUNGEN

ZEHN JAHRE BAUMEDIATION

Der Verein Fachgruppe Baumediation SDM feiert

sein 10-jähriges Bestehen am 19. Oktober in Zürich mit einem eintägigen Workshop zum Thema «Stockwerkeigentum – Herausforderungen/ Konflikte erfolgreich bewältigen». Die Fachreferenten widmen sich der Sanierung, Mängelbehebung und dem allfälligen Abbruch von Gebäuden im Stockwerkeigentum. Informationen und Anmeldung unter:

www.baumediation-sdm.ch

UNTERNEHMEN

KOOPERATION BEI WINDENERGIE



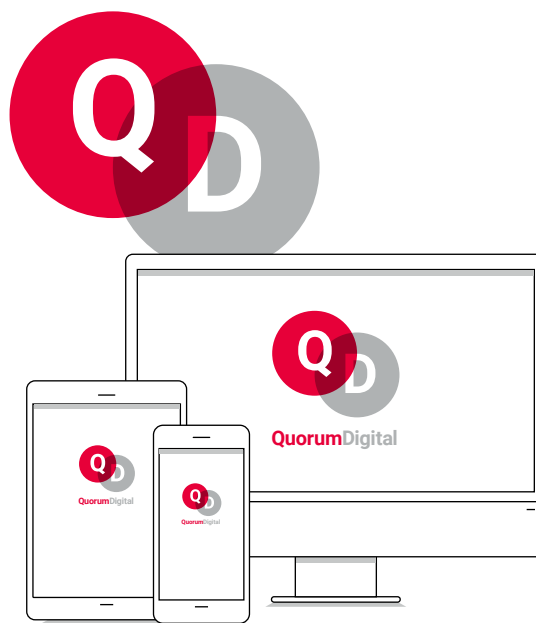
Die Elektrizitätswerke des Kantons Zürich (EKZ), diejenigen der Stadt Zürich (EWZ) und das Stadtwerk Winterthur planen eine Kooperation zur Nutzung der Windenergie im Kanton Zürich. Die drei Partner wollen in den vom Kanton definierten Potenzialgebieten gemeinsam Windenergieprojekte realisieren. Die Regierungen der Städte Zürich und Winterthur sowie die EKZ haben die Zusammenarbeitsvereinbarung genehmigt.

IMPLENIA TRIFFT VEREINBARUNG

Implenia und WindWorks Jelsa haben eine Investitions- und Aktionärsvereinbarung unterzeichnet, um an der nor-



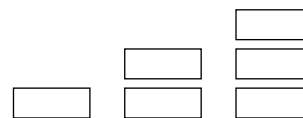
Einladung



QuorumDigital

Die ERP Software für eine professionelle Immobilienbewirtschaftung

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



START LIGHT OPEN

Unsere Quorum Digital varianten

www.quorumsoftware.ch



Die SBB haben den Auftrag für das Los 2 des Projekts «Tunnel Ligerz» vergeben. Der neue Tunnel soll den Halbstundentakt zwischen Lausanne und Biel ermöglichen. BILD: SBB

wegischen Westküste eine Anlage für die Produktion- und Montage grosser Beton- oder Stahlkonstruktionen für schwimmende Offshore-Windkraftanlagen zu entwickeln. Implanien und das Unternehmen NorSea werden zu gleichen Teilen (jeweils rund 41%) Minderheitsaktionäre von WindWorks Jelsa. Norwegen zählt für Implanien zu den Kernmärkten für komplexe Infrastrukturprojekte.

WÜEST PARTNER AUSGEZEICHNET

Wüest Partner hat die Zertifizierung «Great Place to Work» für Deutschland und die Schweiz erhalten. Das gleichnamige Forschungs- und Beratungsinstitut würdigt damit das Engagement von Wüest Partner bei der Gestaltung der Arbeitsplatzkultur. Die Zertifizierung basiert auf dem Trust Index TM, einem standardisierten und international anerkannten Befragungsinstrument.

SPS MIT GUTEM GEWINN

Swiss Prime Site hat eine Seniorenresidenz in Berlingen TG an die Wardeck Invest Gruppe verkauft. Das Unternehmen hat seit Anfang Jahr zehn Immobilien für insgesamt 148 Mio. CHF veräussert. Die Transaktion in Berlingen war mit über 40 Mio. CHF die bedeutendste. Die weiteren Verkäufe umfassten sechs Retail-Immobilien in Meyrin GE, Conthey VS, Frick AG, Sursee LU, Frauenfeld TG und Wil SG sowie eine Betriebsliegenschaft in Wabern BE und Flächen in Oberbüren SG.

ALLREAL VERLIERT AN SCHWUNG

Im ersten Halbjahr hat Allreal ein Unternehmensergebnis exkl. Neubewertungseffekt von 66,7 Mio. CHF erwirtschaftet (H1 2022: 81,8 Mio. CHF). Das im Vergleich zum Vorjahr tiefere Resultat ist neben dem höheren Nettofinanzaufwand auf den geringeren Erfolg aus dem Verkauf von Entwicklungsliegenschaften zurückzuführen.

HIAG STEIGERT ERTRAG

Hiag hat im ersten Halbjahr 2023 den Liegenschaftsertrag um 8,7% auf 35,3 Mio. CHF gesteigert (H1 2022: 32,4 Mio. CHF). Neben der Reduktion des Leerstands um 1,0 Prozentpunkte auf 5,4% per 1. Juli 2023 trug der Beginn des Mietvertrags mit dem Möbelhaus XXXLutz in Dietikon ZH (Mietertrag pro Jahr 3,3 Mio. CHF) im zweiten Halbjahr 2022 zur Steigerung bei.

PROCIMMO-FONDS AUF GUTEM WEG

Der Fonds Procimmo Residential Lemanic Fund schliesst das erste Halbjahr mit einem guten Resultat ab. Per 30. Juni 2023 erhöhten sich die Mieteinnahmen um 1,59% und stiegen auf 11,03 Mio. CHF (10,86 Mio. CHF per 30. Juni 2022). Der Nettoinventarwert hat ebenfalls zugenommen und beträgt CHF 137,71 pro Anteil (gegenüber 136,55 CHF per 30. Juni 2022).

PROJEKTE

SBB VERGEBEN AUFTRAG FÜR TUNNELBAU

Die SBB haben der ARGE, bestehend aus den Bauunternehmen Implanien, Bernasconi und De Luca, den Zuschlag für das Los 2 des Projekts «Tunnel Ligerz» erteilt. Das Auftragsvolumen beträgt 220 Mio. CHF. Der Anteil von Implanien, die federführend ist, liegt bei 150 Mio. CHF. Der Tunnel soll den Bahnverkehr zwischen Lausanne und Biel entlasten und den Halbstundentakt ermöglichen.

VON DER WERKSTÄTTE ZUR MARKTHALLE



Ab September öffnet die Elsässer Markthalle im Zürcher Werkstadt-Areal ihre Tore. Die denkmalgeschützte Halle liegt gegenüber dem Einkaufszentrum Letzipark. Sie bietet Raum für Wochen-, Monats- und Spezialmärkte. Liegenschaftsbesitzerin SBB hat die Zürcher Agentur Pointbreak Events als Initiantin und Organisatorin beauftragt.

THUNER HALLE 6 UNTER DACH UND FACH



Der Thuner Gemeinderat hat die Selvewerke AG als künftige Mieterin der Halle 6 an der Scheibenstrasse gewählt. Die denkmalgeschützte Halle ist die letzte von rund zwanzig Industriehallen der Schweizer Metallwerke Selve & Co. Nach der Aufgabe der ehemaligen Mieterin suchte die Stadt Thun als Eigentümerin nach einer innovativen Betreiberin. Die Selvewerke AG übernimmt den Betrieb im Frühjahr 2024 mit Angeboten in den Bereichen Manufaktur und Bildung, Co-Working, Event und Gastronomie.

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

MUSIKSCHULE SOLL IN KLOSTER PLATZ FINDEN



Der Kapuzinerorden verlässt das Kloster Olten per Ostern 2024. Die Stadt Olten möchte nun die Liegenschaft vom Kanton Solothurn im Bau-recht übernehmen. Die Auflage des Kantons ist, dass das Ge-bäude möglichst öffentlich und der Garten öffentlich ist. Der Stadtrat plant die Musikschule im Gebäude unterzubringen. Am heutigen Standort mangelt es an Platz und die Schule ist auf mehrere Gebäude verteilt.

ZÜRCHER FLUSSBAD WIRD RENOVIERT



Das Flussbad Unterer Letten in Zürich-Wipkingen wird bis Sommer 2025 saniert. In seiner über 100-jährigen Geschichte ist die Badeanlage mehrmals umgebaut und er-weitert worden. Die Arbeiten finden in Abstimmung mit der Denkmalpflege und in zwei Etappen statt, jeweils nach den Badesaisons 2023 und 2024. Der Stadtrat hat für die Instandsetzung gebundene Ausgaben von 4,333 Mio. CHF bewilligt sowie 752 000 CHF an neuen Ausgaben für den Umbau.

SCHULANLAGE UND WERKHOF AN EINEM ORT



Der Architekturwettbewerb für den Neubau der Schulan-lage Sirius und den Ersatz des Werkhofs an der Siriuswiese in Zürich-Fluntern haben Esch Sintzel GmbH Architekten mit Proplaning AG, Kolb Land-schaftsarchitektur und Dr. Lü-chinger + Meyer Bauingenie-ure AG gewonnen. Im Vorschlag ist der Werkhof unterirdisch angeordnet. Darüber entsteht die Schulanlage Sirius sowie eine Doppelsporthalle. Die Si-ruswiese mit ihrem Baumbe-stand bleibt erhalten und wird um weitere Grünbereiche er-weitert.

KINDERGARTEN MIT RE-USED BAUTEILEN



In einem Pilotprojekt der Stadt Zürich wurden ehema-lige Wohnräume über dem Werkhof von Entsorgung + Recycling Zürich an der Möös-listrasse zum Kindergarten für die Schule Manegg umge-baut. Dank der Wiederverwen-dung von Bauteilen, Mobiliar und Geräten wurden rund 30% graue Treibhausgasemissionen

eingespart. Verwertet wurden zum Beispiel Lavabos (im Bild) und Toiletten aus den ehema-ligen Wohnräumen. Oder auch Stahlträger, Holzelemente so-wie Occasionslagerbestände von Immobilien Stadt Zürich.

WEG FREI FÜR «SEEBAHN-HÖFE»

Das Hochbaudepartement der Stadt Zürich hat den Gestaltungsplan «Seebahn-Höfe» freigegeben. Geplant sind zwei Ersatzneubauten an der Seebahnstrasse. Die Allge-meine Baugenossenschaft Zü-riich (ABZ) und die Baugenos-senschaft des eidgenössischen

Personals (BEP) schaffen da-mit bezahlbaren Wohnraum für rund 1000 Personen. Dank genossenschaftlicher Kosten-miete sollen die Wohnungen günstig sein, wobei jede fünfte subventioniert ist. Der Gestaltungsplan tritt Ende 2024 in Kraft. Baubeginn ist frühestens 2025.



ANZEIGE

KWL® EcoVent Verso – das Multitalent für die Wohnungslüftung.



- Das dezentrale Lüftungsgerät mit Wärmerückgewinnung KWL EcoVent Verso steht für höchste Effizienz und top Performance bei einem Ø von nur 160 mm.
- Die intelligente Steuerung ermöglicht zudem eine optimale Abstimmung der Volumenströme – auch bei ungeraden Gerätezahlen.
- Selbst die Kombination mit Abluftlösungen wie MiniVent M1 oder ultraSilence ELS sind problemlos möglich – bei stets ausbalanciertem Zu- und Abluftvolumen. Daher die perfekte Systemlösung für innen-liegende Räume oder Bäder.

www.helios.ch





SMARTES KAFFEE- ABONNEMENT MIT RABATT FÜR SVIT-MITGLIEDER

Nutzen Sie Ihren Rabatt von 50% auf die ersten 3 Lieferungen und holen Sie sich erstklassigen Kaffee im Abonnement – ganz einfach, flexibel und so individuell wie Ihr Unternehmen*.



Planung und Kaffeesorten zu jeder Zeit beliebig anpassen



Automatische Reorder-Funktion



Gratis Maschine und dauerhafter Rabatt auf Kaffee-kapseln

Kapsel-Abo

Regelmässiger Kaffeegenuss, ideal für kleinere Unternehmen

JEDERZEIT KÜNDBAR ■ 10% RABATT AUF KAFFEE ■
AB 192 KAPSELN PRO LIEFERUNG ■ **AB CHF 75.20 PRO LIEFERUNG**

Pro-Abo „Best Deal“

Bester Kaffeeservice für Ihre Mitarbeiter zum besten Preis

18% RABATT AUF KAFFEE ■ **KAFFEEMASCHINE GRATIS**
■ **MILCHSCHÄUMER & ENTKALKER GRATIS** ■ **AB 384 KAPSELN PRO LIEFERUNG** ■ **AB CHF 139.40 PRO LIEFERUNG**

Standard-Abo

Flexibler Kaffeegenuss für Ihr Büro

JEDERZEIT KÜNDBAR ■ 10% RABATT AUF KAFFEE
■ **KAFFEEMASCHINE & ENTKALKER GRATIS** ■ **AB 240 KAPSELN PRO LIEFERUNG** ■ **AB CHF 89.10 PRO LIEFERUNG**

<https://pro.delizio.ch/>

Dieses Angebot ist nur bis zum 31.11.2023 in unserem Onlineshop auf pro.delizio.ch gültig. Nicht kumulierbar mit anderen Aktionen. Solange Vorrat reicht.

WEITERES HOCH- HAUS FÜR ZÜRICH



Das Team von Adrian Streich Architekten AG, Schnetzer Puskas Ingenieure AG und Ganz Landschaftsarchitekten GmbH aus Zürich hat den Wettbewerb für die neue Wache West und das Stadtarchiv für sich entschieden. Das Hochhaus von rund 60 Metern Höhe liegt auf dem ehemaligen Centravo-Areal beim Schlachthof in Zürich. Es steht auf einem Sockel und stapelt die Räumlichkeiten für die Wache West und das Stadtarchiv übereinander. Der Freiraum rund um den Neubau und entlang der Strassen soll mit Bäumen bepflanzt und mit unversiegelten Flächen gestaltet werden.

AXA FEIERT AB- SCHLUSS DER TELLI-SANIERUNG



Die AXA hat den offiziellen Abschluss der energetischen Sanierung der Aarauer Überbauung Telli gefeiert. Nebst einer neuen Fassadendämmung und dem Einbau einer Fernwärmeheizung erhielten die Wohnungen eine moderne Lüftung. Erweitert wurden auch die Westbalkone. Zudem entstanden Begegnungszonen und

ein Quartiertreffpunkt mit Gemeinschaftsräumen. Die grosszügigen Grünflächen wurden im Geist des ursprünglichen Parks mit heimischen Bäumen und Blumenwiesen naturnah gestaltet.

CHÄSIMATT-AREAL IM ENDSPURT



Auf dem Chäsimmatt-Areal im Zentrum von Rotkreuz ZG entstehen 126 Mietwohnungen und diverse Gewerbeflächen. Die vorhandenen Liegenschaften mit historischer Bedeutung wie das Hotel Bauernhof und das alte Chäsigegebäude bleiben erhalten. Neu geschaffen wird der verkehrsfreie Chäsiplatz. Die Wohn- und Geschäftsräume sind per Frühjahr 2024 bezugsbereit. Laut Bauherrin, der Rotkreuzhof Immobilien AG, sind sie bereits vermietet.

NEUBAUTEN AM SOLOTHURNER SEGETZPLATZ



Beim Solothurner Westbahnhof entstehen zwei siebengeschossige Neubauten: das alleinstehende «Segetz-

haus» und das an die benachbarte Liegenschaft anschliessende «Stadthaus». Geplant sind rund 22 Wohnungen, davon 77 für Familien, junge und ältere Personen oder Paare sowie 45 Business Apartments. Die gewerblichen Nutzungen im Erdgeschoss liegen am Segetzplatz, der im Rahmen des Projekts entsteht (im Bild). Bauherrin und Vermieterin ist die Stiftung Previs Vorsorge. Die Objekte sind per Juni 2026 bezugsbereit.

AUS LABOR- GEBÄUDE WIRD WOHNHAUS



Im Zürcher Stadtteil Wiedikon ist ein Büro- und Pharma-Laborgebäude aus den 90er-Jahren bis auf den Rohbau zurückgebaut worden. Nach einem Jahr Bauzeit ist daraus ein dreieckiges Wohnhaus mit 59 Wohnungen entstanden. Die Bauherrin Mobimo hat das Stahlbetongebäude mit 50 Balkonen versehen lassen. Die vorfabrizierten Balkonelemente aus Beton sind mittels Kragplattenanschlüssen von Debrunner Acifer an die Fassade angehängt worden.

GESCHICHTS- TRÄCHTIGER UMBAU

Die Geschäftsstelle der Raiffeisenbank in Schöffland AG ist nach neunmonatiger Umbauzeit seit Ende 2022 wieder offen. Das Gebäude wurde 1922 im Heimatstil erbaut und

seitdem als Restaurant, Tanz- und Aufführungssaal, Kino und für Vereinsabende genutzt. Für den Komplettumbau war das Team der BW Innenarchitektur AG verantwortlich. Das Material und das Farbkonzept der Innenräume ist an eine damalige Operettenaufführung angelehnt und im Stil der 50er-Jahre gehalten. Das Lichtkonzept ist in Zusammenarbeit mit der Ribag Licht AG umgesetzt worden.



PERSONEN

BICHSEL LEITET SBB IMMOBILIEN



Beatrice Bichsel übernimmt per 1. September die Leitung von SBB Immobilien und wird Mitglied der Konzernleitung. Bichsel arbeitet seit zwölf Jahren in unterschiedlichen Funktionen bei SBB Immobilien. Seit Juni 2020 führt Beatrice Bichsel als Mitglied der Geschäftsleitung das Facility-Management und ist seit der Leitungsübernahme von Alexander Muhm bei SBB Güterverkehr interimistische Leiterin von SBB Immobilien.

SFP-GESCHÄFTS- LEITUNG STELLT SICH NEU AUF



Bruno Kurz (oberes Bild), der seit Juli als CEO der Swiss Finance & Property Funds AG amtiert, wird in dieser Funktion in die Geschäftsleitung der Swiss Finance & Property Group AG berufen. Zudem hat Thomas Lavater (Bild darunter) per Juli, zusätzlich zu seiner langjährigen Funktion als Portfolio Manager des SF Retail Properties Fund, die Nachfolge von Remo Thomas Marti als Bereichsleiter Asset Management Real Estate Direct sowie als Mitglied der Geschäftsleitung der Swiss Finance & Property Funds AG angetreten.

CSL SETZT AUF DOPPELSPITZE



Renato Piffaretti (rechts im Bild) und Thomas Walter übernehmen als Co-CEOs bei der CSL Immobilien AG. Piffaretti tritt sein Amt am 1. Oktober an. Er war zuletzt Head of Real Estate Switzerland bei Swiss Life Asset Management AG. Thomas Walter (links) wird sich spätestens ab 1. März 2024

auf die Bereiche Bewirtschaftung und Digitalisierung konzentrieren. Walter war bereits CEO bei der F. G. Pfister Immobilien AG und Verit Immobilien AG.

NEUER BEREICHS- LEITER BEI ALTRIMO



Oliver Specker (links im Bild) übernimmt per 1. September die Führungsaufgaben von Fefi Sutter (rechts) im Immobilienbereich der Altrimo AG. Specker wechselt von der KPMG AG, wo er seit 2011 die Real-Estate-Aktivitäten am Standort St. Gallen leitete. Sutter wird weiterhin als Senior Partner an den Entwicklungen der Altrimo teilhaben. Das Unternehmen ist in den Bereichen Treuhand, Immobilien, Recht, Steuern und IT tätig.

HEIERLI ERGÄNZT LEITUNG DER WIMMOG AG



Nicola Heierli ergänzt seit 1. Juli die Geschäftsleitung und den Verwaltungsrat der WimmoG AG mit Sitz in Schwerzenbach ZH. Heierli ist seit 2017 als Bewirtschafter für den Immobiliendienstleister tätig. Er hat diverse grössere Mandate betreut und den digitalen Wandel im Unternehmen vorangetrieben. Die WimmoG AG betreut Liegenschaften in und um Zürich in technischen und administrativen Belangen. ■

VORKAUFRECHT UND VORVERTRAG

Im ersten Entscheid beschäftigte sich das Bundesgericht mit der Frage, ob ein Vorkaufsrecht auf Rechnung künftiger Erbschaft rechtsgültig abgetreten werden kann. Im zweiten Entscheid ging es um die Verletzung des Versprechens, einen Werkvertrag abzuschliessen. TEXT – CHARLES GSCHWIND*



Ist nichts anderes vereinbart, sind vertragliche Vorkaufsrechte gemäss geltendem Recht nicht abtretbar.

BILD: 123RF.COM

► 1. KANN EIN VORKAUFRECHT AUF RECHNUNG KÜNFTIGER ERBSCHAFT RECHTSGÜLTIG ABGETRETEN WERDEN, WENN INITIAL EINE ABTRETUNGSKLAUSEL FEHLT?

B.A. war Eigentümerin des Grundstücks Nr. xxx, welches sie 1985 an D.B. verkaufte. Von diesem Grundstück wurde eine Fläche (Nr. yyy) abgetrennt und verblieb im Eigentum von B.A. Zudem vereinbarten die Parteien ein gegenseitiges Vorkaufsrecht an den Grundstücken Nr. xxx und Nr. yyy für eine Dauer von 30 Jahren. Als B.A. 1990 starb, ging das Grundstück auf ihre Töchter A.A. (Beschwerdeführerin) und C.A. über. D.B. wiederum schloss 2011 mit ihren Söhnen B.B. und C.B. (Beschwerdegegner) einen Abtretungsvertrag auf Rechnung künftiger Erbschaft ab, folglich wurden die beiden Eigentümer des Grundstücks Nr. xxx. In der Folge verkauften die Erben von B.A. die Parzelle Nr. yyy an die X_GmbH im September 2013. Nachdem B.B. und C.B. darüber in

Kenntnis gesetzt wurden, übten sie ihr Vorkaufsrecht aus.

Im September 2016 klagten B.B. und C.B. beim Regionalgericht Bern-Mittelland wegen Verletzung ihres Vorkaufsrechts. Das Regionalgericht wies die Klage am 25. Oktober 2017 ab, mit der Begründung, das Vorkaufsrecht sei nicht abtretbar gewesen. Daraufhin erhoben B.B. und C.B. die Berufung gegen diesen Entscheid, welche das Obergericht am 3. Mai 2018 guthiess, da es zum Schluss kam, dass das Vorkaufsrecht zugunsten von B.B. und C.B. abtretbar gewesen sei. Die Fragen, ob das Vorkaufsrecht effektiv rechtsgültig an B.B. und C.B. abgetreten worden sei und ob diese jenes auch rechtsgültig ausgeübt haben, wurden zur Beantwortung an das Regionalgericht zurückgewiesen. Dieser Entscheid des Obergerichts wurde nicht angefochten. Am 29. März 2019 stellte das Regionalgericht fest, dass das Vorkaufsrecht rechtsgültig abgetreten und auch rechtsgültig ausgeübt worden ist. Dieser Zwischenentscheid blieb unanagefochten. Anschliessend hob das Regionalgericht die zuvor verfügte Verfahrensbeschränkung auf und gab 2020 ein Gutachten

über den Verkehrswert der Parzelle Nr. yyy in Auftrag, zwecks der Bemessung des Schadensersatzes, welcher von B.B. und C.B. gefordert wurde.

In der Folge sprach das Regionalgericht mit Entscheid vom 30. Juni 2022 B.B. und C.B. einen Schadensersatzanspruch in der Höhe von 1,7 Mio. CHF samt Zinsen gegenüber A.A. und C.A. zu. Die Klage von B.B. und C.B. betreffend der X_GmbH sei abzuweisen. Weiter wurde eine Vertragsverletzung (Missachtung des Vorkaufsrechts) durch A.A. und C.A. bejaht.

Da C.A. mittlerweile verstorben war, gelangte A.A. mit Berufung an das Obergericht und verlangte den Entscheid aufzuheben und die Klage abzuweisen. Das Obergericht hiess die Berufung mit Entscheid vom 31. Januar 2023 gut, im Umfang der zugesprochenen Zinsen. Im Übrigen wies das Obergericht die Berufung ab und bestätigte die Schadensersatzforderung im Betrag von 1,7 Mio. CHF.

Gegen diesen Entscheid des Obergerichts des Kantons Bern und den Zwischenentscheid des Regionalgerichts vom 28. März 2019 gelangte A.A. mit Beschwerde in Zivilsachen vor das Bundesgericht und verlangte, die Entscheide seien aufzuheben und die Klage abzuweisen. Auf die Beschwerde gegen den Zwischenentscheid trat das Bundesgericht indes nicht ein, da dieser selber angefochten werden muss, was A.A. ursprünglich unterlassen hat.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

ABTRETUNG DES VORKAUFRECHTS OHNE AUSDRÜCKLICHE VEREINBARUNG

Umstritten war insbesondere, ob das 1985 begründete Vorkaufsrecht von D. B. an ihre Söhne B. B. und C. B. abgetreten werden durfte, obwohl die Parteien die Abtretbarkeit des Vorkaufsrechts bei dessen Begründung «nicht ausdrücklich vereinbart» hatten.

Gemäss Art. 216b OR sind Vorkaufsrechte nicht abtretbar, sofern nichts anderes vereinbart wurde. Diese Bestimmung ist aber erst seit 1994 in Kraft. Die Vorinstanz verwies darauf, dass das Vorkaufsrecht vor 1994 vereinbart worden und demnach die Frage der Abtretbarkeit nach der damaligen Rechtslage zu beurteilen sei, was von beiden Parteien auch nicht beanstandet wurde. Altrectlich sei die Abtretbarkeit von vertraglichen Vorkaufsrechten nicht geregelt gewesen. Die Vorinstanz kam zum Schluss, dass altrectlich das Vorkaufsrecht im Allgemeinen nicht abtretbar sei, aber sich die Abtretbarkeit aus dem subjektiven Willen der Parteien oder aus besonderen Umständen ergeben könne. In diesem Fall seien solche besonderen Umstände gegeben, da B. A. bei Abschluss des Vertrags bereits 81 Jahre alt war und klar sein würde, dass ein Erbfall eintreten würde, und zudem handle es sich bei der Konstellation von D. B. mit ihren Söhnen vielmehr um eine vorgezogene Erbschaft als eine Abtretung an sich. Gemäss dem Bundesgericht schloss das Obergericht in Einklang mit der bundesgerichtlichen Rechtsprechung auf die Abtretbarkeit des Vorkaufsrechts, welche sich wie erwähnt auch aus dem mutmasslichen Willen der Parteien respektive den Umständen ergeben konnte.

Weiter bemängelte die Beschwerdeführerin, dass die Vorinstanzen für die Schadensersatzbemessung auf das aus ihrer Sicht fehlerhafte Gutachten Y zum Verkehrswert der Liegenschaft abstützten. Die Schadensdefinition, welche sich auf die Differenz zwischen dem Vermögen aufgrund des vereitelten Vorkaufsrechts und dem Stand des Vermögens, den es bei wirksamer Ausübung des Vorkaufsrechts und Eintritt in den mit Dritten geschlossenen Vertrag gehabt hätte, wurde von beiden Parteien nicht bemängelt. Konkret belief sich der Schaden auf 1,7 Mio. CHF, welcher sich aus dem Verkehrswert des Grundstücks, gemäss Gutachten Y 5,8 Mio CHF, abzüglich dem von der X GmbH bezahlte Kaufpreis von 4,1 Mio. CHF, zusammensetzte. Auch in diesem Punkt drang die Beschwerdeführerin vor dem Bundesge-

richt nicht durch, unter anderem, weil die Verkehrswertschätzung eine Ermessensfrage sei, welche man nach objektiven Kriterien nicht als richtig oder falsch bewerten kann. Die von der Beschwerdeführerin weiter vorgebrachten Argumente, wie die Verrechnungseinrede, Rechtsmissbrauch der Beschwerdegegnerinnen als auch die angebliche Verletzung des rechtlichen Gehörs von A. A. vermochten vor dem Bundesgericht nicht zu überzeugen. Im Ergebnis wurde die Beschwerde abgewiesen, soweit darauf eingetreten werden konnte.

BGER 4A_145/2023 VOM 3. JULI 2023
(ZUR PUBLIKATION VORGESEHEN)

2. IST AUCH BEIM RÜCKTRITT EINES VORVERTRAGES DAS POSITIVE INTERESSE GESCHULDET?

Die C.x AG mit Sitz in Genf, welche diverse Dienstleistungen im Baubereich erbringt, schloss mit der A. GmbH und dem Bauingenieur B. am 23. Januar 2017 eine Vereinbarung ab. Die A. GmbH und B. beabsichtigten, ein Bauprojekt (Y) mit vier Villen im Kanton Genf zu realisieren. Dafür gewährte die C.x AG der A. GmbH und B. ein Darlehen über 50 000 CHF. Weiter verpflichteten sich die Darlehensnehmer in dieser Vereinbarung, die Bauarbeiten an die C.x AG zu vergeben, die als Generalunternehmer im Bauprojekt Y fungieren soll. In der Folge führten E., Besitzer der C.x AG, und die Beschwerdeführer rege Korrespondenz über das bevorstehende Bauvorhaben. Für die A. GmbH trat G. nach Aussen in Erscheinung.

In der Folge vereinbarten sie, dass die Käufer der Villen mit dem Generalunternehmer C.x AG einen Generalunternehmervertrag abschliessen sollten. Die C.y AG, eine Immobiliengesellschaft, welche ebenfalls im Besitz von E. ist, erstellte sodann einen Kostenvoranschlag für den Bau der vier Villen, in dem die Baukosten detailliert aufgeführt wurden und welcher nach diversen Änderungen am 12. Juli finalisiert wurde. Mit Schreiben vom 25. Juli informierte die A. GmbH die C.x AG, dass sie die Zusammenarbeit mit ihr beenden werde aufgrund schwerer Pflichtverletzungen seitens der C.x AG. Die schwere Pflichtverletzung wurde damit begründet, den Generalunternehmervertrag trotz Versprechen, ihn so rasch wie möglich zu senden, nicht erhalten zu haben. Zudem blieben die Kon-

taktversuche mit E. erfolglos, mit Wissen, dass E. vom 13. Juli bis 30. Juli in den Ferien war. Die C.x AG reagierte darauf, in dem sie am 26. Juli den Beschwerdeführern den Generalunternehmervertrag zustellte und jegliche Verzögerung von sich wies. Am 27. Juli forderte die C.y AG die A. GmbH auf, ihre Position zu überdenken und teilte ihr mit, sie werde von ihr Schadenersatz fordern, sofern sie das Projekt ohne sie durchführen werde.

Ende August 2017 zahlten die A. GmbH sowie B. das Darlehen an die C.x AG zurück. Die Kaufverträge wurden ebenfalls unterzeichnet und die L. GmbH fungierte neu als Generalunternehmerin.

Im März 2018 reichte die C.x AG beim erstinstanzlichen Gericht des Kantons Genf Klage gegen die A. GmbH und B. ein. Das Begehren lautete auf Zahlung von Schadensersatz und eine Zahlung für die bereits geleistete Arbeit. In der Folge liess die C.x AG der A. GmbH und B. Zahlungsbefehle für die entsprechenden Beiträge zukommen. Mit Urteil vom 15. März 2021 verurteilte das erstinstanzliche Gericht die A. GmbH und B. auf die Entrichtung einer Zahlung von rund 245 000 CHF samt Zins an die C.x AG; die Einsprachen der A. GmbH und B. wurden abgewiesen. Der Cour de Justice des Kantons Genf, welcher auf die Berufung eingetreten war, bestätigte am 17. Mai 2022 das Urteil des erstinstanzlichen Gerichts. Das Gericht befand, dass die A. GmbH und B. eine Verletzung von Art. 22 Abs. 1 OR begangen haben, welche aus Artikel 3. der Vereinbarung vom 23. Januar 2017 resultiere. Der Schaden der Klägerin entsprach dem Pauschalhonorar, das sie für ihre Tätigkeit als Generalunternehmerin hätte beanspruchen können. Sowohl der natürliche und adäquate Kausalzusammenhang zwischen dem Schaden und der Verletzung der vertraglichen Verpflichtungen durch die A. GmbH und B. sind gegeben. Zudem ist es ihnen nicht gelungen zu beweisen, dass sie kein Verschulden trifft.

Die A. GmbH und B. legten Beschwerde in Zivilsachen ein und beantragten das kantonale Urteil sei aufzuheben. Der ▶

ANZEIGE

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

SO STARK.
SOPREMA.

Mehr Infos
finden Sie hier



GEMEINSAM BAUEN WIR HEUTE DIE GEBÄUDE DER ZUKUNFT

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

SO STARK. SOPREMA.



SOPREMA



Vorliegend wurde der Vorvertrag auf Abschluss eines Generalunternehmervertrags nicht eingehalten.

BILD: 123RF.COM

Beschwerde wurde, soweit es die A. GmbH betraf, die aufschiebende Wirkung erteilt. Die C.x AG beantragte die Abweisung der Beschwerde.

QUALIFIZIERUNG ALS VORVERTRAG

Nachdem das Bundesgericht die Klagelegitimation abgeklärt hatte, beschäftigte es sich mit Art. 3 der initialen Vereinbarung zwischen den Streitparteien und stellte fest, dass es sich in der Tat um ein Versprechen auf Abschluss eines Vertrages (sog. Vorvertrag) im Sinne von Art. 22 Abs. 1 OR handelt.

POSITIVER SCHADENSERSATZ FÜR DIE C.X AG

Weiter führte das Bundesgericht bezüglich des Schadensersatzes aus, dass das Rücktrittsrecht des Auftraggebers im Werkvertrag auch ausgeübt werden könne, wenn es sich lediglich um eine Verpflichtung zum Abschluss eines Werkvertrages handle. Der volle Schadensersatz aus Art. 377 OR entspreche sodann dem positiven Interesse. Dies bedeute, dass das Interesse des Unternehmers an der vollständigen Erfüllung des Werkvertrages, also auch des entgangenen Gewinns, abgedeckt sein müsse. Trete der Versprechende nun vom Vorvertrag zurück, habe er dem Vertragspartner den Schaden zu ersetzen, den er aufgrund der Nichterfüllung des Haupt-

vertrags, d. h. des Werkvertrags, erleide.

Eine Verletzung von Art. 97 OR seitens der Beschwerdegegnerin verneinte das Bundesgericht wie zuvor die Vorinstanzen. Die Beschwerdeführer warfen der Beschwerdegegnerin eine Verletzung von Art. 97 OR vor, weil sie die Übermittlung der Generalunternehmerverträge in ungerechtfertigter und nicht zu rechtfertigender Weise verzögert hätten, was zur Beendigung der Zusammenarbeit geführt habe. Die Vorinstanz stellte jedoch fest, dass die Gründe für den Vertragsrücktritt der Beschwerdeführer nicht real und damit nicht in einem Verhalten der Beschwerdegegnerin begründet waren. Da es sich im Kündigungsschreiben der Beschwerdeführer vom 25. Juli 2017 lediglich um einen Vorwand handle, sei eine Berufung auf wichtige Gründe im Sinne von Art. 377 OR sowieso ausgeschlossen.

Zudem bemängelten die Beschwerdeführer, dass die C.x AG den Schaden nicht hinreichend nachgewiesen habe, da sie einerseits nicht berechtigt sei, Forderungen der C.y AG geltend zu machen, und andererseits auch nicht bewiesen habe, dass die Beschwerdeführer das Honorar akzeptiert hätten. Ausserdem warfen sie der Vorinstanz vor, dass sie willkürlich gehandelt habe, indem sie feststellte, dass die Beschwerdegegnerin gemäss dem Vorvertrag einen Pauschalpreis, der dem aktuellen Genfer Markt entspricht, vorgeschlagen habe. Dem entgegnete das Bundesgericht, dass

es bereits festgestellt habe, dass die vollständige Entschädigung der Beschwerdegegnerin nach Art. 377 OR aus dem positiven Schadensersatz entspricht. Bei der Festlegung der Höhe stützte sich die Vorinstanz zu Recht auf die erstellten Kostenvoranschläge und den Generalunternehmervertrag. Auch sei bezüglich des Honorarvorschlags des Generalunternehmens, welcher ebenfalls von der Vorinstanz berücksichtigt wurde, in der Berechnung des entgangenen Gewinns nichts zu beanstanden.

Folglich kam das Bundesgericht zum Schluss, dass die Vorinstanz mit der Festsetzung und dem Zuspruch des positiven Schadensersatzanspruchs der Beschwerdegegnerin nicht gegen Bundesrecht verstossen hat. Der Schaden beläuft sich auf rund 245 000 CHF. Im Ergebnis wies das Bundesgericht die Beschwerde ab, soweit darauf eingetreten wurde. ■

BGER 4A_302/2022 VOM 30. MAI 2023



*CHARLES GSCHWIND

Der Autor ist Rechtsanwalt bei Baker McKenzie in Genf und Zürich und auf Immobilientransaktionen und Gesellschaftsrecht spezialisiert. Er bedankt sich bei Noël Waber, Praktikant bei Baker McKenzie Zürich, für seine Mitarbeit.

FERNSTEUERN UND ENERGIE SPAREN

Höhere Energiepreise und neue gesetzliche Regelungen sorgen für eine steigende Nachfrage nach Heizungsfernsteuerungen. Gerade in Zweitwohnungen lassen sich mit einer solchen Lösung bis zu 60% Energie einsparen.

TEXT – BRUNO SCHLETTI*

SPAREN MIT KOMFORTGEWINN

Immer mehr Hauseigentümer und Wohnungsbesitzer setzen sich aktiv mit ihrem Energieverbrauch auseinander. Bei diesen Überlegungen spielen namentlich auch die schweizweit knapp 700 000 Zweitwohnungen eine Rolle. Und tatsächlich besteht hier gemäss Berechnungen des Bundes gerade im Bereich Wärmeenergie ein enormes Einsparpotenzial. Zwölf Kantone haben bereits reagiert und gesetzliche Regelungen erlassen, wonach sich die Heizungen in solchen Immobilien bis zu einem gewissen Grad fernsteuern lassen müssen. Der Bund seinerseits hat 2019 das Programm «MakeHeatSimple» ins Leben gerufen, mit dessen Hilfe die Eigentümerinnen und Eigentümer für die Vorteile eines solchen Systems sensibilisiert werden. Um einen flächendeckenden Durchbruch zu erzielen, braucht es aber auch die Unterstützung der Liegenschaftsverwaltungen.

TECHNISCHE VORAUSSETZUNGEN FAST IMMER GEGEBEN

Auf dem Markt ist heute eine Vielzahl von Produkten für die unterschiedlichsten Heizungstypen und Wärmeverteilungssysteme verfügbar – egal ob fürs Ein- oder Mehrfamilienhaus. Je nach Lösung kann die Temperatur für die gesamte Wohneinheit oder jedes einzelne Zimmer individuell gesteuert werden. Darüber hinaus erhalten die Nutzerinnen und Nutzer umgehend eine Störungsmeldung, falls irgendetwas mit ihrer Heizung nicht in Ordnung sein sollte. In der Regel erfolgt dies via App, die Steuerung ist aber auch ohne Internetanschluss möglich. Alex Pfiffner, der seine Ferienwohnung in einem Mehrfamilienhaus in Vazerol GR mit einer Heizungsfernsteuerung ausgestattet hat, ist von den Vorteilen des Systems überzeugt: «Je nach Bedarf schalte ich die Heizung ein oder aus und stelle die Temperatur hoch oder runter», erklärt Pfiffner. «Das System ist einfach zu bedienen und funktioniert tadellos.»



Mit einer Fernbedienung kann die Heizung von überall und jederzeit bedient werden. Je nach Anwendung lässt sich sogar die Temperatur einzelner Räume steuern. BILD: ENERGIESCHWEIZ

ERSTKLASSIGES KOSTEN-NUTZEN-VERHÄLTNIS

Angesichts solcher Erfahrungsberichte und der jüngsten technischen Entwicklungen haben seit dem Programmstart von «MakeHeatSimple» im Jahr 2019 mehrere zehntausend Menschen eine Heizungsfernsteuerung in ihrer Zweitwohnung oder ihrem Ferienhaus installiert. Je nach Steuergerät und gewünschtem Funktionsumfang mussten sie dafür zwischen 500 und 2500 CHF aufwenden. Alex Pfiffner hat nach eigenen Angaben knapp 1200 CHF in seine Fernsteuerung investiert und zieht eine ausserordentlich positive Zwischenbilanz.

«Der Wärmeverbrauch meiner Wohnung liegt mehr als 50% tiefer als bei den anderen Wohnungen in unserem Mehrfamilienhaus», so Pfiffner. In diesem Sinne geht auch EnergieSchweiz davon aus, dass die Investition in eine Heizungsfernsteuerung in den meisten Fällen innert weniger Jahre amortisiert ist.

KOORDINIERTES VORGEHEN STEIGERT EINSARPOTENZIAL

Erich Keller, der in Tenero-Contra eine Ferienwohnung in einem Mehrfamilienhaus besitzt, ist ebenfalls vom Mehrwert einer Heizungsfernsteuerung überzeugt.

HEIZUNGSTECHNIK

Laut einer Studie des Bundesamts für Statistik von Ende Februar 2023 wurden 2021 in der Schweiz rund 60% aller Wohngebäude mit fossilen Energiequellen (Heizöl und Gas) beheizt. 17% der Gebäude sind mit Wärmepumpen ausgestattet, knapp 12% der Gebäude wurden mit Holz und 8% mit Elektrizität beheizt. Während die meisten vor 2001 erstellten Gebäude mit Heiz-

öl beheizt werden, trifft dies ab Baujahr 2011 auf weniger als 2% der Gebäude zu. In fast drei Vierteln der ab 2011 gebauten Gebäude ist eine Wärmepumpe installiert, bei den vor 1971 erstellten Gebäuden liegt dieser Anteil unter 6%. In den meisten Kantonen liegt der Heizölanteil zwischen 30 und 50%. Eine Ausnahme bildet der Kanton Basel-Stadt mit einem An-

teil von 11,1%. Was den Gasanteil betrifft, gibt es zwischen den Kantonen ein Stadt-Land-Gefälle. Während er in den Kantonen Basel-Stadt und Gené über 40% beträgt, tendiert er in den Kantonen Obwalden und Uri gegen null (0,1%). Den höchsten Anteil an Wärmepumpen weist der Kanton Freiburg mit 32,2% auf, den tiefsten der Kanton Basel-Stadt mit 2,7%.



werkeigentümergeinschaften viele Vorteile. Einerseits entstehen Synergie-Effekte bei der Beratung und der Installation, andererseits kann in diesem Rahmen gemeinsam eine Minimaltemperatur festgelegt und ggf. im Reglement verankert werden, die auf die Bauqualität abgestimmt ist und einen Wärmeklau verhindert. Im Fall von Erich Keller entschieden sich zwei weitere Eigentümer für den Einbau desselben Systems. Bislang sind alle begeistert. «Unser Installationspartner in Gordola hat alles sehr speditiv und unkompliziert abgewickelt. Zudem hat er unsere Anliegen die Darstellung der App betreffend wunsch-



WENN ICH DIE KOSTEN BEI UNS IM HAUS MIT DEN ANDEREN WOHNUNGEN VERGLEICHE, KANN ICH SICHER MEHR ALS DIE HÄLFTE DER HEIZKOSTEN EINSPAREN.



ALEX PFIFFNER, FERIEWOHNUNGS-BESITZER

gemäss umgesetzt», so Keller. Neben dem eigentlichen Einsatzzweck ist es für ihn auch ein Mehrwert, während längerer Abwesenheiten jederzeit über die aktuelle Temperatur der eigenen vier Wände informiert zu sein.

PRAKTISCHE HILFSTELLUNG

Die Plattform www.makeheatsimple.ch unterstützt die Nutzerinnen und Nutzer bei ihrer Suche nach der passenden Lösung und liefert eine Übersicht mit regionalen Partnerfirmen für deren Installation. Mit einem Online-Kalkulator lassen sich die ungefähren Einsparungen für die eigene Wohnung bzw. Liegenschaft mittels

weniger Klicks berechnen. Darüber hinaus finden sich im Login-Bereich der Plattform diverse Factsheets, zum Beispiel zum Thema «Heizungsfernbedienung für Zweiwohnungen in Stockwerkeigentümergeinschaften».

BEHÖRDEN UND INSTALLATEURE ALS PARTNER

Unterstützt wird das Programm von den Kantonen Bern, Freiburg, Glarus, Graubünden, Jura, Schwyz, Tessin, Waadt und Wallis sowie von zahlreichen Gemeinden wie z. B. Arosa, Engelberg, Lenk oder der Energiestadt Ela. Bei der Umsetzung arbeitet das Team von «MakeHeatSimple» eng mit EIT.swiss (Verband der Elektrobranche) sowie mit Suissetec (Verband für Gebäudetechniker) und deren regionalen Mitgliedern zusammen. ■

PODCAST MIT TIPPS AUS ANWENDER- UND EXPERTENSICHT

In der neusten Episode der Podcast-Serie «Energie sparen leicht gemacht» setzen sich ein Experte und ein Anwender damit auseinander, was es beim Thema Heizungsfernsteuerungen zu beachten gilt. Sie finden den Podcast unter nachfolgendem QR-Code.



*BRUNO SCHLETTI

Der Autor, Projektleiter Energie bei CSD Ingenieure AG, ist bei «MakeHeatSimple» im Auftrag des BFE für die Projektleitung verantwortlich.

ANZEIGE



Aus Visionen
Welten schaffen.

 Swiss
Interactive
swissinteractive.ch



UNSIHTBARE STROM- PRODUKTION

Die schwarz glänzenden Fassadenelemente der Pavillonbauten im Fehlmann Park Winterthur verbergen eine Photovoltaikanlage. Die Leistungsfähigkeit der Solarzellen zeigt, dass Spitzen des Strombedarfs durch die Fassade abgedeckt werden können.

TEXT – CHRISTINA HORISBERGER*



BILDER: DOMINIC MÜLLER PHOTOGRAPHY

In die Fassadenelemente sind fast unsichtbar hinter schwarzem Glas PV-Module integriert. Sie sind ein architektonisches Charakteristikum und spiegeln den alten Baumbestand im Fehlmann Park.

► SOLARFASSADE IM TREND

Um das Klimaziel zu erreichen, sollen Gebäude ihren Strom- und Energiebedarf aus erneuerbaren Quellen künftig und im besten Fall selbst generieren. Solarenergie leistet dazu einen substanziellen Beitrag. Mit Photovoltaik (PV) könnten, so der Branchenverband Swissolar, in drei bis vier Jahren bereits 20% des heutigen Strombedarfs gedeckt werden.

Der technologische Fortschritt verleiht dem PV-Trend weiteren Vorschub: So hat sich die Effizienz der Solarmodule in den letzten 20 Jahren fast verdoppelt. Zudem sind die Preise in den letzten Jahren beträchtlich gesunken. Sie betragen heute nur noch rund 20% gegenüber den ersten Generationen. Die hohe Lichtempfindlichkeit der heutigen Zellen sorgt ausserdem für eine effiziente Stromerzeugung auch bei diffusem Licht. Ihre niedrige Temperaturabhängigkeit ermöglicht eine stabile

Produktion bei unterschiedlichen klimatischen Bedingungen.

Nebst PV-Dachanlagen werden zum Winterausgleich vermehrt vertikale PV-



DIE PHOTOVOLTAIK-ELEMENTE IN DER FASSADE DECKEN DIE SPITZEN DES STROMBEDARFS DEUTLICH BESSER ALS EINE PV-ANLAGE AUF DEM DACH.



Elemente in die Fassade integriert. Daher werden sie vermehrt auch an Ost- und Westfassaden eingesetzt. Attraktiv für

Architekturschaffende ist die vertikale PV-Anlage auch dank des heute umfangreichen Angebots an Farben und Oberflächenstrukturen. Dabei können je nach Wunsch die Zellen sichtbar bleiben oder – verdeckt durch farbiges oder bedrucktes Glas – unsichtbar sein.

IMMATERIELLE FASSADENHÜLLE

2010 realisierten Bob Gysin Partner BGP Architekten aus Zürich im 15 000 qm grossen Park der Villa Fehlmann sechs pavillonartige Wohnbauten. Seit Kurzem ergänzen zwei weitere Wohngebäude die Arealüberbauung. Auf den ersten Blick sind diese von den älteren Bauten kaum zu unterscheiden. Bei genauerem Hinsehen und je nach Sonneneinfall wird aber erkennbar, dass der Fassade der beiden Neubauten statt der schwarz emaillierten Glaspaneele stromproduzierende PV-Module vorgehängt sind. Die 210 PV-Fassadenmo-



Die PV-Elemente sind auf die Unterkonstruktion montiert. Mit der hinterlüfteten Fassade konnte die Dämmstärke reduziert werden.

odule wurden auf Mass für das Projekt gefertigt, damit die PV-Module passend in die Fassade integriert werden konnten.

FASSADE MIT ZAHLREICHEN FUNKTIONEN

Für den Einsatz von 590 qm PV-Fassadenelementen fanden Bauherrschaft und Architekten im Fehlmann Park ideale Voraussetzungen vor: trotz Baumbestand wenig Verschattung sowie an den vorhandenen Gebäuden bereits Fassadenelemente aus schwarzem Glas. Für die Architekten war das einheitliche Gesamtbild der Häuser im Park zentral. Die Fassade übernimmt hier eine Vielzahl an Aufgaben: Schutz, Klimaregulierung ebenso wie Repräsentation und Identifikation. Die PV-Module sind somit auch ein wichtiges gestalterisches

Element. Durch einen zurückversetzten Sockel und die Spiegelungen in der Glasfassade scheinen die Gebäude je nach Sonneinfall in der Parklandschaft zu schweben.

VERTIKALE PV-MODULE BESSER GEEIGNET

Bei der Evaluation des Strombedarfs der Wohnungen und der Leistungsfähigkeit der Solarzellen zeigte sich zudem, dass die morgendlichen und abendlichen Spitzen besser durch vertikal platzierte PV-Module abgedeckt werden können als durch eine entsprechende PV-Anlage auf dem Dach. Auch produziert die Fassadenanlage im Tages- und Jahresverlauf gleichmässiger Strom. Um die Leistung zu verdreifachen und den Verbrauch selbst produzierter Energie zu erhöhen, wurden die beiden

Gebäude zusätzlich mit einer Dachanlage ausgestattet. Insgesamt kann der Stromverbrauch der Wohneinheiten bis zu 54% durch die PV-Module gedeckt werden.

WÄRMEBRÜCKENFREIE UNTERKONSTRUKTION

Die PV-Module lieferte die GFT-Fassaden AG. Für die Unterkonstruktion kam das wärmebrückenfreie Grundsystem GFT-Thermico zur Anwendung. Mit GFT-Thermico lässt sich dank Konsolen und Trägern, die in unterschiedlichen Tiefen wählbar sind, die Dämmstärke erheblich reduzieren. Im Vergleich zu einer Metallkonstruktion kann so ein bis zu 40% besserer U-Wert erreicht werden. Zudem wird die Technik geschützt und unsichtbar im Hinterlüftungsraum geführt. Die Befestigungstechnik ermöglicht die Wartung und den Austausch einzelner Module: Durch das Lösen und Abklappen der Elemente ist jederzeit Zugriff auf die technischen Anlagen gewährleistet. Vertikale PV-Module haben zudem auch den Vorteil, dass es geringere Schmutzablagerungen gibt als bei der horizontalen Ausrichtung. ■



*CHRISTINA HORISBERGER

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

ANZEIGE

Neues Datenschutzgesetz per 1. September 2023 – sind Sie und Ihre Mitarbeitenden bereit?

Arbeiten Sie in der Immobilienbewirtschaftung?

Dann bieten wir Ihnen und Ihrem Team das passende E-Learning an!

Die Wincasa hat in Zusammenarbeit mit ucademy ein spezielles E-Learning für die interne Schulung ihrer Mitarbeitenden entwickelt. Dieses interaktive E-Learning, massgeschneidert für die Immobilienbranche, steht dem SVIT Zürich und der gesamten Immobilienbranche zur Verfügung. Die Bereitstellung, Vertrieb und Unterstützung erfolgen direkt über ucademy, ein Unternehmen mit Spezialisierung im Bereich E-Learning und Weiterbildungsplattformen.



SVIT Zürich
Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | svit-zuerich.ch

Weitere Informationen,
Anmeldung & Videotrailer
[ucademy.ch](https://www.ucademy.ch)

ENERGIEVERBRAUCH INTELLIGENT STEUERN

Hinsichtlich Klimawandel und Ressourcenknappheit wird es immer wichtiger, nachhaltige Lösungen für die Immobilienbranche zu finden. Energiemanagementsysteme bieten dabei nicht nur verbesserte Energieeffizienz, sondern tragen auch signifikant zu Kosteneinsparungen bei. TEXT – MARISA TIMM*



Energiemanagementsysteme optimieren den Energiefluss nicht nur innerhalb eines Gebäudes durch die Verknüpfung von verschiedenen Anlagen. Sie können auch mehrere Gebäude miteinander vernetzen, um z. B. eine portfolioweite Optimierung zu ermöglichen. BILD: ZVG

► ENERGIEEFFIZIENZ UND KOSTENEINSPARUNGEN

Energiemanagementsysteme (EMS) sind intelligente Technologien, die den Energieverbrauch von Immobilien optimieren. Sie sammeln kontinuierlich Daten über den Energieverbrauch und steuern anhand dieser Informationen automatisiert verschiedene Energieverbraucher, wie zum Beispiel Wärmepumpen oder Ladestationen für Elektroautos. Damit wird das EMS zum digitalen Knoten im Gebäude, der alle Energieanlagen vernetzt und aufeinander abstimmt.

Der offensichtlichste Vorteil von EMS liegt in der Verbesserung der Energieeffizienz. Durch die präzise Steuerung des Energieverbrauchs kann die Energie genau dann bezogen werden, wenn sie zur Verfügung steht, zum Beispiel, wenn tagsüber die Sonne scheint und die Photovoltaikanlage auf dem Dach Solarstrom produziert. Dadurch kann der Eigenverbrauch optimiert und die Rentabilität der Solaranlage erhöht werden. Zusätzlich können Lastspitzen reduziert werden. Dies führt zu einer Senkung der Energiekosten. Insbesondere in Zeiten steigender Energiepreise können EMS eine sinnvolle Investition sein, die sich langfristig durch erhebliche Einsparungen auszahlt.

Weitere Kosten können durch die Vermeidung von einem teuren Ausbau des Netzanschlusses gespart werden. Durch die zunehmende Elektrifizierung von Wärme (Wärmepumpen) und Mobilität (Elektroautos) steigt der Stromverbrauch um ein Vielfaches. Dafür sind insbesondere Hausanschlüsse in älteren Bauten nicht ausgelegt. EMS regeln diese zusätzliche Belastung mithilfe des Lastmanagements. Damit wird der Strombedarf von bestimmten Anlagen automatisch reduziert und auf einen anderen Zeitraum verschoben, ohne dass die Bewohnenden dabei auf Komfort verzichten müssen.

UMWELTSCHUTZ UND BESSERE IMMOBILIENBEWERTUNG

Immobilien tragen rund ein Viertel an die Treibhausgasemissionen der Schweiz bei. EMS ermöglichen es, diesen CO₂-Ausstoss durch die verbesserte Nutzung von erneuerbaren Energien zu reduzieren und somit einen positiven Beitrag zum Umwelt-

schutz zu leisten. Dieser Aspekt wird auch zunehmend für potenzielle Käufer und Mietende wichtig. Das EMS trägt damit zu einer besseren Immobilienbewertung bei. Viele institutionelle Immobilienbesitzer haben bereits erkannt, dass nachhaltige und energieeffiziente Gebäude langfristig bessere Renditen erzielen und ein geringeres Risiko für Leerstand und Wertminderung darstellen.

FRÜHERKENNUNG VON STÖRUNGEN

Potenzielle Ausfälle oder Defekte, zum Beispiel vom Heizsystem, werden mithilfe von EMS rechtzeitig erkannt. Dies führt zu einer schnelleren Behebung, noch bevor Komforteinbussen im Gebäude spürbar werden. Die Immobilienverwaltung kann damit Wartungsaufgaben vor dem Eintreffen von Reklamationen in Auftrag geben. Die Mietenden sind zufrieden und die Verwaltung spart sich Ärger und kann Ressourcen effizienter einsetzen.

GROSSE KOSTENDIVERSITÄT

Die Kosten eines EMS sind sehr unterschiedlich und stark abhängig von der Situation vor Ort (bspw. Grösse des Objekts, Anzahl Messpunkte, gewünschte

Anwendungen, anzuschliessende Anlagen usw.) sowie vom Produkt und Preismodell des jeweiligen Systems. Während einige Unternehmen einmalige Kosten vorziehen, setzen andere auf eine Art Abomodell mit wiederkehrenden Kosten und wiederum andere auf eine Mischform. In der EMS-Marktübersicht von Energie Zukunft Schweiz (siehe Infobox) wurden die Unternehmen gebeten, eine grobe Kostenschätzung ihres Systems für ein Mehrparteien-Wohngebäude mit 20 Messzählern für je Strom, Wärme und Wasser, PV-Anlage, Wärmepumpe, Warmwasserboiler sowie 5 Ladestationen zu geben. Das Ergebnis: Im Durchschnitt wird mit einmaligen Kosten von rund 20 000 CHF gerechnet, wobei die Spanne sehr hoch ist und bis zu 100 000 CHF reicht.

FAZIT

EMS sind ein Schlüssel zu einer nachhaltigen und wirtschaftlichen Zukunft für die Immobilienbranche. Durch die Optimierung des Energieverbrauchs, die Senkung der Energiekosten und den Beitrag zum Klimaschutz bieten EMS einen echten Mehrwert für Eigentümerschaft, Mieter und Umwelt gleichermaßen. Die Integration von EMS in Immobilien ist ein wichtiger Schritt, um unseren ökologischen Fussabdruck zu reduzieren und eine nachhaltige Zukunft für uns und kommende Generationen zu schaffen. ■

INFORMATIONEN ZU ENERGIEMANAGEMENTSYSTEMEN

Energie Zukunft Schweiz hat mit Unterstützung von EnergieSchweiz eine EMS-Marktübersicht erstellt, um die Suche nach dem optimalen System für die individuellen Anforderungen zu vereinfachen. Die Marktübersicht enthält umfassende Informationen zu Angebot, Funktionen, Schnittstellen sowie weiteren Eigenschaften verschiedener EMS aus der Schweiz und dem nahen Ausland. Damit ermöglicht das Tool den direkten Vergleich mehrerer Systeme. Die Marktübersicht wurde von Energie Zukunft Schweiz mit Unterstützung von EnergieSchweiz sowie der Partner Swissolar, casafair und SVIT erstellt. Den EMS-Guide finden Sie auf: www.ems-vergleich.ch



*MARISA TIMM

Die Autorin ist Projektleiterin Innovation bei Energie Zukunft Schweiz AG.

ANZEIGE



BORA

BORA X BO

Der Profi-Dampfbackofen für zuhause.



Verunstaltet.

Nicht.







SMARTE BELEUCHTUNG HAT POTENZIAL

Mit der richtigen Kombination von Tageslicht, LEDs und Sensorik lässt sich viel Strom sparen. Die Initiative «energylight» verfolgt dieses Ziel.

TEXT – NADINE MÜLLER*

AUSPHASUNG VON LEUCHTMITTELN

Quelle: ZVG

| | 24.02.2023 RoHS* | 24.08.2023 RoHS* | 01.09.2023 Ökodesign- Richtlinie | Import erlaubt bis: | Import erlaubt bis: |
|---|---|---------------------|--|---------------------------|---------------------------|
| Kompaktleuchtstofflampen (ohne integriertes Vorschaltgerät) |  | | | 24.02.2023 | Unbeschränkt |
| Ringförmige Leuchtstofflampen |  | | | 24.02.2023 | Unbeschränkt |
| Lineare Leuchtstofflampen T5 |  | | | 24.02.2023 | Unbeschränkt |
| Lineare Leuchtstofflampen T8 |  | | | 24.02.2023 | 31.08.2025 |
| Hochvolt-Halogenlampen (G9) |  | | | 01.09.2023 | 31.08.2025 |
| Hochvolt-Halogenlampen (G4, GY6, 35) |  | | | 01.09.2023 | 31.08.2025 |
| Weiterhin zulässige Non-Leuchtmittel (z. B. R7 s-Halogenlampen ≤ 2700 lm (ca. 140 W), Hochdruckentladungslampen, Speziallampen) | | | | | |

*Restriction of Hazardous Substances (RoHS) = Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten, gemäss EU-Richtlinie 2011/65/EU



▶ MIT VIER MASSNAHMEN ZUM ZIEL

In der Schweiz werden jährlich 10 Mrd. CHF für elektrische Energie ausgegeben, mit stark steigender Tendenz. Etwa 11% davon (Stand 2022) entfallen auf Beleuchtung. Im Jahr 2022 entsprach dies einem Verbrauch von 6,2 TWh, was 1,2 Mrd. CHF gleichkommt.

Mit der Lichtvereinbarung von Davos haben sich 2018 zehn Akteure der Lichtbranche gemeinsam mit dem Bundesamt für Energie dazu verpflichtet, bis 2025 den Gesamtstromverbrauch der Beleuchtung zu halbieren. Damit könnte die Schweiz jährlich 3,5 TWh einsparen. Mit der Initiative «energylight» setzt die Branche dies um. Die Schweizer Licht Gesellschaft (SLG) koordiniert das Umsetzungsprogramm mit der Unterstützung von EnergieSchweiz. Mit den hier aufgezeigten Massnahmen kann das Vorhaben gelingen.

1. EINSATZ VON LED-LICHTQUELLEN

Seit dem 24. August 2023 dürfen keine Leuchtstofflampen mehr verkauft werden. Dies zwingt zu einem Wechsel zu LED-Lichtquellen. LED-Leuchten sind doppelt so effizient wie Leuchtstofflampen und bis zu zehnmal effizienter als Halogenlampen. Für alle nicht mehr erlaubten Lampen gibt es zahlreiche alternative LED-Leuchtmittel.

2. BESSERE NUTZUNG DES TAGESLICHTS

Mit guter Tageslichtnutzung kann viel Strom für künstliche Beleuchtung eingespart werden. Bauherren, Architektinnen und Planer können dazu beitragen, dass die Räume im Gebäude möglichst viel

Tageslicht erhalten. Gleichzeitig liegt es in der Verantwortung der Installateure sicherzustellen, dass die Sensoren korrekt eingestellt sind. Die Erfahrungen zeigen, dass die Einsparungen mit einer korrekten Einjustierung gar verdoppelt werden können. Das Know-how zur Tageslichtnutzung ist vorhanden, wird aber selten ausgeschöpft, da es an Zeit oder Kompetenz fehlt.

3. MEHR SENSOREN UND VERNETZUNG

Sensoren wirken als Schaltstelle zwischen Kunst- und Tageslicht. Sie dimmen künstliches Licht oder schalten es aus, wenn ausreichend Tageslicht vorhanden ist oder sich keine Personen in einem Raum aufhalten. In der Halogen- und Leuchtstofflampenwelt konnten Sensoren ihre Wirkung nur eingeschränkt erfüllen. Mit LEDs und der Digitalisierung erhält die Sensorik bei der Ausschöpfung des Sparpotenzials eine wichtige Rolle.

4. OPTIMIERTE PLANUNG UND INBETRIEBNAHME

Gute Produkte und fortschrittliche Technik sind die Grundlage. Doch erst die richtige Planung und eine fachgerechte Umsetzung erschliessen das volle Potenzial einer Beleuchtungsanlage. Diese ist oft überdimensioniert, die Lichtfarbe stimmt nicht oder die Leuchten blenden. Und bei der Inbetriebnahme wird keine Feinjustierung von Leuchten und Sensoren vorgenommen. Eine gute Planung, eine korrekte Einregulierung und Optimierung sparen mittelfristig Geld, Zeit und Ärger.

FÜR NICHT MEHR ERLAUBTE LAMPEN GIBT ES ZAHLREICHE ALTERNATIVE LED-LEUCHTMITTEL.



Mit der Lichtvereinbarung von Davos haben sich zehn Akteure der Lichtbranche gemeinsam mit dem Bundesamt für Energie dazu verpflichtet, bis 2025 den Gesamtstromverbrauch der Beleuchtung zu halbieren.

BILD: 123RF.COM

brennt nur, wenn sich Personen im Treppenhaus aufhalten und ungenügend Tageslicht vorhanden ist. Dies wird mit vernetzten, dimmbaren und sensorgesteuerten Leuchten erreicht, welche die abgegebene Lichtmenge kontinuierlich und rasch dem Bedarf anpassen.

Ein anderes Beispiel ist die Tiefgarage der Wohnanlage «Heuried» in Zürich. Der Energieverbrauch für die Beleuchtung der sechs Parkdecks wurde um 92% reduziert. Möglich war dies dank moderner LED-Leuchten in Kombination mit einer intelligenten Vernetzung und einer nutzungsabhängigen Lichtschaltung. Da Tiefgaragen und Parkhäuser meist rund um die Uhr benutzt werden, sind sie oft dauerhaft beleuchtet. Oft kommen veraltete Lichtsysteme zum Einsatz, was kostbare Energie verschwendet. Intelligente Lösungen reduzieren den Verbrauch.

WECHSEL ZU LED ALS CHANCE

Die Kombination aus LED-Lichtquellen, optimaler Tageslichtnutzung, fortschrittlicher Sensorik und intelligenter Vernetzung ermöglicht erhebliche Einsparungen im Bereich der Beleuchtung. Der Übergang von Leuchtstofflampen zu LED-Lichtquellen ist ein wichtiger Schritt, um die Energieeffizienz zu steigern. Die Nutzung von Tageslicht spart nicht nur Strom, sondern fördert auch Gesundheit und Wohlbefinden. Sensoren agieren als Bindeglied zwischen künstlichem und natürlichem Licht, wodurch ein unnötiger Verbrauch vermieden wird. Die optimierte Planung und Inbetriebnahme gewährleistet maximale Effizienz. In Zeiten hoher Energiepreise ist die Nutzung dieses Potenzials essenziell.



***NADINE MÜLLER**

Die Autorin ist Leiterin Marketing Kommunikation bei der Schweizer Licht Gesellschaft (SLG).

Die SLG hat ein Projekt mit dem Namen «OptiLight» lanciert, das dem Phänomen der Überdimensionierung und Nicht-Einjustierung von Sensoren begegnen will.

GROSSES SPARPOTENZIAL

Es gibt viele Best-Practice-Projekte, die belegen, dass die Einsparungen gross ausfallen können. So bringt zum Beispiel die intelligente Beleuchtung der Treppenhäuser in der Wohnsiedlung «Im Guss» in Bülach ZH eine Einsparung von 85%. Das Kunstlicht

ANZEIGE



Sicherheit für Ihr Zuhause

Einbruchmeldesystem SecuriSafe Easy

Securiton AG, Alarm- und Sicherheitssysteme
www.securiton.ch, info@securiton.ch

Ein Unternehmen der Securitas Gruppe Schweiz



Für Ihre Sicherheit

KHG Spornberger-Gruppe, Schweizer Qualität Seit 1840

QUALITÄT IST KEIN ZUFALL, QUALITÄT IST KÖNNEN

Von Wand- und Bodenbelägen über Schreinerarbeiten und Küchenbau bis hin zu Dienstleistungen in der Immobilienbewirtschaftung bietet die innovative KHG Spornberger-Gruppe alles aus einer Hand. In unserer hauseigenen Schreinerei entstehen Holzprojekte, die so vielfältig und individuell sind wie die Wünsche unserer Kunden.



Rolf Spornberger, Inhaber

Seien es Wandschränke, Garderoben, Vorhangbretter, Deckenverkleidungen oder Reparaturen aller Art, die Mitarbeitenden der KHG Spornberger-Gruppe sind die richtigen Ansprechpartner für die Umsetzung Ihrer Pläne. Wir sind absolute Profis, wenn es um Holz, Wand- und Bodenbeläge geht. Sei es im Küchenbau oder im Innenausbau, auch Haus-, Wohnungs-, Zimmer- und Schiebetüren sowie Glastrennwände und Schliessanlagen bieten wir an. Reparaturen, Umbauten sowie CAD-Planungen gehören

genauso zu unserem Fachbereich. Die Küchen aus dem Hause der KHG Spornberger-Gruppe sind einzigartig in der Ausführung und Design: Sie werden allesamt vor Ort in Flawil produziert und können in den vielfältigsten Materialien gefertigt werden – ganz gemäss Ihren Vorstellungen. Auch Badezimmermöbel, Spiegelschränke und Hauswirtschaftsraum-Lösungen stellen wir nach Mass her. Zudem renovieren wir bestehende Küchen oder erweitern diese bei Bedarf. Im Bereich der Wand- und Bodenbeläge führen wir sämtliche Arbeiten individuell nach Ihren Wünschen durch. Wir wissen stets Bescheid über die neusten Stile und Trends und beraten Sie eingehend gemäss Ihren persönlichen Bedürfnissen und Vorstellungen. Mit dem modernen Maschienpark, sind heute auch Laser- und Gravurarbeiten auf den unterschiedlichsten Materialien wie Holz, Naturstein oder Keramik möglich. Wir freuen uns auf Ihren Kontakt.



«Alles aus einer Hand, alles aus Flawil»



WEITERE INFORMATIONEN

KHG Spornberger-Gruppe
Wilerstrasse 116
9230 Flawil
Tel. 071 394 55 55
www.spornberger.ch
www.khg.ch

KHG Spornberger

WÄRMEPUMPEN SEIT 25 JAHREN MIT GÜTESIEGEL

Die Qualität von Wärmepumpen, Erdwärmesonden, Heizungsinstallationen und Dienstleistungen stand für die Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz (FWS) und ihre Mitglieder seit ihrer Gründung 1993 im Fokus. Bereits 1998 unterstrich man dieses Anliegen mit der Inkraftsetzung des ersten Gütesiegel-Reglements. Bis heute hat sich die Technologie rund um die Wärmepumpe, aber auch ihr Qualitätsausweis, ständig weiterentwickelt.



Mit der Annahme der Vorlage «Bundesgesetz über die Ziele im Klimaschutz, die Innovation und die Stärkung der Energiesicherheit» am 18.6.23 hat sich das Schweizer Stimmvolk für die Erreichung der Klimaneutralität bis 2050 sowie das sogenannte Netto-null-Ziel sowie entsprechende Zwischenziele ausgesprochen. Auf erneuerbare Energien umzusatteln, insbesondere beim Heizen, ist dabei unverzichtbar. «Die richtige Qualität bei Produkten und beim Fachhandwerk rückt damit in der Wärmepumpen-Branche noch mehr in den Fokus», ist Stephan Peterhans, Geschäftsführer bei der FWS, überzeugt.

Qualität schafft Vertrauen

Unzählige Vorschriften und Auflagen machen das Bauen in der heutigen Zeit herausfordernd. Auftraggeber brauchen eine grosse Übersicht und viel Vertrauen in Fachpersonen und Angebote. Ein Label oder Zertifikat hilft Endkonsumenten bei der Beurteilung und Vergleichbarkeit von Produkten und unterstützt entsprechend den Entscheidungsprozess. Mit einem Gütesiegel wird bestätigt, dass ein Gerät von offizieller Stelle und unabhängig geprüft wurde. Es bescheinigt ihm die Merkmale, welche in seinem Zusammenhang für unerlässlich erachtet werden und die Erledigung seines Bestimmungszweckes in vorgegebener Weise. Dies in Bezug auf Technik, Effizienz oder Design. Kurzum, ein Gütesiegel bestätigt Qualität und schafft damit das so wichtige Vertrauen.



«Das Gütesiegel ist ein wichtiger Qualitätsausweis für Wärmepumpen»,

bestätigt Stephan Peterhans, Geschäftsführer der Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz.

Energieeffizienz und Betriebssicherheit

Für die Wärmepumpe sind Energieeffizienz und die Betriebssicherheit qualitätsbestimmende Merkmale. Entsprechend zeichnen sich gute Geräte durch Zuverlässigkeit und Langlebigkeit aus. Beim Hauseigentümer-Verband spricht man bei Wärmepumpen von einer Lebensdauer von 20 Jahren, bei Erdwärmesonden schreibt die SIA-Norm mindestens 50 Jahre vor. Die Investition in eine Heizungsanlage muss über diesen Lebenszyklus betrachtet werden.

Ein Wärmesystem soll ohne ständige Aufsicht verlässlich die eingestellte Temperatur halten können. Ausserdem müssen Anpassungen der Einstellungen mittels einfacher Bedienung auch von der Endkundschaft vorgenommen werden können, ohne dass der Fachmann jedes Mal vor Ort kommen muss.

Wenn Wärmepumpen mit möglichst wenig elektrischer Antriebsenergie möglichst viel Wärme produzieren, sind sie energieeffizient. Das hat auch tiefere Betriebskosten zur Folge und ist deshalb doppelt nachhaltig. Denn Ressourcenschonung ist in der heutigen Zeit nicht nur finanziell gesehen ein gewichtiges Argument, sondern insbesondere auch hinsichtlich des Energieverbrauchs.

Internationale Richtlinien, nationaler Vollzug

Basierend auf aktuellen europäischen Prüfnormen werden bei allen Bauarten von elektrisch angetriebenen und in Serie hergestellten Wärmepumpen bis 400 kW unabhängige Messungen von Effizienz, Schallemissionen, Einsatzgrenzen und Sicherheitseinrichtungen durchgeführt. Zusätzlich zum Produkt zeichnet das Gütesiegel auch immer die Lieferfirma aus und ist daher jeweils an einen bestimmten Lieferanten in einem bestimmten Land gebunden.

Das von den nationalen Verbänden vergebene Gütesiegel für Raumheizungs-Wärmepumpen und Wärmepumpenboiler, resp. Wärmepumpen-Warmwasserbereiter wendet international einheitliche Bemessungskriterien an. Mit dem Qualitätsausweis wird Konsumenten nicht nur das Auswahlverfahren erleichtert. Gleichzeitig sichern sie ihre Investition in die Heizungsanlage ab, wenn sie ein unabhängig geprüftes und zertifiziertes Produkt verbauen lassen.

In der Schweiz ist die Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz FWS die vom Bund und den Kantonen anerkannte und verantwortliche Vergabestelle. Hierzulande zertifizierte Produkte werden auf der Webseite der FWS unter Qualitätssicherung aufgeführt. www.fws.ch

WEITERE INFORMATIONEN

Fachvereinigung
Wärmepumpen Schweiz FWS
Steinerstrasse 37, 3006 Bern
Tel. 031 350 40 65
info@fws.ch



BEWERTUNG IST FEINARBEIT

Zu welchem Verkehrswert soll eine Immobilie angepriesen werden, welchen Teil eines Portfolios ergänzt sie, wie hoch sind die Versicherungskosten? Genau hier kommt die Immobilienbewertung zum Zuge, um das Objekt richtig einzustufen.

TEXT – RAFFAEL WEHRLI*



Die Bewertung von Immobilien ist ein diffiziles Thema und will akribisch durchgeführt sein.

BILD: ZVG

▶ MARKTKENNTNIS UND BEDÜRFNIS- VERSTÄNDNIS

Verkehrswerte von Immobilien sind einer Vielzahl von Faktoren unterworfen und fluktuieren daher stets. Wichtige Rollen spielen unter anderem Faktoren wie eine gute Verkehrsanbindung, die Instandhaltungs- und Instandsetzungskosten, Baubeschränkungen, Zonenordnungen, Einkaufsmöglichkeiten, eine friedliche Nachbarschaft und auch die Aussicht – die Lage ist stets ein gewichtiger Faktor.

Abgesehen von der Lage spielt aber auch die Bausubstanz eine wichtige Rolle. Welches Baujahr hat die Immobilie, ist sie stets modernisiert worden oder steht sie

etwas marode da? Kommt eine solche Immobilie häufig auf den Markt? Entspricht sie noch den aktuell geltenden rechtlichen Vorschriften in punkto Isolation und Sicherheit, gibt es eine PV-Anlage und eine Erdsonde? Die Bewertung betrachtet nicht nur die Immobilie als Objekt, sondern auch deren Ausstattung und Einbettung in die Umgebung. Ebenso stellt sich die Frage, ob ein Objekt den zeitlichen Anforderungen noch entspricht. All diese Punkte müssen zusammengetragen werden, um ein verlässliches Resultat zu errechnen.

BREITES SPEKTRUM

Immobilienbewertung ist natürlich nicht nur auf dem Privatmarkt von Nöten,

sondern auch für Anleger und Versicherungen. Nur, wenn der tatsächliche Wert



DER LEHRGANG BEFINDET SICH AUF DER BUNDESLISTE FÜR VORBEREITENDE KURSE, DAS HEISST, NACH DER PRÜFUNGSTEILNAHME KANN EINE KOSTENBETEILIGUNG VON 50% BEANTRAGT WERDEN.



bekannt ist, kann das Objekt auch korrekt versichert werden, und nur dann kann es

zum Beispiel in einem Portfolio richtig eingestuft werden. Die Immobilienbewertung existiert daher auch in einem breiten Feld von Arbeitgebern, seien dies nun Bewerber für Private oder eben Banken, Stiftungen, Versicherungen und Pensionskassen. Dies wiederum eröffnet den Absolventinnen und Absolventen des FA Immobilienbewertung ein breites Einsatzgebiet und spannende Aufgabenfelder.

DER FACHAUSWEIS

Um den eidgenössischen Fachausweis Immobilienbewertung zu erlangen, absolvieren Kandidierende eine Ausbildung, während der sie unter anderem in Recht, baulichen Kenntnissen, Bewertungsmethoden, Finanz-

mathematik, DCF, BWL und VWL geschult werden. Anschliessend an den Lehrgang folgt die eidgenössische Prüfung, an welcher das erlangte Wissen sowohl schriftlich als auch mündlich abgefragt wird. Organisiert und durchgeführt wird die eidgenössische Prüfung von der Schweizerischen Fachprüfungskommission Immobilienwirtschaft, welche auch die Lernziele und die Zulassungsbedingungen zur Prüfung, unter anderem drei Jahre hauptberufliche Praxiserfahrung in der Immobilienbranche, vorgibt.

AUSBILDUNG AN DER SVIT SCHOOL

Sie haben bereits Erfahrung in der Immobilienbranche und wollen sich im Bereich der Bewertung spezialisieren? Dann hat die SVIT School AG mit dem Vorbereitungslehrgang FA Immobilienbewertung die ideale Ausbildung für Sie im Angebot. Dank der Verbandsnähe und der erfahrenen Dozierenden aus der Immobilienbranche gelingt es der SVIT School AG, einen hohen Praxisbezug

im Unterricht zu ermöglichen und sicherzustellen, dass die Ausbildung den Anforderungen der Immobilienbranche entspricht. Der nächste Start des Vorbereitungslehrgangs FA Immobilienbewertung bei der SVIT School AG ist für den Januar 2024 geplant, mit Durchführungen an unseren Standorten in Bern und Zürich (Greencity). Ausführliche Informationen und die Anmeldemöglichkeit finden Sie auf unserer Website svit-school.ch, und bei Fragen steht Ihnen das Team der SVIT School AG im Greencity gerne beratend zur Seite.

SUBJEKTFINANZIERUNG DES BUNDES

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



***RAFFAEL WEHRLI**

Der Autor ist Lehrgangskoordinator bei der SVIT School AG.

ANZEIGE

120 Aussteller
Messe, Vorträge und Beratung zu Bauen, Wohnen und Energie

bauen 21. – 24.09.2023
MODERNISIEREN Messe Zürich

Ihr Gratis-Ticket

bautrends.ch

KOMPETENZ BRINGT KUNDEN- ZUFRIEDENHEIT

Aus dem Verkäufermarkt wird je länger je mehr ein Käufermarkt. Damit rückt die ausgewiesene Expertise wieder in den Fokus. Künstliche Intelligenz (KI) kann dabei nützliche Dienste leisten.

TEXT – Ruedi Tanner & Dieter Mader*



Der persönliche Austausch und die Beratungsexpertise von Maklerinnen und Maklern geben Sicherheit. Und führen zu einer hohen Kundenzufriedenheit.

BILD: ZVG

► DER MARKT DREHT

Wer in den letzten Jahren der von Glücksrittern befeuerten Illusion nachhing, Immobilien würden sich von allein verkaufen, wird spätestens jetzt eines Besseren belehrt. Der Markt dreht sich. Aus einem Verkäufermarkt wird mehr und mehr ein Käufermarkt. Für qualifizierte Maklerinnen und Makler heisst das, dass ihre ausgewiesenen Zugänge zu interessanten Objekten und zu Kaufinteressenten zum Wettbewerbsvorteil werden. Auch die richtige Preiseinschätzung und verbrieft Verkaufsexpertise sind relevanter denn je – einfache Rechnungen aus der Vergangenheit sind überholt. Nur wer qualifiziert ist, verfügt über die Kompetenzen und Erfahrungen, um Marktdaten richtig zu interpretieren und daraus eine individuelle, ziel-

führende Vermarktungsstrategie zu entwickeln.

EXPERTISE SCHAFFT ZUFRIEDENHEIT

Konkret heisst das, dass die Effizienz weiter in den Fokus rückt. Effizienz in den Prozessen, Effizienz in der Datennutzung. Die Leistungsfähigkeit

“
STANDARDISIERUNG
SCHAFFT RAUM FÜR
INDIVIDUALISIERUNG.
“

und die Effizienz legen die Basis für eine massgeschneiderte Beratungsexpertise. Und damit für die hohe Kundenzufriedenheit.

Die Welt von heute verändert sich rasend schnell. Das Gewinnerkonzept von gestern kann das zu Tode gerittene Pferd von morgen sein. Aufmerksamkeit heisst darum das Gebot der Stunde. Aufmerksamkeit, um frühzeitig neu entstehende Marktbedürfnisse zu erkennen und zielführend darauf zu reagieren. Und damit dauerhaft zukunftsfähig zu bleiben. Daher ist es unerlässlich, immer wieder neue Ansätze, Kanäle und Methoden zu testen.

MIT UNTERSTÜTZUNG VON KI

Künstliche Intelligenz ist einer der Hebel, der die Effizienz in der Immobilienvermarktung steigern kann – und damit auch die Kundenzufriedenheit. Durch die Nutzung

von KI können Maklerinnen und Makler automatisierte Prozesse implementieren und Routineaufgaben automatisch ausführen. KI-Systeme können etwa Daten sammeln und analysieren, um Immobilien zu bewerten und Marktanalysen durchzuführen. Aber auch die Kundeninteraktion verbessern, indem beispielsweise intelligente Chatbots Anfragen jederzeit und in Sekunden schnelle beantworten oder Angebote und Kommunikationsmittel exakt segmentiert an die richtigen Interessenten distribuieren. Dadurch spart man nicht nur Zeit und Ressourcen, sondern kann auch schneller und effektiver arbeiten. Denn damit ergeben sich schnellere Reaktionszeiten bei allen Anfragen und zu jeder Uhrzeit. Zudem unterstützen die immer leistungsfähigeren KI-

Systeme qualifizierte Berufsleute dabei, ihre Entscheidungen umfassender einzubetten.

AUTOMATISIERT ANSPRECHEN, PERSÖNLICH BERATEN

KI-unterstützte Systeme sollen – und können – eine persönliche Beratung aber nicht ersetzen. Heute nicht, morgen nicht. Sowohl Verkäuferschaft als auch Käuferschaft nutzen die Informationskanäle, die einen Mehrwert bieten. Den grössten Mehrwert bieten qualifizierte Maklerinnen und Makler. Der Austausch mit ihnen bietet die höchste Sicherheit. Aber die digitale

Gesprächsvorbereitung kann ihre persönlichen Dienstleistungen verstärken. Alles in allem schafft Standardisierung Raum für die Individualisierung. Und damit für die Empathie. Dadurch bietet sich eine zusätzliche Möglichkeit, optimale Lösungen zu entwickeln. Darum bleibt der direkte Kontakt mit der Kundschaft der zentrale Erfolgsfaktor im Maklerberuf.

CUSTOMER JOURNEY VERSTEHEN

Wichtig ist, die Customer Journey zu kennen und zu verstehen, also den Weg, den Verkauf- und Kaufinteressenten gehen, um zu entscheiden,

mit wem sie ihr Immobilienobjekt verkaufen, resp. welches Objekt sie kaufen wollen. Mit dem Verständnis für die entsprechenden Berührungspunkte bis zum Entscheid können Akquise- und Vermarktungsmassnahmen online und offline optimal miteinander kombiniert werden. Denn die professionelle Immobilienmäkerei, die sich nicht dem Zeitgeist, sondern der unbedingten Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden verpflichtet fühlt, gründet auf Kompetenz, nicht auf Glücksrittertum. ■



***RUEDI TANNER**

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



***DIETER MADER**

Der Autor ist Vizepräsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Geschäftsführer Verkauf der Früh Immobilien & Partner AG in Wallisellen.

ANZEIGE

SVIT VERLAG AG

SVIT SCHWEIZ

SVIT SCHWEIZ

Neuaufgabe 2023

jetzt bestellen: shop.svit.ch

Das Stockwerkeigentum
Kommentar

Amédéo Wermelinger
in Zusammenarbeit mit Jodithe Wermelinger

3. Auflage

Schulthess §

WIE BAUHERRENBERATER VON KI PROFITIEREN

DIGITALER ZWILLING ALS DATENQUELLE

Gegenwart oder Zukunft? Ohne entsprechenden Hinweis zu Beginn des Referats von Nilson Kufus und Veronika Harder hätte die Mehrheit der Anwesenden zumindest in der zweiten Hälfte der Präsentation auf eine Vorstellung von Zukunftstechnologien getippt. Doch die digitalen Tools und Möglichkeiten, welche die Referenten präsentierten, sind schon verfügbar und werden die Entwicklung und Planung von Bauprojekten entscheidend beeinflussen. Kufus ist Mitbegründer und CEO von Nomoko mit Sitz in Zürich. Das Unternehmen hat sich auf die Erstellung von sogenannten «digitalen Zwillingen» spezialisiert. Dabei handelt es sich um fotorealistische 3D-Modelle der realen Welt in höchster Auflösung. Bei Immobilienthemen arbeitet Kufus mit Bauherrenberaterin Veronika Harder zusammen, die CEO der Firma HHP AG ist.

Ganz zu Beginn zeigte Harder, was es braucht, um aus den neuen Technologien einen Nutzen zu generieren. Dazu gehören etwa Veränderungen im Arbeitsprozess und teilweise Anpassungen am SIA-Phasenmodell. Danach führte Kufus die Gäste in das Thema der digitalen Zwillinge ein, die sein Unternehmen bereits für viele Schweizer Städte erstellt hat. Auf den ersten Blick ähneln sie dreidimensionalen Luftbildern von Google. Die Zwillinge kommen aber mit einer wesentlich höheren Auflösung sowie Detailgenauigkeit daher. «Der grosse Vorteil für die Bauherrenberatung ist, dass die Darstellungen mit Objektdaten verknüpft sind», sagte Harder. Diese Daten

BILD: ZVG

Durch die Verknüpfung mit frei verfügbaren Daten liefern die hoch aufgelösten Bilder des «digitalen Zwillingen» eine Vielzahl an Informationen.

zusammengetragen und laufend aktualisiert. Dazu zählen etwa Katastereinträge, Baugesetze oder Vorgaben aus der Orts- und Richtplanung. «Damit kann ein Investor rasch eine Liegenschaft auf ihre Tauglichkeit abchecken», betonte Kufus.

Er und Harder erstellen Zwillinge im Auftrag von Planern, Entwicklern oder Bauherrschaften. Sie liefern nicht nur Daten, sondern ermöglichen es auch, Bauprojekte virtuell ins Umfeld einzusetzen. «Das hilft etwa bei Diskussionen mit Behörden oder Nachbarn und erspart unter Umständen Rechtsstreitigkeiten», erläuterte Harder. So können etwa Schattenwürfe oder Beeinträchtigungen des Ausblicks realitätsnah und dreidimensional darge-

stellt werden. Ebenso ist es im digitalen Zwilling möglich, das auf einer Parzelle maximal realisierbare Bauvolumen

„KOMBINIERT MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ VEREINFACHT DER DIGITALE ZWILLING DAS VARIANTENSTUDIUM STARK.“

VERONIKA HARDER,
CEO HHP AG

darzustellen. Dabei braucht es aber in der Regel Unterstützung durch eine Fachperson. «Da nicht jedes alte Servitut digitalisiert ist, müs-

Das 77. Lunchgespräch der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) stand im Zeichen digitaler Technologien. Datenspezialist Nilson Kufus und KUB-Vorstandsmitglied Veronika Harder nahmen die Teilnehmenden mit auf eine Reise in die digitale Gegenwart. **TEXT – RETO WESTERMANN***





Am Lunchgespräch der KUB zeigten Nilson Kufus (Bild) und Veronika Harder, welche Möglichkeiten die Nutzung von künstlicher Intelligenz Bauherrschaften eröffnen. BILD: ALPHA MEDIA AG/RETO WESTERMANN

KUB-VERANSTALTUNGEN 2023

Das nächste Lunchgespräch findet am 7. November im Hercules-Club an der Oetenbachgasse 26 in Zürich statt. Anmeldung und weitere Infos: www.kub.ch



*RETO WESTERMANN

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

in Betaversionen verfügbar sind, können beispielsweise innerhalb des baurechtlich im digitalen Zwilling festgelegten Volumens auf Knopfdruck hunderte Varianten für ein künftiges Gebäude überprüft werden. Die Programme schlagen unter Berücksichtigung vorher gewählter Parameter sowohl volumetrische Lösungen als auch Grundrissvarianten vor. Das eröffnet neue Möglichkeiten. «Als Bauherr oder dessen Beraterin kann man so innert kürzester Zeit prüfen, was auf einer Parzelle möglich ist – eine Arbeit, die bisher einen hohen Aufwand nötig machte», sagte Veronika Harder. Zudem seien so Entscheidungsgrundlagen präziser und in einem viel früheren Stadium verfügbar. Für Harder lassen

sich die Möglichkeiten der neuen Technologien am einfachsten mit der Kaffeezubereitung vergleichen: Statt einem Barista, der in Handarbeit das Getränk zubereitet, genügt bei modernen Vollautomaten ein Knopfdruck, um jede beliebige Kaffeespezialität zuzubereiten.

Die anschliessende Diskussion im Plenum zeigte einerseits ein grosses Interesse an den neuen Instrumenten, andererseits würden sich viele der anwesenden Baufachleute aber einen noch grösseren Leistungsumfang wünschen. Genannt wurde etwa die detailliertere Ausarbeitung einzelner Varianten oder die Generierung von Unterlagen für die Ausschreibung sowie Kostenermittlung. «Einen solchen End-to-End-Prozess gibt es derzeit noch nicht, aber er wird kommen», zeigte sich Nilson Kufus überzeugt. Ein Quäntchen Zukunft war am Lunchgespräch also dabei und könnte – aufgrund der hohen Geschwindigkeit, mit der sich die künstliche Intelligenz weiterentwickelt – schon bald Gegenwart sein. ■

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

Ihr Immobilienraum?

www.immobilientraum.info

aktuell im Verkauf

| | | | | |
|---|---|--|--|---|
| <p>3 Rebweg 8457 Humlikon</p>  <p>6½ Zi. Doppel-EFH's +41 52 338 07 09 www.rebweg.ch</p> | <p>4 Hofacker 8311 Brütten</p>  <p>6½ Zi. Doppel-EFH's +41 52 338 07 09 www.immobilientraum.info</p> | <p>7 Uetliblick 8136 Thalwil-Gattikon</p>  <p>3½ und 4½ Zi.-Wohnungen +41 55 610 47 46 www.uetliblick-gattikon.ch</p> | <p>12 Schlossblick 8610 Uster</p>  <p>2½ - 4 ½ Zi.-Wohnungen +41 44 316 13 05 www.schlossblick.ch</p> | <p>14 Glattwies 8152 Glattbrugg</p>  <p>4½-Zi.-Dachwohnung +41 44 316 13 87 www.glattwies-glattbrugg.ch</p> |
| <p>15 Dreieckspitz 8406 Winterthur</p>  <p>3½ / 4½ Zi. Wohnung mit Terrasse +41 52 338 07 09 www.dreieckspitz.ch</p> | <p>16 Vistacasa 8308 Illnau</p>  <p>3½ - 4½ Zi.-Wohnungen +41 52 338 07 09 www.vistacasa.ch</p> | <p>18 Schmiedgass 8545 Rickenbach</p>  <p>3½ - 5½ Zi.-Wohnungen +41 52 338 07 09 www.schmiedgass.ch</p> | <p>20 Tre Fiori 8913 Ottenbach</p>  <p>3½ - 4½ Zi.-Wohnungen +41 55 610 47 46 www.tre-fiori.ch</p> | <p>22 Solevista 8615 Wermatswil</p>  <p>4½ Zi.-Wohnung +41 44 316 13 05 www.solevista.ch</p> |

Projektankündigungen

| | | | | |
|--|--|---|--|--|
| <p>1 am Goldenberg 8400 Winterthur</p>  <p>2½ u. 4½-Zi. Wohnungen +41 55 610 47 46 www.amgoldenberg.ch</p> | <p>2 Römergarten 8404 Winterthur</p>  <p>3½ - 5½-Zi. Mietwohnungen +41 55 610 47 46 www.immobilientraum.info</p> | <p>5 Geiselweid 8400 Winterthur</p>  <p>2½- bis 4½-Zi. Wohnungen +41 55 610 47 46 www.geiselweid-winterthur.ch</p> | | |
| <p>6 Duovivo 8904 Aesch ZH</p>  <p>2½ - 5½ Zi.-Wohnungen +41 55 610 47 46 www.duovivo.ch</p> | <p>8 Hofwisen 8545 Rickenbach</p>  <p>2½ - 4½ Zi.-Wohnungen +41 52 338 07 09 www.hofwisen.ch</p> | <p>9 Chridlerpark 8127 Aesch-Maur</p>  <p>3½ - 5½ Zi. WHG und EFH +41 55 610 47 46 www.chridlerpark.ch</p> | <p>10 am Zentrum 8910 Affoltern a.A.</p>  <p>2½ - 4½ Zi.-Wohnungen +41 55 610 47 46 www.amzentrum.ch</p> | <p>11 am Eichacher 8904 Aesch</p>  <p>3½ u. 4½ Zi.-Wohnungen +41 55 610 47 46 www.ameichacher.ch</p> |
| <p>13 Soley 8309 Birchwil</p>  <p>3½ u. 4½ Zi.-Wohnungen +41 55 610 47 46 www.soley-birchwil.ch</p> | <p>17 inside 8152 Glattbrugg</p>  <p>3½ - 5½-Zi. Wohn. u. Büro +41 55 610 47 46 www.immobilientraum.info</p> | <p>19 Projektankündigung 8404 Stadel</p>  <p>3½ - 5½ Zi. Whg. und REFH +41 52 338 07 09 www.immobilientraum.info</p> | <p>21 Grastal 8310 Grafstal</p>  <p>2½ - 5½ Zi.-Wohnungen +41 55 610 47 46 www.grastal.ch</p> | <p>23 Hotzenstock 8133 Esslingen ZH</p>  <p>3½ - 5½ Zi.-Wohnungen +41 55 610 47 46 www.hotzenstock.ch</p> |

Stand August 2023

Lerch&Partner
GENERALUNTERNEHMUNG AG
LerchPartner.+

Zürcherstrasse 124
8406 Winterthur



Jetzt Newsletter
abonnieren!



Bleiben Sie „app to date“ mit unserer
neuen Immobilienraum-App.

Jetzt
herunterladen!



AKTUELLE LEHRGÄNGE

SEMINAR READY FÜR DAS DATENSCHUTZ- GESETZ?

VERTIEFUNG
16. OKTOBER 2023

INHALT

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

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

Um auf den konkreten Wissensbedarf der Teilnehmer einzugehen, versenden die Organisatoren im Vorfeld einen Fragebogen. Themen von allgemeinem Interesse werden im Plenum behandelt und mögliche Lösungsansätze aufgezeigt.

Im Seminar erhalten Sie unter anderem Antworten auf folgende Fragen:

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

ZIEL

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

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENTEN

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

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

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

ORT / DATUM

Haus des Sports
Talgut-Zentrum 27, 3063 Ittigen bei Bern

Montag, 16. Oktober 2023,
09.00–12.00 Uhr

KOSTEN (INKL. MWST)

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

SEMINAR KONFLIKT- KOMMUNIKATION 20. OKTOBER 2023

INHALT

In der Immobilienbranche gehören Kontakte zu Mietern, Eigentümern, Dienstleistern und Kollegen zum Alltag. Doch wo Menschen zusammenkommen, gibt es oft verschiedene Interessen. Deshalb kommt es immer wieder zu Konflikten. Wenn diese von starken Emotionen getragen werden, besteht die Gefahr der Eskalation. Konstruktive Lösungen scheinen dann kaum mehr möglich zu sein. Am Seminar Konflikt-Kommunikation lernen Sie:

- Welche Konflikt-Arten es gibt
- Welcher Konflikt-Typ Sie sind
- Wie Konflikte entstehen und wie Sie diese auflösen
- Ihre Emotionen auch im Konflikt im Griff zu haben
- Praxisorientierte Vorbereitung für Konfliktsituationen
- Konstruktive Durchführung von Konfliktgesprächen.

Dieses Seminar konzentriert sich auf die Kommunikation als Lösungsmittel für Konflikte. Es kann einzeln besucht werden oder als Ergänzung zum Seminar «Umgang mit auffälligen und aggressiven Mietern», welches die Gewaltprävention und das Verhindern von Übergriffen beinhaltet.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafterinnen und -bewirtschafter, Hauswarte, Fachkräfte aus dem gesamten Immobilienbereich sowie Personen, welche sich generell für Kommunikation und Konfliktmanagement interessieren.

REFERENT

Tian Wanner
Trainer für Konfliktkommunikation und Selbstschutz
Functional Prevention, Die Starkmacher GmbH, Zürich

ORT / DATUM

Renaissance Zurich Tower Hotel
Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich

Freitag, 20. Oktober 2023,
09.00–17.00 Uhr

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 783.– (SVIT-Mitglieder)
Fr. 972.– (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 – ANGE- PASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER / IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT BEIDER BASEL

07.02.2024–29.01.2025
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

18.10.2023–18.09.2024
Mittwoch, 16.15–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

12.08.2024–30.03.2025
Montag und Donnerstag,
18.15–21.30 Uhr
bzbs Weiterbildung, Buchs

SVIT ZÜRICH

22.01.2024–28.10.2024
Montag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon
26.03.2024–17.12.2024
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE

ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

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

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT BERN

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

ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG STOCK- WERKEIGENTUM SVIT

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 GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT SOLOTHURN

13.08.2024–16.09.2024
Dienstag 18.00–21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum Solothurn

SVIT TICINO

19.09.2023–14.11.2023
Martedi, 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

19.01.2024–22.03.2024
Freitag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

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 2: 31.10.2023–19.12.2023
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

Modul 1: 12.01.2024–27.01.2024
Modul 2: 02.02.2024–17.02.2024
Freitag, 17.30–20.45 Uhr
Samstag, 08.30–11.45 Uhr
HWS Graubünden, Chur

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

24.05.2024–11.10.2024
Freitag, 09.00–15.30 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

SVIT ZÜRICH

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

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

Mercredi, 01.11.2023–06.12.2023
Lausanne

CERTIFICAT EN COUR- TAGE IMMOBILIER

Jeudi, 09.11.2023–08.02.2024
Lausanne

CERTIFICAT DE MISE EN VALEUR LOCATIVE

Jeudi, de mars à juin 2024
Lausanne

FINANCEMENT IMMOBILIER

Mardi, de février à avril 2024
Lausanne

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

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

LEHRGANG BEWERTUNG FA

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

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

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

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

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

LEHRGANG IMMOBILIEN- TREUHAND HFP

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

LEHRGANG BUCHHAL- TUNGSSPEZIALIST SVIT

Jährlicher Start im August in Lausanne
Dauer: 4 Monate

CAS IMMOBILIEN- BUCHHALTUNG

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

BACHELOR OF ARTS IMMOBILIENWIRT- SCHAFT/REAL ESTATE

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

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

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

SVIT
SCHOOL

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

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

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

DEUTSCHSCHWEIZ

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

WESTSCHWEIZ

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

TESSIN

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

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄSSIGE GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Immobilien-treuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

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

REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

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

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT School
c/o Claudia Strässle
Strässle Immobilien-Treuhand GmbH
Wilerstrasse 3, 9545 Wängi
T 052 378 14 02; F 052 378 14 04
c.straessle@straessle-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 Taverne
T 091 921 10 73
school-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen LU, NW, OW, SZ (ohne March und Höfe), UR, ZG
Regionale 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

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!

HERBSTANLASS AUF DEM ATTISHOLZ-AREAL

Die Fachkammer Stockwerkeigentum lädt zum 12. Herbstanlass in den Kanton Solothurn ein. Hauptreferent an dem Anlass wird Fachanwalt Roman Bruhin sein. **TEXT – MATHIAS RINKA***

Das Attisholz-Areal in Riedholz SO ist Ort des kommenden STWE-Herbstanlasses. BILD: HALTER AG



«DOSSIER-
ÜBERGABE
DURCH
DIE VER-
WALTUNG»
ROMAN BRUHIN



► STWE-ANLASS ENDE OKTOBER

Die grösste Industriebranche der Schweiz, das Attisholz-Areal in Riedholz im Kanton Solothurn, ist Schauplatz des Herbst-Events der Fachkammer Stockwerkeigentum (STWE). Ein Areal, wo während rund 130 Jahren Cellulose produziert wurde und welches nunmehr (seit Ende 2016) durch die Halter AG als landesweit tätiges Immobilienunternehmen zusammen mit der Standortgemeinde Riedholz und dem Kanton Solothurn einer neuen Nutzung zugeführt wird.

Wer an einer Führung durch das Attisholz-Areal an der Veranstaltung am 25. Oktober 2023 teilnehmen möchte und mehr über dessen Um- bzw. Neunutzung erfahren will, sollte zwei Stunden mehr einplanen und entsprechend früher vor Ort eintreffen, bevor STWE-Präsidentin Stefanie Hausmann den offiziellen

Teil des Anlasses startet. Dabei wird Hauptreferent Roman Bruhin, Rechtsanwalt LL.M. und Fachanwalt Bau- und Immobilienrecht, in die Dossierübergabe im Rahmen des Verwaltungswechsels einführen. Einen ersten Vorgeschmack bietet das Interview mit ihm gleich hier auf der folgenden Seite.

NEUES REMMS-TOOL

Ergänzt wird die Event-Agenda mit einem Vortrag von Stefan Fahrländer, dem Gründer und Geschäftsführer der Fahrländer Partner AG (FPRE), und Bruno Steck (Group 46 GmbH). Sie geben eine erste Einführung in ein brandneues Gebäude- und Portfolio-Tool, welches sie zusammen mit Akteuren und Partnern aus der Immobilienwirtschaft entwickelt haben. Konkret geht es dabei um das neue Nachhaltigkeitssystem für Immobilien in der Schweiz. Das sogenannte «Real Estate

Meta Rating and Monitoring on Sustainability» – oder kurz und einfach REMMS, ist Mitte August nach gut zwei Jahren Vorbereitungszeit offiziell an den Start gegangen.

«Mit REMMS kann jede der rund zwei Millionen Immobilien der Schweiz nach den drei Säulen der Nachhaltigkeit – Ökonomie, Ökologie und Soziales – detailliert und gesamtheitlich beurteilt werden», sagt Stefan Fahrländer. Darüber hinaus werden mit dem neuen System Handlungsfelder in der Immobilienwirtschaft aufgezeigt und zugleich der nationale CO₂-Absenkpfad unterstützt. «Jeder private oder institutionelle Eigentümer oder Finanzierer kann seine Immobilien bezüglich Nachhaltigkeit mit REMMS analysieren», so Fahrländer.

AUSTAUSCH VON FACHWISSEN

«Natürlich wird unser Herbst-Event auch wieder

eine gute Gelegenheit zum fachlichen Austausch und Netzwerken bieten», erklärt STWE-Präsidentin Stefanie Hausmann. «Ein wichtiges Anliegen ist mir dabei vor allem auch das gewählte Fachthema für diesen Anlass: die Dossierübergabe durch die Immobilienverwaltungen. Denn dabei gibt es wichtige Grundsätze zu berücksichtigen und allfällige Stolperfallen zu vermeiden. Unser Hauptreferent, der Fachanwalt Roman Bruhin, gibt hierzu kompetent Auskunft.» ■

FACHKAMMER STOCK- WERKEIGENTUM – 12. HERBSTANLASS

Thema: Die Dossierübergabe durch die Verwaltung – Grundsätze und Stolpersteine
Datum: Mittwoch, 25. Oktober 2023 (ab 17.30 Uhr; mit Führung: ab 15.30 Uhr)
Ort: Attisholz-Areal
Adresse: Attisholzstrasse 10, 4533 Riedholz

WARUM EINE METALLKÜCHE VON LIMATEC?

Eine Metallküche hat den Vorteil gegenüber einer Holzküche, dass sie aufgrund des hochwertigeren Materials langlebiger ist. Die Küche besticht durch ihre Pflegeleichtigkeit und zeitlosem Design. Durch die platzsparende und einfache Bauweise ist die Küche ein richtiger Allrounder!

Die Limatec AG aus Romanshorn bietet seit 25 Jahren modular aufgebaute Miniküchen aus Metall an, die eine minimale Grundlösung sowie maximale Ausstattung auf äusserst engem Raum erlauben – Lösungen, die den neuen Lebensformen entsprechen.

Qualität auf höchstem Niveau

Hochwertig in Qualität, zeitlos-modern im Design, dabei umzugsfreundlich, langlebig, funktional, preiswert und kombinationsfreudig finden unsere Miniküchen bewusst ihren Platz unter anderem in Mikroapartments von neuen Minimalisten. Denn Individualität gewinnt, insbesondere auf kleinen Grundrissen! Single Living ist im Trend – wir sind überzeugt, mit unseren Miniküchen dem Zeitgeist und den Bedürfnissen der neuen Wohnformen zu entsprechen. Ob Studentenheim, betreutes Wohnen oder Stil und Eleganz im Winterchalet, die Miniküchen von Limatec geben überall eine mehr als gute Figur ab.

Individuelles Design

Unsere Miniküchen lassen sich mit ihrer sehr schlichten Erscheinung ausgezeichnet mit formal anspruchsvollen Oberflächen wie Holz kombinieren. Sie verschwinden dezent in Raumnischen, hinter Schiebewänden oder gar Schieberegalen. Oder soll die Küche ein Eyecatcher im Raum sein? Mit unserer Farbpalette und die unterschiedlichen Arbeitsflächen sticht die Küche jedem ins Auge.

Durchdachte Bauweise

Durch eine durchdachte Bauweise und den verschiedenen Küchengrössen ergeben sich unzählige Möglichkeiten, die mit den entsprechenden Zubehörelementen wie Hänge- oder Hochschränke ergänzt werden können. Unsere Miniküchen aus Metall können in den Breiten von 90–180 cm geliefert werden und bieten je nach Ausführung Platz für die gängigen Elektrogeräte wie Kühlschrank, Geschirrspüler, Mikrowelle oder Backofen.

Planung einer Küche

Sie möchten eine Miniküchen bestellen und wissen nicht, welches Modell das Richtige für Sie ist? Das Team der Firma Limatec ist Ihr erster Ansprechpartner bei der Planung der Küche aus Metall. Für Ihre Wunschküche benötigen wir nur vier Angaben von Ihnen: **Masse | Geräte-Ausstattung | Stauraum | Design.**

Unsere hochwertigen Metall-Miniküchen bestechen durch Ihre Qualität und Langlebigkeit. Sollte trotzdem irgendetwas mit der Küche nicht in Ordnung sein, ist unser Limatec-Team jederzeit für Sie da und hilft Ihnen bei jedem Problem, denn eine hochwertige Küche verdient einen erstklassigen Service!

Zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns noch heute oder besuchen Sie unsere Webseite www.limatec-ag.ch.

klein.praktisch.miniküchen



WEITERE INFORMATIONEN

Limatec AG
 Kreuzlingerstrasse 71
 CH-8590 Romanshorn
 Tel. +41 71 466 75 40
www.limatec-ag.ch



«DOSSIERÜBERGABE DURCH DIE VERWALTUNG»

Welche Pflichten haben ausscheidende Verwalter bei der Dossierübergabe? Welche Dokumentationen müssen in digitaler Form übergeben werden? Fachanwalt Roman Bruhin weiss es. TEXT – MATHIAS RINKA*



Herr Bruhin, bei der Dossierübergabe durch die Immobilienverwaltung einer Stockwerkeigentümerschaft gibt es bestimmte Grundsätze und zuweilen auch Stolpersteine. Welche sind diese?

Bruhin: Ja, das ist korrekt. Die Übergabe der Akten von der alten an eine neue Stockwerkeigentumsverwaltung bildet immer wieder Gegenstand von Auseinandersetzungen und Fehlerquellen. Bei der Übernahme der Verwaltung durch den neuen Verwalter können sich vielfältige rechtliche und organisatorische Probleme ergeben. Dies betrifft insbesondere die Pflicht der alten Verwaltung, die Verwaltungsunterlagen an die Stockwerkeigentümergeinschaft beziehungsweise den neuen Verwalter auszuhandigen. Im Rahmen der Dossierübergabe gibt es ein wichtiges Element: die zentrale Herausgabepflicht des alten Verwalters. Bei der

BIOGRAPHIE ROMAN BRUHIN

ist Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht (seit 2015) sowie Partner bei der SwissLegal (Zürich) AG. Nach dem Jura-Studium an der Universität Fribourg arbeitete er von 2002 bis 2009 als Rechtsanwalt bei der Kanzlei Lenz & Staehelin in Zürich. 2006 erhielt Bruhin den Master of Laws der University of Cape Town.

Beendigung seines Mandats treffen als Folge seiner Rechenschaftspflicht den ausscheidenden Verwalter zudem weitere Pflichten, wie etwa die Abrechnungspflicht oder die nachvertragliche Treuepflicht. Danach muss er auch später für wichtige Auskünfte an die Stockwerkeigentümergeinschaft zur Verfügung stehen.

Was ist alles Gegenstand der Herausgabepflicht, Herr Bruhin?

Die Herausgabepflicht umfasst einerseits all jene Gegenstände, die der Verwalter von der Stockwerkeigentümergeinschaft oder in Ausführung seiner Tätigkeit

von Dritten erhalten hat. Darüber hinaus hat der Verwalter andererseits alle Gegenstände, und hier insbesondere Dokumente, abzuliefern, welche er im Rahmen seiner Auftragserfüllung erstellt hat. Gegenstand der Herausgabepflicht sind auch diejenigen Sachen und Dokumente, die der Verwalter



DER VERWALTER IST VERPFLICHTET, DATEIEN UND UNTERLAGEN IN ELEKTRONISCHER FORM AUF EINEM DATENTRÄGER ZUR VERFÜGUNG ZU STELLEN.



ROMAN BRUHIN

in der Ausübung seiner Tätigkeit, also in Folge seiner Geschäftsführung, während der Vertragsdauer des Mandats erhalten hat. Wichtig ist hier: Zwischen dem Erhalt der Unterlagen und der Verwaltungstätigkeit muss ein innerer Zusammenhang bestehen.

Um welche Dokumentationen handelt es sich hier konkret?

Was Unterlagen und Dokumente betrifft, verhält es sich gleich wie bei der Pflicht zur Herausgabe der Gegenstände, die der Verwalter während der Auftragsausführung erhalten hat: Namentlich sind dies Urkunden, Briefe und Korrespondenz, welche im Namen der Stockwerkeigentümergeinschaft geführt wurden. Dies ist unabhängig davon, ob diese physisch oder elektronisch verschickt oder empfangen wurden.

Welche digitalen Daten sind somit Teil der Dossierübergabe?

Beim Verwalter einer Stockwerkeigentümergeinschaft können dies etwa in EDV-Form angelegte Dokumente sein, einschliesslich Unterlagen in Form von elektronischen Dateien, durch welche Daten und Informationen der Stockwerkeigentümergeinschaft ausgewertet, systematisiert oder weiterverarbeitet werden. Dies betrifft beispielsweise Excel-Tabellen, bei denen in einer vom Verwalter unterhaltenen Datei vermerkt wurde, wann und in welchen Stockwerkeigentumseinheiten oder gemeinschaftlichen Teilen welche Reparaturen durchgeführt wurden. Der ausscheidende Verwalter ist verpflichtet, solche Dateien und Unterlagen in elektronischer Form, die er im Zuge seiner Verwaltungstätigkeit angelegt oder erhalten hat, auf einem elektronischen Datenträger zur Verfügung zu stellen. Die Herausgabe solcher Unterlagen lediglich in Papierform erfüllt die Herausgabepflicht nicht, weil gerade bei grossen Gemeinschaften eine sachgerechte Verwaltung ohne die digitalen Dokumente schwierig ist. Zudem wäre eine neue Anlage digitaler Dateien, gestützt auf Papierunterlagen, mit einem unverhältnismässig hohen Aufwand und einem wesentlichen Nachteil für die Stockwerkeigentümergeinschaft verbunden. ■



*MATHIAS RINKA

Der Autor ist Journalist mit Schwerpunkt Immobilien und Kommunikationsberater.

DIE ZUKUNFT HAT SCHON BEGONNEN

Künstliche Intelligenz und Metaverse:
Worin steckt das Potenzial für künftige
Geschäftsfelder im Maklerberuf?

TEXT – ISABEL REITHNER*

Künstliche Intelligenz kann dabei helfen, den richtigen Preis für eine Immobilie zu finden oder zukünftige Markttrends vorherzusagen.

BILD: ZVG



► FASZINATION – UND AUCH ANGST?

«Künstliche Intelligenz: Macht sie uns besser – oder überflüssig?», fragt die diesjährige Makler-Convention, die am Donnerstag, 2. November 2023 im Zunfthaus zur Schmiden in Zürich stattfindet. Mit Benjamin F. Grewe, Professor für Neuronale und Intelligente Systeme am Institut für Neuroinformatik der Universität und ETH Zürich, und Fabian Wicki, Inhaber von Gestalt Kommunikation in Bern und Dozent für Digital Branding an der FHNW, geben renommierte Referenten Antworten auf die drängenden Fragen, welche die neusten Technologien mit sich bringen. Und im Showblock nähert sich Comedian Michael Elsener aus satirischer Warte der Immersion in digitale Welten.

KI VERANTWORTUNGS- VOLL EINSETZEN

Die künstliche Intelligenz (KI) mag für manche von uns

aus heiterem Himmel gekommen sein. Was sicher ist: Sie ist gekommen, um zu bleiben. «Künstliche Intelligenz hat das Potenzial, zahlreiche Aspekte unseres Lebens zu verbessern, von der Medizin und Wissenschaft bis hin zur Wirtschaft und Unterhaltung. KI kann dazu beitragen, komplexe Probleme zu lösen, und uns dabei helfen, effizienter und informierter zu arbeiten», sagt Benjamin F. Grewe. «Allerdings birgt sie auch Herausforderungen und Risiken, einschliesslich Fragen zur Privatsphäre, Sicherheit, Ethik. Daher ist es wichtig, dass wir KI-Technologien verantwortungsvoll entwickeln und einsetzen, mit klar definierten Regulierungen

und Kontrollen, um sicherzustellen, dass die Vorteile der KI gerecht verteilt werden.»

“
**KÜNSTLICHE
INTELLIGENZ UND
MENSCHLICHE
INTELLIGENZ
HABEN JEWEILS
IHRE EIGENEN
STÄRKEN UND
SCHWÄCHEN.**

“
BENJAMIN F. GREWE

Wir müssen also verstehen, was passiert. Damit wir einen klaren Blick auf die

Entwicklungen haben und mit diesem klaren Blick entscheiden können. «Künstliche Intelligenz und menschliche Intelligenz sind grundsätzlich unterschiedlich und haben jeweils ihre eigenen Stärken und Schwächen», so Grewe. «Die menschliche Intelligenz ist unglaublich vielseitig und flexibel. KI hingegen ist besonders gut in spezialisierten Aufgaben, insbesondere wenn es darum geht, grosse Mengen an Daten schnell zu analysieren oder spezifische Muster zu erkennen.»

METVERSE IST EIN MINDSET

Erfahrungen lassen sich auch in der virtuellen Welt von Metaverse machen, ein



Natürlich geht es bei einem frühzeitigen Eintauchen in die neuen Technologien und in die neu erschaffenen Welten für Maklerinnen und Makler darum, sich optimal zu positionieren. Dies, indem sie der Kundschaft neue

“KONSEQUENTE DIGITALISIERUNG BEDEUTET AUCH, DIE GEWOHNHEITEN ZU HINTERFRAGEN.“

FABIAN WICKI

digitaler und interaktiver Raum, in dem wir agieren und interagieren. «Das Metaverse ist der nächste Entwicklungsschritt, der auf die globale Digitalisierung folgt», sagt Fabian Wicki. «Das Metaverse ist keine einzelne Technologie, sondern vielmehr ein Mindset. Unsere Gewohnheiten und Strukturen in die parallele digitale Welt zu portieren, wird früher oder später kontextangepassten Mustern und Abläufen weichen. Das digitale Ökosystem wird – so weit heute die Idee – sehr dezentral und den Nutzerbedürfnissen angepasst funktionieren. Konsequente Digitalisierung bedeutet auch, die Gewohnheiten zu hinterfragen.»

Zugänge ermöglichen und ihnen Mehrwerte bieten. Es geht aber auch darum, an den prägenden aktuellen Entwicklungen unserer Zeit teilzunehmen, Wissen und Urteilskompetenz aufzubauen. Um zu verstehen – und mitzubestimmen –, was passiert. Damit wir beurteilen können, wo sich nachhaltige Trends von vorübergehenden Moden unterscheiden.

«KI kann unterstützen und ergänzen, indem sie zum Beispiel hilft, Arbeitsprozesse effizienter zu gestalten und bessere Entscheidungen zu treffen», erklärt Benjamin F. Grewe. «KI kann beispielsweise dazu genutzt werden, zeitaufwendige Routineaufgaben wie die Eingabe von Daten, das Sortieren von Informationen und die Terminplanung zu automatisie-

ren. KI kann aber auch dabei helfen, den richtigen Preis für eine Immobilie zu finden oder zukünftige Markttrends treffsicher vorherzusagen.»

VIRTUELLE REALITÄT ALS FÜNFTES ELEMENT

Die virtuelle Realität oder die erweiterte Realität werden einen Einfluss auf unsere Sicht der Dinge haben, ist sich Fabian Wicki sicher. «Ich kann mir einen Wertewandel vorstellen, welcher ebenfalls Einzug in die physische Realität hält. Wir werden die virtuelle Realität, den Cyberraum, als natürliches fünftes Ele-

ment wahrnehmen und mit zunehmender Erfahrung in diesem Raum intuitivere Erfahrungen mit der digitalen Technologie machen.» Wicki ist darum überzeugt: «Die Digitalisierung und die Weiterentwicklung in Richtung Metaverse werden nahezu jede Branche mit einschliessen. Es wird der Kreativität und Innovationskraft der Immobilienfachleute obliegen, daraus ein Geschäftsfeld zu gestalten.» ■



***ISABEL REITHNER**

Die Autorin leitet die Geschäftsstelle der Spezialistengremien SVIT five.

PROGRAMM MAKLER-CONVENTION DONNERSTAG, 2. NOVEMBER 2023 ZUNFTHAUS ZUR SCHMIDEN IN ZÜRICH

| | |
|-----------------|---|
| 12.00–12.30 Uhr | Eintreffen und Welcome-Drink |
| 12.30–14.00 Uhr | Steh-Lunch mit Kaffee und Dessert |
| 14.00–16.30 Uhr | Referat Benjamin F. Grewe, Professor für Neuronale und Intelligente Systeme am Institut für Neuroinformatik der Universität und ETH Zürich Referat Fabian Wicki, Inhaber Gestalt Kommunikation und Dozent für Digital Branding an der FHNW Auftritt Michael Elsener, Comedian |
| ab 16.30 Uhr | Apéro und Ausklang |



Benjamin Grewe



Fabian Wicki



Zur Anmeldung:
www.maklerkammer.ch/veranstaltungen/makler-convention-2023/

ENTMIETUNG VON GEWERBE, WIE GEHT DAS?

Der SVIT Zürich ist in seinem 5. Brown-Bag-Zyklus der Frage nachgegangen, wie Bewirtschafter bei der Entmietung von Gewerbeflächen vorgehen sollen und wie die dafür notwendigen Kompetenzen aufgebaut werden können.

TEXT – CHRISTIAN BRÜTSCH*



► KOMPLEXE VERTRÄGE

Der SVIT Zürich organisiert Brown-Bag-Meetings, um gemeinsam mit Mitgliedern praxisrelevantes Wissen zu generieren. Teilnehmer erhalten die Möglichkeit, komplexe Themenfelder zu erkunden, Erfahrungen auszutauschen und Netzwerke aufzubauen.

Bei der Diskussion um die Entmietung von Gewerbeflächen ging es deshalb nicht nur um den Umgang mit Fristen, Verträgen oder unechten Optionen, sondern auch um die Frage, welche Kompetenzen und Skills die Branche braucht, um Entmietungsprozesse richtig zu planen und erfolgreich umzusetzen – und wie Firmen Talente fördern und Teams aufbauen können.

Die Entmietung von Gewerbeflächen hat viele Parallelen

zur sozialverträglichen Entmietung von Wohnobjekten: Bewirtschafter müssen die Strategien von Eigentümern kennen, sich mit Eigentümern und Planern abstimmen, vorausschauend handeln, Verträge genau lesen, auf Mieterbedürfnisse eingehen und Mieter aktiv in den Entmietungsprozess einbeziehen. Es gibt aber auch Eigenheiten: Verträge sind oft komplexer, und Bewirtschafter brauchen ein Flair für Mieter, die für Arbeitsplätze, Bilanzen und Marktanteile verantwortlich sind. Neben betriebswirtschaftlichem Wissen und Verhandlungsgeschick braucht es unternehmerisches Denken und Handeln, um Lösungen zu erkennen, die Eigentümer zufriedenstellen und zum wirtschaftlichen Erfolg der Mieter beizutragen.

ENTMIETUNGEN VORBEREITEN

Der Schlüssel zu erfolgreichen Entmietungen ist die frühzeitige und proaktive Abstimmung mit dem Eigentümer: Bewirtschafter sollten Zustandsanalysen und die Unterhaltsplanung dazu nutzen, Objektstrategien und Erneuerungsszenarien zu thematisieren. Dabei sollten sie klären, wie Eigentümer Erträge und einen rechtzeitigen Baustart gewichten, wie weit sie Mietern entgegenkommen wollen, wie viel Leerstand sie tolerieren und wie die damit verbundenen Ertragsausfälle in der Bewirtschaftung kompensiert werden.

Dabei sollten Bewirtschafter Eigentümer und Planer proaktiv auf mietrechtliche Aspekte, Erstreckungsrisiken und die Erfolgchancen für einen Aus-

kauf hinweisen. Wenn Eigentümer langfristig planen und Erneuerungspläne frühzeitig kommunizieren, sollten Bewirtschafter die Mieterauswahl und Vertragslaufzeiten systematisch auf den geplanten Baubeginn ausrichten. Wenn Objektstrategien kurzfristig angepasst werden oder wenn sich der Baubeginn verzögert, ist Flexibilität gefragt, um Verträge und Vereinbarungen anzupassen.

Um einzuschätzen, wie Gewerbemietler bei Entmietungen unterstützt werden können, müssen Bewirtschafter einschätzen, wie wichtig Lagequalitäten oder besonders preisgünstige Flächen sind, wo ihre Mieter stehen und was sie mittelfristig planen. Unternehmen, die Teil der Quartiersversorgung oder eines Clusters sind, sind besonders exponiert und sollten



bei der Suche nach alternativen Standorten aktiv unterstützt werden. Firmen, die expandieren oder redimensionieren wollen, können von Veränderungen profitieren. Schliesslich braucht es Lösungen für Mieter, die branchenbedingt viel in den Mieterausbau investieren.

KOMPETENZEN AUFBAUEN

Die erfolgreiche Bewirtschaftung und Entmietung von Gewerbeflächen erfordert viel-

fältige Skills und Kompetenzen. Bewirtschafter müssen Gewerbetrieber als Kunden verstehen, proaktiv auf sie zugehen, auf Herausforderungen eingehen und Veränderungswünsche antizipieren. Dazu müssen Bewirtschafter betriebswirtschaftliche Zusammenhänge verstehen und einen Zugang zu Entscheidungsträgern finden: Sie müssen erkennen, was ihr Gegenüber von einem Mietverhältnis erwartet und wann eine Veränderung eine Chance sein

Die Entmietung von Gewerbeflächen hat viele Parallelen zur sozialverträglichen Entmietung von Wohnobjekten.

BILD: 123RF.COM

kann. Dazu müssen sie die richtigen Ansprechpersonen kennen und ein Vertrauensverhältnis aufbauen.

Gleichzeitig müssen Bewirtschafter ihre Funktion als Vermittler zwischen Eigentümern



DER SCHLÜSSEL ZU ERFOLGREICHEN ENTMIETUNGEN IST DIE PROAKTIVE ABSTIMMUNG MIT DEM EIGENTÜMER.



und Mietern wahrnehmen. Um Unstimmigkeiten zu klären und tragfähige Kompromisse aufzugleisen, braucht es Verhandlungsgeschick und Erfahrung: Wer mit Eigentümern vernünftige Rahmenbedingungen aushandeln kann, kann Mietern sinnvolle Deals anbieten; wer Mietern einen Deal schmackhaft machen kann, verbessert die Rahmenbedingungen für Eigentümer. Damit solche Win-win-Situationen zustande kommen, müssen Bewirtschafter unternehmerisch denken und handeln und Freude daran haben, proaktiv Lösungen zu entwickeln.

Wenn Liegenschaftsverwaltungen solche Kompetenzen aufbauen und erhalten wollen, müssen sie in Talente investieren, den Wissensaustausch fördern und Perspektiven bieten: Sie können gewerbeaffine Bewirtschafter bewusst rekrutieren, ihnen Mentoren zur Seite stellen oder sie in spezialisierte Teams integrieren. Juniors brauchen Gelegenheiten, erfahrene Bewirtschafter an Sitzungen oder Verhandlungen zu begleiten und ihre Eindrücke zu reflektieren. Schliesslich brauchen engagierte Mitarbeiter Perspektiven: Liegenschaftsverwaltungen können dazu z. B. das Account Management von Eigentümern auf Mieter ausweiten oder spezialisierte Teams für die Begleitung von Veränderungsprozessen aufbauen.

Um trotz oft hoher Personalfluktuationen ein Mass an Kontinuität zu gewährleisten, sollten Liegenschaftsverwaltungen Gefässe für den firmeninternen Wissenstransfer schaffen. Dazu zählen z. B. sauber kommentierte Mieterdossiers, interne Leitfäden oder Formate für einen regelmässigen Erfahrungsaustausch innerhalb der Firma oder mit Experten. Sowohl Eigentümer als auch Gewerbetrieber erwarten, dass sie kompetent begleitet werden, vor allem wenn eine neue Bewirtschafterin ihr Dossier übernimmt. ■



***CHRISTIAN BRÜTTSCH**

Der Autor ist Geschäftsführer der Stratercraft GmbH.

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

IMMO²⁴

The Swiss Property Fair
17. – 18.01.2024
Zürich

Man will ja wissen, wie viel KI schon in der Immobilienstrategie der anderen steckt.

Die Schweizer Immobilienmesse für Investoren, 17. – 18.01.2024, Halle 622, Zürich Oerlikon
www.swisspropertyfair.ch



Messe

Treten Sie mit den führenden Akteuren der Immobilienbranche in Kontakt und erweitern Sie Ihr Netzwerk

Forum

Erfahren Sie an zahlreichen Podiumsdiskussionen alles zu den neusten Trends und Entwicklungen im Bereich der direkten und indirekten Immobilienanlagen

Magazin

Lassen Sie sich von spannenden Fachbeiträgen im zweisprachigen Hochglanzmagazin begeistern

ZMORGEN IN MODERNER SPORTHALLE

Der Herbstanlass der SVIT FM-Kammer findet in der neuen Swiss Life Arena statt und bietet einzigartige Einblicke für alle Interessierten und Teilnehmenden.

TEXT – MATHIAS RINKA*



Seit knapp einem Jahr in der Betriebsphase: die Swiss Life Arena in Zürich Altstetten. BILD: MATHIAS RINKA

► MINERGIE-ARENA

«Diese Minergie-zertifizierte neue Sport- und Eventhalle genügt höchsten Ansprüchen in Bezug auf technische Verfügbarkeit, maximale Flexibilität sowie energetische Nachhaltigkeit», sagt SVIT FM-Kammerpräsident Christian Hofmann. Die Rede ist von der neuen Swiss Life Arena an der Vulkanstrasse in Zürich Altstetten, die im Oktober 2022 offiziell eröffnet wurde. Sie ist die Heimspielstätte des Eishockeyteams der ZSC Lions und der GCK Lions und bietet an Spieltagen bis zu 12 000 Personen Platz.

IMMOBILIE MIT RUND 900 RÄUMEN

Einer der Referenten an der Veranstaltung von Donnerstag, 21. September ist Andreas Dannmeyer von der

ISS Facility Services AG. Der Head Transition & Business Support des internationalen Dienstleisters berichtet von den besonderen Eigenschaften und Ausstattungen dieser Immobilie, gerade und vor allem im Hinblick auf die Gebäudebewirtschaftung. In der neuen Swiss Life Arena können nämlich nicht nur Sportereignisse stattfinden, sondern auch Corporate Events und kulturelle Veranstaltungen. Alles in allem bietet die Sport- und Eventhalle nördlich der Bahn- und Eventhalle nördlich der Bahnhof Altstetten rund 900 Räume. Neben der Sportarena gibt es auch eine Trainingshalle, eine Technikzentrale, aber auch Logen, Business Clubs sowie Büroflächen.

Für Reinigungsfirmen ist diese Komplexität erst einmal zu greifen. Dannmeyer

bietet Einblick in wichtige betriebsrelevante Informationen. Da die Swiss Life Arena bereits seit Planungsbeginn über einen digitalen Zwilling verfügte, konnten beispielsweise in der Ausschreibung der FM-Dienstleistungen präzise Servicepakete angefordert werden für die unterschiedlichen Bereiche.

LED-TECHNIK – EINES DER HIGHLIGHTS

Auch Bruno Vollmer, COO der ZSC Lions AG, wird am «Good Morning FM!»-Event zu Wort kommen und zeigen, welche Mehrwerte und Neuigkeiten die moderne Sportarena bietet. Eines der Highlights ist die eingebaute LED-Technik, die sich etwa in der Hallenmitte im Anzeige-Kubus (Bild oben) findet, sowie im 287 Meter langen LED-Ring, der sich

GOOD MORNING FM!

Datum: 21. September 2023
Zeit: 8.30–11.00 Uhr
Ort: Swiss Life Arena
Vulkanstrasse 130
8048 Zürich

Anmeldung:
fm-kammer.ch/veranstaltungen/
Anmeldefrist: 13. September 2023

an der Brüstung des oberen Ranges befindet. Darüber hinaus wird Vollmer von den Erfahrungen mit der Sportimmobilie im ersten Betriebsjahr berichten und erläutern, wie die Eishockeyteams und -clubs davon profitieren.

Schliesslich wird Reto Burkhart, Leiter Verkauf und Realisierung bei der Unternehmung EWZ Energielösungen, in seinem Referat mit dem Titel «Herausforderung an die Energietechnik einer Eishalle» dem Minergie-zertifizierten Gebäude hinsichtlich Energiequellen und -flüsse auf den Grund gehen. Er wird schildern, wie bei der Immobilie Nachhaltigkeitsaspekte bereits in der Planung berücksichtigt wurden und wie dies heute in der Betriebsphase geschieht.

«Nach dem gemeinsamen Get-together beim Frühstück schliesst am Ende unseres ganz besonderen Event-Vormittags eine exklusive einstündige Stadionführung durch die Swiss Life Arena an», erklärt SVIT-FM-Kammerpräsident Christian Hofmann. Er hofft natürlich auf eine bestens besuchte Veranstaltung und auf einen exzellenten fachlichen Austausch unter allen Teilnehmenden auf Augenhöhe. ■



*MATHIAS RINKA

Der Autor ist Journalist mit Schwerpunkt Immobilien und Kommunikationsberater.

***Glas in der Waschküchentüre ist defekt.
Glas wurde eingeschlagen. Bitte raschmöglichst
reparieren, wenn möglich Glasersatz noch heute.***

...Situation vor Ort



Aus diesem Grund sind wir Mitgründer und Kompetenzpartner von imofix.io – dem digitalen Werkzeug für Mietermeldungen und Aufträge auf handwerklich professionellem Niveau.

**Mehr unter imofix.io
oder schreiner48.ch**

Schreiner



Wir reparieren alles - ausser
Strom und Wasser

...und Waschmaschinen :)

Handläufe retten Leben!

Für die Folgen eines Treppensturzes muss oft tief in den Geldbeutel gegriffen werden. Mit Handläufen von Flexo können Sie dieses Risiko stark minimieren! In der Schweiz sterben jährlich ca. 1 700 Menschen infolge eines Sturzes – viele davon ereignen sich auf Treppen. Dabei sind solche fatale Treppenstürze durchaus vermeidbar, wenn die vorgeschriebenen Auflagen von allen erfüllt würden und die Normen eingehalten werden.

So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe – am besten solche, die handwarm und taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Handläufe sollen umfassbar und farblich kontrastreich zur Wand sein. Das Material soll wenig wärmeleitend sein und selbst bei Feuchtigkeit Griffsicherheit bieten.

In einer Vielzahl von Gebäuden sind bereits ab zwei Stufen vorgeschrieben. Sowohl bfu, Suva, Pro Senectute und auch Ärzte und Therapeuten empfehlen immer den beidseitigen Handlauf – besonders an gewendelten Treppen, wo die Stufen aussenseitig breiter sind.

Der Mensch ist unser Massstab. Wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Menschen mit einer körperlichen Beeinträchtigung, versteht auch, weshalb in Norm und Gesetz Handläufe genau beschrieben sind.

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 Flexo

Handläufe unzählige Dekore und verschiedene Materialien an, sodass der Handlauf perfekt zur Treppe passt – im Aussenbereich sogar wahlweise mit LED-Beleuchtung.

Jeder Sturz ist einer zuviel – und kann oftmals das ganze Leben verändern. Sorgen Sie vor – Sorgen Sie für Ihrer Sicherheit und der ihrer Liebsten und Mitmenschen. Die Profis von Flexo-Handlauf beraten Sie gerne kostenlos vor Ort.



Beidseitiger Handlauf in einer Wohnanlage

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Mehr Sicherheit dank zusätzlichem, wandseitigen Handlauf

Mit Stil nach oben!

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

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

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

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

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



Treppenhaus vor dem Umbau



...nach dem Einbau des Liftes

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

WEITERE INFORMATIONEN:

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

«Matt Schwarz» vermittelt Tiefe und Noblesse



Zu Besuch in der Materialbibliothek von atelier oi in La Neuveville: Hier sind das geballte Wissen aus 32 Jahren Gestaltungsarbeit zu Hause. Der international erfolgreiche Architekt und Designer Aurel Aebi hat ein Experiment gewagt: Mit kritischem Blick schaut er auf die neue Küchengerätelinie «Matt Schwarz» von Electrolux und spricht über Oberflächengestaltung, die Stärken von Glas und natürliche Farben.

Das Möitel, ein basaltgrauer, langgestreckter Bau schmiegt sich in La Neuveville ruhig in die Landschaft entlang der Seepromenade. Hier ist eins der erfolgreichsten Gestaltungsbüros der Schweiz zu Hause: atelier oi. Die drei Gründungspartner Aurel Aebi, Armand Louis und Patrick Raymond pflegen zusammen mit ihren 40 Mitarbeitenden einen besonderen Gestaltungsansatz: Storytexture. «So wie man im Storytelling Geschichten erzählt, materialisieren wir mit unserer Arbeit Ideen und Emotionen», erläutert Aurel Aebi.

Zwischen atelier oi und Electrolux zeigen sich am Beispiel der neuen Gerätelinie «Matt Schwarz» interessante Parallelen im Designverständnis. Das schwedische Unternehmen hat zwei Profi Steamer, einen Backofen, eine Mikrowelle und die dazu passende Wärmeschublade lanciert. «Wir wollten ein mattschwarzes Design und haben uns mit dem Material Glas, seinen Eigenschaften und den unterschiedlichen Bearbeitungsmöglichkeiten intensiv auseinandergesetzt», kommentiert Patrick Guster, Senior Product Manager bei Electrolux.

EINZIGARTIGES DESIGN MIT TIEFENWIRKUNG

Vom Möitel aus genießt man einen unverstellten Blick auf den Bieler See, der ein Naturschauspiel von gewaltiger Kraft bietet: Der Blauton des Wassers ändert sich mit dem Sonnenstand und der Spiegelung des Himmels. «Das Material Glas vermag diesen natürlichen Effekt perfekt zu imitieren. Schau ich mir die Oberfläche der Linie «Matt Schwarz» an, muss ich an den Naturzustand und die Mehrfarbigkeit von gefrorenem Wasser denken.»



Um diesen Look hervorzuheben, wurde die Glastür des Backofens auf der Aussen- seite im Ätzverfahren behandelt und die Innenseite mit schwarzer Farbe lackiert. Die Transparenz des Glases lässt die Farbschicht durch das geätzte Material durchscheinen. Daraus entstehen unterschiedliche Farbabstufungen von grünlich-silbrig bis tiefschwarz. Gleichzeitig wird das Licht je nach Inszenierung aufgenommen oder reflektiert. «Diese Tiefenwirkung ist einzigartig und kann mit keinem Farbanstrich erzeugt werden, keinem Make-up-Design. Die Farbe entsteht aus dem Zusammenspiel von Materialität, Licht und Reflexion in unserem Auge», erklärt Aurel Aebi.

ELEGANZ DURCH REDUKTION

Küchengestaltung hat – wie das Kochen auch – mit der richtigen Dosierung zu tun. Auf Unnötiges soll verzichtet werden.

«Design-Soustraction» nennt es Aebi. In diese gut strukturierten Flächen, die so weit wie möglich entmaterialisiert sind, muss sich der Ofen einfügen. Die matte Fläche funktioniert wie ein Passepartout und vermittelt Tiefe und Noblesse. Die abgerundeten Kanten der Ofentür absorbieren das Umgebungslicht, wodurch ein natürlicher Farbverlauf entsteht. «Was ich an der Linie «Matt Schwarz» interessant finde: Sie bietet den Service, den man braucht, nimmt sich optisch aber zurück. Das wirkt elegant.»

Sie würden versuchen, die Menschen vom Schauen zum Staunen zu bringen, so Aurel Aebi. Das gelingt, wenn man ein Produkt und seine Machart versteht. Und trotzdem ein bisschen Magie bleibt. In der eigenen Küche – und beim Blick aus dem Möitel über den Bieler See.

ÜBER DIE PRODUKTLINE «MATT SCHWARZ»

Die neue Gerätelinie besteht aus einem grossen und einem kompakten Profi Steamer für Dampfgaren (ausgestattet mit Steamify®-Technologie), einem Backofen sowie einer Mikrowelle und einer Wärmeschublade. Das geätzte Spezialglas ist schmutzabweisend und recycelbar. Die minimalistische Linienführung und das einheitliche Erscheinungsbild aller Geräte erlauben höchste Flexibilität in der Küchengestaltung. Technische Daten und weitere Informationen auf www.electrolux.ch.

WEITERE INFORMATIONEN:

Electrolux AG
Badenerstrasse 587
8048 Zürich



Wir machen Ihr Flachdach «PV-Ready» Flachdachprüfung hinsichtlich Nachrüstung mit Photovoltaik



Um die Ziele der Energiestrategie 2050 zu erreichen und um den CO₂-Ausstoss zu verringern, werden vermehrt Dachflächen mit Photovoltaik-Anlagen nachgerüstet. Bei Flachdächern ist dies jedoch nicht unproblematisch, denn zum einen kann bei der Installation von PV-Anlagen die Dachhaut beschädigt und somit undicht werden. Zum anderen wird der bauphysikalische Aufbau der Flachdächer entscheidend beeinträchtigt.

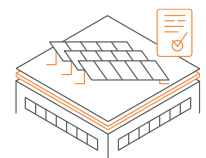
Vor der Montage einer PV-Anlage ist es empfehlenswert, auch um spätere Streitigkeiten mit dem ausführenden Unternehmen zu vermeiden, das Dach einer Dichtigkeitsprüfung zu unterziehen. Dadurch kann ein Status Quo des aktuellen Dachzustands erstellt werden. Je nach Ergebnis dieser Prüfung macht es allenfalls Sinn, eine Sanierung

vorzuziehen und erst danach die PV-Anlage zu installieren. Immerhin sollte diese für gut 25 Jahre Strom produzieren und nicht – infolge einer nötig werdenden Dachsanierung – demontiert und anschliessend wieder montiert werden.

Bei einer Flachdachkonstruktion kann im Sommer die Stauässe, welche auch im Winter durch Kondensat entsteht, durch die direkte Sonneneinstrahlung diffundieren. Im Rahmen eines Forschungsprojektes, bei welchem ein Sensorsystem für ein aktives Feuchtemonitoring entwickelt wurde, wurde jedoch festgestellt, dass mit dem Einbau von PV-Anlagen die Bauphysik, insbesondere der Feuchte-transport, auf Flachdächern grundlegend verändert wird und der Feuchte-transport stark beeinträchtigt ist (siehe Grafik

Feuchte-transport). Diese Funktionstüchtigkeit ist aber entscheidend für die Lebensdauer der Isolation der Dachhaut und somit für die Nutzungsdauer des Daches. Es versteht sich daher von selbst, dass es sinnvoll ist, das Dachschichtenpaket beim Einbau von PV-Anlagen dauerhaft zu überwachen, um allfällig notwendige Massnahmen zeitnah ergreifen zu können.

Dienstleistungsangebot «PV-Ready»
Aufgrund dieser Ausgangslage haben wir unser Dienstleistungsangebot «PV-Ready» entwickelt. Das durchdachte Verfahren, welches in anderen Ländern bereits erfolgreich praktiziert wird, gewährleistet eine zuverlässige Aussage zum Status Quo des Dachzustands. Basierend darauf ist es zudem möglich, das Flachdach gegen Material und Arbeit zu versichern.

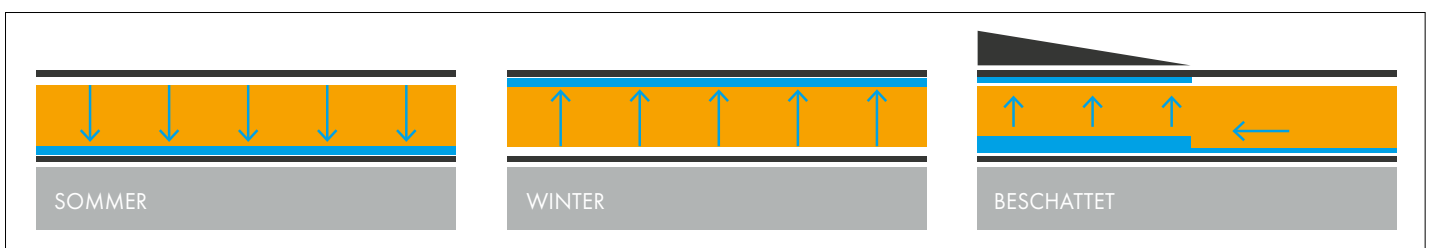


WEITERE INFORMATIONEN:

KOPA Bauservices GmbH
Magdenerstrasse 2, 4310 Rheinfelden
Tel. 061 836 96 89
sld@kopa.ch
www.kopa.ch

KOPA

GERÄUDENHÜLLE SCHWEIZ
ENVELOPPE DES EDIFICES SUISSE
INVOLUCRO EDILIZIO SVIZZERA



Grafik Feuchte-transport im Flachdach

So lassen Sie die Heizkosten kalt

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

Die Energiekrise und Klimawende rücken den Energieverbrauch in den eigenen vier Wänden immer stärker in den Mittelpunkt. Bis zu 30% der Energie eines Hauses können über alte Fenster verloren gehen. Deshalb lohnt sich ein Fenstertausch gerade jetzt, denn perfekte Funktionalität sowie bester Wärmeschutz bei Fenstern und Türen sind ein absolutes Muss, um den Energieverbrauch effizient zu reduzieren.

ENERGIESPARTIPP: FENSTER TAUSCHEN!

Es gibt viele Gründe, die für einen Fenstertausch sprechen: undichte Fugen, alte Verglasungen, Zugluft, Lärm oder hohe Heizkosten! Am Ende haben Sie nicht nur Energiekosten gespart, sondern auch an Wohnqualität gewonnen und etwas für unser Klima getan.

INVESTITION LOHNT SICH ÜBER DIE JAHRE

Fenster sind der permanenten Witterung, Temperaturschwankungen sowie UV-Strahlung ausgesetzt. Dabei halten moderne Fenster bei entsprechender Pflege und Wartung mehrere Jahrzehnte ihre Funktionalität. Doch irgendwann zeigt auch das beste Produkt Abnützungerscheinungen. Eine **Fensteranierung** ist dann die beste Chance auf eine **verbesserte Wärmedämmung**

durch eine Dreifach-Isolier-Verglasung und damit einhergehend **geringere Heizkosten, mehr Sicherheit** dank innovativer Technologien und die Erfüllung moderner Designansprüche.

DER FENSTERTAUSCH: EINFACH, SCHNELL UND SAUBER

Vor dem Fenstertausch kommen die **Internorm-Partner:innen** zu Ihnen nach Hause, überprüfen die baulichen Gegebenheiten, messen die Fenster aus und entwickeln mit Ihnen gemeinsam einen **exakten Zeitplan**. Ihre Fenster werden danach genau nach Mass produziert. Beim Fenstersanieren legen unsere Vertriebspartner:innen **großen Wert auf Sauberkeit**. Deshalb werden vorher alle umliegenden Stellen abgedeckt und die Fenster vorsichtig demontiert. Nach vollständiger Montage werden Abdeckfolien beseitigt, der Bereich gereinigt und jedes einzelne Fenster auf seine **Funktionalität überprüft**.

WEITERE INFORMATIONEN:

Internorm AG

Römerstrasse 25, 5502 Hunzenschwil
Tel. 0848 00 33 33
info-swiss@internorm.com
www.internorm.ch

Internorm



Mit Internorm funktioniert der Fenstertausch sauber und einfach.

EUROPAS FENSTERMARKE NR. 1

Internorm ist die grösste international tätige Fenstermarke Europas und Arbeitgeber für 2 024 Mitarbeiter:innen (vollzeitäquivalent). Mehr als 28 Millionen Fenstereinheiten und Türen – zu «100% Made in Austria» – haben die drei Produktionswerke Traun, Sarleinsbach und Lannach bisher verlassen. Von der Geburtsstunde des Kunststoff-Fensters bis zu den heutigen Holz-Aluminium-, High-Tech- und High-Design-Innovationen setzt Internorm europaweit Massstäbe. Gemeinsam mit rund 1 300 Vertriebspartnern in 21 Ländern baut das Unternehmen seine führende Marktposition in Europa weiter aus. Zur Produktpalette gehören neben den Fenster- und Türsystemen auch Sonnen- und Insektenschutzsysteme.



So lassen Sie die Heizkosten kalt. Mit Ihrem Internorm-Partner Fenster tauschen und bis zu 30% Energie sparen.



... bis ein Rohr dicht macht

RohrMax AG – Regelmässig die Rohre spülen erspart teure Notfälle und Sanierungen.

Kaum woanders existieren moderner Ausbau und Veralterung derart ineinander vernetzt wie in den Abwassersystemen unserer urbanisierten Welt.

Immobilien sind teuer. Man sollte ihnen Sorge tragen und damit auch dem Abwassersystem. Es ist wichtig, Abwasserrohre und Schächte konsequent als Teile des Hauses zu betrachten. Sie bilden in einer Liegenschaft komplexe Systeme, und mangelnder Unterhalt kann zu Schäden am Haus führen.

WURZELN, ÖLE + CO.

Wie jedes andere Bauwerk unterliegt auch ein Abwassersystem einem natürlichen Alterungsprozess. Zudem schmieren Fette und Öle aus der Küche nicht den Abfluss – zu besseren Entsorgung, sondern sie verstopfen.

Auch Putzmittel, Seifen, Körperpflegeprodukte und Kosmetika enthalten Fette und Öle. Palmöl ist in unserem Leben allgegenwärtig geworden und macht sich zusehends auch in Abwasserrohren und Schächten bemerkbar.

SERVICE-VERTRÄGE – KOSTEN KENNEN

Verstopfungen kommen nicht von ungefähr. Man erkennt sie oft schon, bevor der Schaden da ist. Und da sind dann auch noch die «Ungewöhnlichen», die sich gerne bemerkbar machen, wenn man wirklich so gar keine Zeit hat.

Die RohrMax AG bietet verschiedene Wartungsverträge an. Der umfassendste ist der ServicePlus-Vertrag; abschliessbar für Mehrfamilienhäuser und gewerblich genutzte Liegenschaften – mit einer Mindestdauer von 5 Jahren. Für Immobilienverwaltungen resultieren daraus fixe und kalkulierbare Kosten. Auch Einsätze bei einem Notfall sind durch den ServicePlus-Vertrag abgegolten.

Dienstleistungen

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



Beeindruckende Wurzelkraft. Pflanzen suchen während Hitzeperioden verstärkt nach Wasser, und in Abwasserrohren ist es meist feucht. Die Bambus-Wurzeln haben ganze Arbeit geleistet – wüchsige Pflanzen in Hausnähe zu pflanzen, sollte man sich genau überlegen.



Und der Gewinner ist ... Üblicherweise kriegen es Eheringe hin, in Abwasserrohre zu verschwinden, das eine und andere Gebiss. Spielzeug spült durch die Toilette; aber auch ein iPhone hat so einiges drauf.



Verschlammte Sickerleitungen. Verengter Einlauf in einen Regenwasser-Schacht – resp. eine auffallende Formation von Sedimenten. Aus den Sickerleitungen wird letztlich kein Wasser mehr abfliessen.



Stimmt nachdenklich. Ein gestohlener Koffer: Vollständig ausgeplündert, und das «unnütze» Ding dann in einem Schacht versteckt. Aufgrund des Rückstaus um den Schacht wurde ein RohrMax-Monteur aufgeboten.

Klassiker Superplan von Kaldewei im neuen Look für moderne Badezimmer



Präzisere Kanten, enge Radien und klare Linien verleihen der Superplan Dusche nach dem Facelift ein modernes Erscheinungsbild und auch der vollständig bodenebene Zugang von zwei Seiten überzeugt.

Kaldewei Superplan ist der Klassiker unter den bodengleichen Duschen, der sich seit 30 Jahren millionenfach bewährt hat und Fachkräfte wie Anwender überzeugt. Die fugenfreie Dusche aus kreislauffähiger Stahl-Emaile fügt sich seit eh und je harmonisch in das Badezimmer ein und garantiert eine angenehme, sichere Standfläche. Kaldewei hat dem Klassiker Superplan nun ein Facelift verpasst.

Präzisere Kanten, enge Radien und klare Linien verleihen der Dusche ein modernes Erscheinungsbild. Die neue Kaldewei Superplan überzeugt aber nicht nur durch ihr frisches Design, sondern vor allem durch einen vollständig bodenebenen Zugang von zwei Seiten. Auch die Einbautiefe wurde optimiert und mit jetzt maximal 25 Millimeter gegenüber dem Vorgängermodell annähernd halbiert. Über alle Abmessungen hinweg gleichbleibend schmale Seitenränder wirken



Die neue Superplan Dusche überzeugt sowohl anspruchsvolle Bauherren und Badsanierer sowie Architekten.

nicht nur elegant, sie garantieren darüber hinaus eine grosszügige Standfläche für ein einzigartiges Duscherlebnis.

NACHHALTIG, MODERN UND FLEXIBEL

Die Kaldewei Superplan wird aus kreislauffähiger Stahl-Emaile hergestellt und ist dank ihrer porenfreien Glasoberfläche leicht zu reinigen. Sie verbindet mühelos zeitloses Design mit langlebiger Qualität aus natürlichen Materialien und ergänzt die Welt des

Luxstability®-Portfolios von Kaldewei. Ins Auge fallen bei der Superplan vor allem die besonders präzisen Radien im Innenbereich, worüber sich anspruchsvolle Bauherren und Badsanierer sowie Architekten freuen können. Auch die Radien der äusseren Ecken und Kanten wurden reduziert, wodurch sich die Superplan jetzt noch besser in ein bestehendes Fliesenraster integrieren lässt und ganz einfach bis dicht an die Duschkante herangefliessen werden kann.

Für maximale Flexibilität und grossen Gestaltungsspielraum sorgen die gängigen Sanitärfarben sowie die exklusiven Töne der Coordinated Colours Collection. Natürlich ist auch die neue Superplan zu 100 Prozent mit dem kompletten smarten Kaldewei Zubehör kompatibel – von Montage- und Ablaufsystemen bis hin zu den bekannten Pflegeleicht- oder rutschhemmenden Oberflächen. Ab Herbst steht die neue Superplan in 41 Abmessungen zur Verfügung.

WEITERE INFORMATIONEN:

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

Alsan SolaFloor – schafft sympathische Aussenbereiche

Gerade Böden in Aussenbereichen wie Balkone, Terrassen, Aussentreppen oder auch Laubengänge stellen sich einer Vielzahl von Herausforderungen wie zum Beispiel Witterungseinflüsse, mechanische Belastungen, Rutschfestigkeit und natürlich Ästhetik. Mit den Alsan SolaFloor Bodenbeschichtungssystemen für Aussenbereiche bietet SOPREMA Lösungen, die keine Anforderungen offenlassen.

Solaris steht für « Draussen » und genau dafür stehen die Alsan SolaFloor Systeme: Begehbare Aussenbereiche aller Art. Die fugenlosen Bodensysteme können individuell an den entsprechenden Einsatzort und die Anforderungen angepasst werden und lassen in Punkto Gestaltungsmöglichkeiten keine Wünsche offen.

SCHNELLE EINBAUZEIT GEPAART MIT UNZÄHLIGEN OBERFLÄCHENMÖGLICHKEITEN

Das hochwertige, robuste System Alsan SolaFloor PMMA wird vor allem dann eingesetzt, wenn es schnell gehen muss. Sei dies aufgrund widriger und unsicherer Wetterbedingungen, zeitlich knappen Terminvorgaben oder – vor allem bei Laubengängen – auch wegen möglichst kurzen Abspernzeiten der Zugänge. Die Gestaltungsmöglichkeiten der Oberflächen sind riesig. Soll es die weiche, aus farbigem Kautschukgranulat hergestellte AcoustiFloor Oberfläche sein, welche trittschalldämmend wirkt oder lieber FloorStone, bestehend aus einem Naturmarmorgranulat in verschiedenen Farben – oder einfach ein schöner farbiger Quarzbelag. Alle Systeme sind natürlich rutschhemmend und UV-beständig.

HOCHWERTIG UND ANGENEHM BEGEHBAR

Eine weitere Möglichkeit die Terrasse oder den Balkon sicher und dauerhaft abzudecken ist mit dem System Alsan SolaFloor Decotop. Das leistungsstarke Harz dichtet die Fläche sicher ab – auch wenn der Untergrund noch leicht feucht ist. Zudem ist es einfach in der Verarbeitung, UV-beständig und bietet die Möglichkeit einer hochwertigen Oberfläche. Decotop Clearstone ist eine schöne Endbeschichtung aus einer transparenten PU-Beschichtung, gemischt mit speziellem Quarzsand und schafft eine wunderschöne, sehr angenehm begehbare und robuste Oberfläche – die Farbe ist natürlich auf Kundenwunsch wählbar.

FUGENLOSE BÖDEN – EINE AUSGEZEICHNETE WAHL

Es gibt unzählige weitere Möglichkeiten von Alsan SolaFloor Systemen, die je nach Anforderung, Einsatzort, Einbauzeit und Optik passend abgestimmt werden können. Unzählige farbliche und strukturelle Oberflächen sind möglich und decken alle ästhetischen Ansprüche ab. Alsan SolaFloor schafft begehbare Aussenbereiche, die pflegeleicht, fugenlos, widerstandsfähig, rutschfest, langlebig und einfach zu reinigen sind.



Fugenlos, widerstandsfähig, rutschfest, langlebig und mit unzähligen Gestaltungsmöglichkeiten: Alsan SolaFloor Beschichtungssysteme.



Wo die Zeit drängt: Alsan SolaFloor PMMA für den schnellen Einbau.

WEITERE INFORMATIONEN:

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

Mehr Informationen zu den fugenlosen Alsan Bodensystemen.



Auch das Grand Resort Bad Ragaz setzt bei den Balkonsanierungen auf den hochwertigen Alsan SolaFloor Decotop CS (Clearstone).

SUISSEDIGITAL verbindet die Schweiz

Für das wachsende Angebot an HD-Sendern, Filmen auf Abruf, Online-Games und Videos im Internet wird immer mehr Bandbreite benötigt. Die hochleistungsfähigen und flächendeckend verfügbaren Glasfaserkabelnetze bieten die Garantie, dass sämtliche Breitband-Bedürfnisse auch in Zukunft abgedeckt werden.

Mit ihrer Netzinfrastruktur leisten die Mitglieder von SUISSEDIGITAL einen wichtigen Beitrag zur digitalen Grundversorgung in der Schweiz – flächendeckend in städtischen ebenso wie in ländlichen Gebieten. Wer an eines der 200 Kommunikationsnetze angeschlossen ist, hat überall Zugang zu Radio, Fernsehen, Replay-TV, Telefonie und Hochgeschwindigkeitsinternet mit Bandbreiten bis zu 1 Gigabit pro Sekunde. Möglich ist dies, weil die Netze der Mitglieder von SUISSEDIGITAL mehr als 80 Prozent aller Schweizer Haushalte erreichen und bereits heute zu 95 Prozent aus Glasfasern bestehen. Die Netze werden zudem laufend weiter ausgebaut und an die neuesten technischen Standards angepasst.

LOKALE VERANKERUNG ALS TRUMPF

Die Mitglieder von SUISSEDIGITAL, die heute rund 2,2 Millionen Haushalte und zahlreiche Geschäftskunden mit ihren Dienstleistungen versorgen, sind vor mehr als 50 Jahren in den verschiedenen Regionen der Schweiz entstanden. Ausgangspunkt war das Bedürfnis nach einer qualitativ hochstehenden Radio- und Fernsehversorgung. Seither haben sich die Kommunikationsnetze rasant weiterentwickelt, und ihr Angebot wurde

laufend ausgebaut. Jedoch sind sie ihrer Geschichte und Entstehung treu geblieben, indem sie auch heute noch zu ihrer lokalen Verankerung stehen. Dies hat unschlagbare Vorteile: So bieten die lokalen Kommunikationsnetze dank überschaubaren Verbreitungsgebieten und kurzen Distanzen einen schnellen, flexiblen und unkomplizierten Kundendienst. Zudem können sie bei Bedarf auf lokale Bedürfnisse und Gegebenheiten eingehen.

HAUSVERTEILANLAGE AUF DEM NEUESTEN STAND HALTEN

Um maximal vom Glasfaserkabelanschluss profitieren zu können, empfiehlt es sich, die Hausverteilanlage auf dem neuesten Stand zu halten. So ist garantiert, dass auch neue Dienste einwandfrei funktionieren. Interessierte erhalten sämtliche Informationen zu den Angeboten der Schweizer Glasfaserkabelnetze auf der Internetplattform www.suisseedigital.ch.

WEITERE INFORMATIONEN:

SUISSEDIGITAL – Verband für Kommunikationsnetze

Bollwerk 15
CH-3011 Bern
Tel: +41 (0)31 328 27 28
Fax: +41 (0)31 328 27 38
info@suisseedigital.ch
www.suisseedigital.ch



Die 200 Kommunikationsnetze von SUISSEDIGITAL leisten einen wichtigen Beitrag zur Grundversorgung mit hochleistungsfähigem Breitbandinternet in städtischen Gebieten ...



... ebenso wie in ländlichen Regionen der Schweiz.

Grössere Auswahl, neue Funktionen: Helios AIR1® in Bewegung

Die erfolgreiche Helios AIR1 Produktfamilie von Helios Ventilatoren wurde um weitere Kompaktlüftungsgeräte mit Wärmerückgewinnung ergänzt. So bietet der Lüftungsspezialist nun die besonders platzsparende XVP-Reihe sowie die zur XH-Serie gehörenden, kompakteren XHP-Geräte mit runden Anschlussstutzen an. Beide Neuheiten verfügen über eine optimierte Regelung und lassen sich – wie auch alle anderen Helios AIR1 Serien – dank des ebenfalls neuen

AIR1 DX Direktverdampfer-Registers für den Heiz- und Kühlbetrieb problemlos an ein Inverter- oder VRF-System anbinden.

Nach der bereits erfolgten Vorankündigung der neuen XVP-Geräteserie, welche über vertikale Anschlussstutzen und Luftleistungen von 850 bis 3500 m³/h verfügt, präsentiert Helios nun auf der ISH 2023 das serienreife Produkt und veröffentlicht passend hierzu druckfrisch den neuen AIR1 Produktkatalog.

Neben allen technischen Informationen enthält dieser weitere Neuheiten des Produktprogramms. So zum Beispiel die vier neuen XHP-Geräte, die zur bekannten XH-Serie gehören und in einem Luftleistungsbereich von 750 bis 2500 m³/h erhältlich sind. Die Geräte zeichnen sich insbesondere durch kompaktere Abmessungen und runde Anschlussstutzen aus, verfügen ebenfalls über einen beidseitigen Wartungszugang und eignen sich dank der exzellenten thermischen Gehäuseeigenschaften (T2/TB2) für die Aussenaufstellung.

Auch bei der Regelung der XVP- und XHP-Geräte gibt es neue Möglichkeiten. So kann der Betreiber nun zwischen vier verschiedenen Frostschutz-Logiken wählen, wie dem besonders effizienten Vereisungsschutz mittels modulierendem Bypass und einer Wasser- oder Elektro-Nachheizung, welche auch bei tiefen Aussentemperaturen einen kontinuierlichen Betrieb gewährleisten.

Dienstleistungen

Helios Ventilatoren AG
Tannstrasse 4
8112 Otelfingen
www.helios.ch



Die neue Geräteserie Helios AIR1 XVP eignet sich dank der kompakten Abmessungen für vielfältige Anwendungsbereiche.



Kombiniert Heiz- und Kühlfunktion in einer technischen Anlage – das neue und nachrüstbare DX Direktverdampfer-Register von Helios AIR1.



Die Helios AIR1 Produktfamilie wächst weiter: Helios Ventilatoren präsentiert auf der ISH 2023 neue Geräte sowie ein AIR1 DX Direktverdampfer-Register.

ANZEIGE

CREDIWEB

**VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE**

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

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

Lugano

info@lugano.creditreform.ch

St. Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

Creditreform 

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

BEWEISSICHERUNG



Beweissicherung aus einer Hand

Beweissicherung
 Rissprotokolle
 Messtechnische Überwachung
 Schadenerledigung

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

ELEKTROKONTROLLEN

Sicherheit.

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

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

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

FENSTER

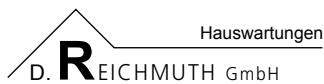


Der Schweizer Experte für die Fensterrenovierung

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

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

HAUSWARTUNGEN



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

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

IMMOBILIENMANAGEMENT

Aandarta
 Digital Property Management

ABACUS
 Gold Partner

Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

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

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

welcome@aandarta.ch
 www.aandarta.ch

IMMOBILIENMARKT

Der digitale Partner für Ihren Vermarktungserfolg.

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

swiss marketplace group
 Unsere Real Estate Brands
 homegate.ch Immo Scout24

IMMOBILIENSOFTWARE

extenso
 Erweitert Ihre Leistung.

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

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.garaiο-rem.ch



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



IMMOMIG

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung,
Überbauungen, Ferienwohnungen
und Ihr eigenes Netzwerk

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



Quorum

Software

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



Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R5

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

PARKETT UND LANDHAUSDIELEN

DIELENWERK

DIELENWERK Parkett & Landhausdielen GmbH
Überlandstrasse 18
8953 Dietikon

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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



professionelle Schädlingsbekämpfung

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

Ihr Partner auch im Bautenschutz

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

Und vieles mehr ...

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

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

ZWEIGNIEDERLASSUNG
Max-Högger-Strasse 6, 8048 Zürich
T: 044 552 38 36 | H: 079 725 36 36
www.plagex.ch | info@plagex.ch

SPIELPLATZGERÄTE



Gute Spielplätze

Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen, Sanierungen,
Sicherheitsberatungen.

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

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

TAGESLICHTLÖSUNGEN



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

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 Muttens +41 61 461 16 00

24H-Notservice 0848 76 25 24

Trockkag AG
Silberstrasse 10
8953 Dietikon
Tel +41 (0)43 322 40 00
Fax +41 (0)43 322 40 09
info@trockkag.ch
www.trockkag.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 Kantonalbank,
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:

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

CEO SVIT Schweiz:

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

Stv. CEO SVIT Schweiz:

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

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

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

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

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

TERMINE

SVIT SCHWEIZ

SWISS REAL ESTATE FORUM UND DV
20./21.06.24 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

28.09.23 Generalversammlung
16.11.23 SVIT Frühstück

SVIT BEIDER BASEL

26.09.23 IWB Areal
Transformation
08.11.23 Schlichtungs-
stelle-Fresh-up
08.12.23 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

21.09.23 Immofuture Day 2023
12.10.23 Tagesseminar
08./09.11.23 Berner
Immobilientage

SVIT GRAUBÜNDEN

19.09.23 Herbstanlass
08.01.24 Neujahrsapéro

SVIT OSTSCHWEIZ

08.11.23 Kaderanlass
08.01.24 Neujahrsapéro

SVIT ROMANDIE

26.09.23 Prix de l'immobilier
romand
09.11.23 REM Genève

SVIT SOLOTHURN

22.09.23 Feierabendbier/Apéro
HESO
16.11.23 Weihnachtsanlass

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

26.10.23 Businesslunch
12.01.24 Neujahrparty
07.06.24 Generalversammlung

SVIT ZÜRICH

02.10.23 Stehlunch
05.10.23 2. Oktoberfest SVIT
Zürich & Friends
02.11.23 Stehlunch
01.12.23 Weihnachtsfeier

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

29.09.23 Aufnahmegespräche
07.11.23 Fachseminar
22.11.23 ERFA Basel

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

25.10.23 12. Herbstanlass
05.12.23 Fit für STWE

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

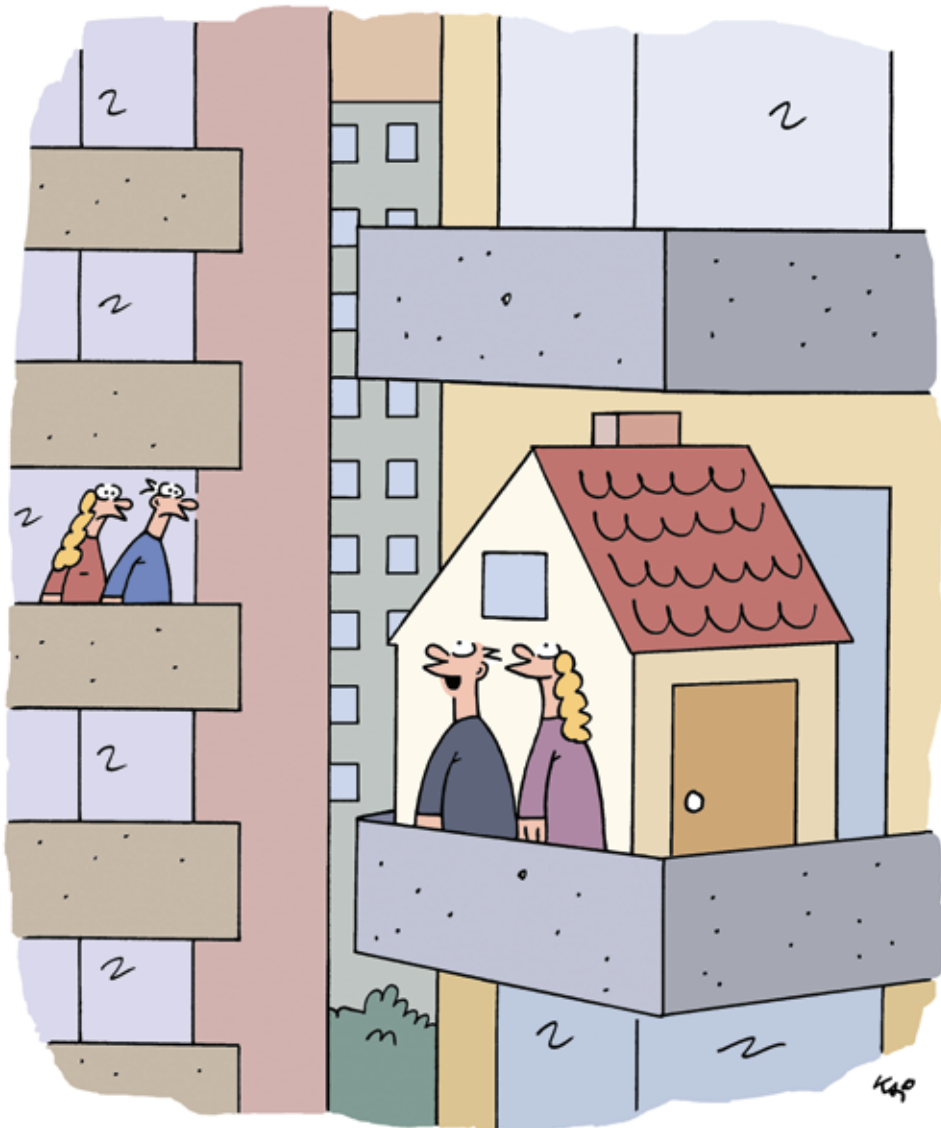
07.11.23 78. Lunchgespräch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

02.11.23 Makler Convention

SVIT FM SCHWEIZ

21.09.23 Good Morning FM!



„Und dann haben wir doch noch einen
Bauplatz in der Stadt gefunden!“



***KAI FELMY**

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



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

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

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

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

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

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

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

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

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

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

So lassen Sie die Heiz- kosten kalt.

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



Alles spricht für

Internorm[®]
Fenster – Haustüren

Mehr Infos bei Ihrem
Internorm-Partner und unter internorm.ch

Mehr Interessent:innen erreichen mit unserem professionell gestalteten Newsletter.

**Gestaltung Ihrer Inhalte und Versand
des Newsletters inklusive.**

**Direkte und exklusive Ansprache Ihrer
Zielgruppe, ohne Streuverluste.**

**Zusätzliche Visits von qualifizierten
Interessenten auf Ihre Projektwebseite.**



Mehr erfahren:



Unsere Real Estate Brands

