

IMMO²⁵

The Swiss Property Fair
15.–16.01.2025
Zurich

FOKUS
PATRICK
HANGARTNER
IM INTERVIEW

— 04

POLITIK
SINKENDE AUS-
GABEN FÜR
WOHNEN

— 12

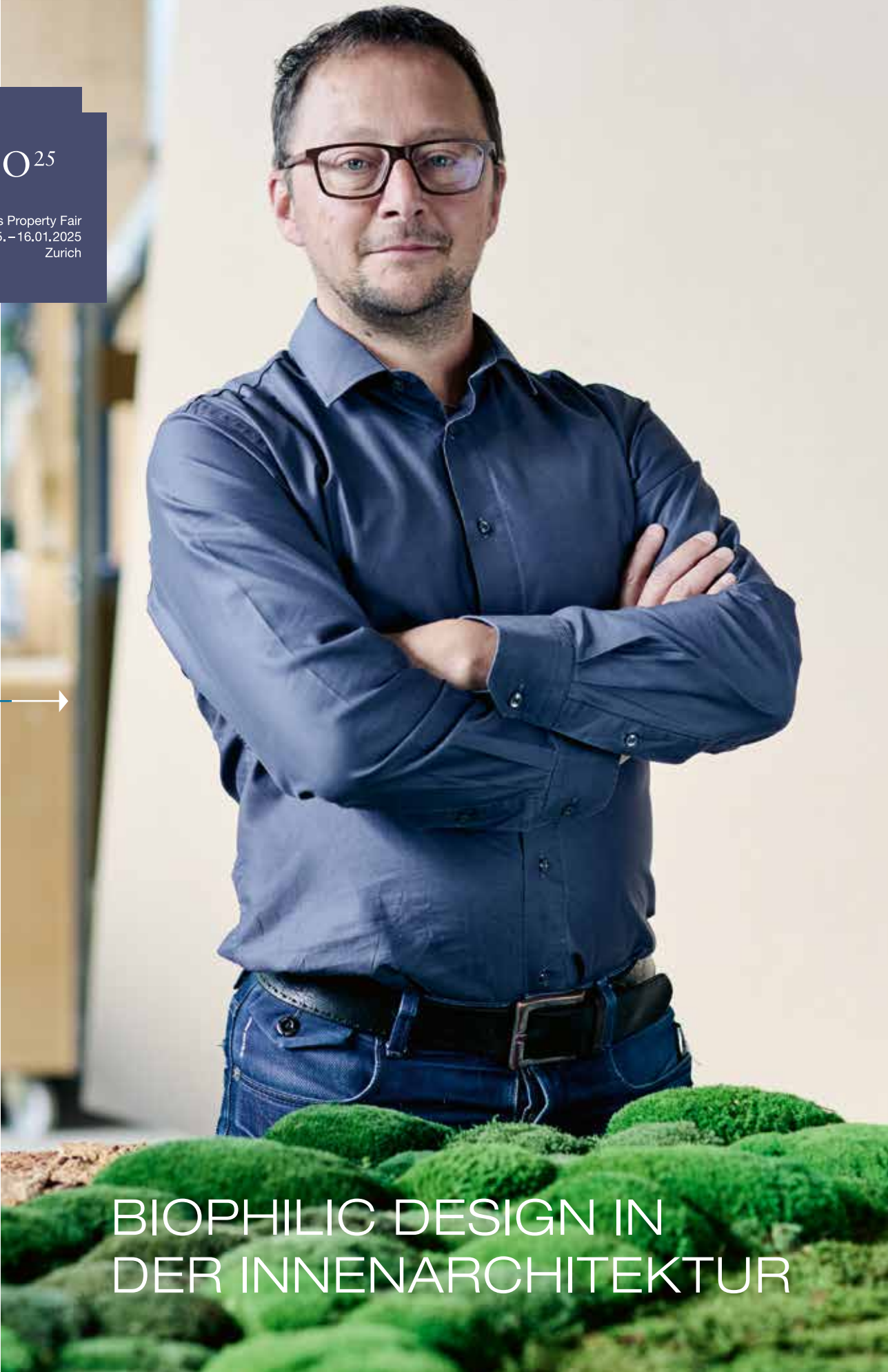
IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
ZUVERSICHT AM
INVESTMENT-
MARKT

— 14

BAU & HAUS
FLEXIBLE RÄUME
FÜR BANKFILIALE

— 44

BIOPHILIC DESIGN IN
DER INNENARCHITEKTUR



REGULIERUNG DURCH DIE HINTERTÜR

Spätestens jetzt ist die Volksinitiative «Keine 10-Millionen-Schweiz!» der SVP auch ein Thema für die Immobilienwirtschaft. Justizminister Beat Jans hat dem Vernehmen nach seinen Bundesratskollegen Mitte November einen Bericht unterbreitet, wie die Regierung der Initiative entgegenzutreten soll. Das vertrauliche Dokument fand wie so oft den Weg in die Medien. Der Bericht soll 25 Massnahmen umfassen,



auch solche zum Wohnungsmarkt. Und hier gilt es hellhörig zu werden. Zum einen schlägt Beat Jans vor, die Wohnbauförderung des Bundes besser zu alimentieren, um der Wohnungsknappheit entgegenzuwirken. Zum anderen soll eine landesweite flächendeckende Formularpflicht für Mietvertragsabschlüsse mit Offenlegung des vorherigen Mietzinses eingeführt werden.

Man kann über die «10-Millionen-Initiative» denken, was man will – nur nicht, dass sie chancenlos sei. Was der Bundesrat als schmackhafte Menüalternative anbieten soll, ist allerdings höchst umstritten – offenbar auch im Bundesrat. Was unseren Sektor betrifft, sind die beiden genannten Massnahmen eine unverträgliche Kost. Beide stimmen auffallend mit den Forderungen von Jans' Partei überein; beide sind nicht in der Lage, die Situation am Wohnungsmarkt nachhaltig zu entschärfen. Ich dachte eigentlich, mit dem Aktionsplan gegen die Wohnungsknappheit von Guy Parmelin seien wirkungsvolle Massnahmen unter anderem im Bereich der Baubewilligungsverfahren identifiziert worden. Das scheint ein Trugschluss zu sein.

Sollte der Bundesrat Jans' Vorschläge in seinen Bericht aufnehmen, den er bis im kommenden März dem Parlament überweisen muss, wird er aus der Immobilienwirtschaft jedenfalls viel Kritik ernten – und auch nicht wenige ins Initiativlager treiben.



Legen Sie Ihr Immobilienportfolio in gute Hände.

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

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



— 12

IMMOBILIENPOLITIK

SINKENDE AUSGABEN FÜR WOHNEN

DIE JÜNGSTE ERHEBUNG ZU DEN AUSGABEN DER SCHWEIZER HAUSHALTE KONTRASTIERT DIE ENTWICKLUNG DES MIETPREISINDEX. DIES IST NUR AUF DEN ERSTEN BLICK EIN WIDERSPRUCH.



— 14

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

WACHSENDE ZUVERSICHT

DER SCHWEIZER IMMOBILIENMARKT BLICKT WIEDER ZUVERSICHTLICH IN DIE ZUKUNFT. SINKENDE ZINSEN, EINE STABILE KONJUNKTUR UND POSITIVE FUNDAMENTALDATEN HABEN BEREITS 2024 ZU EINER MARKTERHOLUNG BEIGETRAGEN.



— 44

BAU & HAUS

SPIEL VON LICHT UND SCHATTEN

DIE NEUE GESCHÄFTSSTELLE DER RAIFFEISEN-BANK KÖNIZ VERBINDET INNOVATIVE HOLZLÖSUNGEN MIT EINEM DURCHDACHTEN RAUMKONZEPT.

— FOKUS

04 «WIR BAUEN HEUTZUTAGE TOTE RÄUME»

Patrick Hangartner, CEO der Raumwerke AG, beschreibt, wie wir mithilfe von natürlichen Materialien unsere Innenräume behaglicher gestalten können.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

18 STABILE NACHFRAGE IM STADTZENTRUM

Der Büromarkt hat sich 2024 respektabel geschlagen. Doch wird das positive Momentum auch in die Zukunft mitgenommen werden können?

20 MEHR UMZÜGE IN KLEINERE ZENTREN

Die Situation auf dem Schweizer Wohnungsmarkt bleibt angespannt: Knappes Angebot, steigende Preise und verändertes Umzugsverhalten prägen die aktuelle Situation.

22 BEZAHLBARE WOHNUNGEN FÜR JUGENDLICHE

Für junge Menschen in Ausbildung gibt es zu wenig bezahlbare Wohnräume im Einzugsgebiet von Ausbildungsstätten. Doch einzelne gelungene Beispiele zeigen, dass passende Wohnräume geschaffen werden können.

24 AUSLAUFMODELL EINFAMILIENHAUS?

Bevölkerungswachstum, Bauland- und Objektmangel: Nachhaltige Verdichtung kann eine Lösung zur Schaffung des benötigten Wohnraums sein. Wird es in Zukunft weniger Einfamilienhäuser geben?

26 RÜTIHOF: DIGITAL VERNETZTES QUARTIER

Im Quartier Rütihof in Zürich wurde untersucht, wie eine digitale Nachbarschaftsplattform das soziale Miteinander beeinflusst. Das Ergebnis: Eine App kann Nachbarn näherbringen, doch es gibt auch Tücken.

28 WOHIN GEHT DIE REISE 2025?

Die Rückkehr der Inflation ins Zielband der SNB war gleichbedeutend mit einer Trendwende bei der Eigenheimnachfrage. Bleiben Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser auch im nächsten Jahr gefragt?

30 ENORME WIDERSTÄNDE

In der ImmoBilia-Ausgabe 09/2024 hat Erich Birchler, CEO Woonig AG, über die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft berichtet. Eine Entgegnung.

33 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

38 ENTEIGNUNG WEGEN BUSHALTESTELLE

Enteignungen und Eigentumsbeschränkungen haben hierzulande Seltenheitswert. Wird jedoch auf einem Privatgrundstück eine öffentliche Bushaltestelle gebaut, liegt zweifelsfrei eine Eigentumsbeschränkung vor.

— BAU & HAUS

40 MEHR ALS NUR SCHÖN

Wann ist Innenarchitektur nachhaltig? Welche Herausforderungen gilt es bei der Planung zu beachten? Das Kompetenzzentrum für Innenarchitektur der Hochschule Luzern forscht an zukunftsfähigen Lösungen.

42 OASE IM HOCHMOOR

In der einmaligen Moorlandschaft oberhalb von Sörenberg wurde ein altes Gasthaus zu einem modernen Bergrestaurant und Hotel umgestaltet.

— IMMOBILIENBERUF

48 ERFA: INTUITION ODER ALGORITHMEN?

51 SEMINARE UND WEITERBILDUNGEN

52 BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT

— VERBAND

54 HILFT BIM BAUSCHÄDEN ZU REDUZIEREN?

Bauschäden gehören nach wie vor zum Alltag der Bauherrenberater. Am letzten Lunchgespräch der KUB wurde darüber diskutiert, ob neue Methoden Abhilfe schaffen könnten.

IMMO25 – DIE SCHWEIZER IMMOBILIENMESSE FÜR INVESTOREN

Mittwoch, 15. und Donnerstag, 16. Januar 2025

Halle 622, Therese-Giehse-Strasse 10, Zürich Oerlikon

Tickets und Informationen unter www.swisspropertyfair.ch



«WIR BAUEN
HEUTZUTAGE
TOTE RÄUME»

Patrick Hangartner, CEO der Raumwerke AG, beschreibt, wie wir mithilfe von natürlichen Materialien unsere Innenräume gesünder und behaglicher gestalten können.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Wie würden Sie Biophilic Design definieren?

Patrick Hangartner: Biophilic Design ist ein Konzept, das die Verbindung zwischen Menschen und Natur in der Architektur und Innenraumgestaltung fördert. Es zielt darauf ab, natürliche Elemente in unsere gebaute Umgebung zu integrieren, um die Gesundheit, das Wohlbefinden, die Kreativität und die Produktivität der Menschen zu steigern. Studien zeigen, dass Umgebungen, die Biophilic Design nutzen, die Produktivität steigern und die Kreativität fördern. Insgesamt trägt Biophilic Design ▶

ANZEIGE



TROCKAG
WENN'S UMS TROCKNE GOHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



dazu bei, unsere Lebens- und Arbeitsräume gesünder und ansprechender zu gestalten.

Die Sehnsucht der Menschen nach Verbundenheit mit der Natur ist uralte. Warum rückt das Biophilic Design erst jetzt ins Bewusstsein der Innenarchitekten?

Ja, die Sehnsucht nach Natur und Verbundenheit ist tatsächlich tief in uns verwurzelt. Biophilic Design rückt erst jetzt verstärkt in den Mittelpunkt der Innenarchitektur, weil mehrere Faktoren zusammenkommen. Mit der Zunahme urbaner Räume und der Verdichtung des Lebensraums haben Menschen weniger Zugang zur Natur. Hinzu kommt, dass viele Architekten oft tote, maximal reduzierte und wenig einladende Räume bauen: quadratischer Grundriss, grosse Fenster in der Wand, ein Eichen-Parkettboden und fertig. Das ist zu wenig angesichts der Tatsache, dass wir zwischen 80 und 90% unserer Lebenszeit in geschlossenen Räumen verbringen.

Welche Naturelemente bzw. Materialien kommen beim Biophilic Designs zum Einsatz?

Wir verwenden eine Vielzahl von Naturelementen und Materialien. Pflanzen spielen bei unserer

**BIOGRAPHIE
PATRICK
HANGARTNER**

hat eine Berufslehre zum Schreiner absolviert und mit der Berufsmaturität ergänzt. Anschliessend war Hangartner vorwiegend in nationalen oder internationalen Industriebetrieben tätig und hat parallel dazu eine Weiterbildung zum Holztechniker HF und das NDS BWL FH gemacht. Mit 30 Jahren ist er in den elterlichen Kleinbetrieb eingestiegen, der sich seit 2012 Raumwerke Manufaktur AG nennt. In den letzten gut zehn Jahren hat er dann die Marke «Natur im Raum» aufgebaut und Weiterbildungen im Bereich Kommunikation/Führen sowie eine VR-Ausbildung erfolgreich abgeschlossen.

Arbeit eine zentrale Rolle, sei es in Form von Zimmerpflanzen, vertikalen Gärten oder begrünten Wänden. Dazu kommen natürliche Materialien wie Holz, Stein, Lehm, Moos oder Kork zum Einsatz, sie alle bringen eine natürliche Ästhetik in Innenräume und vermitteln ein Gefühl von Wärme und Authentizität. Auch Wasserflächen, wie Brunnen oder kleine Wasserläufe, können beruhigend wirken und das Raumklima verbessern. Mindestens so wichtig wie Pflanzen ist das natürliche Licht. Grosse Fenster, Lichtöffnungen oder lichtdurchlässige Materialien fördern den Lichteinfall und schaffen eine helle, einladende Atmosphäre. Ein weiterer Bereich sind Farben und Texturen. Erdtöne und natürliche Farbschattierungen sowie unterschiedliche Oberflächen, wie raue Steine oder weiche Stoffe, können ein Gefühl von Verbundenheit mit der Natur vermitteln. Ausserdem arbeiten wir mit organischen Formen und Mustern, die an die Natur erinnern, sie können in Möbeln, Teppichen oder für Wandverkleidungen verwendet werden. Sinnvoll ist eine Kombination dieser Elemente und Materialien, so schaffen wir Räume, die nicht nur ästhetisch ansprechend sind, sondern auch Stress reduzieren und das Wohlbefinden der Nutzer fördern.



“
EIN GRÖßERES
FENSTER IST
NOCH KEIN BIO-
PHILIC DESIGN.
”

Welche Vorteile bietet Biophilic Design für das Wohlbefinden und die Gesundheit der Menschen?

Zahlreiche Studien haben gezeigt, dass der Kontakt mit natürlichen Elementen wie Pflanzen, Wasser und Tageslicht unseren Stresspegel senkt. Pflanzen oder Wasser im Arbeits- oder Lernumfeld verbessern nachweislich die kognitiven Fähigkeiten wie Aufmerksamkeit, Kreativität und können die geistige Ermüdung verringern. Biophilic Design kann dabei helfen, ein Gefühl von Verbundenheit und Zugehörigkeit zu schaffen, was insbesondere bei Büroarbeitsplätzen von Bedeutung ist. Das Gefühl der Zugehörigkeit wiederum trägt dazu bei, depressive Symptome zu lindern und das allgemeine Wohlbefinden zu steigern. Doch die Integration von

Pflanzen in Innenräumen verbessert nicht nur das ästhetische Erscheinungsbild, sondern auch die Luftqualität. Luft mit weniger Bakterien reduziert die Krankheitsraten von Arbeitnehmenden. Dies wird vor allem auch mit einer höheren Luftfeuchte erreicht, die mit Mooswänden konstant hochgehalten werden kann. Pflanzen können Schadstoffe absorbieren und erhöhen den Sauerstoffgehalt, was zu einer besseren Luftzirkulation und damit zu einer gesünderen Umgebung führt. Das hat besonders positive Auswirkungen auf das Atemsystem und kann Allergien lindern. Biophiles Design kann die soziale Interaktion fördern, indem es Gemeinschaftsräume mit natürlichen Elementen schafft, die zum Entspannen und Verweilen einladen. Aus all diesen Gründen wäre auch in Pflegeheimen ▶



und Kliniken ein grosses Potenzial vorhanden. Aktuell werden diese nicht nach den Bedürfnissen der Bewohner gebaut und lösen somit negative Gesundheits- und Kostenfolgen aus.

Wird Biophilic Design auch in städtischen Umgebungen oder nur in Innenräumen eingesetzt?

Die Übergänge sind fließend. Vor allem in Asien ist das Bewusstsein für grüne Innenräume ausgeprägter als bei uns in Europa. Ein gelungenes Beispiel für öffentliche Gebäuden ist für mich das Hotel «Pan Pacific Orchard» in Singapur. Auf den vier Aussenterrassen des Hotels gehen die Besucher in einen Wald, an einen Strand, in einen Garten und begegnen den Wolken. Vor allem in urbanen Kontexten ist Biophilic Design wichtig, weil es hilft, den «grünen Raum» in Städten zu erweitern, was zu einem besseren psychischen Wohlbefinden der Bewohner beiträgt und gleichzeitig eine Verbesserung der

Luftqualität und die Förderung der Biodiversität unterstützt. Auch durch begrünte Dächer, städtische Parks und Gärten werden Verbindungen zur Natur geschaffen und das städtische Mikroklima verbessert. Ein weiteres Stichwort ist das urbane Wassermanagement. Wenn wir natürliche Wasserelemente wie Teiche, Bäche oder Wasserflächen in die Stadtgestaltung miteinbeziehen, ebenso Bäume und Grünstreifen an Strassen und öffentlichen Plätzen, tragen wir zu einem gesünderen Stadtklima bei.

Nach welchen Kriterien sollten Innenräume mit Naturelementen gestaltet werden?

Der Schlüssel liegt in einer genauen Bedarfsermittlung. Was wollen die Nutzer in einem Raum machen? Denken, sprechen, feiern oder sich ausruhen. Wenn das klar ist, liegt unsere Aufgabe darin, eine harmonische Verbindung zwischen Natur und Funktionalität zu schaffen. Das beginnt bei der Raumwerke AG mit einem 10-Säulen-Bedarfsdiagramm, das wir mit

**NATÜRLICHE
MATERIALIEN
REDUZIEREN
STRESS UND
FÖRDERN
UNSERE KON-
ZENTRATION.**



unseren Kunden besprechen. Aus diesem Diagramm leiten wir die unausgesprochenen Bedürfnisse ab und definieren die Einsatzbereiche der Materialien. Falls das natürliche Licht in Innenräumen nicht ausreicht, sollte das künstliche Licht auf die Bedürfnisse der Nutzer abgestimmt sein, idealerweise gesteuert, um den Tagesrhythmus nachzuahmen. Besonders beruhigend wirken Pflanzen mit grünen, weichen Blättern, wie beispielsweise Farnen oder Efeu. Auch organoide Bilder mit Heu oder Pflanzen wie Lavendel oder Jasmin, die stark duften, können beruhigend wirken. Materialien wie Holz, Stein oder Lehm bringen eine natürliche Haptik in den Raum und fördern eine erdende Atmosphäre. Holzmöbel oder -böden sowie Steinwände oder -akzente wirken beruhigend und steigern das Gefühl von Stabilität. Oder Stoffe wie Leinen, Baumwolle und Wolle sind atmungsaktiv und sorgen für ein gesundes Raumklima und verbessern die Raumakustik.

Gibt es bestimmte architektonische Stile oder Trends, die sich gut mit Biophilic Design kombinieren lassen?

Ich würde es eher von der anderen Seite betrachten. Das Bewusstsein für den sinnvollen Einsatz von Biophilic Design hat weniger mit Baustilen zu tun, sondern vielmehr mit dem Einsatz der richtigen Materialien. Generell lassen sich alle architektonischen Stile gut mit Biophilic Design kombinieren, wenn das Entwurfskonzept eine starke Verbindung zur Natur und natürlichen Elementen betont.

Können Sie Beispiele erfolgreicher Projekte nennen, bei denen Biophilic Design eine Schlüsselrolle gespielt hat?

Wir durften im Zürcher Huawei-Büro rund 50 qm Moos installieren, teilweise in Kombination mit Holz. Es ist kein Zufall, dass uns ein internationales Unternehmen und keine einheimische Firma beauftragt hat. Denn die Schweiz ist, was Biophilic



Design betrifft, noch ein Entwicklungsland. Ein Beispiel aus der Schweiz sind die Raiffeisen-Banken, für sie haben wir einige Filialen mit Moos und Steinfurnier ausgestattet.

Wie profitieren Unternehmen von der Implementierung von Biophilic Design?

Studien zeigen, dass Arbeitsumgebungen, die natürliche Elemente wie Pflanzen, Tageslicht oder natürliche Materialien einbeziehen, die Gesundheit fördern und somit grippebedingte Ausfälle vermindern sowie die Produktivität der Mitarbeiter steigern können. Dies geschieht durch eine Reduktion von Stress und eine Förderung von Konzentration und Kreativität. Der regelmässige Kontakt mit der Natur kann die kognitive Leistung verbessern, die geistige Erschöpfung reduzieren und den Fokus stärken. Biophiles Design kann das Arbeitsumfeld angenehmer machen, was direkt zu einer höheren Mitarbeiterzufriedenheit führt. Ein

angenehmes, naturverbundenes Arbeitsumfeld trägt dazu bei, dass sich Mitarbeiter wertgeschätzt und unterstützt fühlen. In der Folge steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Mitarbeiter langfristig im Unternehmen bleiben.

Wie sehen Sie insgesamt die Zukunft von Biophilic Design in der Innenarchitektur?

Biophilic Design hat das Potenzial, die Innenarchitektur in den kommenden Jahrzehnten entscheidend zu prägen. Die Kombination aus ästhetischen, gesundheitlichen und ökologischen Vorteilen macht es zu einem zukunftsfähigen Ansatz. Zwar gibt es noch Herausforderungen in der praktischen Umsetzung, doch angesichts des zunehmenden Trends zu Nachhaltigkeit und gesundheitsfördernden Lebensräumen wird Biophilic Design vermutlich weiter an Bedeutung gewinnen und ein integraler Bestandteil moderner Architektur werden.



***DIETMAR
KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.



BWT Wasseraufbereitung

Wasser. Unsere Aufgabe.

Planen Sie mit den Besten:
Integrieren Sie modernste Wassertechnologie von BWT
in Ihre Projekte und steigern Sie den Wert und Komfort
Ihres Gebäudes.

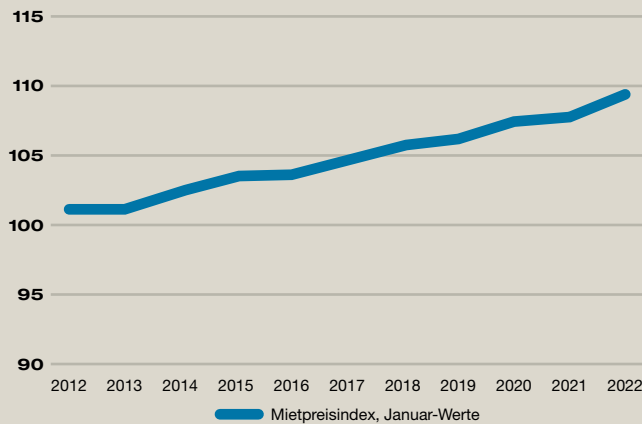


SINKENDE AUSGABEN FÜR WOHNEN

Die jüngste Erhebung zu den Ausgaben der Schweizer Haushalte kontrastiert die Entwicklung des Mietpreisindex. Dies ist nur auf den ersten Blick ein Widerspruch. **TEXT – IVO CATHOMEN***

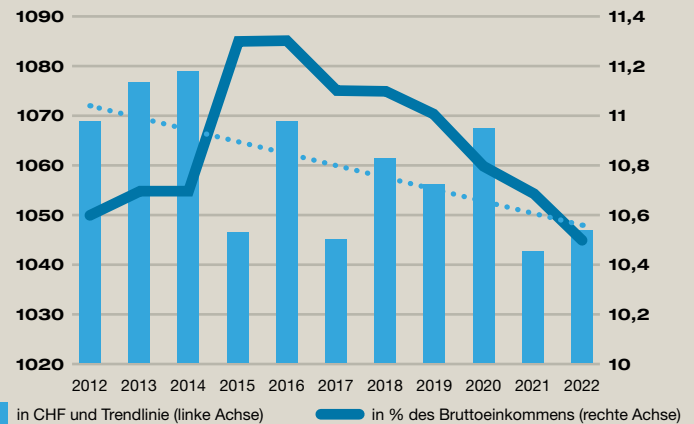
MIETPREISINDEX WOHNUNGSMIETE

Dezember 2010 = 100, Daten: Bundesamt für Statistik



AUSGABEN FÜR NETTOMIETE BZW. HYPOTHEKARZINS

Daten: Bundesamt für Statistik, Haushaltsbudget-Erhebung, alle Haushalte



Der Mietpreisindex ist zwischen 2012 und 2022 um 8,3 Punkte gestiegen, die Ausgaben der Schweizer Haushalte für Nettomiete bzw. Hypothekarzins dagegen nach nominalen Werten um 2% gesunken.

▶ SIND ES DIE TIEFEN ZINSEN?

Die Schweizer Haushalte geben im Durchschnitt Jahr für Jahr weniger für Miet- bzw. Hypothekarzinse aus. Diesen Trend bestätigt die neueste Haushaltsbudget-Erhebung des Bundesamts für Statistik für das Jahr 2022, die seit Mitte November vorliegt. Von 2012 bis 2022 sanken die Ausgaben demnach um gesamthaft 2% auf zuletzt 1047 CHF. Im gleichen Zeitraum legte der Mietzinsindex um 8,3 auf 109,4 Punkte zu (Dezember 2010 = 100). Und auch der Landesindex der Konsumentenpreise stieg über die zehn Jahre um 2,6 Punkte. Beides hätte sich eigentlich auch in den Haushaltsbudgets in Form von höheren Ausgaben niederschlagen müssen. Hat es aber nicht.

Ein Teil der Erklärung für die sinkende Budgetbelastung könnten die ultratiefen Zinsen in diesem Zeitraum sein. Wobei diese bereits 2009 und 2010 auf historische Tiefstwerte gesunken waren und fortan über einen rückläufigen Referenzzinssatz und die Ablösung teurerer Hypotheken auf die Wohnausgaben wirkten. Ein Blick weiter zurück in der Historie zeigt jedoch, dass die Zinsentwicklung keine vollständige Erklärung für die Entwicklung der Wohnausgaben zu liefern vermag. Während der «Hochzinsphasen» 2002 bis 2003 (Leitzins der Nationalbank bis 3,5%) und 2007 bis 2009 (2,75%) reagierten die Ausgaben der Haushalte nur unmerklich oder gar

nicht – auch nicht mit der Verzögerung des schleppenden Referenzzinssatzes. Und so ist auch nicht davon auszugehen, dass die Budgetposten in den Jahren 2023 und 2024 nach oben schnellen werden – trotz vorübergehend gestiegenen Hypothekarzinsen und zweimaligem Referenzzinssatzanstieg. Allenfalls sind moderate Ausschläge nach oben zu erwarten.

INDIZES SIND ABBILD DES ANGEBOTS

Wenn regelmässig auf die «Mietzinsexplosion» verwiesen wird, wie sie angeblich im Mietpreisindex des Bundesamts für Statistik zum Ausdruck kommt, so ist zu beachten, dass sich die zugrunde liegende Stichprobe laufend verändert. In jedem Quartal werden 12% oder rund 1500 Wohnungen der insgesamt 10 000 Wohnungen umfassenden Stichprobe ersetzt, um den aktuellen Stand des Mietwohnungsmarkts abzubilden. Das heisst, die Stichprobe wird laufend moderner, die durchschnittliche Wohnungsgrösse steigt und die Wohnungen sind besser ausgestattet. Selbst wenn ein Altbestandsmietindex herangezogen wird – beispielsweise aus der Studie «Eine Analyse der Entwicklung der Altbestandesmieten im Kontext etablierter Mietpreisindizes» der ZKB, herausgegeben durch das Bundesamt für Wohnungswesen im April 2024 – steigen die Mietzinse über den Zeitraum 2012 bis

2022 moderat. Auch dies vermag die Ergebnisse der Haushaltsbudget-Erhebung nicht zu erklären.

HAUSHALTSBUDGET WIDERSPIEGELT DIE NACHFRAGE

Während Mietzinsindizes ein Abbild des Angebots aus bestehendem und neuem Wohnraum am Markt darstellen, widerspiegelt die Haushaltsbudget-Erhebung die Nachfrageseite. Im Durchschnitt wird somit weniger von einem Angebot «konsumiert», das nach Massgabe der Indizes tendenziell teurer wird. Eine Interpretation geht dahin, dass der Rückgang des Konsums die Preissteigerung überkompensiert. Dies ist aber nicht in allen Haushaltgruppen so. Gegliedert nach Einkommensklassen der Haushalte sind die Ausgaben in den oberen Einkommensklassen gesunken, in den unteren dagegen tendenziell gestiegen. Letztere dürften ihren Wohnraumkonsum wohl nicht beliebig anpassen können.

Die Zahlen zeigen, dass die Entwicklung am Mietwohnungsmarkt einen vertieften Blick erfordert und nicht schwarz oder weiss ist.



*IVO CATHOMEN

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

SCHWEIZ

ANNÄHERUNG BEIM EIGEN- MIETWERT

Die Wirtschaftskommission des Ständerats ist Mitte November in der Frage des Systemwechsels weg von der Eigenmietwertbesteuerung zwei Schritte auf den Nationalrat zugegangen. Zum einen sagt die Kommission Ja zum vollständigen Systemwechsel einschliesslich der Zweitliegenschaften – allerdings unter der Bedingung, dass die vor allem die Tourismuskantone eine besondere Liegenschaftsteuer als Kompensation einführen können. In der Frage des Schuldzinsabzugs schliesst sich die Kommission dem Nationalrat an und befürwortet die sogenannte quotar-restriktiven Methode. Dabei ergibt sich die Höhe des Schuldzinsenabzugs aus der Quote von unbeweglichem Vermögen (ohne selbstgenutztes Wohneigentum) am Gesamtvermögen. Das Geschäft soll in der Wintersession in die Schlussabstimmung kommen.

MEHR TEMPO BEI BETREIBUNGS- AUSKÜNFTE

Die Rechtskommission des Nationalrats spricht sich in der November-Sitzung einstimmig dafür aus, die gesetzlichen Grundlagen für eine schweizweite Betreibungsregisterauskunft bereits im Rahmen der Vorlage des Bundesrats zur Änderung des Bundesgesetzes über Schuldbetreibung und Konkurs zu schaffen. Entsprechend wird sie die Kantone und betroffene Kreise zu einer Stellungnahme einladen. Es ist vorgesehen, die Vorlage in der Sommersession 2025 dem Nationalrat zu unterbreiten.

KEIN VORKAUF- RECHT FÜR GEMEINDEN

Die Wirtschaftskommission des Nationalrats hat Ende Oktober beschlossen, keine gesetzliche Grundlage auf Bundesebene zu schaffen, um den Gemeinden ein fakultatives Vorkaufsrecht zur Förderung des gemeinnützigen Wohnungsbaus zu ermöglichen. Mit 17 zu 7 Stimmen beantragt sie, einer entsprechenden parlamentarischen Initiative keine Folge zu geben. Dass insbesondere im urbanen Raum Wohnungsknappheit herrscht, wird von der Kommission nicht bestritten. Ein Vorkaufsrecht für Gemeinden stellt aus Sicht der Mehrheit jedoch keine taugliche Lösung dieses Problems dar. Zudem stünde es den Kantonen und Gemeinden heute bereits frei, ein solches Vorkaufsrecht auf kantonaler oder Gemeindeebene einzuführen.

UNTERSTÜTZUNG FÜR DAS TRANSPARENZREGISTER

Die Rechtskommission des Ständerats unterstützt gemäss ihrer Sitzung von Ende Oktober die Stärkung des Schweizer Dispositivs zur Geldwäschereibekämpfung durch die geplante Einführung eines Transparenzregisters und hat die entsprechende Vorlage (Entwurf 1) in der Gesamtabstimmung mit deutlichem Mehr angenommen. Die vom Bundesrat vorgeschlagenen Sorgfaltspflichten für Berater wurden von der Kommission in einen Entwurf 2 überführt und sollen zu einem späteren Zeitpunkt beraten werden. Unter anderem beantragt die Kommission ihrem Rat jedoch, Stiftungen und Vereine vom Anwendungsbereich des neuen Gesetzes auszuschliessen und sie damit von den Pflichten zur Eintragung ins Transparenzregister zu befreien. ■

Auf newhome zuerst inserieren?



«Dank bevorzugter Insertion auf newhome erhalten wir erheblich mehr Clicks und Kontaktaufnahmen als über die übrigen Immobilienportale.»

Patrik Fischer,
WELCOME
Immobilien AG

Angebot



newhome
Das Immobilienportal

WACHSENDE ZUVERSICHT

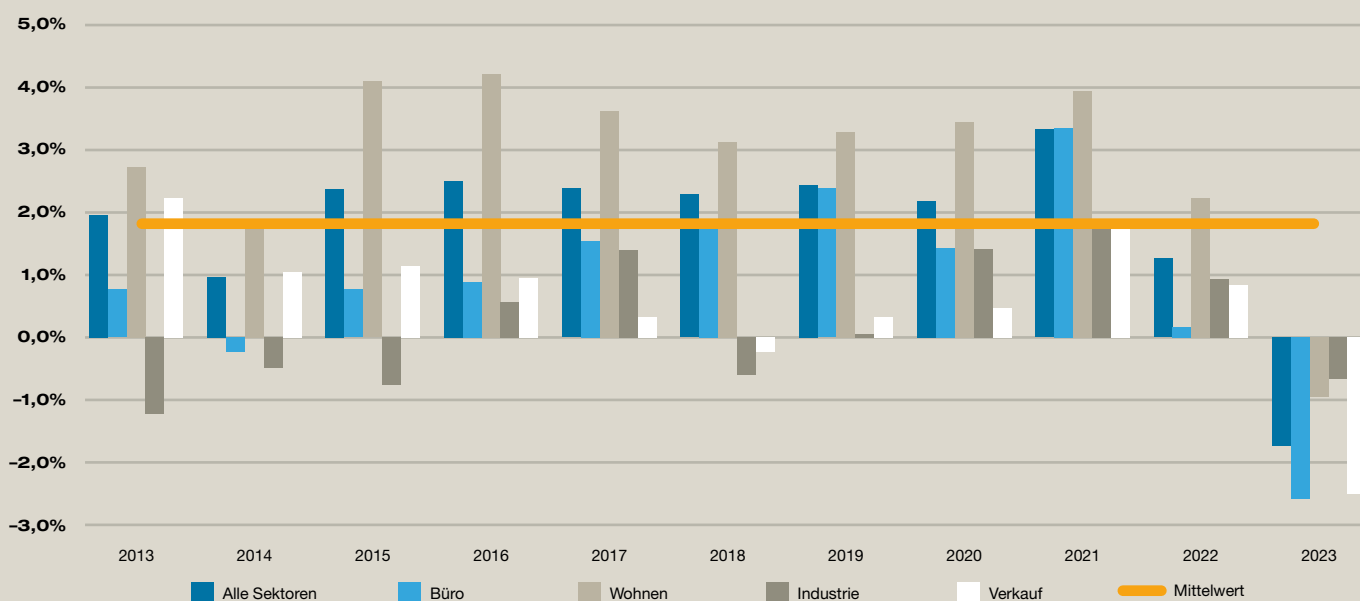
Der Schweizer Immobilienmarkt blickt nach zwei durchgezogenen Jahren wieder zuversichtlich in die Zukunft. Sinkende Zinsen, eine stabile Konjunktur und positive Fundamentaldaten haben bereits 2024 zu einer Markterholung beigetragen.

TEXT – ALFONSO TEDESCHI & NENA WINKLER*

ABBILDUNG 1: WERTÄNDERUNGEN INVESTMENTSEKTOREN

Wertänderungsrenditen in % pro Jahr nach Sektoren (2013–2023)

Quelle: MSCI Wüest Partner Switzerland Annual Property Index, MSCI, Wüest Partner, Helvetia Asset Management AG, per März 2024



► BESSERE RAHMENBEDINGUNGEN

Der direkte Schweizer Anlageimmobilienmarkt hatte in den Jahren 2022 und 2023 als Reaktion auf den Zinsanstieg, ausgelöst durch eine steigende Inflation nach der Coronapandemie und infolge des Kriegs in der Ukraine, sinkende Wertänderungsrenditen erzielt. Laut MSCI/Wüest Partner fiel die Wertänderungsrendite für alle Immobiliensektoren von +1,3% im Jahr 2022 auf -1,7% im Jahr 2023 (Durchschnitt 2013–2023: +1,8%), wobei die Wertkorrektur im Jahr 2023 im Sektor Büroimmobilien mit

-2,6% am stärksten ausfiel, gefolgt von Verkaufsimmobilien mit -2,5% und Wohnimmobilien mit -1,0% (siehe Abb. 1).

Die Aussichten für das laufende Jahr sind optimistischer. Die Rahmenbedingungen am Immobilienmarkt haben sich durch die drei Zinssenkungen der Schweizerischen Nationalbank von 1,75% auf 1% deutlich aufgehellt. Niedrigere Finanzierungskosten und ein steigendes Anlegerinteresse führten zu einer erhöhten Liquidität auf dem direkten und indirekten Anlagemarkt. Angesichts des Rückgangs der Inflation werden in naher Zukunft wei-

tere Zinssenkungen erwartet. Dies dürfte sich weiterhin positiv auf die Nachfrage nach Immobilienanlagen und deren Preisentwicklung auswirken.

WOHNIMMOBILIEN BESONDERS HOCH IM KURS

Wohnimmobilien profitieren nach wie vor von einer stabilen Nachfrage, die durch ein Bevölkerungswachstum von etwa 1% aufgrund von Einwanderung in die Schweiz unterstützt wird. Zudem wächst die Zahl an Haushalten, was durch die Zunahme von Single-Haushalten bedingt ist.

AUSBLICK IMMOBILIEN- MARKT 2025

Für den Mietwohnungsmarkt in der Schweiz ist für 2025 aufgrund der weiterhin stabilen Wirtschaftslage und des begrenzten Angebots in vielen urbanen Zentren mit moderaten Preisanstiegen zu rechnen. Besonders in Städten wie Zürich, Genf und Basel wird die Nachfrage nach Mietwohnungen voraussichtlich weiterhin hoch bleiben, was zu einer weiteren Verknappung des Angebots führt. Gleichzeitig dürften steigende Baukosten und strenge

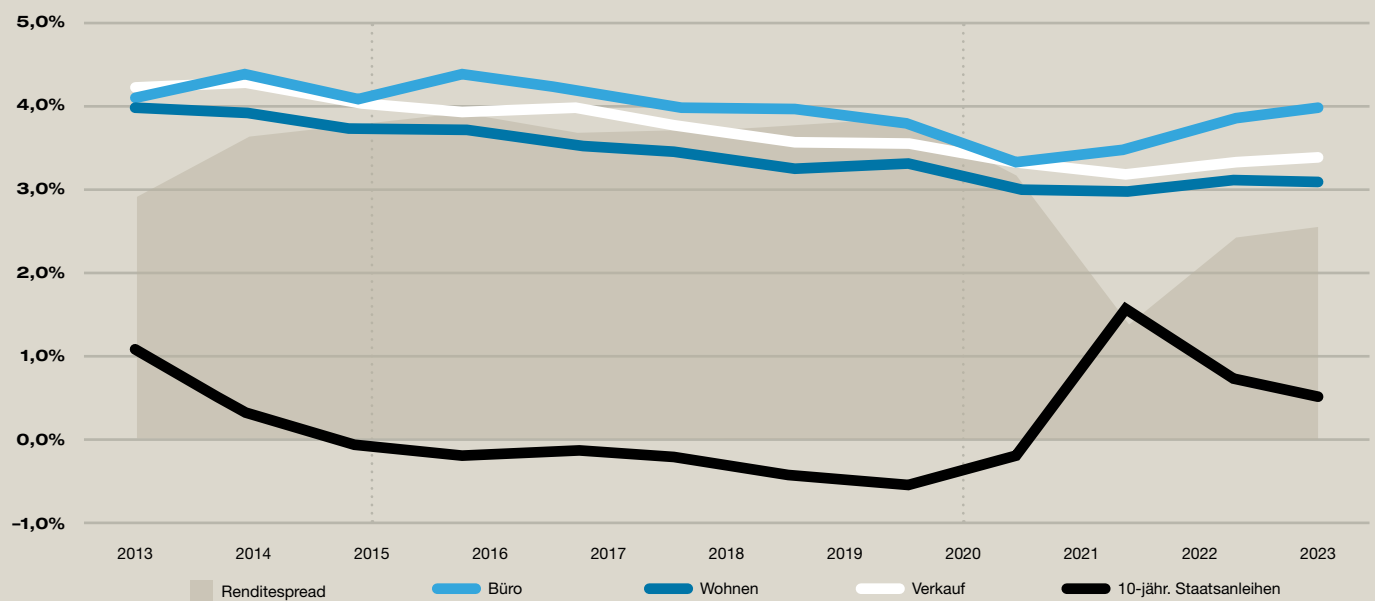
regulatorische Anforderungen den Neubau bremsen, was die Marktsituation weiter anheizt. Im Büromarkt wird die langfristige Entwicklung von der anhaltenden Trendwende hin zu hybriden Arbeitsmodellen beeinflusst. Zwar bleibt die Nachfrage nach Büroflächen in Grossstädten stabil, doch kleinere Unternehmen und flexible Arbeitsmodelle könnten den Bedarf an klassischen Büros verringern. Der Fokus dürfte stärker auf flexiblen, gut angebundenen Bü-

roflächen liegen, die eine Kombination aus Homeoffice und Büroarbeit ermöglichen. Der Eigentumsmarkt wird 2025 von steigenden Zinsen und einer gewissen Marktabschwächung betroffen sein. Zwar bleibt das langfristige Interesse am Eigentum aufgrund der stabilen Wirtschaft und der hohen Lebensqualität in der Schweiz bestehen, doch höhere Finanzierungskosten und eine mögliche Rezession könnten die Nachfrage dämpfen.

ABBILDUNG 2: ENTWICKLUNG DES RENDITESPREAD

In %: Nettoanfangsrendite nach Sektor, Rendite der 10-jährigen Schweizer Staatsanleihen und Renditespread (Wohnen vs. Staatsanleihen) (2013–2024)

Quelle: MSCI und Wüest Partner, Switzerland Annual Property Index, Helvetia Asset Management AG, per Oktober 2024



Die Nachfrage übersteigt das Angebot, wodurch die Mieten steigen und die Leerstände für Wohnimmobilien sinken. Es gibt eine gewisse Wohnungsknappheit in der Schweiz mit einer Leerstandsquote von ca. 1%, was sehr niedrig ist. Die hohe Nachfrage in Kombination mit einem begrenzten Angebot treibt die Mieten nach oben. Dieses begrenzte Angebot wird durch einen Mix aus hohen Baukosten, regulatorischen Eingriffen, Einsparungen, langen Planungs- und Bauzeiten sowie knappen Boden verursacht, was das Bauen komplexer und ressourcenintensiver macht.

Wüest Partner prognostiziert für Wohnangebotsmieten in der Schweiz eine Steigerung von +4,1% für 2024 und +1,9% für 2025. Die erwarteten Mietsteigerungen, gepaart mit sinkenden Zinsen und der damit steigenden relativen Attraktivität von Wohnimmobilien, lassen für 2024 eine positive Wertveränderungsrendite erwarten. Aus den Abschlüssen der Wohnimmobilienfonds per Ende Juni 2024 lassen sich bereits positive Wertveränderungen konstatieren. Dieser Trend dürfte sich für die später abschliessenden Gefässe noch akzentuieren.

KOMMERZIELLE IMMOBILIEN: DIFFERENZIERUNG NACH QUALITÄT HÄLT AN

Nach der Wertkorrektur im Jahr 2023 sowie den erwarteten Korrekturen für 2024 könnte dies ein guter Einstiegszeitpunkt sein für kommerzielle Immobilien. Dabei ist essenziell, sich auf erstklassige Immobilien zu fokussieren, weil diese sich positiver als der Gesamtmarkt entwickeln, einen tieferen Leerstand und ein stärkeres Mietwachstum ausweisen. Auch «Brown to Green»-Strategien, wo es um die Repositionierung von energie-ineffizienten zu energie-effizienten Immobilien geht, können im Bereich Büroimmobilien interessant sein, weil sich der Markt aufgrund der Regulierung und des Mieterverhaltens immer mehr in Richtung ESG-konforme Flächen, besonders im Prime-Segment, bewegt. Bei Verkaufsimmobiliien zeigt sich ebenfalls, dass sich der Fokus auf hochwertige Liegenschaften lohnt, weil sie ein stärkeres Mietpreiswachstum und geringeren Leerstand zeigen.

Aktuelle Trends bei Verkaufsimmobiliien umfassen Omnichannel-Ansätze, bei denen physisches Einkaufen im Laden mit

E-Commerce (Onlineshopping) durch die Integration digitaler Technologien (z. B. digitale Touchpoints, Selfservice und Virtual oder Augmented Reality) kombiniert wird. Zudem werden Erlebnisse im Einkaufszentrum oder in der Boutique geschaffen, wie Konzerte, Kochkurse, Modeschauen oder Einblicke in die Produktherstellung. Diese Entwicklungen verändern die Anforderungen an Verkaufsflächen und bieten durch die Integration von Technologie und Erlebnissen neue Chancen.

TRANSAKTIONSMARKT AUF ERHOLUNGSKURS

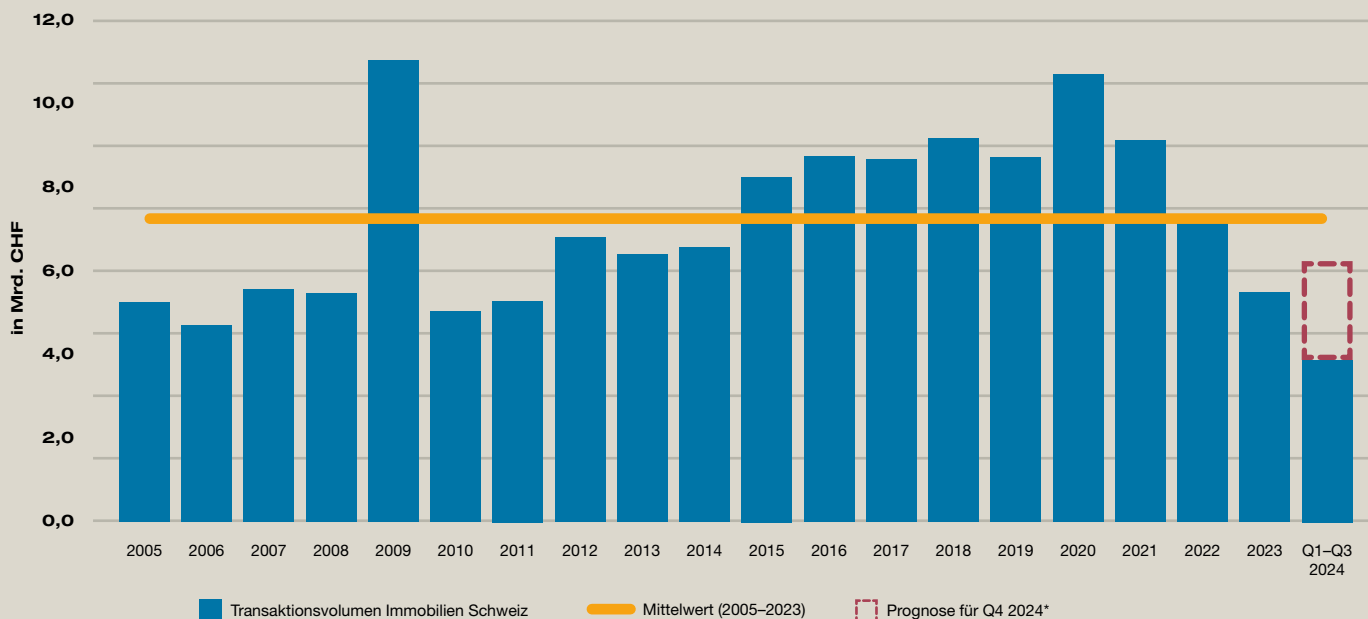
Aktuell entwickeln sich die Spitzenrenditen, vor allem für Wohnimmobilien und erstklassige Büroimmobilien in den Grossstädten, stabil.

Der Spread zwischen der Rendite für 10-jährige Eidgenossen und der Rendite für Wohnimmobilien ist auf 250 Basispunkte gestiegen, während der Spread zu kommerziellen Immobilien bei 330 Basispunkten liegt. Immobilien sind damit wieder attraktiv (siehe Abb. 2). Der Rückgang der Zinsen um 100 Basispunkte seit ▶

ABBILDUNG 3: TRANSAKTIONSVOLUMEN VON SCHWEIZER IMMOBILIEN

Transaktionsvolumen Immobilien Schweiz (Q1–Q3 2024) und Prognose für Q4 2024 (in Mrd. CHF)

Quelle: CBRE, MSCI, Helvetia Asset Management AG, per Q3 2024



dem Höchststand 2022 und der Anstieg der Renditen für Büros um 50 Basispunkte sowie für Wohnen um nur 12 Basispunkte hat zum Anstieg des Spreads geführt.

Das positive Stimmungsbild zeigt sich auch bei den Transaktionsvolumina für Anlageimmobilien. Laut CBRE betrug das Transaktionsvolumen bis September 2024 rund 3,85 Mrd. CHF (siehe Abb. 3). Allerdings ist der Anstieg der Transaktionen nur im Bereich Wohnimmobilien, welche in der besonderen Gunst der Investoren stehen, festzustellen. Das Transaktionsvolumen für Wohnimmobilien bis September 2024 übertrifft mit 2 Mrd. CHF das Transaktionsvolumen für das gesamte Jahr 2023 (1,4 Mrd. CHF) bereits. Bei den anderen Sektoren inklusive Büroimmobilien zeigt sich noch eine gewisse Zurückhaltung. Das gesamte Transaktionsvolumen liegt noch -30% unter 2023. Tendenziell ist das letzte Quartal oft sehr stark, insofern stehen die Chancen gut, dass das Vorjahrestransaktionsvolumen übertroffen werden könnte. Im Vergleich zu den Spitzenjahren 2020 und 2021 sind die Transaktionsvolumen allerdings weiterhin als bescheiden zu taxieren.

Für (Wohn-) Immobilien mit hohem Instandsetzungsbedarf und einer weniger attraktiven Lagequalität wird es zuneh-

mend schwieriger, sie auf dem Drittmarkt zum erwarteten Verkaufspreis zu platzieren. Dies zeigt die Wichtigkeit auf, sich mit dem Thema Stranded Assets zu beschäftigen und das Portfolio aktiv zu managen.

Gemäss JLL sind im Jahr 2024, ebenso wie im Vorjahr, vermögende Privatpersonen die aktivste Investorengruppe. Diese agieren oft ähnlich wie institutionelle Anleger. Darüber hinaus werden auch Anlagestiftungen, einzelne Pensionskassen und Fonds zunehmend wieder aktiver, insbesondere jene, die erfolgreich neues Kapital beschaffen konnten.

INDIREKTER IMMOBILIENMARKT

Der indirekte Immobilienmarkt entwickelte sich ab 2024 stark und konnte vom Zinsrückgang sowie von einem erhöhten Investoreninteresse profitieren. Der Spread zwischen der Ausschüttungsrendite der kotierten Immobilienfonds und der Rendite von 10-jährigen Bundesanleihen liegt wieder bei ca. 2,5%. Immobilienfonds und Immobilienaktiengesellschaften haben 2024, angetrieben durch die Aufhellung des Marktumfelds und den Rückgang der Zinsen, eine starke Performance gezeigt. Der Immobilienfondsindex (SWIIT Index) weist im laufenden Jahr eine Per-

formance von +10,3% aus (per 28.10.2024) und der Index für die Immobilienaktiengesellschaften (REAL-Index) von +8,5% (per 28.10.2024). Diese Entwicklung hat dazu geführt, dass die Agios der indirekten Schweizer Immobilienfonds von durchschnittlich 7% Ende 2023 auf 25% per Ende Oktober 2024 angestiegen sind, was das gestiegene Investoreninteresse unterstreicht.

Bis Ende September 2024 konnten indirekte Immobilienfonds bereits ca. 2,4 Mrd. CHF Kapital einsammeln – ein klares Zeichen für das Vertrauen der Investoren. Die sinkenden Zinsen sollten den Appetit auf Immobilien verstärken. So sind weitere Kapitalmarktaktivitäten bis zum Jahresende in der Pipeline. Insgesamt wird ein Volumen von 2,9 Mrd. CHF erwartet, was im Vergleich zum Vorjahr einem markanten Plus von ca. 260% entspricht.

AUSBLICK: OPTIMISTISCHE PROGNOSEN FÜR 2025

Die Erholung des Schweizer Immobilienmarkts dürfte 2025 anhalten, unterstützt durch den Zinsrückgang und eine stabile Konjunktur. Zugleich bieten steigende Anforderungen an Nachhaltigkeit (ESG) Investoren Chancen, durch ener-

getische Sanierungen und nachhaltige Ausrichtung langfristigen Mehrwert zu schaffen und Risiken von Stranded Assets zu reduzieren. Weitere Chancen entstehen durch eine robuste Nachfrage, besonders im Wohnimmobilienmarkt und bei erstklassigen Geschäftliegenschaften. Wir erwarten, dass die Preise für Mehrfamilienhäuser wieder ansteigen werden. Die stabile Ertragslage bei anhaltend niedrigen Leerstandsquoten sowie die hohe Nachfrage im Wohnsektor stützen diese Prognose.

Bei Büro- und Retail-Immobilien wird die Polarisierung zwischen Lagen, Qualität der Flächen sowie ESG-Kriterien weiter voranschreiten und für die Performance zunehmend entscheidend sein.

Trotz aufgehellter Marktaussichten bleiben Risiken. Die Entwicklung der globalen Konjunktur, geopolitische Spannun-

gen, die Entwicklung der Rohstoffpreise, Inflation und Zinsen sowie regulatorische Eingriffe, insbesondere im Wohnimmobilienmarkt, könnten den Markt beeinflussen. Zudem sind seit geraumer Zeit höhere Bankmargen bei der Finanzierung von Immobilienanlagen festzustellen. Dies wird auf höhere Refinanzierungskosten, die Fusion zwischen den beiden Grossbanken sowie die neue Eigenmittelverordnung aufgrund von Basel III zurückgeführt.

Das positive Marktmomentum sollten hiesige Immobilieninvestoren nutzen, um die Widerstandsfähigkeit ihrer Portfolios zu erhöhen. Dies erfordert eine verstärkte Selektivität bei der Auswahl der Anlageobjekte sowie ein aktives Asset-Management über den gesamten Lebenszyklus der Immobilieninvestitionen. Schweizer Immobilienanlagen sind im Vergleich zum

Ausland relativ glimpflich durch die Phase steigender Zinsen zwischen 2022 und 2023 gekommen. Sowohl im In- als auch im Ausland hat sich jedoch gezeigt, dass eine Anlagestrategie mit Fokus auf Qualität, unabhängig vom Marktumfeld überdurchschnittliche Ergebnisse erzielt. ■



***ALFONSO TEDESCHI**

Der Autor ist Leiter Portfolio Management Real Estate und Geschäftsleitungsmitglied bei Helvetia Asset Management AG.



***NENA WINKLER**

Die Autorin ist Product Specialist Real Estate & Mortgages bei Helvetia Asset Management AG.

ANZEIGE

iwb von natur aus klimafreundlich

GEMEINSAM ZUKUNFTSAREALE TRANSFORMIEREN

Andrea Roder, IWB Areal-Expertin



Sie haben das ideale Grundstück oder stehen vor der Neugestaltung eines Areals? Wir freuen uns, Sie bei der Realisierung Ihrer Pläne zu unterstützen. Mit unseren klimafreundlichen, integrierten Energielösungen gemeinsam in eine nachhaltige Zukunft investieren. [iwb.ch/zukunftsareale](https://www.iwb.ch/zukunftsareale)

STABILE NACHFRAGE IM STADTZENTRUM

▶ HAT DAS HOMEOFFICE SEINEN ZENIT ÜBERSCHRITTEN?

Auch wenn in den Medien dieses Jahr wie schon in den Vorjahren weiterhin viel von einem Büro-Überangebot zu hören und lesen war – insgesamt war die Nachfrage auf dem Schweizer Büromarkt trotz einigen schwierigen Teilmärkten immer noch intakt (siehe dazu auch Artikel in ImmoBilia von August 2024). Ausserdem waren nicht alle Schlagzeilen negativ für Vermieter von Büroflächen: In den vergangenen Monaten häuften sich Meldungen von Firmen, die ihre Mitarbeiter aus dem Homeoffice zurück ins Büro rufen. In einer kürzlich veröffentlichten KPMG-Umfrage haben 83% angegeben, eine komplette Rückkehr in die Büros innerhalb der nächsten drei Jahre zu erwarten. Ein Jahr vorher waren es noch 64%. Dabei blieb es jedoch nicht bei relativ abstrakten Erwartungen von Umfrageteilnehmern. Es kam auch öfter zu handfesten Ankündigungen etablierter Unternehmen. Ab Januar 2025 müssen sämtliche Mitarbeiter von Amazon wieder jeden Tag im Büro erscheinen. Und auch in der Schweiz sind ähnliche Tendenzen zu beobachten: Der Liftdienstleister Schindler erlaubt seit diesem Jahr noch maximal einen Tag Homeoffice, statt wie bisher zwei, und beim Winterthurer Industriekonzern Sulzer ist Homeoffice seit Kurzem nur noch in speziellen Fällen möglich.

ZURÜCKHALTENDE MIETER

Trotz dieser für Bürovermieter positiven Meldungen ist im Alltag der Bewirtschafter von kommerziellen Flächen eine gewisse Zurückhaltung zu spüren. «Wir erhalten gelegentlich Anfragen von bestehenden Büromietern, ihre Flächen vorzeitig zu verkleinern», berichtet Manuela Döbeli, Teamleiterin Bewirtschaftung bei CSL Immobilien. «Dabei ist natürlich auch der verminderte Flächenbedarf durch Homeoffice-Möglichkeiten ein Thema.» Wie lässt sich einerseits diese scheinbare Diskrepanz zwischen Firmen, welche ihre Angestellten zurück ins Büro rufen, und Verkleinerungswünsche von Büromietern andererseits erklären? Eine wichtige Rolle dürfte der spezifische zeitliche Ablauf der Pandemie spielen: Nachdem auf dem Höhepunkt der Pandemie fast alle Bürobranchen innert kürzester Zeit gänzlich auf Homeoffice umgestellt hatten, folgte daraufhin eine Phase der Konsolidierung. Diese hat sich zunächst in den meisten Branchen in hybriden Arbeitsmodellen von ein bis drei Tagen Homeoffice-Möglichkeit pro Woche niedergeschlagen. Während dieser Zeit hat sich gezeigt, unter welchen Umständen Arbeitsumgebungen mit Homeoffice funktionieren und unter welchen Umständen nicht. Entsprechend sind Unternehmungen nun dabei, ihre mittlerweile mehrjährigen Erfahrungen umzusetzen. Da diese Erfahrungen je nach Branche, personeller Zusammensetzung und Bürostandort sehr unterschiedlich sein können, entwickelt sich die Büroflächennachfrage je nach Unternehmen entsprechend verschieden.



Moderne Flächen an zentralen Lagen sind nach wie vor gefragt.
BILD: 123RF.COM

Der Büromarkt hat sich im auslaufenden Jahr respektabel geschlagen. Doch wird das positive Momentum auch in die Zukunft mitgenommen werden können? **TEXT – MARTIN BRENNER***

WEITERHIN STARKES GEFÄLLE ZWISCHEN ZENTRUM UND PERIPHERIE

Insgesamt dürfte die Arbeit von zu Hause in diesem Jahr zwar nicht mehr weiter zugenommen haben. Im Vergleich zu den Jahren vor der Pandemie ist Homeoffice aber immer noch deutlich verbreiteter. Und da viele Gewerbemietverträge über längere Laufzeiten abgeschlossen wurden, wirken sich manche Flächenverkleinerungen erst jetzt auf die Nachfrage aus. Überdurchschnittlich stark auf Homeoffice und damit auf weniger Büroflächen setzen vor allem Grossunternehmen. Befinden sich die leergewordenen Flächen an gefragten City-Lagen wie dem Stadtzentrum von Zürich, werden sie jedoch schnell wieder vermietet. Zäher gestaltet sich die Vermarktung an peripheren Standorten rund um die Grossstädte wie im Norden Zürichs zwischen Oerlikon und dem Flughafen. Interessenten gibt es zwar auch hier, oftmals handelt es sich dabei aber um kleinere Firmen oder Start-ups mit einem beschränkten Budget auf der Suche nach günstigen Flächen.

Trotz eher geringer Zahlungsbereitschaft sind die Ansprüche der Start-ups wenig bescheiden: Nachfrager stossen in diesem Gebiet auf ein grosses Angebot und versuchen dementsprechend, ihre Verhandlungsmacht auszunutzen. Ob es am Ende trotz schwierigem Umfeld zu einem Abschluss kommt, hängt von der Attraktivität des Gesamtpakets ab. Neben der Mikrolage zählt dazu beispielsweise auch die Attraktivität des Gebäudes. Dazu gehören nicht nur Grundrisse oder Architektur, sondern auch die Infrastruktur, die ein Bürokomplex bietet. So sind etwa Bürogebäude, die über ein belebtes und attraktives Erdgeschoss mit Verpflegungsmöglichkeiten verfügen, deutlich besser



AUSBLICK FÜR 2025

Was bedeuten diese Erkenntnisse für das kommende Jahr? Bezüglich der neuen Arbeitsformen wie Home-office gibt es Tendenzen in beide Richtungen, weshalb diesbezüglich weder stark positive noch explizit negative Entwicklungen zu erwarten sind. Auch aus den Beschäftigtenzahlen lässt sich kein klarer Trend ablesen. Zwar war die Beschäftigungsentwicklung in der Schweiz (in Vollzeitäquivalenten) seit dem zweiten Quartal 2021 konstant positiv, in den jüngsten Quartalen hat sich die bis vor Kurzem aussergewöhnlich starke Entwicklung jedoch deutlich verlangsamt. Und auch das im Referenzszenario des Bundesamts für Statistik (BFS) für die kommenden Jahre erwartete starke Bevölkerungswachstum dürfte sich nur teilweise auf die Erwerbsbevölkerung auswirken. Denn aufgrund der demografischen Alterung wird sich das Verhältnis zwischen Erwerbstätigen und Rentnern verschlechtern, wodurch die für den Büromarkt positiven Impulse des Bevölkerungswachstums abgeschwächt werden. Demgegenüber wurden in den letzten beiden Jahren deutlich weniger neue Büroflächen bewilligt als im langjährigen Durchschnitt, was tendenziell zu einem knapperen Angebot führen wird. Und auch ein weiterer Indikator, der «Purchasing Managers' Index» (PMI), zeigte bei Redaktionsschluss in keine klare Richtung: Mit 49,9 Punkten (Industrie) bzw. 51,8 Punkten (Dienstleistungen) liegt er nahe am neutralen Bereich. Entsprechend dürfte sich im neuen Jahr die Tendenz aus dem vorausgegangen Jahr fortsetzen: Es ist derzeit kaum möglich, die aktuelle Lage über den gesamten Büromarkt positiv oder negativ zu beurteilen, vielmehr hängt die Marktlage mehr denn je vom einzelnen Objekt ab. Gute Lagen, moderne Grundrisse, ansprechende Infrastruktur und kompetitive Preise helfen, ein Objekt erfolgreich am Markt zu positionieren. Eine einzelne dieser positiven Eigenschaften für sich garantiert jedoch noch lange keinen Vermarktungserfolg – entscheidend ist das Gesamtpaket.

vermietbar als Flächen in Gebäuden ohne allgemeine Infrastruktur. Besonders schwierig in einem solchen Umfeld dürften es grosse, ehemalige Single-Tenant-Gebäude haben, für die es in dieser Form keinen Markt mehr gibt und die sich mit einer bestehenden Bausubstanz neu positionieren müssen. Umgekehrt gibt es für attraktive Büroflächen auch ausserhalb des CBD weiterhin einen Markt. So hat die SBB nicht nur vor einigen Jahren den Andreasturm erfolgreich positioniert, sondern mittlerweile auch den neu erstellten Franklinturm fast vollständig vermietet. Darüber hinaus plant sie bei der Regensbergbrücke – nur eine Tramhaltestelle vom Bahnhof Oerlikon entfernt – bereits das nächste, rund 40 Meter hohe Bürohochhaus.

EINIGE BÜROMIETER SIND NOCH IMMER DABEI, IHRE FLÄCHEN ZU REDUZIEREN.



MANUELA DÖBELI,
CSL IMMOBILIEN AG



***MARTIN BRENNER**

Der Autor ist Senior Researcher bei CSL Immobilien AG.

ANZEIGE



SIREA
Swiss Institute of Real Estate Research

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



**CAS
IMMOBILIEN-
BEWERTUNG**

Grundlagen | Bewertungselemente
Bewertungsmethodik | Verfassen
von Marktwertgutachten

Kursstart OST: Februar 2025
BHF/FHNW/HSLU: Oktober 2025



**MAS
REAL ESTATE
MANAGEMENT**

Finanzierung | Anlagen | Entwicklung
Bewirtschaftung von Immobilien

Kursstart BHF/OST/SUPSI:
siehe Website der jeweiligen Schule



**MBA
REAL ESTATE
MANAGEMENT**

Betriebswirtschaft | Immobilien-
Management-, Führungskompetenzen

Kursstart ZHAW: August 2025



Informationen
0443221010 | www.sirea.ch | info@sirea.ch

University of Applied Sciences and Arts
of Southern Switzerland

SUPSI



B
Hochschule
Basel
Hochschule



n|w
Niederrheinische
Hochschule



HSLU Hochschule
Luzern



OST
Ostschweizer
Hochschule

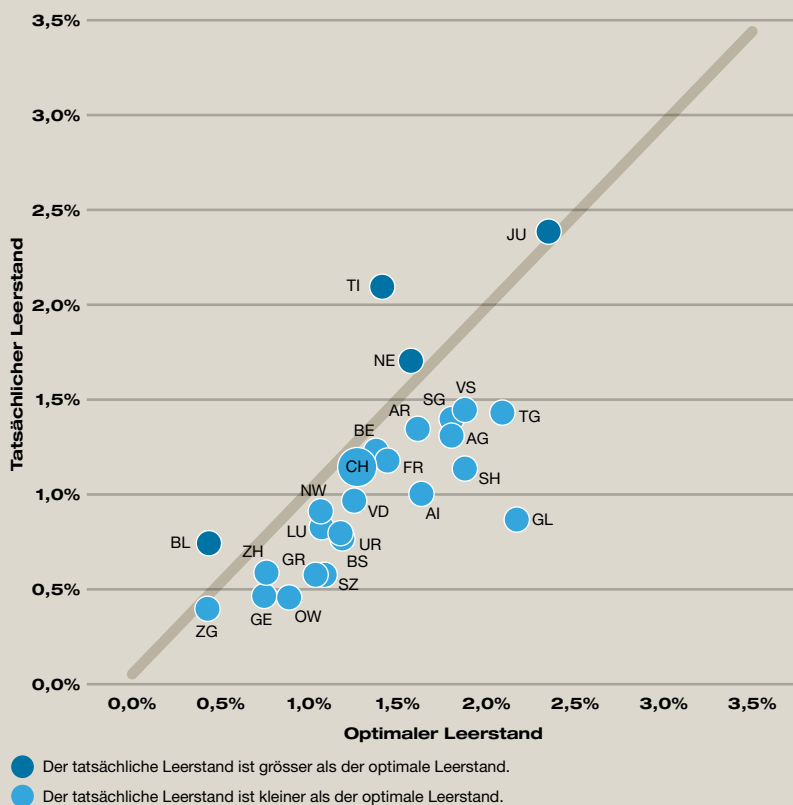


zhaw
School of
Management and Law

MEHR UMZÜGE IN KLEINERE ZENTREN

LEERSTANDSQUOTEN: ANTEIL LEER STEHENDE WOHNUNGEN IN PROZENT DES BESTANDS

Stand: 2024. Quellen: BFS; Wüest Partner



▶ VERÄNDERTE UMZUGSGRÜNDE UND LÄNGERE DISTANZEN

Der knappe Wohnraum beeinflusst das Umzugsverhalten in der Schweiz: 2022 betrug die Umzugsquote laut BFS nur noch 9,5% – etwa 701 000 Personen, 68 200 weniger als 2020. Umzüge innerhalb von Gemeinden und Kantonen nahmen stark ab; nur interkantonale Umzüge legten zu. Trotz Homeoffice-Trend und dem Wunsch nach Anpassung der Wohnsituation bleiben viele wegen steigender Mieten und knappem Angebot in ihren Wohnungen. Die durchschnittliche Wohndauer in Mietwohnungen steigt, besonders in Regionen mit Wohnungsknappheit wie Genf mit über 14 Jahren.

Wenn Menschen umziehen, dann vermehrt in kleinere Zentren, und sie legen grössere Distanzen zurück, um bezahlbaren Wohnraum zu finden. Berufliche Gründe verlieren als Umzugsfaktor an Bedeutung, weil in vielen Branchen teilweise von zu Hause aus gearbeitet werden kann. Die Ansprüche bei der Wohnungssuche sind nach wie vor vielfältig, obwohl man angesichts des knappen Angebots häufiger bereit ist, Abstriche zu machen.

Die Situation auf dem Schweizer Wohnungsmarkt bleibt angespannt: Knappes Angebot, steigende Preise und verändertes Umzugsverhalten prägen die aktuelle Situation. TEXT – ROBERT WEINERT*

VERSCHÄRFTE KNAPPHEIT AUF DEM MIETWOHNUNGSMARKT

Die Verfügbarkeit von Mietwohnungen in der Schweiz hat sich 2024 weiter verschlechtert. Laut dem Bundesamt für Statistik (BFS) sank die Zahl der leerstehenden Wohnungen um 5% auf 52 000 Einheiten – ein Rückgang von 34% seit dem Höchststand 2020. Besonders betroffen ist das Mietwohnungssegment mit einer Abnahme von 39%. Der Anteil von Neubauwohnungen am Leerstand nimmt ab, während ältere Objekte mit veraltetem Standard dominieren.

Nur wenige Kantone wie Basel-Land, Neuenburg, Solothurn, Jura und Tessin weisen eine ausreichende Marktliquidität auf. In den meisten anderen Kantonen liegt die Leerstandsquote deutlich unter dem optimalen Niveau. Das optimale Niveau haben wir in einer Studie von 2023 ermittelt: Liegt das Leerstandsniveau im Schweizer Schnitt bei 1,27%, ist der Markt im Gleichgewicht, was heisst, dass die Angebotsmieten weder stark steigen noch stark sinken.

LIQUIDITÄTSZUNAHME IM HOCHPREIS- SEGMENT

Die sinkenden Leerstandszahlen spiegeln sich in den Angebotsmengen wider: Im 3. Quartal 2024 lagen die Angebotszahlen um 7,8% unter dem Vorjahresquartal, mit nur noch 102 900 inserierten Objekten. Besonders stark ist der Rückgang bei günstigen Mietwohnungen; das Angebot von Wohnungen bis 200 CHF pro qm und Jahr schrumpfte seit 2019 um über 60%. Gleichzeitig steigt das Angebot an teureren Mietwohnungen deutlich an. In den Preisklassen über 320 pro qm und Jahr stieg die Anzahl der Inserate im 3. Quartal 2024 gegenüber dem Vorjahr um rund 20%. Diese Preisklasse macht heute fast ein Drittel des Angebots aus; Anfang 2019 betrug ihr Anteil noch 14,9%.

AUSBLICK AUF DIE NEUBAUTÄTIGKEIT

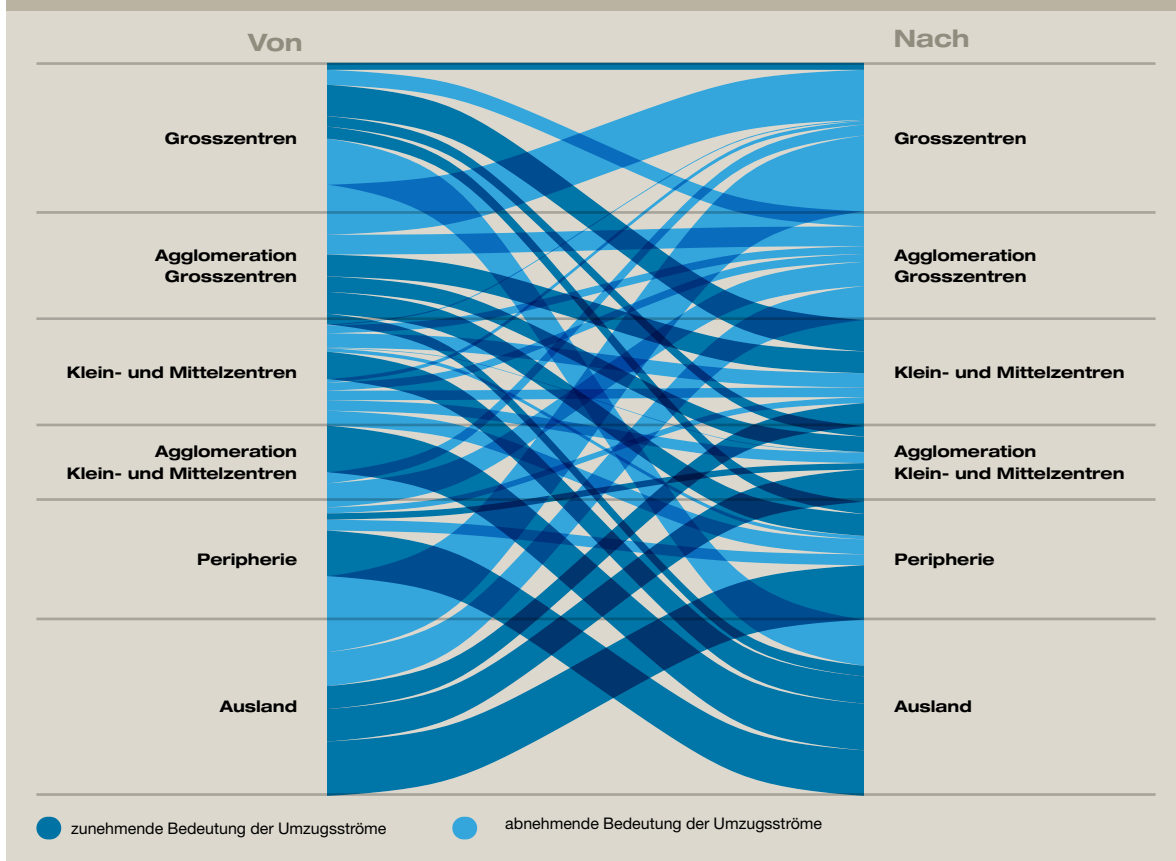
Kurzfristig ist keine Entspannung zu erwarten, weil die meisten neuen Mietwohnungen aus den Baubewilligungen von 2022 und 2023 stammen. Gerade in diesen beiden Jahren waren die Zahlen der neubaubewilligten Mietwohnungen besonders tief. Mittelfristig könnte sich die Neubautätigkeit jedoch erhöhen; die Zahl der Wohneinheiten in Baugesuchen stieg um 22%. Besonders in den Regionen Zürich, Winterthur, Aarau, Lausanne und Genf sind Impulse zu erwarten.

ANHALTEND HOHE NACHFRAGE DURCH BEVÖLKERUNGSWACHSTUM

Die Nachfrage bleibt stark: Zwischen Januar und August 2024 betrug der Wanderungssaldo fast 50 000 Personen. Für das laufende Jahr prognostizieren wir 95 000 zusätzliche Einwohnerinnen und Einwohner, für 2025 etwa 81 000. Schweizweit kommen auf ein Mietwohnungsinserat 2,7 Suchabos, in Kantonen wie Zug und Zürich ist der Nachfrageüberhang noch grösser.

VERÄNDERUNG DER UMZUGSSTRÖME NACH GEMEINDE TypEN (2023 IM VERGLEICH ZUM MITTELWERT 2014–2019)

Stand: 2023. Quelle: BFS (Statpop). Darstellung: Wüest Partner



“
DER ANGE-
SPANNTE WO-
HUNGSMARKT
STELLT MIETER
UND KÄUFER VOR
IMMER GRÖSSE-
RE HERAUSFOR-
DERUNGEN.



STEIGENDE MIETPREISE UND MÖGLICHE ENTLASTUNG FÜR BESTANDSMIETER

Die Knappheit treibt die Mieten für Wohnungssuchende in die Höhe: Im 3. Quartal 2024 lagen die mittleren Angebotsmieten 3,8% über dem Vorjahr, bereinigt um Qualitätsunterschiede sogar 7,1%. Für 2025 rechnen wir mit weiteren Mietpreissteigerungen von durchschnittlich 1,9%. Bestehende Mietverträge könnten jedoch von einer Senkung des Referenzzinssatzes profitieren, was zu Mietsenkungen von theoretisch 2,91% im Laufe des Jahres führen würde.

WOHNEIGENTUM: PREISANSTIEG SETZT SICH FORT

Auch die Preise für Wohneigentum steigen weiter an. In den letzten vier Quartalen erhöhten sich die Transaktionspreise für Eigentumswohnungen um 4,8% und für Einfamilienhäuser um 3,5%. Gründe dafür sind der angespannte Mietwohnungsmarkt, deutlich tiefere Finanzierungskosten durch sinkende Hypothekarzinsen, weniger Neubau und mehr Abbruch von Einfamilien-

häusern sowie ein grösseres Angebot im Hochpreissegment. Die Liquidität am Markt hat sich erhöht, kann aber die Lücke zwischen Angebot und Nachfrage nicht schliessen. Aktuell kommen auf ein Inserat für Eigentumswohnungen 1,7 Suchabos; bei Einfamilienhäusern beträgt das Verhältnis 2,4. Die steigenden Preise werden zudem von günstigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unterstützt, wie geringer Arbeitslosigkeit und positiver Entwicklung von Reallöhnen und Vermögen.

AUSBLICK 2025: WEITERE PREIS- ANSTIEGE ERWARTET

Für 2025 erwarten wir weitere Preisanstiege von 3,4% bei Eigentumswohnungen und 3% bei Einfamilienhäusern. Allerdings könnten die hohen Preisniveaus, eine leichte Zunahme der Neubautätigkeit und demografische Veränderungen das Wachstum etwas dämpfen. Besonders das Angebot im hochpreisigen Segment dürfte zunehmen, während die Erschwinglichkeit für viele Haushalte weiter abnimmt.



***DR. ROBERT
WEINERT**

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

BEZAHLBARE WOHNUNGEN FÜR JUGENDLICHE

Für junge Menschen in Ausbildung gibt es zu wenig bezahlbare Wohnräume im Einzugsgebiet von Ausbildungsstätten. Doch einzelne gelungene Beispiele zeigen, dass passende Wohnräume geschaffen werden können. TEXT – PATRIK SUTER*

BILD: TANJA KREBS

Gemütliche Wohngemeinschaft in der Holzbausiedlung auf dem FOGO-Areal in Zürich Altstetten.



AUSGEWIESENER BEDARF

Ist die Wohnungssuche für «Normalbürger» bereits eine Herausforderung, so ist sie für junge Erwachsene in Ausbildung die sprichwörtliche Suche nach der Nadel im Heuhaufen. In Zürich gibt es insgesamt fast 100 000 Studierende und Berufslernende. Dem gegenüber stehen rund 9000 Betten. Man geht davon aus, dass rund 15% der Menschen in Ausbildung einen Wohnplatz benötigen. Die deutliche Unterdeckung wird ebenfalls durch die aktuelle Warteliste beim Jugendwohnnetz JUWO belegt. Sie enthält über 2000 suchende Personen, die wohlgesagt alle Kriterien erfüllen (Alter, Ausbildung, maximales Einkommen). Wie also können weitere Wohnplätze geschaffen werden?

KLASSISCHE STUDENTENWOHNHEIME

Es gibt einige Beispiele von Neubauten, die gezielt für Auszubildende konzipiert wurden. Zwei grosse Bauten von privaten Investoren wurden auf dem ETH-Gelände Höggerberg errichtet. Gemeinnützige Stiftungen bauten die Häuser in Affoltern/Aspholz (SSWZ Stiftung Studentisches Wohnen Zürich), an der Rosengartenstrasse (SSWZ) und das kürzlich bezogene «Haus Eber» beim Stadion Letzigrund (JUWO). Im Stadtzentrum sind solche Bauten kaum mehr realisierbar, weil es an

bebaubaren Grundstücken fehlt. Der Stadtrandgürtel bietet mehr Chancen für weitere Projekte dieser Art.

Für junge Erwachsene in Ausbildung sind Zwischennutzungen eine gute Alternative. Schliesslich ist ihre Wohnsituation zeitlich überschaubar und bei Notwendigkeit packen sie ihre wenigen Möbel und ziehen weiter. Ob eine Wohnung, eine Siedlung, ein Hotel oder eine Brache: Es wurde schon alles zwischengenutzt. Nebst vielen gemeinnützigen Wohnbauträgern setzen vermehrt auch private Eigentümerschaf-

ten auf geordnete Zwischennutzungen, wie bspw. die Wincasa AG oder die Halter AG durch Zusammenarbeit mit dem JUWO. Ab 2010 wuchs dieser Bereich kräftig, stagniert jedoch seit der Pandemie, weil laufend Objekte wegfallen, wenn Sanierungen oder Rückbauten beginnen.

UMNUTZUNGEN VON GEWERBEFLÄCHEN

Umnutzungen von Büroflächen in Wohnungen sind in gemischten Zonen und bei passender Gebäudestruktur möglich,



Montage der Holzmodule auf dem FOGO-Areal. BILD: PIRMIN HENSELER

wie Beispiele ausserhalb Zürichs zeigen. Die Kosten können allerdings erheblich sein und sind vorgängig genau zu klären. Schliesslich sollen die zukünftigen Mietzinse für ein studentisches Budget tragbar sein.

Eigentümerschaften von Siedlungen vermieten einzelne Wohnungen dauerhaft an Organisationen, die auf das Jugendwohnen spezialisiert sind. Dadurch fördern sie die Durchmischung mit Studierenden und Berufslernenden und delegieren die aufwendige Bewirtschaftung der Wohngemeinschaften an Profis. Ein Teil der Siedlung bleibt dadurch immer jung und fördert lebendige, vielfältige Quartiere. Dieser Grundgedanke führte ebenfalls zu neuen partnerschaftlichen Siedlungsentwicklungen, wie z. B. zur Holzmodul-Siedlung auf dem FOGO-Areal beim Bahnhof

Altstetten (Stiftung Einfach Wohnen/JUWO/AOZ) oder zur Siedlung Eichbühl-/Hohlstrasse (Dr. Stephan à Porta-Stiftung/JUWO). Neben einer besseren Durchmischung der Bewohnerschaft erhalten die Investoren eine breitere Risikoallokation.

FAZIT

Verschiedene Lösungsansätze sind vorhanden und in der Praxis erprobt. Mittels Multiplikatoreffekt kann die Wohnungsknappheit junger Erwachsener in Ausbildung markant reduziert werden. Jugendfreundliche Rahmen- und Förderbedingungen sind von den Behörden zu gewährleisten. Darüber hinaus benötigt es Investoren, die einen Teil der üblichen Rendite in die Jugend investieren – in die Fachkräfte von Morgen. ■

JUGENDWOHNNETZ JUWO

Seit 1983 ermöglicht das Jugendwohnnetz JUWO jungen Erwachsenen bezahlbaren Wohnraum während des Studiums und der Berufsbildung. Die gemeinnützige, selbstfinanzierte Organisation ist erfahren in der Bewirtschaftung von Wohngemeinschaften im Raum Zürich.

Kennziffern per 31.12.2023:
24 Mio. CHF Umsatz
33 Mitarbeitende
3818 Mietende
1731 Wohnungen



*PATRIK SUTER

Der Autor ist Betriebsökonom und Geschäftsführer vom Jugendwohnnetz JUWO.

ANZEIGE



SOFTWARELÖSUNGEN ZUR IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG

«Digitalisierung? Das geht – mit eXtenso.»

Angelo Breitschmid, GL-Mitglied / Produktentwicklung
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.



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

AUSLAUFMODELL EINFAMILIENHAUS?

Bevölkerungswachstum, Bauland- und Objektmangel: Nachhaltige Verdichtung kann eine Lösung zur Schaffung des benötigten Wohnraums sein. Wird es in Zukunft weniger Einfamilienhäuser geben? **TEXT – RUEDI TANNER***



Das Einfamilienhaus ist (noch) kein Auslaufmodell, aber es wird mehr und mehr einem «Restyling» unterzogen.

BILD: WOLF-BENDER'S ERBEN BAZ

► DRÄNGENDE HERAUSFORDERUNG

Wir stecken in einem Dilemma: Die Nachfrage nach Wohneigentum zieht vor dem Hintergrund der stabilisierten Zinssituation und des Bevölkerungswachstums wieder an. Das Schaffen von neuem Wohnraum ist eine drängende Herausforderung. Doch die Wohnbautätigkeit kommt nicht in Fahrt. Der Immobilienmarkt wird weiter verknappert, das Wohnungsdefizit wächst kontinuierlich. Eine Trendwende ist nicht in Sicht.

Gemäss der Statistik hat sich die Bauzonenfläche in der Schweiz in den letzten Jahren nur wenig verändert. Bereits merklich gestiegen sind jedoch die Nutzungsdichte und der Überbauungsgrad. Für das Wohnen und Arbeiten wird zum einen weniger Fläche in Anspruch genommen und zum anderen werden Grundstücke durch höhere und flächenmässig grössere Bebauungen stärker ausgenutzt. Es leben immer mehr Personen auf einer sich kaum verändernden Fläche.

«RESTYLING» DES EINFAMILIENHAUSES

Statt weiter einzuzonen, wird das verdichtete Bauen – gerade auch das verdichtete Bauen im Bestand – gefördert und zur Maxime. In der Schweiz stehen gut eine Million Einfamilienhäuser. Sehr viele davon sind Ein- oder Zweipersonen-Haushalte. An einem gut erschlossenen Ort könnten auf einer solchen Parzelle viel



**STATT WEITER
EINZUZONEN,
WIRD DAS VER-
DICHTETE BAU-
EN GEFÖRDERT
UND ZUR MAXI-
ME.**



mehr Personen in mehr Wohnungen leben. In die Jahre gekommene Einfamilienhäuser mit Ausbaupotenzial durch Mehrfamilienhäuser zu ersetzen, schafft Wohnraum. Immer mehr Besitzerinnen und Besitzer, gerade im gesetzteren Alter, prüfen, aus ihrem Einfamilienhaus ein Mehrfamilienhaus zu machen und für sich im neuen Haus auf dem bestehenden Grundstück eine Wohnung vorzusehen. Oder Erbgemeinschaften bauen das Einfamilienhaus in Familienbesitz zu einem Mehrfamilienhaus um. Zudem generiert Verdichtung für Investoren ein interessante Renditepotenzial, das anderweitig durch die zunehmende Regulierungsflut vielfach verunmöglicht wird. Wir stehen (noch) nicht vor dem Ende des Einfamilienhauses, aber gerade in urbanen Regionen durchaus vor dessen «Restyling».

GROSSZÜGIGE PARZELLEN, INTERESSANTE PARZELLEN

Besonders ältere Gebäude auf grosszügigen Parzellen bieten erhebliche Ausnutzungsreserven, die erkannt und bewertet werden müssen. Besonders betroffen sind Einfamilienhäuser und kleinere Mehrfamilienhäuser, die vor 1960 erbaut wurden, das Ende ihres Lebenszyklus erreicht haben und heute in verdichteten Zonen liegen. Diese Gebäude, ursprünglich auf grossen Grundstücken mit geräumigen Gärten gebaut, können durch die veränderten Bauvorschriften

erheblich erweitert werden. Der Landwert solcher Grundstücke kann dadurch deutlich steigen, oft über den Verkaufswert des bestehenden Gebäudes hinaus.

POTENZIAL ANALYSIEREN

Zahlreiche Grundstücke erfahren durch neu definierte Bebauungsmöglichkeiten veränderte Verkehrswerte, wobei eine höhere Bebauungsdichte in der Regel einen Wertanstieg bewirkt. Die individuelle Ermittlung erfolgt über eine Potenzialanalyse, die das Verdichtungspotenzial einer Immobilie und damit auch die Möglichkeit zur Wertsteigerung aufzeigt. Das ungenutzte Potenzial einer bestehenden Immobilie in Prozent-, Kubik- und Quadratmeter-Angaben kann erkannt und analysiert werden, indem sämtliche Parameter bei der Berechnung der Verdichtungsmöglichkeiten einfließen: Dazu gehören alle relevanten Informationen zu den Bau- und Zonenordnungen der jeweiligen Gemeinde, allfällige öffentliche Eigentumsbeschränkungen wie Ortsbildschutz, Baulinien oder Sondernutzungspläne, aber auch der effektive Sanie-

rungsdruck aufgrund des Gebäudealters, der letzten grösseren Renovationen, der Gebäudekategorie und der Bautätigkeit im Umfeld einer Liegenschaft.

DER WAHRE WERT

Der wahre Wert einer Immobilie zeigt sich oft erst durch eine umfassende Potenzialanalyse. In der Akquise von Objekten heisst das für ausgewiesene Maklerinnen und Makler, dass sie der Verkäuferschaft damit das auszuschöpfende Gewinnpotenzial aufzeigen können. Und gleichzeitig der interessierten Käuferschaft verständlich machen, welches noch zu nutzende Potenzial in der Immobilie steckt.

Klar ist aber auch, dass jedes Grundstück eine eigene Geschichte hat. Und Verdichten heisst nicht, beliebig viele Wohnungen auf möglichst engen Raum zu packen. Diese Aspekte sind bei der Ansprache der Verkäuferschaft genauso zu berücksichtigen wie in den Verhandlungen mit der Käuferschaft. Vielmehr müssen Gebäude und Quartiere entstehen, in denen die Menschen sich zu Hause fühlen.

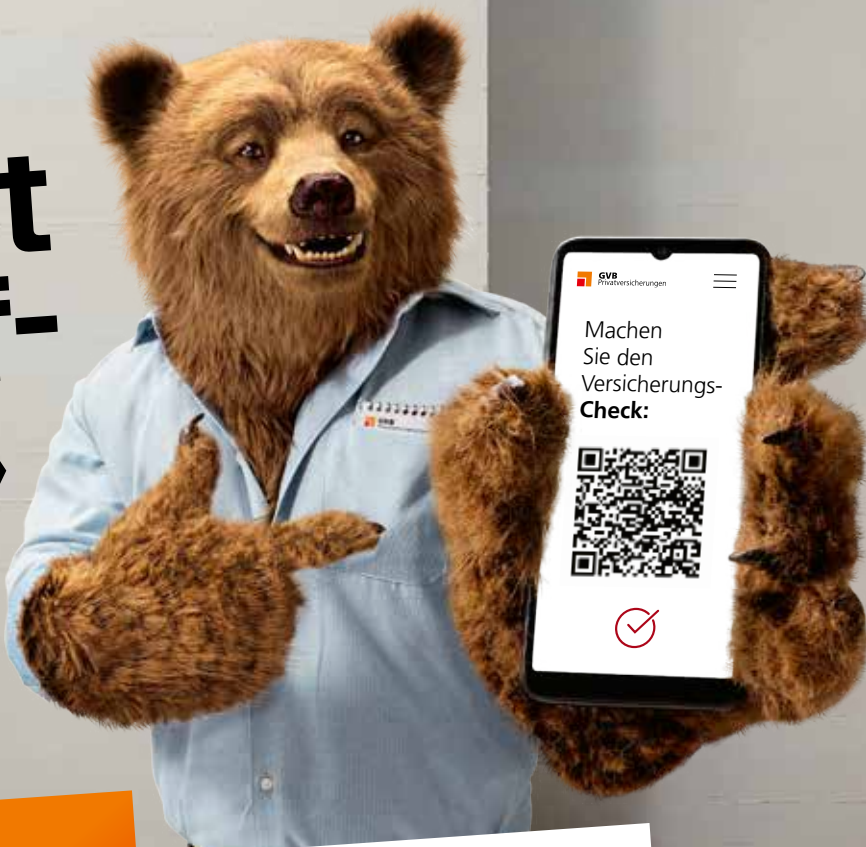


***RUEDI TANNER**

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

ANZEIGE

«Lieber abgedeckt statt draufgezahlt?»



Das Extra an Sicherheit für Ihr Zuhause: unsere Zusatzversicherungen.

 **GVB**
Privatversicherungen

RÜTIHOF: DIGITAL VERNETZTES QUARTIER

Im Quartier Rütihof in Zürich wurde untersucht, wie eine digitale Nachbarschaftsplattform das soziale Miteinander beeinflusst. Das Ergebnis: Eine App kann Nachbarn zusammenrücken lassen, doch es gibt auch Tücken.

TEXT – ANGELA BIRNER*

▶ NACHBARSCHAFT IM DIGITALEN ZEITALTER

Globalisierung und Digitalisierung hin oder her: Das direkte Wohnumfeld spielt nach wie vor eine zentrale Rolle im Leben vieler Menschen. Klassische Nachbarschaftsprinzipien wie Solidarität, Kommunikation und soziale Kontrolle sind trotz – oder vielleicht gerade wegen – des gesellschaftlichen Wandels weiterhin relevant, auch wenn sich Art und Intensität dieser Interaktionen verändert haben. Zudem ermöglichen es heute neue technologische Hilfsmittel wie digitale Nachbarschaftsplattformen, das Leben im Quartier selbstbestimmter mitzugestalten. Wie eine solche genutzt wird und inwiefern sie sich auf das soziale Miteinander im Quartier auswirkt, wurde im Rahmen des Forschungs- und Entwicklungsprojekts «Inklusion in der Nachbarschaft: Potenziale und Grenzen einer Quartier-App» (siehe Box) untersucht. Der dazugehörige Abschlussbericht ist im Sommer 2024 erschienen; der vorliegende Artikel fasst die wichtigsten Erkenntnisse zusammen.

EINE BREIT GEFÄCHERTE NUTZERSCHAFT

Nach der Einführung der Rütihof-App im Mai 2023 stieg die Zahl der Nutzerinnen und Nutzer schnell an. Innerhalb der ersten vier Wochen waren 300 Menschen angemeldet, nach sechs Monaten waren es rund 400 – bei einer Quartierbevölkerung von etwa 3500 Personen. Besonders Frauen nutzten die App: Sie stellten 69% der Nutzerschaft. Die Altersverteilung war vielfältig, von jungen Erwachsenen bis hin zu Seniorinnen und Senioren. Der Durchschnittsnutzer war mit etwa 52 Jahren etwas älter als die Durchschnittsbevölkerung des Quartiers. Junge Erwachsene waren dagegen unterrepräsentiert. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Plattform besonders für Menschen in Lebensphasen relevant ist, in denen dem Wohnumfeld grössere Bedeutung zukommt, wie etwa für Familien und ältere, mobilitätsreduzierte Personen.

INFORMATIONSDREHSCHEIBE UND MARKTPLATZ

Die Plattformlösung der Quartier-App bietet einen vielseitigen Funktionsumfang, darunter einen digitalen Marktplatz, einen Veranstaltungskalender und Gruppenfunktionen. Der Marktplatz wurde dabei besonders rege genutzt: Rund 70% der Beiträge



Der Rütihof aus der Vogelperspektive betrachtet. BILD: T. HAFNER

betrafen den Kauf, Verkauf, Tausch oder Verleih von Gegenständen. Auch Veranstaltungshinweise wurden oft gepostet; sie stellten 17% der Beiträge dar. Andere Funktionen wie Umfragen oder die Gruppenfunktion fanden weniger Anklang. Die Analyse der Beiträge zeigt: Die App wird vielseitig genutzt, etwa als Informationsquelle oder als digitales «Schwarzes Brett», worauf Veranstaltungen, Vermisst- oder Fundmeldungen geteilt werden. Auch Mitstreiter für Hobbys oder gemeinsame Projekte werden gesucht, ebenso wie nach Unterstützung im Alltag gefragt wird. Die Anfragen umfassen sowohl einmalige Handreichungen von kurzer Dauer bis hin zu längerfristigen Engagements. Viele nutzen die App auch passiv, um «zu sehen, was im Quartier läuft». Der Umgangston bleibt dabei freundlich, direkt und wirkt vertraut – schnell wird geduzt. Wird eine Frage gestellt, dann sind die meisten Antworten sachdienlich und eher nüchtern im Ton.

POSITIVE RESONANZ UND VERBESSERUNGSPOTENZIAL

Die Onlineumfrage und Interviews zeigen eine positive Resonanz zur Quartier-App: 93% der Befragten sehen sie als Bereicherung, 74% als wertvolles Austauschmittel, 70% meinen, sie stärkt das Gemeinschaftsgefühl, und 79% fühlen sich besser über das Quartier informiert.

Die Rütihof-App bündelt relevante Informationen und Angebote zentral, was von den Nutzenden geschätzt wird. Inserierende profitieren davon, gezielt die lokale Zielgruppe zu erreichen – ein Vorteil gegenüber herkömmlichen sozialen Medien. Das Quartier wird zudem als idealer Ort für Tauschgeschäfte gesehen, nicht nur aus praktischen Gründen, sondern auch wegen der emotionalen Bindung: «Es sei schön, wenn jemand aus dem Quartier es gebrauchen kann», sagte eine befragte Person.

Die Reichweite der App wurde ambivalent bewertet: Ein kleiner Radius fördert zufällige

Begegnungen und schafft Nähe, was Vertrauen und Sicherheit stärkt. Gleichzeitig erhöht ein grösserer Radius die Nutzer und Aktivität, was für die Bewerbung von Anlässen und Angebote vorteilhaft sein kann.

Das am häufigsten genannte «Manko» betrifft nicht die App an sich, sondern die Aktivität darauf. Viele Nutzende sind der Ansicht, es laufe noch zu wenig auf der App, um den vollen Mehrwert auszuschöpfen. Dies könnte erreicht werden, indem die App konstant beworben würde und der Zugang via QR-Code permanent an verschiedenen zentralen Orten im Quartier bereitgestellt wäre – sozusagen als analoger Schlüssel zum virtuellen Quartiertreffpunkt. Auch Hürden für digital wenig affine oder fremdsprachige Personen müssen noch abgebaut werden – beispielsweise, indem Erklär-Tandems gebildet oder automatische Übersetzungen ermöglicht würden.

QUARTIER-APP ALS MODERNE INFRASTRUKTUR FÜR MEHR TEILHABE

Die Pilotstudie legt nahe, dass eine Quartier-App insbesondere die «Weak Ties» («lose Beziehungen») fördert und die Hemmschwelle senken kann, mit Nachbarn in Kontakt zu treten. Kurze Begegnungen für praktische Tausch- oder Unterstützungsleistungen können Verbundenheit vermitteln und gelegentlich zu festeren Bindungen führen. Lokale Geschichten, wie die Suche nach einer verlorenen Katze oder der Aufruf zum Pflanzengässchen während einer Ferienabwesenheit, können als Gesprächsaufhänger dienen. Diese Art von Interaktionen macht die Nachbarschaft vertrauter und kann das Gefühl von Anonymität verringern – selbst für Personen, die nicht aktiv am Quartierleben teilnehmen.

Für die weitere Verankerung der Quartier-App ist es wichtig, dass Vertrauen aufgebaut werden kann und sie in den Alltag integriert wird. Dafür braucht es die Gewissheit, dass die weitere Finanzierung gesichert ist. Im Pilotprojekt konnte zwar eine mögliche Trägerschaft gefunden, nicht aber die weiterführende Finanzierung geregelt werden.

Als Knacknuss bei der Finanzierung erweist sich die Frage des Zuständigkeitsbereichs. Weil Rütihof kein eigentliches Quartier ist und damit nur einen Teilbereich eines Quartiersvereins oder Gemeinschaftszentrums abdeckt, und kein Gebiet



Blick ins Wohnquartier. BILD: S. CASERI

mit einheitlicher Bauträgerschaft, fehlt eine konkrete Ansprechperson. Ebenso wenig ist es ein Neubauquartier, wo es momentan durchaus verschiedene Finanzierungsmodelle privater bzw. genossenschaftlicher Akteure gibt.

Denkbar wären kooperative Finanzierungsmodelle, an denen sich verschiedene staatliche und nicht-staatliche Organisationen, ggf. auch gemeinsam mit Bauträgerschaften, beteiligen. Wird eine digitale Nachbarschaftsplattform als eine Form städtischer Infrastruktur verstanden, wäre die Unterstützung mittels städtischer Leistungsvereinbarung ein möglicher Weg. Auch freiwillige Förderbeiträge der Nutzenden wären möglich; eine ausschliessliche Finanzierung durch diese wäre jedoch nicht zielführend, weil sie den Zugang einschränken und den gesellschaftlichen Nutzen mindern würde.

Die Studie zur Rütihof-App zeigt: Nachbarschafts-Plattformen sind ein digitales Mittel für analoge Interaktionen und Begegnungen. Ebenso zentral sind also physische Begegnungsorte im Wohnumfeld. Für die Zukunft liegt hier grosses Potenzial, das Zu-

sammenspiel von digitalem und physischem Raum auszubauen – auf dem Weg zu einer «hybriden» Nachbarschaft, die auch den virtuellen Raum als Begegnungsort nützt. ■

FORSCHUNGSPROJEKT «INKLUSION IN DER NACHBARSCHAFT»

Das Forschungs- und Entwicklungsprojekt «Inklusion in der Nachbarschaft: Potenziale und Grenzen einer Quartier-App» lief von Oktober 2022 bis Dezember 2023 und gliederte sich in einen Forschungs- und einen Entwicklungsteil. Die Forschung wurde unter Verwendung verschiedener Methoden durchgeführt, darunter eine Online-Befragung, qualitative Interviews und eine Analyse der App-Inhalte. Der Entwicklungsteil umfasste die Planung und Implementierung der App, basierend auf der Plattformlösung der Firma beUnity, die als Technologiepartner im Projekt mitwirkte.



*ANGELA BIRRER

Die Autorin ist Sozialwissenschaftlerin und war von 2015 bis 2024 wissenschaftliche Mitarbeiterin am ETH Wohnforum. Zusammen mit Anina Oegerli und Lucas Caluori setzte sie das Projekt um.

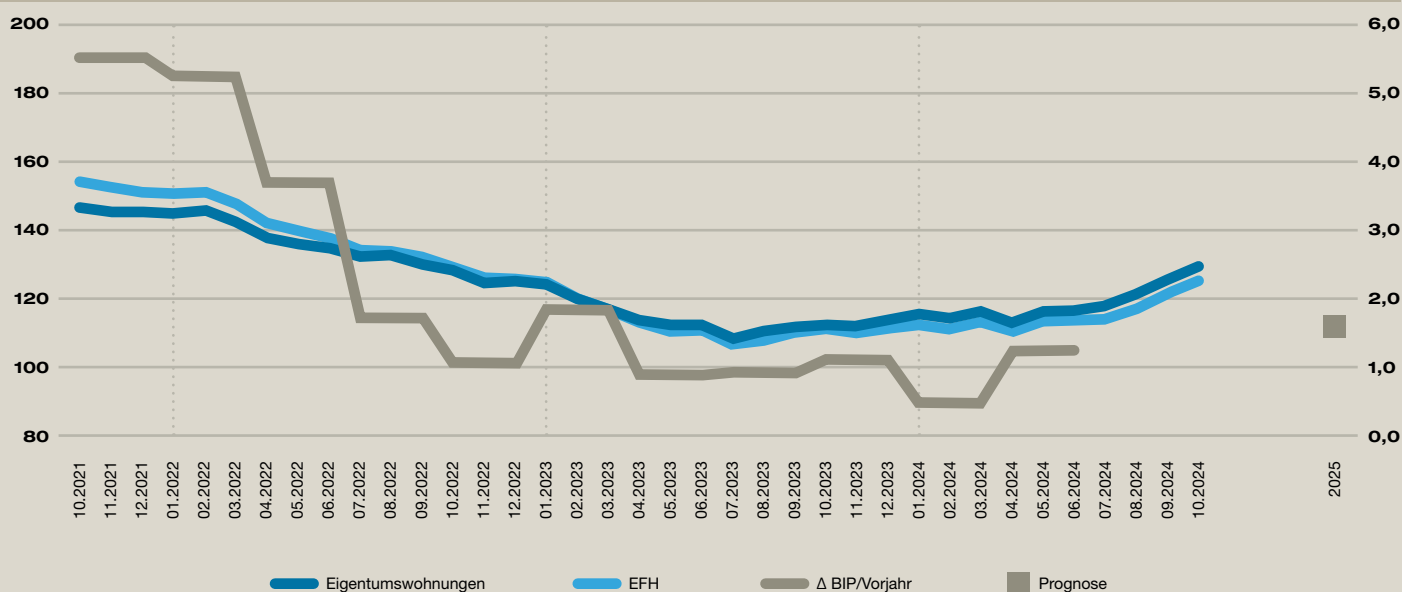
WOHIN GEHT DIE REISE 2025?

Die Rückkehr der Inflation ins Zielband der SNB war gleichbedeutend mit einer Trendwende bei der Eigenheimnachfrage. Bleiben Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser auch im nächsten Jahr gefragt? TEXT – DIETER MARMET*

ABBILDUNG 1: KONJUNKTURABHÄNGIGE EIGENTUMSWOHNUNGS- UND EINFAMILIENHAUS-NACHFRAGE

linke Achse: BIP-Wachstum gegenüber Vorjahresquartal in % (Index 2014/02 = 100)
rechte Achse: saison-, kalender- und Sportevent-bereinigte Daten (reale Werte)

Quellen: Realmatch360, SECO



KONJUNKTURABHÄNGIG

Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern ist, genau wie die Mietwohnungsnachfrage (vgl. z. B. ImmoBilia/Februar 2024, «Normalisierung allüberall»), stark konjunkturabhängig. Geht es der Wirtschaft gut, sind die Jobs relativ sicher und die Reallöhne ziehen tendenziell an. Kommt dazu, dass durch die typischerweise positive Entwicklung der Aktienkurse die Vermögen vieler potenzieller Nachfrager zunehmen. Kein Wunder deshalb, dass in Zeiten, in denen das BIP-Wachstum zunimmt, auch die Eigenheim-Nachfrage ansteigt – und umgekehrt (vgl. Abbildung 1).

WACHSTUMSBESCHLEUNIGUNG

Die Expertengruppe Konjunkturprognosen des Bundes rechnet für 2025 mit einer moderaten Wachstumsbeschleunigung. Gemäss den Experten soll das Sportevent-bereinigte Bruttoinlandprodukt (BIP) im laufenden Jahr um 1,2% wachsen. Verantwortlich für dieses eher verhaltene Wachstum im Jahr 2024 ist das weltweit bescheidene Wachstumstempo. Deutschland, der wichtigste Handelspartner der Schweiz, verzeichnet gar eine leichte Schrumpfung der Wirtschaft. Für das kommende Jahr erwarten die Auguren allerdings eine Wachstumsbeschleunigung auf 1,6%. Im Inland sollen in erster Linie die Konsumausgaben das Wachstum stützen. Es wird mit einer weiter



**DIE PROG-
NOSTIZIERTE
KONJUNKTUR-
ENTWICKLUNG
LÄSST EINEN
WEITEREN
ANSTIEG DER
EIGENHEIM-
NACHFRAGE
ERWARTEN.**



steigenden Beschäftigung gerechnet, obwohl die Auftragslage in der Industrie relativ schwach ausfällt. Allerdings erwartet die Expertengruppe auch, dass sich das europäische Ausland allmählich von der aktuellen Schwächephase erholen sollte. Über alles gesehen kann davon ausgegangen werden, dass die erwartete Beschleunigung des Wirtschaftswachstums in der Schweiz zu einem weiteren Anstieg der Eigenheim-Nachfrage beitragen wird.

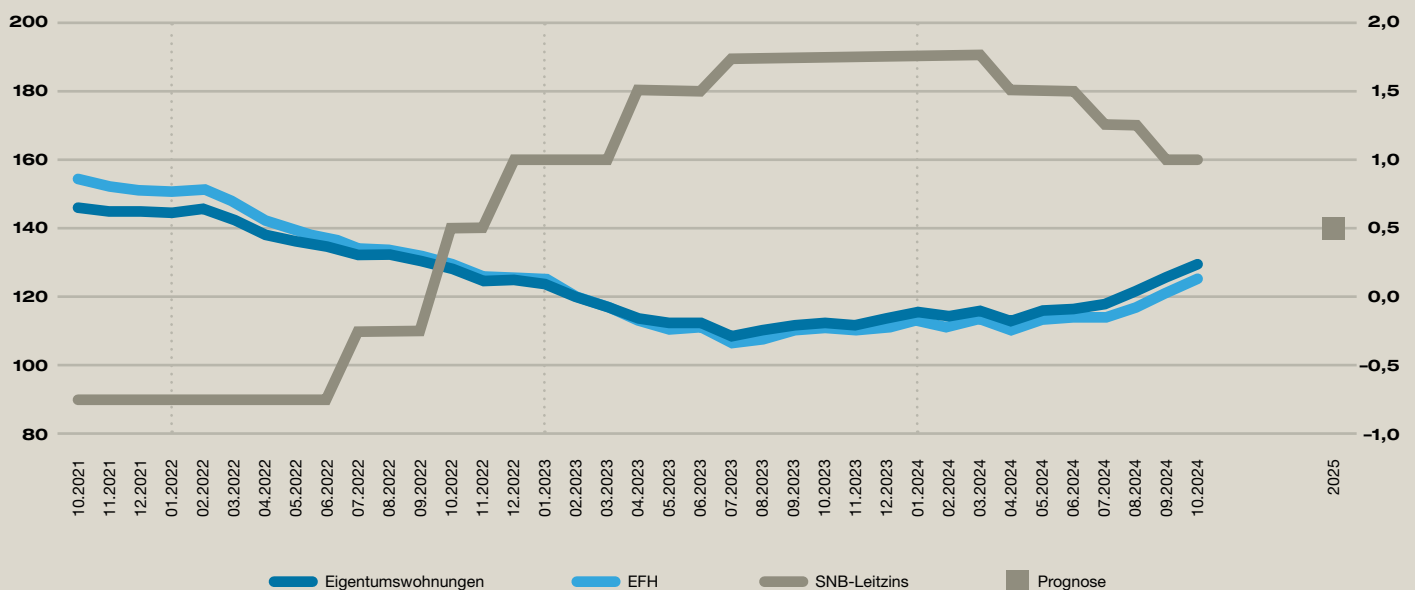
ZINSENSITIV

Anders als bei der Mietwohnungsnachfrage spielt bei der Eigenheim-Nachfrage aber noch ein zweiter wichtiger Faktor eine Rolle: die Finanzierungskosten. Wie schon verschiedentlich aufgezeigt (vgl. z. B. ImmoBilia/November 2023, «Nominal, real – egal?»), ist der Zusammenhang von Nachfrageentwicklung bei den Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern und der Entwicklung der (nominellen) Hypothekarkarzinzen sehr eng. Und die Entwicklung der Hypothekarkarzinzen war es auch, die ab Februar 2022 zu einer Beschleunigung des Rückgangs der Eigenheim-Nachfrage geführt hat. Sie war aber ebenfalls für die Trendwende im Juli 2023 verantwortlich. Seit die Inflation wieder ins von der SNB vorgegebene Zielband zurückgekehrt ist, hat die Nachfrage nach Eigenheimen bereits wieder um 20 Prozent zugenommen (vgl. Abbildung 2).

ABBILDUNG 2: ZINSENSENSITIVE EIGENTUMSWOHNUNGS- UND EINFAMILIENHAUS-NACHFRAGE

linke Achse: Index 2014/02 = 100
rechte Achse: SNB-Leitzins in %

Quellen: Realmatch360, SECO



SINKENDE (LEIT-)ZINSEN

Die Entwicklung der Hypothekarzinsen oder der Zinsen generell ist aber offensichtlich schwieriger zu prognostizieren als die Konjunkturentwicklung. Für den Ausblick ins 2025 stützen wir uns deshalb auf die erwarteten Veränderungen des Leitzinses der Schweizerischen Nationalbank (SNB). Karsten Junius, Chefökonom der Bank J. Safra Sarasin erwartet bis im Sommer 2025 zwei weitere Zinssenkungen. Der Leitzins der SNB würde dadurch im kommenden Jahr auf 0,5% sinken. Die Leitzinssenkungen seien notwendig, um dem Aufwertungsdruck auf den Schweizer Franken entgegenzuwirken. Auch andere Zinsexperten prognostizieren noch einmal (mindestens) zwei Zinsschritte, den ersten davon noch im laufenden Jahr.

Selbst wenn die erwarteten Zinsschritte bereits in den Zinsen für die langfristigen Hypotheken eingepreist sein dürften, sind von der Zinsseite für das kommende Jahr keine dämpfenden Effekte auf die Eigenheim-Nachfrage zu erwarten. Die absehbaren Senkungen des Leitzinses werden im Gegenteil zumindest die Saron-Hypotheken weiter verbilligen, was die Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern weiter stützen dürfte.

WEITERE FAKTOREN

Neben der zu erwartenden Wachstumsbeschleunigung und der Senkung der Leitzinsen sind es auch

andere Faktoren, welche die Eigenheim-Nachfrage im kommenden Jahr positiv beeinflussen werden. Dazu zählt unter anderem der angespannte Mietwohnungsmarkt. Das zunehmende Ungleichgewicht auf den Mietwohnungsmärkten hat für eine beschleunigte Erhöhung der Mietwohnungspreise im Angebot gesorgt (vgl. auch Immobilien/Oktober 2024, «Rosige Aussichten für die Anbieter»). Weil die Angebotsmieten stärker gestiegen sind als die Eigenheimpreise, ist der Erwerb von Wohneigentum, zumindest relativ, wieder attraktiver geworden. Angesichts der nach wie vor (zu) geringen Bautätigkeit und der wohl auch im nächsten Jahr hohen Mietwohnungsnachfrage wird sich an dieser Konstellation auch 2025 nichts ändern – ein weiterer Faktor, der die Eigenheim-Nachfrage in den kommenden zwölf Monaten befeuern wird.

AUSBLICK

Zusammenfassend steht einem weiteren Anstieg der Eigenheim-Nachfrage im kommenden Jahr kaum etwas im Weg. Sollte sich das Angebot nicht markant ausdehnen – und das ist, wenn man die Entwicklung der Baugesuche anschaut, frühestens 2026 zu erwarten –, werden die Eigenheimpreise auch in den nächsten zwölf Monaten weiter ansteigen. Wüest Partner prognostizieren für 2025 deshalb weitere Preisanstiege in der Höhe von 3,4% bei den Eigentumswohnungen und 3% bei den Einfamilienhäusern.



***DIETER MARMET**

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360, das Projektentwickler, Investoren, Bewirtschaftler, Makler, Berater und Bewerter mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.

ENORME WIDERSTÄNDE

In der September-Ausgabe der Immobilienia hat Erich Birchler, CEO Woonig AG, über die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft berichtet. Eine Entgegnung. **TEXT – SEVERIN KREBS***



Nach Meinung des Autors ist die Immobilienwirtschaft im Lebenszyklus der Immobilie kaum digital aufgestellt, und viele Arbeiten werden mehrfach von Hand erledigt.

BILD: 123RF.COM

▶ ZEITALTER RECHENSCHIEBER

Die Immobilienwirtschaft ist kaum über den Rechenschieber und Excel-Tabellen hinausgekommen. Wie komme ich zu dieser Aussage? Ich gründete meine Firma 1997 als der Fax Hochkonjunktur hatte und ein Mobiltelefon der Elite vorbehalten war. E-Mail, PDF, Online? Fehlanzeige. Heute können wir privat z. B. bei Zalando, Tripadvisor oder anderen Anbietern in Sekundenschnelle Buchungen aufgeben. Im E-Banking wickeln wir Börsenaufträge eigenständig ab und generieren Kontoauszüge mit dem von uns gewünschten Zeitraum selber.

Wie hat sich die Immobilienwirtschaft entwickelt? 2016 beschloss ich für meine Firma eine Digitalisierungsstrategie. Jeder Kunde – egal, ob Hauseigentümer, Stockwerkeigentümer oder Mieter – soll seine Dokumente 24/7 eigenständig abrufen können. Weiter wollte ich das monotone «Eintüten – Postversenden» eliminieren und die gesamte Kommunikation digital abwickeln. Meine damalige Anfrage bei meinem CRM-Anbieter löste unglaubliches Staunen aus. Als Antwort erhielt ich, dass ich meine Dokumente als PDF generieren und manuell betiteln und in einem Ordner digital ablegen könne. Diese Antwort entsprach nicht meinen Vorstellungen über eine Digitalisierung, und ein Mitarbeiter des CRM-Anbieters verwies mich an eine kleine innovative Soft-

warefirma. Seit 2018 hat jeder Kunde einen individuellen Zugang und kann seine Daten jederzeit abrufen. Zwischenzeitlich ist der Kreditoren-Workflow digitalisiert, jetzt folgt der digitale Vermietungsprozess. Mein Ziel ist es, weitere Abläufe ohne Medienunterbrüche abzubilden und so meinen Mitarbeitern ein modernes Arbeitsumfeld zu bieten. Meine Kunden sollen – solange keine persönliche Beratung besser ist – auf dem digitalen Weg ein ähnlich gutes Erlebnis wie bei Google, booking.com oder Galaxus haben.

Aktuell stehe ich vor einem Wechsel des CRM-Anbieters, weil die jetzige Lösung in die Jahre gekommen ist und kaum Daten austauscht. Ich dachte, dass die Anbieter seit 2016 in die digitalen Abläufe investierten. Leider zeigt sich bis heute, dass alle von mir angefragten CRM-Anbieter meilenweit davon entfernt sind. Organisationen wie Emonitor, Woonig, Tayo oder Golog haben einzelne Bereiche perfekt digitalisiert, teilweise sind die Schnittstellen – so mein Kenntnisstand – mit den einzelnen CRM-Anbieter nicht so ideal, sodass weiterhin Medienunterbrüche bestehen. Andere CRM-Anbieter lassen schon gar keine Drittsoftware zu, benötigen aber für die Digitalisierung Jahre – wenn sie überhaupt einen Ablauf digital anbieten wollen. Ein Teil der CRM-Anbieter teilt einfach mit, was sie im Angebot haben und was nicht. Oder noch besser ist

die Antwort, dass die von mir gewünschten Anforderungen nicht erfüllt werden.

Kürzlich durfte ich an einem Anlass von Wüest Partner mit Galaxus über KI teilnehmen. Es ist erstaunlich, wie weit KI im Konsumgüterbereich ist. Da werden von Beginn weg Daten zur Verfügung gestellt, welche die nachfolgenden Organisationen via Schnittstelle einbinden können. D. h., Galaxus erhält die Bilder ihrer Produkte, fügt diese via Schnittstelle ein, und der Beschreibung wird mit KI aufgrund von Vorgaben des Herstellers generiert. Wo steht die Immobilienwirtschaft?

SCHEUKLAPPEN IN UNSERER BRANCHE

Die Branche ist im Lebenszyklus der Immobilie kaum digital aufgestellt, und viele Arbeiten werden mehrfach von Hand erledigt. Der Investor lässt planen, der GU/TU baut, die Lieferanten installieren durch Subunternehmer, die Erstvermietungs-firma vermarktet mit ihrem Tool, nach Vollvermietung werden die Daten an die Bewirtschaftung übergeben, die alle Daten wiederum manuell erfasst. Informationen seitens des Erstellers zu den verbauten Geräten, heruntergebrochen auf die einzelnen Wohnungen: Fehlanzeige. Einzig die Schlüsselnummer ist klar der Wohnung zugeordnet, das aber auch seit Jahrzehnten.

Ich fragte mich immer wieder, warum dies so ist. Wahrscheinlich denkt die Mehr-

heit in der Immobilienwirtschaft so, wie die Kunden investiert sind: «Einmal gebaut und gut ist.» Was interessiert den Planer die Bewirtschaftung? Der Investor schaut auf die Zahlen, die Bewirtschaftung vollzieht und arbeitet anschliessend möglichst lange mit den erfassten Daten. Eine verbreitete Haltung ist: «Warum soll ich mich bewegen, ich vermiete ja sowieso alles» oder «Warum ein Produkt digital anbieten, meine Kunden wollen die Abrechnung in Papierform» usw. Oder: «Warum soll ich als CRM-Anbieter etwas verbessern? Der Aufwand für einen Softwarewechsel ist für eine Immobilienverwaltung viel zu aufwendig.» Und mit den jährlichen Softwarepreisen kann jeder CRM-Anbieter sehr komfortabel leben. Neue Anbieter haben es extrem schwer, weil die Immobilienverwaltungen eher konservativ denken.

ZUKUNFTSWUNSCH

CRM-Anbieter, die rascher auf neue Trends reagieren und diese den interessierten Unternehmungen anbieten. Die KI-Einbindung muss kommen, und die Immobilienwirtschaft soll von der Konsumgüterbranche lernen. Innovative Köpfe sollen weiterhin festgefahrene manuelle Abläufe in Frage stellen und digitale Tools anbieten. CRM- und Tool-Anbieter sollen so zusammenarbeiten, dass für uns Kunden – involvierte Player im Immobilienzyklus – keine Medienunterbrüche entstehen. Mehr Wille der Immobilienakteure, ihre Prozesse digital abzuwickeln und dies beim CRM-Anbieter einzufordern. Planer und Ersteller und Vermarkter bitte ich, die Daten so aufzubereiten, dass diese anschliessend via Schnittstelle nutzbar sind.

FAZIT

Mein Fazit ist, dass die Immobilienwirtschaft erst am Anfang der Digitalisierung steht, die Transformation noch Jahre dauern wird, die Scheuklappen und Widerstände bei den etablierten Anbietern – seien es Berufskollegen oder Produktanbieter – enorm sind und eine firmeneigene Lösung oft schneller mit einer agilen Softwarefirma möglich ist, als mit den bekannten CRM-Anbietern, die ihre Produkte aus unerfindlichen Gründen abschotten. ■



***SEVERIN KREBS**

Der Autor ist Gründer und Inhaber der Pfannenstiel Immobilien AG.

ANZEIGE

NeoVac

**Achtung.
Fertig. Go!**

**Mobilität einfacher machen –
mit dem Mietmodell für Nutzer:innen und Mieter:innen.**

E-Mobility Go! ist die clevere Komplettlösung für Ladeinfrastrukturen in Wohn- und Gewerbeliegenschaften. Eigentümer:innen und Verwaltungen brauchen sich lediglich um den Grundausbau zu kümmern. Mieter:innen und Nutzer:innen bestellen die Ladestation direkt bei NeoVac. Die Abrechnung erfolgt über die Kreditkarte.

Making energy smarter



neovac.ch/e-mobility-go

Trauen Sie keiner Bodenheizung über 35 Jahren!

Beschweren sich Bewohner über kalte Böden, trotz Bodenheizung? Verwalten oder besitzen Sie Liegenschaften mit Bodenheizungen, die seit über 35 Jahren in Betrieb sind? Dann wird Sie dieser Artikel interessieren.

KÖNNEN BODENHEIZUNGEN ALTERN?

Von 1970 bis in die Neunzigerjahre verwendete man simple Plastikrohre für Bodenheizungen. Diese Rohre altern. Das führt zu Versprödungen und Verschlämmungen – oder sogar zu Leckagen. In jedem Fall aber nimmt die Heizleistung immer mehr ab. Das Problem ist seit langem bekannt, und während vieler Jahre war ein Komplettersatz der Bodenheizung der einzige Weg.

OHNE BAUSTELLE SANIEREN

Seit 1999 saniert die Naef GROUP in der ganzen Schweiz Bodenheizungen mit dem HAT-System, einer Innovation des Schweizer Ingenieurs Werner Näf. Eine Sanierung mit dem HAT-System ist rund zehnmal schneller als ein Totalsatz – und die Bewohner können während der gesamten Sanierungsphase in ihren vier Wänden wohnen bleiben.

SANIERUNG NÖTIG UND MACHBAR?

Sind die Rohre bereits zu stark versprödet, lassen sie sich auch mit dem HAT-System nicht mehr retten. Eine Analyse der Bodenheizung lässt aber eine verlässliche Aussage über die Machbarkeit und Notwendigkeit einer Sanierung zu. Dabei werden sämtliche Komponenten der Bodenheizung miteinbezogen, und die Ergebnisse anhand von normierten SWKI-Richtlinien ausgewertet.

SO WIRD SANIERT

Als Erstes werden die Rohre mit Druckluft getrocknet. Dann erfolgt die Innenreinigung durch einen schonenden und chemiefreien Feinschliff. Schlammrückstände und Verkrustungen werden entfernt. Nun werden die Rohre von innen mit einem eigens entwickelten Material nahtlos beschichtet. Dadurch entsteht ein neues Rohr im Rohr. Funktionalität und Haltbar-



Warten Sie nicht zu lange und vermeiden Sie solche Baustellen ...

keit einer Bodenheizung verlängern sich für die nächste Generation.

WIE STEHT ES UM DIE GARANTIE?

Wir bieten eine 10-jährige Garantie mit dem Original HAT-System, weil es das einzige Rohrrinnensanierungsverfahren ist, das Kunststoff-Bodenheizungen gemäss DIN-Norm 4726 sauerstoffdicht macht und so die Alterung stoppt. Darüber hinaus werden auch gleich alle anderen wesentlichen Komponenten der Bodenheizung gewartet oder ersetzt. 10-jährige Garantie unterstrichen.



... dank einer vorbeugenden Zustandsanalyse.

AUF KEINEN FALL SPÜLEN!

Seit vielen Jahren werden von diversen Anbietern auch Spülungen und Reinigungsverfahren angeboten. Es ist wichtig zu wissen, dass damit das eigentliche Problem – die Versprödung des Rohrmaterials – nicht behoben wird. Mit dem HAT-System wird eine Bodenheizung hingegen tatsächlich saniert und in einen neuwertigen Zustand versetzt.

JETZT ZUSTANDSANALYSE BUCHEN

Die Zustandsanalyse wird von einem Spezialisten der Naef GROUP vor Ort auf dem Objekt für 380.– CHF (inkl. MwSt.) durchgeführt. Das Angebot gilt in der Deutschschweiz. Für Objekte im Engadin, im Wallis, im Tessin und in der Romandie gelten andere Preise. Die Analyse umfasst eine aktuelle Zustandserfassung inklusive Wasseranalyse nach geltenden Richtlinien und eine Beratung über weitere Schritte.



Scannen für unverbindliches Beratungsgespräch.

Naef GROUP

Wolleraustrasse 15N | 8807 Freienbach
info@naef-group.com | 044 786 79 00

www.bodenheizung.ch



Im Projekt «Mining the Atmosphere» testet die Empa neuartige Materialien, die CO₂ dauerhaft absorbieren. Damit könnte man nicht nur CO₂-neutral, sondern sogar CO₂-negativ bauen.

BILD: EMPA

SCHWEIZ

IMMOBILIENFONDS IM HOCH



Die dritte Leitzinssenkung in Folge (um -0,25 Prozentpunkte auf 1%) und die Erwartung weiterer Zinsschritte seitens Schweizerischer Nationalbank lösten laut der Anlageresearch der UBS einen Kursanstieg bei Immobilienfonds aus. Seit dem Tiefpunkt am 9. September stiegen die Fonds bis zum 16. Oktober um fast +5%. Die Schweizer Immobilienaktien, die nach den Börsenturbulenzen Ende Juli hohe Kursgewinne verzeichneten, entwickelten sich hingegen seitwärts. Seit dem 1. Januar bis zum 16. Oktober erzielten sowohl die Immobilienfonds als auch die Immobilienaktien eine Gesamtrendite von 10%.

MITTELZENTREN GUT FÜR FAMILIEN



Gemäss Wohnattraktivitätsindikator (WAI) der UBS sind Mittelzentren am attraktivsten für Familien mit zwei

Kindern und durchschnittlichen finanziellen Mitteln. Dazu gehören Locarno (im Bild) und Vevey sowie die Kantonshauptorte Aarau, Chur, Freiburg, Luzern, Neuenburg, Sitten, Solothurn, St. Gallen. Ebenfalls attraktiv sind Basel, Interlaken und Murten. Diese Gemeinden bieten eine ausgeprägte Infrastruktur, ein vielfältiges Freizeitangebot und tragbare Lebenshaltungskosten. Nur wenige Gemeinden können mit unterdurchschnittlichen Wohnkosten auftrumpfen. Hierzu gehören Schwyz, Schaffhausen, Goldach, Rheinfelden, Yverdon-les-Bains und Delémont.

KLEINERE WOHNFLÄCHEN GEFRAGT



Die steigenden Mieten verändern die Wohnungsnachfrage. So war der Flächenkonsum pro Kopf im Jahr 2023 rückläufig. Dies berichtet der Bereich Anlageresearch der UBS. Das zeigt sich an einem im Vergleich zum Bevölkerungswachstum verlangsamten Zuwachs der Haushalte. Ein gutes Beispiel dafür ist die Region Zürich, wo die Mieten 2023 am stärksten stiegen. In den günstigeren Regionen wie Jurabogen, Oberwallis und Teilen des Mittellands legte die Zahl der Haushalte hingegen stark zu. Die Haushaltsgrösse nahm dennoch ab.

NEUABSCHLÜSSE GÜNSTIGER

Die Mieten für Neuabschlüsse bei Neubauwohnungen sinken in im 3. Quartal zum Vorquartal um -0,7%, während sie bei Altbauwohnungen im gleichen Zeitraum um -0,3% abnehmen. Die Marktmieten liegen jedoch im Vergleich zum Vorjahresquartal sowohl für Neubaus als auch für Altbauwohnungen +5% höher. Dies zeigen Auswertungen von FPRE.

PREISE FÜR BÜROFLÄCHEN SINKEN

Die Vertragsmieten bei Neuabschlüssen von Büroflächen zeigen laut FPRE zum Vorquartal ebenfalls leicht abwärts (-0,6%). Zum Vorjahresquartal ist die Entwicklung stabil (+0,1%). Regional gibt es Unterschiede: Zum Vorquartal verzeichnen die Regionen Genfersee (+2,1%) und Ostschweiz (+1,1%) Anstiege. In Basel (-2,2%), Zürich (-1,3%) und der Südschweiz (-0,9%) gab es Abschlüsse.

PREISE FÜR EFH LEICHT HÖHER

Die Preise für Einfamilienhäuser (EFH) legten im 3. Quartal zum Vorquartal um +0,9% zu, wie Auswertungen von FPRE zeigen. Die Zunahme lag im unteren, mittleren und gehobenen Segment zwischen +0,8% und +0,9%. Die Regionen Genfersee (+2,2%) und Zürich (+1,6%) verzeichnen die stärksten Preisanstiege, während es in den Regionen Jura (-1,2%) und Südschweiz (-1,4%) Rück-

gänge im mittleren Segment gab. Zum Vorjahresquartal beträgt der schweizweite Anstieg im mittleren Segment +1,7%, was moderat ist. Seit 2020 lag der jährliche Preisanstieg im Schnitt bei +4,7%.

UNTERNEHMEN

CO₂ DAUERHAFT ABSORBIEREN



Gebäude könnten künftig nicht nur CO₂-neutral, sondern CO₂-negativ sein. Die Empa-Initiative «Mining the Atmosphere» verfolgt dieses Ziel. Im Rahmen des Projekts testet die Empa innovative Materialien, die CO₂ dauerhaft binden können. Laut Empa braucht es nicht nur technologische Lösungen, sondern auch den Willen von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft, neue Wege zu gehen. CO₂-Emissionen sollen fair bepreist werden, Subventionen die anfänglich höheren Kosten ausgleichen.

HOLZ ZAHLT SICH AUS



Fallbeispiele und Hintergrundwissen rund ums das Baumaterial Holz bietet

Wer bei Projekt Interim ein Objekt zur Zwischennutzung mietet, muss die Kaution nicht mehr selbst hinterlegen. Dies geschieht über einen Kollektivvertrag mit AXA.

BILD: UNSPLASH.COM



www.bauenmitholz.info. Im Auftrag von Lignum, der Dachorganisation der Schweizer Wald- und Holzwirtschaft, und dem Bundesamt für Umwelt hat Wüest Partner nun für weitere 18 Holzwohnbauten Kennzahlen ermittelt. Die Resultate sind auf der Online-Plattform einsehbar, darunter auch die Analyse eines Ersatzneubaus versus Aufstockung. Laut Studie führt Holz meist zu energetisch effizienten Gebäuden und stellt daher eine attraktive Alternative zur konventionellen Bauweise dar. Die CO₂-Emissionen lassen sich um bis zu 24% reduzieren.

CO₂-SPEICHERZERTIFIKAT FÜR HOLZBAU



Holzbauprojekte bieten eine doppelte Klimawirkung. Sie reduzieren den Verbrauch von CO₂-intensiven Materialien wie Stahl oder Beton und binden zugleich dauerhaft Kohlenstoff. Das Zürcher Proptech-Start-up Timber Finance ermöglicht es nun, die Klimaleistung im Holzbau mit CO₂-Speicherzertifikaten zu monetarisieren. Bauherren und Investoren können die Speicherzertifikate am CO₂-Markt handeln (Offsetting) oder aber zur Reduktion der eigenen CO₂-Bilanz nutzen (Insetting).

HELVETIA VERZICHTET AUF «RHYSPARK»



Der Versicherungskonzern Helvetia hat 48 Wohnungen der Basler Wohnsiedlung «RhyPark» an die Wohnbau-Genossenschaft Nordwest verkauft. Der Genossenschaft gehört bereits der nördliche Teil der Siedlung, die insgesamt 108 Wohnungen bietet. Helvetia begründet den Verkauf mit den Unwägbarkeiten in der rechtlichen Umsetzung der Wohnschutzbestimmungen. Die Rentabilität sei nicht einschätzbar, schrieb der Konzern auf Anfrage der Nachrichtenagentur Keystone-SDA. Die Genossenschaft Nordwest plant nun eine Sanierung für rund 40 Mio. CHF.

AXA UND PROJEKT INTERIM SPANNEN ZUSAMMEN

Projekt Interim, ein Anbieter von Zwischennutzungen, kooperiert künftig mit der AXA Schweiz. Dank der Zusammenarbeit müssen Zwischen-nutzende keine Mietkautionen mehr hinterlegen. Stattdessen sind sie über einen Kollektivvertrag bei der AXA versichert, welche die Bürgschaft für

den Schadensfall übernimmt. Projekt Interim ist die erste private Immobilienverwaltung in der Schweiz, die dieses Modell nutzt.

PROJEKTE

BUNDESARCHIV WIRD ERWEITERT



Das Schweizerische Bundesarchiv in Zollikofen BE benötigt zusätzliche Lagerflächen. Das Bundesamt für Bauten und Logistik hatte im Februar einen Projektwettbewerb dazu lanciert. Das Projekt «R2D2» der Architekturbüros Neume Architekten aus Basel und WV Architekten aus Antwerpen in Belgien hat nun den Wettbewerb gewonnen. Der Verpflichtungskredit soll 2026 vor die eidgenössischen Räte kommen. Der Baubeginn ist für 2027 geplant.

ROCHE ERSETZT GEBÄUDE IN ROTKREUZ



Der Pharmakonzern Roche baut seinen Standort in Rotkreuz ZG aus. Für insgesamt

215 Mio. CHF soll bis 2027 ein neues Diagnostik-Produktionsgebäude entstehen. Der Grundstein wurde bereits gelegt. Der Neubau ersetzt ein altes Gebäude und wird mehr Produktionsfläche bieten. Rotkreuz ist laut Roche einer der wichtigsten Standorte der Division Diagnostik und mit rund 2700 Mitarbeitenden ein bedeutender Arbeitgeber im Kanton Zug.

NEUES QUARTIER IN SION EINGEWEIFT



Die HRS Real Estate AG hat mit der Comptoir Immobilier als Vermarkterin das neue Quartier «Cour de Gare» in Sion VS eingeweiht. Die Überbauung besteht aus sechs Gebäuden und liegt beim Bahnhof. Sie umfasst 302 Wohnungen, Büro- und Ladenflächen, ein Hotel mit 100 Zimmern und 20 Studios, eine Kongress- und Konzerthalle sowie ein Parkhaus mit 625 Parkplätzen.

WOHNSIEDLUNG IN LUZERN BEWILLIGT

Allreal hat die Baubewilligung für die Luzerner Wohnsiedlung «Panorama Eggen»

erhalten. Die Bauarbeiten starten Anfang 2025 und dauern bis 2027. Das fünfstöckige Gebäude mit roter Holzfassade stammt aus der Feder des Architekturbüros Caruso St John Architects aus London. Es liegt im Büttenenquartier und wird 73 Eigentumswohnungen bieten. Die oberen Stockwerke sind mit Blick auf Rigi und Pilatus.



STADT LUZERN VERÄUSSERT GRUNDSTÜCK

Die Stadt Luzern schreibt ihren Teil des Entwicklungsareals Littau West (blaue Fläche im Bild) zur Abgabe im Baurecht an gemeinnützige Wohnbauträger aus. Darauf sollen rund 100 gemeinnützige Wohnungen, ein Kindergarten, ein Spielplatz, ein öffentlicher Platz sowie Gewerbeflächen entstehen. Privatpersonen und die Wohnbaugenossenschaft WGL besitzen weitere sechs Baubereiche. Auf diesen sollen später rund 270 Wohnungen entstehen.



STADT BERN KAUFT LIEGENSCHAFTEN



Die Stadt Bern hat beschlossen, an der Bolligenstrasse zwei vollvermietete Liegenschaften mit insgesamt 43 Wohnungen zu erwerben. Die Mietpreise sind moderat und liegen deutlich unter dem Marktpreis vergleichbarer Wohnungen. Der Kauf über 23 Mio. CHF wird über den Rahmenkredit zum Erwerb von Liegenschaften abgewickelt. Der Kredit dient dem Ziel, Wohnliegenschaften der Spekulation zu entziehen und günstigen Wohnraum zu erhalten.

KÖNIZ PLANT ERWERB VON GEBÄUDE



Die Gemeinde Köniz BE hat die Gelegenheit, drei Gebäude an der Schwarzenburgstrasse 230–236 zu erwerben. Teil

davon ist ein Hochhaus mit 39 preisgünstigen Wohnungen. Bekannt sind die Gebäude durch die beiden Hauptmieter UBS und Otto's. Der Kaufpreis beträgt 32,5 Mio. CHF. Die Gemeinde hätte somit die Möglichkeit, das Gebiet um den Brühlplatz neu zu gestalten. Der Kauf kommt voraussichtlich im Februar 2025 an die Urnen.

SPATENSTICH IN BELLIKON



Ende November hat der Spatenstich für die Wohnüberbauung «Schlossberg» in Bellikon AG stattgefunden. Geplant sind 86 Wohnungen im Eigentum mit raumhohen Fenstern und gedeckten Aussensitzplätzen. Am Projekt sind das Konsortium Schlossberg Bellikon als Bauherr, die Walde Immobilien AG als Vermarkterin und die KMP Architektur AG beteiligt. Die ersten Wohnungen sollen per Herbst 2026 bezugsbereit sein.

NEUBAU FÜR GRENCHEN

In Grenchen SO entstehen auf dem Bauland «Hasenmatt» vier Wohnhäuser mit insgesamt 41 Wohnungen. Espace Real Estate mit Sitz in Solothurn hat Ende Oktober mit der Halter AG, SSA Architek-

ten und Vertretern der Stadt Grenchen die Grundsteinlegung gefeiert. Der Bezug der ersten Wohnungen ist per Ende 2025 geplant.



SANIERUNG AUF STADTZÜRCHER PARZELLE

Auf der städtischen Parzelle am Imfeldsteig in Zürich Wipkingen wird ein 120-jähriges Wohnhaus instandgesetzt. Leicht versetzt am Hang entsteht ein Neubau mit 11 Wohnungen. Im Innern der Parzelle wird ein kleinerer Neubau mit zwei 6-Zimmer-Wohnungen auf je drei Etagen ergänzt. Ziel ist es, mehr gemeinnützigen Wohnraum zu schaffen. Den Wettbewerb hat das Atelier Candrian Meier aus Zürich mit BGS & Partner Architekten aus Rapperswil und Eder Landschaftsarchitektur aus Zürich mit ihrem Projekt «Bellevue» gewonnen. Sofern Stadt- und Gemeinderat den Ausgaben zustimmen, beginnen die Bauarbeiten 2027.



PERSONEN

**NEUER CEO BEI
CARGO SOUS
TERRAIN**



Christian Späth ist seit 1. Oktober CEO des Gesamtlogistikers Cargo sous terrain. Der Bauingenieur verfügt über 25 Jahre Berufserfahrung in der Tiefbaubranche, davon 15 Jahre in Leitungsfunktionen. Davor war er bei Implenia als Head Civil Engineering und Mitglied der Konzernleitung tätig. Die Cargo sous terrain AG hat ihren Sitz in Basel und versteht sich als Gesamtlogistiksystem, das alle wesentlichen Akteure der Branche einbindet. Ziel ist es, in der Schweiz ein Tunnelsystem für den Güterverkehr zu bauen. Dies soll die Strassen entlasten und die Umweltbelastung reduzieren.

**STROTBEK HOLT
SZELYES AN BORD**



Zoltan Szelyes ist neu Berater beim Real Estate Asset und Investment Manager Strotbek & Co. mit Sitz in Engelberg OW. Er wird das

Investment-Team im Bereich Immobilienmärkte international und Portfolio begleiten. Szelyes war als Head of Global Real Estate Research bei der Credit Suisse tätig und als Senior Economist bei der Schweizerischen Nationalbank. Dort gehörte er während der Finanzkrise von 2008 zum Management-Team des Stabfonds, ein Massnahmenpaket zur Rettung der UBS.

**HÄLG REGELT
NACHFOLGE
IN ST. GALLEN**



Heizung/Kälte in St. Gallen. Briner bleibt bis zur Pensionierung 2028 Leiter der Region Ost und Mitglied der Geschäftsleitung im Bereich Gebäudetechnik. Hälg realisiert Projekte in den Bereichen Heizung, Lüftung, Klima, Kälte, Sanitär und Gebäudeautomation. Zudem bietet die Firma Facility-Management-Dienste. Hälg ist an 26 Standorten in der Schweiz präsent.

**WEITERE
ERNENNUNG
BEI HÄLG**



Roger Schiltknecht leitet ab dem 1. Januar 2025 den Bereich Anlagenbau bei Hälg in St. Gallen. Er wird zudem Stellvertreter des Niederlassungsleiters. Schiltknecht verantwortet seit rund 10 Jahren die Abteilung Lüftung/Klima in St. Gallen.

**WECHSEL IN DER
LEITUNG
VON ADIMMO**



Der Verwaltungsrat der Adimmo hat Fabio Filletti als Vorsitzenden der Geschäfts-

leitung gewählt. Filletti ist seit April 2022 als Asset Manager für die Adimmo tätig und wurde im Rahmen eines externen Auswahlprozesses nominiert. Er übernimmt ab 1. Januar 2025 sowohl die Leitung des Bereichs Bewirtschaftung als auch den Vorsitz der Geschäftsleitung.

**WECHSEL IM
VR-PRÄSIDIUM
VON ADMICASA**



Peter Baumgartner, ehemaliger CEO von Etihad Airways, übernimmt das Präsidium des Verwaltungsrats der Admicasa Fondsleitung AG. Von 1999 bis 2004 besetzte er Managementpositionen bei der Swissair und ihrer Nachfolgerin, der Swiss. Im Jahr 2005 wechselte er zu Etihad Airways in die Vereinigten Arabischen Emirate. Ab 2009 war er in Abu Dhabi tätig, unter anderem als CEO, Senior Strategic Advisor und Mitglied des Group Executive Management. Die Admicasa Fondsleitung besteht seit 2023 und führt den Admicasa Real Estate Fund. Dieser konzentriert sich auf den Erwerb von Objekten an Top-Lagen in der Agglomeration. ■

Fensterreparatur mit Samthandschuhen

Schreiner



Schreiner48 macht Bewirtschaftern das Leben leicht

Vom Einstellen der Scharniere, über den Ersatz des Kellerfensters bis zum Hubschraubertransport einer 500-kg-Scheibe: Egal wie gross ein Auftrag ist – eine Wohnung ist keine Baustelle. Deshalb verhalten wir uns als Kundenschreiner immer respektvoll und hinterlassen die Räume sauber.

Alle
Vorteile unseres
Reparaturservices für
Immobilienverwaltungen
entdecken auf
[Schreiner48.ch](https://www.schreiner48.ch)



ENTEIGNUNG WEGEN BUS- HALTESTELLE

Enteignungen und weitgehende Eigentumsbeschränkungen haben hierzulande Seltenheitswert. Wird jedoch auf einem Privatgrundstück eine öffentliche Bushaltestelle gebaut, liegt zweifelsfrei eine Eigentumsbeschränkung vor. **TEXT – SIMON SCHÄDLER***



A konnte nicht voraussehen, dass plötzlich eine Bushaltestelle auf seinem Grundstück stehen würde. Er wird sie tolerieren müssen. BILD: 123RF.COM

► BUSHALTESTELLE AUF PRIVATGRUNDSTÜCK

Im Frühjahr 2021 legte das Aargauer Baudepartement ein neues Strassenbauprojekt öffentlich auf. Dieses verfolgte das Ziel, die Bushaltestelle «Mitteldorfstrasse» in der Gemeinde Mettauertal behindertengerecht auszugestalten. Das Projekt – auf den ersten Blick wohl kaum umstritten – hatte einen Haken: Zur Projektrealisierung musste ein Parzellenteil von Eigentümer A in Anspruch genommen werden. Unverblümt formuliert, drohte A damit die Enteignung eines 28 qm grossen Stücks seines Eigentums.

Die Haltestelle als Stein des Anstosses sollte mit Verweis auf das Behinderten-

gleichstellungsgesetz (BehiG) behindertengerecht ausgestaltet werden. Für Haltestellen des öffentlichen Verkehrs gilt nämlich, dass mindestens ein niveaugleicher Einstieg mit einer Haltekante mit einer Höhe von 22 cm gebaut werden muss. Schliesslich sollen auch Personen mit einer Beeinträchtigung Bus- und Tramhaltestellen erreichen und sich autonom im umliegenden öffentlichen Raum bewegen können. A – als betroffener Grundstückseigentümer ob dem Projekt wenig erfreut – setzte sich zur Wehr. Seine Rechtsmittel wurden vom Aargauer Regierungsrat und vom Verwaltungsgericht abgewiesen. Was dieser gegen den Bau der behindertengerechten Bushaltestelle vorbrachte, überzeugte die Vorinstanzen nicht. Flugs gelangte A vor Bundesgericht.

VERLETZUNG DER EIGENTUMS- FREIHEIT?

In seiner Rüge legte A dar, dass der behindertengerechte Ausbau der Haltestelle weder im öffentlichen Interesse liege noch erforderlich sei und dass seine Parzelle kein geeigneter Standort für das Baupro-

jekt sei. Dass der Staat das Grundeigentum von A für die Anpassung einer Haltestelle zu enteignen beabsichtigte, bedeutete ohne Zweifel ein schwerer Eingriff in dessen verfassungsmässig geschützte Eigentums-garantie. Art. 26 Abs. 2 BV regelt, dass Enteignungen und Eigentumsbeschränkungen, die einer Enteignung gleichkommen, zwar voll entschädigt werden. Trotzdem sind Eingriffe in das Eigentum nur zulässig, solange eine ausreichende Gesetzesgrundlage besteht, eine Enteignung im öffentlichen Interesse liegt und verhältnismässig ist.¹ Jede Eigentumsbeschränkung durch den Staat muss zudem für die Zielerreichung geeignet und erforderlich sein. Für den Betroffenen – in unserem Fall für A – muss jede Enteignung wegen der Schwere der Grundrechtseinschränkung zumutbar sein. Mit anderen Worten ist eine Enteignung nur legal, wenn der angestrebte Erfolg nicht durch eine andere gleich geeignete, aber mildere Massnahme erreicht werden kann.

A rügte als Erstes, es bestehe kein öffentliches Interesse am Umbau der Haltestelle «Mitteldorfstrasse» und am behindertengerechten Ausbau dieser Haltestelle. Die besagte Haltestelle befände sich schliesslich in der Dorfmitte im Ortsteil Wil in unmittelbarer Nähe zum Schulareal, einer Kapelle und zahlreicher Einkaufsmöglichkeiten. Mit dieser Argumentation stiess A auf wenig juristisches Gehör: Das Rechtsgleichheitsgebot nach Art. 8 Abs. 2 BV garantiere, dass niemand diskriminiert werden dürfe – namentlich nicht wegen einer körperlichen, geistigen oder psychischen Behinderung –, so die Gerichte. Benachteiligungen, denen Menschen mit Behinderungen täglich ausgesetzt sind, sollen verhindert, verringert oder beseitigt werden. Der Staat müsse hierfür konkrete Rahmenbedingungen schaffen, sodass Personen mit einer Beeinträchtigung aktiv am gesellschaftlichen Leben teilhaben können. Mit der neuen Haltestelle in Mettauertal werde folglich auch Menschen mit Beeinträchtigungen garantiert, von der Haltestelle in den Bus oder umgekehrt auf die Haltestelle zu gelangen, so die Richterschaft. Womit das öffentliche Interesse klar gegeben sei.

Die weiteren Ausführungen von A, wonach das Dorfzentrum kaum Bedeutung habe und dass bloss Schulkinder ohne Beeinträchtigungen die Haltestelle «Mittel-

ANZEIGE

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

dorfstrasse» nutzten, zielten ins Leere. So stehe ausser Diskussion, von Menschen mit Beeinträchtigungen zu verlangen, eine andere Haltestelle im Dorfzentrum zu nutzen, weil der gewünschte Zu- oder Ausstieg nicht hindernisfrei sei.

GEEIGNETERE STANDORTE DENKBAR

Es gebe – nur wenige Meter entfernt – zahlreiche geeignetere Standorte für eine behindertengerechte Haltestelle, führte A weiter aus. Wieso müsse zwingend ein Teil seiner Parzelle enteignet werden? Zudem müsste A nun fortan als einziger Grundstückseigentümer im Quartier haltende Busse passieren lassen, bevor er von seinem Privatgrundstück wegfahren könne. Dadurch werde ihm das «Ausfahrtsrecht» auf seiner Parzelle genommen. Und nicht zuletzt fürchtete A, dass die neue Haltestelle Quelle neuer Lärmimmissionen werde.

Kurzum: Die Standortwahl für den Haltestellenbau sei ungeeignet und A im Übermass von negativen Auswirkungen betroffen. Eine andere Ansicht vertrat die Richterschaft: Eine Verschiebung der Haltestelle auf andere Parzellen sei unmöglich; eine besser geeignete Alternative nicht in Sicht. Im Zentrum stehe zudem die Sicherheit von Verkehrsteilnehmenden sowie Fussgängerinnen und Fussgängern, was A

verkenne. Es könne doch nicht angehen, dass plötzlich das Hinterteil von Gelenkbussen, die auf Kreuzungen halten müssen, auf die Strasse ragten, weil A keine Haltestelle auf seinem Grundstück akzeptiere, so die Richterschaft. Weiter seien die Sichtverhältnisse an den Alternativstandorten für Fahrzeuge erheblich eingeschränkt. Die projektierte Haltestelle werde die Zufahrt zur Liegenschaft von A kaum übermässig erschweren, meinten die Gerichte. Schliesslich befinde sich im fraglichen Bereich lediglich eine Sockelmauer und eine Erhöhung des Belags sei möglich.

MINI-ENTEIGNUNG ZUMUTBAR

Weiter prüften die Gerichte, ob der Eingriff in die Eigentumsgarantie für A zumutbar sei, und bejahten die Frage wohl zu dessen Entsetzen. Aus dem in Art. 8 Abs. 2 BV verankerten Diskriminierungsverbot und den Vorgaben des BehiG ergebe sich schliesslich ein gewichtiges öffentliches Interesse an der behindertengerechten Anpassung der Haltestelle. Diesem öffentlichen Interesse stehe zwar das Privatinteresse des Beschwerdeführers am ungeschmälernten Eigentumserhalt entgegen. Ausschlaggebend war für die Gerichte wohl, dass die zu enteignende Fläche lediglich einen Anteil von 1,36 % der 2055 qm grossen Parzelle betraf.

Hinzu komme, dass die umstrittene Fläche wegen der Strassenabstandsbestimmungen bereits heute nur eingeschränkt nutzbar sei. Damit sei das private Interesse von A am Erhalt seines Grundstückanteils gering, so die Gerichte. Dies müsse umso mehr gelten, als bereits heute Busse in der unmittelbaren Umgebung seiner Liegenschaft hielten und die kantonale Fachstelle für Lärmsanierung keinen zusätzlichen Lärm durch den Haltestellenumbau feststellen konnte. Damit hatte A schlechte Karten im Kampf gegen die projektierte Haltestelle «auf seinem Grundstück». Er wird folglich tolerieren müssen, dass vor seiner Immobilie aus künftig auch in ihrer Mobilität beeinträchtigte Menschen den Bus nach Brugg oder Laufenburg problemlos besteigen und dass das Gemeinwesen hierfür 1,36% seiner Grundstücksfläche gegen volle Entschädigung enteignet. ■

¹ SIEHE ETWA URTEIL DES BUNDESGERICHTS 1C_505/2022 VOM 16. JANUAR 2024 E. 5.1.

URTEIL 1C_472/2023 DES BUNDESGERICHTS VOM 3. SEPTEMBER 2024



***SIMON SCHÄDLER**

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

ANZEIGE

Zukunftsfähige Baukultur braucht starke Partner

Holen Sie uns an Ihre Seite!

RENGGLI

HOLZBAU WEISE



Ihre Vision ist unser Ziel – Immobilien mit nachhaltigem Mehrwert. Dafür übernehmen wir als Gesamtdienstleister Verantwortung in allen Projektphasen und garantieren einzigartige Kosten- und Terminalsicherheit bei hoher Qualität.

www.renggli.swiss

MEHR ALS NUR SCHÖN

Wann ist Innenarchitektur nachhaltig? Welche Herausforderungen gilt es bei der Planung zu beachten? Das Kompetenzzentrum für Innenarchitektur der Hochschule Luzern forscht an zukunftsfähigen Lösungen.

TEXT – NICOLE HARTMANN*



Den Baubestand nachhaltig revitalisieren und an die heutigen Bedürfnisse anzupassen ist eine der Hauptaufgaben in der Innenarchitektur.

BILD: CCIA, HSLU

▶ MEHR QUALITÄT IM INNENRAUM

Innenarchitektur ist mehr als schön, denn es geht um vielfältige Aspekte jenseits der rein visuellen Raumqualitäten. Neben der Ästhetik spielen ebenso die Funktionalität und ein tiefes Verständnis für die Bedürfnisse der Nutzenden eine zentrale Rolle. Die sich stetig wandelnde Gesellschaft bringt jedoch zahlreiche Herausforderungen für die Innenarchitektur mit sich. Der demografische Wandel, Veränderungen in den Lebensweisen, technologische Fortschritte, soziale Bedürfnisse und ökologische Anforderungen beeinflussen massgeblich, wie Räume gestaltet und genutzt werden. Eine zukunftsfähige Innenarchitektur muss daher flexibel,

innovativ und nachhaltig sein. Unter dem Fokus der Nachhaltigkeit und mit soliden wissenschaftlichen Methoden erarbeitet das Kompetenzzentrum für Innenarchitektur (CCIA) der Hochschule Luzern deshalb anwendungsorientierte Lösungsansätze für qualitativ hochstehende Innenräume. Wann ist Innenarchitektur jedoch nachhaltig? Und welche Herausforderungen gilt es bei der Planung und Gestaltung von nachhaltigen Innenräumen zukünftig zu beachten?

NACHHALTIGKEIT IN DER INNENARCHITEKTUR

Die Innenarchitektur hat mit ihren eher kurzen Erneuerungszyklen ein enormes Einsparpotenzial. Nebst dem Nachweis

der Energieeffizienz bedingt nachhaltige Gestaltung ein ganzheitliches Verständnis von Umweltschutz, Lebensqualität und kultureller Verantwortung. Die Themen der Nachhaltigkeit können in fünf Kategorien zusammengefasst werden:

1. Langlebigkeit in der Innenarchitektur entsteht durch die Verwendung qualitativ hochwertiger Materialien oder durch die Wiederverwendung von Bauteilen und Materialien. Wenn die Lebensdauer von Innenausbauten verlängert wird, entsteht ein grosses Einsparpotenzial an Ressourcen und Energie. Um eine lange Nutzung von gebauten Räumen zu ermöglichen, braucht es eine prozessorientierte Planung, Gestaltung und Umsetzung. Durch interdisziplinäre und partizipative Methoden können

INNEN- ARCHITEKTUR

In der Schweizer Innenarchitektur zeichnen sich aktuell mehrere Entwicklungen ab, die sowohl traditionelle Handwerkskunst als auch nachhaltige Ansätze vereinen. Ein markanter Trend ist die zunehmende Integration von Naturmaterialien. Holz, Stein und Lehm erleben ein Comeback, da sie nicht nur ästhetisch ansprechend, sondern auch umweltfreundlich sind. Dabei spielt auch die Nachhaltigkeit eine zentrale Rolle: Umweltschonende

Materialien und energieeffiziente Lösungen sind zunehmend gefragt, was den Einsatz von recycelten Materialien und innovativen Isolierungen betrifft. Ein weiterer Trend ist der Fokus auf Modularität und Flexibilität. Durch den Wunsch nach individuell gestaltbaren Räumen setzen viele Architekten auf modulare Möbel und Raumkonzepte, die sich den wechselnden Bedürfnissen der Bewohner anpassen lassen. Auch die Digitalisierung gewinnt in

der Innenarchitektur an Bedeutung. Smarte Technologien wie Beleuchtungssysteme, Raumklima-Regler und Sicherheitsfunktionen werden zunehmend integriert, um den Wohnkomfort zu steigern und gleichzeitig Energie zu sparen. Zudem gewinnt der Minimalismus in der Gestaltung immer mehr an Beliebtheit. Weniger ist mehr – klare Linien, reduzierte Farbpaletten und funktionale Möbel sind typische Merkmale dieses Trends.

DIE FÜNF NACHHALTIGKEITSBEREICHE DER INNENARCHITEKTUR

Quelle: Nicole Hartmann, CCIA, HSLU



ganzheitliche und langlebige Lösungen für die vielseitigen Bedürfnisse und Anforderungen entstehen.

2. Suffizienz ist ein viel diskutierter Faktor in der Nachhaltigkeitsdebatte, der speziell in der Innenarchitektur viele Fragen zu Komfort und Bedürfnissen aufwirft. Eine suffiziente Innenarchitektur geht bewusst mit den Ressourcen wie Material und Raum um. Eine kompakte Raumnutzung minimiert den Materialverbrauch und ist eine energieeffiziente Lösung, um den ökologischen Fussabdruck zu reduzieren. Gute Innenarchitektur bietet trotz dieser Einschränkungen qualitätvolle und lebenswerte Räume. Es gilt die Devise «Weniger ist mehr».

3. Flexibilität ist unabdingbar für die Anpassbarkeit von Räumen an wechselnde Bedürfnisse und Nutzungen. Nachhaltige Innenarchitektur sollte anpassungsfähig und flexibel sein, sodass Räume auf verschiedene Arten genutzt werden können und lange Bestand haben.

4. Bewusstsein über Nachhaltigkeits-themen ist die Grundvoraussetzung für einen achtsamen Umgang mit der Umwelt und den Ressourcen. Die Aufgabe von Innenarchitektinnen und Innenarchitekten ist es, diese Themen in der frühen Konzeptphase einfließen zu lassen. Dabei geht es darum, zukunftsgerichtet zu handeln und eine nachhaltige Baukultur zu fördern.

5. Qualität zeichnet sich einerseits durch die Ästhetik, andererseits durch die Aufenthaltsgüte und somit das Wohlbefin-

den der Nutzenden aus. Beide Aspekte sind entscheidend, damit Räume angenommen, langfristig genutzt werden und schliesslich nachhaltig sind.

WIEDERVERWENDUNG ANSTATT ENTSORGUNG

Die Mehrheit der aktuellen Bautätigkeiten konzentriert sich heutzutage auf das Bauen im Bestand, wo vor allem die Kompetenzen aus der Disziplin der Innenarchitektur zum Tragen kommen. Nebst Themen der bauphysikalischen Sanierung sind die sich verändernden räumlichen Bedürfnisse und ästhetische Ansprüche der zentrale Grund für eine Erneuerung. Dabei sind die verbauten Materialien im Innenraum meist noch nicht am Ende ihrer Lebensdauer angelangt.

Das Resultat davon ist eine Unmenge an hochwertigen Materialien, die in der Baumulde landen. Das Potenzial ist also gross, diese Materialien wiederzuverwenden, Lebenszyklen zu verlängern und damit einen erheblichen Beitrag zur Nachhaltigkeit zu leisten. In der Innenarchitektur gibt es momentan nur wenige realisierte Projekte, welche die Möglichkeiten der Wiederverwendung von Baumaterialien aufzeigen. Ein Team der Hochschule Luzern forscht deshalb nach Strategien der Mehrfachnutzung für verbaute Materialien im Innenraum. Das Konzept des Re-use soll einerseits die Lebensdauer der Materialien verlängern und andererseits einen gestalterischen Mehrwert bieten. In der Praxis

zeigt sich jedoch, dass genau da die grösste Hürde liegt: Der ökologische Mehrwert ist zwar gewünscht, die ästhetische Erscheinung wird jedoch nur bedingt von der Bauherrschaft akzeptiert.

NEUE ÄSTHETIK

Mit der Wiederverwendung von Bauteilen und Materialien ist das Erscheinungsbild der Innenräume stark vom Prinzip «Design follows availability» geprägt. Patinierte Oberflächen und ein Konglomerat unterschiedlicher Materialien bestimmen die Räume und führen zu einer Patchwork-Ästhetik. Diese Gestaltung hat sich visuell als Sinnbild für eine nachhaltige Positionierung etabliert, findet jedoch keine breite Akzeptanz. Die Forschung kann dazu einen Beitrag leisten, indem sie alternative Gestaltungsmethoden aufzeigt und Gestaltungsprozesse entwickelt, welche die Logik der Kreislaufwirtschaft nutzt. Die Strategie der Zweckentfremdung ist dafür ein möglicher Ansatz, um innovative und ästhetisch ansprechende Räume zu gestalten. ■



*NICOLE HARTMANN

Die Autorin ist Innenarchitektin und wissenschaftliche Mitarbeiterin im Kompetenzzentrum für Innenarchitektur der Hochschule Luzern.

ANZEIGE

HESS
IMMO CARE

Portfolio-Management
Verkauf
Bauherrenberatung
Käuferbetreuung

Ihr kompetenter Ansprechpartner für ihre Immobilienanliegen. Kontaktieren Sie uns, wir freuen uns auf Sie.

T +41 79 632 49 42
info@hicnet.ch
www.hicnet.ch



OASE IM HOCHMOOR

In der einmaligen Moorlandschaft oberhalb von Sörenberg wurde ein altes Gasthaus zu einem modernen Bergrestaurant und Hotel umgestaltet.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



Das neue Dreier-Ensemble «Bergwelten Salwideli»: vorne das Gruppenhaus, in der Mitte der Altbau mit Restaurant, Pächterwohnung und 12 Zimmern, hinten der Hotelneubau mit Lobby und 14 neuen Zimmern. BILD: ANGELO ZOPPET-BETSCHART



► SÖRENBERG: FERIENORT IM KANTON LUZERN

Im hinteren Entlebuch liegt die Gemeinde Flühli mit dem Ferien- und Tourismusort Sörenberg. Der Ort gehört zu den Tourismusdestinationen mit den bestbewerteten Ferienwohnungen des Landes, ist aber als grösstes Skigebiet des Kantons wegen der tiefen Lage auch vom starken Schneerückgang in den Wintern der vergangenen zwei Jahrzehnte betroffen.

Aber die Sörenberger haben rechtzeitig auf ihre Trümpfe umgestellt: urtümliche Moorlandschaften in einer einzigartigen Natur und aussergewöhnlichen Tier- und Pflanzenwelt. Nirgends in der Schweiz gibt es so viele national geschützte und urtümliche Moore auf so engem Raum wie im Entlebuch. Und die einmalige Karstlandschaft der Schratteflue ist mit ihrem tiefen Höhlensystem auch national berühmt.

GEMEINNÜTZIGE STIFTUNG RETTET SALWIDELI

Mitten in der grossen Moorlandschaft Salwideli steht westlich von Sörenberg das neu umgebaute und mit einem Neubau ergänzte Hotel und Berggasthaus, nun «Bergwelten Salwideli» genannt. Eine eindrückliche Komposition von alt und neu auf 1350 m ü. M. Der Autor erhielt von der scheidenden UBE-Direktorin den Tipp, dass sich dort oben ein schönes Gebäude mit speziellem Innenausbau aus Holz befindet. Zwei Kilometer vor Sörenberg führt eine relativ schmale Bergstrasse zum «Salwideli». Anna Baumann begrüsst mich im neu gestalteten Berggasthaus.

Die engagierte UBE-Direktorin beginnt mit der «Salwideli»-Geschichte: «Das Berggasthaus war früher ein Ferienheim, also auch ein Ort für Schullager. Bis heute gehört auch ein aktiver Biobau-

ernhof mit «Schlafen im Stroh» ganz in der Nähe dazu.» Schon mehrmals stand die Zukunft des Betriebs in der Schwebe. So auch 1999, als dessen Fortbestands wieder einmal ernsthaft gefährdet war, kaufte die gemeinnützige Messerli Stiftung aus Zürich mit Sitz in Sörenberg das Berggasthaus und den Bauernhof, um diesen einzigartigen Ort nachhaltig neu zu gestalten und finanziell abzusichern. Anna Baumann ergänzt: «Der neue Gebäudekomplex, also die «Bergwelten Salwideli», ist vieles zugleich: ein moderner und trotzdem traditioneller auf die Umgebung und Landschaft bestens abgestimmter Berggasthof mit einem kleinen Hideaways Hotel, ein Ausflugsziel für Sport- und Naturbegeisterte – sowohl im Winter als auch im Sommer und Herbst.»

GELUNGENE KOMPOSITION ZWISCHEN ALT UND NEU

Das alte Berggasthaus aus dem Jahr 1940 wurde während der letzten zwei Jahre umgebaut und mit einem modernen Anbau erweitert. Regionalität war ein zentrales Thema: So stammt das meiste Holz aus drei benachbarten Wäldern. Bei der Gestaltung des neuen Anbaus bedienten sich die Architekten an Bau- und

ANZEIGE



WWW.SIMULATION.SOLAR

Simulation und Gutachten für Blendung, Beschattung, Tageslicht



Blick in die neue Hotellobby mit Réception. Auch hier ist alles aus gediegenem Weisstannen- und Eschenholz – mit Ausnahme des Steinplattenbodens.

BILD: UBE ENTLERBUCH



ditionen des Alpenraums. Der mächtige kristalline, leicht abgeschrägte Kubus war Vorbild für Form und Ausdruck. Der vier- bis fünfgeschossige Neubau ist mit mehr als 18 000 leicht rautenförmigen Schindeln sozusagen als «Nurdach»-Fassade eingekleidet. Die drei auf einem Massivbau-Sockelgeschoss aufgebauten Obergeschosse bestehen aus einem Holztragwerk. Der Baukörper verjüngt sich nach oben hin und ein sanft geneigtes Pultdach schliesst den neuen Anbau ab. Die dauerhafte, silbrig glänzende Patina hat sich bereits bestens in die umliegende Moor- und Karstlandschaft integriert.

In den bestehenden Gebäuden waren Umstrukturierungsmassnahmen notwendig. So wurde der Haupteingang in den neuen Anbau verlegt, die Restaurantterrasse verbreitert und die Aussenanlage mit Grünflächen ergänzt. Anna Baumann führt den Autor durch den dezent umgebauten Gebäudekomplex – eine bestens gelungene Symbiose von traditionell und modern. «Die ankommenden Gäste und Besucher sollen sich in der neuen Lobby gleich von Anfang an wohlfühlen und sich gut informieren können. Dazu wurde das schweizweit einmalige, detailreiche Massiv-Holz-Relief



Multifunktionaler Speise- und Versammlungsraum, ganz in Holz, mit einer schlichten Farbgestaltung. BILD: UBE ENTLERBUCH

mit Partnern entwickelt, Velvet mit Touchscreen geschaffen.» Das engagierte und hochmotivierte Betreiberpaar Carolina Rüegg und Luzi Tischhauser kommt dazu. Sie war 13 Jahre lang Tourismusdirektorin von Sörenberg, er ein national bekannter Tourismusfachmann aus dem Bündnerland und zusätzlich Vermittler und Verkäufer von Ferienwohnungen.

AUSDRUCKSSTARKE INNEN-ARCHITEKTUR AUS HOLZ

«Wir waren von Anfang an und sehr früh in das Projekt involviert und konnten so unsere Wünsche und Bedürfnisse mitbringen. Denn das Haus hat uns gefunden», erklärt Carolina Rüegg und fährt fort: «Die Planer wollten anfänglich keine Réception. Wir konnten sie doch rasch von deren zwingender Notwendigkeit überzeugen.» Auch Anna Baumann war schon früh mit den Bauabsichten der Stiftung aufgrund ihrer früheren Beziehungen als Goldauer Tierpark-Direktorin involviert. Das Gastgeberpaar betreut nun seit bald einem Jahr das schmucke neue Restaurant mit einem multifunktionalen Saal und den 26 Zimmern. Davon sechs Einzel-, 18 Doppel- und ein Familienzimmer sowie als Highlight die Suite «himu» im obersten Geschoss des neuen Anbaus mit wunderbaren Bezügen zur umgebenden phantastischen Landschaft. Im einfachen, dezenten Farbkonzept dominiert hauptsächlich ein-

heimisches Holz mit passenden Beleuchtungskörpern und Vorhängen.

Jedes Zimmer trägt einen einheimischen Dialekt-Namen. Das Restaurant hat 120 Plätze und auf der Aussenterrasse weitere 50. Traditionelle einfache Kassettendecken in der Lobby und im Restaurant geben den Räumen eine innere Ordnung und Behaglichkeit. Auch Tische und Stühle sind schlicht und funktionell aus massivem Eschen- und Weisstannenh Holz gefertigt und fügen sich gut ins Raumkonzept ein. Allerdings hätten da und dort etwas andere, farblich ergänzende Materialien in der Innenraumgestaltung Platz gehabt. Im ganzen Innern und vor allem in den Gästezimmern spielt einheimisches Weisstannenh Holz die Hauptrolle. Auch die Bäder und Schränke sind aus Holz gefertigt, und die tiefen Fenster ermöglichen einen einzigartigen Blick in die Natur. Alle bestehenden Räume der Altbauten wurden mit Teppichen mittels raffinierter Farbwahl umgestaltet und bilden so ein gleichwertiges Pendant zum neuen Anbau. In dessen Sockelgeschoss dominieren Granitbodenplatten und verputzte Massivwände. ■



*ANGELO ZOPPET-BETSCHART

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

SPIEL VON LICHT UND SCHATTEN

Die neue Geschäftsstelle der Raiffeisenbank Kőniz verbindet innovative Holzlösungen mit einem durchdachten Raumkonzept. TEXT – JAN RÖTHLISBERGER*



Der Kundenraum der neuen Geschäftsstelle im Zentrum von Kőniz ist als Begegnungs- und Beratungszone ausgestaltet. BILDER: DAMIAN POFFET

▶ HOLZ ALS GESTALTUNGSELEMENT

Mit der neuen Geschäftsstelle im Herzen von Kőniz wurde ein Raum geschaffen, der Funktionalität und Atmosphäre nahtlos miteinander verbindet. Das preisgekrőnte Architekturprojekt «Raumkontinuum», das von Rykart Architekten entworfen wurde, besetzt den öffentlichen Sockel eines Neubaus und setzt durch den Einsatz von Holz als prägendes Gestaltungselement neue Massstäbe im Bankensektor. Rőthlisberger Innenausbau war massgeblich an der Umsetzung beteiligt und schuf mit innovativen Holzlösungen ein Ambiente, das sowohl funktional als auch ästhetisch überzeugt.

EINLADENDE ATMOSPHÄRE DANK HOLZLAMELLEN

Der Kundenraum, gestaltet als offene Beratungs- und Begegnungszone, empfängt die Besucher mit Wänden aus warmem Eichenholz. Die in den Raum reichende Verkleidung aus Eichenlamellen verleiht dem Raum einen hohen Wiedererkennungswert. Das subtile, vertikale Wellenspiel der Lamellen entsteht durch Verspannung mittels Gewindestangen und schafft ein harmonisches Zusammenspiel von Licht und Schatten. Die zurückversetzte LED-Beleuchtung hebt dieses Spiel hervor und sorgt für eine einladende Atmosphäre.

FUNKTIONALITÄT TRIFFT AUF ÄSTHETIK

Die Wandverkleidung ist nicht nur ein ästhetisches Statement, sondern erfüllt eine Vielzahl an Funktionen: Akustikdämmung, Beleuchtung, technische Lei-



tungsführung sowie Sichtschutz sind in das Design integriert. Trotz begrenzter Fläche wirkt der Raum grosszügig und offen. Türen und Möbeleinbauten fügen sich unauffällig in das Wandbild ein, während Monitore und Automaten flächenbündig eingelassen sind, was für eine klare und ruhige Raumwirkung sorgt.

VIELSEITIGE NUTZUNG UND DURCHDACHTE DETAILS

Ein Highlight der Raumgestaltung ist die flexible Nutzbarkeit des Raumes. Die verschiebbaren Desks aus Holz ermöglichen es, den Raum bei Bedarf in eine Eventfläche umzuwandeln. Im Bereich der gläsernen Sitzungszimmer fungieren die Lamellenwände als transparenter hölzerner Vorhang, der Privatsphäre bietet und zugleich Offenheit ausstrahlt. Auch die Versorgungselemente für Kunden – wie Kühlschränke und Kaffeezubereitung – sind im Holzkern dezent integriert.

PRÄZISE UMSETZUNG UND HÖCHSTE HANDWERKSKUNST

Bereits im Wettbewerb wurde die Holzlamellenwand als zentrales, tragendes Element konzipiert. Während der Planungsphase wurden Eins-zu-eins-Modelle und Beleuchtungssimulationen erstellt, um die ideale Wirkung zu erzielen. Akustikpaneele hinter



**DAS KONZEPT
VON RYKART
ARCHitekten
ERMÖGLICHTE
ES UNS, DAS
POTENZIAL
DES HOLZES
VOLL AUSZU-
SCHÖPFEN.**



JAN RÖTHLISBERGER,
RÖTHLISBERGER
INNENAUSBAU

den Lamellen tragen zur angenehmen Raumakustik bei, und die Wandverkleidung ermöglicht eine unsichtbare Leitungsführung. Jedes Detail wurde mit höchster Präzision umgesetzt, um die architektonische Vision des «Raumkontinuums» zu verwirklichen und die multifunktionalen Anforderungen des Raumes zu erfüllen.

IDENTITÄTSSTIFTENDER ORT DER BEGEGNUNG

Mit der neuen Geschäftsstelle der Raiffeisenbank Köniz ist ein Raum entstanden, der Identität stiftet und die Philosophie der Bank erlebbar macht. Röthlisberger Innenausbau hat mit der handwerklichen Präzision und der Liebe zum Detail einen Raum geschaffen, der sowohl architektonische als auch funktionale Anforderungen erfüllt und Besuchern einen einladenden Ort der Begegnung bietet. Dieser Innenausbau beweist, wie moderner Holzbau im öffentlichen Raum wirken kann: ästhetisch, funktional und nachhaltig. ■



Durch das subtile Wellenspiel der Lamellen und den warmen Ton des Eichenholzes erhalten die verkleideten Wände einen Ausdruck von hohem Wiedererkennungswert.



***JAN RÖTHLISBERGER**

Der Autor leitet die Röthlisberger Schreinerei AG, die auf Projekte mit Fokus auf Design und Engineering spezialisiert ist. www.ro.com.

PROJEKTDATEN

Projekt: Geschäftsstelle Raiffeisenbank Köniz
 Bauherrschaft: Raiffeisenbank, Köniz
 Architektur/Planung: Rykart Architekten AG, Liebfeld
 Umsetzung: Röthlisberger Innenausbau, Muri-Gümligen

ANZEIGE

KKL Luzern | 14.–16. Februar 2025

BAUTRENDS & ENERGIE

80 Aussteller
 Messe und Vorträge
 für Bauen, Sanieren
 und Energie



HIER DEIN
 GRATIS-TICKET

bauen + wohnen
 KKL LUZERN

Bild: freshhaus

ZWEI BEREICHE, IN DENEN ES ZU PUNKTEN GILT

Während der Online-Veranstaltung «Mobilität beim SNBS» gaben die SNBS-Projektleiterin Angela Birchler und der Mobilitätsberater Daniel Hirzel Einblicke und Tipps, wie beim SNBS-Hochbau und in Bezug auf SNBS-Areale bei der Mobilität gepunktet werden kann. Die Veranstaltung kann auf den Social-Media-Kanälen gestreamt werden.

Basiskurs
SNBS-Hochbau,
6. Februar 2025,
St. Gallen
snbs-hochbau.ch



Für die volle Punktzahl muss die Ladeinfrastruktur bidirektionale Ladeströme unterstützen. Bild: sun2wheel

Gesamthalt haben sieben Kriterien des SNBS-Kriterienbeschreibs einen direkten Bezug zur Mobilität. Dabei werden beim Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz SNBS Themen wie die Erreichbarkeit, hindernisfreies Bauen, der Zugang und die Erschliessung des Areals, die Sicherheit, aber auch Treibhausgasemissionen in Bezug auf die Mobilität behandelt. An der Online-Veranstaltung lag der Schwerpunkt auf zwei weiteren Kriterien: Die Mobilitätsmassnahmen und die Elektromobilität.

Das Kriterium bezüglich der Anzahl Parkplätze

«Beim Wohnen werden die Anforderungen strenger, je näher das Gebäude oder das Areal zur Kernstadt liegt», erklärt Angela Birchler, Projektleiterin SNBS der Zertifizierungsorganisation SNBS, eingangs ihres Inputs. Andererseits sollen, je mehr Langsamverkehr zur Verfügung steht und je besser die ÖV-Anbindung ist, weniger Parkplätze angeboten werden. Für die Beurteilung der Anzahl Parkplätze, sind im Wohnbereich drei Werte notwendig.

Veranstaltungshinweis: 16. Januar 2025, 11.45 bis 12.15 Uhr, Zürich Oerlikon, Halle 622

Panelbeitrag IMMO25: «Innovative Bauprojekte: Kostentreiber oder Chance für die Zukunft?»

Führen innovative Ansätze im Bauwesen tatsächlich zu höheren Kosten oder können sie langfristig zur Kostensenkung beitragen? Expertinnen und Experten diskutieren die wirtschaftlichen Auswirkungen von kreativen Bauprojekten und neuen Technologien.

Teilnehmende

- Christian Stünzi, Zertifizierungsorganisation SNBS (Moderation)
- Pirmin Jung, Leader Führungsteam, Primin Jung Schweiz AG
- Andreas Meyer Primavesi, Geschäftsleiter, Minergie
- Susanne Schmid, Mitglied der Geschäftsführung, Baumschlager Eberle Architekten

Einerseits die Anzahl der Parkplätze für die Bewohnenden, die Anzahl Wohnungen und der Raumtyp, sprich wie weit der SNBS-Hochbau oder das SNBS-Areal vom Stadtkern entfernt liegt. Daniel Hirzel, Mobilitätsberater und Projektleiter der PLANAR AG für Raumentwicklung, geht bei seinem Inputreferat noch detaillierter darauf ein und macht Beispiele: Für ein Gebäude, das in der Agglomeration liegt, gibt es bei einem Parkplatzwert von unter 0,8 Parkplätzen pro Wohnung beim Raumtyp Agglomeration zwei Punkte, ein Wert von 0,8 bis 1 einen Punkt, was über 1,0 liegt, ergibt keine Punkte mehr für diese Messgrösse. Auch bezüglich der Veloabstellplätze gibt es Vorgaben: «Bei den Veloabstellplätzen sind die Anforderungen direkt im Kriterienbeschrieb einsehbar, während bei den PW-Parkplätzen die Normen konsultiert werden müssen», so Daniel Hirzel.

«Uptown Basel» ein Vorzeigebispiel in Sachen E-Mobilität

Die Anforderungen bei der Elektromobilität sind beim SNBS-Areal leicht höher als beim SNBS-Hochbau. Für die volle Punktzahl müssen neben der Ladeinfrastruktur für den motorisierten Individualverkehr und der Elektromobilität beim langsamen Individualverkehr auch die Anforderungen an die bidirektionale Ladeinfrastruktur erfüllt sein. Aktuell gibt es noch viele ungeklärte Themen rund um das bidirektionale Laden, sei es technischer oder rechtlicher Natur. Uptown Basel ist eine der wenigen Standorte, die dieses Kriterium bei sich auf dem Gelände umsetzt. «Uptown» hat auf seinem 70 000 Quadratmetern grossen Entwicklungs- und Produktionsstandort in Arlesheim 14 22-Kilowatt-Ladestationen, fünf bidirektionale Ladestationen und zwei Gleichstrom-Ladestationen mit 64 Kilowatt, sowie öffentliche E-Mobility-Ladestationen. Die Photovoltaik-Anlage liefert CO₂-neutralen Strom für das Gebäude und die Elektromobilität.

Die Anzahl SNBS-Areale nimmt zu

Das SNBS-Areal ist noch ein junges Label, erfreut sich aber dank seiner individuellen Schwerpunktsetzung, bei dem die nötigen Punkte aus den 35 Kriterien zusammengestellt werden können, einer grossen Beliebtheit. Obwohl es das Label erst seit einem Jahr gibt, sind aktuell bereits zwei SNBS-Areale definitiv zertifiziert, drei vorzertifiziert und zwei in Prüfung.

Zur Online-Veranstaltung



Zertifizierungsorganisation SNBS
Bäumleingasse 22
4051 Basel
061 205 25 40
www.snbs-hochbau.ch



mettler

entwickelt **KUBIK St. Gallen**

KUBIK – St. Gallen: Ihr Raum für Innovation und Wachstum!

Das KUBIK-Areal in St. Gallen lädt neue Nutzerinnen und Nutzer ein, Teil eines dynamischen Umfelds zu werden. Eingebettet zwischen der Sportanlage Espenmoos und dem Bahnhof St. Fiden, bieten sechs bestehende Gebäude sowie ein geplanter Neubau über 16.000 m² an modernen Büro-, Gewerbe- und Lagerflächen. Hohe Räume mit bis zu 7 Meter und beeindruckende Traglasten bis zu 10.000 kg/m² sind ideal für vielfältige Nutzungsmöglichkeiten.

Entdecken Sie die Flexibilität und den industriellen Charme unserer Mietoptionen und sichern Sie sich Ihre Chance, Teil dieses zukunftsorientierten Arealkomplexes zu werden. Seien Sie dabei, wenn sich das KUBIK weiterentwickelt und neue Perspektiven eröffnet!



Weitere Informationen zum KUBIK
finden Sie unter: kubik.sg



INTUITION ODER ALGORITHMEN?

Kann künstliche Intelligenz (KI) den Wert von Immobilien präziser einschätzen als ein erfahrener Gutachter? Der Erfahrungsaustausch der Bewertungsexperten beleuchtet, welche Chancen und Risiken sich durch den KI-Einsatz ergeben.

TEXT – STEPHAN WEGELIN*



Gegenwärtig ist die KI uns ein Hilfsmittel und (noch) kein Ersatz für menschliches Denken.

BILD: 123RF.COM

► DER MARKT IM WANDEL

Mit den steigenden Immobilienpreisen in der Schweiz wird die Frage nach effizienten Bewertungslösungen dringlich. Hier setzten Schweizer Unternehmungen wie Fahrländer Partner oder Price Hubble an, welche KI-Modelle entwickeln und Bewertungen digitalisieren. Durch den Abgleich von Preisdaten, Marktentwicklungen und Vergleichen ähnlicher Objekte kann das System in kürzester Zeit Preisschätzungen abgeben. Allerdings bleibt die Frage nach der Präzision: Kann eine Maschine die Unterschiede zwischen einer gepflegten Altbauwohnung in der Zürcher Altstadt und einem modernen Loft am See wirklich erkennen? Ein Besuch des Hauses, die Haptik des Objektes, das Feeling des Quartiers und viele visuelle Details gehen in der rein datenbasierten KI-Bewertung zwangsläufig verloren – zumindest heute noch. Darin sind sich die anwesenden Experten einig.

MENSCH ALS ENTSCHEIDENDER FAKTOR

Die Frage, ob KI den Menschen bei der Immobilienbewertung ablösen kann, wird hitzig diskutiert. Ein erfahrener Gutachter bringt über Jahre hinweg angeeignetes Wissen ein, von den typischen baulichen Eigenheiten bis hin zur Mikrolage eines Quartiers. Diese Aspekte lassen sich von einem Algorithmus nur schwer fassen. Während die KI bestimmte Faktoren wie Quadratmeterpreise oder Trends am Markt in Sekundenschnelle auswertet, bleibt sie bei komplexeren Einflüssen wie dem sozialen Umfeld, dem städtischen Lärm oder den Lichtverhältnissen eines Hauses blind.

Studien zeigen, dass KI in standardisierten Bereichen präzise Resultate erzielen kann. Laut einer Untersuchung aus Deutschland schwanken die Resultate jedoch stark, wenn sich Objekte deutlich voneinander unterscheiden. Menschliche Gutachter, die

mit der Region vertraut sind, können feinere Details erfassen und so auch die viel zitierten «weichen» Faktoren einer Immobilie in ihre Bewertung miteinbeziehen. Eine Maschine mag schnell arbeiten, doch der Wert einer langjährigen Berufserfahrung, insbesondere in einem Markt mit lokalen Besonderheiten wie beispielsweise der Schweiz, bleibt entscheidend.

HOMOGENISIERUNG DER BEWERTUNGEN

Mit der zunehmenden Nutzung von KI steigt die Sorge, dass Bewertungen standardisiert und einzigartige Objekte als «normale Immobilien» behandelt werden. Eine Studie des Fraunhofer Instituts in Deutschland zeigt auf, dass KI-Modelle in ähnlich strukturierten Wohnvierteln fast identische Bewertungen erstellten – unabhängig von der individuellen Beschaffenheit der Objekte. Dies führt zu einer Art «Normierung» der Preise und nimmt Immobilien den in-

dividuellen Charakter. Gerade für die Schweiz, deren Immobilienmarkt von starker Diversität geprägt ist, stellt dies eine Herausforderung dar.

MANIPULATIONS-GEFAHR – WER STEUERT DIE KI?

Eines der grössten Risiken bei der Nutzung von KI ist die Möglichkeit zur Manipulation.

Dies zeigt der Fall des US-amerikanischen Immobilienportals Zillow: Ihr KI-basiertes Bewertungstool «Zestimate» war anfällig für sogenannte «optimierte» Informationen und Bilder. Durch geschönte Angaben konnten Eigentümer und Makler die KI-Bewertungen systematisch in die Höhe treiben. Laut Bloomberg führte dies zu einer Reihe falscher Preisschätzungen, die schliesslich sogar Zillows Geschäftsergebnisse beeinträchtigten. Der Fall verdeutlicht, dass auch im Schweizer Markt Vorsicht geboten ist, weil eine unkritische Anwendung von KI-basierter Immobilienbewertung Türen für Verzerrungen und Preismanipulationen öffnet.

KI VERSUS BERUFSEXPERIENZ

Die Zürcher Firma Wüest Partner hat daher eine hybride Lösung entwickelt, die KI mit menschlichem Fachwissen kombiniert. Durch das Einbringen von Expertise und regionaler Kenntnis kann Wüest Partner eigene Einschätzungen präzisieren und schneller auf Marktentwicklungen reagieren. Kritiker warnen jedoch davor, dass KI allein nur vergangenheitsbasierte Daten analysieren kann. Laut der Zeitschrift Immobilienbusiness sowie SVIT- und SIV-Bewertern tendiert die KI dazu, bekannte Trends fortzuführen und passt ihre Schätzungen

nur mit Verzögerung an neue Marktsituationen an, im Gegensatz zu erfahrenen Gutachtern, welche Entwicklungen frühzeitig interpretieren.

VIRTUELLE BESICHTIGUNG PER DROHNE

Ein besonders innovativer Einsatz von KI ist die virtuelle Besichtigung mittels Drohnen. Diese Technik wird in der Schweiz bereits getestet und erlaubt es potenziellen Käufern, Immobilien aus der Ferne zu betrachten. Doch die Technik hat ihre Grenzen: Laut Expertenrunde bleibt die menschliche Erfahrung – das Gefühl des Raumklimas, die

akustische Umgebung und das Haptische des Quartiers – unersetzbar.

WER HAFTET FÜR FEHLBEWERTUNGEN?

Ein zunehmend diskutierter Punkt ist die Verantwortung bei KI-basierten Fehlbewertungen. Da künstliche Intelligenz durch Algorithmen gelenkt wird, stellt sich die Frage: Wer haftet, wenn der Algorithmus irrt? In der Schweiz sind diesbezüglich noch keine klaren Regelungen getroffen, was bei Fachleuten für Verunsicherung sorgt. Ein Vorfall aus den USA zeigt, wie teuer Fehler bei

der KI-Bewertung werden können: Das Immobilienportal Zillow musste sein Tool «Zestimate» nach kostspieligen Fehlbewertungen zurückziehen, die zu Verlusten im Millionenbereich führten.

FAZIT: HILFSMITTEL, ABER (NOCH) KEIN ERSATZ

Künstliche Intelligenz kann trotz aller technologischen Fortschritte den erfahrenen Gutachter (noch) nicht ersetzen. Besonders in der Schweiz, wo Immobilien unterschiedlichster Art koexistieren, bleibt die menschliche Einschätzung von Faktoren wie

Umgebung und Atmosphäre unerlässlich. KI ist ein wertvolles Werkzeug, das die Bewertung unterstützt, aber noch keine vollumfängliche Lösung bietet. Die Zukunft könnte in der Kombination von KI und menschlicher Expertise liegen, um die besten Ergebnisse zu erzielen. ■



***STEPHAN WEGELIN**

Der Autor ist SVIT-Bewerter und ERFA-Moderator.

ANZEIGE

CREDIWEB

VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE

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

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

Lugano

info@lugano.creditreform.ch

St. Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

Creditreform

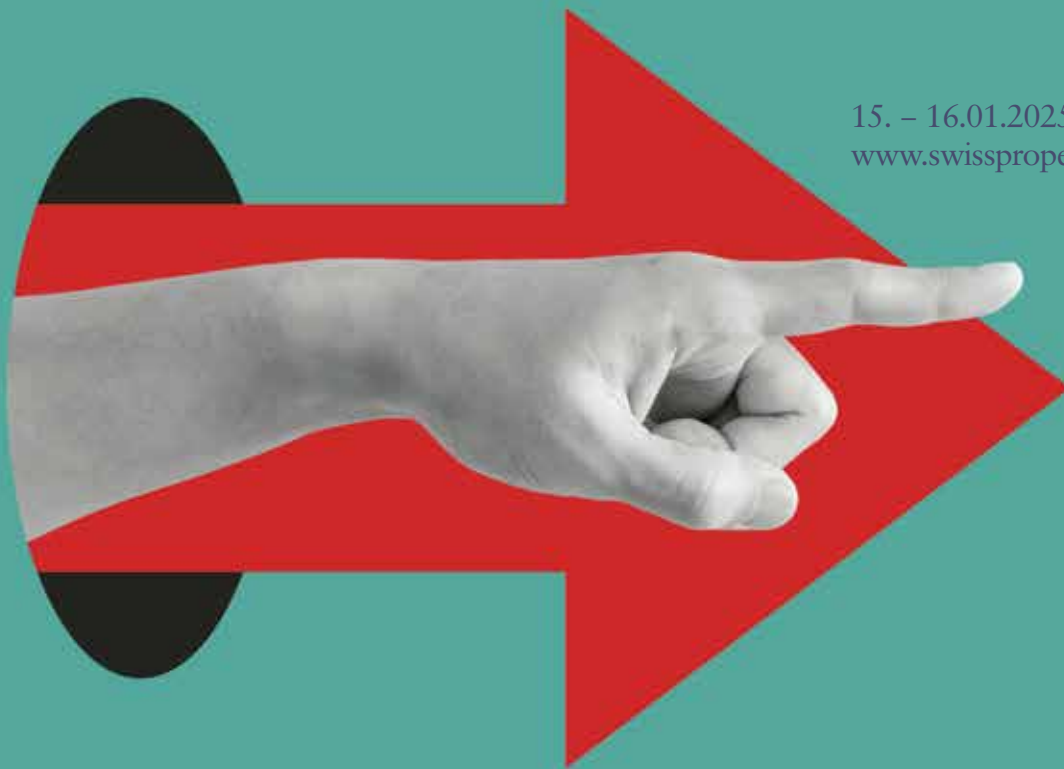
IMMO²⁵

The Swiss Property Fair
15. – 16.01.2025
Zürich

Die Schweizer Immobilienmesse für Investoren

Man soll ja nur da investieren, wo man sich auskennt

15. – 16.01.2025, 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

SEMINARE UND WEITERBILDUNGEN

SEMINAR LEADERSHIP & MANAGEMENT EXCELLENCE JAN – APR 2025

INHALT

Dieser Kurs bietet eine einzigartige Gelegenheit, die Verbindung zwischen menschlicher Dynamik und unternehmerischem Erfolg in der Immobilienbranche zu verstehen. Ob Sie bereits eine Führungsposition auf Geschäfts- oder Abteilungsebene innehaben oder sich konkret darauf vorbereiten – Sie werden modernste Leadership- und Management-Ansätze anhand konkreter Fallstudien kennenlernen und direkt anwenden. Nutzen Sie zudem die Networking-Möglichkeiten, um wertvolle Kontakte in der Branche zu knüpfen. Investieren Sie in Ihre berufliche Zukunft und nehmen Sie an diesem wegweisenden Kurs teil, um Ihre Führungskompetenzen auf ein neues Niveau zu heben.

ZIELPUBLIKUM

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

REFERENTEN

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

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

ORT / DATUM

SVIT School AG
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

23. Januar 2025 – 12. April 2025

Die genauen Kursdaten/-zeiten finden Sie auf unserer Homepage.

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 2360.– (SVIT-Mitglieder)
Fr. 2780.– (übrige Teilnehmende)
inkl. Seminarunterlagen

SEMINAR KI IN DER IMMOBILIEN- ENTWICKLUNG 03. FEBRUAR 2025

INHALT

Dieses Seminar stellt die transformative Kraft der künstlichen Intelligenz (KI) im Immobiliensektor dar und betont die praktische Anwendung der generativen künstlichen Intelligenz. Die Teilnehmenden werden sich mit Themen wie Anwendungsmöglichkeiten der KI in der Immobilienentwicklung, Immobilienmarktanalyse und Immobilienvermarktung beschäftigen. Zusätzlich werden sie im Rahmen einer praktischen Übung das Potenzial von KI gegenüber dem Menschen evaluieren. Das Seminar zielt darauf ab, wie KI-Technologien die Immobilienpraktiken revolutionieren können. Der Seminartag wurde in Zusammenarbeit mit Dr. Andrea Gonzalez entwickelt, welche Vorlesungen über Immobilienentwicklung und künstliche Intelligenz an der ETH hält und zudem als Postdoktorandin in Data Science und künstlicher Intelligenz an der Universität Liechtenstein tätig ist. Im Seminar werden die Grundlagen der KI in der Immobilienentwicklung vermittelt, die Vorteile und Limitationen der KI-Anwendungen beleuchtet sowie verschiedene KI-gestützte Programme für diesen Bereich betrachtet.

ZIELPUBLIKUM

Personen aus der Immobilienwirtschaft, die sich für die Verknüpfung zwischen Immobilien und KI interessieren, unabhängig vom Kenntnisstand bezüglich KI oder Immobilienentwicklung.

REFERENTIN

Dr. Andrea Gonzalez
Uster AG, Leiterin Immobilienentwicklung & Architektur; ETH Zürich, Postdoc Immobilienentwicklung; Universität Liechtenstein, Postdoc Immobilienentwicklung & Data Science

ORT / DATUM

Renaissance Tower Hotel Zürich
Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich

03. Februar 2025, 09.00–17.00 Uhr

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 783.– (SVIT-Mitglieder)
Fr. 972.– (übrige Teilnehmende)
inkl. Seminarunterlagen, Pausenverpflegung und Mittagessen

SEMINAR MIETZINSINKASSO 13. MAI 2025

INHALT

Die rechtlichen Grundlagen aus dem OR und SchKG, insbesondere der Zahlungsverzug des Mieters, das Betreibungsverfahren, das Retentionsverfahren und die Ausweisung von Mietern werden aufgefrischt. Anhand von konkreten Fällen werden Lösungen skizziert und diskutiert.

ZIEL

Sie können ausstehende Mietzinse bei Wohn- und Geschäftsräumlichkeiten im Rahmen der gesetzlichen Gegebenheiten erfolgreich einfordern. Die Dokumente des Betreibungsamts verstehen Sie voll und ganz und können sie richtig interpretieren.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter, welche sich im Alltag mit dem Mietzinsinkasso befassen oder sich künftig damit auseinandersetzen müssen.

REFERENT

Oliver Pfizenmayer, Stadttammann,
Betreibungsamt Winterthur-Stadt,
Dozent beim SVIT Zürich

ORT / DATUM

Holiday Inn Zürich Messe
Wallisellenstrasse 48, 8050 Zürich

13. Mai 2025, 09.00–17.15 Uhr

KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 783.– (SVIT-Mitglieder)
Fr. 972.– (übrige Teilnehmende)
inkl. Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen

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

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

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

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

BERUFSBILDUNGS- ANGEBOTE DES SVIT

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

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

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER / IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT AARGAU

11.02.2025–23.09.2025
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–11.35/12.45/
14.10 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

12.02.2025–04.02.2026
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

10.09.2025–16.09.2026
Mittwoch, 16.15–20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

07.01.2025–30.11.2025
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
Akademie St. Gallen
11.08.2025–31.03.2026
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
Akademie St. Gallen
11.08.2025–26.03.2026
Montag und Donnerstag,
18.15–21.30 Uhr
BZBS Weiterbildung Buchs

SVIT ZÜRICH

06.01.2025–27.10.2025
Montag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon
04.03.2025–16.12.2025
Dienstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon
18.08.2025–29.05.2026
Montag und Freitag,
18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE

ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

12.08.2025–15.11.2025
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–11.35/12.25/
15.15 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

12.02.2025–10.09.2025
Mittwoch, 08.15–11.45 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

28.04.2025–24.09.2025
Montag, 18.00–20.30 Uhr
Samstag, 08.30–12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

07.01.2025–31.05.2025
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
Akademie St. Gallen
11.08.2025–28.11.2025
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
Akademie St. Gallen

SVIT SOLOTHURN

18.02.2025–03.07.2025
Dienstag, 18.00–20.30 Uhr
3–5 Donnerstage, 18.00–20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

10.03.2025–07.07.2025
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

13.03.2025–14.08.2025
Donnerstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT BERN

03.03.2025–16.06.2025
Montag, 17.45–21.00 Uhr
Samstag, 08.30–12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

28.02.2025–18.07.2025
Freitag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon
28.08.2025–18.12.2025
Donnerstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG STOCK- WERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

28.06.2025–09.09.2025
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–10.45/11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

22.10.2025–12.11.2025
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

24.04.2025–03.07.2025
Donnerstag, 18.00–20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

21.01.2025–27.02.2025
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
Akademie St. Gallen
03.06.2025–03.07.2025
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
Akademie St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

06.01.2025–17.02.2025
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

12.03.2025–07.05.2025
Mittwoch, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

Modul 1: 10.05./13.05./20.05./
27.05./03.06./10.06./21.06.2025
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–12.25/14.10 Uhr
Modul 2: 24.06.2025–23.09.2025
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–10.45 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 19./26.11.2025
Mittwoch, 08.30–11.45 Uhr
Modul 1: 03./10.12.2025
Mittwoch, 08.30–16.00 Uhr
Modul 2: 17.12.2025/07.01.2026
Mittwoch, 08.30–11.45 Uhr
Modul 2: 14. und 21.01.2026
Mittwoch, 08.30–16.00 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

Modul 1: 24.02.2025–29.04.2025
Modul 2: 06.05.2025–01.07.2025
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

04.03.2025–12.06.2025
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
Akademie St. Gallen
12.08.2025–30.11.2025
Dienstag und Donnerstag,
18.00–20.30 Uhr
Akademie St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 18.08.2025–17.09.2025
Modul 2: 13.10.2025–17.11.2025
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

08.05.2025–30.10.2025
Donnerstag, 18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

14.10.2025–11.12.2025
Dienstag und Donnerstag,
17.45–21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

22.08.2025–05.12.2025
Freitag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

COURS EN SUISSE ROMANDE

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

3 x par an: début du cours en février
et en août à Lausanne et en novem-
bre à Genève

CERTIFICAT EN COURTAGE IMMOBILIER

1 x par an: début du cours en
novembre, Lausanne

CERTIFICAT EN GESTION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

1 x par an: début du cours en août,
Lausanne

CERTIFICAT DE MISE EN VALEUR LOCATIVE

1 x par an: début du cours en mars,
Lausanne

CERTIFICAT DE SPÉCIA- LISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

1 x par an: début du cours en août,
Lausanne

OBJECTIF NET ZÉRO

1 x par an: début du cours en août,
Lausanne

FINANCEMENT IMMOBILIER

1 x par an: début du cours en mars,
Lausanne

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

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

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

LEHRGANG BEWERTUNG FA

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

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

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

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

Durchführung jährlich in Zürich und alle zwei Jahre ab 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

NEU! STOCKWERKEIGEN- TUM-SPEZIALIST / IN SVIT

Jährlicher Start im September in Zürich
Dauer: 5 Monate

CAS IMMOBILIEN-BUCH- HALTUNG

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

BACHELOR OF ARTS IMMOBILIENWIRT- SCHAFT/REAL ESTATE

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

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

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

DEUTSCHSCHWEIZ

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

WESTSCHWEIZ

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

TESSIN

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

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und 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:
Marc Berger
SVIT Graubünden
Bahnhofstrasse 8, 7001 Chur
T 081 257 00 05; F 081 257 00 01
svit-graubuenden@svit.ch

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

HILFT BIM BAUSCHÄDEN ZU REDUZIEREN?

Bauschäden gehören nach wie vor zum Alltag der Bauherrenberater. Am letzten Lunchgespräch der KUB wurde darüber diskutiert, ob neue Methoden Abhilfe schaffen könnten.

TEXT – RETO WESTERMANN*



René Graf führte die Bauherrenberater kurz und prägnant ins Thema ein.
BILDER: RETO WESTERMANN



Anschliessend wurde in kleinen Gruppen debattiert.

► BAUSCHÄDEN SIND LEIDER ALLTAG

In der Schweiz wird so viel gebaut wie kaum je zuvor, dabei geht leider auch einiges schief. Die Kosten für Baumängel und Bauschäden gehen jedes Jahr in die Milliarden. Auf der anderen Seite werden aktuell neue Formen der Zusammenarbeit und Methoden für die Bauplanung in der Branche propagiert. So beispielsweise die Planung am virtuellen Zwilling des künftigen Gebäudes mit Hilfe von Building Information Modeling (BIM) oder die Zusammenarbeit mit ausgewählten Unternehmen bereits ab der Planungsphase – auch als Design-Build bekannt. Mit

Letzterem soll die klassische Abwicklung mit der Bieterphase, wo oft nur der Preis, aber nicht die Qualität der Arbeit zählt, abgelöst werden. «Für uns Bauherrenberater, die im Alltag oft mit Bauschäden konfrontiert sind, stellt sich die Frage, ob dank den neuen Modellen auch die Bauschäden reduziert werden können», sagte Sven Schatt, Mitglied des Vorstands der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB in seinen einleitenden Worten zum KUB-Lunchgespräch. Ob die These in der Realität stimmt, wollte er mit den anwesenden Bauherrenberaterinnen und -beratern im Rahmen eines lockeren Workshops prüfen.

Als Einstieg ins Thema erzählte René Graf von der RG Bauberatung in Wetzikon aus seinem Berufsalltag. Graf ist Bauschadensexperte und hat allein in den letzten 22 Monaten rund 100 Gutachten zu Schäden an Gebäuden erstellt. Aus seiner Erfahrung lassen sich die Schäden auf sechs Hauptursachen zurückführen: eine funktionale Ausschreibung, Eigenofferten von Unternehmern, den Preiskampf, die fehlende Detailplanung, Unehrllichkeit auf beiden Seiten und den Termindruck. Das Fazit des Experten: «Wir müssen umdenken, weil die heutige Art, wie wir planen und ausschreiben, unweigerlich zu Baumängeln führt.» Wie diese

aussehen, zeigte Graf an einigen Beispielen. Die unsauber gelösten Anschlüsse, fehlende Dampfbremsen oder unsachgemäss eingebaute Fenster und Dämmungen lösten bei den Anwesenden viel Kopfschütteln aus und riefen Erinnerungen an Schäden bei eigenen Projekten wach.

KULTURWANDEL ALS CHANCE

Mit Grafs Thesen und den Bildern der Schäden im Kopf ging es zum Workshop. In bewährter Manier wurde an drei Whiteboards in kleinen Gruppen über folgende Fragen diskutiert: Welche Baumängel können trotz moderner Pla-



Konflikte an Schnittstellen vorab behoben werden, einen wirklichen positiven Einfluss auf die spätere Ausführung gebe es aber nicht, so die einhellige Meinung. Der Design-Build-Ansatz hingegen könnte Verbesserungen bringen. Vor allem weil durch den frühzeitigen Einbezug wichtiger Unternehmer der Preiskampf verhindert werde und die Chance für eine fachmännische Umsetzung höher seien. Den grössten Hebel im Kampf gegen Bauschäden sahen die Bauherrenberater aber in einem generellen Kulturwandel. Dazu zählen etwa mehr Transparenz, die Bereitschaft gute Arbeit entsprechend zu entlohnen, aber auch eine adäquate Planung, eine funktionierende Qualitätssicherung, die Investition in Muster oder das Management von Schnittstellen. Punkte, bei denen auch den Beratern eine wichtige Rolle zukommt: «Wir müssen die Bauherrschaften davon überzeugen, dass es sich lohnt, neue Wege zu gehen und nicht immer nur auf den Preis zu achten», brachte es einer der Anwesenden auf den Punkt. ■

nungsmethoden noch auftreten und wie könnten sie vermieden werden? Sind neue Projektformen, wie etwa Design-Build oder BIM, die Lösung für die häufigsten Baumängel? Ist die Bauherrschaft auf die neuen Formen der Zusammenarbeit sowie Planung vorbereitet, und was müssen die Bauherrenvertreterinnen und -vertreter in diesem Zusammenhang beachten? Die im Plenum präsentierten Ergebnisse liessen sich wie folgt zusammenfassen: Neue Methoden für die Zusammenarbeit bei der Planung, wie etwa das BIM-Modell, verhindern Mängel nicht. Damit könnten höchstens einzelne

KUB-LUNCHGESPRÄCHE 2025

Nächste Termine:

22. Januar
10. April
4. Juni
18. November

Ort und Zeit:

Hercules Club, Rennweg 55,
Zürich, 11.15–14.00 Uhr

Details und Anmeldung:

www.kub.ch



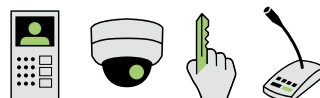
*RETO WESTERMANN

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

Vorsicht Kamera ... Videoüberwachung

Videoüberwachung sorgt für mehr Übersicht, schützt und klärt auf. Sie erhalten die neueste Videoüberwachungstechnik, als eigenständige Anlage oder in Kombination mit einem Intercom-, Zutritts- oder Türsprechsystem. Selbstverständlich gehört ein umfassender Support auch zu unserem Service. Wir bieten ideale Lösungen für:

- Objektüberwachung
- Personenkontrolle
- Personenzählung
- Autonummernerkennung
- Marktanalyse
- Warensicherung
- Schnittstellen
- Gesichtserkennung



KO (H)
www.kochag.ch

Im Schadenfall haftet immer der Hauseigentümer

Als Hausbesitzer und auch als Miteigentümer in der Gemeinschaft haben Sie Sorge zu tragen, dass Ihre Treppen immer dem Stand der Technik entsprechen. Die Veröffentlichungen des HEV, die Broschüren der BFU und Suva erinnern uns immer wieder daran, dass Treppen und Geländer nach Norm auszuführen sind. Da kommt Flexomobil als Fachfirma ins Gespräch. Egal, ob es sich um die normgerechte Nachrüstung handelt oder es zu klären gilt, ob das bestehende Treppenhaus den Normen entspricht – vielleicht sogar in Hinblick auf einen möglichen Einbau eines Senkrecht-Lifts. Nutzen Sie unsere Erfahrung und unser Fachwissen!

Sich darauf zu verlassen, dass bislang nichts passiert ist oder dass einstmals das Haus

abgenommen wurde, beinhaltet ein grosses Risiko – im Schadensfall haftet immer der Hauseigentümer. Bitte seien Sie sich bewusst: Im schlimmsten Fall kann es für den Hausbesitzer oder den Miteigentümer in einer Gemeinschaft sehr teuer werden, wenn jemand auf der Treppe stürzt und diese nicht den Vorgaben der BFU, der Suva bzw. den Normen entspricht.

Die Firma Flexomobil arbeitet eng mit der Hochschule für Gesundheit zusammen und berät firmenneutral Kunden aus dem gewerblichen Bereich «rund um das Thema Treppensicherheit». Das Thema Treppe und deren Gefahren sind bereits heute ein grosses Problem - und wird noch grösser werden, da uns die demographische Entwicklung dankenswerterweise immer älter werden lässt. Die Bewohner, Mieter, Miteigentümer werden auch älter, doch was in jungen Jahren oftmals kein Problem war, wird immer mehr zum Hindernis: Die Treppe!

Oft fehlt es nur an sach- und normgerechten Handläufen, mal sind es Fluchttreppen, die nicht den Vorschriften entsprechen. Oft sind es nur wenige Stufen vor der Haustür, in die Tiefgarage oder die wenigen Treppenstufen im Garten. Im Innenbereich besteht mancherorts auch die Möglichkeit, einen senkrechten Lift im Treppenauge einzubauen – doch oft fehlen die nötigen Fachkenntnisse.

Schützen Sie sich und Ihre Mitmenschen, sowie die Bewohner im Haus und auch deren Besucher. Auch der Pizza-Kurier, der Postbote oder ein Handwerker können stürzen - daher gibt es Vorschriften, um Stürze zu verhindern. Laut Suva kosten alleine Stolperunfälle bei Arbeit und Freizeit 1.4 Mia. CHF pro Jahr!

WIR BIETEN AN:

- Kostenlose, fachkundige Erstberatung am Telefon/E-Mail oder persönlich bei uns im Technopark 2 in Winterthur, wenn Sie uns vorab Ihre Fragen inkl. einiger Fotos zusenden

- Beratung vor Ort - gerade für Verwaltungen, Eigentümergemeinschaften – gegen eine günstige Gebühr von 140 CHF/ Stunde. Konkret für weniger als 500 CHF bekommen Sie eine fachkundige Komplett-Beratung vor Ort für Ihr Treppenhaus, einen Bericht über die zu berücksichtigenden Gesetze und Normen, die notwendigen Ausschreibungen und eine Kostenschätzung für die verschiedenen Gewerke.

Dank unserer Erfahrung und Wissen betreffend die umfangreiche Thematik, sind Sie bei uns optimal aufgehoben!

Sie dürfen uns gerne testen. Besuchen Sie www.flexomobil.ch oder schreiben Sie uns eine E-Mail auf kontakt@flexomobil.ch und fragen Sie uns an. Ein Prozess nach einem Sturz (und dessen Folgen), ein Rechtsstreit – oftmals auch noch mit den Versicherungen - kosten ein Vielfaches.

Lassen Sie Ihre Treppenanlage überprüfen, allenfalls auch, ob ein Hauslift oder Plattform-Lift möglich ist – und Sie sind auf der sicheren Seite.

WEITERE INFORMATIONEN:

Flexomobil AG
Technopark 2
8406 Winterthur
Tel. 052 550 52 28
www.flexomobil.ch



Beidseitige Handläufe...



... und ein Hauslift helfen.



Plattformlift im Aussenbereich



Vor dem Umbau...



Nach dem Einbau des Liftes und der Handläufe

Design im Fokus: Holz- und Holz/Aluminium-Hebeschiebetüren in Szene gesetzt – mit schwarzer Schwelle für mehr Eleganz



EgoKiefer Holz- und Holz/Aluminium-Hebeschiebetüren mit schwarzen Schwellen sind ein wahrer Blickfang - einfach elegant, modern und zeitlos. BILD: © EgoKiefer AG

Der persönliche Geschmack bei der Gestaltung des eigenen Lebensraums ist so vielfältig wie die Menschen selbst. EgoKiefer bietet hierfür ein breites Sortiment an Fenstern, Schiebetüren und Haustüren, welches sich an individuelle Vorlieben und aktuelle Wohntrends anpasst. Jetzt sind auch schwarze Schwellen für Holz und Holz/Aluminium-Hebeschiebetüren erhältlich – selbstverständlich auch in hindernisfreier Ausführung.

Innovatives Design und hochwertige Materialien stehen im Mittelpunkt der EgoKiefer Hebeschiebetüren aus Holz und Holz/Aluminium. Mit einer schwarzen Schwelle verleihen sie jedem Raum eine elegante Note. Die EgoKiefer Hebeschiebetüren aus Holz- und Holz/Aluminium bieten nicht nur eine ansprechende Optik, sondern überzeugen auch durch ihre Funktionalität und Langlebigkeit.

DESIGNAKZENTE FÜR MEHR ELEGANZ

Schwarze Schwellen betonen den Charakter von Hebeschiebetüren und setzen markante visuelle Akzente. Der Kontrast zu hellen Rahmen verleiht Räumen Eleganz und Tiefe. Ihre zeitlose Farbe harmonisiert mit verschiedensten Einrichtungsstilen und sorgt für eine moderne und zugleich klassische Optik. Neben ihrer ästhetischen Funktion bieten sie einen stabilen Übergang und mehr Sicherheit. So verbinden schwarze Schwellen stilvolle Akzente mit praktischer Funktionalität und werten das Gesamtbild der Wohnräume auf.

HINDERNISFREIE SCHWELLEN – FÜR BARRIEREFREIHEIT UND KOMFORT

Heute ist es möglich, die Schwellen so niedrig zu konstruieren, dass sie z.B. auch für einen Rollstuhl kein Hindernis mehr darstellen. Je nach Bausituation kann EgoKiefer die gesetzlich vorgeschriebenen Werte (25 mm) für barrierefreies Bauen sogar deutlich unterschreiten, was besonders

bei Hebeschiebetüren gefragt ist und somit für zusätzlichen Komfort und schwellenlosen Zutritt sorgt.

EGO®DESIGN – EINFACH INDIVIDUELL

EgoKiefer Produkte überzeugen mit der Verbindung von Zweckmässigkeit und Schönheit. Damit Fenster oder Hebeschiebetüren den Blick ins Freie so inspirierend machen wie die umfassenden und individuellen Gestaltungsfreiheiten der EgoKiefer Produkte, bieten wir Ihnen umfassende Gestaltungsfreiheiten für ein Maximum an Individualität.

MEHR ZU EGOKIEFER FENSTERTÜREN FINDEN SIE AUF UNSERER LANDINGPAGE:



<https://www.egokiefer.ch/de/holz-holz-aluminium-fenster-balkon-u-schiebetueren/>

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

EgoKiefer ist in der Schweiz die Nr. 1 für Fenster und Türen. Die umfassende Produktpalette, die persönliche Beratung vor Ort sowie die professionelle Projektabwicklung zeichnen das Unternehmen seit über 90 Jahren aus. Mit 9 Vertriebsstandorten, dem Ego®ServiceTeam und über 350 Fachbetriebspartnern ist EgoKiefer immer in der Nähe – und garantiert komfortable Lösungen von A bis Z.

WEITERE INFORMATIONEN:

EgoKiefer
Fenster und Türen
www.egokiefer.ch

Kaldewei Duschrinne FlowLine Zero

Wenn sinnliches Design auf den Pioniergeist einer Premium-Marke trifft, entsteht etwas ganz Besonderes. Als einer der führenden Badhersteller und ausgewiesener Experte für bodenebenes Duschen präsentiert Kaldewei die von Studio Aisslinger gestaltete neue Rinnenlösung FlowLine Zero. Sie wird zum besonderen Highlight im Badezimmer. Denn mit der einfachen Handhabung und dank eines einzigartigen Kaldewei Systems sind die Reinigung und Wartung so einfach wie noch nie.

So griffig und vielversprechend einfach der zum Patent angemeldete Click'n clean® Mechanismus der neuen Kaldewei Duschrinne klingt, so ist er auch. Spielend leicht lässt sich die Abdeckung mit nur einer Hand öffnen und auch wieder schliessen – für eine blitzschnelle, hygienische Reinigung und den perfekten Flow im Bad.

DUSCHRINNE MIT AUSZEICHNUNG

Die Duschrinne überzeugt nicht nur durch eine einfache Handhabung, sondern auch als ästhetisches Gestaltungselement. Nach dem German Design Award 2024 wurde die FlowLine Zero auch mit dem iF Design Award in der Kategorie «Bathroom» mit Gold ausgezeichnet. Die internationale Jury



Die neue Rinnenlösung FlowLine Zero von Kaldewei.

des iF Design urteilte am Ende mit «voller Punktzahl für Innovation»: «Dies ist ein hervorragendes Beispiel für Produktdesign, das die Ästhetik betont und gleichzeitig grossartige Funktionalität und Ergonomie bietet», so das Statement der international besetzten Fachjury aus Branchen- und Designexperten. Das Duschprofil FlowLine Zero in fünf exklusiven Oberflächen strahlt zeitlose Eleganz aus. «Doch hinter dem minimalistischen Äusseren verbirgt sich ein

genialer und raffinierter Mechanismus, der eine mühelose Bedienung zum Entfernen und Reinigen des Haarfilters ermöglicht», so die Jury.

Fünf Oberflächen und Farbnuancen stehen zur Auswahl: Edelstahl gebürstet, Champagner gebürstet, Graphit gebürstet, Alpinweiss matt und Schwarz matt. Auch der praktikable und von Kaldewei Produkten gewohnt einfache Einbau ist durch die



Einfache und schnelle Reinigung mit dem zum Patent angemeldeten Kaldewei Click'n clean Öffnungsmechanismus.

Komplett-Lösung gewährleistet. Weiterhin sind volle Flexibilität bei Rinnenpositionierung und -länge bis zu 150 Zentimeter gegeben. Weiterer Vorteil: dank dieser Auswahl passen die neuen Kaldewei Duschrinnen zu fast jedem Bodenmaterial im Bad.

WEITERE INFORMATIONEN:

Kaldewei Schweiz GmbH
Rohrerstrasse 102
CH-5000 Aarau
Tel.: +41 62 205 21 00
info.schweiz@kaldewei.com
www.kaldewei.ch

NeuroKom® IP – serverlose Gebäudekommunikation



NeuroKom IP ist das serverlose Intercom-System, um die Anforderungen gebäudeorientierter Kommunikation zu erfüllen. Dabei ist keine Zentrale bzw. kein zentraler Server zum Betreiben der intelligenten, neuronalen Endgeräte notwendig. Diese werden in dem IP-Netzwerk angemeldet und lösen alle kommunikativen Aufgaben selbst.

Bis zu 9000 autonome Sprechstellen können sich in diesem Netzwerk quasi neuronal organisieren. Die Aufgabenstellung ist vielschichtig. Angefangen bei Tür-, Tor- und Schrankenkommunikation inklusive deren Steuerung, erstrecken sich NeuroKom-Lösungen auf eine Vielzahl an Bereichen: Vom Aufzugsnotruf über Leitstandssysteme – etwa für Blaulicht-Organisationen, dann



Informations- und Notrufanlagen oder Industriegeräte für extreme Umgebungsbedingungen bis hin zu Zutrittskonzepten mit integrierter Zeiterfassung. Dabei steht die Einfachheit des Systems für die Inbetriebnahme, Administration und Wartung im Vordergrund. Die Sicherheit des Systems ist auch deswegen überdurchschnittlich, weil ohne zentraler Kommunikationsrechner

auch der klassische «single point of failure» fehlt.

Für jeden Anwendungsbereich gibt es passende Sprechstellen. Am Leitstand/Empfang werden Tisch-Stationen eingesetzt, auf welchen scharfe Videobilder angezeigt und Funktionen ausgelöst werden können. In der Industrie sind robuste Sprechstellen in auffälliger Farbe gefragt. Im Spital wiederum müssen die Sprechstellen den Hygienestandards entsprechen und desinfektionsmittelfest sein. Sämtliche NeuroKom IP Module sind SIP-kompatibel und verbinden so Sicherheits-, Gebäude- und Telekommunikation.

Die René Koch AG bietet umfassende Dienstleistungen: Planung, Programmierung, Sonderanfertigungen, Inbetriebnahme, Schulung, Wartung, Service. Als Anbieter für Videoüberwachungs- und Zutrittsysteme kann die René Koch AG wertvolle Synergien nutzen und zusätzliche Kombinationsmöglichkeiten mit NeuroKom IP anbieten.

WEITERE INFORMATIONEN:

René Koch AG
8804 Au/Wädenswil, www.kochag.ch

Projektentwicklung Gekonntes Jonglieren mit vielen Bällen

Projektentwicklung gilt als Königsdisziplin der Immobilienwirtschaft. Sie ist ein kreativer und multidisziplinärer Prozess, der sich gleichzeitig auf Umsetzungs- und Marktrisiken fokussiert. Durch die Dezentralisierung der Regulierung steigen aktuell zudem die politischen Risiken.

Text: Stefan Fahrländer, Stephan Kloess

Um es vorwegzunehmen: Wir bauen für Nutzer. Nur wenn der Standort und der umbaute Raum die Bedürfnisse der Nutzer erfüllt, machen Aufwand und Risiken überhaupt Sinn. Nutzer meint Haushalte und Unternehmen, die entsprechende Flächen nachfragen. Nicht zu vergessen die öffentliche Hand, die aufgrund ihrer mannigfaltigen Aufgaben eine relevante Marktteilnehmerin ist. Nachfrage findet in Raum und Zeit statt und somit ist die Raumplanung Ausgangspunkt jeder Planung.

Nachfrage hält sich nicht zwingend an die Raumplanung – kennt diese auch nicht – sondern findet dort statt, wo sie für die Nutzer nützlich ist. Rahmenbedingungen wie Steuern, eine aktive An siedlungspolitik etc. können attraktive Bedingungen schaffen, die zusätzliche Flächennachfrage auslösen. Folgend entstehen gesellschaftliche Fragen, die von der Politik als Regelungsbedarf interpretiert und umgesetzt werden.

In der Projektentwicklung geht es deshalb neben der guten Idee, der Sicherung des nötigen Kapitals und deren Umsetzung auch um Stakeholderengineering. Denn Zeitverzögerungen kosten Geld, lassen das Marktrisiko steigen und können ein Scheitern des Projekts zur Folge haben.



Stefan Fahrländer und Stephan Kloess sind Autoren und Herausgeber von «Immobilienökonomie: Lehrbuch in zwei Bänden», das kürzlich in 2., erweiterter Auflage beim SIV erschienen ist.

valuation.swiss/shop

DER «WERT DER IDEE»

Obige Themen sind im Lehrbuch «Immobilienökonomie» ins Wheatonmodell eingebettet und werden anhand von Fallbeispielen konkretisiert. Im Teil Projektentwicklung wird unter anderem dem «Wert der Idee» viel Raum eingeräumt. Eine gute Idee und deren Realisierung kann einen grossen Wertsprung auslösen und zudem die Akzeptanz eines Projekts erhöhen. Damit sinken die Risiken der Projektentwicklung.

In der Realität ist Projektentwicklung aber oftmals «nur» solides Handwerk, wobei es darum geht, eine Idee organisatorisch und vertraglich materiell umzusetzen. Entscheidend bei der Projektentwicklung ist der Ausgangspunkt. Standort, Kapital und Idee müssen zusammenfinden. Über die Zeit

der Projektentwicklung gibt es im Prozess drei bis vier Ausstiegszeitpunkte, da jeder Schritt für sich Wert geschaffen hat, der für externe Investoren attraktiv sein kann und den es sich lohnt zu materialisieren.

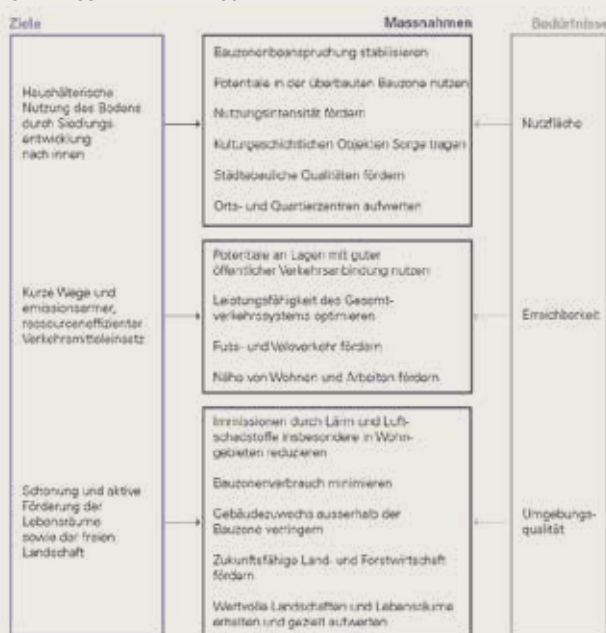
VOM LANDWERT ZUM BUSINESSPLAN

Während der Landwert zu Beginn das Residuum der Betrachtungen ist – und den Landkauf fundiert – wird dieser nach erfolgter Beurkundung zur Kostenposition, und die beim Kauf einkalkulierte Sicherheitsmarge wird zum Residuum, denn alle Annahmen über Erträge, Kosten, Werte und Zeitverhältnisse sind zu diesem frühen Zeitpunkt Theorie. Damit besteht die Gefahr, dass die anfängliche Euphorie verfliegen kann. Die ersten zwei Jahrzehnte des 21. Jahrhunderts waren aufgrund laufend steigender Immobilienpreise und sinkender Renditen ein «Heimspiel», sodass die allgemeine Marktentwicklung grobe Fehler überdeckt hat. Aktuell ist Projektentwicklung wieder harte Arbeit.

voneinander. Sprechen wir vorgängig von «Heimspiel», so ist gemeint, dass die Immobilienmärkte sowohl bzgl. der Nachfrage als auch aufgrund niedriger Zinsen «Rückenwind» hatten. Der Absatz war keine Herausforderung und Investoren hatten aufgrund niedriger Zinsen in der Immobilie ihre «Lieblings-Assetklasse» gefunden. Das ist jetzt anders und wird so erst einmal so bleiben.

Das Lehrbuch «Immobilienökonomie» enthält keine Patentrezepte, sondern dient dazu, Zusammenhänge aufzuzeigen und Instrumente vorzustellen, so dass sich der Leser das Rüstzeug aneignen oder auffrischen kann.

ZIELE DER POLITIK, BEDÜRFNISSE DER NUTZER DES RAUMS UND MASSNAHMENKATALOG



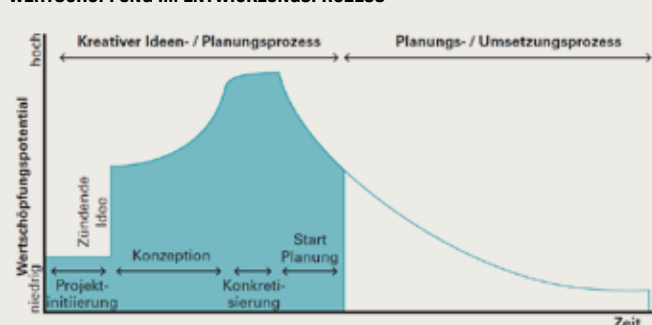
Quelle: Richtplan des Kantons Zürich in: Fahrländer und Kloess (2024, S. 190).

Wesentlich für das Verständnis sind Nutzer- und Kapitalmärkte (Wheaton-Modell). Beide haben auf Nachfrage und Kosten des Kapitals – respektive die Renditeansprüche der Investoren – entscheidenden Einfluss. Beide haben in ihren Entwicklungen unterschiedliche Quellen und sind – was für die Interpretation wesentlich ist – unabhängig

WEITERE INFORMATIONEN:

Schweizer Immobilienschätzer-Verband
Oberer Graben 8
9000 St. Gallen
071 223 19 19
www.valuation.swiss

WERTSCHÖPFUNG IM ENTWICKLUNGSPROZESS



Quelle: Fahrländer und Kloess (2024, S. 614).

Wasserkompetenz aus einer Hand

Die Produktflut im Bereich Enthärtungsanlagen ist riesig. Auch die Wahl des richtigen Partners kann eine Herausforderung sein. BWT bietet von den passenden Anlagen, über die Planung bis zum späteren, regelmässigen Service alles an.

Effizienzsteigerung. Werterhalt. Energie- und Wassereinsparung. Das sind wichtige Faktoren beim Planen eines Neu- oder Umbaus von Gebäuden. Dabei wird eine hohe Qualität erwartet. Enthärtetes Wasser spielt dabei eine entscheidende Rolle. BWT entwickelt und vermarktet Wassertechnologien, die für jegliche Bereiche von Ein- über Mehrfamilienhäuser wie auch im Industriebereich ökonomisch und ökologisch eine sinnvolle Wasseraufbereitung ermöglichen. Enthärtungsanlagen können in neue und bestehende Bauten eingebaut werden.

ENTHÄRTUNG VON WASSER

BWT hat speziell für den erhöhten Wasserbedarf in grossen Gebäudeanlagen Enthärter-Systeme entwickelt, die aus hartem, kalkhaltigem Wasser weiches und kalkarmes Wasser machen. Zu hartes Wasser hinterlässt nicht nur unschöne Flecken auf Armaturen, Fliesen und Glas. Es kann auch zu Kalkablagerungen in Rohrleitungssystemen oder Geräten und in weiterer Folge zu kostspieligen Reparaturen führen. Gleichzeitig garantiert Weichwasser einen hygienischen, wirtschaftlichen, ressourcenschonenden und effizienten Betrieb. Die von BWT entwickelte iR-Technologie (intelligente Regeneration) optimiert das Enthärtungsverfahren durch eine schnellere, sicherere und nachhaltigere Arbeitsweise. Dank der leitwertgesteuerten Spülung wird nur die tatsächlich benötigte Menge an Spülwasser verwendet, was zu einer erheblichen Wassereinsparung führt. Gleichzeitig verkürzen sich die Regenerationszeiten

in jeder Phase des Prozesses, wodurch sowohl Wasser als auch Zeit eingespart werden.

RELEVANZ DER ENTHÄRTUNG

In vielen Regionen der Schweiz enthält das Trinkwasser einen hohen Anteil an Kalk, sprich das Wasser ist hart. Kalk kann sich in Heizsystemen, Rohrleitungen oder auch Endgeräten ablagern. Die Folgen sind eine geringere Energieeffizienz, verkürzte Lebensdauer von Geräten und höhere Wartungskosten. Weiches Wasser dagegen birgt einige Vorteile:

- **Längere Lebensdauer von Systemen und Geräten:** Heizungsanlagen, Warmwasserspeicher und Rohrleitungen werden vor Kalkablagerungen geschützt, was Ausfälle und Reparaturkosten minimiert.
- **Energieeinsparungen:** Schon eine Kalkschicht von 1 mm kann den Energieverbrauch von Heizsystemen um bis zu 10% erhöhen. Enthärtetes Wasser sorgt für eine effizientere Wärmeübertragung.
- **Nachhaltigkeit:** Die Reduktion von Energieverbrauch und Wartungsaufwand unterstützt eine nachhaltige Gebäudebewirtschaftung – ein immer wichtigerer Faktor für Bauherren und Investoren.

Die Reduktion der hartmachenden Stoffe im Wasser ist ein entscheidender Schritt bei der Wasserenthärtung. Das Wasser fliesst dabei durch einen Behälter mit einem Austauschmaterial – darin werden Kalzium- und Magnesium-Ionen durch Natriumionen ausgetauscht. Dadurch kann ein hohes Mass an Stabilität des Endprodukts erreicht werden.

Der Aufwand für die Wasseraufbereitungsanlage ist minimal, wenn sie in Betrieb ist. Sie läuft automatisch und zuverlässig.



BWT bietet von den passenden Anlagen, über die Planung bis zum späteren, regelmässigen Service alles an.

VERLASS AUF KUNDENSERVICE

Nebst der richtigen Auswahl der Anlage spielt die Betriebs- und Anlagensicherheit eine zentrale Rolle. Ein verlässlicher Service ist entscheidend, um die Langlebigkeit und Effizienz von Wasseraufbereitungssystemen zu gewährleisten. BWT nimmt dabei die zentrale Rolle als Partner ein. Das grosse Service-Netzwerk der Firma – mit schweizweit über 190 Servicetechnikern – gewährleistet jederzeit fachkundigen und schnellen Service sowie regelmässige Wartungen. Das garantiert die Langlebigkeit der Produkte, auch dank langer Verfügbarkeit von Ersatzteilen. BWT entlastet die Kunden, indem die Überwachung und Betreuung ihrer Wasseraufbereitungssysteme übernommen werden kann. Dienstleistungen wie die Kalibrierung von Messgeräten oder spezifische Pflegeangebote helfen zusätzlich,

Zeit für das Kerngeschäft zu sparen und die Leistung der Systeme langfristig sicherzustellen.

NACHHALTIGKEIT ALS WICHTIGER FAKTOR

Nachhaltigkeit ist in der heutigen Zeit ein wichtiger Faktor. Dazu gehört, dass Geräte länger funktionieren und nicht schnell repariert oder entsorgt werden müssen. Wenn weniger Reinigungen, weniger Entkalkungen von Filtersystemen oder Wärmeaustauschern stattfinden müssen, werden auch weniger Reinigungsmittel verbraucht.

KOMPAKTE LÖSUNG, MINIMALER PLATZBEDARF

BWT kann die Anlagen individuell auf die Bedürfnisse des Betriebs anpassen. Ist zum Beispiel wenig Platz vorhanden, können kompakte, niedrige Geräte mit kleiner Standfläche verwendet werden. Der Montageaufwand für Verrohrung und Verdrahtung kann auf ein Minimum reduziert werden. Dank der flexiblen Bauweise und massgeschneiderten Konfiguration können diese Systeme nahtlos in bestehende Infrastrukturen integriert werden, ohne den Betrieb zu beeinträchtigen.



Mit über 190 Servicetechnikern in der ganzen Schweiz gewährleistet BWT jederzeit fachkundigen und schnellen Service sowie regelmässige Wartungen.

WEITERE INFORMATIONEN:

BWT AQUA AG
Hauptstrasse 192,
4147 Aesch
Tel. 061 755 88 99
info@bwt-aqua.ch
bwt.com



BWT
BEST WATER TECHNOLOGY

BIM-Daten von Helios Ventilatoren Jetzt in über 150 Formaten verfügbar

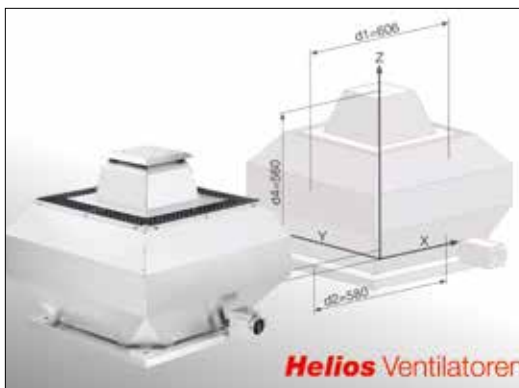
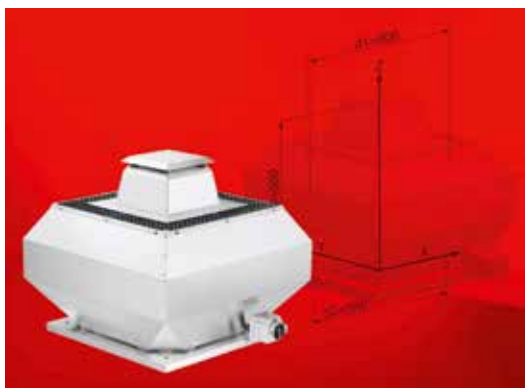
Helios Ventilatoren erweitert sein digitales Angebot und stellt nun eine umfassende Bibliothek mit 3D-CAD-Modellen (BIM-Daten – Building Information Modeling) seiner Lüftungslösungen zum Download bereit.

Dieses Angebot erleichtert Ingenieuren und Planern die zukunftsichere Projektplanung und die nahtlose Integration

von Helios-Produkten in moderne Softwaretools. Die BIM-Daten sind in über 150 verschiedenen Dateiformaten verfügbar und lassen sich problemlos in alle gängigen CAD-Systeme wie AutoCAD, Revit oder SketchUp integrieren. Für die Erstellung des umfassenden Katalogs hat Helios Ventilatoren den Softwarehersteller Cadenas als Partner gewählt.

Die Produktmodelle sind abgestimmt auf die Bedürfnisse der Zielgruppen und stehen in den Detaillierungsgraden LoD 200 und LoD 300 zur Verfügung. Sie können sowohl direkt über die Produktdetailseiten im unternehmenseigenen Auslegungstool HeliosSelect.de als auch über die Plattform von Cadenas unter 3Dfindit.com heruntergeladen werden.

Die Bereitstellung dieser detaillierten 3D-Daten erleichtert die Projektplanung erheblich und unterstützt eine reibungslose Zusammenarbeit aller Beteiligten in Echtzeit. So lassen sich die Produkte von Helios Ventilatoren passgenau auf die spezifischen Anforderungen jedes Bauprojekts abstimmen.



Von Kleinraumventilatoren bis zu Brandgaslösungen – Helios Ventilatoren stellt ab sofort eine umfassende BIM-Datenbibliothek (Building Information Modeling) seiner Produkte zum Download bereit.

Quelle: Helios Ventilatoren

WEITERE INFORMATIONEN:

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



Vom Bau bis zum Einzug: die richtigen Versicherungen für Hauseigentümer:innen

Schäden am Gebäude oder an Personen können bereits während des Hausbaus entstehen. Auch danach lauern Gefahren. Eigentümerschaften können sich gegen allfällige Schäden versichern. Ein Überblick über die wichtigsten Versicherungen.

WÄHREND DEM BAU

Die Bauzeitversicherung deckt Schäden, die während des Baus durch Feuer oder Elementarereignisse entstehen. Sie ist in den meisten Kantonen obligatorisch und läuft über die kantonale Gebäudeversicherung, in einigen Kantonen über eine private Versicherung. Es empfiehlt sich, diese auch dann abzuschliessen, wenn sie nicht gesetzlich verlangt wird.

Die Bauwesenversicherung, eine Art Vollkaskoversicherung in der Bauphase, deckt Bauunfälle jeglicher Art. Im Schadenfall ist es egal, wer den Schaden verursacht hat und wer haftet. Diese Versicherung schützt Bauherrschaften und alle am Bau beteiligten Unternehmen.

Kommen Dritte zu Schaden, haftet die Bauherrschaft gemäss Gesetz kausal. Also auch dann, wenn kein eigenes Verschulden vorliegt. Die Bauherrenhaftpflichtversicherung schützt vor Haftpflichtansprüchen



gegenüber Dritten. Sie deckt ausserdem Risiken für Haftpflichtschäden von Architekt:innen sowie Arbeitskräften.

NACH DEM EINZUG

Die Gebäudeversicherung gegen Feuer- und Elementarschäden ist ebenfalls in den meisten Kantonen obligatorisch. Die Hauseigentümerschaft schliesst diese in der Regel bei der kantonalen Gebäudeversicherung ab. Banken verlangen das oft als Bestätigung zur Finanzierung.

WASSER, ERDBEBEN UND GLASBRUCH

Die Wasserversicherung ergänzt die Feuer- und Elementarversicherung. Sie umfasst Schäden an undichten Wasserleitungen,

Rückstauschäden sowie Schäden durch Grund- oder Hangwasser. Eine Erdbebenversicherung deckt Schäden am Gebäude nach einem Erdbeben. Bereits bei Erdbeben mittlerer Stärke können Risse im Mauerwerk oder in der Fassade und statische Schäden entstehen, zudem bersten Leitungen. Diese zwei Versicherungen ergänzen das Obligatorium bestens. Je nach Sicherheitsbedürfnis lässt sich auch eine Glasbruchversicherung für Fenster, Glasfronten oder Keramikkochfelder in die Gebäude- oder Hausratversicherung einschliessen.

Schäden durch Einbruch, Vandalismus oder Tiere sind häufig über Zusatzdeckungen abgesichert. Im Kanton Bern sichert

ausserdem eine Ergänzungsversicherung den Wiederaufbau bei Feuer- und Elementarschäden zum Neuwert der beschädigten Gebäudeteile ab.

TECHNIK UND UMGEBUNG

Die Gebäudetechnikversicherung übernimmt Schäden an technischen Anlagen; die Umgebungsversicherung jene auf dem Grundstück, im Garten oder auf der Terrasse. Löst sich ein Ziegel vom Dach und fällt auf ein fremdes parkiertes Auto, ist das ein Schaden am Eigentum Dritter. Einen solchen deckt bei selbst bewohnten Einfamilienhäusern meist die Privathaftpflichtversicherung.

WELCHER RUNDUMSCHUTZ IST DER RICHTIGE?

Versicherungsfachleute beraten Interessierte gerne und offerieren ein individuelles Paket.

WEITERE INFORMATIONEN:

GVB Privatversicherungen AG
Papiermühlestrasse 130, 3063 Ittigen
Tel. 0800 666 999, info@gvb.ch
www.gvb-privatversicherungen.ch

Dachanalyse aus der Luft: Punktgenaue Daten dank Drohnentechnik



Mit SOPSCAN hoch hinaus: Der Drohnenservice von SOPREMA erstellt Aufmasse und ortet Mängel in der Gebäudehülle – schnell und pixelgenau.

Mathan Yaari ist Pilot, bleibt aber bei seinen Flügen stets auf dem Boden. Als Drohnenpilot und Anwendungstechniker für Dachsysteme bei der SOPREMA AG lässt er modernste Kameras über die Dächer schweben.

Sein Fluggerät hat einiges drauf, wie Yaari erklärt: Dank der Bilddaten aus der Vogelperspektive sowie einer spezialisierten Software identifiziert der Drohnenservice SOPSCAN noch vor Ort kritische Stellen wie Lecks und Wärmebrücken. Zudem werden 3D-Visualisierungen wie auch zentimetergenaue Aufmasse der Gebäudehüllen generiert. Der anschliessende Bericht liefert dem Kunden eine fundierte Entscheidungsgrundlage für seine Wartungs- oder Sanierungsmassnahmen.

Der innovative Drohnenservice passt perfekt ins Angebot der SOPREMA AG. Als Komplettanbieter hochqualitativer Abdichtungs- und Dämmsysteme für Dächer und Bauwerke verfügt das Unternehmen über umfassendes Know-how im Bereich Dachaufbauten und -materialien. Experten mit langjähriger Praxiserfahrung beraten Verarbeiter, Planer und Architekten individuell, für das ideale Abdichtungssystem – hochbelastbar, sicher und langlebig.

SOPSCAN bildet sozusagen die Vorstufe der SOPREMA-Planungsabteilung. Der Drohnenservice liefert Immobilienbesitzern, Verwaltern und Facility-Managern mit der Vermessung und 3D-Visualisierung zum einen exakte Aufmasse und Bestandsaufnahmen; zum anderen werden durch die thermischen Aufnahmen Lecks in der Dachhaut oder energieraubende Wärmebrücken sichtbar. Für Fernpilot Mathan Yaari liegen die Vorteile von SOPSCAN auf der Hand: Zeitersparnis, geringere Kosten, höhere

Sicherheit und Präzision. «Die Alternativen dazu sind Begehungen, die ungenauere Resultate liefern – oftmals auf Dächern ohne Absturzsicherung.»

Für ein durchschnittliches Einfamilienhaus muss Yaari die Drohne bloss etwa sieben Minuten lang eine programmierte Route abschnappen lassen. Danach folgt noch ein ebenso kurzer manuell gesteuerter Flug. Als Fachmann versteht er es, dabei den Fokus auf kritische Stellen zu richten.



Eine schnelle, genaue und detaillierte Inspektion, ohne dabei auch nur einen Fuss auf ein Dach zu setzen? Das hat Marco Dalla Bona überzeugt, als er im Internet auf das Angebot von SOPREMA gestossen ist.

Der Geschäftsführer des international tätigen Bodenbelag-Herstellers Fabromont benötigte für das Photovoltaik-Vorprojekt «Hélios» und die Installation von Absturzsicherungen eine Zustandsanalyse für rund 30 Dächer. Die Gebäude sind während der letzten 6 Jahrzehnte auf dem 120 000 Quadratmeter grossen Gelände im freiburgischen Schmitzen entstanden und verfügen über unterschiedliche Dachaufbauten und Oberflächen.

Die Drohnenflüge fanden an einem kühlen, trockenen Frühlingmorgen statt – perfekte Bedingungen, um mit der Thermografie-Kamera Wärmeverluste zu entdecken. «Die rund 12 000 Quadratmeter Dachfläche waren in nur einem halben Tag kontrolliert», sagt Dalla Bona. «Dagegen hätten herkömmliche Methoden mehrtägige Begehungen, invasive Dachuntersuchungen und erheblich höhere Kosten bedeutet.»

SOPSCAN hat auf den Dächern der Fabromont AG Wärmebrücken, undichte Anschlüsse und Leckagen gefunden. Den ausführlichen Bericht inklusive Sanierungsempfehlungen erhielt der Kunde bereits nach zwei Wochen. «Damit haben wir nicht nur eine Grundlage für die Machbarkeitsstudie, sondern auch Pläne, die wir für die Aufmasse verwenden werden», sagt Dalla Bona.

Im künftigen Projektverlauf will er weiterhin auf die Expertise von SOPREMA setzen, etwa bei der Planung und Ausschreibung der PV-Systemtechnik. Es sei ihm wichtig, einen Systempartner zu haben, der nicht nur über Material-, sondern auch über integrale System- und Planungskompetenz verfüge, um eine optimale Ausführung sicherzustellen. Von Vorteil sei zudem, während der Planungsphase stets nur einen einzigen Ansprechpartner zu haben. «Wenn es sich dabei auch noch um einen renommierten Systemhersteller wie SOPREMA handelt, ist das ideal.»

Nutzen Sie den Drohnenservice SOPSCAN für eine präzise Dachinspektion und gezielte Massnahmenplanung! Jetzt Kontakt aufnehmen mit:

WEITERE INFORMATIONEN:

Mathan Yaari
Fernpilot & Anwendungstechniker
SOPREMA AG
myaari@soprema.ch
+41 56 418 59 39

ELEKTROKONTROLLEN



www.certum.ch

Sicherheit.

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

certum
Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
Unsere weiteren Geschäftsstellen: Biemgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg, Mieselfeld, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggenthal, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

FENSTER

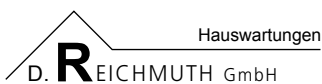


Der Schweizer Experte für die Fensterrenovation

- Energetisch renovieren – auch im bewohnten Zustand
- Schnell und sanft mit dem innovativen Renovationsfenster
- Pionier des Wechselrahmensystems 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



Ihr Partner für die Bewirtschaftung und den Werterhalt von Immobilien und Anlagen im Grossraum Zürich.

Reinigung

- Unterhaltsreinigung
- Spezialreinigung
- Umzugsreinigung
- Baureinigung
- Fassadenreinigung

Technik & Gebäude

- Technisches Facility Management
- Hauswartung & Technischer Dienst
- Technisches Pikett 24h

Garten- & Arealpflege

- Rasen, Wiesen und Rabatten pflegen
- Hecken, Sträucher und Bäume schneiden
- Winterdienst
- Hartflächenpflege
- Innenbegrünung

IMMOplus Facility Management GmbH
Imfeldstrasse 103
8037 Zürich

T: 043 543 33 00
info@immoplusfm.ch
www.immoplusfm.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT



Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

Aandarta AG

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

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

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch

IMMOBILIENMARKT

Der digitale Partner für Ihren Vermarktungserfolg.

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



Unsere Real Estate Brands
homegate.ch immo Scout24

newhome

Das Immobilienportal

Wohnung oder Haus zum Inserieren?

Auf newhome profitieren Sie von attraktiven Preisen.

Mehr erfahren



newhome.ch AG
Tel. 044 240 11 60
info@newhome.ch
www.newhome.ch

IMMOBILIENSOFTWARE



eXtenso IT-Services AG

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

**GARAIIO REM
NÄHER AN DER
IMMOBILIE**
www.garaiio-rem.ch



GARAIIO REM AG
Tel. +41 58 510 23 00 - info@garaiio-rem.ch




IMMOMIG 
CRM-Software, Webseite & Portal

Komplettlösung für Immobilienmakler,
Immobilienmanager und Immobilienentwickler

Kostenloses Portal  Digitale Vermietung 

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



Quorum 
Software

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



Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R5

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

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG

Plagex®

professionelle Schädlingsbekämpfung

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

Ihr Partner auch im Bautenschutz

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

Und vieles mehr ...

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

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

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

www.plagex.ch | info@plagex.ch



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

SPIELPLATZGERÄTE



bimbo
máchte spass 

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

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

ZWISCHENNUTZUNG

**PROJEKT
INTERIM**

Zwischennutzungen und Leerstandsmanagement

Leerstände mit
Zwischennutzung
überbrücken



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

Geschäftsstelle: Tanja Molinari,
Aeschenvorstadt 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: Marc Berger,
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: ATIG AG,
Heidi Artuso, T 071 380 02 20
heidi.artuso@atig.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: Siewerdstrasse 8,
8050 Zürich, T 044 200 37 80
svit-zuerich@svit.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder:
rechtsauskunft-svit-zuerich.ch

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

TERMINE

SVIT SCHWEIZ

SWISS REAL ESTATE FORUM UND DV
26./27.06.25 Luzern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

20.03.25	Mitgliederversammlung
17.04.25	Frühstück
21.05.25	Golfturnier
18.09.25	Generalversammlung
20.11.25	Frühstück

FACHKAMMER

STOCKWERKEIGENTUM	
26.03.25	Generalversammlung
26.03.25	Real Estate
	Symposium
22.10.25	Herbstanlass

SVIT BEIDER BASEL

13.01.25	BKB Neujahrsapéro
28.04.25	Generalversammlung

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

22.01.25	83. Lunchgespräch
26.03.25	Generalversammlung
26.03.25	Real Estate
	Symposium
10.04.25	84. Lunchgespräch
04.06.25	85. Lunchgespräch
09.09.25	KUB Focus
18.11.25	86. Lunchgespräch

SVIT GRAUBÜNDEN

13.01.25	Neujahrsapéro
----------	---------------

SVIT OSTSCHWEIZ

06.01.25	Neujahrsapéro
05.05.25	Generalversammlung

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

10.01.25	Neujahrsparty
----------	---------------

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

26.03.25	Generalversammlung
26.03.25	Real Estate
	Symposium

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

26.03.25	Generalversammlung
26.03.25	Real Estate
	Symposium
20.05.25	Fachseminar

SVIT FM SCHWEIZ

26.03.25	Generalversammlung
26.03.25	Real Estate
	Symposium



„Mein Architekt hat mich
verlassen!“



***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: 2905
(WEMF 2024)
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 (Verlag)
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
Brigitte Pichler
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.

Die digitale Rechnung für die Schweiz

eBill

50 %

Schweizer Haushalte

Mit über 3 Millionen Nutzerinnen und Nutzern erreicht eBill mittlerweile gut die Hälfte aller Schweizer Haushalte.

70 Mio.

Transaktionen

eBill-Transaktionen im Jahr 2023. Jeden Monat versenden Unternehmen Millionen von eBill-Rechnungen.

Hohe

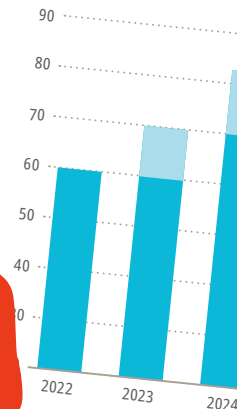
Zahlungszuverlässigkeit

Rechnungen werden mit eBill pünktlicher bezahlt. Dadurch sind Zahlungseingänge besser kalkulierbar.

Hohe Sicherheit

Mit eBill profitieren Sie von den hohen Sicherheitsstandards des Schweizer Finanzplatzes.

in Mio.



Starkes Wachstum

Jährliches Wachstum der Transaktionen über 20 %.

eBill

95 %

Abdeckung

Alle grossen Banken der Schweiz bieten eBill an. So erhalten Sie Ihre Rechnungen direkt im Onlinebanking.

Viele

Unternehmen

setzen für ihre Rechnungsstellung bereits auf eBill – Tendenz steigend. Darunter die grössten Krankenkassen und Versicherungen, alle Schweizer Telecom-Anbieter sowie die Energieversorger der grössten Schweizer Kantone.

Privat- und Geschäftskunden

Alle können von eBill profitieren. Jetzt umstellen und eBill aktivieren.




Die Lösung wird in der Schweiz entwickelt und betrieben.

Nachhaltigkeit und Spenden

Eine eBill-Rechnung schont Ressourcen und spart Papier. Mit der neuen Spende-Funktion können eBill-Nutzerinnen und -Nutzer aktiv gemeinnützige Projekte unterstützen.



Jetzt mehr erfahren auf ebill.ch oder direkt bei unseren Partnern



Bauherrenberatung
Immobilienberatung
Unternehmensberatung

Brandenberger+Ruosch AG erbringt seit 1965 qualitativ hochstehende Beratungs- und Managementleistungen für Bauherren, Investoren, Eigentümer und Nutzer. Wir unterstützen umfassend rund um Immobilien und Infrastrukturanlagen. Unsere Leistungen decken dabei sämtliche Belange und Phasen von der Projektentwicklung bis zum Betrieb ab. Instrumente und Methoden wie BIM, Datenmanagement oder Prozessmodellierung richten wir dabei nach den Bedürfnissen unserer Kunden.

Wir engagieren uns für Ihre Projekte, leiten diese für Sie, optimieren den Lebenszyklus von einzelnen Objekten oder erarbeiten Strategien für ganze Portfolios. Leistungen in der Unternehmensberatung für die gesamte Bau- und Immobilienbranche runden unser Profil ab.

www.brandenbergerruosch.ch
Zürich Bern Luzern