

Swiss Real  
Estate Forum  
20. - 21.06.2024

FOKUS  
PHILIPP HERT  
IM INTERVIEW

— 04

POLITIK  
FINANZIERUNG  
VON ERDBEBEN-  
SCHÄDEN

— 12

IMMOBILIEN-  
WIRTSCHAFT  
DIGITALE  
MAKLER - HYPE  
ODER CHANCE?

— 14

BAU & HAUS  
WENN LICHT ZU  
SCHMUTZ WIRD

— 34

## LICHTPLANUNG IM AUSSENRAUM



## VISIBILITÄT UND VERNETZUNG

Haben Sie sich schon für das Swiss Real Estate Forum vom 20. und 21. Juni angemeldet? Der Anlass verschafft **Visibilität und Vernetzung** in unserer Branche – zwei Aspekte, die für Beruf und Geschäft nicht hoch genug eingeschätzt werden können. Darum messen auch wir vom SVIT unserem Spitzenanlass so grosse Bedeutung für unseren Sektor bei. Denn auch für uns als Branche ist **Visibilität und Vernetzung** wichtiger denn je. Dies hat das vergangene Jahr, das wir an der vorgängig zum SREF stattfindenden Delegiertenversammlung beschliessen, einmal mehr gezeigt – beispielsweise am runden Tisch zur Wohnungsknappheit oder in der aktuellen Mietrechtsdebatte. Wer sich in der Politik und der Gesellschaft mit seinen Argumenten Gehör



verschaffen will, muss mit geeinter Stimme auftreten. Aus diesem Grund spannen wir regelmässig mit unseren Partnerverbänden zusammen und repräsentieren gemeinsam einen starken und bedeutungsvollen Wirtschaftssektor.

Das SREF 2024 ist aber auch Inspiration und Unterhaltung. Die pointierte Meinung von alt Bundesrat Ueli Maurer, die Einschätzung des Welttorhüters Oliver Kahn zur Entwicklung des Fussballs oder die andere Sicht der Technologie-Expertin Anitra Eggler sind ein vielfältiges Feuerwerk. Persönlich freue ich mich besonders auf die Podiumsdiskussion mit vier renommierten Vertretern von Immobilieninvestoren und ihre Perspektiven in einem anspruchsvolleren politischen und wirtschaftlichen Umfeld. Sie sehen, das SREF ist ein Anlass, den Sie nicht verpassen dürfen.

Der SVIT Schweiz beschliesst an der Delegiertenversammlung übrigens erneut ein in jeder Hinsicht erfolgreiches Jahr.

INFO ZUM SWISS REAL ESTATE FORUM 2024 UNTER [WWW.SVIT.CH/SREF](http://WWW.SVIT.CH/SREF)



# The Big Handshake

Real Estate meets PropTech

Der Kongress für  
etablierte Immobilienprofis  
und innovative Jungunternehmer

**Dienstag, 28. Mai 2024**

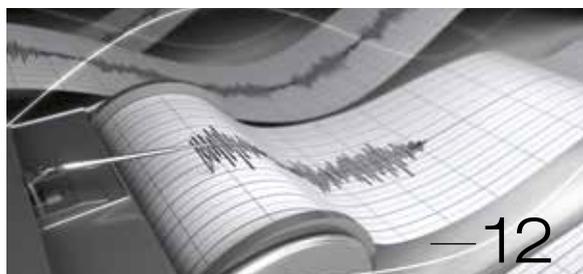


[thebighandshake.ch](http://thebighandshake.ch)



Ein Kongress von





— 12

## IMMOBILIENPOLITIK

### SOLIDARITÄTSGEBOT FÜR HAUSEIGENTÜMER

DER BUND HAT EINEN ENTWURF FÜR EINE EVENTUAL-  
VERPFLICHTUNG FÜR DIE FINANZIERUNG VON  
GEBÄUDESCHÄDEN BEI ERDBEBEN VORGELEGT.



— 14

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### DIGITALE MAKLER – HYPE ODER CHANCE?

DER AUFSTIEG DIGITALER MAKLER ENTPUPPTE  
SICH ZUNEHMEND ALS HYPE, DER NICHT ALLE  
ERWARTUNGEN ERFÜLLEN KONNTE. EINIGE UNTER-  
NEHMEN MUSSTEN MISSEERFOLGE HINNEHMEN.



— 34

## BAU & HAUS

### WENN LICHT ZU SCHMUTZ WIRD

AUCH DAS KUNSTLICHT KANN FÜR MENSCH UND  
UMWELT SCHÄDLICH SEIN. NACH SONNENUNTER-  
GANG ERHELLET ES DEN NACHTHIMMEL UND LÖST  
IRRITATIONEN AUS. DIE REDE IST VON DER LICHT-  
VERSCHMUTZUNG, DIE ES ZU MINIMIEREN GILT.

## — FOKUS

- 04 «WENN UNSERE ARBEIT NICHT AUFFÄLLT, WAREN WIR GUT»  
Lichtplaner Philipp Hert spricht über die Hauptaspekte von gutem Licht und die Beleuchtungsqualität in den Schweizer Städten.

## — IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 16 **KLARE POSITIONIERUNG, KLARE MEHRWERTE**  
Die Immobilienvermarktung ist ein reiner Wettbewerbsmarkt. Gerade darum ist es entscheidend, dass Qualitätsmakler sich und ihre Beratungskompetenz zertifizieren lassen und dadurch eine klare Positionierung schaffen.
- 18 **QUALITÄT ZAHLT SICH AUS**  
Plakatives Verkaufen in der Immobilienvermarktung genügt nicht mehr. Neben dem Ausbau der Digitalisierung sind eine persönliche Beratung und fachliche Expertise matchentscheidend.
- 20 **VERTRAUEN BLEIBT UNERLÄSSLICH**  
Obwohl die Digitalisierung in der Immobilienvermarktung schnell voranschreitet, hat der persönliche Kontakt zwischen den Geschäfts-  
parteien auch in Zukunft oberste Priorität.
- 22 **STARRE PREISVORSTELLUNGEN**  
Trotz eines deutlichen Rückgangs der Nachfrage und eines jüngst wieder wachsenden Angebots steigen die Preise für Wohneigentum in der Schweiz weiter. Noch sind die Anbieter zu keinen Konzessionen bereit.
- 24 **DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

## — IMMOBILIENRECHT

- 30 **ABGRENZUNG ZUR VERSICHERUNGSVERMITTLUNG**  
Das revidierte Versicherungsaufsichtsgesetz erfordert von Immobilien-  
dienstleistern eine Justierung ihrer typischen Tätigkeiten im Rahmen  
von Immobilienberatungs- und Verwaltungsmandaten.
- 32 **ZONEN, PLÄNE UND WIDERSPRÜCHE**  
Ein versehentlicher Widerspruch zwischen kommunaler Nutzungs- und  
kantonalen Richtplanung kippte ein Bauprojekt in Kilchberg.

## — BAU & HAUS

- 38 **KOMMUNIZIERENDE LEUCHTEN**  
Wenn es für Unternehmen um nachhaltige Entscheidungen geht, wird die  
Rolle der Beleuchtung oft übersehen. Dabei lassen sich mit intelligenten  
Beleuchtungskonzepten grosse Mengen Energie einsparen.
- 40 **VISUELLE DNA UND ORIENTIERUNG**  
Da die Beschriftung und Beleuchtung von Immobilien oft die ersten  
Berührungspunkte für Besucher sind, sollten sie die Wegleitung im Gebäude  
erklären und sich harmonisch in das Gesamtbild einfügen.

## — IMMOBILIENBERUF

- 47 **MITARBEITERBINDUNG IN DER IMMOBILIENBRANCHE**  
Die Personalherausforderungen in der Immobilienwirtschaft bewegen  
sich in einem breiten Spektrum. Dynamische Unternehmen sind auf  
motivierte Mitarbeitende angewiesen, um im Markt erfolgreich zu sein.
- 49 **KLEIDER MACHEN IMMOBILIENLEUTE**  
In Sekundenschnelle machen wir uns ein Bild von unseren Mitmenschen.  
Auch die Kleiderwahl spielt im Berufsleben eine Rolle.
- 51 **SEMINARE UND WEITERBILDUNGEN**
- 52 **BERUFSBILDUNGSANGEBOTE DES SVIT**

## — VERBAND

- 54 **FRISCHER WIND IM PRÄSIDIUM**  
Der SVIT Schweiz blickt auf ein Jahr des wieder erstarkten Präsenzbetriebs  
zurück. Zudem informierte der Präsident Andreas Ingold, dass im Verlauf der  
aktuellen Amtsperiode das Präsidium erneuert werden soll.

A close-up portrait of a man with short dark hair, looking slightly to the right with a thoughtful expression. He is wearing a dark jacket. The background is softly blurred, showing what appears to be a window with light coming through.

«WENN UNSERE AR-  
BEIT NICHT AUFFÄLLT,  
WAREN WIR GUT»

Lichtplaner Philipp Hert spricht über die Hauptaspekte von gutem Licht und die Beleuchtungsqualität in den Schweizer Städten.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF\*  
FOTOS – URS BIGLER

#### Welchen Mehrwert bietet uns gutes Licht?

Philipp Hert: Licht trägt massgeblich zu unserem Wohlbefinden in Innen- und Aussenräumen bei. Es beeinflusst unsere Emotionen, fördert unsere Sicherheit, wozu das rechtzeitige Erkennen von Gefahren gehört, wie beispielsweise das Überqueren eines Fussgängerstreifens. Licht ist für uns existenziell, bereits die ersten Höhlenbewohner brauchten Licht zum Überleben. ▶

ANZEIGE



**TROCKAG**  
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN  
BAUAUSTROCKNUNGEN  
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

**24H-NOTSERVICE**  
**0848 76 25 24**

[www.trockag.ch](http://www.trockag.ch)

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



### Warum haben Sie sich auf die Planung von Licht im Aussenraum spezialisiert?

Innen- und Aussenlicht sind zwei verschiedene Welten. Im Aussenraum gestalten wir Licht für alle Gesellschaftsschichten, in Innenräumen planen wir die Beleuchtung nach den Wünschen eines Auftraggebers und im Privatbereich für Singles, Paare oder Familien. Auch die Anforderungen an das Licht unterscheiden sich grundsätzlich, was sich in unterschiedlichen Normen ausdrückt. Während im Aussenraum eher Sicherheitsaspekte und visueller Komfort im Vordergrund stehen, spielen im Innenraum gestalterische Punkte oder auch das Tageslicht eine grössere Rolle. Da ich nicht die ganze Welt des Lichts erkunden kann, musste ich mich entscheiden. Mir gefällt bei der Lichtplanung im Aussenraum, dass ich mit meiner Arbeit Menschen aus allen sozialen Schichten erreiche.

### Warum würden Sie Bauherrschaften empfehlen, die Dienste von Lichtplanern in Anspruch zu nehmen?

Der wichtigste Grund ist das Sicherstellen einer hohen Lichtqualität. Es ist einfach, jemandem zu sagen, installiere bitte eine Lichtquelle. Doch

#### BIOGRAPHIE PHILIPP HERT

(\*1987) Schon während seiner Ausbildung zum Elektromonteur entstand eine grosse Faszination für das Licht, was sich zunehmend zu einer Leidenschaft entwickelte. Als gelernter Elektromonteur, bei späteren Anstellungen im Verkauf und der Planung im Herstellerbereich konnte Hert wertvolle Erfahrungen in vielen Teilgebieten sammeln. Dies machte es ihm einfach, die Zusammenhänge einer Beleuchtungsanlage nicht nur zu sehen, sondern auch zu verstehen. Es folgten mehrere Weiterbildungen, bevor Hert 2016 seinen Traum mit der Gründung der Luminum GmbH verwirklichte und sich seitdem für gutes Licht einsetzen kann.

wenn wir von Qualität sprechen, gibt es zahlreiche Parameter, die das Resultat beeinflussen. Dazu gehören zum Beispiel physiologische und psychologische Aspekte, die Umweltverschmutzung durch Licht oder bei den heutigen Strompreisen natürlich auch die Einsparung von Energie. Gute Lichtplaner analysieren zuerst das Umfeld und den Menschen, bevor sie ein individuelles Lichtkonzept entwickeln.

### Für das Licht im Aussenraum sind mehrheitlich die Gemeinden und Kantone verantwortlich. Wie gross ist dort das Bewusstsein und Verständnis für die Lichtplanung?

Da gibt es deutliche Unterschiede. Noch ist die Bedeutung von gutem Licht nicht überall angekommen. Aber das Verständnis wächst. Als Lichtplaner haben wir den Nachteil, dass wir oft zu spät, während die Ausführungsplanung bereits läuft, in laufende Projekte involviert werden. Neben der Tatsache, dass wir dann nur noch wenig Einfluss nehmen können, ist auch das Projektbudget meist aufgebraucht. Optimal wäre es, wenn wir bereits während der Machbarkeitsstudie oder der Vorprojektphase mit im Boot sitzen würden.



### Was sind die Merkmale einer guten Lichtplanung?

Wenn den Menschen das Licht nicht auffällt, sie es nur unterbewusst wahrnehmen, haben wir einen guten Job gemacht. Bezogen auf Licht im Aussenraum würde ich noch hinzufügen, dass eine gute Lichtplanung dazu beiträgt, wie beispielsweise Plätze oder andere öffentliche Orte von den Einwohnern angenommen werden. Unser Job beinhaltet auch viel Inszenierung, wir können bestimmte Aspekte betonen, abschwächen oder sogar verstecken. Davon ausgenommen sind natürlich Projekte, bei denen das Licht durchaus im Zentrum stehen darf. Ein wichtiger Punkt hierbei ist auch die Produktneutralität. Bei einer guten Lichtplanung spielt der Hersteller keine und das Produkt selbst nur am Rande eine Rolle. Das Licht steht im Vordergrund.

**Sie haben sich auf die Lichtplanung im Aussenraum spezialisiert. Die Wahrnehmung von Licht und damit auch seine Planung ist**

### subjektiv. Oder gibt es dabei auch objektive Kriterien?

Ja, es gibt objektive Kriterien. Auch wir bewegen uns innerhalb einer weitverzweigten Normenwelt. Besonders das Licht an so exponierten Orten wie Bahnhöfen, Treppen oder Fussgängerstreifen muss ohne Kompromisse den Anforderungen entsprechen. Zum Glück betrifft dies mittlerweile auch verstärkt die Emissionen und Immissionen.

### Licht hat viele sinnlich-poetische Aspekte. Wie verträgt sich das mit dem starren Raster von Auflagen und Bauvorschriften?

Das stimmt, da prallen teilweise gegensätzliche Interessen aufeinander. Doch da Normen und Auflagen keine Gesetze sind, bleibt uns immer noch ein gewisser Gestaltungsspielraum, der je nach Aufgabe mal grösser oder kleiner ist.

### Welchen Einfluss hat die fortschreitende Digitalisierung auf Ihre Arbeit?

Wie in anderen Wirtschaftszweigen ist die Digitalisierung auch bei uns nicht mehr aufzuhalten. ▶



**DIE LICHTBRANCHE BEFINDET SICH IMMER NOCH IN DER WACHSTUMSPHASE.**





Die KI wird uns in Zukunft viel Fleissarbeit abnehmen, die gewonnene Zeit können wir in kreative Prozesse und die Lichtqualität stecken, was hoffentlich zu besseren Ergebnissen führt. Zudem wächst der Anteil der Planung mit der Building-Information-Modeling-Methode in unserer Branche stetig, allerdings weniger schnell als im Innenbereich der Lichtplanung. Noch ist die BIM-Planung auf wenige Projekte, wie zum Beispiel Bahnhöfe oder gebäudeangrenzende Aussenareale beschränkt.

#### **Verhalten wir uns wirtschaftlich im Umgang mit Licht?**

Nein. Wir nutzen Licht meist grundsätzlich falsch. Dabei könnten wir mit kleinen Verhaltensänderungen eine grosse Wirkung erzielen. Das Bundesamt für Umwelt hat 2021 einen sogenannten «7-Punkte-Plan» veröffentlicht, der den bewussten Einsatz von Licht fördern soll. Die Grundsätze lauten: Nur etwas zu beleuchten, was beleuchtet werden muss. Die Lichtquelle soll die Umgebungshelligkeit miteinbeziehen. Das Lichtspektrum soll auf den Beleuchtungszweck abgestimmt sein. Die Beleuchtung sollte möglichst präzise und ohne unnötige Abstrahlungen in die Umgebung erfolgen. Die Beleuchtung soll von oben nach unten

erfolgen. Die Beleuchtung soll nach Tages- und Nachtzeit gesteuert werden und auf die Jahreszeiten Rücksicht nehmen. Und schliesslich sollen an sensiblen Orten zusätzliche Abschirmungen eingesetzt werden. Auch Rückbauten werden vermehrt thematisiert. Es muss nicht immer alles beleuchtet sein.

#### **Welche Rolle spielt die Nachhaltigkeit heute in der Lichtplanung?**

Für jeden, der bewusst mit Licht umgeht, spielt diese Frage immer eine Rolle. Das fängt damit an, welche Materialien und Leuchtmittel eingesetzt werden. Gerade bei den LED-Leuchtmitteln gab es in den letzten Jahren einen grossen Schritt nach vorn, sie halten heute rund 100 000 Stunden. Das entspricht einer Lebensdauer zwischen 20 bis 25 Jahren. Auch das Materialrecycling spielt vermehrt eine Rolle.

#### **Wie beurteilen Sie das Licht in den Schweizer Städten?**

Ehrlich gesagt weniger gut. Vielen Entscheidungsträgern fehlt das Bewusstsein, welche Vorteile uns gutes Licht bietet und an welchen Standorten es Sinn macht. Und weil das Wissen und die Sensibilität dafür fehlen, wird es noch Jahre dauern,

“  
**DIE AUSBILDUNGEN FÜR LICHTPLANER IN DER SCHWEIZ HABEN VERBESSERUNGSPOTENZIAL.**  
”



bis wir unsere Städte lichttechnisch auf einen guten Stand gebracht haben. Ein guter Anfang wären zum Beispiel Masterpläne, in denen einheitliche Konzepte für jede Stadt verankert sind.

**Gibt es Schweizer Städte, die bereits mit solchen Masterplänen arbeiten?**

Ja. Zürich, Luzern und Genf, Lausanne und auch einige weitere spielen diesbezüglich eine Vorreiterrolle und haben schon vor längerer Zeit entsprechende Masterpläne ausgearbeitet.

**Was sind die aktuellen Entwicklungen in der Lichtplanung?**

Die Tendenz zeigt in die richtige Richtung. Der Qualität wird vermehrt Beachtung geschenkt. Der Fokus geht, wenn auch langsam, weg von «Hauptsache Licht». Offene und standardisierte Schnittstellen eröffnen uns auch mehr Möglichkeiten, um Leuchten, Steuerung und Licht zu vereinen und so das maximale Potenzial an qualitativ hochwertiger Beleuchtung auszuschöpfen.

**Wie gehen Sie an Ihre Aufgabenstellungen grundsätzlich heran?**

Der Ausgangspunkt aller Aufgaben ist immer die Umgebung, die wir genau studieren: bei Tag, bei Nacht, bei Sonnenschein und bewölktem Himmel. Bei diesen Rundgängen tauchen dann Fragen auf: Wie bewegen sich die Menschen an diesem Ort? An welchen Stellen verweilen sie, wo fühlen sie sich unwohl. Unsere Beobachtungen werden umso genauer, je weniger Beziehung wir zu diesem Ort haben. Am Anfang jedes Projekts brauchen wir sozusagen den frischen Blick eines Fremden.

**Verwenden Sie für Ihre Projekte industrielle gefertigte Lichtquellen oder designen Sie neue Lichtsysteme nach Mass?**

Beides. Nach Möglichkeit verwenden wir Standardprodukte, da dies viele Abläufe vereinfacht. Bei nachweisbaren Nutzen für alle Beteiligten und vor allem bei Bereitschaft des Auftraggebers, kann eine individuelle Lösung durchaus einen nicht ▶



zu unterschätzenden Mehrwert bieten. Grosse Freude macht es uns auch, wenn wir verschiedene Systeme zu einem Ganzen vereinen können.

**Für die Altstadtbeleuchtung von Burgdorf haben Sie den Lighting Design Award 2023 gewonnen. Was war das Besondere an diesem Projekt?**

Das Besondere an diesem Projekt war, dass unsere Auftraggeber sehr genau auf die Bedürfnisse der Bewohner eingegangen sind und bereit waren, in qualitativ hochwertiges Licht zu investieren. Ausgangspunkt war die Altstadt Burgdorfs mit ihren schönen historischen Sandsteinfassaden. In den Erdgeschossen gibt es mehrheitlich stilles Gewerbe, in den Geschossen darüber befinden sich Wohnungen. Das hiess, wir mussten einen Kompromiss finden zwischen dem Ausleuchten der Fassaden und dem Schutz der Anwohner vor störenden Lichtemissionen. Die Lösung war eine von uns entwickelte Seilleuchte, die alle drei Grundprinzipien für gutes Licht erfüllt: das Licht zum

Sehen, das Licht zum Ansehen und das Licht zum Hinsehen. Die erste Lichtquelle, das Licht zum Sehen, konzentriert sich nur auf die Strassen der Altstadt, das Licht zum Ansehen liefert der Leuchtkörper selbst und das Licht zum Hinsehen lenkt die Blicke auf die historischen Fassaden. In diesem Fall haben wir in den Leuchtkörper noch die Weihnachtsbeleuchtung integriert, während der Adventszeit können wir damit Schneeflocken auf den Boden projizieren. Alle drei Komponenten werden automatisch gesteuert, das Licht, das auf die Fassaden fällt, schaltet sich um 22 Uhr ab.

**Ihr Arbeitsgebiet ist breitgefächert. Sind all Ihre beruflichen Wünsche bereits erfüllt worden, oder gibt es Aufträge, die Sie noch reizen würden?**

Wünsche hat man immer. Ich würde gern Masterpläne für unsere Städte oder das Lichtkonzept für eine bestimmte Kathedrale entwickeln. Als meine Aufgabe sehe ich aber vor allem auch die Sensibilisierung der Menschen für gutes Licht. ■



**\*DIETMAR  
KNOPF**

Der diplomierte  
Architekt ist  
Chefredaktor der  
Zeitschrift Immobilia.

# Schont die Umwelt und Ihre liebsten Stücke

Frischen Sie Ihre Kleider mit Dampf auf, statt sie zu waschen.  
Und das in nur 25 Minuten mit 96 % weniger Wasser<sup>2</sup>.  
Gleichzeitig reduziert die ProSteam-Technologie Knitterfalten<sup>3</sup>  
und erleichtert Ihnen das Bügeln.



**For better living. Designed in Sweden.**

<sup>1</sup> Energieverbrauch unter Berücksichtigung des EU-Schwellenwerts für den Energieverbrauch.

<sup>2</sup> Basierend auf einem internen Test mit 1kg Beladung im Dampfprogramm im Vergleich zum Feinwäsche-Programm.

<sup>3</sup> Interner Test, bei dem die Anzahl Falten auf Baumwollgewebe vor und nach dem Dampfprogramm gemessen wurde.

# SOLIDARITÄTS- GEBOT FÜR HAUSEIGENTÜMER

Das Finanzdepartement hat einen Entwurf für eine Verfassungsänderung vorgelegt, mit welcher der Bund eine Eventualverpflichtung für die Finanzierung von Gebäudeschäden bei Erdbeben einführen würde. Der SVIT ist im Grundsatz dafür. TEXT – IVO CATHOMEN\*



BILD: 123RF.COM

Potenzielle Erdbebenschäden an Gebäuden sind schwer kalkulierbar und Versicherungen teuer.

## UNGELÖSTE FINANZIERUNGSFRAGE

Der Schweizerische Erdbebendienst rechnet vor, dass sich in der Schweiz alle 100 Jahre ein Erdbeben mit einem Schadenspotenzial von 11 bis 44 Mrd. CHF ereignet. Angesichts der Unwägbarkeiten sind Erbebenversicherungen für Gebäudeeigentümer in absoluten Werten eher teuer, und nur 15% der Liegenschaften in der Schweiz sind aktuell gegen Erbebensschäden versichert.

Die ungelöste Finanzierungsfrage von Gebäudeschäden bei Erdbeben stellt in verschiedener Hinsicht ein Problem dar. Zu nennen sind namentlich die Masierung von Gebäudeschäden in den betroffenen Regionen mit der Zerstörung von Vermögenswerten oder das Ausfallrisiko von hypothekarisch gesicherten Krediten, wenn das Grundpfand – abgesehen vom Grundstück – wertlos geworden ist, bzw. sich dessen Wert massgeblich verringert hat. Der Ausfall einer Vielzahl von Hypothekarkrediten würde die Stabilität der kreditgebenden Institute ernsthaft gefährden. Mutmasslich stünde eine Vielzahl von Immobilieneigentümern vor dem finanziellen Ruin.

Die hohen Prämien einer Versicherungslösung lassen eine Versicherung für viele Eigentümer als unattraktiv erscheinen. Die zusätzliche Belastung hat darum bisher jeden politischen Vorstoss in Richtung einer Versicherungspflicht scheitern lassen. Insofern scheint eine Eventualverpflichtung für die Finanzierung von Gebäudeschäden bei einer geringen Eintrittswahrscheinlichkeit ein geeigneteres Instrument zu sein. So lässt sich die Zustimmung zur Motion 20.4329 «Schweizerische Erdbebenversicherung mittels System der Eventualverpflichtung» beider Parlamentskammern interpretieren.

## NEUES SOLIDARITÄTSGEBOT

Das Eidgenössische Finanzdepartement hat in der Folge im vergangenen Dezember einen Entwurf vorgelegt, wie diese Eventualverpflichtung eingeführt und ausgestaltet werden könnte. Kern der Vorlage ist eine Ergänzung der Bundesverfassung, die zum einen den Bund ermächtigt, Vorschriften zum Schutz von Menschen und Sachwerten von Schädigungen im Zusammenhang mit Erdbeben zu erlassen. Zum anderen sieht die Ergänzung eine Beitragspflicht von maximal 0,7% der Gebäudeversicherungssumme zur Deckung von Gebäudeschäden vor. Alle Eigentümer von Liegenschaften in der Schweiz mit einem Wert von bis zu 25 Mio. CHF müssten im Schadensfall einen solidarischen Beitrag leisten. Alle Bundesbauten sowie rund 6500 Gebäude mit einem Wert über 25 Mio. CHF wären von der Begünstigung und der Beitragspflicht ausgenommen.

Der SVIT Schweiz steht einer solchen Eventualverpflichtung für die Finanzierung von Gebäudeschäden bei Erdbeben aus Gründen der wirtschaftlichen Stabilität tendenziell positiv gegenüber und empfiehlt in seiner Stellungnahme, das Vorhaben weiterzuvorführen. Gleichzeitig stellt der Verband fest, dass die Vorlage insgesamt überschiesst und somit deutlicher Anpassungen bedarf.

## VORBEHALTE GEGEN NEUE KOMPETENZEN

Der SVIT Schweiz lehnt namentlich eine Bundeskompetenz zum Erlassen von Vorschriften zum Schutz von Menschen und Sachwerten vor Schädigungen im Zusammenhang mit Erdbeben ab. Dieses Ansinnen steht in keinem Zusammenhang mit der Eventualverpflichtung, wie sie in der Motion gefordert wird.

**DIE UNGELÖSTE FINANZIERUNGSFRAGE IST EIN STABILITÄTS-PROBLEM.**

Es entsteht dadurch der Eindruck, der Bund wolle im Schlepptau der Eventualverpflichtung seine Kompetenzen ausbauen. Es gibt jedoch keine Gründe, an der heutigen Kompetenzverteilung zu rütteln, selbst wenn dadurch kantonal unterschiedliche Bauvorschriften betreffend Erdbebensicherheit resultieren.

Auch lehnt der SVIT eine Pflicht zur Ertüchtigung von Bestandesliegenschaften ab, sollte eine solche mit der Verfassungsänderung angestrebt werden. Diese Pflicht wäre mit nicht zu rechtfertigenden Kosten für die Eigentümer des Gebäudeparks verbunden.

Und schliesslich erteilt der SVIT der Einrichtung einer Grundlast auf allen Liegenschaften eine Absage, die unter das Regime der Eventualverpflichtung fallen würden. Dies ist nicht nur mit einem erheblichen Aufwand verbunden. Es schmälert auch die Eigentumsrechte der Grundeigentümer und deren Kreditwürdigkeit. Stattdessen ist eine mit dem Handwerkerpfandrecht vergleichbare Lösung nur für säumige Grundeigentümer zu prüfen.

#### SELBSTBEHALT ZU TIEF

Die Vorlage setzt bei der Gebäudeversicherungssumme an und grenzt Liegenschaften mit einer Summe von 25 Mio. CHF von der Leistungsberechtigung und Beitragspflicht ab. Die Begründung ist aus der Sicht des SVIT Schweiz weder hinsichtlich der Höhe noch der Abgrenzung an und für sich schlüssig. Alternative Abgrenzungsarten und -höhen werden im Bericht zur Vorlage nicht näher erläutert.

Im Sinn der Eigenverantwortung ist der Selbstbehalt für Grundeigentümer höher als 25 000 CHF anzusetzen. Demgegenüber ist der Beitragssatz zu senken. Grundsätzlich sind die Eigenmittel des Grundeigentümers das risikotragende Kapital. Das System der Eventualverpflichtung soll lediglich für sehr hohe Schadenssummen und vor allem für den Fremdkapitalanteil zu Anwendung gelangen, die durch die Grundeigentümer nicht selbst gedeckt werden können.

Der SVIT Schweiz fordert zu prüfen, ob die Zahl der Beitragsabrufe oder die maximale jährliche Belastung gedeckelt werden könnte, um die potenzielle finanzielle Belastung der beitragspflichtigen Grundeigentümer zu begrenzen und berechenbar zu machen. ■

STELLUNGNAHME DES SVIT SCHWEIZ UNTER  
WWW.SVIT.CH/VERNEHMLASSUNGEN



#### \*IVO CATHOMEN

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



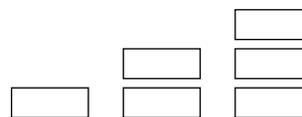
Einladung



## QuorumDigital

Die ERP Software für eine professionelle  
Immobilienbewirtschaftung

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



**START LIGHT OPEN**

Unsere Quorum Digital varianten

[www.quorumsoftware.ch](http://www.quorumsoftware.ch)

# DIGITALE MAKLER – HYPE ODER CHANCE?

Der Aufstieg digitaler Makler entpuppte sich zunehmend als Hype, der nicht alle Erwartungen erfüllen konnte. Augenfällig wurde dies am Beispiel einiger Unternehmen, die in Märkten wie Deutschland oder dem Vereinigten Königreich mit vollständig digitalen Maklern Misserfolge hinnehmen mussten. TEXT – MICHELLE MÜLLER\*

## DER HYBRIDE MAKLER WURDE GEBOREN

Aus dieser dynamischen Zeit entstand der hybride Makler – ein innovatives Modell, das in der Schweiz bereits erfolgreich von diversen Unternehmen realisiert wird. Hybride Makler sollen dabei klassische Maklerbüros nicht ablösen. Sie nutzen die Vorteile digitaler Technologien, um Kosten zu senken und den Kunden attraktivere Preise anzubieten, ohne dabei den Wert persönlicher Beratung und Betreuung zu vernachlässigen.

Doch warum hat der vollständig digitale Makler den Durchbruch bisher nicht geschafft? Das Geschäftsmodell des voll digitalen Maklers ist momentan landesweit noch gar nicht möglich. Viele essenzielle Aspekte des Immobilienhandels, insbesondere in der Administration, lassen sich nicht vollständig digital abbilden. In einem Land wie der Schweiz, das stark von föderalistischen Strukturen geprägt ist, erweist sich die einheitliche Umsetzung digitaler Lösungen als Herausforderung. Beispielsweise können Gemeinden selbst festlegen, wie sie ihr Grundbuchamt gestalten. Während in einigen Kantonen Ämter bereits digital funktionieren, bleibt für andere der Besuch vor Ort unerlässlich. Dasselbe gilt für Notariate. Hierzulande wird der persönliche Kontakt zur Unterschrift verlangt. Dies deutet darauf hin, dass wir von einer kompletten Harmonisierung und Digitalisierung in diesen Bereichen noch weit entfernt sind. Es sollte zudem erwähnt werden, dass in gewissen Feldern eine Digitalisierung nicht sinnvoll ist und folglich gänzlich davon abgesehen wird.

## VERTRAUEN ZÄHLT NACH WIE VOR

Neben den strukturellen Hürden spielt auch das Vertrauen eine entscheidende Rolle. Die Fähigkeit, auf Unsicherheiten des Kunden einzugehen, zwischen den Zeilen zu lesen und ein umfangreiches Netzwerk zu pflegen, sind Qualitäten, die den Menschen unersetzlich machen. Zudem

Komplett digitale Makler haben es derzeit noch schwer, hybride Geschäftsmodelle haben jedoch großes Potenzial.

BILD:123RF.COM



sollte die emotionale Komponente nicht ausser Acht gelassen werden bei einem Vorhaben, welches oftmals nur einmal im Leben getätigt wird.

Die Unterschiede zwischen den Generationen werfen ein weiteres Licht auf die Komplexität des Themas. Während die Verkäufergeneration oft über 70 Jahre alt ist und digitale Innovationen skeptisch betrachtet, zeigt sich bei den etwa 40-jährigen Käufern trotz grösserer Digitalaffinität ein ähnliches Bedürfnis nach persönlichem Austausch und individueller Beratung. Vorlebensverändernden Entscheidungen stehen unzählige Fragen zum Prozess. Hier braucht es einen Makler, der Käufern und Verkäufern zuhört, mit Beratungsdienstleistungen zur Seite steht und auf komplexe und teilweise sehr persönliche Fragen zur Lebenssituation antworten kann. Vielleicht ist es in Zukunft möglich, ein Vertrauensverhältnis zu digitalisieren. Möglicherweise mit den neuen technologie-affinen Generationen, welche stark online leben.

## DIGITAL UNTERSTÜTZT, MENSCHLICH GELEITET

Was es in Zukunft jedoch unbedingt braucht, ist die Digitalisierung manueller, zeitraubender Schritte. Es geht darum, mit der Zeit zu gehen und das immense Potenzial der Effizienzsteigerung zu nutzen. Besonders für kleinere Maklerfirmen ergibt sich daraus mittelfristig die Aufgabe, ihre Position in der digitalen Welt zu überdenken und ihr Geschäftsmodell entsprechend anzupassen. Investitionen in digitale Werkzeuge sind jedoch teuer, unabhängig davon, ob sie gekauft oder selbst entwickelt werden. Deshalb sollte der Fokus auf die Kompetenzen und das Wissen gelegt werden und wie diese im digitalen Umfeld am effektivsten eingesetzt werden können. Digitalisierung ist somit kein optionaler Luxus, sondern eine Notwendigkeit. Auch in einer Branche, in welcher der Mensch nach wie vor ein zentraler Faktor ist.

Obwohl wir nicht in die Zukunft blicken können, lassen sich doch Trends und Bedürfnisse abschätzen, besonders bei

IMMOBILIEN-  
VERMARK-  
TUNG

Der Schweizer Immobilienmarkt war im letzten Jahr nicht mehr von der zuvor geltenden Gewissheit tiefer Zinsen, hoher Nachfrage und steigender Preise geprägt. Die Zinsen und damit auch die Preise für Immobilien kennen nicht mehr nur eine Richtung: nach oben. Dieses

Marktumfeld ist auch für Makler herausfordernd. Es wird zunehmend wichtig, dass sich der Makler verstärkt mit Datenanalyse und KI auseinandersetzt, um personalisierte Angebote zu erstellen und die Bedürfnisse potenzieller Käufer oder Mieter besser zu verstehen. Auch

dem Multikanalmarketing muss vermehrt Beachtung geschenkt werden. Die Vielzahl von Kanälen für Marketingaktivitäten, darunter soziale Medien, Online-Anzeigen, Immobilienportale, aber auch Events und Networking müssen bespielt werden.



jüngeren Generationen. Diese schätzen Klarheit und Transparenz. Die Frage nach der Zukunft des Hauskaufs stellt sich somit neu. Mit der zunehmenden Digitalaffinität jüngerer Käufergruppen ändern sich auch die Ansprüche an Immobilientransaktionen. Die technologischen Möglichkeiten haben wir bereits heute, doch das könnte mit dem Einsatz künstlicher Intelligenz nochmals auf ein anderes Level kaputtuliert werden und eine noch präzisere Ansprache der Zielgruppen ermöglichen.

Eine kurzfristige Verbesserungsmöglichkeit bietet die Analyse des Kundenverhaltens. Durch das Verstehen dessen können Makler gezielter auf die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen und das Kundenerlebnis verbessern. Die Verarbeitung grosser Datenmengen durch künstliche Intelligenz ermöglicht es zudem, die

Effizienz zu steigern und Prozesse zu automatisieren, wodurch sich Makler noch intensiver auf die individuellen Bedürfnisse ihrer Kunden konzentrieren können.

Eines wird dabei klar: Die Digitalisierung und die künstliche Intelligenz werden den Menschen in der Immobilienbranche nicht ersetzen, sondern vielmehr unterstützen. Der hybride Makler macht es bereits vor und zeigt die Zukunft einer Branche, in der digitale Innovationen und menschliche Expertise zusammenwachsen, um den Anforderungen einer sich verändernden Gesellschaft gerecht zu werden. ■



**\*MICHELLE MÜLLER**

Die Autorin ist Senior Researcherin bei CSL Immobilien AG.

ANZEIGE



Ihr regionales  
Vermarktungs-  
Team in Zürich

## Immobilienkompetenz. Seit 2001.

Wir begleiten Sie ganzheitlich bei Erstvermietungen, der Vermarktung von Stockwerkeigentum "ab der grünen Wiese" sowie der Transaktion von Anlageobjekten jeder Grösse von Zürich über die ganze Ostschweiz bis Chur.



it3.ch

**IT3 Immobilien | Treuhand**

Schaffhausen

St. Gallen

Zürich



# KLARE POSITIONIERUNG, KLARE MEHRWERTE

Die Immobilienvermarktung ist ein reiner Wettbewerbsmarkt. Gerade darum ist es entscheidend, dass Qualitätsmakler sich und ihre Beratungskompetenz zertifizieren lassen – und damit eine klare Positionierung schaffen.

TEXT – Ruedi Tanner & Christian Häle\*



Mehrwert für die Kunden: Im harten Wettbewerb kommt der bewusst entwickelten Marktstellung für Makler eine zentrale Bedeutung zu.

BILD: ZVG

## ▶ HARTER WETTBEWERBSMARKT

Es gibt im Markt der Immobilienmakler keine Protektion. Der Markt der Immobilienmakler ist ein reiner Wettbewerbsmarkt. Es gibt keine Restriktionen aufgrund von minimalen Berufsbildungen, es gibt keine territorialen Begrenzungen, keine Transparenzvorschriften, keine Fairnessvorgaben, keinen Lohnschutz.

Weil es schnell um viel Geld geht, tummeln sich in diesem Markt denn auch Anbieter mit wenig Branchenwissen und dafür umso mehr Wettbewerbsaggressivität. Verkaufswillige Immobilienbesitzer, aber auch kaufwillige Interessenten sind gut beraten, sich ihren professionellen Makler ganz genau auszusuchen und nicht reinem Marktgeschrei auf den Leim zu gehen.

Doch sich nur stillhalten, ist für ausgewiesene Makler, die Qualitätsberatung und damit Kompetenz anbieten, sicherlich auch keine gute (Selbst-)Vermarktungsstrategie. Wie aber den Fixpreismaklern mit vermeintlichen All-in-Pauschalen, den Discountmaklern mit Minimalpreisen und effekthascherischen, grossflächigen Inseraten oder den Marktteilnehmern, die sich über Social Media gar dafür stark machen, Leads zu kaufen, Paroli bieten?

## WERT- UND QUALITÄTSANSPRÜCHE

Wie aufzeigen, dass Marktteilnehmer mit vollmundig angekündigten Dumpingpreisen die individuelle Beratung durch standardisierte und teilautomatisier-

te Prozesse ersetzen? Dass die persönliche Begleitung und die Expertise dann dem Leistungsabbau zum Opfer fallen und fehlendes Branchenwissen und fehlende Branchenerfahrung selten zur besten Lösung führen? Wie aufzeigen, dass professionelle Maklerinnen und Makler so ganz anders arbeiten? Durch eine klare Positionierung!

Denn in diesem harten Wettbewerb von Geschäfts- und vor allem Preismodellen spielt die Positionierung für ausgewiesene Makler eine grosse Rolle. Mit der Positionierung wird geklärt, was ein Angebot wirklich zu leisten fähig ist und für wen. Bedeutsam sind damit fundierte Ausbildungen, akkumuliertes Fachwissen und breite Kenntnisse und Erfahrungen in den verschiedensten Bereichen – von der Bautechnik, der Immobilienbewertung und Finanzierung bis hin zu Versicherungsfragen und zum umfassenden rechtlichen Wissen. Darüber hinaus sind klare Wert- und Qualitätsansprüche unabdingbar.

## MEHRWERTE AUFZEIGEN

Positionierung heisst für ausgewiesene Makler aufzuzeigen, wofür ihr Unternehmen steht, welche Mehrwerte sie mit ihren Dienstleistungen erbringen können, wie sich das im konkreten Nutzen und in Mehrwerten für die Kunden niederschlägt. Positionierung heisst im heutigen Marktumfeld aber auch: Aufzeigen, wofür sie als professionelle Makler gerade nicht stehen. Heisst also: sich abgrenzen gegen unlautere, nur dem eigenen

**EINE PROFILIERTE POSITIONIERUNG SCHAFFT VERTRAUEN.**

RUEDI TANNER

Profit verpflichteten Geschäftsgebaren. Und professionelle Makler müssen sich wehren gegen unrichtige Behauptungen im Markt über Margen, die so ganz einfach nicht stimmen. Und gegen Augenwischerei-Angebote von Fixpreismaklern oder digitalen Agenturen, die dann – beim genauen Hinsehen – viele bedeutsame Dienstleistungen bis zum Gang zum Grundbuchamt ausklammern oder separat in Zusatzrechnung stellen.

#### **MITTEL- UND LANGFRISTIGE ARBEIT**

An einer Positionierung und damit an einer eigentlichen Marktstellung muss kontinuierlich über die Zeit gearbeitet werden. Auch mit einem klaren Fokus: Eine seriöse Immobilienvermarktung lässt sich konsequent an ihrer Qualität messen. Und diese wiederum definiert sich in erster Linie über ihre Beratungskompetenz. Eine Beratungskompetenz, von der sowohl die Verkäuferschaft als auch die Käuferschaft profitiert. Und die zu jedem Zeitpunkt transparent ausweist, wessen Interessen der Makler vertritt, und damit unmissverständlich nachteilige Interessenkonflikte verhindert.

#### **VERTRAUEN SCHAFFEN**

Im Wettbewerbsumfeld im Immobilienmarkt ist es für Immobilienverkäufer, aber auch für Interessenten entscheidend zu erkennen, wem sie vertrauen können. Es ist eine profilierte Positionierung als ausgewiesener Makler, die genau dieses Vertrauen schafft. Dazu gehört der Qualitätsausweis, der zertifiziertes Fachwissen und profunde Expertise garantiert. Denn damit erhalten die Kunden die Sicherheit, dass die Dienstleistungen voll und ganz auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten werden – ein zentraler Aspekt in Zeiten, in denen Individualität und das Bedürfnis nach individueller Lebens- und Lebensraumgestaltung gross geschrieben werden. Aber auch in Zeiten, in denen Skalierungseffekte in der Immobilienvermarktung werberisch verpackt und übertüncht, in der Konsequenz hingegen ausschliesslich auf Kosten der Beratung erzielt werden – und damit zu Ungunsten der Kunden. Zertifizierte Qualität und Expertise: Das sind die Grundlage für eine klare Positionierung im Markt und für ein selbstbewusstes Auftreten im Wissen um die Stärken und Vorzüge.



**\*RUEDI TANNER**

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



**\*CHRISTIAN HÄLE**

Der Autor ist Vorstandsmitglied der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Geschäftsleiter Verkauf der Sonnenbau-Gruppe.

ANZEIGE

# Inserieren? Super einfach.

Hier mehr erfahren:



**newhome**  
Das Immobilienportal

# QUALITÄT ZAHLT SICH AUS

Plakatives Verkaufen in der Immobilienvermarktung genügt nicht mehr. Neben dem Ausbau der Digitalisierung sind eine persönliche Beratung und fachliche Expertise matchentscheidend. TEXT – Ruedi Tanner & Dieter Mader\*



Reines Verkäufertum reicht in der Immobilienvermarktung nicht mehr. Auf mittlere und längere Frist zahlen sich immer harte Leistungskraft und Expertise aus.

BILD: ZVG

## ▶ ZWEI ENTWICKLUNGEN

Die Immobilienvermarktung ist im Wandel. Dabei zeigen sich zwei Entwicklungen, die auf den ersten Blick gegenläufig erscheinen. Die eine Entwicklung sieht digitale Instrumente bis hin zu zielgerichtet genutzten KI-Elementen als wichtige Unterstützer für Immobilienmaklerinnen und -makler vor, um die Effizienz noch weiter zu erhöhen. Die Immobilienvermarktung wird dadurch datengetriebener, in Teilen auch automatisierter.

Diese Entwicklung haben in der kürzeren Vergangenheit Marktteilnehmer zur Doktrin ausgerufen und gleichzeitig überdreht im Glauben, die Digitalisierung werde ihnen die Kunden nur so ins Portfolio drängen. Kaum Fachwissen, nur grosse Marketingbudgets. Die Immobilienvermarktung als Kinderspiel. Doch diese Glücksritter haben nicht verstanden, dass Digitalisierung

allein nicht reicht. Sie haben nicht verstanden, dass es eben einen zweiten Trend gibt, der zwingend beachtet und mit Höchstqualität erfüllt werden muss: die persönliche Beratung und die fachliche Expertise.

## REINES VERKAUFEN IST ZU WENIG

Spätestens mit dem Wechsel vom Verkäufermarkt vermehrt zum Käufermarkt reicht reines Verkäufertum nicht mehr. Fanden sich über die lange Tiefzinsphase mit Kostenstabilität relativ einfach Käufer, und die Preisentwicklung ging stetig nach oben, ist in der Zwischenzeit die Nachfrage nach Immobilien in vielen Regionen der Schweiz spürbar zurückgegangen. Doch viele Marktteilnehmer ohne Fachkenntnisse, die auf den fahrenden Zug ins vermeintliche Eldorado aufgesprungen sind, kennen diese Situation noch nicht.

Nun gewöhnt sich der Markt Schritt für Schritt an die neue Normalität, der Spreu trennt sich vom Weizen. Und schafft dabei eine Konsolidierung. Geschäftsmodelle, die auf Sand gebaut wurden, sind schnell eingestürzt. Gebrochene Versprechen, «Gratismakler» beispielsweise, werden abgestraft. Für Fantasien und vor allem Fantasten bleibt kaum noch Zeit und Raum. Wer in der Vergangenheit beim Verkauf gern übertrieben und Versprechungen gemacht hat, die er nicht einhalten konnte oder die falsche Tatsachen vorgaukelten, kommt damit heute kaum mehr durch.

## HOHER AUSBILDUNGSANSPRUCH

Das Ende des Eldorado-Anspruchs und des Do-it-yourself-Geschwätzes der Glücksritter beweist: In der Immobilienvermarktung zahlen sich auf mittlere und längere Frist für alle immer harte Leistungskraft und Expertise aus. Diese Expertise ist die Grundlage für eine Beratung, wie sie die Kundinnen und Kunden heute (wieder) verlangen. Diese Expertise muss aber zugleich aufgebaut werden durch gezielte Ausbildung, durch Erfah-

ANZEIGE



**WWW.SIMULATION.SOLAR**

Simulation und Gutachten für Blendung, Beschattung, Tageslicht



rung, durch Realitätssinn – und durch Kundenorientierung.

Fachkräftemangel hin oder her: Expertise ist gefragt. Der Ausbildungsanspruch ist – soll sich der Erfolg nachhaltig einstellen – höher denn je. Denn eine fachlich kompetente und professionelle Arbeitsleistung ist unablässig, um den Anforderungen der Kundinnen und Kunden gerecht zu werden. Der Bedarf an Fachkräften in der Immobilienvermarktung steigt dann auch eher, als dass er sinkt. Integrität, enge persönliche Betreuung und Kompetenz rücken dabei in den Vordergrund.

Ausgewiesene Makler, die heute durchgehend erfolgreich sein wollen, müssen sich an die höchsten Qualitätsstandards der fachlichen Kompetenz, Professionalität, Transparenz, Fairness und Kundenzufriedenheit halten. Aus der Überzeugung heraus: Immobilienmakler, die sich im

Markt halten und relevant sein wollen, kommen ohne ein unmissverständliches Wertesystem nicht aus.

#### DIE ZUKUNFTSFORMEL

Es sind diese Standards, die die Schweizerische Maklerkammer konsequent etabliert und die alle Mitglieder bei der Aufnahme und in wiederkehrenden Audits erfüllen müssen. Es sind diese Standards, die sich bezahlt machen. Denn unlautere Wettbewerber, die sich den effektiven Kundenbedürfnissen nicht schnell genug anpassen, werden – und das zeigen die aktuellen Entwicklungen – mehr und mehr aus dem Markt gedrängt.

Die Kombination von digitalen Kanälen und persönlicher Beratung ist die Zukunftsformel in der Immobilienvermarktung. Selbstverständlich benutzen beispielsweise ausgewiesene Maklerin-

nen und Makler digitale Plattformen, um die Liegenschaft auszuschreiben. Doch ebenso klar verfügen ausgewiesene Makler und Maklerinnen auch über ein sorgfältig gepflegtes Netzwerk, das sowohl der Verkäuferschaft als auch der Käuferschaft die Sicherheit garantiert, fair und transparent zu verkaufen oder zu kaufen. ■



#### \*RUEDI TANNER

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



#### \*DIETER MADER

Der Autor ist Vizepräsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Partner bei der Früh Immobilien Dienstleistungen AG.

ANZEIGE

  
Aus einem  
Neubauprojekt wird  
ein begehrtes  
Zuhause.  
Vermarktung

Bei Markstein arbeiten Immobilienprofis unterschiedlicher Fachrichtungen als schlagkräftiges Team zusammen. Ein echter Mehrwert, wenn es darum geht, Ihr Projekt optimal auf die Zielgruppe auszurichten und zu vermarkten.

# VERTRAUEN BLEIBT UNERLÄSSLICH

Obwohl die Digitalisierung in der Immobilienvermarktung schnell voranschreitet, hat der persönliche Kontakt zwischen den Geschäftsparteien auch in Zukunft oberste Priorität. **TEXT – LARS SOMMERER\***



## ► KONSENS ÜBER PREIS UND WERT

Die Immobilienvermarktung läuft seit jeher nach demselben Prinzip ab: Partie A möchte ein Objekt verkaufen, Partie B möchte ein Objekt kaufen. Dazwischen steht die Immobilienvermarktung mit all ihren Facetten. Im Zuge der Digitalisierung unserer Branche und mit steigendem Einsatz von innovativen Lösungen stellt sich die Frage: Findet die Digitalisierung auch in der Immobilienvermarktung statt? Eine einfache Frage mit einer komplexen Antwort. Auf den ersten Blick scheint der ursprüngliche Mechanismus, Verkauf und Kauf von Immobilienobjekten, unverändert weiter zu existieren. Die Gründe dafür sind vielfältig, jedoch häufig im analogen Gegenpart zu suchen: dem persönlichen Kontakt. Transaktionen, egal ob gross oder klein, benötigen neben finanziellen Ressourcen vor allem Vertrauen zwischen den involvierten Parteien für einen erfolgreichen Abschluss. Es muss ein Konsens über den Preis und den Wert der Ware vorhanden sein, und dann braucht es für den Abschluss Vertrauen. Digitalisierung und Innovation spielen hier keine grosse Rolle, diese Arbeiten können genauso gut analog erledigt werden.

## OPTISCHE VERÄNDERUNGEN IN DER EXTERNEN WAHRNEHMUNG

Doch schauen wir einmal genauer auf das Mittelstück zwischen den beiden Parteien, den gesamten Vermarktungsprozess. Denn obwohl dieser in seiner Essenz nach wie vor gleich existiert, haben sich wesentliche Bestandteile darin und darum verändert. Wer heutige Immobilieninserate anschaut und prüft, sieht öfters einmal eine 360-Grad-Besichtigungsmöglichkeit oder ein «Dollhouse» (dt. Puppenhaus) einer Immobilie, ein virtuelles Abbild, basierend auf dem realen Objekt. Dadurch lässt sich ein Objekt ein Vielfaches besser verstehen, visualisieren und vermarkten. Pioniere wie Matterport oder Backbone haben diese Lösungen salonfähig und ökonomisch gemacht. So hat Backbone ein Fotografennetzwerk aufgebaut, dank welchem Visualisierungsmaterial innert kürzester Zeit in höchster Qualität und zu fairen Preisen erworben werden kann. Hinzu kommt, dass digitale Leistungserbringer in der Immobilienvermarktung ein fundamentales Verständnis von Daten und deren Potenzial haben müssen. So beginnt die Suche nach

Digitale Tools unterstützen Immobilienmakler, doch der persönliche Kontakt bleibt das Schlüsselement.

BILDER: UNSPLASH.COM

einer Immobilie heutzutage häufig im Internet oder über Google. Wer hier zuoberst erscheint und zuerst gefunden wird, hat gut zu lachen. Der digitale Auftritt eines Immobilienmaklers wird dank transparenter Lösungen zusätzlich wichtiger. So gibt es Proptechs, welche Lösungen entwickelt haben, um die Qualität eines Maklers zu prüfen. Wer Kunden enttäuscht oder Versprechen nicht einhält, wird schnell abgestraft.

### INTERNE PROZESSE SIND SCHNELLER UND SCHLANKER

Doch auch die internen Prozesse und Geschäftsmodi von Immobilienvermarktern haben sich verändert. Die Schlagworte Effizienzgewinn, Automatisierung und Transparenz kommen hier genauso zum Tragen wie Qualitätssteigerung und Kosteneinsparungen. Dies trifft beispielsweise auf die Kundenverwaltung sowie das -management zu. Wo früher meterlange Schränke prall gefüllt waren mit Kundendossiers, liegen diese Informationen heute zentral abgelegt und sind ortsunabhängig erreichbar. Die Vorteile von solchen Zentralisierungen zeigen sich dann, wenn Informationen über mögliche Käufer vorgängig eingeholt oder im Verkaufsgespräch abgerufen werden möchten. Auch sparen Autodokus und intelligente Visualisierungslösungen wertvolle Arbeitsstunden ein, welche für die Pflege von Kundenbeziehungen verwendet werden können. Die Pflege von verschiedenen Onlineplattformen und Social-Media-Kanälen können dem Vermarkter helfen, sein Image aufzupolieren. Schliesslich sind Interessenten häufig auch im beruflichen Kontext mit zwei Hüten unterwegs, einem Hut als Immobilienprofi und einem Hut als Privatperson und somit als potenzieller Käufer.



Digitale Leistungserbringer in der Immobilienvermarktung müssen ein fundamentales Verständnis von Daten und ihrem Potenzial haben.

### NATÜRLICHE GRENZEN SIND SPÜRBAR

Den vollständig digitalen und innovativen Immobilienvermarkter gibt es aktuell noch nicht, doch die Immobilienbranche befindet sich auf dem besten Weg. Und wie so häufig sind der digitalen Transformation meistens unternehmerische Grenzen gesetzt, welche solche Projekte stoppen. Aus diesem Grund empfiehlt es sich weiterhin, jeden Tag mit offenen Augen und Ohren durch die Branche zu gehen und für neue Ideen und Potenziale offen zu sein. Wer weiss, wie die nächste Innovation aussehen wird. ■



#### \*LARS SOMMERER

Der Autor ist der Geschäftsführer von Swiss PropTech, dem Schweizer Innovationsnetzwerk der Immobilien- und Baubranche.

#### THE BIG HANDSHAKE

Die Themen Innovation und Digitalisierung werden auch am Branchenkongress The Big Handshake am 28. Mai 2024 diskutiert. Organisiert wird der Event von den beiden Netzwerken Swiss Circle und Swiss PropTech. ImmoBilia ist stolzer Medienpartner und empfiehlt seinen Lesern die Teilnahme.

ANZEIGE

## Der Spezialist für Graffitischutz

[www.desax.ch](http://www.desax.ch)

#### DESAX AG

Ernetschwilerstr. 25  
8737 Gommiswald  
T 055 285 30 85

#### DESAX AG

Felsenastr. 17  
3004 Bern  
T 031 552 04 55

#### DESAX SA

Ch. des Larges-Pièces 4  
1024 Ecublens  
T 021 635 95 55

Graffitischutz  
Betonschutz  
Desax-Betonkosmetik  
Betongestaltung  
Betonreinigung

  
**DESAX**  
Schöne Betonflächen

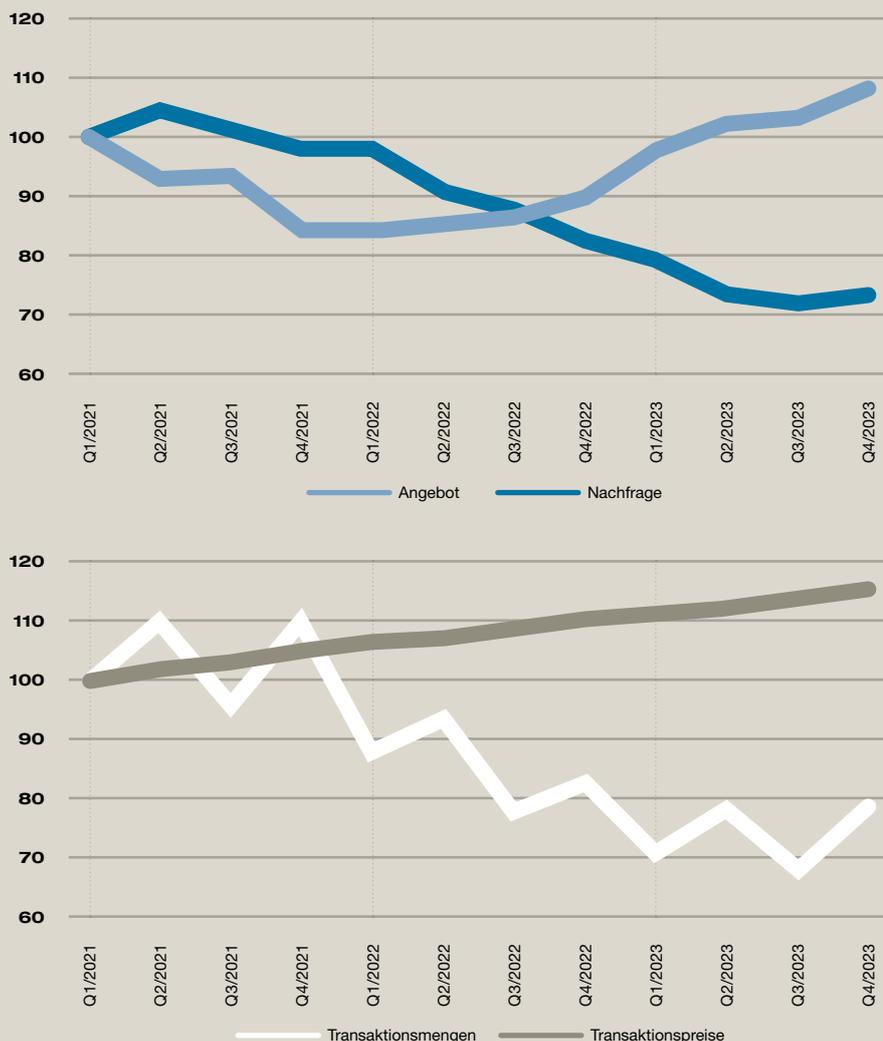
# STARRE PREIS- VORSTELLUNGEN

Trotz eines deutlichen Rückgangs der Nachfrage und eines jüngst wieder wachsenden Angebots steigen die Preise für Wohneigentum in der Schweiz weiter an. Noch sind die Anbieter zu keinen Konzessionen bereit.

TEXT – DIETER MARMET\*

ABBILDUNG 1: EIGENHEIMANGEBOT UND -NACHFRAGE SOWIE TRANSAKTIONSMENGEN UND -PREISE (INDIZES Q1/2021 = 100)

Quellen: Wüest Partner (Angebot), Realmatch360 (Nachfrage), IAZI (Transaktionsdaten)



Eigenheimpreisen hat offensichtlich den einen oder anderen Eigentümer dazu gebracht, einen Versuch zu unternehmen, von den hohen Preisen für Wohneigentum zu profitieren, solange das noch möglich ist.

## KEIN PREISRÜCKGANG

Und möglich scheinen die Verkäufe zu hohen Preisen immer noch zu sein. So zeigt der Preisindex für Eigenheime des Informations- und Ausbildungszentrums für Immobilien (IAZI) schweizweit weiterhin nach oben, genauso wie die Indizes anderer Anbieter. Das Auseinanderlaufen der Angebots- und Nachfrageindizes hat bisher offensichtlich nicht zu sinkenden Eigenheimpreisen geführt.

Ganz ohne Auswirkungen blieb die Veränderung der Marktsituation jedoch nicht. So hat sich die Dynamik des Preisanstiegs im Wohneigentumsmarkt bis ins 2. Quartal 2023 verlangsamt. Und dort, wo die Preisvorstellungen von Anbietern und Nachfragern zu stark divergierten, fanden keine Transaktionen mehr statt. Die Transaktionsmengen im Schweizer Eigenheimmarkt sind deshalb gefallen und liegen heute mehr als 25% tiefer als vor drei Jahren (vgl. Abbildung 1 unten). Die Anbieter haben also lieber auf einen Verkauf verzichtet, als dass sie von ihren Preisvorstellungen abgerückt wären.

## ÜBERSCHÄTZTE PREISDYNAMIK

In der jüngsten Raiffeisen-Studie «Immobilien Schweiz | 1. Q 2024» äussern die Autoren deshalb die Vermutung, dass die auf Transaktionen basierenden Preisindizes gegenwärtig die Preisdynamik am Schweizer Eigenheimmarkt überschätzen und die Käufer an Verhandlungsmacht gewinnen. Evidenz für diese Vermutung findet sich auch in den Auswertungen des neuen «Price explorer Tools» von Realmatch360. Mit diesem Tool kann für eine beliebige Liegenschaft in der Schweiz die Zahlungsbereitschaft der Nachfrager, der zu erwartende Transaktionspreis sowie die Preisvorstellung der Anbieter geschätzt werden. Ein Vergleich dieser drei Preisschätzungen ermöglicht einen guten Einblick in die lokale Marktdynamik (vgl. Abbildung 2).

## EXEMPLARISCHE EVIDENZ

So zeigen etwa die Schätzungen für eine im Verkauf stehende Eigentumswohnung

### ▶ RÜCKLÄUFIGE NACHFRAGE

Die Aussichten auf eine Zinswende haben dazu geführt, dass sich die Nachfrage nach Wohneigentum in der Schweiz stabilisiert hat. Sowohl der Nachfrageindex für Eigentumswohnungen als auch jener für Einfamilienhäuser zeigen inzwischen wieder nach oben. Verglichen mit den Indexhöchstständen vom 2. Quartal 2021 liegt die Eigenheimnachfrage aber immer noch rund 25% tiefer. Die Gründe für diesen für schweizerische Verhältnisse heftigen Rückgang sind einerseits in einer

Korrektur des Nachfragebooms während der Pandemie und andererseits im Anstieg der Hypothekarzinsen zu finden.

### WACHSENDES ANGEBOT

Im Gegensatz zur Eigenheimnachfrage ist beim Angebot seit zwei Jahren wieder eine steigende Tendenz zu beobachten. Diese rührt nicht etwa von einer höheren Neubautätigkeit her, sondern hängt wahrscheinlich ebenfalls mit dem Zinsanstieg zusammen. Die Verunsicherung über den weiteren Verlauf von Inflation, Zinsen und

in Stäfa, wie sich der vom Anbieter erhoffte Preis zwar etwa im Rahmen der inserierten Preise von vergleichbaren Objekten und am oberen Ende der Transaktionspreisschätzung bewegt, die Zahlungsbereitschaft der Nachfrager jedoch klar tiefer liegt. Die Preisvorstellung des Anbieters scheint für dieses Objekt nur noch schwer zu erzielen zu sein. Daraus zu schliessen, dass die Eigenheimpreise am rechten Zürichseeufer deshalb ins Rutschen geraten könnten, ist aber dennoch nicht richtig.

### AUSBLICK

Auch wenn die Käufer derzeit etwas an Verhandlungsmacht gewinnen und die Preisdynamik eher nachlässt, ist nicht mit einem Preiseinbruch am Schweizer Eigenheimmarkt zu rechnen. Denn einerseits ist die Angst vor weiteren Zinsanstiegen inzwischen der Hoffnung auf erste Zinssenkungen gewichen, und andererseits scheinen die Anbieter von Wohneigentumsobjekten mehrheitlich unter keinem grossen Verkaufsdruck zu stehen. Wenn ihre Preisvorstellungen nicht erzielbar sind, werden sie wohl auch zukünftig auf einen Verkauf verzichten und auf bessere Zeiten warten. ■

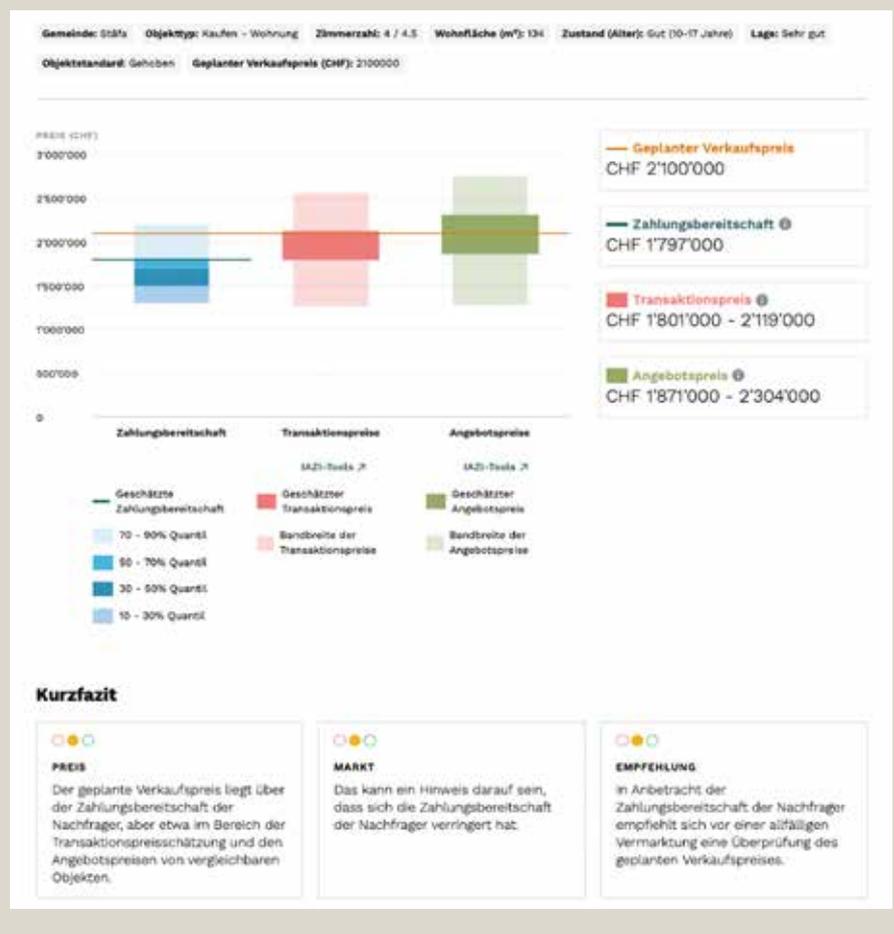


#### \*DIETER MARMET

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

### ABBILDUNG 2: AUSWERTUNG DES NEUEN «PRICE EXPLORER TOOLS» VON REALMATCH360 FÜR EINE EIGENTUMSWOHNUNG IN STÄFA MIT DEN ERWÄHNTEN EIGENSCHAFTEN

Quellen: Realmatch360 (Zahlungsbereitschaft), IAZI (Transaktions- und Angebotspreise)



### ANZEIGE

**Ihr Kontakt**  
Kevin Fankhauser  
Gründer & CEO  
031 992 53 64

## Erhalten Sie die volle Kontrolle über Ihre Immobilien

Mit GOLOG sind sämtliche Daten rund um Ihre Immobilien auf einer zentralen Plattform in der Schweiz gesichert, Ihre Prozesse automatisiert und Sie treffen datenbasierte Entscheidungen – alles mithilfe von Künstlicher Intelligenz.

Schweizer Software

Digitalisierung mit K.I.

Automatisierte Prozesse

Mehr Informationen finden Sie auf unserer Webseite [www.golog.ch](http://www.golog.ch).



Der Umsatz des Bauhauptgewerbes betrug 2023 rund 23,4 Mrd. CHF. Dies sind 0,7% mehr gegenüber dem Vorjahr. Berücksichtigt man die Teuerung, ergibt sich jedoch ein Rückgang von 0,9%.

BILD: UNSPLASH.COM

## SCHWEIZ

### GUTES JAHR FÜR BAUHAUPTGEWERBE

Das Bauhauptgewerbe erwirtschaftete 2023 laut Schweizerischem Baumeisterverband einen Umsatz von 23,4 Mrd. CHF. Nominell entspricht dies einer Steigerung von +0,7% bzw. 160 Mio. CHF gegenüber 2022. Da die Teuerung laut Baupreisindex 1,6% betrug, resultiert ein realer Umsatzrückgang von -0,9%. Der Wohnungsbau und der private Tiefbau trugen positiv zum Ergebnis bei, die Sparten Wirtschaftsbau sowie der öffentliche Hoch- und Tiefbau waren hingegen rückläufig.

### DIGITALISIERUNG STAGNIERT



Die aktuelle Digital-Real-Estate-Umfrage zeigt, dass der digitale Reifegrad der Bau- und Immobilienbranche stagniert. Auf einer Skala von 1 bis 10 wird die Digitalisierungsreife mit 4,6 beurteilt, was erstmals seit 2020 einen Rückgang von 0,1 Punkten zum Vorjahr ist. Der Index misst, in welchem Ausmass sich Immobilienunternehmen mit der Digitalisierung auseinandersetzen und ob sie Massnahmen umgesetzt haben. Die Studie basiert auf 130 Aussagen von Führungs- und Fachkräften in der DACH-Region. Sie wird von der Pom+ Consulting AG durchgeführt.

### EINFAMILIENHÄUSER ETWAS PREISWERTER



Die in Inseraten publizierten Preise für Einfamilienhäuser sanken im Februar um -1,0% gegenüber dem Vormonat. Damit wurde der deutliche Anstieg zu Jahresbeginn rückgängig gemacht, wie die aktuelle Ausgabe des Swiss Real Estate Offer Index zeigt. Dieser wird von ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit dem Beratungsunternehmen Iazi erhoben.

### ANGEBOTSMIETEN INSGESAMT GESUNKEN

Gemäss Swiss Real Estate Offer Index sind die Angebotsmieten per Ende März schweizweit um -0,2% gesunken. Dabei entwickeln sich die Preise je nach Region unterschiedlich. Zugenommen haben sie in der Zentralschweiz (+1,7%), wobei Zug und Luzern Hotspots bilden. Moderate Steigerungen zeigen sich in der Grossregion Zürich (+0,7%) und in der Ostschweiz (+0,2%). Dagegen gab es Senkungen in der Genferseeregion (-1,3%), im Tessin (-1,3%), in der Nordwestschweiz (-0,7%) und im Mittelland (-0,4%). Die SMG Swiss Marketplace Group erhebt den Swiss Real Estate

Offer Index in Zusammenarbeit mit dem Beratungsunternehmen Iazi.

### WER LÄNDLICH WOHT, IST ZUFRIEDENER



Das Forschungsunternehmen GfS Bern hat im Auftrag von drei Anlagestiftungen der Pensimo-Gruppe die Qualität der Wohnsituation der Schweizer Bevölkerung beurteilt. Über 70% der Befragten sind sehr zufrieden, wobei die Zufriedenheit in der Deutschschweiz – vor allem im Kanton Bern – am höchsten ist. Eigentümer sind etwas glücklicher als Mieter, wer ländlich wohnt ist ebenfalls glücklicher. Der Zugang zu Natur und Naherholungsgebieten ist ein wichtiges Kriterium bei der Bewertung der Wohnsituation, ebenso die gute Anbindung an den öffentlichen Verkehr.

### JURA PREISWERT, ZUG KOSTSPIELIG



Die Preise für Mietwohnungen steigen nicht in allen Schweizer Regionen im selben Ausmass. Dies zeigt ein Blick

auf die Daten des Immobilienportals Newhome. Im ländlichen Kanton Jura (Bild) ist eine Wohnung für durchschnittlich 1417 CHF pro Monat zu haben. Im Kanton Zug muss man dafür 2819 CHF berappen. Ebenfalls tief in die Taschen greifen muss man in den Kantonen Genf, Zürich, Schwyz und Nidwalden. Am anderen Ende der Skala liegen die Kantone Glarus, Appenzell Ausserrhodon und Neuenburg. Der Mittelwert aller Kantone liegt bei 1779 CHF pro Monat und entspricht dem Mittelwert für eine 4-Zimmer-Wohnung.

### BASEL NACH WIE VOR TEUER

Für 2024 wird in Basel eine Preisstagnation auf hohem Niveau für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser erwartet. Dies ist die Aussage der Experten am Immo Talk des Immobilienportals Newhome. Überdurchschnittlich stark betroffen von den hohen Preisen sind in Basel-Stadt die Quartiere Bachletten und Bruderholz sowie die Gemeinden Binningen und Bottmingen im Kanton Basel-Landschaft. An den Immo Talks geben Fachleute aus dem Immobiliensektor und der Finanzwirtschaft Einblick in die aktuellen Entwicklungen.

## UNTERNEHMEN

### HWZ LANCIERT STUDIENGANG

Die Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ) führt den neuen Master of Advan-

ced Studies (MAS) in Digital Real Estate Management ein. Der Studiengang beginnt dieses Jahr im September. Er ist in drei modular buchbare Certificates of Advanced Studies (CAS) unterteilt. Diese konzentrieren sich auf smarte Geschäftsmodelle, datengestützte Wertschöpfung und nachhaltiges Lifecycle Management.

## SPS ÜBERNIMMT FUNDAMENTA

Swiss Prime Site (SPS) hat eine Vereinbarung zur Übernahme der Fundamenta Group (Schweiz) AG und der Fundamenta Group Deutschland AG unterzeichnet. Fundamenta verwaltet ein Immobilienvermögen von 4,2 Mrd. CHF. Davon sind 3,3 Mrd. CHF in Schweizer Immobilien investiert, wobei der Wohnanteil je nach Gefäss bei 75% bis 100%

liegt. Nach erfolgter Transaktion im 2. Quartal wird SPS ein Immobilienportfolio von rund 13 Mrd. CHF verwalten.

## SPA ÜBERNIMMT LIEGENSCHAFTEN

Die Swiss Prime Anlagestiftung (SPA) hat rückwirkend per 1. Januar fünf Wohnliegenschaften für die Anlagegruppe

Immobilien Schweiz erworben. Die Transaktion im Umfang von 48 Mio. CHF fand im Rahmen einer Sacheinlage der Pensionskasse der Dätwyler Holding AG statt. Die Objekte befinden sich in Altdorf UR, Crissier VD und Reinach BL. Sie verfügen über insgesamt 139 Wohnungen. Mit dieser Sacheinlage wird die Pensionskasse der Dätwyler in den Anlegerkreis aufgenommen.

ANZEIGE

**gemdat** **d.velop**

### Digital aus «gemdat» nach ImmoTop

- Immobilienbewirtschaftung ohne Papier angeschlossen an ImmoTop2
- Alles aus der Cloud – einschalten und los geht's.
- Und aus Ihrem alten Papierarchiv gestalten Sie eine Wohlfühloase

Machen Sie sich selber ein Bild, wie einfach Immobilienbewirtschaftung sein kann.

[Hier anmelden](#)

Das Bildungszentrum «Forum UZH» fasst mehrere Institute der Universität Zürich zusammen. Die Bauarbeiten beginnen im Herbst und sollen 2030 abgeschlossen sein.

BILD: NEWS.UZH.CH



## PROJEKTE

### MARINA AM URNERSEE FÄLLT KLEINER AUS

Der ägyptische Investor Samih Sawiris hat sein Marina-Projekt auf der Halbinsel Isleten am Urner See um 30% geschrumpft. Dies, nachdem das Projekt auf Widerstand gestossen war. Neu umfasst es eine Fläche von 37 000 qm statt 55 000 qm. Unter anderem wurde der Hafen um die Hälfte verkleinert. Nach wie vor vorgesehen ist ein Drei- bis Vier-Sterne-Hotel mit 50 Zimmern

und 30 Appartements. Seitens Kanton und den Gemeinden Seedorf und Isenthal stösst das Projekt nun auf Zustimmung. Sawiris ist für seine Projekte in Andermatt bekannt.



### SIEDLUNG FÜR SENIOREN UND FAMILIEN



Die Stiftung Alterswohnungen und die Stiftung Familienwohnungen realisieren in Zürich Seebach eine Wohnsiedlung. Sie soll bis 2031 entstehen und ältere Menschen und Familien zusammenbringen. Dank Kooperation mit den städtischen Gesundheitszentren für das Alter sollen Senioren vom selbstständigen zum betreuten Wohnen wechseln können. Enzmann Fischer Partner, Skala Landschaft Stadt Raum und Archipel aus Zürich haben den Architekturwettbewerb mit dem Projekt «Yes, we're open!» gewonnen.

Es handelt sich um den zweiten Anlauf für die Neugestaltung des Brunau-Areals. Das erste Projekt scheiterte gerichtlich an der hohen Lärmbelastung bei einem Teil der geplanten Wohnungen.

### MEHR PLATZ FÜR UZH-STUDIERENDE

Der Neubau «Forum UZH» aus der Feder von Herzog & de Meuron soll mehrere Institute der Universität Zürich zusammenfassen. Das zukünftige Bildungs- und Forschungszentrum liegt an der Rämistrasse und hat eine Hauptnutzfläche von 37 000 qm. Das Gebäude wird als Holz-Beton-Hybridbau realisiert. Die Bauarbeiten beginnen im Herbst und dauern bis ins Jahr 2030.

### MEHR WOHNRAUM TROTZ FLUGLÄRM



Der Zürcher Kantonsrat hat beschlossen, dass die Flughafengemeinden Oberglatt, Niederglatt und Niederhasli trotz Lärmbelastung zusätzliche Wohnungen bauen dürfen. Diese Umklassierung im Richtplan erlaubt eine Verdichtung in Gemeinden, die bereits zusammengewachsen sind. Lokale Behörden unterstützen die Entscheidung. Dadurch wird Platz für etwa 5000 Personen geschaffen.

### BRUNAUPARK SCHEITERT ERNEUT



Das Zürcher Verwaltungsgericht hat die Baubewilligung für die Siedlung «Brunaupark» in Zürich aufgehoben. Die Bewohner der angrenzenden Siedlung «Im Laubegg» hatten sich gegen die Bewilligungen von Stadt und Kanton gewehrt. Der Entscheidung ist noch nicht rechtskräftig und kann ans Bundesgericht weitergezogen werden.

ANZEIGE

**FP  
RE**

Fahrländer Partner  
Raumentwicklung

Tools und Daten für eine professionelle Immobilienbewertung.

Mitglieder der Bewertungsexperten-Kammer SVIT profitieren von 30% Rabatt.

Testen Sie kostenlos die vollständig überarbeitete dritte Version der Webapplikation IMBAS!



[www.fpre.ch/imbas-testen](http://www.fpre.ch/imbas-testen)

## THUN BEKOMMT NEUES QUARTIER



Die Stadt Thun und die Frutiger AG entwickeln in den nächsten Jahren auf dem Siegenthalergut ein neues Wohnquartier. Auf dem fünf Hektar

grossen Areal im Südwesten Thuns entsteht Wohnraum für bis zu 1500 Personen. Ausser Wohnungen sind Flächen für Gewerbe und Dienstleistung sowie öffentliche Nutzungen geplant. Als prägende Elemente sind ein öffentlicher Park mit einer Fläche von rund 7100 qm und weitere öffentliche Aussenräume als Orte der Begegnung vorgesehen.

## LUZERN BEKOMMT WEITERES CAPSULE HOTEL

Die Capsule Services AG hat in der Altstadt von Luzern einen neuen Standort mit rund 80 Schlafplätzen eröffnet. Sie sind wie gewohnt auf das Wesentliche reduziert, bieten aber dennoch Komfort und ein stilvolles Erlebnis. Das erste Capsule Hotel der Schweiz wurde 2018 in Luzern eröffnet,

wo es nun einen weiteren Standort gibt. Weitere Hotels befinden sich in Basel und am Zürcher Flughafen.



ANZEIGE

*Ireen und Daniel Enz – Inhaber  
Zoller Partner AG, Wil / Wattwil:*

« Bei **W&W** beziehen wir innovative Lösungen und einen professionellen Support. »

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

PERSONEN

**JURY WIEDER  
KOMPLETT**



Anita Horner (links im Bild) und Gaétan Kameni (rechts) ergänzen neu die Fachjury des Real Estate Award, den das gleichnamige Unternehmen vergibt. Horner gründete 2021 die Vermarktungsfirma Immo Solutions Atelier. Davor war sie für ImmoVeris und Swiss Prime Site Solutions tätig. Aktuell ist sie Präsidentin der Informationsplattform Immoday. Kameni ist Leiter Finanzen & Services im Asset Management Real Estate bei der Zürcher Kantonalbank. Davor war er bei Losinger Marazzi, Mobimo und der PKE Vorsorgestiftung. Unternehmen können sich noch bis Mitte Mai für den Award bewerben. Die Preisverleihung findet am 24. Oktober in den Trafo-Hallen in Baden statt.

**WECHSEL AN  
DER SPITZE  
VON ORASCOM**



Orascom Development (links im Bild: CEO Omar El Hamamsy) hat einen Führungswechsel für die europäischen Destinationen seines Portfolios bekannt gegeben. Maher Maksud (Mitte) wird CEO von Ecobos mit Sitz im Vereinigten Königreich (UK). Davor war er als CEO für die Entwicklung

der Destination Luštica Bay in Montenegro zuständig. Diese Rolle übernimmt Raphael Krucker (rechts) zusätzlich zu seiner Aufgabe als CEO von Andermatt Swiss Alps. Orascom entwickelt Destinationen in Europa, dem Nahen Osten und Nordafrika. Die Hotel-eigentümerin und -betreiberin verfügt über 33 Hotels und besitzt über 100 Mio. qm Landfläche.

**ZUMBRUNNEN  
LEITET AEVIS  
VICTORIA**



Fabrice Zumbrunnen, ehemaliger Vorsitzender der Geschäftsleitung der Migros-Gruppe, wird per 1. Mai CEO der Hotel- und Privatklinikgruppe Aevis Victoria SA. Das Unternehmen ist unter anderem an der MRH Switzerland AG (ehemals Victoria-Jungfrau AG) beteiligt, einer Hotelkette mit elf Luxushotels in der Schweiz und im Ausland.

**HOFMANN WIRD  
REGIONALLEITER  
BEI WINCASA**



Der Bereich Center & Mixed-Use Site Management von Wincasa (CMSM) ist mittlerweile in fünf Schweizer

Regionen vertreten. Im Zuge dessen wurde mit dem Regionalleiter CMSM eine neue Position geschaffen. Ab 1. Mai übernimmt Ronny Hofmann diese Aufgabe. Er ist für die Liegenschaften im Raum Zürich, der Ostschweiz sowie im Tessin verantwortlich. Dazu gehören unter anderem das Prime-Tower-Areal und das Center Sihlcity in Zürich sowie der Werkplatz Altenrhein in Thal SG, die St. Galler Shopping Arena und das Centro Lugano Sud.

**STIEBELLEHNER  
VERLÄSST LIVIT**



Wolfgang Stiebellehner (Bild links) hat die Leitung der Livit AG abgegeben und verlässt das Unternehmen. Er stiess 2014 als Leiter Bewirtschaftung zu Livit und war seit 2022 CEO. Hermann Inglin (rechts), Präsident des Verwaltungsrats, übernimmt die Leitung ad interim, bis die Nachfolge geregelt ist.

**EBERLE KOMMT  
INS MANAGEMENT  
VON ALLREAL**



Seit Februar ist Thorsten Eberle Leiter Arealentwicklung und Mitglied des Management-Teams der Allreal Holding AG. In der neu geschaffenen Funktion verantwortet er die Ent-

wicklung und Vermarktung des ehemaligen Rieter-Areals in Winterthur ZH. Eberle war zuletzt bei Implemia für die Entwicklung des Bredella-Areals in Pratteln BL zuständig. Davor arbeitete er über zehn Jahre für den Bereich Arealentwicklung von Hiag.

**PEACH PROPERTY  
HOLT KLINCK  
AN BORD**



Gerald Klinck wird per 15. April CEO und CFO der Peach Property Group AG. Zuletzt war er CEO und CFO der Hamburger Firma Cureus GmbH, welche Pflegeimmobilien verwaltet und entwickelt. Während seiner Karriere war Klinck zudem Mitglied des Executive Boards der Deutschen Wohnen Gruppe, Vorstand bei Vonovia sowie CFO und Co-CEO der TLG Immobilien. Peach Property investiert vor allem in Mietwohnungen in Deutschland. Das Unternehmen ist in Zürich, Köln und Berlin vertreten.

**BIERI WECHSELT  
ZU SWISS FINANCE  
& PROPERTY**



Christoph Bieri verstärkt ab 1. Juni 2024 das Indirect Real Estate Asset Manage-

ment Team der Swiss Finance & Property AG. Davor war er als Real Estate Portfolio Manager für Credit Suisse tätig.

## SEILER WIRD CEO VON PENSIMO



Die Pensimo Management AG hat Marie Seiler per 1. Juli zur CEO und Vorsitzenden der Geschäftsleitung ernannt. Sie löst Jörg Koch ab, der 13 Jahre das Unternehmen geleitet hat. Seiler hat zuvor den Bereich Schweizer Immobilienprodukte für Drittkunden bei Swiss Life Asset Managers geleitet. Sie war zudem für das Immobilien-Beratungsteam von Pricewaterhouse Coopers tätig, unter anderem als

Partnerin. Pensimo investiert in Immobilien für Schweizer Pensionskassen.

## FÜHRUNGSWECHSEL BEI HELVETICA



Die Helvetica Property Investors AG nimmt früher als geplant den angekündigten Führungswechsel vor. Marc Giraudon (Bild links) übernimmt die Rolle des CEO bereits ab April statt im Juli. Peter E. Bodmer (rechts) folgt im Mai auf Verwaltungsratspräsident Hans Ueli Keller, der künftig als Vizepräsident amtiert.

## WÜST UND WÜST BEFÖRDERT HÖLZLE



Die Wüst und Wüst AG hat Aline Hölzle per sofort zur Leiterin der Zuger Geschäftsstelle ernannt. Hölzle arbeitet seit 2013 für das Unternehmen und ist seit 2018 stellvertretende Leiterin. Sie verfügt über einen Master in Law und Real Estate der Universität Zürich. Die Wüst und Wüst AG vermarktet exklusives Wohneigentum. Sie gehört zur Intercity Group.

## WECHSEL IM VERWALTUNGSRAT VON LIMMATSTADT

Die Generalversammlung der Limmatstadt AG hat drei neue

Mitglieder in den Verwaltungsrat gewählt. Dies sind Lara Albanesi (Bild links unten), Verwaltungsdirektorin des Kurtheaters Baden, Mario Okle (rechts davon), Gemeindepräsident von Weiningen ZH, und Jasmina Ritz (darunter), Geschäftsführerin der Limmatstadt AG. Der Wechsel erfolgt wegen des Rücktritts des Präsidenten Balz Halter sowie drei weiterer Mitglieder. Die Limmatstadt AG stärkt seit 2014 das wirtschaftliche und gesellschaftliche Image der Gemeinden entlang der Limmat. ■



ANZEIGE



# GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

[WWW.GARAIO-REM.CH](http://WWW.GARAIO-REM.CH)

ERLEBEN SIE PROFESSIONELLE  
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG MIT EINER  
NEUEN SOFTWARE-GENERATION



GARAIOREM  
LEADING PROPTech



## GARAIOREM

# ABGRENZUNG ZUR VERSICHERUNGS- VERMITTLUNG

Das revidierte Versicherungsaufsichtsgesetz erfordert von Immobiliendienstleistern eine Justierung ihrer typischen Tätigkeiten im Rahmen von Immobilienberatungs- und Verwaltungsmandaten. TEXT – ALOIS RIMLE\*

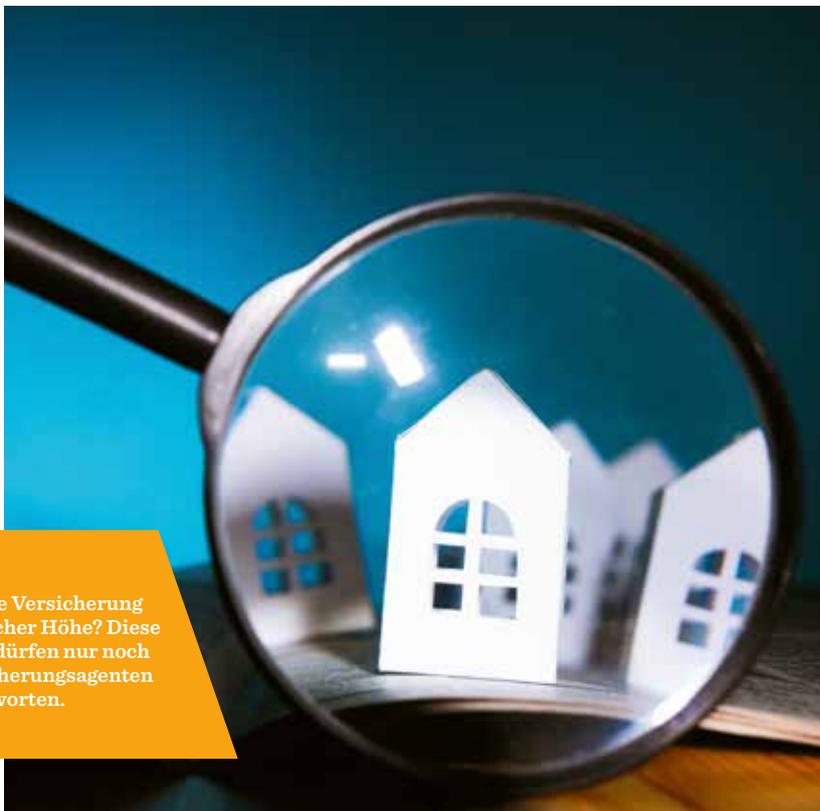


BILD: 123RF.COM

Welche Versicherung in welcher Höhe? Diese Frage dürfen nur noch Versicherungsagenten beantworten.

## ▶ REVIDIERTES VERSICHERUNGSAUFSICHTSGESETZ

Am 1. Januar 2024 sind das revidierte Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) und die dazugehörige revidierte Aufsichtsverordnung (AVO) in Kraft getreten. Mit der Revision ist insbesondere der Begriff der Versicherungsvermittler weiter präzisiert worden. Versicherungsvermittler sind, vereinfacht gesagt, Personen, die Versicherungsverträge anbieten oder abschliessen (Art. 40 Abs. 1 VAG). Als solche gelten insbesondere auch (natürliche und juristische) Personen, die Kunden im Hinblick auf den Abschluss eines Versicherungsvertrags beraten oder Versicherungsverträge vorschlagen (Art. 182a Abs. 1 AVO).

Der SVIT Schweiz weist auf der Grundlage des revidierten VAG in der Branchenempfehlung «Versicherungsvermittlung in der Immobilienwirtschaft», Ausgabe März 2024, auf die Abgrenzung zwischen erlaubten und nicht erlaubten Tätigkeiten von Immobiliendienstleistern hin. Zudem hat der Verband den Autor dieses Beitrags beauftragt, in Bezug auf typische Geschäftsfälle rechtlich zu klären, was Immobiliendienstleister tun dürfen und was nicht, um eine unerwünschte Unterstellung unter das VAG zu vermeiden.

## VERSICHERUNGSVERMITTLUNG BEI BESTEHENDEN VERSICHERUNGSVERTRÄGEN

Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht Finma, die als Aufsichtsbehörde für die Versicherungsvermittler zuständig ist, hat in einer Stellungnahme zur Branchenempfehlung des SVIT Schweiz festgehalten, dass die Versicherungsvermittlung grundsätzlich auch die Betreuung von Versicherungsverträgen umfasst, wenn und soweit dabei eine Beratung im Hinblick auf eine Vertragserneuerung oder Ver-

tragsanpassung enthalten ist. Wie im Hinblick auf den Vertragsabschluss liegt auch im Hinblick auf eine Vertragserneuerung oder Vertragsanpassung nur dann eine Versicherungsvermittlung vor, wenn der Versicherungsnehmer dabei beraten oder anderweitig unterstützt wird.

Anbieter von Immobiliendienstleistungen müssen darauf achten, dass sie die Kunden hinsichtlich ihrer Versicherungsdeckung nicht beraten oder anderweitig unterstützen. Ansonsten können sie versehentlich als Versicherungsvermittler tätig sein, ohne die entsprechenden Anforderungen nach VAG zu erfüllen. Dies kann insbesondere dann der Fall sein, wenn sie versicherungsbezogene Empfehlungen an Eigentümer oder Käufer abgeben.

## WAS DÜRFEN IMMOBILIEN-DIENSTLEISTER?

Immobiliendienstleister dürfen über den Inhalt und Anpassungsbedarf von Versicherungsverträgen informieren. Solche Informationen stellen keine Versicherungsvermittlung dar, die den Schutz der Eigentümer im Rahmen des Vermittlerrechts erforderlich machen würde. Sie können und sollen lediglich dazu führen, dass sich die Eigentümer von einem Versicherungsvermittler oder dem Versicherungsunternehmen im Hinblick auf eine Vertragserneuerung oder Vertragsanpassung beraten lassen.

Folgende typischen Geschäftsvorfälle von Immobiliendienstleistern sind aus Sicht des VAG zulässig:

- Der Bewirtschafter einer Renditeliegenschaft oder die Verwalterin einer STWEG darf die Eigentümer darauf hinweisen, dass ein Versicherungsvertrag ausläuft und dieser erneuert werden sollte.
- Er darf die Eigentümer in einem regelmässigen Reporting auf Laufzeiten, Deckung und Prämien von laufenden Versicherungsverträgen hinweisen.
- Er darf die Eigentümer darauf hinweisen, dass die Versicherungsdeckung nach einer baulichen Sanierung angepasst oder beispielsweise beim Zubau einer PV-Anlage ein Versicherungsvertrag abgeschlossen werden sollte.
- Er darf die Eigentümer auf neue Risiken und dementsprechend auf eine mögliche Versicherungslücke oder Unterdeckung hinweisen.

ANZEIGE

**Konflikte im StWE mediativ klären**  
**ERBEN-Mediation / Immobilien**  
Moderator / Mediator M.A.  
empfiehlt sich. Tel. 079 400 25 93  
[www.kreuzplatz-mediation.ch](http://www.kreuzplatz-mediation.ch)

- Der Immobilienmakler darf den Käufer einer Liegenschaft generell auf bestehende Risiken hinweisen.
- Der Bauherrenberater darf die Eigentümer im Rahmen eines Bauprojekts auf das Schadenrisiko während der Bauphase hinweisen und in allgemeiner Weise den Abschluss einer Bauzeitversicherung empfehlen.

### WAS DÜRFEN IMMOBILIEN-DIENSTLEISTER NICHT?

Immobiliendienstleister dürfen keine spezifischen Anpassungen bestehender Versicherungsverträge empfehlen. Solche Empfehlungen würden eine Versicherungsvermittlung darstellen. Sie könnten von den Eigentümern als Beratung aufgefasst werden, was möglicherweise dazu führen würde, dass diese von sich aus,

d.h. ohne weitere Unterstützung die empfohlenen Vertragsanpassungen vom Versicherungsunternehmen verlangen. Dieser Sachverhalt entspricht analog dem in der AVO ausdrücklich geregelten «Vorschlagen von Versicherungsverträgen» (Art. 182a Abs. 1 lit. b AVO).

Beispielsweise darf ein Immobiliendienstleister den Eigentümern nicht empfehlen, aufgrund neuer Risiken ihre Haftpflichtversicherung anzupassen und dabei die Versicherungsdeckung um bestimmte Risiken zu erweitern und/oder die Versicherungssumme bis zu einem bestimmten Mindestbetrag zu erhöhen. Eine solche Empfehlung würde eine Versicherungsvermittlung darstellen, die vom Immobiliendienstleister nicht ausgeübt werden darf, solange er die dafür erforderlichen Voraussetzungen nach VAG nicht erfüllt.

### FAZIT

Im Umgang mit den Versicherungen von Kunden ist von Immobiliendienstleistern erhöhte Aufmerksamkeit erforderlich. Sie müssen wissen, wo die eigene Zuständigkeit endet und jene eines Versicherungsvermittlers oder des Versicherungsunternehmens beginnt. Falsch verstandener Servicegedanke gegenüber dem Eigentümer kann zu einem Aufsichtsverfahren und gar zu einem Strafverfahren gegen den Immobiliendienstleister führen. ■

BRANCHENEMPFEHLUNG «VERSICHERUNGSVERMITTLUNG IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT» UNTER [WWW.SVIT.CH/](http://WWW.SVIT.CH/) BRANCHENEMPFEHLUNGEN



#### \*ALOIS RIMLE

Der Autor ist Partner der Kanzlei Ruoss Vögele, Zürich, und Mitautor des Basler Kommentars zum VAG.

ANZEIGE

SOFTWARELÖSUNGEN ZUR IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG

# «Moderne Tools nutzen und Kosten reduzieren? Das geht – mit eXtenso.»

Andrea Barberio, Schulung und Support eXtenso IT-Services AG



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



Immobilien spezialisten seit 1992 | [extenso.ch](http://extenso.ch) | [info@extenso.ch](mailto:info@extenso.ch) | +41 44 808 71 11

# ZONEN, PLÄNE UND WIDERSPRÜCHE

Trotz aussenliegender Erholungszone, korrekter Anwendung der Bau- und Zonenordnung und viel Zuspruch in der Bevölkerung: ein versehentlicher Widerspruch zwischen kommunaler Nutzungs- und kantonaler Richtplanung kippte ein zukunftsweisendes Bauprojekt. TEXT – SIMON SCHÄDLER\*



Es hätte so schön sein können. Doch Widersprüche zwischen Bau- und Zonenordnung bringen innovatives Kilchberger Projekt zu Fall.

BILD: 123RF.COM

## ► KILCHBERGER ZUKUNFTSPROJEKT

Der Kilchberger Mehrgenerationenpark fusst auf einer Initiative lokaler Jugendlicher. Diese wünschten sich in ihrer Gemeinde einen Skatepark und «einen Ort der Begegnung für Spiel, Sport und Freizeit». Weite Bevölkerungskreise hatten Lust auf Veränderung und Begegnung und wurden aktiv: Gemeinsame Pläne für eine Parkanlage mit Boccia-Bahn, Street Workout, Kinderspielplatz und Sitz- und Spaziermöglichkeiten für Alt und Jung entstanden. Viel Begeisterung, Engagement und eine erfolgreiche Abstimmung an der Gemeindeversammlung folgten. «Kinder, Jugendliche, Eltern und Grosseltern wollen sich begegnen», lautete die Abstimmungsparole. Im Januar 2023 erteilte die Kilchberger Baukommission die Bewilligung für den 4500 qm grossen Park neben einem Hallenbad, einem Wald und dem örtlichen Spital in der kommunalen Erholungs- und Freihaltezone. Nicht alle teilten die Freude und der Fall erreichte im Nu das Zürcher Baurekursgericht.

## INNEN- ODER AUSSENLIEGENDE ERHOLUNGSZONE?

Die Baubewilligung sei zu Unrecht von der Kilchberger Behörde erteilt worden,

meinten die Rekurrierenden. Der geplante Park liege in einer sogenannten aussenliegenden Erholungszone. Dies, weil die Bauparzelle zu 74% in der Erholungszone und zu 26% in der Freihaltezone sei und an einen Wald, die Landwirtschaft- und Freihaltezone sowie an die Zone für öffentliche Bauten grenze. Das Bauwerk trenne Siedlung und Landschaft und diene der allgemeinen Erholung. Über aussenliegende Erholungszone habe der Kanton das Sagen und nicht die Kilchberger Baubehörde.

Nach Art. 22 Abs. 1 und Art. 24 RPG sind Bauten und Anlagen inner- und ausserhalb von Bauzonen bewilligungspflichtig. Sie müssen dem Zweck der Nutzungszone entsprechen und das Land muss erschlossen sein. Die Zonenkonformität einer Baute innerhalb einer Bauzone beurteilt sich nach kantonalem Recht. Art. 24 ff. RPG regelt Baupläne ausserhalb der Bauzonen und solche, die dem Zweck der jeweiligen Zone widersprechen. Hier erteilt nur die kantonale Behörde Ausnahmebewilligungen. «Ausserhalb der Bauzonen» meint alle Nichtbau-Zonen des Nutzungsplans. Nicht betroffen sind Nichtbaugebiete, die wegen ihrer Lage oder ihres Zwecks Teil eines Siedlungsgebiets sind. Man denke an Promenaden, Spielplätze, Biotop- oder Minigolfanlagen im überbauten Ge-

biet. Die Rede ist von innenliegenden Erholungszone, also von Arealen, die von Bauzonen umgeben sind und Siedlungszwecken dienen. Ein Spielplatz in der Genossenschaftssiedlung bedeutet also kein Bauen ausserhalb der Bauzone, selbst wenn die benötigte Wiese in keiner Bauzone liegt. Zudem gilt kantonales Recht und die Zuständigkeit der örtlichen Baubehörde. Wie auch im Fall Mehrgenerationenpark: Obwohl auf dem kantonalen Richtplan ausserhalb des Siedlungsgebiets liegend, bestehe eine typische innenliegende Erholungszone im Kompetenzbereich der Kilchberger Baubehörde, so die Richterschaft.

## EINTRAG IM RICHTPLAN?

So weit, so gut. Nicht aber für die Gegner des Projekts. Der Park sei im Erholungsgebiet nicht zonenkonform. Laut kantonalem Richtplan liege der Zweck des Freihaltegebiets in der Siedlungstrennung. Der Mehrgenerationenpark sehe eine grossflächige Versiegelung des Bodens vor – ein eklatanter Widerspruch zwischen kommunalem Zonen- und kantonalem Richtplan. Zudem müsste der geplante Park im regionalen Richtplan eingetragen sein, argumentierten die Rekurrierenden.

Ach was, so der Kilchberger Gemeinderat, das Bauvorhaben entspreche der kom-



**VERDICHTUNGEN SIND WICHTIG, DOCH ZU OFT WERDEN BAUPROJEKTE WEGEN LÄRM- UND ORTSSCHUTZ ODER WEGEN WIDERSPRÜCHEN ZWISCHEN NUTZUNGS- UND RICHTPLANUNG VERHINDERT.**

munalen Erholungszone, wo Sport- und Freizeitanlagen zulässig seien. Das Vorhaben sei zonenkonform und die Zweckbestimmung entspreche dem Richtplan. Der Mehrgenerationenpark sei ein Bauvorhaben von bloss kommunaler Bedeutung. Ein allfälliger Widerspruch mit der übergeordneten Richtplanung sei nie Thema gewesen und das Gebiet diene seit Jahrzehnten dem Sport. Wenn ein Widerspruch zwischen kommunaler Bau- und Zonenordnung (BZO) und Richtplan bestehe, so sei dieser nur untergeordnet.

Hätte die strittige Anlage im Richtplan mit einem Planungshorizont von 15 bis 20 Jahren eingetragen werden müssen?<sup>1</sup> Zwingend ist ein Eintrag im Richtplan bei Vorhaben mit gewichtigen Auswirkungen auf Raum und Umwelt. Betroffen sind etwa Vorhaben mit einer beachtlichen Fläche, grossem Einfluss auf die Nutzungs- und Versorgungsstrukturen, Verkehrsströme oder Umwelt- und Landschaftsbelastungen. Massgebend ist die «räumliche Wesentlichkeit» des Vorhabens.<sup>2</sup> Der 4500 qm grosse Park ohne Abstellplätze, Besuchermassen und immense (Lärm-)Immissionen sei keine Grossanlage, weshalb ein Richtplaneintrag unnötig sei, urteilte das Richtergrremium.

**KOMMUNALE NUTZUNGSZONE UND RICHTPLAN IM WIDERSPRUCH**

Keine schlechte Ausgangslage für die Unterstützer des Bauprojekts. Das Gericht hatte nämlich auch festgestellt, dass der Park in Einklang mit kommunalen BZO stehe. Es liege auf der Hand, dass die Erholungszone eine Sondernutzungszone sei. Zwar keine Bauzone, sondern ein Gebiet, wo nur bestimmte Nutzungen, die der Richtplanung entsprechen, möglich seien. Die Gemeinden dürfen hierfür Bauvorschriften in ihren BZO erlassen. Zonenkonform können etwa Spiel- und Sportanlagen sein, wie es die Kilchberger BZO vorsehe.<sup>3</sup> Der Gemeinderat bringe auch korrekt vor, dass Richtpläne Bauvorhaben nicht entgegengehalten werden können. Richtpläne setzen kein Recht – sie auferlegen Privaten weder Pflichten noch räumen sie ihnen Rechte ein; sie sind rein behördenverbindlich.

Grünes Licht für den neuen Kilchberger Mehrgenerationenpark, wenn dessen Gegner nicht geltend gemacht hätten, dass

die kommunale BZO einer akzessorischen (vorfrageweisen) Überprüfung mit dem Richtplan nicht standhalte. Sie brachten vor, dass zwischen dem kantonalen Richtplan von 2014 und der kommunalen BZO von 2012 ein Widerspruch vorliege, der es in sich habe. Tatsächlich gilt nämlich, dass kommunale Nutzungspläne rechtlich wie Verfügungen behandelt werden. Ohne Anfechtung bei ihrem Erlass, sind sie gültig und eine vorfrageweise Überprüfung ihrer Rechtskonformität entfällt. Mit einer Ausnahme: Eine akzessorische Überprüfung einer kommunalen BZO auf die Konformität mit der übergeordneten Richtplanung ist zulässig, wenn der Betroffene bei Planerlass seine Interessen nicht verteidigen konnte oder wenn sich die tatsächlichen Verhältnisse seit Planerlass so erheblich geändert haben, dass die Planung rechtswidrig geworden sein könnte.

Letzteres treffe vorliegend zu. Nach der letzten BZO-Revision 2012 haben die Richtpläne wichtige Änderungen erfahren: Gemäss kantonalem Richtplan von 1998 lag das massgebliche Gelände im Landwirtschaftsgebiet. Mit der Richtplanrevision 2014 überlagerte der Kantonsrat die Zone mit einem Freihaltegebiet. Seit der kommunalen BZO-Revision 2012 habe sich mit eben dieser Festlegung eines Freihaltegebiets die tatsächlichen Verhältnisse erheblich verändert. Damit überschreitet die kommunale Norm den durch die kantonale Richtplanung vorgegebenen Rahmen und es resultiert ein Widerspruch.

Planungen unterer Stufen müssen denjenigen oberer Stufen entsprechen. Abweichungen sind zulässig, falls der Richtplan einen Spielraum zulässt oder wenn eine sog. Durchstossung vorliegt. Abweichungen vom Richtplan können zudem zulässig sein, wenn sie sachlich gerechtfertigt oder von untergeordneter Bedeutung sind und wenn es unzumutbar ist, vorher den Richtplan zu ändern. Flächenmässig, so das Gericht, weiche der Kilchberger Park zwar nur gering ab, es sei aber nicht ersichtlich, weshalb er im Freihaltegebiet realisiert werden müsste. Die Durchstossung meint die Ausscheidung einer bestimmten Zone

innerhalb des Landwirtschaftsgebiets, wobei eine Interessenabwägung unverzichtbar ist. An einer solchen fehle es offensichtlich. Aus logischen Gründen: Da das Freihaltegebiet mit der letzten kantonalen Richtplanrevision – und damit nach der Nutzungsplanung – festgelegt worden ist, war es der Kilchberger Baubehörde von vornherein unmöglich, eine Interessenabwägung vorzunehmen.

Der Widerspruch zwischen BZO und Richtplanung sei damit nicht geringfügig und der Mehrgenerationenpark am vorgesehenen Standort unzulässig. Die Richterschaft erteilte dem zukunftssträchtigen Bauprojekt einen jähen Marschhalt – trotz Zonenkonformität und fehlender Notwendigkeit eines Richtplaneintrags. Ein etwas akademisch anmutendes Urteil, wogegen die Kilchberger Exekutive nun vor Verwaltungsgericht gelangte. Ob sich der Mehrgenerationenpark künftig noch realisieren lässt, wird die Zukunft weisen. ■

BAUREKURSGERICHT DES KANTONS ZÜRICH 0254/2023 VOM 12. DEZEMBER 2023

<sup>1</sup> RICHTPLÄNE ZEIGEN AUF, WIE DIE RAUMWIRKSAMEN TÄTIGKEITEN IM HINBLICK AUF DIE ANZUSTREBENDE ENTWICKLUNG AUF EINANDER ABGESTIMMT WERDEN UND IN WELCHER ZEITFOLGE SOWIE MIT WELCHEN MITTELN DIES VORGESEHEN IST.

<sup>2</sup> LAUT BGE 137 II 254 E. 4 IST ETWA FÜR EINE AUTO-RUNDSTRECKE, NICHT ABER FÜR DAS LAUSANNER MUSEUMSVIERTEL (BGR 1C\_15/2014, E. 6.2) EIN EINTRAG IM RICHTPLAN NÖTIG.

<sup>3</sup> «IN DIESER ZONE SIND DIE ERSTELLUNG UND ERWEITERUNG VON BAUTEN UND ANLAGEN FÜR DEN SPORT- UND FREIZEITBETRIEB ZULÄSSIG.»



**\*SIMON SCHÄDLER**

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

ANZEIGE

**Wartungs-Verträge**  
**Kostenlose Funktions-Kontrolle**  
**Abwasser + Lüftung**  
**Rohrreinigung Kanal-TV Sanierung**  
**ROHRMAX**  
**24h + Beratung 0848 852 856**  
**rohrmax.ch**

# WENN LICHT ZU SCHMUTZ WIRD

Auch das Kunstlicht kann für Mensch und Umwelt schädlich sein. Nach Sonnenuntergang erhellt es den Nachthimmel und löst Irritationen aus. Die Rede ist von der Lichtverschmutzung, die es zu minimieren gilt.

TEXT – MANUEL PESTALOZZI\*



Lichtlocken über Siedlungsgebieten beeinträchtigen die Qualität des Nachthimmels.

BILD: PETR HORALEK/EUROPEAN SOUTHERN OBSERVATORY

## ► DIE NACHT ZUM TAG MACHEN

Wenn die Menschen in der Dunkelheit sehen wollten, mussten sie lange mit Öllämpchen, Pechfackeln oder Tranfunzeln hantieren. Im 19. Jahrhundert kam die Gasbeleuchtung hinzu. Erst mit der Verbreitung des elektrischen Kunstlichts im 20. Jahrhundert konnten Siedlungsräume über grössere Flächen erhellt werden. Dies verzauberte die Menschen, denn sie erhielten die Möglichkeit, die Nacht zum Tag zu machen. Städte wurden zu glitzernden Metropolen, die auch mit ihrer «Nachtarchitektur» faszinieren. Die Abhängigkeit vom Sonnenlicht fiel für manche produktive oder auch erholende Tätigkeit weg. Diese Emanzipation löste eine Euphorie aus, die bis heute anhält. 2021 schrieb das Bundesamt für Umwelt (BAFU): «Künstliche Lichtemissionen haben sich in der Schweiz in den letzten 25 Jahren mehr als verdoppelt. Die natürlich dunkle Nachthandschaft wird auf immer kleinere Bereiche zurückgedrängt.»

“**AN DER REDUZIERUNG DER LICHEMISSIONEN MÜSSEN SICH ALLE BETEILIGEN.**”



DR. DAVID KRETZER, BAFU

## ZUM SCHADEN DER NACHT

Schon in den 1950er-Jahren fühlten manche, dass die unbeschränkte Verfügbarkeit von Kunstlicht ihre «Schattenseiten» hat. Sie begannen, Kunstlicht als Störung wahrzunehmen; einerseits wurde es schwieriger, den Nachthimmel mit den Sternen zu sehen, andererseits stellten sie fest, dass bei Lebewesen der natürliche Tagesrhythmus aus der Balance geriet und dass Zugvögel die Orientierung verloren. Die Kleinstadt Flagstaff im amerikanischen Bundesstaat Arizona begann im Jahr 1958 Massnahmen zu ergreifen, welche es wieder ermöglichten, dass man in der Nacht die Milchstrasse sehen konnte. Für Flagstaff ist das besonders wichtig, steht doch mit dem 1894 eröffneten Lowell Observatory eine der ältesten und renommiertesten Sternwarten des Landes in der Stadt.

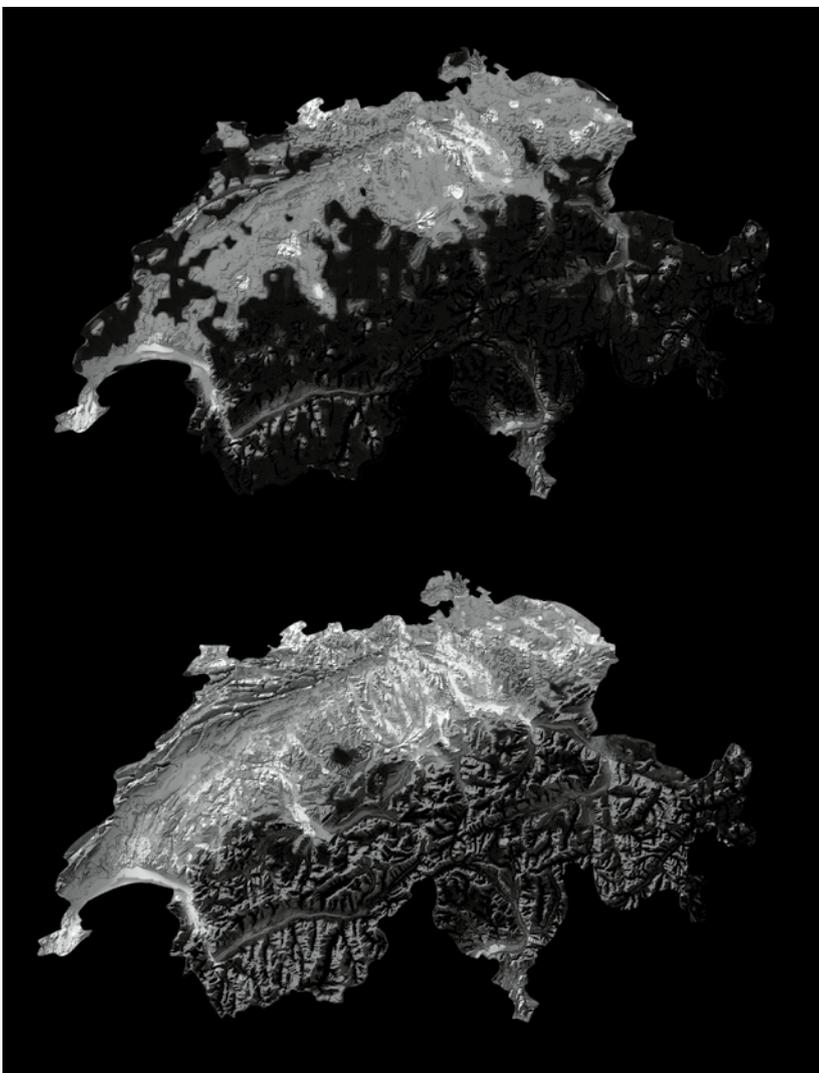
Die Störung, die heute als «Licht-Verschmutzung» oder «-Vergiftung» (Pollution) bekannt ist, besteht vor allem in der Kunstlichtstrahlung von der Erde in den

LICHT

Eine neue Regelung der EU hat dafür gesorgt, dass Leuchtstofflampen seit August 2023 in der Schweiz weder hergestellt noch importiert werden dürfen. Der Grund für die neue Regelung ist: Sogenannte T8- und T5-Leuchtstofflampen enthalten Schadstoffe wie das Schwermetall Quecksilber und sind oftmals zu wenig energieeffizient, meldet Energie Schweiz, das Förderprogramm

des Bundes im Bereich Energie. Die Weiterverwendung bereits installierter oder gekaufter Lampen sowie der Abverkauf bereits bestehender Lagerbestände sind weiterhin erlaubt. Ein wichtiges Argument für das Verbot ist die Lichtqualität von LED-Technologien, sie ist deutlich besser als diejenige von Leuchtstofflampen. Zudem ermöglicht eine «intelligente Steuerung» die bedürfnis-

abhängige Anpassung des Lichtes, beispielsweise durch Dimmen im Zusammenspiel mit Tageslicht. Solche raffinierten und wirtschaftlichen Lichtlösungen können die Stromkosten um 50 bis 95% senken. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass sich Investitionen je nach Sanierungsumfang bereits nach zwei bis zehn Jahren amortisieren (siehe auch Artikel S. 38).



Himmel, entweder direkt oder als Reflektion. Dieser nächtliche Effekt, den es vor der Erfindung des elektrischen Lichts in dieser Dimension nur durch riesige Waldbrände oder Lavaströme geben konnte, führt über Siedlungsgebieten zu sogenannten Lichtglocken. Gemäss einer Erläuterung in Wikipedia rührt sie her von bestrahlten Schichten der Atmosphäre, atmosphä-

**Die Erleuchtung des Nachthimmels hat sich in der Schweiz zwischen 1994 und 2020 deutlich erhöht.**

BILD: BAFU/LARGE NETWORK

rischen Stäuben oder Wassertröpfchen. Sie reflektieren das Licht, wodurch es sich weiträumig zerstreut. Luft wird aufgehellt, wenn sie von Licht durchdrungen wird.

Gegen dieses Phänomen richtet sich das internationale Dark-Sky Movement, aus dem 1988 die Dark-Sky Association (IDA) hervorging, eine Non-Profit-Organisation, welche durch Ratschläge und Anerkennungen die Lichtverschmutzung bekämpft. 2001 ernannte die IDA Flagstaff zur ersten «International Dark-Sky City». Diesen Titel erkämpfte sich die Stadt mit einer Reihe von städtischen Verfügungen, welche beispielsweise den Einsatz von Suchscheinwerfern verbieten oder Blenden verlangen, die Ausstrahlungen nach oben und zur Seite verhindern.

Auch andere Länder setzen sich vor allem seit Beginn des 21. Jahrhunderts intensiv mit dem Thema auseinander. China hat 2016, um ein Beispiel zu nennen, im Autonomen Gebiet Tibet zwei «Nachthimmel-Reservate» geschaffen. Gemäss China Radio International stehen sie seither auf der Liste der Weltnaturschutzunion (IUCN) für den Schutz dunkler Nächte. Als Nutziesserin wird die Astronomie genannt.

#### IN DER SCHWEIZ EIN UMWELTTHEMA

Während das Thema des gut sichtbaren Nachthimmels in den USA dem Städtemarketing und in China der Weltraumforschung zu dienen scheint, behandelt man in der Schweiz die Lichtverschmutzung eher als Gesundheitsrisiko für Menschen und die Umwelt. Die Bundesverwaltung hat es sich zur Aufgabe gemacht, die «Begrenzung des unerwünschten Lichts in der Umwelt» zu fördern. Zuständig ist das bereits erwähnte BAFU, wo die Lichtverschmutzung mit dem Elektrosmog unter dem Oberbegriff Nichtionisierende Strahlung (NIS) eine Problem-Themengruppe bildet. Die konkreten Auswirkungen von NIS auf Lebewesen sind noch wenig bekannt, deshalb unterstützt das BAFU ▶

ANZEIGE

**myLivit**  
das digitale Mieterportal



Von der Bewerbung über die Vertragsunterzeichnung, die Erstellung der Mängelliste, die Bestellung von Namensschildern bis hin zur Meldung von Anliegen und Schäden — rund um die Uhr im digitalen Mieterportal der Livit.

Schnellere Vermietung dank durchgängig digitaler Prozesse.

Livit AG | Bewirtschaftung | Vermietungsmanagement | Baumanagement

**Livit**



**Auch Privatliegenschaften können einen wertvollen Beitrag an die Reduktion der Lichtverschmutzung leisten.**

BILD: SIXTIES PHOTOGRAPHY/UNSPLASH

auch Forschungsprojekte, die mehr Licht in die Angelegenheit bringen sollen.

Bei der Lichtverschmutzung stehen beim Bundesamt der Schutz der Dunkelheit und eine qualitativ gute und umweltbewusste Beleuchtung im Zentrum. «Auf Bundesebene gibt es verschiedene Rechtserlasse, die den Schutz von Menschen und der Umwelt vor künstlichem Licht verlangen», erklärt Dr. David Kretzer. Der wissenschaftliche Mitarbeiter der Sektion Nichtionisierende Strahlung des BAFU ist ein Lichtspezialist und setzt sich in der Schweiz mit einer sehr unregelmässig auftretenden Lichtverschmutzung auseinander. «Im Mittelland sind die Lichtemissionen deutlich höher als in den übrigen Regionen der Schweiz», erklärt er. Er sieht Handlungsbedarf: «Zwischen 2014 und 2020 haben die gegen oben abgestrahlten Lichtemissionen um knapp 8% zugenommen», hält er fest. Allerdings habe sich die Abnahme der Flächen mit einer tiefen nächtlichen Lichtbelastung in den letzten 30 Jahren stark verlangsamt.

Der Kampf erfolgt über die Sensibilisierung der Menschen und Empfehlungen. Konkrete Auflagen gibt es nicht. «Wenn Lichtemissionen die nächtliche Landschaft beeinträchtigen, sind diese Eingriffe anhand des Natur- und Heimatschutzgesetzes (NHG) zu beurteilen», präzisiert Dr. Kretzer die aktuelle rechtliche Lage, «im Gegensatz zu anderen Umweltbereichen ist der auf Gesetzesstufe angelegte Schutz aber bis anhin nicht in einer Verordnung oder mit Grenzwerten konkretisiert.»

#### DER SIEBEN-PUNKTE-PLAN

Was die spezifischen Massnahmen zur Reduzierung der Lichtverschmutzung anbetrifft, so hat das BAFU einen Sieben-Punkte-Plan ausgearbeitet. Dabei wird mit sieben Checkpoints gearbeitet: Notwendigkeit – braucht es eine Beleuchtung? Intensität und Helligkeit. Lichtspektrum und -farbe, wobei möglichst warmweisse Licht emittierende Dioden (LED) empfohlen werden.

Weitere zwei Punkte betreffen die Auswahl und Platzierung von Leuchten. Ein wichtiger Aspekt ist sodann das Zeitmanagement bei der Lichtschaltung, das dafür sorgt, dass nur dann Licht brennt, wenn man es braucht. Der letzte Punkt betrifft die Abschirmung von Lichtquellen, wie sie in Flagstaff verfügt wurde.

Primär richten sich die Empfehlungen an öffentliche oder private Körperschaften, welche für die Beleuchtung von Aussenräumen verantwortlich sind. «Der Beitrag aller involvierten Akteure ist notwendig, um Lichtemissionen zu reduzieren», hält Dr. Kretzer aber fest, «dazu zählen auch Privatpersonen.» Spontan denkt man hier an die grossen Glasflächen, welche ein Merkmal vieler zeitgemässer Wohn- und Geschäftsbauten sind. Viele wirken in der Nacht wie riesige Laternen, die Licht ausstrahlen. «Bei Gebäuden mit grossen Fensterflächen, verglasten Treppenhäusern oder Oberlichtern können von der Innenbeleuchtung namhafte Emissionen nach aussen gelangen, wenn derartige Öffnungen in der Gebäudehülle nachts nicht abgedeckt werden», bestätigt der BAFU-Fachmann. Er erinnert daran, dass sich diese beispielsweise durch Storen, Fensterläden oder blickdichte Vorhänge reduzieren lassen. «Im Winter werden die Storen bei grösseren Gebäuden zum Teil aus Energiespargründen, zur Reduktion der Wärmeabstrahlung, automatisch heruntergelassen», meint er und sieht dies auch für seine Anliegen als vorbildliche Massnahme. «Zudem lassen sich Emissionen reduzieren, indem nur diejenigen Räume beleuchtet sind, in denen sich tatsächlich Personen aufhalten», ergänzt er, «dies kann über eine intelligente Lichtsteuerung geschehen, welche anwesende Personen registriert. Auch dies hilft, Energie zu sparen.»

Abschliessend weist Dr. David Kretzer darauf hin, dass der Naturpark Gantrisch soeben mit dem internationalen Label «Dark Sky Park» ausgezeichnet wurde. Im alpinen Gebiet, das sich in den Kantonen Bern und Freiburg befindet, lässt sich die Dunkelheit als Lebensqualität erleben. ■



**\*MANUEL  
PESTALOZZI**

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

# Zuverlässige Handwerker in allen Regionen

Schreiner



## Schreiner48 macht Bewirtschaftern das Leben leicht

Von vier verkehrsgünstig gelegenen Standorten aus decken wir ein Gebiet von Solothurn bis St. Gallen und von Basel bis Zug ab. Täglich sind unsere 25 ortskundigen Serviceschreiner mit ihren mobilen Werkstätten unterwegs. Eine ausgeklügelte, zentrale Einsatzplanung sorgt für kurze Anfahrtswege und maximale Effizienz bei der Auftragsabwicklung.

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



# KOMMUNIZIERENDE LEUCHTEN

Wenn es für Unternehmen um nachhaltige Entscheidungen geht, wird die Rolle der Beleuchtung oft übersehen. Dabei lassen sich mit intelligenten Beleuchtungskonzepten grosse Mengen Energie einsparen. TEXT – SINA UNGEWITTER\*



Alle Leuchten sind via Fernzugriff flexibel konfigurierbar.  
BILDER: LEDCITY AG

## ► VERBESSERUNG DER WIRTSCHAFTLICHKEIT

Ein bemerkenswertes Beispiel für die Berücksichtigung von Beleuchtung bietet die Transformation des ehemaligen Produktionsgeländes im Zürcher Stadtteil Manegg im Rahmen des Projekts Greencity. Dieses Gelände wurde zu einem nachhaltigen und urbanen Quartier umgestaltet, wobei das Augenmerk unter anderem auf die Beleuchtung gerichtet wurde. Die Wohnüberbauung Zhil setzte dabei auf die Beleuchtungslösung des Zürcher Unternehmens LEDCity, was nicht nur zur Nachhaltigkeit des Quartiers, sondern auch zu einer Verbesserung der Wirtschaftlichkeit dank hohen Energieersparnissen sowie geringen Wartungskosten beiträgt. Insgesamt spart der Eigentümer der Immobilie so 60% Energieverbrauch im Vergleich zu modernen LED-Lösungen.

## EINFACHER EINBAU DANK INTEGRIERTER SENSORIK

Bei der Planung eines Neubauprojekts stellt sich oft die Frage nach der optimalen

Beleuchtungslösung – und diese Frage sollte keinesfalls vernachlässigt werden. Denn die Möglichkeiten von energieeffizienten Beleuchtungslösungen greifen mittlerweile weit über das Licht hinaus. Entscheidet man sich für die vermeintlich einfache Lösung mit LED und Bewegungsmeldern, stösst man schnell an die Grenzen des Systems. Für den Einbau müssen viele Komponenten eingebaut, Kabel verlegt und alles miteinander verknüpft und eingestellt werden. Das ist nicht nur besonders zeitaufwendig, sondern auch kostspielig und unflexibel.

Zentrale Bewegungsmelder funktionieren meist mit grossen Lichtgruppen und langen Nachlaufzeiten. Dadurch wird das Licht einerseits auf zu grossen Flächen eingeschaltet und bleibt andererseits über längere Zeiträume aktiv, was zu einem höheren Energieverbrauch führt als notwendig. Ein Beispiel sind Treppenhäuser, in denen die Beleuchtung auf allen Ebenen gleichzeitig aktiviert wird, oder auch ein Parking, in welchem die gesamte Fläche mit 100% Helligkeit beleuchtet wird, obwohl das Licht nur in einem bestimmten

Bereich benötigt wird. Schnell wird klar: Lange Laufzeiten führen nicht nur zu höheren Energie-, sondern auch zu höheren Betriebskosten, weil das Lebensende der Leuchtmittel schneller erreicht wird und das Ersetzen daher öfter und kostspieliger stattfinden muss. Dies stellte keine Option dar für das nachhaltige Neubauprojekt Zhil, bei welchem Energieeffizienz und Innovation im Vordergrund stehen.

Das in der Wohnüberbauung eingesetzte System von LEDCity zeichnet sich durch dezentralisierte, integrierte Sensorik und kurze Nachlaufzeiten aus. Somit fällt die komplexe Verdrahtung von Schaltern, Bewegungsmeldern oder anderen Geräten weg. Mit diesem Ansatz schaltet sich das Licht nur in Bereichen ein, in denen sich Menschen oder Fahrzeuge bewegen. Die Betriebszeit reduziert sich erheblich. Dank der Funktion «True Swarm Intelligence» kommunizieren die Leuchtmittel miteinander und geben die Detektion an ihr Netzwerk weiter. So eilt das Licht der Bewegung einer Person voraus, sodass in den umliegenden Bereichen rechtzeitig Licht vorhanden

Im Parking wird das Licht nur in Bereichen mit anwesenden Personen auf volle Helligkeit erhöht, während es in den unbelegten Bereichen gedimmt oder ausgeschaltet wird.



ist. Die Bewohnenden müssen so nicht auf ein Sicherheitsgefühl verzichten.

#### **FLEXIBLE ANPASSUNGEN MIT FERNKONFIGURATION**

Die drahtlosen Leuchten kommunizieren miteinander und passen mittels smarter Algorithmen und integrierter Computer die Lichtstärke und -dauer automatisch an den individuellen Bedarf an. Zum Beispiel wurde im Parking ein grösserer Radius gewählt, um sicherzustellen, dass das Licht früh genug eingeschaltet wird, falls Fahrzeuge mit hoher Geschwindigkeit fahren. Im Gegensatz dazu wurde der Radius für das Treppenhaus eher klein gehalten, sodass jeweils eine Etage über und unter dem aktuellen Standort beleuchtet wird. Im Eingangsbereich lohnt sich die Tageslichtfunktion, welche die Helligkeit der Leuchten automatisch an das Tageslicht anpasst. Dies sind nur einige der Einstellungen, die während der Inbetriebnahme vorgenommen und auch nachträglich einfach und schnell per Fernzugriff angepasst oder sogar erweitert werden können. Die Flexibilität und Anpassungsfähigkeit des Beleuchtungssystems an verschiedene Gebäudebereiche und Bedürfnisse der Bewohnenden sind notwendig, um die Energieersparnisse bei gleichbleibendem Komfort zu erhöhen.

Zudem ist die Beleuchtung überall im Gebäude verteilt und man erhält damit flächendeckende Sensordaten zu Personenbewegungen, CO<sub>2</sub>, defekten Leuchtmitteln, Energieverbrauch und vielem mehr. Für Immobilienkunden ist es so einfach möglich, Energieberichte anzufordern und mithilfe dieser ihre Energieersparnisse zu verifizieren und auch mögliche Optimierungen des Lichts zur weiteren Energieeinsparung durchzuführen.

Anhand der Einsparungen und Möglichkeiten dieses Projekts wird deutlich: Die Berücksichtigung von Beleuchtung im Rahmen der ESG-Kriterien ist von entscheidender Bedeutung. Durch innovative Beleuchtungslösungen können nicht nur ökologische Ziele erreicht, sondern auch wirtschaftliche Vorteile realisiert werden. Daher ist es entscheidend, Beleuchtung als integralen Bestandteil eines ganzheitlichen ESG-Ansatzes zu betrachten und innovative Lösungen zu nutzen, um eine nachhaltige Zukunft zu gestalten. ■



**\*SINA UNGEWITTER**

Die Autorin ist Head of Marketing & Communications bei der LEDCity AG.

**IMMER  
WEITER IN  
RAUM UND  
MOBILITÄT.**

Online-  
Infoanlass  
**11. Juni**



# VISUELLE DNA UND ORIENTIERUNG

Da die Beschriftung von Immobilien oft der erste Berührungspunkt für Besucher ist, sollte sie die Wegleitung im Gebäude erklären und sich harmonisch in das Gesamtbild einfügen.

TEXT – MARTIN ELMIGER\*



Beleuchtung Tiefgarage Migros Schlieren. BILDER: ZVG

## ► KUNST DER INSZENIERUNG

In der Welt der Immobilien spielt die Ästhetik eine entscheidende Rolle. Besonders Beleuchtung und Beschriftung, sowohl im Innen- als auch im Aussenbereich, sind dabei mehr als nur funktionale Elemente: Sie sind Ausdruck von Stil und Charakter eines Gebäudes. Werden Licht und Schrift gekonnt kombiniert, entsteht eine Symbiose, die die Wahrnehmung einer Immobilie massgeblich beeinflussen kann. Beleuchtete Beschriftungen, sei es durch Hinterleuchtung oder integrierte LED-Beleuchtung, sind nicht nur nachts ein Blickfang, sondern verleihen dem Gebäude auch tagsüber eine besondere Note. Beschriftungen sind dabei nicht nur einfache Gestaltungselemente, sondern kraftvolle Werkzeuge, die die Markenidentität prägen und die Wahrnehmung eines Immobilienobjekts positiv beeinflussen können. Diese Elemente tragen dazu bei, eine einzigartige Atmosphäre zu schaffen und die «visuelle DNA» eines Unternehmens optimal nach aussen hin zu repräsentieren.

## DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

Die Beschriftung eines Gebäudes, sei es ein Firmenlogo oder der Name einer Wohnanlage, ist oft der erste Berührungspunkt für Besucher und Mieter. Im Aussenbereich sollte die Beschriftung deutlich sichtbar und gut lesbar sein, gleichzeitig aber elegant zum Gesamtbild des Gebäudes passen. Beschilderungen bieten eine Plattform für die Wegleitung und um die wichtigsten Informationen zu übermitteln, wie zum Beispiel Öffnungszeiten, Richtlinien des Gebäudes oder spezielle Angebote.

Die richtige Beleuchtung kann Aussen- wie Innenräume verwandeln, Stimmungen schaffen und architektonische Details hervorheben. Im Innenbereich geht es darum, mit verschiedenen Lichtquellen eine Atmosphäre zu schaffen, die sowohl einladend als auch funktional ist. Die Kombination aus direktem und indirektem Licht schafft Tiefe und Interesse.

Im Aussenbereich ist die Beleuchtung nicht nur ein Sicherheitsfaktor, sie betont insbesondere die

“  
WERTSTEI-  
GERUNG DURCH  
KLARE UND  
INTUITIVE  
SIGNALETIK.  
”



Tiefgarage Riedthof  
Areal, Regensdorf.

Architektur des Gebäudes. Strategisch platzierte Scheinwerfer, Wegbeleuchtung und Akzentlichter können eine Immobilie nach Sonnenuntergang in ein wahres Kunstwerk verwandeln.

#### ORIENTIERUNG UND NAVIGATION

Eine klare und intuitive Beschilderung in einem Gebäude hilft Besuchern, Mietern und potenziellen Kunden, sich zurechtzufinden. Dies ist besonders wichtig in grossen oder komplex aufgebauten Immobilien wie Einkaufszentren, Bürokomplexen oder Mehrfamilienhäusern. Gute Signaletik kann den Unterschied

zwischen einer angenehmen und einer frustrierenden Nutzererfahrung ausmachen.

#### SICHERHEIT UND COMPLIANCE

Firmenanschriften zu beschildern sowie Notausgänge und Fluchtwege klar zu kennzeichnen, ist nicht nur gesetzlich vorgeschrieben, sondern auch entscheidend für die Sicherheit der Gebäudenutzer. Ein Immobilienspezialist muss sicherstellen, dass die Signaletik den lokalen Vorschriften und Standards entspricht. Stark zur Geltung kommt das in einer Tiefgarage. Farben und Licht schaffen Sicherheit und Orientierung. ▶

ANZEIGE

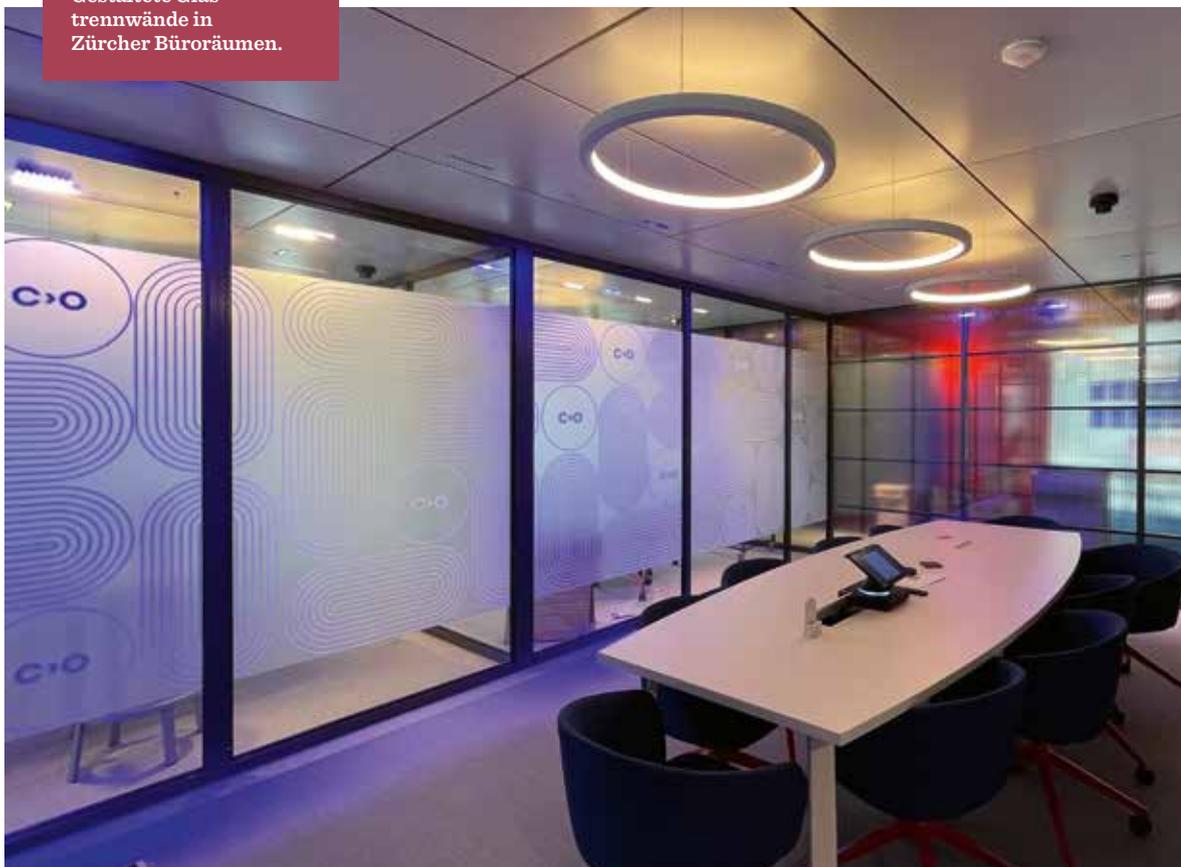


Aus Visionen  
Welten schaffen.

 Swiss  
Interactive  
swissinteractive.ch



Gestaltete Glas-  
trennwände in  
Zürcher Büroräumen.



### VIELFÄLTIGE MÖGLICHKEITEN

Die Optionen gehen von eleganten, beleuchteten Buchstaben, die ein Gebäude auch nachts erkennbar machen, bis hin zu interaktiven digitalen Displays, die Informationen dynamisch präsentieren. Ein erfolgreiches Beispiel ist die Beschriftung von Bürokomplexen, die nicht nur den Namen des Gebäudes, sondern auch die darin ansässigen Unternehmen präsentiert. Dies stärkt die Markenpräsenz der Mieter und erhöht gleichzeitig den Wert des Immobilienobjekts.

Effektive Beschriftung in der Immobilienbranche geht über reine Ästhetik hinaus. Sie schafft eine Verbindung zwischen dem physischen Ort und der Marke, wodurch bei Betrachtern ein starker, emotionaler Eindruck entsteht, der für langfristigen Erfolg sorgt. Deshalb sollten Immobilienprofis die Bedeutung dieser

Elemente nicht unterschätzen und sie als wichtigen Bestandteil ihrer Marketing- und Branding-Strategie betrachten. Durch die Kombination von Kreativität und strategischem Denken können Beschriftung und Beleuchtung einen signifikanten Einfluss auf den Erfolg von Immobilienprojekten haben. ■

#### NEOPROP AG

Wir helfen Ihnen, für Ihr Projekt nicht nur kreative, sondern auch umsetzbare und funktionale Beschriftungslösungen zu realisieren. Eine durchdachte Gebäudebeschriftung zeichnet sich nicht nur durch Ästhetik aus, sondern ermöglicht auch die Abwicklung eines reibungslosen und kosteneffizienten Mieterwechsels. Der Grundsatz, dass Beschriftungen nicht für die Ewigkeit konzipiert sein müssen, sondern intelligent und flexibel eingesetzt werden sollten, gewinnt zunehmend an Bedeutung.



**\*MARTIN  
ELMIGER**

Der Autor ist Teilhaber  
der Neoprop AG.

# Lightbank

Projekte bis 1000 m<sup>2</sup>

Erneuern Sie die Beleuchtung in Gebäuden oder Räumen bis 1000 m<sup>2</sup> und sparen Sie 50 bis 80 Prozent der Energiekosten. Erfassen Sie Ihr Projekt unter [www.top-light.ch](http://www.top-light.ch) und profitieren Sie von einem Förderbeitrag.

ProKilowatt

Das Förderprogramm «Lightbank» wird unterstützt durch ProKilowatt, unter der Leitung des Bundesamtes für Energie.



# Leuchtmittel Planung Anlagenbau

 **SOG UNILight**  
Licht. Ideen. Lösungen.



## SOG-UNILight AG

Im Güpf 6, CH-5621 Zufikon

Tel. +41 43 317 81 22 | Fax +41 43 317 81 21 | [fritz.studer@sog-unilight.ch](mailto:fritz.studer@sog-unilight.ch) | [www.sog-unilight.ch](http://www.sog-unilight.ch)



## Bestellformular für ein Jahresabonnement der «immobilia»

Ja, ich möchte immer über alle aktuellen Themen der Immobilienwirtschaft informiert sein und bestelle ein Jahresabo (12 Ausgaben):

- Einzelabonnement CHF 78.05  
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 58.05      Lehrgang: \_\_\_\_\_

### Adressangaben

Firma \_\_\_\_\_  
Name/Vorname \_\_\_\_\_  
Strasse/PF \_\_\_\_\_  
PLZ/Ort \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen\*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.05
- weitere Adressen CHF 39.05

Name _____	Name _____	Name _____
Vorname _____	Vorname _____	Vorname _____
Adresse _____	Adresse _____	Adresse _____
Ort _____	Ort _____	Ort _____

\* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben. Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an info@edruck.ch mitgeteilt werden. E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen, Preise inkl. 2,6% MWST



**Kanton Zürich  
Baudirektion  
Immobilienamt**



## **Fachspezialist/-in Immobilien/Landerwerb 100%**

Der Kanton Zürich gehört zu den dynamischsten Regionen der Schweiz. Damit sich die Städte und Gemeinden qualitativ weiter entwickeln können, ist ein steter Ausbau der Infrastruktur notwendig. Für den Kauf der benötigten Landflächen für Strassen- und Hochwasserschutzprojekte schliessen 5 Fachspezialisten im Landerwerb Verträge mit den betroffenen Grundeigentümern ab und führen Enteignungsverfahren durch.

Sie verfügen über mehrere Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche (z.B. Immobilienbewertung, Notariat oder Immobilienverwaltung) und haben sich fachlich weitergebildet. Der Umgang mit Menschen und das Verfassen von anspruchsvollen Texten bereitet Ihnen Freude. Sie interessieren sich für rechtliche Fragen und Infrastrukturprojekte. Ihr Verhandlungsgeschick hilft Ihnen in einem eigenen Gebiet Landerwerbsverhandlungen für Strassen- und Wasserbauprojekte durchzuführen. Ihr Aufgabenbereich wird zudem durch Käufe und Verkäufe von Liegenschaften bereichert. Dank Ihrer Neugierde und Ihrem Engagement können Sie sich in diesem vielfältigen Aufgabengebiet entwickeln.

Wollen Sie Spuren hinterlassen? Wenn Sie sich mit uns bei der Baudirektion engagieren, prägen Sie das Gesicht des Kantons Zürich mit. Dabei können wir Ihnen ein spannendes Umfeld anbieten - und das 2 Minuten vom Hauptbahnhof entfernt.

Markus Schmid ist Leiter Landerwerb und vielleicht bald Ihr Chef. Er ist für Ihre konkreten Fragen da: 043 259 31 77. Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung. Ihr neues Umfeld: [www.immobilienamtd.zh.ch](http://www.immobilienamtd.zh.ch), weitere Stellen: [www.bd.zh.ch/jobs](http://www.bd.zh.ch/jobs)

**entwickeln – steuern – bewirtschaften**





2-tägiger Networking-Anlass  
am 20. – 21. Juni 2024



### Swiss Real Estate Forum 2024

Unser abwechslungsreiches Programm wird von Fachspezialisten aus der Immobilienbranche und spannenden Persönlichkeiten aus der Wirtschaft, Politik und Entertainment begleitet.

**Jetzt anmelden und Platz sichern: [www.svit.ch/sref](http://www.svit.ch/sref)**

**200  
Aussteller**

Messe und Vorträge  
für Bauen, Sanieren  
und Energie

MDH  
READY  
DESIGN  
HAUS



**Bauen  
Wohnen**

**25. – 28.04.2024  
Tägi Wettingen**

**EINTRITTSGUTSCHEIN**  
50% Eintritt mit IMMOBILIA



# MITARBEITERBINDUNG IN DER IMMOBILIEN- BRANCHE

Die Personalherausforderungen in der Immobilienwirtschaft bewegen sich in einem breiten Spektrum. Dynamische Unternehmen sind auf motivierte Mitarbeitende angewiesen, um im Markt erfolgreich zu sein.

TEXT – FRIEDRICH NOBS\*



Gehaltsumfragen unterstützen Firmen beim Salärmanagement.

BILD: MICROSOFT STOCK IMAGES

## ► VERGÜTUNGSPOLITIK ÜBERDENKEN

Die zeitweise turbulente Entwicklung der Immobilienbranche hinterlässt auch Spuren bei der Personalselektion. Zur Erreichung der Unternehmensziele werden nicht nur Mitarbeitende mit der notwendigen Erfahrung und Zuverlässigkeit benötigt, viele Tätigkeiten werden zunehmend auch vernetzter, analytischer und sind stärker reguliert. Das äussert sich in vielen Bereichen in einem Fachkräftemangel und zwingt Unternehmen dazu, ihre Vergütungspolitik konkurrenzfähig zu positionieren, um die notwendigen Talente rekrutieren und binden zu können.

Die Immobilienbranche in der Schweiz ist stark wettbewerbsorientiert und mit einer bedürfnisgerechten Gesamtvergütung können Mitarbeitende dazu motiviert werden, langfristig im Unternehmen

zu verbleiben. Ein attraktiver Vergütungsmix, bestehend aus einem marktgerechten Fixgehalt, einem leistungsge rechten Bonus und geeigneten Nebenleistungen unterstützt Sie dabei, die richtigen Mitarbeitenden anzubinden. Daneben braucht es aber auch eine weitsichtige Personalpolitik. Interessante Tätigkeiten, Weiterentwicklungsmöglichkeiten und Aufstiegschancen tragen neben der Vergütung zur nachhaltigen Bindung von Mitarbeitenden an das Unternehmen bei.

Ein entsprechend robust aufgestellter Personalkörper stellt sicher, dass die Erwartungen der laufend anspruchsvolleren Kundschaft erfüllt werden können, dass die Kostenspirale im Griff bleibt und dass die langfristige Rentabilitätssicherung nicht an kurzfristigen Schnellschüssen scheitert. Zusätzlich zu solchen Risiken tragen Unter-

nehmen mit unausgewogener Personalpolitik auch hohe Zusatzkosten als Folge von Qualitätsmängeln, oft verursacht durch Know-how- und Produktivitätsverluste.

## ZIELGERICHTETE BUDGETPLANUNG

Die Teilnahme an regelmässigen Gehaltsumfragen hat sich als wirksames Werkzeug erwiesen, um tiefere Erkenntnisse über den Markt und die Positionierung des eigenen Unternehmens zu gewinnen und die eigenen Vergütungspraktiken laufend auf einem aktuellen Stand zu halten.

Gehaltsumfragen beinhalten die Erhebung, Analyse und den Vergleich von Vergütungsdaten ähnlicher Funktionen aus verschiedenen Unternehmen in der gleichen Branche. Auf Basis der dabei erstellten Berichte wird die datenbasierte Entscheidungsfindung

vereinfacht und man erhält Einblicke in aktuelle Markttrends.

Eine faire und transparente Gehaltspolitik, basierend auf Gehaltsumfragen, ermöglicht eine zielgerichtetere Budgetplanung und -zuweisung. Es unterstützt Unternehmen dabei, zu verstehen, wo Ressourcen im Hinblick auf Vergütung effektiv alloziert werden sollten. Gehaltsumfragen ermöglichen es, die für die Rekrutierung verwendeten Lohnbänder aktuell zu halten oder um die Feinverteilung von Gehaltserhöhungen in die richtige Richtung zu steuern. Dadurch bleibt ein Unternehmen laufend gut aufgestellt, um die Herausforderungen im HR – von der Rekrutierung über die Mitarbeiterbindung bis hin zur Personalentwicklung – erfolgreich zu meistern.

Im wettbewerbsorientierten Immobiliensektor erlauben es Gehaltsumfragen, den Finger am Puls der Vergütungsnormen des Marktes zu halten. Kurz gesagt, dieses strategische HR-Instrument hilft Unternehmen dabei, wettbewerbsfähig und nachhaltig in einem sich ständig weiterentwickelnden Marktumfeld zu bleiben. ■

### SVIT SCHWEIZ

Wir freuen uns sehr, dass wir die «Gehaltsumfrage Immo24» zusammen mit der Ernst & Young AG durchführen werden. Weitere Informationen über das weitere Vorgehen finden Sie auf unserer Website unter [svit.ch](http://svit.ch).



### \*FRIEDRICH NOBS

Der Autor ist Senior Reward Expert bei EY mit grosser Erfahrung im Bereich der Vergütung von Fach- und Führungskräften.

# Dä E-Druck't für alli



**E-Druck AG**  
PrePress & Print  
Lettenstrasse 21  
9016 St. Gallen  
+41 71 246 41 41  
andreas.feurer@edruck.ch  
www.edruck.ch

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

## 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**

Jetzt  
mieten!



CHF

**39**  
monatlich

# KLEIDER MACHEN IMMOBILIENLEUTE

In Sekundenschnelle machen wir uns ein Bild von unseren Mitmenschen, dabei spielt auch die Wahl der Kleidung eine Rolle. Erfahren Sie mehr zum ganzheitlichen Ansatz für den perfekten Dresscode und seine Relevanz im Berufsleben. TEXT – **DANIELA BURRI\***



Daniela Burri (links) und Christine Killer besprechen das Konzept für eine Farb- und Stilberatung.

BILD: HUK AG

## ► DIE BEDEUTUNG VON FARBEN UND KLEIDUNG

Unsere Wahl von Farben und Kleidungsstücken sagt viel über unsere Persönlichkeit aus. Sie zeigt, wie wir uns selbst sehen, wie wir von anderen gesehen werden möchten und wie wir uns fühlen. Es geht um Haltung, die dem Verhalten vorausgeht, und um die Werte von Wertschätzung und Respekt. Ein passender Dresscode vermittelt nicht nur ein gutes Gefühl, sondern stärkt auch unser Selbstvertrauen.

Viele Menschen streben nach äußerlichen Veränderungen, doch wahre Veränderung beginnt im Inneren. Daher wird in Dresscode-Beratungen ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt. Es wird nicht nur das Äußere betrachtet: Es werden auch das Selbst-, das Fremd- und das Wunschbild analysiert. Dabei wird unterstützt, das zu vermitteln und auszustrahlen, was authentisch ist und zur Rolle des Individuums, zur Umgebung sowie zum Firmenimage passt.

## DIE BEDEUTUNG DES DRESSCODES IM BERUFSLEBEN

Die Frage nach dem passenden Dresscode im Berufsalltag ist aktueller denn je. Auch wenn sich in den letzten Jahren einiges gelockert und sich die Mode geändert hat sowie an vielen Orten der Dresscode «Business» durch «Business Casual» ersetzt wurde, machen Kleider nach wie vor Leute. Der erste Eindruck zählt und der letzte bleibt.

Es ist Fakt, dass Aufträge tendenziell eher an Menschen und Unternehmungen vergeben werden, welche die eigenen Wertvorstellungen teilen. Auch wenn ich immer wieder höre, dass Kleidung doch oberflächlich sei, weiss ich aus diversen Kundengesprächen, dass die nonverbale Kommunikation (Kleidung, Mimik, Körpersprache etc.) unsere Entscheidungen sehr stark beeinflusst. So werden auch Stellen oft an Menschen vergeben, die den Erwartungen an die Fach- und Auftrittskompetenz entsprechen.

## DIE MACHT DER BEWUSSTEN DRESS-CODE-WAHL

Sie fragen sich, was nun der passende Dresscode im Berufsalltag ist? Stellen Sie sich dazu folgende Fragen: Welchen Eindruck möchte ich im Berufsleben hinterlassen? Welcher Dresscode unterstreicht meine Persönlichkeit und meine Werte? Welche Outfits tragen zum positiven Image meines Arbeitgebers bei? Was sagt meine Kleidung über mich und meine Arbeit aus? Fühle ich mich in meiner Garderobe wohl und authentisch?

In Ihrer Branche ist es matchentscheidend, das Vertrauen Ihrer Kundinnen und Kunden zu gewinnen. Ein gepflegtes Erscheinungsbild und ein passender Dresscode können viel dazu beitragen, Ihre Glaubwürdigkeit als Immobilienfachperson zu stärken. Denken Sie bewusst über Ihre Kleiderwahl nach: Passt diese zu Ihrer Persönlichkeit, zu Ihrem Unternehmen und zu Ihrem Zielpublikum? In der Immobilienbranche wird die

äußere Erscheinung oft als Massstab für Professionalität gesehen. Es lohnt sich also, darüber nachzudenken.

In einer Welt, die häufig von oberflächlichen Eindrücken geprägt ist, wird es zunehmend wichtig, sich daran zu erinnern, dass wahre Substanz von innen kommt. «Kleider machen Leute, aber das Herz macht den Menschen.» Dieses Sprichwort trifft es auf den Punkt. Der Dresscode verhilft zum ersten positiven Eindruck, doch letztlich ist es die Persönlichkeit eines Menschen, die ihn ausmacht. Deshalb ist es bei aller Bedeutung der äusseren Erscheinung entscheidend, sich selbst zu bleiben und sich in seiner Haut wohlfühlen. Dabei kann ein passendes Outfit durchaus helfen. Kurzum: Die richtige Kleiderwahl hilft nicht nur, einen bleibenden Eindruck zu hinterlassen, sondern auch selbstbewusst, sicher und authentisch durch den beruflichen Alltag zu gehen. ■

### HUK AG

Als Inhaberin und Geschäftsführerin der HUK AG setzt sich Daniela Burri leidenschaftlich und mit viel Empathie für ihre Kunden ein. Ihre Expertise erstreckt sich über die Bereiche Life Coaching und Business Mentoring, insbesondere in Wachstums- und Veränderungsprozessen. Ob im privaten oder beruflichen Umfeld: Kleidung ist ein Statement, das Kompetenz, Professionalität und Wertschätzung vermittelt – und zum Erfolg beitragen kann. So ist auch die Dresscode-Beratung Teil ihres Angebots. Weitere Informationen unter: [www.huk-ag.ch](http://www.huk-ag.ch)



### \*DANIELA BURRI

Die Autorin ist Inhaberin und Geschäftsführerin der HUK AG.

Let's go liquid!



Jetzt alle Möglichkeiten  
entdecken



# FUGENLOS SCHÖN!

## Alsan Bodensysteme für Drinnen und Draussen

Welche Anforderungen auch an den Boden gestellt werden: Alsan Bodensysteme erfüllen diese Bedürfnisse.

Pflegeleicht soll er sein? Den Witterungsbedingungen standhalten und Rutschfestigkeit bewahren? Farblich zur umgebenden Architektur/Einrichtung passen?

Entdecken Sie alle Möglichkeiten auf [soprema.ch/liquids](https://soprema.ch/liquids)

**SO STARK. SOPREMA.**



**SOPREMA**

# SEMINARE UND WEITERBILDUNGEN

## SEMINAR LADEINFRASTRUKTUR FÜR ELEKTRO- FAHRZEUGE BEI STOCKWERK- UND MIT- EIGENTUM SOWIE IN MIETLIEGENSCHAFTEN

15. MAI 2024

### INHALT

Von Jahr zu Jahr werden mehr Elektrofahrzeuge verkauft. Bereits heute verfügt jedes vierte Fahrzeug über ein Ladegerät, welches an Ladestationen aufgeladen wird. Damit einhergehend nimmt auch die Nachfrage nach Lademöglichkeiten in Mietliegenschaften sowie im Mit- und Stockwerkeigentum zu. Bei fachgerechter Planung und Installation der Ladeinfrastruktur kann von einer langfristigen Nutzungsdauer der Investitionen ausgegangen werden. Doch was gibt es für Ladelösungen und was ist aus rechtlicher Sicht bei Mit- und Stockwerkeigentum und bei Mietliegenschaften zu beachten?

### ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschaftler und -berater sowie weitere interessierte Fachleute aus der Bau- und Immobilienbranche, welche sich mit der Einrichtung von Ladeinfrastrukturen im Mit- und Stockwerkeigentum und/oder in Mietliegenschaften auseinandersetzen.

### REFERENTEN

Dr. MLaw Stefanie Hausmann  
Rechtsanwältin bei BAUR HÜRLIMANN AG in Baden und Zürich, Immobilienbewirtschaftlerin mit eidg. FA sowie Präsidentin der Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT

MLaw Carole Schenkel  
Rechtsanwältin und Partnerin bei BAUR HÜRLIMANN AG in Baden und Zürich sowie Fachanwältin SAV Bau- und Immobilienrecht.

Fabian Grüter  
Projektleiter Netzaufbau bei der AVIA VOLT Suisse AG; zuvor lange bei «ewl energie wasser luzern» verantwortlich für den Aufbau von Ladeinfrastrukturen in Mehrparteiengebäuden.

### ORT / DATUM

SVIT School AG  
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

Mittwoch, 15. Mai 2024,  
13.00–17.00 Uhr

### KOSTEN (INKL. MWST)

Fr. 320.– (SVIT-Mitglieder)  
Fr. 470.– (übrige Teilnehmende)

## SEMINAR KONFLIKT- KOMMUNIKATION

13. JUNI 2024

### INHALT

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

Am Seminar lernen Sie:

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

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

### ZIELPUBLIKUM

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

### REFERENT

Tian Wanner  
Trainer für Konfliktkommunikation und Selbstschutz, Functional Prevention, Die Starkmacher GmbH, Zürich  
www.functionalprevention.ch

### ORT / DATUM

SVIT School AG  
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

Donnerstag, 13. Juni 2024,  
09.00–17.00 Uhr

### KOSTEN (INKL. MWST)

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

## INTENSIVKURS LEADERSHIP UND MANAGEMENT EXCELLENCE

05.–07. SEPTEMBER 2024

### INHALT

Bereichern Sie Ihre Führungskompetenzen im Intensivkurs mit den langjährigen Immobilienexperten Daniel Peter und Stephan Wegelin. Dieser Kurs bietet eine einzigartige Gelegenheit, die Verbindung zwischen menschlicher Dynamik und unternehmerischem Erfolg in der Immobilienbranche zu verstehen. Sie werden modernste Leadership- und Management-Ansätze anhand konkreter Fallstudien kennenlernen und direkt anwenden.

### ZIELPUBLIKUM

Der Intensivkurs richtet sich an etablierte und aufstrebende Führungskräfte im Immobilienmarkt. Teilnehmende sollten bereits in Führungspositionen auf Geschäftsleitungsebene (KMU) oder Abteilungsebene sein oder sich konkret auf eine solche Aufgabe vorbereiten. Der Kurs vermittelt aktuelle Konzepte durch praktische Anwendung in realen Szenarien. Der Lehrplan orientiert sich an Ihren individuellen Bedürfnissen und kombiniert Theorieimpulse, vertiefende Fallstudien bzw. Übungen und erfahrungsorientierte Diskussionen.

### REFERENTEN

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

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

### ORT / DATUM

Kartause Ittigen, 8532 Warth

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

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

### KOSTEN (INKL. MWST)

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

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

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

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

Anmeldung über  
[www.svit-school.ch](http://www.svit-school.ch) oder  
per E-Mail an [school@svit.ch](mailto:school@svit.ch)

# BERUFSBILDUNGS- ANGEBOTE DES SVIT

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

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

## BILDUNGSANGEBOTE

### SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER / IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

#### SVIT AARGAU

02.09.2024–10.03.2025  
Montag und Donnerstag,  
17.30–20.05/21.00 Uhr  
Dieser Kurs findet online statt.

#### SVIT BERN

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

#### SVIT OSTSCHWEIZ

12.08.2024–30.03.2025  
Montag und Donnerstag,  
18.15–21.30 Uhr  
bzbs Weiterbildung, Buchs  
13.08.2024–26.06.2025  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00–20.30 Uhr  
Akademie St. Gallen

#### SVIT ZÜRICH

07.06.2024–07.03.2025  
Freitag, 09.00–15.30 Uhr  
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon  
21.10.2024–11.07.2025  
Montag und Freitag,  
18.00–20.45 Uhr  
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

## ASSISTENZKURSE

### ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

#### SVIT AARGAU

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

#### SVIT BERN

22.04.2024–18.09.2024  
Montag, 18.00–20.30 Uhr  
Samstag, 08.30–12.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern  
14.10.2024–10.02.2025  
Montag, 18.00–20.30 Uhr  
Samstag, 08.30–12.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

#### SVIT GRAUBÜNDEN

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

#### SVIT OSTSCHWEIZ

13.08.2024–16.01.2025  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00–20.30 Uhr  
Akademie St. Gallen

#### SVIT ZÜRICH

30.09.2024–28.02.2025  
Montag und Freitag,  
18.00–20.45 Uhr  
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

### ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

#### SVIT AARGAU

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

#### SVIT BERN

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

#### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

19.08.2024–25.11.2024  
Montag und Mittwoch,  
18.30–21.00 Uhr  
Kasernenplatz 1, Luzern

#### SVIT ZÜRICH

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

### ASSISTENT / IN BEWIRT- SCHAFTUNG STOCK- WERKEIGENTUM SVIT

#### SVIT AARGAU

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

#### SVIT BEIDER BASEL

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

#### SVIT BERN

25.04.2024–04.07.2024  
Donnerstag, 18.00–20.30 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern  
17.10.2024–12.12.2024  
Donnerstag, 18.00–20.30 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

#### SVIT OSTSCHWEIZ

04.06.2024–04.07.2024  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00–20.30 Uhr  
Akademie St. Gallen  
21.01.2025–27.02.2025  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00–20.30 Uhr  
Akademie St. Gallen

#### SVIT SOLOTHURN

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

### ASSISTENT / IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

#### SVIT AARGAU

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

#### SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 20.11.2024  
Mittwoch, 08.30–11.45 Uhr  
Modul 1: 27.11.2024  
Mittwoch, 12.45–16.00 Uhr  
Modul 1: 04.12./11.12.2024  
Mittwoch, 08.30–16.00 Uhr  
Modul 2: 18.12.2024/08.01.2025  
Mittwoch, 08.30–11.45 Uhr  
Modul 2: 15.01./22.01.2025  
Mittwoch, 08.30–16.00 Uhr  
kv pro AG, Basel

#### SVIT BERN

Modul 1: 13.08.2024–22.10.2024  
Modul 2: 29.10.2024–17.12.2024  
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr  
Feusi Bildungszentrum, Bern

#### SVIT OSTSCHWEIZ

13.08.2024–19.11.2024  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00–20.30 Uhr  
Akademie St. Gallen  
04.03.2025–26.06.2025  
Dienstag und Donnerstag,  
18.00–20.30 Uhr  
Akademie St. Gallen

#### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

#### SVIT ZÜRICH

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

### ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

#### SVIT BERN

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

#### SVIT ZÜRICH

21.08.2024–11.12.2024  
Mittwoch, 09.00–15.30 Uhr  
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

### COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

3 x par an: début du cours en février,  
août et novembre à Lausanne et  
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

### OBJECTIF NET ZÉRO

Comprendre la stratégie climatique  
et la rénovation énergétique en  
Suisse: aspects techniques,  
financiers, légaux et pratiques  
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](http://www.svit-school.ch)

## HÖHERE AUSBILDUNGEN

### LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

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

### LEHRGANG BEWERTUNG FA

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

### LEHRGANG VERMARKTUNG FA

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

### LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

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

### LEHRGANG IMMOBILIEN- TREUHAND HFP

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

### LEHRGANG BUCHHAL- TUNGSSPEZIALIST SVIT

Jährlicher Start im August in  
Lausanne  
Dauer: 4 Monate

### CAS IMMOBILIEN- BUCHHALTUNG

Jährlicher Beginn im Frühjahr an der  
Hochschule für Wirtschaft Zürich  
([www.fh-hwz.ch](http://www.fh-hwz.ch))

### BACHELOR OF ARTS IMMOBILIENWIRT- SCHAFT/REAL ESTATE

Weitere Informationen finden Sie  
unter [www.steinbeis-cres.de](http://www.steinbeis-cres.de)

### MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Weitere Informationen finden Sie  
unter [www.fh-hwz.ch](http://www.fh-hwz.ch)

## BILDUNGSINSTITUTIONEN

### SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

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

### DEUTSCHSCHWEIZ

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

### WESTSCHWEIZ

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

### TESSIN

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

### HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

### SEKRETARIAT

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

### OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND / IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Im-  
mobilientreuhand für KV-Lernende

### GESCHÄFTSSTELLE

Josefstrasse 53, 8005 Zürich  
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67  
info@okgt.ch, [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

## REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

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

### REGION AARGAU

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

### REGION BASEL

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

### REGION BERN

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

### REGION OSTSCHWEIZ

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

### REGION GRAUBÜNDEN

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

### REGION ROMANDIE

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

### REGION SOLOTHURN

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

### REGIONE TICINO

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

### REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

### REGION ZÜRICH

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

# FRISCHER WIND IM PRÄSIDIUM

Der SVIT Schweiz blickt auf ein Jahr des wiedererstarteten Präsenzbetriebs zurück. Zudem informierte der Präsident Andreas Ingold, dass im Verlauf der aktuellen Amtsperiode das Präsidium erneuert werden soll.

TEXT – MARCEL HUG\*



Auch dieses Jahr wird der Donnerstagabend nach der Delegiertenversammlung wieder mit einer Schifffahrt ausklingen. BILDER: SELMA REUMER

## ► GROSSE VERBUNDENHEIT SPÜRBAR

Nach dem Grossaufmarsch an der Delegiertenversammlung und dem Swiss Real Estate Forum im letzten Jahr, treffen sich die Delegierten des SVIT Schweiz auch in diesem Jahr wieder in Luzern.

Der Anlass hat sich etabliert, denn es haben sich bereits rund 200 Personen für die Delegiertenversammlung bzw. das Swiss Real Estate Forum angemeldet.

Die grosse Zahl Teilnehmer zeigt die grosse Verbundenheit der Mitglieder mit ihrem Berufsverband, was nicht selbstverständlich ist. Der Verband arbeitet intensiv daran, seinen Mitgliedern in vielen Bereichen einen unmittelbaren Mehrwert in ihrer täglichen Arbeit zu bieten und somit auch den Wert einer Mitgliedschaft zu unterstreichen.

Der Jahresbericht 2023 gibt einen filmischen Überblick über die strategischen und operativen Tätigkeiten

des Verbands und kann ab Ende Mai auf der Homepage des SVIT Schweiz eingesehen werden.

## TÄTIGKEITEN DES VERBANDS

Der SVIT Schweiz ist regional sehr stark verankert. Nach wie vor ist die Sicherung des Berufsnachwuchses auf allen Ebenen eine zentrale Aufgabe des Dachverbands und seiner Mitgliederorganisationen. Ein zentrales Element aus unserer Strategie mit den drei Pfeilern Bildung, Networking und Politik ist aber auch letztere.

Nach insgesamt neun Senkungsrunden ist der Referenzzinssatz im Sommer 2023 erstmals um 0,25 Prozentpunkte gestiegen. Mieter, die jeweils eine Senkung verlangt haben, konnten somit 15 Jahre lang von sinkenden Mietzinsen profitieren. Kaum drehte der Wind, soll alles unternommen werden, damit Vermieter nicht mehr zu ihrem Recht

kommen. Dabei tragen sie nicht die Verantwortung für die allgemeine Kostensteigerung, beispielsweise von Krankenkassen, Lebensmitteln und Strom. Selbst der Bundesrat fühlte sich genötigt, in die Preisbildung einzugreifen, und schickte eine Änderung in der VMWG in die Vernehmlassung. Dies ist nur eines der Beispiele, welches zeigt, dass das Engagement für Marktwirtschaft und privates Eigentum im Verband eine hohe Priorität haben muss.

«Gemeinsam sind wir stark!» – unter diesem Motto engagiert sich der SVIT Schweiz mit befreundeten Verbänden in der «Schweizer Allianz für Wohnraum». Diese will eine weitere Verknappung des Wohnungsangebots in der Schweiz verhindern.

## SOLIDE FINANZLAGE, NEUE KÖPFE IM PRÄSIDIUM

Dank der grossen Kostendisziplin auf allen Ebenen

des Verbands kann dieser für 2023 ein positives Ergebnis ausweisen. Dies zeigt einmal mehr, wie nachhaltig und haushälterisch der SVIT Schweiz in Sachen Finanzen unterwegs ist. Im Geschäftsjahr 2023 resultiert ein Gewinn von rund 7000 CHF, der dem Verbandsvermögen zugewiesen werden soll.

Anlässlich der Wahl an der letzten Delegiertenversammlung informierte der Präsident Andreas Ingold, dass im Laufe dieser Amtsperiode das Präsidium kontinuierlich erneuert werden soll. Wie angekündigt sollen nun anlässlich der Delegiertenversammlung 2024 die Weichen gestellt werden. Als Nachfolger des Präsidenten stellt sich der aktuelle Vizepräsident Michel Molinari zur Wahl (DV 2025). Für die Nachfolge von Michel Molinari schlägt der Exekutivrat David Zumsteg, aktuell Präsident des SVIT Aargau, vor (DV 2025). Für die Nachfol-



ge von Jean-Jacques Morard, Vizepräsident des SVIT Schweiz, wird Cécile Berger Meyer, aktuell Vizepräsidentin des SVIT Romandie, vorgeschlagen (DV 2025).

Mit der DV 2026 soll dann das Ressort Politik und Recht neu mit Dr. Boris Grell, aktuell Vorstandsmitglied des SVIT Zürich, besetzt werden. Er soll damit die Nachfolge des Ressortverantwortlichen Recht und Politik, Andreas Dürr, antreten. Alle Personen, die sich zur Wahl stellen, wurden durch das Präsidium und den Exekutivrat des SVIT Schweiz einstimmig vorgeschlagen. Die hervorragende fachliche und persönliche Qualifikation steht ausser Zweifel. Damit sind die vorgeschlagenen Personen genau die Richtigen, um die Kontinuität des Verbands zu gewährleisten. Zur Abstimmung an der Delegiertenversammlung gelangt auch ein Antrag aus verschiedenen Mitgliederorganisationen. Dieser verlangt im Wesentli-

chen, dass der SVIT Schweiz keine Sponsoringvereinbarungen mehr mit der SMG eingehen darf.

#### **DAS SWISS REAL ESTATE FORUM 2024**

Im Anschluss an die Delegiertenversammlung findet am 20. und 21. Juni 2024 im Kongresszentrum des Verkehrshauses Luzern das Swiss Real Estate Forum 2024 statt. Im Juni und Juli dieses Jahres steht die Fussball-Europameisterschaft in Deutschland im Fokus. Wer wäre also besser als Keynote Speaker geeignet als Oliver Kahn, ehemaliger Welttorhüter und einstiges Vorstandsmitglied des FC Bayern München. Weitere hochkarätige Redner, ein toller Kabarettist, eine Podiumsdiskussion mit Vertretern von Immobilieninvestoren und ein politischer Talk geben unserem Anlass einen würdigen Rahmen. Dabei werden aktuelle Themen aus der Immobilienwirtschaft behandelt. Spannend wird sicher auch das Referat des ehemaligen Bundesrates Ueli Maurer, der nach seinem Amtsende aus der Schule plaudern kann.

Der Donnerstagabend wird an Bord der «MS Diamant» ausklingen, welche uns auf eine Fahrt über den Vierwaldstättersee mitnimmt. Es hat noch wenige Plätze für das Forum 2024 frei, und es wäre schade, wenn Sie nicht dabei sein könnten, weil die Veranstaltung ausgebucht ist. Also: Melden Sie sich umgehend an! Das gesamte Programm mit den verschiedenen Referenten finden Sie auf der Homepage des SVIT Schweiz. ■



**\*MARCEL HUG**

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

# Mehr als nur eine Immobiliensoftware●

Abalmmo – die Software für die Immobilienbewirtschaftung



Abacus Forum  
Immobilien-  
bewirtschaftung  
07.05.2024  
Online-Event  
jetzt anmelden  
[abacus.ch/forum-immo](https://abacus.ch/forum-immo)

## Ihr Nutzen mit Abalmmo

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



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[abacus.ch/abaimmo](https://abacus.ch/abaimmo)

 **ABACUS**

# Eine neue Ära in der Bewirtschaftung: Herkömmliche Bestellssoftware durch moderne SaaS Dienstleister und Auftragsmanagement-Plattform von Yarowa abgelöst

Mit einem Lächeln im Gesicht und gespannt betritt Herr Hahn, Mitglied der Geschäftsleitung bei Niederer AG, im Sommer 2021 das Büro. Es ist ein besonderer Tag, denn heute beginnt eine neue Ära für die Niederer AG: Die Bestellssoftware wird abgelöst durch eine neue SaaS Dienstleister- und Auftragsmanagement-Plattform. Gleich mehrere Systeme werden für die Befragung von Handwerkern so miteinander verbunden und das Auftragsmanagement neu digital und beliebig automatisiert. Konkret sind das Allthings, eine professionelle Mietersoftware, Rimo R5, das ERP, sowie das ECM Docuware über welches der Kreditorenworkflow abläuft.

Diese neue, integrierte Plattform ist Bestandteil der täglichen Arbeit der Bewirtschafter der Niederer AG. Deren Einsatz hat einen wesentlichen Einfluss auf den Geschäftserfolg. Obwohl die Entscheidung, die herkömmliche Bestellssoftware zu ersetzen, nicht leicht war, war es doch unvermeidlich. Die alte Software konnte die wachsenden Anforderungen und die zunehmende Komplexität des Geschäfts nicht mehr bewältigen. Zudem können nun mit der neuen Lösung von Yarowa zahlreiche Optimierungspotentiale realisiert werden.

**«DIE FOKUSSIERUNG VON YAROWA AUF DAS DIENSTLEISTER- UND AUFTRAGSMANAGEMENT HAT UNS ÜBERZEUGT – WIR WOLLEN IN JEDEM BEREICH MIT DEM BESTEN SYSTEM ARBEITEN UND ERWARTEN, DASS DIESE UNTEREINANDER REIBUNGSLOS MITEINANDER FUNKTIONIEREN» – MICHU HAHN**

Die Lösung von Yarowa ist einzigartig, hochmodern und bietet Funktionen, die vorher in der Bewirtschaftung undenkbar waren. Sie ist schneller als die Bisherige, intuitiv bedienbar, und anpassungsfähig an die spezifischen Bedürfnisse der Niederer AG. Michu Hahn und sein Team sind begeistert von den Vereinfachungen und den zusätzlichen

neuen Möglichkeiten, die sich ihnen durch den Einsatz der integrierten Lösung mit Yarowa heute bieten.

Die Einführung der neuen Lösung barg einige Herausforderungen. Beispielsweise war ein enger Austausch zwischen dem Fachbereich und dem Entwicklerteam erforderlich, um sicherzustellen, dass die Lösung reibungslos in den Arbeitsablauf integriert ist. Doch die Mühe hat sich gelohnt: Die neue Bestellssoftware erlaubt die Optimierung der täglichen Arbeitsabläufe und hilft die Effektivität der Befragung und die Kundenzufriedenheit bei Eigentümern und Mietern zu steigern. Die Möglichkeit, Bestellungen direkt nach Eingang einer Mietermeldung weiterzubearbeiten und ohne Medienbrüche bis in den Kreditoren-Workflow digital abzuwickeln, hat die Durchlaufzeit von Aufträgen signifikant verkürzt und die Qualität des Services gegenüber dem Mieter verbessert.

Darüber hinaus ermöglicht die Plattform von Yarowa auch eine detaillierte Analyse der Lieferanten. Diese Informationen helfen Herrn Hahn und seinem Team die Auftragsvorgaben noch besser auf die Bedürfnisse ihrer Kunden, Eigentümern, abzustimmen; beispielsweise die Berücksichtigung des Preis-/Leistungsverhältnisses und die Einhaltung ihrer Vorgaben, wie Limiten oder der speziellen Berücksichtigung von Dienstleistern, die eigene Kunden sind. Die Investition in eine moderne und leistungsstarke Dienstleister- und Auftragsmanagement-Plattform schafft Wettbewerbsvorteile und die Grundlage für nachhaltiges Wachstum. Die Prozesskosten lassen sich weiter optimieren, beispielsweise durch integrierte Regelwerke, die zunehmende Automatisierungen erlauben, oder die Verknüpfung von professionellen Mieterapplikationen mit der Yarowa-Plattform. Dies ist essenziell in einer Zeit, in der die Konkurrenz in der Bewirtschaftung zunimmt und sich auch die mittelgrossen Bewirtschaftungsfirmen zunehmend besser organisieren.



## WAS WIR BESONDERS SCHÄTZEN:

- Im Auftrag ist ein direkter Austausch mit dem beauftragten Handwerker möglich, die Kommunikation, Dokumente, Fotos sind für alle sichtbar, inklusive der Historie
- Vielzahl hilfreicher Funktionalitäten zur Verbesserung des gesamten Auftragsprozesses und die Transparenz die geschaffen wird, wie beispielsweise Status zum Auftragsverlauf
- Die digitale Terminfindung mit dem Mieter, der sogar per SMS auf dem Laufenden gehalten wird
- Anfrage und Vergleich mehrerer Offerten, Auswahl und Absage mit einem Klick
- Die Bearbeitung komplexer Schadenfälle, da jeweils auf einfache Art mehrere Aufträge zu einem Schaden an unterschiedliche Dienstleister vergeben werden können
- Das Potenzial für weitere Verbesserung mit der Yarowa-Lösung und die Möglichkeit zur Anpassung an unsere zunehmend wachsenden Bedürfnisse
- Die Möglichkeit, dass sich nicht nur Verwaltungen, sondern auch Dienstleister in Yarowa integrieren können, was für alle Beteiligten eine grosse Prozessoptimierung ist
- Die Mehrsprachigkeit erleichtert die einheitliche Nutzung in all unseren Filialen Schweizweit

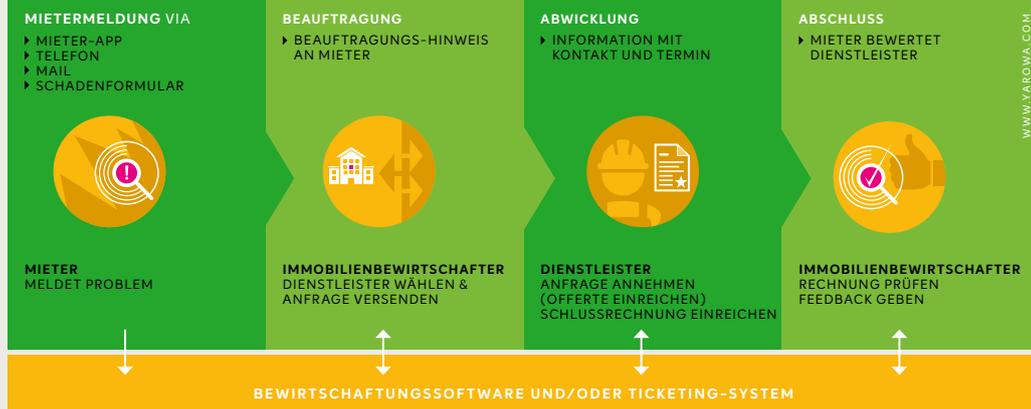
**«YAROWA IST WEIT MEHR ALS EIN SIMPLES BEAUFTRAGSTOOL. ES PROFESSIONALISIERT UNSEREN EINKAUF UND WIR KÖNNEN EINE 100% COMPLIANCE BEZÜGLICH DER EIGENTÜMERVORGABEN SICHERSTELLEN» – MICHU HAHN**

Heute, knapp drei Jahre nach Einführung von Yarowa bei der Niederer AG, ist aus dem im Jahr 2017 gegründeten Start-Up ein erfolgreiches Scale-Up geworden und die Lösung wird

Yarowa hat endlich einen Standard zwischen Verwaltung und Handwerkern definiert, der zahlreiche Optimierungen für alle Beteiligten bietet. Die Zusammenarbeit war stets zielorientiert und auf Augenhöhe. Probleme wurden nicht nur einfach gelöst, sondern es wurde stets auch die Chance gesehen, die Lösung gemeinsam weiter zu verbessern. Besonders erwähnenswert sind die Reaktionszeiten, mit denen Yarowa und ihre Entwickler gewünschte Änderungen schnell umgesetzt haben.

schweizweit von über 80 Kunden genutzt, darunter auch von Wincasa, Allianz Immobilien und Weitere. Ebenso vertrauen die meisten grossen Versicherer wie Helvetia, Generali, AXA, Vaudoise auf Yarowa. Yarowa stellt eine tiefe Integration mit führenden Mietermanagement-Lösungen wie z.B. Allthings, CasaVi oder Immodigi zur Verfügung und ist mit allen gängigen ERPs kompatibel. Beispielsweise integriert W&W Immo Informatik die durchgängig digitalen Prozesse von Yarowa-Dienstleistern tief in ihr Portal.

## DER YAROWA AUFTRAGSMANAGEMENTPROZESS



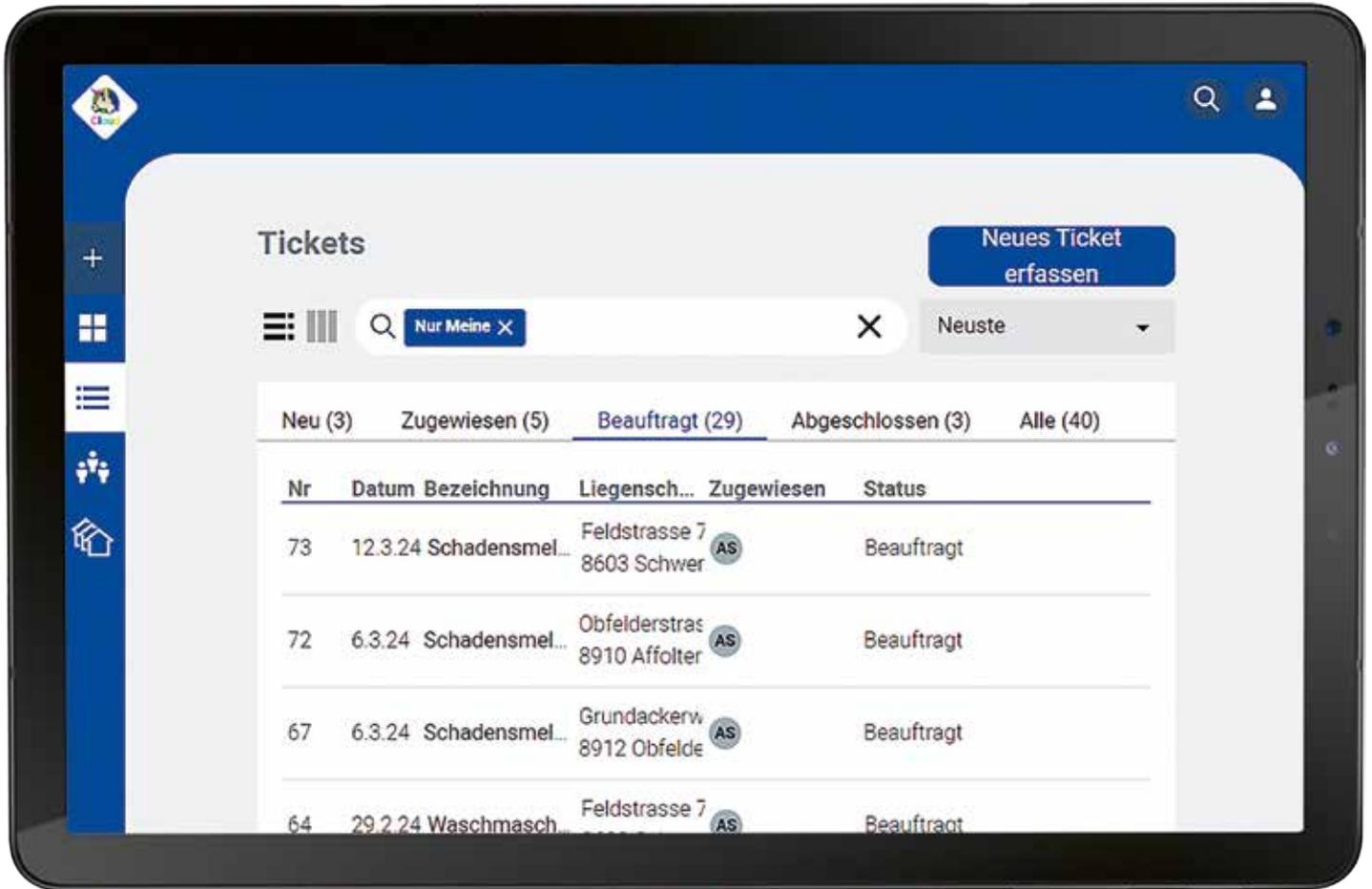
## WEITERE INFORMATIONEN:

YAROWA

Yarowa AG  
Zählerweg 5  
6300 Zug

Cyril Kägi  
Tel. +41 79 479 47 73  
cyril.kaegi@yarowa.com

# Effizientes Auftragsmanagement mit dem Ticketing von W&W

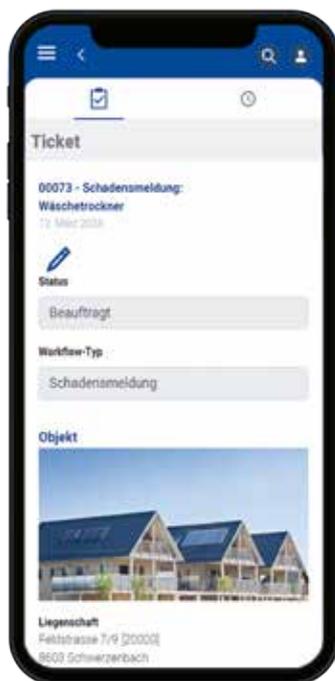


Das Auftragsmanagement ist einer der zentralsten Prozesse der Immobilienbewirtschaftung. Das Ticketing der W&W Immo Informatik AG bietet hier eine digitale Lösung, die Struktur, Qualität und Transparenz schafft. Es vereinfacht die Schnittstellenfunktion zwischen Mietern, Handwerkern und Eigentümern, wodurch die tägliche Arbeit effizienter gestaltet wird.

Eine schnelle Bearbeitung von Mieteranliegen sowie eine konstant hohe Servicequalität sind heute in der Immobilienbewirtschaftung unerlässlich. Viele Unternehmen sehen sich jedoch mit der Herausforderung konfrontiert, diesen Anforderungen gerecht zu werden. Hier setzt das innovative Ticketing der W&W Immo Informatik AG an und bietet die notwendige Unterstützung, um diesen Ansprüchen gerecht zu werden.

## STRUKTURIERTE ERFASSUNG UND VERWALTUNG VON MIETERANLIEGEN

Eingehende Meldungen von Mietern werden via online Kontaktformular „EasyContact“ automatisch als Ticket erfasst. Dabei übernimmt das System die Organisation der Zuständigkeiten, informiert automatisch alle beteiligten Parteien über Updates und stellt sicher, dass nichts übersehen wird. Zudem können Aufträge an Handwerker direkt aus dem Ticketing per E-Mail ausgelöst werden.



## SCHNELLE ABWICKLUNG UND HOHE SERVICEQUALITÄT

Das System übernimmt die Prüfung einzelner Prozessschritte und stellt deren

Qualität sicher. Dies führt zu einer deutlichen Effizienzsteigerung und trägt dazu bei, die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Gleichzeitig wird der Arbeitsaufwand reduziert, da repetitive Aufgaben automatisiert werden.

## ÜBERBLICK UND TRANSPARENZ

Das Ticketing hilft im Alltag dabei, den Überblick zu behalten. Auf einen Blick sind alle offenen Aufgaben ersichtlich, sodass man sich auf das Wesentliche konzentrieren kann. Mieteranliegen können auch bei Stellvertretung und Ferienabwesenheiten aufgrund der lückenlosen Historisierung weiterbearbeitet werden.

## DAS TICKETING ALS ADD-ON DES W&W PORTALS: DREH- UND ANGELPUNKT DER BEWIRTSCHAFTUNG

Das Ticketing ist ein integraler Bestandteil des W&W Portals und kann ganz einfach im Self-Service-Bereich aktiviert werden. Das W&W Portal selbst bildet das Herzstück eines umfassenden digitalen Ökosystems der W&W Immo Informatik AG. Durch die nahtlose Verbindung mit den ERP-Systemen ImmoTop2 und Rimo R5 werden verschiedene Anspruchsgruppen miteinander verbunden und Bewirtschaftungsprozesse automatisiert.



## ARBEITSPROZESSE DIGITALISIEREN

Die Nachfrage nach digitalen Prozessen in der Immobilienbewirtschaftung nimmt weiter zu. Damit steigen auch die Anforderungen an die Immobiliensoftware. Die W&W Immo Informatik AG bietet als Software- und Technologieunternehmen geeignete Werkzeuge zur Digitalisierung von Arbeitsprozessen an.

Interessiert? Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen zu unseren Softwarelösungen unter [sales@wwimmo.ch](mailto:sales@wwimmo.ch) oder 044 762 23 23

## WEITERE INFORMATIONEN:

**W&W Immo Informatik AG**  
Obfelderstrasse 39  
8910 Affoltern am Albis  
[wwimmo.ch](http://wwimmo.ch)

# Die intelligente Art Wäsche zu trocknen

## Der neue secomat, das Original von Krüger



Der secomat – das Schweizer Synonym für schnelle, schonende und energieeffiziente Wäschetrocknung. Neugedacht und perfektioniert von der Krüger + Co. AG, den Entfeuchtungsspezialisten in der Schweiz. Mit der neuesten Generation des secomat setzen wir frische Massstäbe bei der Technik, Bedienung und Qualität.

### ENERGIEEFFIZIENT UND UMWELTFREUNDLICH DURCH TECHNISCHE INNOVATION

Der secomat setzt im Teilmarkt der Raumluft-Wäschetrockner dank des eingesetzten natürlichen Kältemittels R1270, einen Meilenstein in Sachen Energieeffizienz und Umweltfreundlichkeit. Diese innovative Technologie ermöglicht erstklassige Trocknungsergebnisse bei gleichzeitiger, deutlicher Reduktion des Energieverbrauchs. Gegenüber durchschnittlichen Tumblern kann der neue secomat, bei heute ähnlichem Stromverbrauch der beiden Trocknungsverfahren, den Stromverbrauch weiter senken und nimmt insbesondere unter den Raumluft-Wäschetrocknern eine Vorreiter-Rolle ein.

### INTUITIVE BEDIENUNG DURCH INTELLIGENTE STEUERUNG

Die intelligente Steuerung macht das Wäschetrocknen der Lieblingstextilien zum Kinderspiel. Der Raumluft-Wäschetrockner secomat erkennt automatisch, wenn Wäsche zum Trocknen aufgehängt wurde, startet den Trocknungsprozess eigenständig und schaltet sich ab, wenn die Wäsche trocken ist. Das spart Zeit und Energie,

denn der secomat läuft nur, wenn er wirklich gebraucht wird.

Für den Einsatz in Einfamilienhäusern kann der Raumluft-Wäschetrockner komfortabel zu jeder Zeit und von überall aus über die «secomat-App» gesteuert werden. Mit den praktischen Features wie z.B. der Timerfunktion oder dem regulierbaren Feuchtigkeitsgrad sowie dank der benutzerfreundlichen App-Oberfläche, kann die Wäschetrocknung den eigenen Wünschen und Bedürfnissen angepasst werden.

### OPTIMALE TROCKNUNGSERGEBNISSE – UNSER QUALITÄTSANSPRUCH

Von Sport- und Trainingsbekleidung über empfindliche Stoffe wie Wolle, Seide oder Kaschmir, bis hin zu atmungsaktiven Textilien, Outdoor-Ausrüstung, Schlafsäcken oder Trekking- und Wandertextilien – durch die schonende Trocknung wird die Langlebigkeit der Kleidungsstücke erhöht. Auch wasserdichte oder wasserabweisende Materialien und Berufsbekleidung behalten ihre Funktionalität besser, wenn sie nicht mechanisch beansprucht, sondern durch die Luftbewegung des secomat getrocknet werden. So schonend und natürlich, als würde die Wäsche im Freien aufgehängt.

### ZUVERLÄSSIGER SCHUTZ VOR SCHÄDEN AN GEBÄUDE UND MOBILIAR

Der Raumluft-Wäschetrockner ist auch ein zuverlässiger Raumentfeuchter. Mit der Fähigkeit, die Luftfeuchtigkeit auf einem optimalen Niveau zu regulieren, bietet der secomat einen effektiven Schutz vor



unangenehmem Modergeruch, Feuchtigkeitsschäden wie der Bildung von Schimmel, Fäulnis und Rost auf Oberflächen. Ausserdem vermag der secomat bei Neubauten dem Beton die Feuchtigkeit zu entziehen und trägt dadurch zur schnelleren Trocknung der Bausubstanz bei.

### VIELSEITIGE ENTFEUCHTUNGSLÖSUNGEN: UNSERE KOMPETENZ

Krüger bietet ein breites Spektrum an Entfeuchtungslösungen, die über den Raumluft-Wäschetrockner hinausgehen. Dank der langjährigen Erfahrung auf diesem Gebiet können wir innovative und effiziente Produkte anbieten, die den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden in verschiedenen Bereichen entsprechen. Von leistungsstarken mobilen Luftentfeuchtern für Wohnräume bis hin zu stationären Lösungen in komplexen industriellen Umgebungen setzen wir unser Fachwissen ein, um Feuchtigkeitsprobleme langfristig zu bewältigen.



### KUNDENORIENTIERTEN SERVICE ERLEBEN

Wir legen grossen Wert auf einen exzellenten Kundenservice. Dazu gehören Beratung, eine fachmännische Installation, unsere Serviceverträge die einen möglichst langen Werterhalt Ihrer Investition sicherstellen und ein eigener Reparaturservice.

Für Fragen und Anliegen rund um den secomat Raumluft-Wäschetrockner und effiziente Entfeuchtungslösungen stehen Ihnen an 21 Standorten Fachspezialisten zur Verfügung.

### PASSENDES MODELL FÜR JEDE ANWENDUNG

Das Sortiment umfasst vier Modelle mit unterschiedlichen Leistungen. Der secomat eignet sich für Waschräume in Ein- und Mehrfamilienhäusern oder Alters- oder Pflegeheimen, kommt aber auch in Garderoben von Sport- und Freizeitanlagen oder bei Sicherheitsverbunden zum Trocknen von Berufskleidern zum Einsatz.

### INDIVIDUELLE EINRICHTUNGSSYSTEME

Für die perfekte Ausstattung des Trocknungsraumes steht ausserdem eine Auswahl an Wäschehängen und Trocknungsfischen zur Verfügung. Die strahlenförmig angeordnete Wäscheleine «SunLine» ermöglicht eine gleichmässige Luftzirkulation und verkürzt somit die Trocknungszeiten erheblich.

### QUALITÄTSSICHERUNG FÜR VOLLSTE ZUFRIEDENHEIT

Jedes Gerät wird am Ende der Produktion einer gründlichen und präzisen Kontrolle unterzogen, bei der alle Komponenten, die Qualität und die Funktion des Geräts umfassend getestet werden. Dieser Schritt ist entscheidend, um sicherzustellen, dass der secomat unsere hohen Ansprüche an Zuverlässigkeit und Effizienz erfüllt.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Krüger + Co. AG**  
Winterhaldenstrasse 11  
9113 Degersheim  
Tel. 0848 370 370  
info@krueger.ch  
krueger.ch



## Erfolgreiche Kommunikation Fachmediator für Kommunikation

Durch offene Gespräche, gegenseitiges Verständnis und Kompromissbereitschaft können Mieter, Verwalter und Investoren erfolgreich zusammenarbeiten und gemeinsame Erfolge in der Immobilienbranche erzielen.

### Einleitung

In der Bau- und Immobilienwirtschaft ist eine effektive Kommunikation zwischen allen Beteiligten von entscheidender Bedeutung für den Erfolg von Projekten. Dieser Artikel betrachtet die Rolle der wertschätzenden Kommunikation aus der Perspektive der Investoren, die Bedeutung für die Bewirtschaftung und die Auswirkungen auf die Mieter. Zusätzlich wird die Notwendigkeit einer integrierten Projektabwicklung mit mediativen Elementen beleuchtet, um eine harmonische Zusammenarbeit zu fördern.

### Die Bedeutung der Kommunikation aus Investorensicht

Der Schutz der Investitionen und die Sicherung des Projekterfolgs stehen für Investoren an oberster Stelle. Eine klare und transparente Kommunikation ist essenziell, um Investitionen zu schützen und den Projekterfolg zu sichern. Zur Investoren benötigen regelmäßige Updates über den Projektstatus, finanzielle Entwicklungen und potenzielle

Risiken, um den Projekterfolg zu garantieren und Investitionen zu schützen. Eine offene Kommunikation ermöglicht es Investoren, fundierte Entscheidungen zu treffen und der Projektentwicklung zu vertrauen, was langfristig die Rentabilität ihrer Investitionen sichert. Durch den Zugang zu umfassenden Informationen können sie die potenziellen Chancen und Risiken besser einschätzen und ihre Investitionsstrategie entsprechend anpassen. Dies trägt nicht nur zur Stärkung des Vertrauens in die Projektentwicklung bei, sondern auch dazu, dass Investoren ihr Risiko besser managen können.

### Die Rolle der Kommunikation für die Bewirtschaftung

In der Bewirtschaftung von Immobilien ist eine effektive Kommunikation der Schlüssel zur Zufriedenheit der Mieter und der Werterhaltung der Immobilie. Eine offene und zugängliche Kommunikation zwischen



Verwaltung und Mietern ermöglicht es, Bedürfnisse und Anliegen rechtzeitig zu erkennen und angemessen zu reagieren. Eine proaktive Kommunikation kann zudem potenzielle Konflikte vermeiden, was zu einer verbesserten Mieterbindung und einer positiven Reputation der Immobilie führt.

### Die Bedeutung der Kommunikation für Mieter

Eine wertschätzende Kommunikation zwischen allen Beteiligten in der Bau- und Immobilienwirtschaft ist unverzichtbar für den Erfolg von Projekten und die Zufriedenheit aller Parteien. Während Investoren von transparenten Informationen profitieren und so ihre Investitionen schützen können, stärkt die Kommunikation bei Mietern das Vertrauen und somit zu einer besseren Bindung an die Immobilie. Für Mieter ist eine offene Kommunikation mit Vermietern entscheidend für ein angenehmes Wohnklima. Eine integrierte Projektabwicklung mit mediativen Elementen kann dabei unterstützen, Konflikte früh zu erkennen und zu lösen. Dabei handelt es sich um ein kollaboratives Bauprojektverfahren, bei dem alle relevanten Teilnehmer von Anfang an mit einbezogen werden und gemeinsam Nutzen und Risiken tragen. Das führt langfristig zu erfolgreichen und nachhaltigen Bau- und Immobilienprojekten.

### FAZIT

Eine Kultur der wertschätzenden Kommunikation ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für die Bau- und Immobilienwirtschaft. Durch eine integrierte Projektabwicklung mit mediativen Elementen wird diese Kommunikationskultur gefördert und schwierige Situationen werden konstruktiv gemeinsam gelöst. Fachmediatorinnen und Fachmediatoren spielen dabei eine zentrale Rolle, indem sie als neutrale Vermittler auftreten und nachhaltige Lösungen entwickeln. Investitionen in eine wertschätzende Kommunikation zahlen sich daher langfristig aus und tragen zur Schaffung von hochwertigen und lebenswerten Bau- und Immobilienprojekten bei.

Autor: WALTER A. SPEIDEL, M.A.

Der Autor ist zertifizierter Fachmediator Bau- und Immobilienwirtschaft und Mediator FMS/SKWM und Dozent

### WEITERE INFORMATIONEN:

#### Walter A. Speidel

Kreuzstrasse 76  
8032 Zürich  
www.kreuzplatz-mediation.ch

## Energiesparen ohne «Hoselupf»

Bei der Umnutzung eines alten Dorfschulhauses setzt Kilian Wenger, Schwingerkönig 2010, auf lokale Partner und modernste Technik. Die Regelung der Fussbodenheizungen übernimmt Therm-Control von Nussbaum. Das System vereint Energiesparen mit Komfort und Behaglichkeit.

Das Dorfschulhaus Horboden mit Blick auf die Stockhornkette wurde 1938 erbaut. Auch Kilian Wenger, Schwingerkönig 2010, besuchte hier den Kindergarten und den Turnunterricht. 2017 erwarb er das Gebäude, das nicht mehr für den Schulbetrieb benötigt wird. Als Vater von zwei

Kindern hatte Kilian Wenger eine klare Vision: «Ich wollte die Gelegenheit nutzen, um hier im Diermtigtal ein paar schöne Familienwohnungen mit einem hohen Ausbaustandard zu schaffen.»

Bei der Erfüllung des Komfortanspruchs hilft Therm-Control. Die Einzelraumregelung von Nussbaum kommt für die Fussbodenheizung aller sechs Wohnungen zum Einsatz. Das intelligente System steuert jeden Heizkreis einzeln an und bringt die Temperatur exakt auf das gewünschte Niveau. Gemäss einer Performance-Analyse der HSLU verringert

Therm-Control den Energiebezug der Fussbodenheizung gegenüber einer klassischen Thermostatensteuerung um bis zu 20 Prozent.

Die Anregung für Therm-Control kam von Adrian Schmid (Mithaber Energieschmiede GmbH), der die Sanitär- und Heizungsplanung übernahm. «Wir nutzen Therm-Control in unserem eigenen Wohnhaus. Der tiefere Energiebezug und die einfache Bedienung via Smartphone sind grosse Vorteile», sagt Adrian Schmid. Das System bietet Vorteile, die auch Bauherr Kilian Wenger überzeugen: «Man benötigt weniger Energie für das Heizen und kann einen Beitrag für die Umwelt leisten. Zudem ist die Einsparung auch im Portemonnaie spürbar – das freut die Mietparteien.»

einem erneuerbaren Energieträger beheizt werden. Der etappenweise Ausbau spielt keine Rolle, denn aus Sicht von Therm-Control entspricht das umgenutzte Schulhaus einem durchschnittlichen Mehrfamilienhaus. Roland Messerli, zuständiger Mitarbeiter Verkauf Aussendienst bei Nussbaum, betont den Komfortgewinn: «Wir messen den Vor- und Rücklauf jedes Heizkreises einzeln und können darum mit der Dynamik äusserer Einflüsse sehr gut umgehen.» So wird zum Beispiel die Heizleistung automatisch verringert, sobald die Sonne die Zimmer aufheizt. Energiesparen, Komfort und Behaglichkeit können so vereint werden – und das ganz ohne «Hoselupf». Denn für den kräftigen Schwung ist nach wie vor Kilian Wenger zuständig.



Mit Schwung zur effizienten Lösung: Franz Wiedmer (Wiedmer Haustechnik GmbH), Kilian Wenger (Bauherr und Schwingerkönig 2010) und Roland Messerli (R. Nussbaum AG).



Bauherr Kilian Wenger, Schwingerkönig 2010, ist von Therm-Control überzeugt: «Man tut etwas für die Umwelt, kann Energie sparen und merkt es erst noch im Portemonnaie.»

Im Ober- und Dachgeschoss bestanden bereits zwei Wohnungen. Dazu kommen neu zwei neue Wohnungen im Erdgeschoss, die bereits fertiggestellt sind. In der grossen Turnhalle im Hang unterhalb des Schulhauses entstehen derzeit zwei zusätzliche Maisonette-Wohnungen. Sie werden als «Haus im Haus» in Holzbauweise umgesetzt. Dank einer bestehenden Luft-Wasser-Wärmepumpe (Leistung 33 kW) können alle sechs Wohnungen mit

### WEITERE INFORMATIONEN:

#### R. Nussbaum AG/SA

4601 Olten  
Tel. 062 286 81 11  
therm-control@nussbaum.ch  
www.nussbaum.ch

**NUSSBAUM**<sup>RN</sup>

## Fluchttreppen müssen beidseitige Handläufe haben

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

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

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

(Art. 41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkigentümer gestützt auf Art. 58 (Obligationenrecht). Erst wenn der 2. Handlauf, also der beidseitige Handlauf nicht ausreicht, strebt im Bestand die Wohnungswirtschaft eine Liftlösung an. Aber Treppen bleiben Fluchtwege, daher sind nach SIA-Norm beidseitige Handläufe gesetzlich geregelt.

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

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

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



Fluchttreppen müssen immer beidseitige Handläufe haben

### WEITERE INFORMATIONEN:

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



Zusätzlicher, wandseitiger Handlauf für optimale Sicherheit

## Kundenzufriedenheit dank Kompetenz und Fachwissen

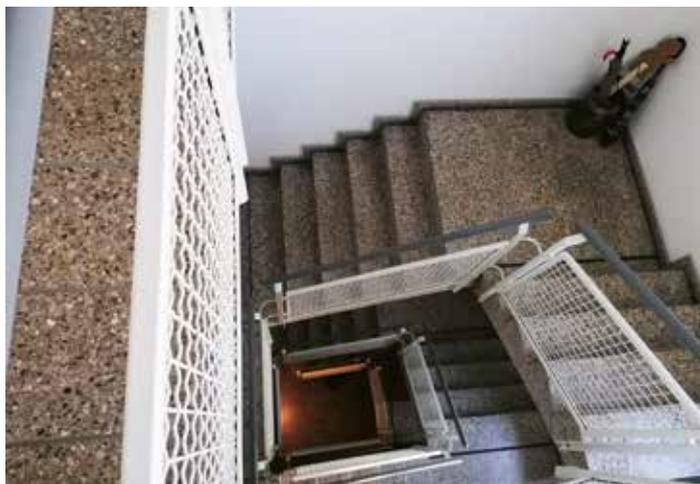
Möglichst lange im eigenen Haus zu verbleiben, im Stockwerkseigentum oder in der eigenen Wohnung: Das ist der grösste Wunsch, vor allem der älteren Mitbürger. Doch die Treppen sind oftmals das Problem. Die Wohnung ist inzwischen umgebaut, eine barrierefreie Dusche, Haltegriff im Bad und im Flur, Stolperfallen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

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

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

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

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



Treppenhaus vor dem Umbau



...nach dem Einbau des Liftes

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

### WEITERE INFORMATIONEN:

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

## Digitale Transformation in der Immobilienbranche: Wege zur Umsetzung und Finanzierung

In einer Welt, in der Technologie in allen Lebensbereichen eine immer grössere Rolle spielt, steht die Immobilienbranche an einem entscheidenden Punkt. Die digitale Transformation, einst ein Zukunftsthema, ist heute eine dringende Notwendigkeit, um wettbewerbsfähig zu bleiben und den steigenden Kundenerwartungen gerecht zu werden. Aber wie startet und finanziert man diese essenzielle Reise?

### FINANZIERUNG DES WANDELS

Die Finanzierung der digitalen Transformation stellt viele Unternehmen vor Herausforderungen. Traditionelle Finanzierungsmodelle reichen oft nicht aus, um die anfänglichen Kosten zu decken. Auch sind Immobilieneigentümer:innen noch nicht gewillt, solche Vorhaben zu finanzieren. Innovative Ansätze, wie die Nutzung von staatlichen Fördermitteln, Partnerschaften mit

Technologieanbietern oder Software-as-a-Service-Modelle, bieten Lösungen. Zudem zeigt die Erfahrung, dass sich Investitionen in die Digitalisierung durch Effizienzsteigerung und die Erschliessung neuer Einnahmequellen langfristig selbst tragen.

### FAZIT

Die digitale Transformation ist ein umfassender Prozess, der weit über die reine Implementierung neuer Technologien hinausgeht. Dabei ist sie kein optionaler Luxus, sondern eine strategische Notwendigkeit für die zukunftssichere Ausrichtung in der Immobilienbranche. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer klaren Zielsetzung, der richtigen Planung und der Nutzung innovativer Finanzierungsmöglichkeiten. Eine Investition welche sich langfristig auszahlt, nicht nur in finanzieller Hinsicht, sondern auch durch zufriedener Kund:innen und motiviertere Mitarbeitende. Die Digitalisierung und digitale Transformation lösen nicht nur Probleme, sie bringen neue Attraktivität in die Branche und polieren dessen Ruf auf Hochglanz.

### ÜBER DEN AUTOR

Kevin Fankhauser treibt mit seinem Prop-Tech Unternehmen GOLOG die Innovation in der Immobilienbranche voran. Mit

massgeschneiderten digitalen Lösungen unterstützt GOLOG Immobilienunternehmen von Grund auf die digitale Zukunft zu planen, diese umzusetzen und erfolgreich zu gestalten.



### DER WEG ZUR DIGITALEN TRANSFORMATION

1. Ziele definieren: Ein klares Ziel ist der Kompass Ihrer digitalen Reise. Es geht nicht nur darum, digitale Tools zu implementieren, sondern eine Kultur der Innovation zu fördern, die Ihre Geschäftsstrategie unterstützt.
2. Schritte planen: Die Reise beginnt mit einer ehrlichen Bewertung Ihres aktuellen Digitalisierungsgrades. Identifizieren Sie, welche Prozesse digitalisiert werden können und wie diese Änderungen Ihr Geschäft verbessern.
3. Digitale Fähigkeiten überprüfen: Die Prüfung Ihrer digitalen Fähigkeiten enthüllt, welche Technologien Sie benötigen, um Ihre Ziele zu erreichen. Eine integrierte Plattform, die Mitarbeitenden, Kund:innen und Partner verbindet, kann die Zusammenarbeit verbessern und die Effizienz steigern.
4. Umsetzung: Die digitale Transformation beginnt mit der Digitalisierung Ihrer Daten. Dieser Schritt ist grundlegend, um die Vorteile neuer Technologien nutzen zu können.

### WEITERE INFORMATIONEN:

**Golog AG**  
Schwarztorstrasse 31  
3007 Bern  
kevin.fankhauser@golog.ch  
www.golog.ch



## EXPANSION DER IT3-GRUPPE

Vor 23 Jahren gegründet, ist die IT3-Gruppe heute die grösste inhabergeführte Immobiliengesellschaft der Ostschweiz. Angefangen mit drei Pionieren, beschäftigt das Unternehmen mittlerweile 70 Mitarbeitende. Das Geheimnis hinter dem Erfolg? Qualitativ hochwertige, zuverlässige Arbeit und extreme Kundennähe.

In Schaffhausen nimmt die Geschichte der IT3-Gruppe ihren Lauf. Die drei Firmengründer nahmen sich 2001 zum Ziel Immobilien- und Treuhanddienstleistungen aus einer Hand anzubieten, um alle Bedürfnisse ihrer Kunden unter einem Dach zu bedienen. Von Beginn an setzten die Unternehmer auf ein überdurchschnittliches Engagement und ein umfassendes Bekenntnis zu Qualität. Diese Kundennähe war schon damals die Basis für den Erfolg, ebenso wie der Mut, grösser, über die Region Schaffhausen hinaus, zu denken.

### REGIONALE EXPANSION

Der Geschäftserfolg stiess einen Wachstumsprozess an, der weiterhin anhält. Bis heute ist die IT3 stets aus eigener Kraft gewachsen, ohne Zukauf von anderen Unternehmen oder externe Beteiligungen. 2009 wurde der Standort St. Gallen gegründet, 2012 schliesslich die dritte Niederlassung



in Zürich. Neben der regionalen Expansion entwickelte sich die IT3-Gruppe vor allem in der Ostschweiz zum regionalen Experten bei der Transaktion von Renditeobjekten, mit wertvollen Kontakten zu privaten und institutionellen Anlegern.

### IT3 EXPERTISE

Als kaufmännischer und technischer Bewirtschafter ist die IT3 mit einem verwalteten Volumen von ca. 7 Milliarden bereits langjährig etabliert. Besonders in den Bereichen Immobilienverkauf und -vermarktung erfreute sich die IT3-Gruppe in den vergangenen Jahren eines gesunden Wachstums. Das aktuell 11-köpfige Vermarktungsteam widmet sich an allen drei Standorten einer breiten Palette an Vermarktungsthemen. Neben der Erstvermietung von Neubauprojekten ab zehn bis über 300 Wohneinheiten ist die IT3-Gruppe spezialisiert im Verkauf von

Stockwerkeigentum «ab der grünen Wiese» und begleitet private Eigenheimbesitzer sowie institutionelle Anleger bei Immobilien-transaktionen jeder Grösse von Zürich über die Ostschweiz bis Chur.

Zusätzlich werden Immobilieneigentümer durch den Ausbau der Beratungsdienstleistungen neu ganzheitlich im Bereich Asset- und Portfoliomanagement und in der Nachfolgeplanung beraten.

### AUSBLICK

Auch zukünftig wird die IT3-Gruppe den partnerschaftlichen Gedanken nach innen und aussen weiterleben. Mit der Investition in die Entwicklung und Ausbildung von langjährigen Mitarbeitenden zu Junior-Partnern, ist die auch zukünftig inhabergeführte Vision der IT3-Gruppe langfristig und zuverlässig gesichert.

### IMMOBILIENKOMPETENZ. SEIT 2001.

Die IT3-Gruppe ist zu 100% inhabergeführt (v.l.n.r.): Alexander Michel (SG), Michael Messerli (SH), Roy Pagno (SH, Gründer), Stephan Zade (ZH), Laura Razzino (ZH), Marc Schwegler (SG), Bianca Schadegg (SH), Marcel Manser (SG), Christoph M. Steiner (ZH)

### WEITERE INFORMATIONEN:

**IT3 Immobilien AG**  
Ueberlandstrasse 437  
8051 Zürich

info@it3.ch | it3.ch



## «Ich bin der Lampen-Fritz aus Zufikon»



**Der Alleinunternehmer Fritz Studer ist eine zentrale Schaltstelle zwischen Kunden und Herstellern, wo immer es um Leuchtmittel, Planung und Anlagenbau geht. Er weist eine unglaubliche Referenzliste vor.**

Fritz Studer ist in Würenlos aufgewachsen. Seit 1976 bewegt er sich erfolgreich in der Beleuchtungsbranche. 1997 hat er sich selbstständig gemacht und in Dietikon seine eigene Firma Unilight gegründet. Ein weiterer wichtiger Schritt erfolgte 2008: Im Zusammenschluss der Unilight GmbH und der SOG Corporation geht die SOG-Unilight AG hervor. Vor zwölf Jahren zog Studer mit Familie nach Zufikon, Wohnadresse und Geschäftssitz ist heute Im Güpf 6.

Schon seit Anbeginn steht die SOG-Unilight AG für energieeffiziente und stromsparende Techniken, die einfach zu bedienen und zu warten sind. Mittlerweile dürfen sie weltweit führende Produkte zu ihren Vertretungen und Partnern zählen. In Ergänzung mit optimierten Steuerungen ergibt sich für den Kunden die beste Kosten-Nutzen-Rechnung mit schnellem computergestütztem Reporting.

Von der Beratung über Planung, Bestellung, Organisation bis hin zur Installation und Wartung sieht sich die Firma als zuverlässiger Partner in Beleuchtungs- und Automatisierungsfragen – «Alles aus einer Hand» halt.

Fritz Studer ist ein Selfmade-Mann. Von ihm erhält man von einzelnen Lampen bis hin zu Gesamtbeleuchtungen Leuchtmittel «fast» aller Hersteller weltweit. «Es ist mein Anspruch und auch meine Stärke, im Dschungel der vielen Anbieter die individuell beste Lösung zu finden. Da wäre jeder Laie total überfordert.» Durch seine langjährige Erfahrung kennt Studer den Leuchtenmarkt mit all seinen Vor- und Nachteilen in- und auswendig. Kosten sparen ist in allen Betrieben angesagt. Warum sollte man eine bestehende Anlage komplett ersetzen, wenn man sie zu einem Bruchteil der Kosten sanieren könnte?

### LICHT BRINGT ATMOSPHÄRE

Wer eine neue Beleuchtung und/oder Steuerung plant, möchte sicher sein, dass die neue Anlage sorgenfrei funktioniert. Diskussionen unter verschiedenen Herstellern (zu Dimmern, Leuchten, Bewegungsmeldern usw.) möchte man vermeiden. Da holt man Studer besser dazu, die fachkundige Schnittstelle. Selbstverständlich unterstützen ihn seine Partnerfirmen mit ihren kompetenten Technikabteilungen.

### FACHMANN UND EXPERTE AM PULS DER ZEIT

Spricht man Fritz Studer auf die aktuellen Herausforderungen der Branche an, sprudelt. Die Europäische Union setzt per 25. Februar ihr Leuchtmittelverbot durch, ab Mitte August sind dann auch alle Fluoreszenzröhren europaweit verboten. Fritz Studer macht kein Geheimnis daraus, wie wenig er davon hält. Die Quecksilberbelastung der bisherigen Lampen ist ungleich geringer als in einem Fisch, der auf den Teller kommt. Das «Leuchtmittelverbot» erlaubt nur noch den Lagerverkauf, neuer Import ist untersagt. Das erzeugt ärgerliche Lieferengpässe, nicht zuletzt bei Computerchips. «Ausphasung» heisst das üble Ding. SOG-Unilight kann die verlangte Umstellung auf LED-Technik organisieren, nicht zuletzt aus dem grossen Lager in Wohlten, das eine Logistikerin bewirtschaftet, mit schweizweitem Versand.

### EINE UNGLAUBLICHE REFERENZLISTE

Fritz Studer kann alles, was mit Licht aussen und innen zu tun hat. Seine Kundenliste ist riesig: Coop Schweiz, die Stadt Zürich mit all ihren Immobilien, Sportanlagen, Verwaltung, Heime, Spitäler. Studer leuchtet das Hotel Kulm in St. Moritz aus, die Spielautomaten und Roulettetische im Grand Casino Luzern, das Dolder Zürich, die Autobahnkette Auto-grill, die Umweltarena Spreitenbach. Feldschlösschen wechselt auf LED, die Flugfeldbeleuchtung Kloten ist zu offerieren, da sind Fussballplätze, der Sechseläutenplatz, Parkhäuser, das Theater 11, spezielle Kinosäle, aktuell die Aussenbeleuchtung der Agathakirche in Dietikon. Fritz Studer kann alles.

### WEITERE INFORMATIONEN:

#### SOG-UNILIGHT AG

Im Güpf 6  
CH-5621 Zufikon  
Tel. +41 43 317 81 22  
Fax +41 43 317 81 21

fritz.studer@sog-unilight.ch  
www.sog-unilight.ch



### ANZEIGE

CREDIWEB

**VERLUSTE  
VERMEIDET  
MAN ONLINE**



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

#### Basel

info@basel.creditreform.ch

#### Bern

info@bern.creditreform.ch

#### Lugano

info@lugano.creditreform.ch

#### St. Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

#### Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

**Creditreform**

BEWEISSICHERUNG



**Beweissicherung aus einer Hand**

Beweissicherung  
Rissprotokolle  
Messtechnische Überwachung  
Schadenerledigung

Steiger Baucontrol AG  
St. Karlstrasse 12 | Postfach  
6000 Luzern 7 | [www.baucontrol.ch](http://www.baucontrol.ch)

ELEKTROKONTROLLEN



**Sicherheit.**

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

**certum**  
Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 259 59 61  
Weitere weiteren Geschäftsstellen: Bruggnaren AG, Freiwald, Freiwald, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggental, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

FENSTER



**Der Schweizer Experte für die Fensterrenovierung**

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

**4B AG**      [www.4-b.ch](http://www.4-b.ch)  
an der Ron 7      Tel. +41 (0)41 914 50 50  
6280 Hochdorf      [info@4-b.ch](mailto: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](http://www.reichmuth-hauswartungen.ch)  
[rh@reichmuth-hauswartungen.ch](mailto:rh@reichmuth-hauswartungen.ch)

IMMOBILIENMANAGEMENT



Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

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

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

[welcome@aandarta.ch](mailto:welcome@aandarta.ch)  
[www.aandarta.ch](http://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](mailto:customerservice-re@swissmarketplace.group)



**Wohnung oder Haus zum Inserieren?**

Auf newhome profitieren Sie von attraktiven Preisen.



**newhome.ch AG**  
Tel. 044 240 11 60  
[info@newhome.ch](mailto:info@newhome.ch)  
[www.newhome.ch](http://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](mailto:Info@extenso.ch)  
[www.extenso.ch](http://www.extenso.ch)

**ID-Cloud Real Estate Mgmt**

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



[info@interdialog.ch](mailto:info@interdialog.ch)  
[www.interdialog.ch](http://www.interdialog.ch)

**GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE**

[www.garaiio-rem.ch](http://www.garaiio-rem.ch)



**GARAIO REM AG**  
Tel. +41 58 510 23 00 – [info@garaiio-rem.ch](mailto:info@garaiio-rem.ch)





Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung,  
Überbauungen, Ferienwohnungen  
und Ihr eigenes Netzwerk

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



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



Software für die  
Immobilienbewirtschaftung  
ImmoTop2, Rimo R5

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

PARKETT UND LANDHAUSDIELEN

## DIELENWERK

DIELENWERK Parkett & Landhausdielen GmbH  
Überlandstrasse 18  
8953 Dietikon

T 044 621 39 11  
M 078 800 73 91  
M [contact@dielenwerk.ch](mailto:contact@dielenwerk.ch)  
[www.dielenwerk.ch](http://www.dielenwerk.ch)

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



RATEX AG  
Austrasse 38  
8045 Zürich  
24h-Pikett: 044 241 33 33  
[www.ratex.ch](http://www.ratex.ch)  
info@ratex.ch



professionelle Schädlingsbekämpfung

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

Ihr Partner auch im Bautenschutz

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

Und vieles mehr ...

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

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

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

[www.plagex.ch](http://www.plagex.ch) | [info@plagex.ch](mailto:info@plagex.ch)

SPIELPLATZGERÄTE



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

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

TAGESLICHTLÖSUNGEN



Heliobus AG  
Sittertalstrasse 34  
9014 St. Gallen, Switzerland  
Tel. +41 71 544 66 88  
[info@heliobus.com](mailto:info@heliobus.com)

## PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

### Präsident:

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

**Vizepräsident, Vertretung Deutsch-  
schweiz & Ressort Branchen-  
entwicklung:** Michel Molinari,  
Basellandschaftliche 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, Bategay Dürr AG,  
Heuberg 7, 4001 Basel,  
andreas.duerr@bdlegal.ch

**Ressort Finanzen:**

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

**CEO SVIT Schweiz:**

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

**Stv. CEO SVIT Schweiz:**

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

## SVIT-STANDESGERICHT

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

## REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

### SVIT AARGAU

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

### SVIT BEIDER BASEL

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

### SVIT OSTSCHWEIZ

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

### SVIT ROMANDIE

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

### SVIT SOLOTHURN

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

### SVIT TICINO

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

### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

**Geschäftsstelle:**  
Nicole Kirch, Kasernenplatz 1,  
6003 Luzern, T 041 508 20 18,  
nicole.kirch@svit.ch

### Rechtsauskunft für Mitglieder:

svit.ch/de/svit-zentralschweiz/services-svit-  
zentralschweiz

### SVIT ZÜRICH

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

### Rechtsauskunft für Mitglieder:

rechtsauskunft-svit-zuerich.ch

## SVIT-FACHKAMMERN

### BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

### FACHKAMMER STWE SVIT

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

### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

### SVIT FM SCHWEIZ

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

## TERMINE

### SVIT SCHWEIZ

**SWISS REAL ESTATE FORUM UND DV**  
20./21.06.24 Luzern

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### SVIT AARGAU

18.04.24 Frühstück  
12.06.24 Golf- und  
Wanderturnier  
26.09.24 Generalversammlung  
21.11.24 Frühstück

### SVIT BEIDER BASEL

18.04.24 UBS Real Estate  
Focus 2024  
29.04.24 Generalversammlung  
24.05.24 ETAVIS Spargelessen  
06.12.24 SVIT Niggi Näggi

### SVIT BERN

23.04.24 SVIT Silver-Lunch  
01.05.24 Frühjahrsanlass  
31.05.24 Powermeeting  
Region Biel-Seeland  
12.06.24 InfoMeet  
02.09.24 InfoMeet  
11.09.24 Generalversammlung  
19.09.24 Immofuture-Day  
17.10.24 Tagesseminar  
06.–07.11.24 Berner  
Immobilientage

### SVIT GRAUBÜNDEN

27.05.24 Generalversammlung

### SVIT OSTSCHWEIZ

03.05.24 90. Jubiläums-GV

### SVIT ROMANDIE

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

### SVIT ZENTRALSCHWEIZ

07.06.24 Generalversammlung

### SVIT ZÜRICH

31.05.24 Golfturnier SVIT  
Zürich & Friends  
06.06.24 Stehlunch  
04.07.24 Sommerevent  
05.09.24 Stehlunch  
10.10.24 Oktoberfest SVIT  
Zürich & Friends  
29.11.24 Weihnachtsfeier

### BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

27.08.24 Fachseminar  
24.09.24 Valuation Congress  
+ Immobilien-  
gespräche  
29.10.24 ERFA Zürich  
30.10.24 Fachseminar  
(2. Durchführung)

### FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

23.05.24 STWE Young  
23.10.24 13. Herbstanlass

### KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

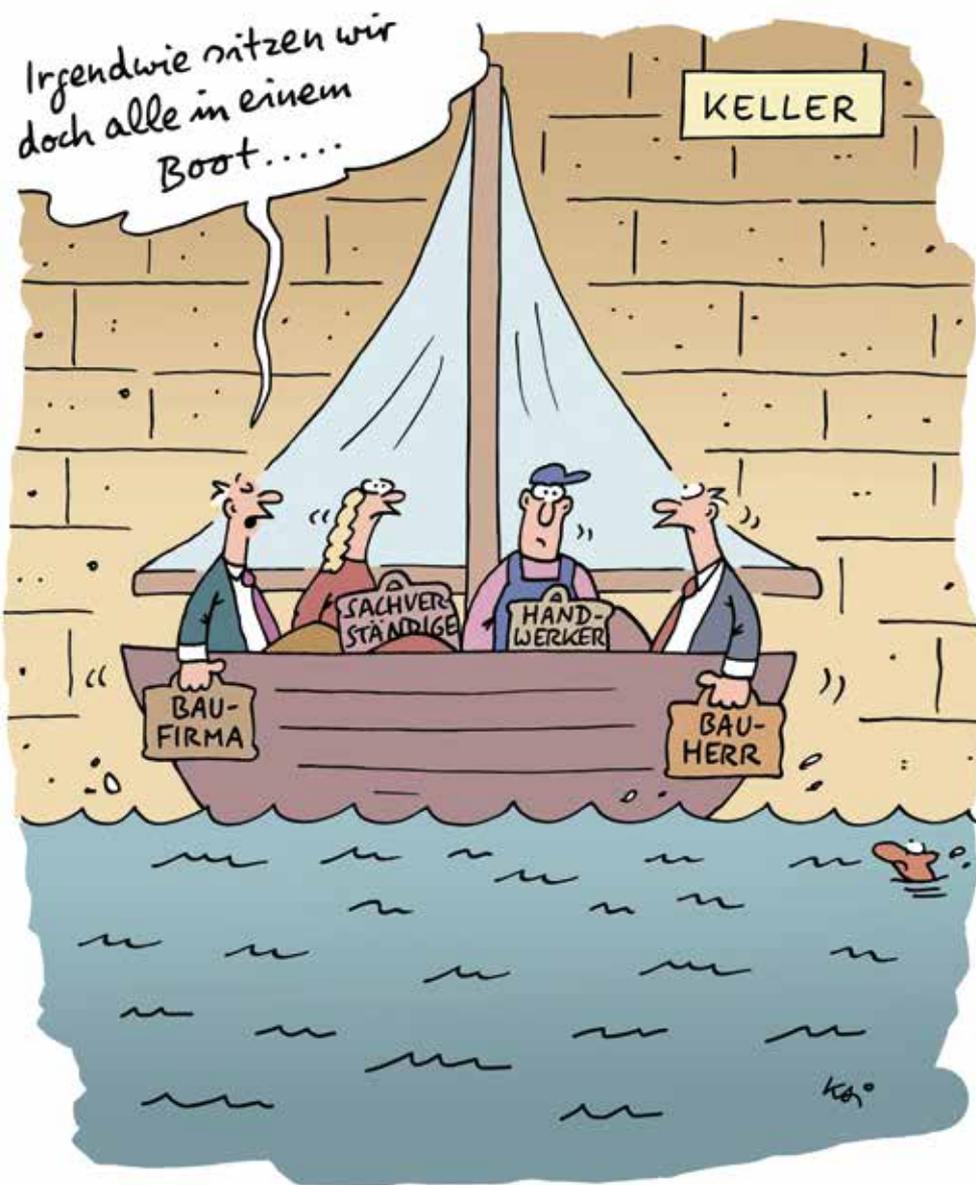
17.04.24 80. Lunchgespräch  
10.07.24 81. Lunchgespräch  
10.09.24 KUB Focus  
05.11.24 82. Lunchgespräch

### SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

06.11.24 Makler-Convention

### SVIT FM SCHWEIZ

25.04.24 Roundtable  
06.06.24 FM-Day  
19.09.24 Good Morning FM!



**\*KAI FELMY**

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



ISSN 2297-2374

**ERSCHEINUNGSWEISE**

monatlich, 12x pro Jahr

**ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER**

78 CHF (inkl. MWST)

**EINZELPREIS**

7 CHF (inkl. MWST)

**AUFLAGEZAHL**

Beglaubigte Auflage: 2778

(WEMF 2022)

Gedruckte Auflage: 3500

**VERLAG**

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

**REDAKTION**

Dr. Ivo Cathomen (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  
Rita Räbsamen  
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.

# ~~Generalplaner~~ ~~Generalunternehmer~~ Design Builder



Sehen, was sein wird.  
Immobilienentwicklung und Realisierung  
[wsg.ch](http://wsg.ch)

WSG

# Ihr Erfolg ist unsere Priorität

Vermarkten Sie Ihre Immobilien noch einfacher, effektiver und effizienter.



**Sichtbarkeit und maximale Effizienz**  
im täglichen Vermarktungsgeschäft



**Einheitliche Nutzererfahrung**  
für alle SMG Real Estate Marken



**Ausbau des SMG Real Estate Ökosystems**  
mit dem grösstmöglichen Nutzen

AB  
APRIL 2024  
VERFÜGBAR

Unsere Real Estate Brands



Neue Features  
entdecken!

