

FOKUS
GENERAL-
UNTERNEHMERIN
REBECCA KULL
IM INTERVIEW

— 04

POLITIK
EIGENMIETWERT
IST GESCHICHTE

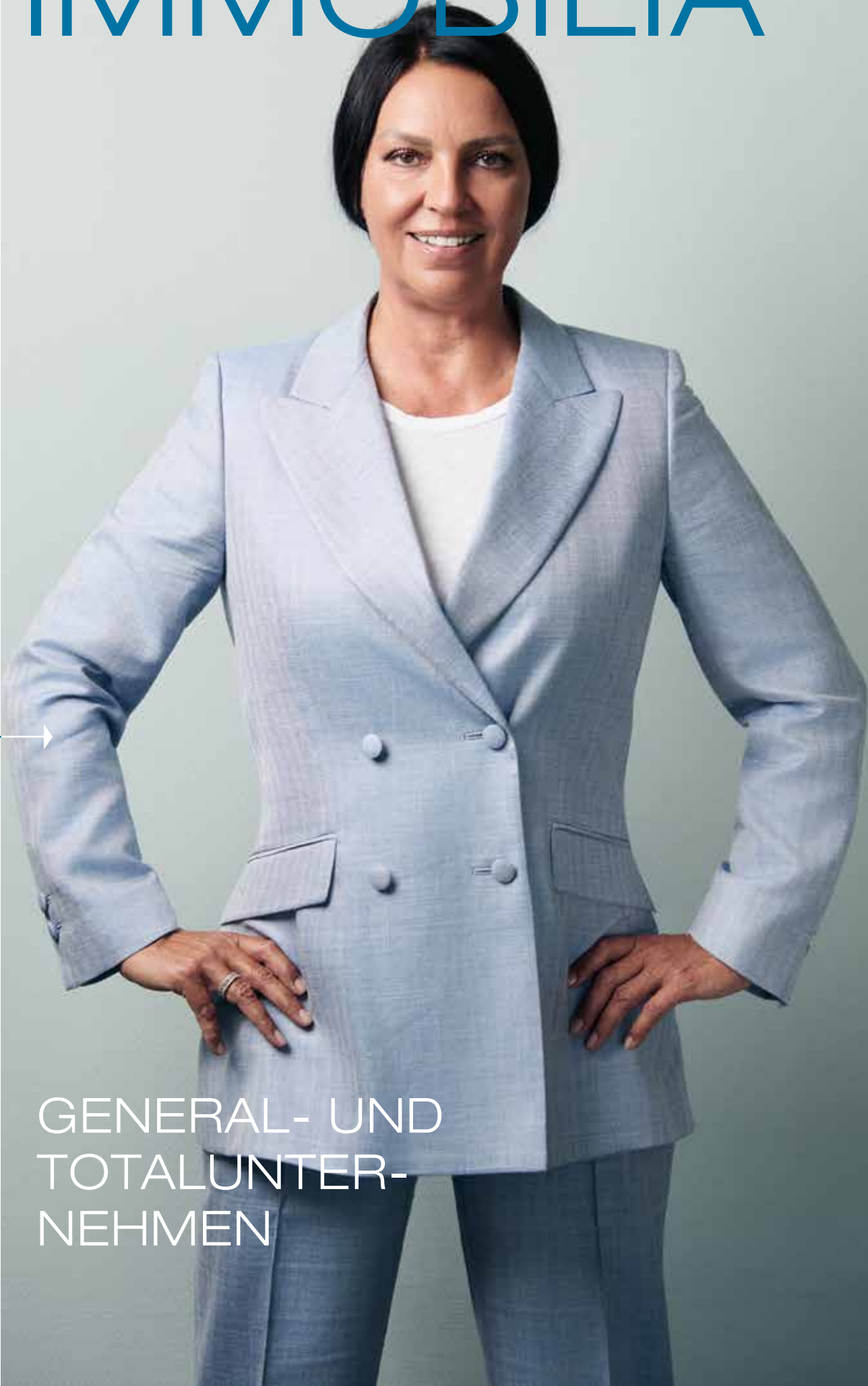
— 12

WIRTSCHAFT
DER FALL DER
TRADITIONSFIRMA
STEINER AG

— 14

BAU & HAUS
HOLZHOCHHAUS
PRODUZIERT
EIGENEN STROM

— 36



GENERAL- UND
TOTALUNTER-
NEHMEN

HISTORISCHER ERFOLG

In jüngerer Zeit waren bürgerliche und wirtschaftsfreundliche Vorlagen in eidgenössischen Volksabstimmungen im steifen Gegenwind. Die Abschaffung des Eigenmietwerts am 28. September ist – so hoffe ich – eine Zäsur und Ausdruck einer Rückbesinnung auf Eigenverantwortung und Schutz des Eigentums. Unter denkbar ungünstigen Voraussetzungen – breite Front der Kantone und Gemeinden, tiefe Hypozinsen und entsprechend hohe angedrohte Steuerausfälle sowie eine überladene Vorlage mit dem vollständigen Systemwechsel – ist es den Eigentümervertretern rund um den Hauseigentümerverband in einer Parforce-Leistung gelungen, ihr Potenzial abzurufen. Angesichts des mittlerweile vierten Ansturms auf die «Festung Eigenmietwert» darf der Erfolg am zurückliegenden Abstimmungssonntag als historisch bezeichnet werden.



Ich freue mich besonders, dass wir als Verband mit unserer eigenen Kampagne «Wohneigentum ist Vorsorge» einen Beitrag dazu leisten durften. Mit fünf Millionen Online-Kontakten in den vergangenen Wochen konnten wir unserem Argument, dass steuerbefreites Wohneigentum die beste Form der Altersvorsorge ist, Gehör verschaffen und viele Menschen motivieren, an die Urne zu gehen. Ich danke Ihnen, dass Sie die Botschaft hinausgetragen haben. Ihre wertvolle Unterstützung werden wir in naher Zukunft noch das eine oder andere weitere Mal beanspruchen müssen. Gerade in Mietrechtsvorlagen sind die Herausforderungen ungleich grösser.

Die Voten der Stimmbevölkerung am vergangenen Abstimmungssonntag sind aber auch diffuse Signale. Denn gleichzeitig mit der Abschaffung des Eigenmietwerts sagten die Berner Stimmberechtigten zum Beispiel Ja zur Formularpflicht beim Abschluss von Mietverträgen und die Genfer wollen einen 10-Prozent-Anteil des gemeinnützigen Wohnens am gesamten Markt. Anderorts wird das Geld mit beiden Händen ausgegeben wie in der Stadt Zürich mit dem stark subventionierten ÖV oder im Tessin mit den Prämienbeiträgen für die Unfall- und Krankenversicherung. ■

LESEN SIE DEN BEITRAG ZUM ABSTIMMUNGSERGEBNIS AUF SEITE 12.



IMMOMIG 

Entdecken Sie
das Ökosystem

Immomig®CRM

Die Schweizer
Marketinglösung
mit 20 Jahren Erfahrung,
die sich speziell an
Immobilienprofis richtet

Innovative und unabhängige Software

Verwaltung von Neubauprojekten

Premium-Support

Webseite

Die digitale Lösung für
Online-Vermietung

 digiRENT

Es war noch nie so einfach,
einen Mieter zu finden!

 dreamo.ch

Veröffentlichungen von
Immobilienanzeigen
kostenlos und
ausschliesslich für
Immobilienprofis!

Das Immobilienportal
Ihres Vertrauens





— 12

IMMOBILIENPOLITIK

DER EIGENMIETWERT WIRD ABGESCHAFFT

57,7% SAGTEN AM 28. SEPTEMBER JA ZUR NEUEN OBJEKTSTEUER AUF ZWEITLIEGENSCHAFTEN UND DAMIT AUCH JA ZUR EIGENMIETWERT-ABSCHAFFUNG.



— 14

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

GU/TU: DAS TRAGISCHE ENDE DER STEINER AG

DIE LIQUIDATION DER TRADITIONSFIRMA ZEIGT, WIE RISKANT DAS GESCHÄFT VON GENERALUNTERNEHMERN IST.



— 42

BAU & HAUS

HOLZBAU

DAS NEU ERÖFFNETE HOTEL KURHAUS AM SARNERSEE ÜBERZEUGT MIT EINER ERWEITERUNG AUS LÄRCHENHOLZ.

— FOKUS

04 «DIE BAUBRANCHE IST SEHR AGIL UND ANPASSUNGSFÄHIG»

Rebecca Kull, COO und Inhaberin von HRS Real Estate sowie Vorstandsmitglied von Entwicklung Schweiz, sagt im Interview, ihre Branche sei offener denn je für neue Zusammenarbeitsmodelle.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

16 STOLPERFALLEN BEI DER BEAUFTRAGUNG EINES GU/TU

Die Beauftragung eines General- oder Totalunternehmers hört sich nach einem Sorglospaket an – doch im Detail lauern Stolperfallen.

18 PROJEKTALLIANZEN

Mit dem SIA-Merkblatt 2065 erhält die Schweiz eine neue Grundlage für partnerschaftliche Zusammenarbeit im Bauwesen.

20 IMMOBILIE AN DEN NACHWUCHS VERERBEN

Viele Wohneigentümer der Babyboomer-Generation wollen das zu gross gewordene Eigenheim zu Lebzeiten an ihren Nachwuchs vererben.

22 MIETWOHNUNGSMARKT – ES WIRD ZUSAMMENGERRÜCKT

Dass Menschen aufgrund steigender Mietpreise im bestehenden Wohnungspark näher zusammenrücken, ist nicht nur Theorie.

24 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

30 BUNDESGERICHTSENTSCHEID ZUGUNSTEN DES MIETERS

Eine gelebte mündliche Vereinbarung zur Verrechnung von Hauswartlohn und Miete entkräftet den Kündigungsgrund des Zahlungsrückstands.

32 MWST: RÜCKBAU-, BODENSANIERUNGS- UND UMBBAUKOSTEN

Die mehrwertsteuerliche Behandlung solcher Kosten ist komplex. Was gilt?

35 BUNDESGERICHTSENTSCHEID ZUGUNSTEN DES VERMIETERS

Das höchste Gericht stützte die Kündigung, der ein jahrelanger Mieter-Terror durch den Sohn der Mieterin vorausgegangen war.

— BAU & HAUS

36 HOCHHAUS IN HOLZ-HYBRID-BAUWEISE

Im neuen Quartier Zwhatt beim Bahnhof Regensdorf-Watt steht ein Hochhaus, das in Holz-Hybrid-Bauweise entstanden ist und Strom produziert.

40 IN SCHWAMENDINGEN WIRD MIT HOLZ GEBAUT

Wenn der Baumeister mit dem Holzbauer Hand in Hand arbeitet, ist ein paralleles Stock-für-Stock-Vorgehen möglich, das viel Zeit spart.

44 TOTALREVISION BRANDSCHUTZVORSCHRIFTEN 2026

Die neuen Brandschutzvorschriften (BSV 2026) bringen Deregulierung, mehr Eigenverantwortung und eine praxisnähere Umsetzung.

— IMMOBILIENBERUF

50 KUB FOCUS: BAUSTELLENBESUCH UNISPITAL ZÜRICH

55 INTENSIVSEMINAR DIGITALES IMMOBILIENMARKETING

57 SEMINARE UND WEITERBILDUNGEN

— VERBAND

60 NEUES PROJEKT ZUR MITGLIEDERGEWINNUNG

Seit 2010 hat sich die Anzahl SVIT-Mitglieder um 70% auf aktuell 2732 erhöht.

61 IMMO VISION 2025 – RÜCKBLICK

A portrait of a woman with dark hair, smiling, wearing a light blue blazer over a white top. The background is a plain, light grey.

«DIE BAUBRANCHE
IST SEHR AGIL UND
ANPASSUNGSFÄHIG»

Rebecca Kull, COO und Inhaberin von HRS Real Estate sowie Vorstandsmitglied von Entwicklung Schweiz, ortet viel Bewegung im Verhältnis zwischen Kunde, General- oder Totalunternehmen (GU/TU) und Subunternehmer. Im Interview sagt sie, ihre Branche sei offener denn je für neue Zusammenarbeitsmodelle.

INTERVIEW – IVO CATHOMEN*

FOTOS – URS BIGLER

Rebecca Kull, ist Bauen in der Schweiz noch attraktiv genug?

Ich liebe, was wir tun. Und wenn man es richtig und professionell macht, ist Bauen auch wirtschaftlich nach wie vor interessant.

Also kein Lamento über gesetzliche Einschränkungen?

Als Verband Entwicklung Schweiz machen wir uns für die Entlastung der Bauprozesse stark. Als Unternehmen und Branche passen wir uns laufend den rechtlichen Rahmenbedingungen an. Diese Adaptionsfähigkeit haben wir beispielsweise während Covid unter Beweis gestellt, indem wir in kürzester Zeit gangbare Wege gefunden haben und keine Baustellen schliessen mussten. Ja, wir haben eine grosse Regeldichte, aber auch eine hohe Rechtssicherheit. Und natürlich kämpfen auch wir mit Auflagen, langen Verfahren und Einsprachen. Diese «Entschleunigung» im Bauwesen kostet richtig viel Geld – für uns, die Kunden, die späteren Nutzer und unsere Volkswirtschaft.

Apropos Adaptionsfähigkeit: Avenir Suisse schreibt in einer Studie, die Produktivitätskrise im Baugewerbe sei hausgemacht. Ist diese Diagnose falsch?

Unser Sektor hat sich in den letzten Jahren stark digitalisiert. Das führt nicht nur zu einer Effizienz-, sondern auch zu einer Produktivitäts- und Qualitätssteigerung. Als Unternehmen haben wir viel in Digitalisierung und BIM investiert. Der Effekt ist gewaltig – keine Ad-hoc-Kernbohrungen mehr, klare Slots für Subunternehmen, keine Wartezeiten, Vorfertigung und Just-in-Time-Lieferung auf die Baustelle.

“
WIR HABEN
IN SACHEN
DIGITALISIE-
RUNG DAS
MOMENTUM
VON COVID
GENUTZT.
“

Das ist längst nicht überall so.

Es ist aber die berechtigte Erwartungshaltung der Kunden an Qualität, Termine und Kosten gegenüber einem etablierten und professionellen GU/TU. Unseren wesentlichen Vorteil für den Kunden sehe ich in der singulären Vertrags- und Auftragsbeziehung. Logischerweise geht mal etwas schief. Bauen ist «handmade» und jedes Bauwerk massgefertigt. Das macht die Faszination des Bauens aus. ▶

ANZEIGE



TROCKAG
WENN'S UMS TROCKNE GOHT

**WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG**

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

www.trockag.ch

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



Bau- und andere Subunternehmen monieren, sie würden von den General- und Totalunternehmen drangsaliert. Was ist da dran?

Die hohen Ansprüche bedingen, dass wir bei der Wahl, Verhandlung und Ausführung konsequent und kompromisslos sind. Nebst Preis spielen Qualität, Mitarbeitende, verfügbare Kapazität, Ökolabels und ökologische Kriterien wie Anfahrtswege eine Rolle, um nur ein paar zu nennen. Bei uns wird das Vergabewesen zentralistisch und nach strengen Kriterien geführt.

Die Subunternehmen kritisieren eher Preisdrückerei und Zahlungsverzögerungen.

Trotz intensiven Wettbewerbs verhalten wir uns immer vertragskonform. Nicht umsonst arbeiten viele Subunternehmen immer wieder gerne mit uns zusammen.

Wie sieht es denn nun konkret mit der Effizienzsteigerung im Bauwesen aus?

Inzwischen werden bei uns die meisten Projekte nach dem Prinzip «BIM to Field» geführt. Das ist eine massive Effizienzsteigerung. Ich schätze den Effekt allein in unserem Betrieb und bei grossen

BIOGRAPHIE REBECCA KULL

(*1971) ist diplomierte Architektin ETH SIA und hat sich an der ETH in Betriebswirtschaft für Baumanager, Immobilienbewertung und Marketing weitergebildet. Sie arbeitet seit 2009 für HRS, seit 2010 ist sie COO, Inhaberin und Mitglied des Verwaltungsrats. Die HRS Real Estate AG mit Sitz in Frauenfeld beschäftigt rund 500 Mitarbeitende an 16 Standorten und realisierte 2024 ein Projektvolumen von 1,2 Mrd. CHF.

Projekten auf 10 bis 15% an unserem Wertschöpfungsanteil. Dazu kommen die Effizienzsteigerungen bei den Subunternehmen.

Wie merkt das der Auftraggeber?

Der Bausektor ist zum einen noch kompetitiver geworden. Zum anderen sind Bauherren nahtlos in den digitalen Prozess und Datenfluss eingebunden – also bei Promotionen keine gedruckten Verkaufsunterlagen und bei Übergabe keine Gebäudedokumentationen in Bundesordnern mehr. Das erleichtert vor allem den späteren Betrieb – Stichwort digitales Facility Management.

Fordern Sie BIM auch von Ihren Subunternehmen ein?

BIM ist zwar in der Wahrnehmung allgegenwärtig, es ist aber nur eine Facette der Digitalisierung und ein Arbeitsinstrument. Es gibt aber noch viel mehr digitale Themen – Lean Management, Planfreigabe, Kommunikation, Sitzungen, Mängelmanagement und viele mehr. Der Circle am Flughafen Zürich war für uns als Unternehmen ein Schlüsselprojekt, in dem wir wegen der schieren Grösse und Komplexität auf digitale Tools setzen mussten.



Inwiefern hat das auch mit einem Generationenwechsel in der Wirtschaft zu tun?

Der Umgang mit digitalen Instrumenten ist in den jüngeren Generationen viel selbstverständlicher. Das fordert uns als Unternehmen heraus, etwa der Einsatz von KI-Lösungen wie ChatGPT. Auf der einen Seite sind dies Investments und kontinuierliche Veränderungen, auf der anderen Seite sind wir dadurch für junge Menschen als Arbeitgeber attraktiv. Ich nehme Microsoft Teams als einfaches und inzwischen etabliertes Instrument. Post-Covid ist Teams nicht mehr wegzudenken. Dadurch hat sich allein meine Reisezeit um 40% reduziert. Physische Präsenz und Baustellenzeit setze ich viel bewusster ein.

Haben diese Entwicklungen auch Folgen für die Branchenstruktur?

Ja, definitiv. In Nischen läuft zwar noch vieles wie früher ab. Aber immer grössere und komplexere Projekte wie Fussballstadien, Spitäler oder Bildungseinrichtungen erfordern immer mehr verschiedene Kompetenzen und damit Vorleistungen.

“
BIM IST EIN DISRUPTIVES PRINZIP, ÄHNLICH WIE FRÜHER CAD IN DER PLANUNG.
”

Und wie sieht das in Bezug auf die Integrationstiefe namentlich mit der Baumeisterei aus?

Das hat weniger mit der Entwicklung des Sektors als viel mehr mit der Historie der einzelnen Unternehmen zu tun. Die einen GU/TU sind aus einem Bauunternehmen entstanden und pflegen die Baumeisterei erfolgreich weiter, andere haben diese abgestossen und wieder andere kommen aus der Entwicklung oder Finanzierung. Ich sehe keinen Trend in die eine oder andere Richtung.

Gehen wir in Sachen Zusammenarbeit auf die Meta-Ebene. Entwicklung Schweiz setzt sich als Verband der Gesamtdienstleister explizit für integrierte Zusammenarbeitsmodelle ein – Planung und Ausführung sollen also noch stärker Hand in Hand gehen. Der SIA macht sich für ein Allianzmodell stark. Verändert sich hier gerade etwas im Bausektor?

Nicht nur im Bausektor und nicht erst seit gestern. Das hat viel mit der Disruption unserer Wirtschaftsstrukturen zu tun. Als Verband propagieren wir das Zusammenarbeitsmodell mit dem GU/TU ▶



“
VIELE EISERNE
REGELN IM
GU-/TU-VERTRAG
SIND HEUTE
NICHT MEHR
SAKROSANKT.
”

als Gesamtdienstleister. Wir wollen aber andere Formen nicht ausschliessen. Wir haben verstanden, dass das klassische GU-/TU-Modell aufgebrochen wird und wir uns öffnen müssen. Es ergeben sich unternehmerische Chancen, indem wir das Risiko einschätzen und tragen können, weil wir vielleicht bereits auf dem Nachbargrundstück gebaut haben und damit einen Wissensvorsprung gegenüber Mitbewerbern haben. HRS sieht sich übrigens als Immobiliendienstleisterin, wir sind also auch bereits einen Schritt weiter.

Können Sie diese Öffnung umschreiben?

Das Selbstverständnis des GU/TU als Gesamtdienstleister geht auf ein Umdenken in unserem Verband vor rund zehn Jahren zurück. So vielfältig die Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden sind, so divers sind die Ansätze für die Zusammenarbeitsformen. Die Entwicklung wird fortschreiten, getrieben durch die Digitalisierung und das gemeinsame Verständnis, dass wir offen und beweglich bleiben müssen. Ein Anbieter ist schlecht beraten, wenn er heute auf dem klassischen GU-/TU-Vertrag beharrt.

Was ist aus Ihrer Sicht unverrückbar?

Ich spreche lieber von Grenzen der Verhandlungbarkeit und denke dabei namentlich an die Erfüllungsgarantie. Lag diese in der Vergangenheit meist bei 5% der Bausumme, gibt es heute vereinzelt Ausreisser von 15 oder gar 20%. Bei einem Bau von 100 Mio. CHF ist das eine Garantiesumme von bis zu 20 Mio. CHF, die der Liquidität entzogen wird. Das ist selbst für grosse Unternehmen nicht zu verkraften. 10% ist für uns die Schmerzgrenze.

Wie manifestiert sich das Umdenken auf der politischen Bühne?

Der Ruf der GU/TU war in der Vergangenheit nicht immer der beste. Heute setzen wir uns politisch viel intensiver gemeinsam für Anliegen ein, wo wir trotz intensiven Wettbewerbs untereinander übereinstimmende Interessen haben. Dadurch sind wir sichtbarer und fassbarer.

In welchen politischen Themen zum Beispiel?

Ganz aktuell in der politischen Diskussion um die Behinderung des Bauwesens durch die ausufernden Einsprachen und Bewilligungsverfahren. Wir



müssen uns vor Augen halten, dass vom Baugesuch bis zur Baubewilligung früher drei Monate vergingen, bei ganz grossen Projekten vielleicht zwölf. Heute ist das schlicht nicht mehr prognostizierbar. Wenn Projekte jahrelang in der Pipeline stecken, bindet das unglaublich viele Ressourcen. Ein konkretes Beispiel: An einem Projekt für 250 Mio. CHF in Basel, für das unlängst der Spatenstich erfolgte, arbeiteten die Architekten 21 Jahre und HRS 14 Jahre. Immer mehr institutionelle Investoren haben keine Lust mehr auf solche Projekte. Allein bei HRS waren letztes Jahr über 2000 Wohnungen in der ganzen Schweiz durch Einsprachen blockiert. Ausserdem aktuell im politischen Prozess ist die Vernehmlassung der Lärmschutzverordnung, mit der die erhoffte und vom Parlament beschlossene Lockerung für den Wohnungsbau wieder zunichte gemacht wird.

Was müsste sich bewegen?

Die Situation heute im Wohnungsbau ist toxisch. Alle fordern mehr und günstigere Wohnungen. Gleichzeitig werden die Anforderungen hochgeschraubt, Auflagen bezüglich eines Anteils an preisgünstigem Wohnraum gemacht, Bewilligungsbehörden fehlt der Dienstleistungsgedanke. Es muss ein grundlegendes Umdenken stattfinden, wenn wir die Herausforderungen einer wachsenden Bevölkerung bewältigen wollen. Heute hat jeder nur seine Partikularinteressen im Fokus.

Apropos Konkurrenz: Im Bieterwettbewerb um Baugrundstücke schiessen die Preise durch die Decke. Wie kann man trotzdem bestehen?

Es braucht ein gutes Näschen. Wir meiden den Raum Zürich für eigene Projekte, weil der Landanteil am Wohnungspreis viel zu hoch ist, und ▶



“
EINE
ERFÜLLUNGS-
GARANTIE
VON 10% IST
FÜR UNS DIE
SCHMERZ-
GRENZE.
”

konzentrieren uns auf weniger überhitzte Gebiete, wo es noch Raum gibt für vernünftige Mietzinse. Dafür finden wir auch Investoren, die das Projekt bei Baubewilligung oder Bezug übernehmen.

Grossprojekte sind häufig auch Landmarks. Wie wichtig sind Ihnen als Architektin neben wirtschaftlichen die gestalterischen Aspekte?

Mit meiner Ausbildung als Architektin ETH SIA habe ich in unserer Branche ein Alleinstellungsmerkmal. Wir wagen immer wieder Projekte mit sogenannten Stararchitekten – Herzog & de Meuron oder Riken Yamamoto – und haben den Beweis erbracht, dass gute Architektur nicht automatisch teurer Bau bedeutet. Und nebenbei bemerkt machen uns solche Leuchtturmprojekte auch attraktiv auf dem Arbeitsmarkt, wo wir ganz gezielt junge Menschen und Berufseinsteiger ansprechen wollen.

Bauprojekte als Instrument der Mitarbeiterakquisition?

Ja, absolut. Junge Menschen sehen ein Projekt oder gehen in einer unserer Bauten zur Schule. Das hat

eine hohe Anziehungskraft. Ich werde in Vorstellungsgesprächen häufig danach gefragt, was für Projekte bei uns in der Pipeline sind. GU/TU bieten eine grosse Palette an Berufsbildern, die überdies sehr durchlässig sind. Die Möglichkeit zur Weiterentwicklung im Unternehmen ist sehr gefragt. ■

Satzball

1
2
3

Wenn ich nach eigenen Wünschen etwas bauen könnte, würde ich... gerne ein Haus auf einem Berg bauen – eine SAC-Hütte oder eine Seilbahnstation.

Historische Bauen sind für mich... massgeblich, weil wir von ihnen viel über die Regeln der Baukunst lernen können.

Wenn ich nicht COO von HRS geworden wäre, würde ich heute... in einem kreativen Bereich arbeiten, möglicherweise weiterhin als Architektin.



***IVO CATHOMEN**

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

VORTEIL #07

Wir sind auch ein Schlüsseldienst



Schreiner48 macht Bewirtschaftern das Leben leicht.

Schon gewusst? Schreiner48 verfügt über Schlüsselkompetenz – von Notöffnungen über abgebrochene oder verlorene Schlüssel bis zum Austausch von Zylindern. Besonders praktisch: Diesen Service kombinieren wir geschickt mit anderen handwerklichen Leistungen, wenn mehrere Reparaturen anstehen.

Jetzt Vorteile
unseres Reparatur-
services entdecken:



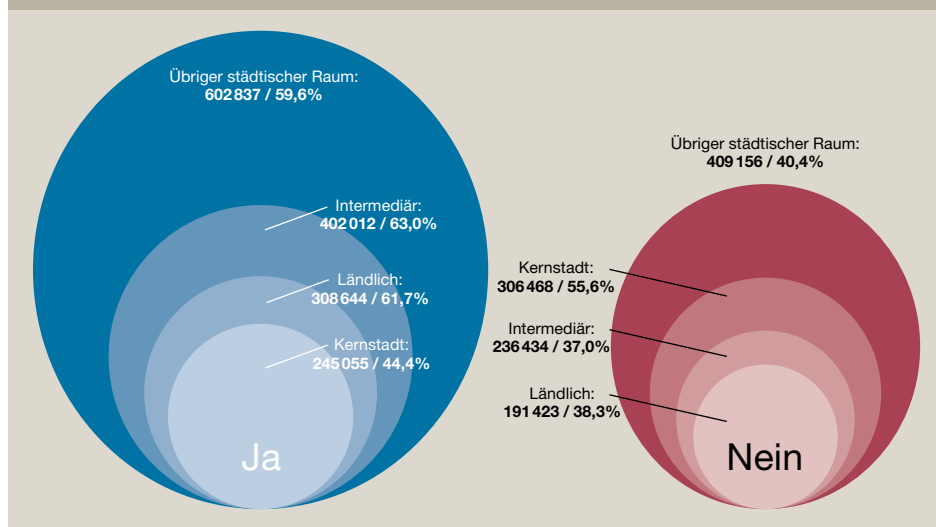
schreiner48.ch

STADT-LAND, OST-WEST

Zur Überraschung aller Beobachter hat das Schweizer Stimmvolk der Einführung einer Steuer auf Zweitliegenschaften und damit der Abschaffung des Eigenmietwerts sehr deutlich zugestimmt. Die Nein-Tendenz der letzten Wochen konnte gebrochen werden. TEXT – IVO CATHOMEN*

JA- UND NEIN-STIMMEN NACH GEMEINDETYPE

Stimmen absolut und Anteil in Prozent des jeweiligen Gemeindetyps, Stadt/Land-Typologie 2012, Quelle: BFS



HISTORISCHER SIEG

Das Stimmvolk hat am 28. September mit 57,7% überraschend deutlich Ja zur Einführung einer Steuer auf Zweitliegenschaften und damit zur Abschaffung des Eigenmietwerts gesagt. Zuletzt hatte sich eine Nein-Tendenz abgezeichnet. Gemäss der letzten SRG-Umfrage von Anfang September hatten gerade noch 51% der Befragten «ja» oder «eher ja» geantwortet, nach 58% Anfang August.

Die Abschaffung des Eigenmietwerts ist ein grosser Erfolg für die bürgerlichen Parteien und ein historischer Sieg für die eigentümnahen Verbände, namentlich den Hauseigentümerverband HEV. Der HEV ist denn auch der grosse Sieger dieses Abstimmungssonntags. Mit diesem Ausgang ist zum einen der Zustimmungstrend der letzten Jahre zu Mieterverbandskampagnen und linken Sozialversicherungsvorlagen gebrochen oder zumindest gebremst. Linke Parteien und Mieterorganisationen hatten die Abstimmung über den Eigenmietwert

einmal mehr zum Schicksalsvotum erhoben. Der Zusammenhang mit den Interessen von Mietern war aber für die Stimmberechtigten nicht offensichtlich. Der Mieterverband warf wiederum viel in die Waagschale und hat diesmal verloren. Das Argument der Steuergerechtigkeit und die Drohung, dass auch die Mieter Steuerausfälle ausgleichen müssten, haben nicht verfangen.

Zum anderen ist es nach 1999, 2004 und 2009 im vierten Anlauf gelungen, ein Unding im Steuersystem und eine ursprünglich temporäre Krisensteuer zu beseitigen. Initialzündung der jetzigen Vorlage war eine Motion des ehemaligen HEV-Präsidenten und alt Nationalrat Hans Egloff aus dem Jahr 2013, die zwar vom Ständerat abgelehnt, aber dafür von der Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Ständerats in einem Erlassentwurf aufgegriffen wurde. Der vollständige Systemwechsel einschliesslich der Abschaffung des Eigenmietwerts auf Zweitliegenschaften, wie er vom Parlament schliesslich beschlossen wurde, war für die Abstimmungsvorlage eine erhebliche Hypothek. Einige Parlamentarier dürften sogar darauf spekuliert haben, dass dies das ganze Vorhaben zum Scheitern bringen würde.

Das deutliche Ja zur Eigenmietwert-Abschaffung stimmt zuversichtlich im Hinblick auf bevorstehende Abstimmungen wie jene zur Volksinitiative «Mehr bezahlbare Woh-

nungen im Kanton Zürich» oder zu nationalen Vorlagen wie der Mieterverbandsinitiative. Allerdings werden die Lager bei diesen Vorlagen wieder anders zusammengesetzt sein.

MOBILISIERUNG WAR ZENTRAL

Einmal mehr war die Mobilisierung von direkt- oder potenziell betroffenen Stimmbürgern ein Schlüssel zum Erfolg. Mit einer überdurchschnittlichen Stimmbeteiligung von fast 50% ist dies den Kampagnenführern des Ja-Lagers besonders gut gelungen. Selbst in den Kernstädten der Schweiz lag der Ja-Anteil bei 44%, also weit über dem betreffenden Eigentümeranteil unter den Stimmberechtigten. Gleichwohl ist der Stadt-Land- und der Röstigraben offensichtlich. Alle französischsprachigen Bezirke haben die Vorlage verworfen, ebenso die Städte Zürich, Basel, Bern, Luzern, Lausanne und Genf (nicht jedoch Winterthur und St. Gallen). In der Romandie wurden finanzielle Nachteile der Abschaffung aufgrund vermeintlich tieferer Eigenmietwerte und drohende Schwarzarbeit aus dem grenznahen Frankreich gegen ein Ja ins Feld geführt. Jedenfalls hat das Nein-Lager bis weit in das bürgerliche Lager und in Eigentümerkreise hinein Anhänger gefunden.

WIE WEITER?

Bis zur Aufhebung der Eigenmietwertbesteuerung werden noch mindestens zwei oder drei Jahre vergehen. Der Bundesrat will den Kantonen Zeit für die Einführung der Objektsteuer auf Zweitliegenschaften geben. Bis der Systemwechsel vollzogen ist, bleibt Wohneigentümers Zeit, derzeit noch abzugsfähige Gebäudesanierungen an die Hand zu nehmen. Das könnte einen Bauboom auslösen. Weil der Schuldzinsabzug für selbst bewohntes Wohneigentum wegfällt, werden viele Wohneigentümer überdies eine Neubeurteilung ihrer Vermögenssituation vornehmen und tendenziell Hypothekarschulden amortisieren. Der Anreiz, im Verlauf der Eigentümerjahre Schulden zu tilgen, wird allgemein steigen. Das ist eine gute Nachricht für die Finanzmarktstabilität. ■

ANZEIGE

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



*IVO CATHOMEN

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

SCHWEIZ

NEUE SORGFALTS-
PFLICHTEN

Das Parlament hat in der Herbstsession eine massvolle Verschärfung des Geldwäschereigesetzes beschlossen. Demnach werden unter anderem Berater, die berufsmässig an Immobiliengeschäften beteiligt sind, den Sorgfaltspflichten des Geldwäschereigesetzes unterstellt, sofern die jeweilige Transaktion einen Umfang von über 5 Mio. CHF aufweist oder der Kaufpreis nicht ausschliesslich über dem Gesetz unterstellte Banken oder andere Finanzintermediäre geleistet und empfangen wird.

NEUES TRANSPARENZREGISTER

Ebenfalls im Rahmen der Geldwäschereibekämpfung haben die Räte Vorgaben für ein neues Transparenzregister im Gesetz über die Transparenz juristischer Personen und die Identifikation der wirtschaftlich berechtigten Personen verabschiedet, das ersichtlich machen soll, wer hinter einer Firma steht, und dazu beiträgt, Geldwäscherei zu bekämpfen.

GENÈVE

MEHR GENOSSENSCHAFTSWOHNUNGEN

In Genf haben die Stimmberechtigten mit hohen 60% Ja zur Volksinitiative «Für mehr genossenschaftlichen Wohnungsbau» gesagt. Diese fordert, dass bis 2030 10% des Wohnungsbestands auf dem Kantonsgebiet im Besitz von Wohnbaugenossenschaften sein müssen. Dies entspricht einer Verdopplung des derzeitigen Anteils. Um dies zu erreichen, kann der Staat Vorkaufs- und Enteignungsrechte geltend machen.

BERN

JA ZUR FORMULARPFLICHT

Die Berner Stimmbevölkerung hat am 28. September zur Mieterverbandsinitiative «Für faire und bezahlbare Mieten dank transparenter Vormiete» mit 51% Ja gesagt. Den Ausschlag gaben die Städte Bern und Biel, die mit grossem Mehr angenommen haben. Vermieter müssen demnach bei Wohnungsknappheit den Mietzins des Vermieters mit einem amtlichen Formular offenlegen. Dies soll nach den Argumenten der Initianten dazu beitragen, den anhaltenden Anstieg der Mietzinse zu dämpfen.

ZÜRICH

KEIN NETTO-NULL BIS 2040

Die Stimmberechtigten des Kantons Zürich haben eine Änderung des Energiegesetzes mit 60% deutlich bachab geschickt. Mit dieser Änderung hätte das Verfassungsziel der Klimaneutralität mit Netto-Null bis 2040 konkretisiert werden sollen. Viele Experten hielten dies für unrealistisch.

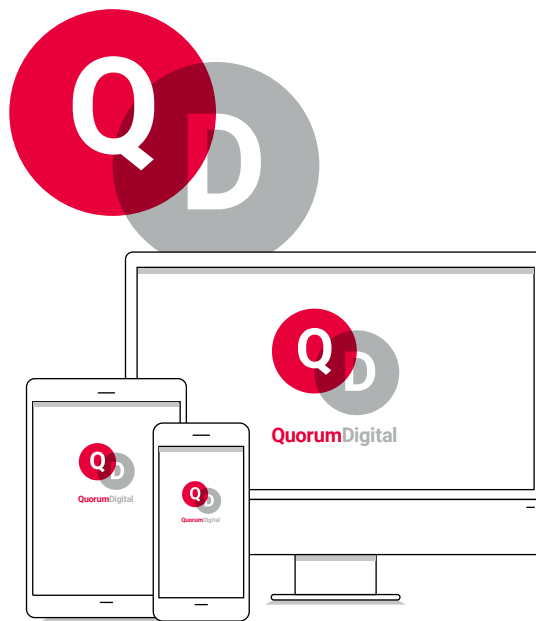
LUZERN

AUTOBEFREITE QUARTIERE ABGELEHNT

Die Bevölkerung der Stadt Luzern hat die Volksinitiative «Begrünte und autobefreite Quartiere für Luzern» mit 58% abgelehnt. Die Initiative der Jungen Grünen hatte zum Ziel, dass die vier zentralen Quartiere Bruch, Hirschmatt, Neustadt und Kleinmatt vermehrt begrünt werden sollten. Neben einem Fahrverbot für Autos wollte die Initiative alle Parkplätze aufheben, bei denen dies rechtlich möglich gewesen wäre. ■



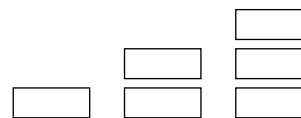
Einladung



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

STEINER AG – FALL EINER SCHWEIZER TRADITIONSFIRMA

Die Liquidation der Steiner AG beendet eine über hundertjährige Firmengeschichte. Der Niedergang zeigt, wie riskant das Geschäft von Generalunternehmern ist – und welche zentrale Rolle das Vertragsmodell spielt. Lehren aus einem tragischen Ende.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*



Der Neubau des Spitals Wetzikon machte Schlagzeilen. Die Steiner AG kündigte den Bauvertrag, obwohl das Gebäude noch nicht fertig war. BILD: KEYSTONE/CHRISTIAN BEUTLER

► TRADITIONSREICHES UNTERNEHMEN AM ENDE

150 Stellen weg, Schulden in dreistelliger Millionenhöhe, eine 110-jährige Geschichte ausgelöscht: Mit der Liquidation der Steiner AG ist einer der bekanntesten General- und Totalunternehmer der Schweiz verschwunden. So fasste die NZZ den Fall Steiner zu-

sammen. Prominente Projekte der Firma wie das Einkaufszentrum Sihlcity, das Maison de la Paix in Genf oder der Prime Tower in Zürich prägten seit Jahrzehnten das Stadtbild. Doch im Sommer 2024 musste die Firma Gläubigerschutz beantragen – wenige Monate später folgte die Abwicklung.

Was als temporärer Rückzug aus dem verlustreichen Generalunternehmergeschäft begann, endete mit einem Totalschaden. Rund 150 Mitarbeitende verloren ihre Stelle, die Gläubiger müssen wohl über 90% ihrer Forderungen abschreiben.

EIN GESCHÄFTSMODELL MIT ENGEN MARGEN

Für Peter Ilg, Leiter des Swiss Real Estate Instituts an der HWZ (Hochschule für Wirtschaft Zürich), ist der Fall symptomatisch für die Risiken des Geschäftsmodells. «Man muss sehr grosse Bauprojekte managen und hat oft nur eine sehr dünne Marge. 2 bis 4% EBIT vom Bauvolumen – mehr ist meist nicht drin», sagt er. Dabei ist EBIT (Earnings before Interest and Taxes) eine wichtige Kennzahl für die Profitabilität eines Unternehmens.

Diese engen Spielräume machen Generalunternehmer anfällig für Kostensteigerungen und Verzögerungen. Verschärft wird die Lage durch das gängige Modell der Festpreisgarantie oder eines Kostendachs. Ilg macht ein Beispiel: Wenn ein Bauprojekt für 200 Mio. CHF fix offeriert werde und es am Ende «nur» 10% mehr koste, könne das für einen Generalunternehmer höchst unangenehme Folgen haben. Bei einer angenommenen EBIT-Marge von 3% führe dies unter dem Strich statt zu einem positiven EBIT von 6 Mio. zu einem negativen EBIT von 14 Mio. CHF. «Mit so hohen Verlusten kann die Eigenkapitalbasis schnell erodieren und der GU zum Sanierungs- oder gar Konkursfall werden», warnt Ilg.

KOSTENMODELLE IM GU-GESCHÄFT

Ilg unterscheidet drei gängige Modelle, die über Erfolg oder Misserfolg eines Projekts entscheiden können:

- **Offene Abrechnung:** Der Generalunternehmer reicht die Rechnungen der Handwerker und Unternehmer direkt an den Bauherrn weiter und verrechnet darauf einen GU-Zuschlag. Steigen die Kosten, trägt der Bauherr das Risiko. Für

GENERAL- UND TOTALUNTERNEHMEN

General- und Totalunternehmen (GU/TU) stehen vor vielfältigen Herausforderungen: Finanzierungskosten, Energie- und Baumaterialpreise, Wettbewerb um Fachkräfte und um attraktive Grundstücke und Bauprojekte. Wer diese Herausforderungen und Risiken umsichtig managt, kann im intensiven Wettbewerb bestehen. Viele suchen eine Renditestеigerung in eigenen Promotionsprojekten, also

in Projektentwicklungen als Bauherr und GU/TU. Hier sind der Zugang zu Finanzierung und deren Kosten matchentscheidend. Gleichzeitig sehen sich GU/TU mit steigenden Anforderungen an Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Transparenz konfrontiert. Auftraggeber und Behörden erwarten messbare Fortschritte in der CO2-Reduktion, eine vernetzte Projektabwicklung und nachvollziehbare Prozesse.

Viele Marktakteure reagieren mit Effizienzprogrammen, neuen Kooperationsmodellen oder einem gezielten Rückzug aus unrentablen Bereichen. Wie also weiter in den nächsten Jahren? Die Zukunft gehört jenen, die sich als agile, transparente und risikobewusste Partner positionieren. Doch der Spielraum bleibt eng. Wer bestehen will, muss nicht nur bauen, sondern Vertrauen schaffen.

den Generalunternehmer ist dieses Modell vergleichsweise risikoarm, da er nicht an einer Kostenüberschreitung partizipieren muss (er erhält sogar mehr Marge, wenn die Kosten steigen).

- **Beteiligungsmodell:** Bauherr und Generalunternehmer einigen sich auf eine Zielgrösse, etwa 200 Mio. CHF. Wird das Projekt günstiger, teilen beide den Gewinn. Wird es teurer, teilen sie die Mehrkosten. Dieses Modell kann Anreize für Kostendisziplin schaffen, birgt aber dennoch Risiken, wenn die Kosten aus dem Ruder laufen.
- **Kostendach/Fixpreis:** Der Generalunternehmer garantiert eine bestimmte Gesamtsumme. Führen Verzögerungen oder technische Probleme zu Mehrkosten, trägt er die Differenz. Von allen drei Varianten geht hier der GU die grössten Risiken ein. «Wie das Beispiel oben zeigt, ist dieses Modell für den GU besonders riskant, vor allem bei Margen von nur 3%», so Ilg.

PRESTIGEPROJEKTE – GLANZ UND RISIKO

Einige «eitle» Generalunternehmer streben nach prestigeträchtigen Aufträgen – Spitäler, Stadien oder grosse Bürohochhäuser. Sichtbarkeit und Renommee locken. «Diese Generalunternehmer wollen, dass die Werbetafel ihrer Firma an dieser prominenten Baustelle hängt. Dafür gehen sie erhebliche Risiken ein», so Ilg.

Solche umkämpften Prestige-Projekte werden oft mit Fixpreisvereinbarungen offeriert und mit knappen Margen kalkuliert. Kleinere und weniger spektakuläre Aufträge böten zwar solidere Margen. «Ein Generalunternehmer muss auch viele kleine, rentable Projekte realisieren. Wenn dieser Mix nicht stimmt und er zu viel auf Prestige setzt oder die Kalkulationsabteilung mit der Vorkalkulation solcher komplexer Grossprojekte überfordert ist, drohen früher oder später finanzielle Probleme», sagt Ilg.

Besonders prominent war der Neubau des Spitals Wetzikon. Ende April 2024 beantragte die Bauherrin GZO AG Nachlassstundung, weil sie eine auslaufende Anleihe nicht refinanzieren konnte. Just zu diesem Zeitpunkt kündigte die Steiner AG den Bauvertrag – obwohl das Gebäude erst zu rund 70% fertiggestellt war. Steiner verwies auf erhebliche offene Rechnungen und zweifelte an der Zahlungsfähigkeit der GZO. Diese wiederum hielt dagegen, bis Mitte April seien alle Rechnungen fristgerecht bezahlt worden; einzig eine Zahlung von 3,9 Mio. CHF sei unter anderem wegen Gegenforderungen zurückgehalten worden. Zudem meldeten sich Subunternehmer, die seit Monaten auf ihr Geld warteten, obwohl Steiner von der Bauherrschaft Zahlungen erhalten hatte.

LIQUIDITÄT UND SCHNEEBALLEFFEKTE

Ein wiederkehrendes Muster im Fall Steiner war die verspätete Begleichung von Rechnungen. Handwerksbetriebe berichteten, Zahlungen seien mit formalen

Vorwänden hinausgezögert oder verweigert worden. Solche Praktiken verschafften kurzfristig Luft, schufen aber ein immer grösseres Misstrauen.

Peter Ilg nimmt nicht zum Einzelfall Stellung, erachtet aber solche Muster für riskant, wenn auch typisch für das Geschäftsmodell: «Wenn der Generalunternehmer bei verschiedenen Projekten Verluste einfährt, gehen ihm schnell die liquiden Mittel aus und er verwendet die Zahlungseingänge eines Projekts, um dringende, ausstehende Rechnungen auf einer anderen Baustelle zu zahlen.» So entstehe ein Schneeballeffekt: Denn dadurch wird das Ganze für den mit den zahlreichen Verlustprojekten hart geforderten GU noch komplexer, und er verliert den Überblick noch schneller.

FEHLENDE KONTROLLEN

Was können Unternehmen tun, um solche Entwicklungen zu verhindern? Für Ilg ist klar: «Es braucht bessere interne Kontrollen. Man muss sicherstellen, dass die vom Bauherrn bezahlten Gelder tatsächlich für dessen Bauprojekt verwendet werden und nicht woanders verschwinden.» Wenn Banken im Auftrag ihrer Baukreditkunden – zum Beispiel beim Kauf einer Wohnung ab Plan – den Zahlungsverkehr begleiten, entsteht ein wirksames Kontrollsystem: Sie prüfen die eingereichten Rechnungen und gewährleisten, dass nur Ausgaben beglichen werden, die tatsächlich die eigene Baustelle betreffen.

Der Untergang von Steiner zeigt exemplarisch, wie gefährlich das Geschäft von Generalunternehmern ist. Hohe Komplexität, enge Margen und riskante Vertragsmodelle können selbst traditionsreiche Unternehmen zu Fall bringen. Wer auf Fixpreis und Prestige setzt, läuft Gefahr, in eine Abwärtsspirale zu geraten.

Oder wie es Ilg zusammenfasst: «Kurz gesagt: Generalunternehmer sein heisst oft hohes Risiko und eine geringe Marge.» Schon ein oder zwei verlustbringende Grossprojekte könnten die etwas besseren Margen auf den vielen kleinen Projekten so gut wie wegfegen. ■

GESCHICHTE DER STEINER AG – IN KÜRZE

Carl Steiner-Schuhmacher war im Jahr 1915 der Gründer der späteren Steiner-Gruppe, die sich zu einem der bekanntesten Schweizer Generalunternehmer (GU) entwickelte. Sein Sohn Carl Steiner übernahm den Betrieb und baute ihn ab 1948 zu einem Generalunternehmer aus. 1980 erfolgte die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft.

Von 2010 bis Ende 2024 gehörte die Steiner-Gruppe zur indischen Hindustan Construction Company (HCC). Über die Tochter Steiner India Ltd. war sie auch auf dem indischen Markt präsent. Ab 2023 zog sich die Steiner AG in der Deutschschweiz aus dem TU/GU-Geschäft zurück; in der Westschweiz war noch die Tochtergesellschaft Steiner Construction SA aktiv, die Anfang 2024 an die französische Baugruppe Demathieu Bard verkauft wurde.

In ihrer Geschichte realisierte Steiner über 1500 Wohnbauprojekte, 540 Geschäftsliegenschaften, 45 Hotels und rund 200 Infrastrukturanlagen.

Mit Entscheid des Bezirksgerichts Zürich vom 27. September 2024 wurde schliesslich das gesamte Immobilienentwicklungsgeschäft der neuen Tochter Steiner Development AG übertragen – der letzte Versuch, einen Teil des Unternehmens zu retten.



DER UNTERGANG VON STEINER ZEIGT EXEMPLARISCH, WIE GEFÄHRLICH DAS GENERAL-UNTERNEHMERGESCHÄFT IST.



***JÜRG ZULLIGER**

Der Autor, lic. phil. I, ist Fachjournalist und Buchautor mit dem Themenschwerpunkt Immobilien und Immobilienwirtschaft.

AUFTRAG AN TU/GU: NICHT OHNE BAU- HERRENBERATUNG!

Die Beauftragung eines General- oder Totalunternehmers hört sich nach einem Sorglospaket für die Bauherrschaft an. Doch im Detail lauern verschiedene Stolperfallen. Deshalb sollten Beratungsprofis beigezogen werden. **TEXT – TOBIAS ROTERMUND, SVEN SCHATT UND VERONIKA HARDER***

Zu den Stolperfallen gehören etwa Lücken im TU-/GU-Vertrag, die zu kostspieligen Nachträgen führen. Aber auch teure Änderungswünsche seitens der Bauherrschaft oder die Mängelbehebung können problematisch sein.

BILD: ZVG

► PRAKTISCHE LÖSUNG, ABER VORSICHT VOR STOLPERFALLEN

Grössere Bauvorhaben, aber auch die umfassende Sanierung einer Liegenschaft, bedeuten für die Bauherrschaft viel Aufwand. So sind etwa bei einer klassischen Umsetzung des Projekts Dutzende Werkverträge mit den Unternehmern durch die Bauherrschaft zu unterzeichnen. Um dies zu umgehen, wird gerne ein General- oder Totalunternehmer (GU/TU) beauftragt. Bei Ersterem schliesst die Bauherrschaft mit allen Planern direkt Planerverträge und mit dem GU einen Werkvertrag für die Ausführung ab. Beim TU hingegen braucht es nur einen einzigen Vertrag, der sowohl die Planerleistungen als auch die bauliche Umsetzung beinhaltet. Die Erfahrung zeigt, dass jedes Realisierungsmodell Vor- und Nachteile hat. Die Wahl des passenden Modells braucht viel Erfahrung, daher lohnt sich der Beizug einer Bauherrenberaterin oder eines -beraters.

Sowohl GU- als auch TU-Modell hören sich in der Praxis nach einer bequemen Lösung für die Bauherrschaft an: Es braucht nur wenige oder gar einen einzigen Vertrag, der Preis kann fix ausgehandelt werden, und man erhält ein schlüsselfertiges Objekt. In der Praxis ist die Sache aber komplizierter, und es gibt Stolperfallen. Dazu zählen etwa Lücken im GU-/TU-Vertrag, die später zu kostspieligen Nachträgen führen können, teure Änderungswünsche der Bauherrschaft oder Probleme bei der Mängelbehebung. Bei letzterem Punkt zumindest haben Bauherinnen und Bauherren ab 1. Januar 2026 bessere Karten (siehe Box).

Kurzum: Selbst für gut aufgestellte, professionelle Bauherrschaften ist die Zusammenarbeit mit einem GU/TU eine Herausforderung. Bei der Beauftragung sollte daher unbedingt eine Bauherrenberaterin oder ein -berater beigezogen werden. Diese helfen bereits bei der Formulierung

der Projektziele und Anforderungen, prüfen später dann nach dem Vier-Augen-Prinzip als Treuhänderin oder Treuhänder der Bauherrschaft die Auswahl des GU/TU sowie den Vertrag, überwachen die Zahlungen und begleiten die Abnahme sowie die Behebung von Mängeln.

WICHTIGE PUNKTE REGELN

Unabhängig davon, ob eine externe Beratung beigezogen wird, sollten bei der Zusammenarbeit mit einem GU/TU folgende Punkte besonders beachtet werden:

Vertragspartner: Wenn der GU/TU die vereinbarten Leistungen nicht in der gewünschten Qualität erbringen kann oder in finanzielle Schwierigkeiten gerät, hat dies weitreichende Folgen für das Bauvorhaben. Deshalb sollten Vertragspartner vorab genau geprüft werden. Dazu gehören beispielsweise das Einholen und Gegenchecken von Referenzen und die Berücksichtigung ausgeführter Projekte. Ebenso

kann man die eigene Bank mit Abklärungen zur Bonität des Vertragspartners beauftragen und Sicherheiten verlangen – etwa eine Bank- oder Versicherungsgarantie.

Ausschreibung: Um von den angefragten GU/TU verbindliche Offerten zu erhalten, braucht es eine Ausschreibung, die möglichst wenig Schlupflöcher für Nachträge bietet und Transparenz im gesamten Prozess sicherstellt. Hier kann eine Bauherrenberaterin oder ein -berater wichtige Hilfestellung bieten. Im Vordergrund stehen dabei die präzise Umschreibung des geforderten Werks, die entsprechenden Planbeilagen in der Ausschreibung und die verbindliche Vereinbarung der Qualitäten.

Vertrag: Der Vertrag muss so ausgestaltet sein, dass Nachforderungen mög-

lichst verhindert werden. Zudem sollten klare Regelungen bezüglich Zahlungsplan, Projektänderungen, Aufwandsentschädigung bei Nachträgen sowie für den Rückbehalt im Rahmen der Mängelbehebung vereinbart werden.

Kontrolle: Die vertraglich fixierten Leistungen und Qualitäten müssen laufend geprüft werden. Auch hier ist es sinnvoll, eine Bauherrenberaterin oder einen -berater beizuziehen.

Disziplin: Alles, was nach Vertragsabschluss mit dem TU am Projekt geändert wird, zieht zusätzliche Kosten nach sich. Daher sollte frühzeitig festgelegt werden, was die Bauherrschaft will, und es sollte möglichst auf Änderungen verzichtet werden. Auch hierbei sind Bauherrenberaterinnen oder -berater gute Sparringpartner.

Zahlungsplan: Für die Bezahlung des TU ist im Vertrag ein Zahlungsplan in Abhängigkeit vom Baufortschritt festzuhalten. Zudem muss vor dem Auslösen der Zahlungen geprüft werden, ob die Leistungen erbracht wurden.

Mängelbehebung: Jedes Bauwerk hat Mängel, die durch den Ersteller behoben werden müssen. Erfahrungsgemäss ist dies nicht die Lieblingsaufgabe eines TU. Deshalb ist es einerseits wichtig, das Bauwerk professionell abzunehmen sowie ein detailliertes Mängelprotokoll aufzustellen, andererseits sollte genügend Druck aufgebaut werden, damit die Mängel auch innert nützlicher Frist behoben werden. Dabei hilft sowohl der Beizug einer Bauherrenberaterin oder eines -beraters als auch der Rückbehalt von 10% des Werkpreises gemäss SIA. ■

REVIDIERTES WERKVERTRAGSRECHT

Am 1. Januar 2026 treten im Obligationenrecht (OR) Änderungen bezüglich Mängelrügefrist, Nachbesserungsrecht und Verjährung bei Werkverträgen in Kraft. Neu gilt für offene und verdeckte Mängel an unbeweglichen Teilen eines Werks eine Rügefrist von 60 Tagen, die nicht verkürzt werden kann. Künftig darf der Besteller zudem eine angemessene Frist zur Nachbesserung von Mängeln setzen mit der Möglichkeit, bei Unterlassung einen Dritten auf Kosten des Unternehmers zu beauftragen. Umgekehrt hat dieser ein ausdrückliches Nachbesserungsrecht. Neu ist zudem, dass die Verjährungsfrist von fünf Jahren nicht mehr zuungunsten des Bestellers verkürzt werden kann.

Weitere Informationen dazu: www.kub.ch/blog



*ÜBER DIE AUTOREN

Tobias Rotermund ist Präsident der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB, Sven Schatt ist Vizepräsident der Kammer und Veronika Harder Vorstandsmitglied. Alle drei sind in der Bauherrenberatung tätig.

ANZEIGE

Zukunftsfähige Baukultur braucht starke Partner

Holen Sie uns an Ihre Seite!

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



RENGGLI

HOLZBAU WEISE

www.renggli.swiss

PROJEKTALLIANZEN BRINGEN VORTEILE FÜR ALLE BETEILIGTEN

► PROJEKTZIELE STEHEN IM ZENTRUM

Bauprojekte werden immer komplexer. Termin- und Kostensicherheit geraten unter Druck, während Anforderungen an Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung wachsen. Traditionelle Vertrags- und Zusammenarbeitsmodelle stossen hier an ihre Grenzen. Projektallianzen setzen genau an diesem Punkt an. Im Zentrum stehen die Projektziele. Bauherrschaft, Planung und Ausführung arbeiten partnerschaftlich zusammen. Chancen und Risiken werden geteilt.

SIA-MERKBLATT 2065 ALS GRUNDLAGE

Mit dem 2024 publizierten Merkblatt SIA 2065 «Planen und Bauen in Projektallianzen» liegt erstmals eine normative Grundlage für das neue Zusammenarbeitsmodell vor. Es beschreibt die Grundsätze für Planung und Realisierung von Projekten im Allianzrahmen und bietet klare Regeln für Prozesse, Rollen und Verantwortlichkeiten. Als zentrales Element kommt ein Anreizsystem zum Tragen, das die Interessen aller Beteiligten an die Projektziele angleicht. So profitieren alle, wenn das Projekt erfolgreich ist. Sollte das Projekt seine Ziele nicht erreichen, tragen die Folgen ebenfalls alle gemeinsam.

Ergänzend wurden ein Vertragsentwurf und eine Versicherungslösung entwickelt, die den Einstieg in Allianzprojekte erleichtern. Die SIA stellt den Vertragsentwurf kostenlos zum Download bereit und bietet Bauherrschaften damit ein praxistaugliches Werkzeug.

RISIKO FÜR SPÄTERE KONFLIKTE SINKT

Projektallianzen schaffen einen Mehrwert für sämtliche Beteiligte:

- Bauherrschaften profitieren von aktiver Mitgestaltung und erhöhter Transparenz.
- Planende und Ausführende bringen ihr Fachwissen früh ein und erhöhen so die Wirkung ihrer Arbeit. Sie sichern ihre Leistungen durch klare Prozesse und faire Risikoteilung ab.
- Das Projektteam insgesamt arbeitet motiviert und effizient nach dem Prinzip «Best for Project».

Durch die frühe Integration von möglichst viel Wissen sinkt das Risiko späterer Konflikte. Kostensicherheit und Terminqualität steigen. Gleichzeitig erhöhen sich Motivation und Identifikation aller Mitwirkenden.

VEREIN PRO-ALLIANZ.CH ALS TREIBER

Um die Anwendung in der Praxis zu fördern, gründeten die Verbände SIA, «suisse.ing» und der Schweizerische Baumeisterverband im Juni 2025 den Verein pro-allianz.ch. Er unterstützt alle Akteure bei der Umsetzung von Projektallianzen und fördert den Wissensaustausch. Zentral ist auch die Weiterentwicklung des SIA-Merkblatts 2065. Der Verein versteht sich als Plattform, die den Kulturwandel hin zu kooperativen Projektstrukturen unterstützt.

Kooperation statt Konfrontation: Mit dem SIA-Merkblatt 2065 erhält die Schweiz eine neue Grundlage für partnerschaftliche Zusammenarbeit im Bauwesen. Projektallianzen verbessern Prozesse und stärken die Qualität; Risiken werden gemeinsam getragen. Der Verein pro-allianz.ch fördert die Umsetzung in der Praxis.

TEXT – VEREIN PRO-ALLIANZ.CH



KOOPERATION IN PROJEKTALLIANZEN ALS ZUKUNFT DER ZUSAMMENARBEIT

Projektallianzen bringen Bauherrschaften, Planende und ausführende Unternehmen an einen Tisch und schaffen eine Kultur der Zusammenarbeit. Sie ersetzen konfrontative Prozesse durch kooperative Zusammenarbeit und eröffnen neue Wege für den Umgang mit Risiken, Kosten und Qualität.

Mit dem SIA-Merkblatt 2065, dem Vertragsentwurf und dem Versicherungsmodell verfügen die Akteure der Bau- und Immobilienbranche über eine solide Basis. Die laufenden Pilotprojekte zeigen, dass das Modell praxisreif ist. ■

Planende und Ausführende bringen ihr Fachwissen früh ins Projekt ein.

BILD: ME IMAGE/
STOCK.ADOBE.COM

EINBLICKE IN PILOTPROJEKTE AM NETZWERKANLASS VOM 4. NOVEMBER 2025

Erste grosse Bauherrschaften realisieren Pilotprojekte im Allianzmodell und erschliessen sich die Chancen von Projektallianzen. Ziel ist es, die Effektivität und Effizienz zu steigern und gleichzeitig Qualität und Terminalsicherheit zu gewährleisten.

Am 4. November 2025 lädt der Verein pro-allianz.ch zum Gründungs- und Netzwerkanlass ein. Vertreter der SBB, des ASTRA, des Campus Sursee und der Südostbahnen geben dort Einblicke in ihre Pilotprojekte. Der Anlass bietet Fachleuten aus der Immobilien- und Bauwirtschaft eine Gelegenheit, sich mit Expertinnen und Experten auszutauschen, aus den Referaten und Podien Erkenntnisse zu gewinnen und sich zu vernetzen. Jetzt anmelden unter: www.pro-allianz.ch/aktuelles

SIA-MERKBLATT 2065

Weitere Infos und eine Bestellmöglichkeit für das neue Merkblatt finden Sie auf der Website der SIA unter: www.sia.ch



Trauen Sie keiner Bodenheizung über 35 Jahren!

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

KÖNNEN BODENHEIZUNGEN ALTERN?

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

OHNE BAUSTELLE SANIEREN

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

SANIERUNG NÖTIG UND MACHBAR?

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

SO WIRD SANIERT

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



Warten Sie nicht zu lange und vermeiden Sie solche Baustellen!

Rohr im Rohr. Funktionalität und Haltbarkeit einer Bodenheizung verlängern sich für die nächste Generation.

WIE STEHT ES UM DIE GARANTIE?

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

AUF KEINEN FALL SPÜLEN!

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

JETZT ZUSTANDSANALYSE BUCHEN

Die Zustandsanalyse wird von einem Spezialisten der Naef GROUP bei Ihnen vor Ort für **CHF 280.– statt CHF 380.– (Jubiläumspreis | inkl. MwSt.)** durchgeführt. Die Analyse umfasst eine aktuelle Zustandserfassung und Wasseranalyse nach geltenden Richtlinien und eine Beratung über weitere Schritte.



Scannen für unverbindliches Beratungsgespräch.

Naef GROUP
Wolleraustrasse 15N | 8807 Freienbach
info@naef-group.com | 044 786 79 00
www.bodenheizung.ch



Naef

Rohrrinnensanierungen | Das Original

GROUP | Schweizweit führend seit 1985



HAUS VORZEITIG VERERBEN – ALLES RICHTIG MACHEN

Viele Wohneigentümer der Babyboomer-Generation wollen das zu gross gewordene Eigenheim zu Lebzeiten an ihren Nachwuchs vererben. Damit alles reibungslos läuft, sollte professionelle Hilfe beigezogen werden. TEXT – Ruedi Tanner*

BILD: ISTOCKPHOTO.COM/PORTFOLIO/BIM

Viele Seniorinnen und Senioren denken über das vorzeitige Vererben des zu gross gewordenen Hauses an den eigenen Nachwuchs nach.



► KEIN «SILVER TSUNAMI» DURCH BABYBOOMER

Eine Raiffeisen-Studie hat unlängst ergeben: Pensionierte Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer möchten in ihrer Mehrzahl bis ans Lebensende in den eigenen vier Wänden wohnen bleiben oder das Eigenheim direkt an die nächste Generation vererben. Damit bleibt der «Silver Tsunami» aus, der den Immobilienmarkt mit Wohnobjekten der Babyboomer-Generation überschwemmen würde.

Doch über das vorzeitige Vererben des zu gross gewordenen Hauses mit Garten denken immobilienbesitzende Seniorinnen und Senioren durchaus nach. Die Eltern wollen mit der vorzeitigen Vererbung das Zuhause an ihre Nachkommen übertragen und in eine kleinere Liegenschaft oder altersgerechte Wohnung umziehen. Dies auch vor dem Hintergrund, dass bei den aktuellen Preisentwicklungen der Kauf eines Eigenheims für viele junge Familien basierend auf der Eigenfinanzierung immer schwieriger wird.

ERBVORBEZUG – UND SEINE KONSEQUENZEN

Die elterliche Absicht ist gut. Allerdings müssen die Schritte und Risiken in der Familie offen und transparent besprochen und geplant werden. Denn wenn Eltern zu Lebzeiten einem ihrer Kinder das Haus oder die Wohnung überlassen, gilt dies grundsätzlich als Erbvorbezug. Das heisst, dieser Nachkomme muss

sich den Wert der Immobilie bei der Erbteilung an seinen Erbteil anrechnen lassen und den Wert gegenüber seinen Geschwistern ausgleichen. Wollen die Eltern dies nicht, müssen sie die Weitergabe ausdrücklich als «nicht ausgleichspflichtige Schenkung» bezeichnen. Dann ist der Begünstigte von der Ausgleichspflicht befreit. Allerdings darf die Absicht der Eltern die Pflichtteile der anderen Kinder nicht verletzen, denn diese Pflichtteile stehen allen Kindern auf jeden Fall zu.

WERT BESTIMMEN – EXPERTEN BEZIEHEN

Ist die Entscheidung gefallen, dass ein Kind das Haus übernehmen möchte, ist der korrekte Wert zu bestimmen. Die Wertermittlung ist notwendig, damit keines der anderen Kinder benachteiligt wird. Der Wert des Eigenheims hat einen direkten Einfluss auf die Erbteilung. Es gibt zwei Methoden, diesen Wert zu bestimmen: die klassische Verkehrswertschätzung und die hedonische Bewertung. Um Konflikten vorzubeugen, sollte dafür eine professionelle Expertise eingeholt werden. Qualifizierte Maklerinnen und Makler verfügen über fundierte Fach- und Marktkennntnisse und können als unabhängige Experten familieninterne Streitigkeiten und Diskussionen verhindern. Der Beizug einer Fachperson hilft auch, weil gerade bei der Weitergabe der Immobilie innerhalb der Familie die persönliche Betroffenheit oft zu einer Fehleinschätzung führt: Das Kind, das die Liegenschaft übernimmt, tendiert eher zu einem tieferen Wert – im Gegensatz zu

“
DIE WERT-
ERMITTLUNG
IST NOTWENDIG,
DAMIT KEINES
DER ANDEREN
KINDER BE-
NACHTEILIGT
WIRD.
”

den übrigen Erben, die bei einer Auszahlung von einem höheren Wert der Immobilie ausgehen.

Oft werden dann vom geschätzten Verkaufswert 10 bis maximal 20% abgezogen, um den eigentlichen Übernahmepreis zu bestimmen. Dies, weil es sich um einen geschätzten Wert und nicht um den effektiv auf dem Markt erzielten Verkaufspreis handelt. Und weil der Nachkomme, der die Liegenschaft übernimmt, bei einem späteren Verkauf Grundstückgewinnsteuern bezahlen muss.

WEITERGEBEN – ABER UNTER MARKTWERT

Eltern geben die Immobilie den eigenen Kindern in vielen Fällen als gemischte Schenkung weiter: Die Nachkommen zahlen zwar einen Kaufpreis, doch dieser liegt unter dem Marktwert. Auch in diesem Fall besteht später bei der Erbteilung eine Ausgleichspflicht: Sowohl die damalige Differenz zum Marktwert als auch die Wertsteigerung der Liegenschaft müssen

später ausgeglichen werden. Deshalb ist es wichtig, dass die Eltern im Zeitpunkt der gemischten Schenkung den Wert des Hauses oder der Wohnung professionell schätzen lassen, damit später allen Beteiligten klar ist, auf Basis welcher Zahlen der Ausgleich berechnet werden muss.

WEITERGEBEN – UND WOHNEN BLEIBEN

Wollen die Eltern das Wohneigentum zu Lebzeiten an die Nachkommen weitergeben, aber dennoch darin wohnen bleiben, haben sie zwei Möglichkeiten: das Wohnrecht und die Nutzniessung. In beiden Fällen geht das Haus, die Wohnung ins Eigentum der Nachkommen über. Unterschiedlich geregelt sind jedoch die Rechte daran und die finanziellen Verpflichtungen. Ein solches Wohn- oder Nutzniessungsrecht wird in einem öffentlich beurkundeten Vertrag festgehalten und muss im Grundbuch eingetragen werden. Auch hierfür ist die Begleitung durch einen Experten – Maklerin oder Makler, Rechtsanwalt oder Notarin – von grossem Vorteil. ■



***RUEDI TANNER**

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

ANZEIGE



**EINFACH UND
CLEVER CO₂
EINSPAREN:
SIKA ÖKO-RECHNER**



DAS CLEVERE SIKA DACH

SikaRoof® SMART:

Das nachhaltige Dach wird Realität.

Dachabdichtung, Befestigung, Begrünung, Kontrolle – alles aus einer Hand.

SikaRoof® AT – ökologische Dachabdichtung, lösemittelfreie Verlegung, robust und widerstandsfähig, Dichtungsbahnen für begrünte und kühlere Dächer, Rückhaltung von Regenwasser.

SikaRoof® Anchor 250 – zuverlässiges Befestigungssystem für technische Geräte und Solaranlagen, UV- und witterungsbeständig mit hoher Belastbarkeit.

SikaRoof® SmartControl – Dach-Überwachung für eine schnelle Leckortung.



www.sikadach.ch

BUILDING TRUST



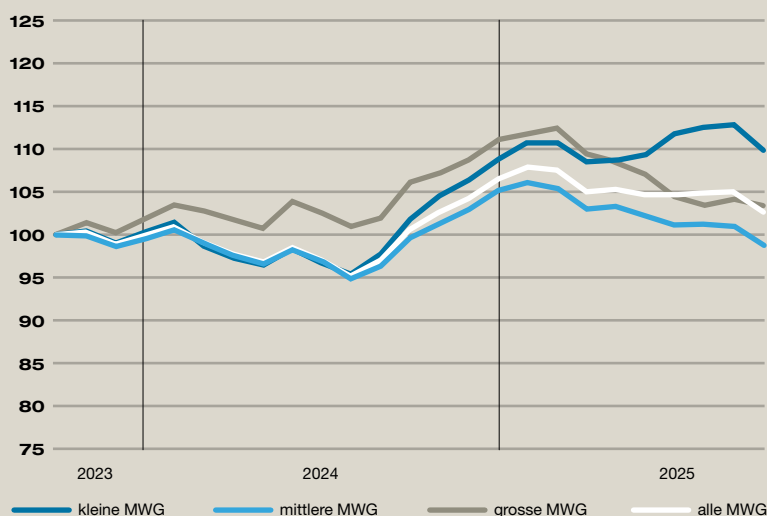
ANGEBOTSMIETEN: SCHMERZGRENZE ERREICHT?

Dass Menschen aufgrund steigender Mietpreise im bestehenden Wohnungspark näher zusammenrücken, ist nicht nur Theorie. Darauf deuten auch segmentspezifische Auswertungen der Mietwohnungsnachfrage hin.

TEXT – ANDY EGGER*

ABBILDUNG 1: MIETWOHNUNGSNACHFRAGE
NACH WOHNUNGSGRÖSSE

Index: 09.2023 = 100; MWG: Mietwohnung; Quelle: Realmatch360



Die Nachfrage nach grossen Mietwohnungen ist im laufenden Jahr rückläufig, jene nach kleinen steigt. BILD: HOME-STOCK/STOCK.ADOBE.COM

► NÄHER ZUSAMMENRÜCKEN

Die Raiffeisen-Publikation «Immobilien Schweiz» des 4. Quartals 2023 war übertitelt mit «Preise als Verdichter». Die Autoren stellten darin fest, dass erstens der Schweizer Wohnungsmarkt aus einer Situation des Überangebots mit «hoher und historisch einmaliger Geschwindigkeit» ins Gegenteil kippe. Zweitens bleibe eine Reaktion der Angebotsseite weitgehend aus und drittens seien für diese Bauflaute strukturelle Probleme verantwortlich, deren Lösung «Jahre, um nicht zu sagen Jahrzehnte, benötigen». Als Folge davon sahen die Autoren den Mietwohnungsmarkt in eine Knappheitsphase eintreten, mit entsprechenden Konsequenzen auf der Preisseite. Und die starken Preisanstiege hätten Folgen für die Nachfrager, die beginnen würden, ihren Flächenkonsum einzuschränken.

Zu ähnlichen Schlüssen kamen praktisch gleichzeitig die Immobilienmarkt-Experten von Wüest Partner in ihrer Studie «Immo-Monitoring 2024|1». So stellten sie fest, dass die Anzahl neu gebildeter Haushalte mit mindestens drei Personen so stark zugenommen habe wie seit 2016 nicht mehr, und sahen darin ein «Indiz dafür, dass die Wohnungsknappheit das Nachfrageverhalten der Schweizer Haushalte massgeblich beeinflusst». Die Schweizer Bevölkerung sei durch die Illiquidität des Wohnungsmarktes «vermehrt dazu gezwungen, statt allein mit anderen Menschen zusammenzuwohnen».

„DAS ZUSAMMENRÜCKEN FINDET NICHT IN WOHNUNGSGEMEINSCHAFTEN STATT, SONDERN IN WOHNUNGEN MIT EINEM ZIMMER WENIGER ALS GEWÜNSCHT.“

WAS ZEIGEN DIE NACHFRAGEDATEN?

Die Entwicklung der Mietwohnungsnachfrage nach Wohnungsgrösse seit Herbst 2023 (vgl. Abbildung 1)

zeigt zunächst keine besonders auffälligen Veränderungen. Die Nachfrage nach kleinen (1 bis 2,5 Zimmer) und mittleren (3 bis 4,5 Zimmer) Mietwohnungen verläuft bis Ende 2024 annähernd parallel. Jene nach grossen (ab 5 Zimmern) Mietwohnungen fällt im zeitlichen Vergleich zwar etwas höher aus, doch daraus auf eine vermehrte Nachfrage nach Wohnungen für Wohngemeinschaften zu schliessen, scheint in Anbetracht der eher bescheidenen Unterschiede nicht wirklich angebracht.

Wesentlich deutlichere Unterschiede zeigen sich ab Herbst 2023 bei der Entwicklung der Mietwohnungsnachfrage nach Preissegmenten (vgl. Abbildung 2). Der Anteil der Suchabos im obersten Quartil der Angebotspreise (teure Mietwohnungen) nahm bis Ende 2024 markant stärker zu als jener nach günstigen (unterstes Quartil der Angebotspreise) oder mittelteuren Mietwohnungen. Dieser Anstieg des Anteils der Suchabos nach teuren Mietwohnungen ist nicht einfach eine Folge der steigenden Angebotspreise. Da die Definition der Preissegmente über die Preisquartile bei den Angebotsmieten erfolgt, werden die ausschlaggebenden Preisgrenzen regelmässig an die Entwicklung der Angebotspreise angepasst.

Zumindest bei der Wohnungssuche scheinen die Nachfrager bis Ende des vergangenen Jahres also weniger ihre Bedürfnisse beziehungsweise Ansprüche zurückgeschraubt als vielmehr ihre Zahlungsbereitschaft nach oben angepasst zu haben.

SCHMERZGRENZE ERREICHT

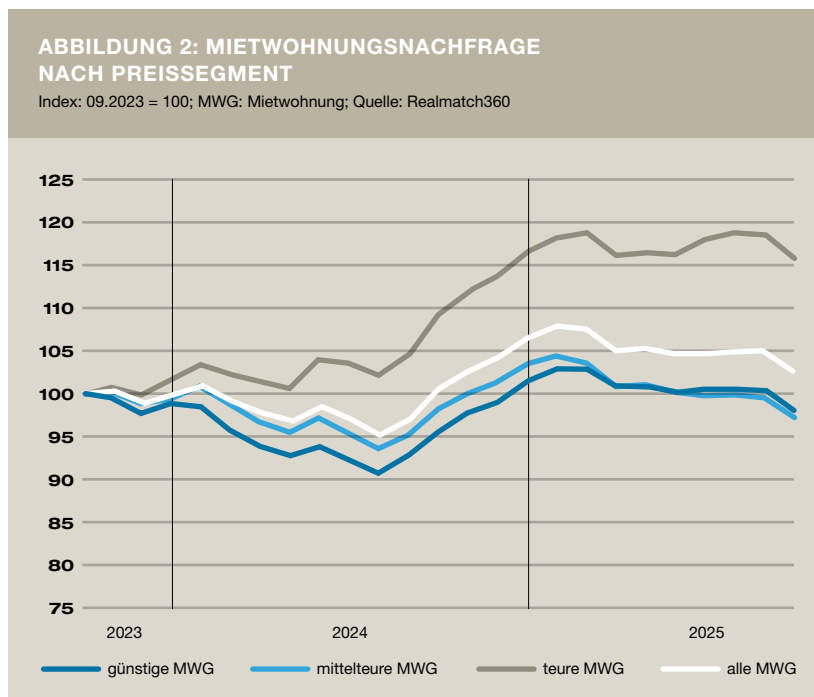
Im laufenden Jahr haben sich die Nachfrageindizes jedoch anders entwickelt als in den Vorjahren. Die Entwicklung der Mietwohnungsnachfrage nach Preissegmenten zeigt kein Auseinanderlaufen der verschiedenen Indizes mehr, sondern vielmehr einen zunehmend parallelen Verlauf. Der Anteil der Suchabos im obersten Preisquartil der Angebotsmieten stagniert. Das kann darauf hindeuten, dass die Wohnungssuchenden in ihren Wohnbudgets nicht unendlich Spielraum nach oben haben. Irgendwann ist die Schmerzgrenze erreicht und die Nachfrager beginnen, ihre Bedürfnisse anzupassen.

AUSWEICHEN AUF KLEINERE WOHNUNGEN

Dass solche Anpassungen erfolgen, darauf deuten die Index-Entwicklungen nach Wohnungsgrösse hin. Gleichzeitig mit dem Ende des Trends, dass immer teurere Mietwohnungen nachgefragt werden, hat sich die Suche nach grossen Wohnungen im laufenden Jahr reduziert, während jene nach kleinen Wohnungen klar angezogen hat. Diese Veränderungen lassen vermuten, dass die Studienautoren recht behalten könnten. Die steigenden Preise scheinen das Nachfrageverhalten der Schweizer Haushalte tatsächlich zu beeinflussen. Die Daten aus den Suchabos vermögen zwar nichts darüber zu sagen, für welche Wohnungen die Nachfrager einen Mietvertrag abschliessen, und auch über die Wohnflächen lassen die vorhandenen Daten keine Aussage zu. Sie zeigen jedoch, dass sich der Anteil der Suchabos nach kleinen Mietwohnungen erhöht und sich jener der Suchabos nach mittleren und, besonders auffällig, nach grossen Mietwohnungen reduziert hat. Das deutet darauf hin, dass das angesprochene Zusammenrücken nicht mehrheitlich in Wohngemeinschaften und grösseren Wohnungen erfolgt, sondern vielmehr in Wohnungen, die sich die Suchenden leisten können, und die ein Zimmer weniger aufweisen, als sich das die Nachfrager noch vor zwei Jahren gewünscht haben.

EINSCHÄTZUNG

Das prognostizierte «näher Zusammenrücken» scheint also stattzufinden, auch wenn nur jene Haushalte betroffen sind, die umziehen (müssen). Für die Mehrheit der Mieter bedeutet die aktuelle Marktsituation – heute mehr noch als vor zwei Jahren –, dass es die eigene bezahlbare Mietwohnung zu halten gilt, selbst wenn sich die Lebensumstände ändern. Wie im Immobilien-Artikel «Günstig wohnen auf Kosten der Suchenden» (Juni 2024) beschrieben, führt das Auseinanderklaffen von Bestands- und Angebotsmieten zu einem Lock-in-Effekt, der sich nicht nur in den bezahlten Mietprei-



sen zeigt, sondern immer häufiger auch in den belegten Wohnungsgrössen. Das geltende Mietrecht zementiert heute in erster Linie einen grösser werdenden Graben zwischen «Insidern», die über eine bezahlbare Mietwohnung verfügen, und «Outsidern», die sich um ein kleines und teurer werdendes Angebot bewerben müssen. Selbst wenn sich die strukturellen Probleme auf der Angebotsseite mit der Zeit lösen oder zumindest reduzieren lassen, scheint es angebracht, auch auf der Nachfrageseite über neue Lösungen zumindest nachzudenken.



***ANDY EGGER**

Der Autor ist Geschäftsführer von Realmatch360. Das Unternehmen liefert aktuelle Informationen zur Immobiliennachfrage.

ANZEIGE

Mit GOLOG nutzen Sie das volle Potential Ihrer Immobilienverwaltung

- Nachhaltig Immobilien bewirtschaften
- Immobilieninformationen jederzeit abrufbar und aktuell
- KIRA deine KI-Assistentin ist 24/7 verfügbar

Starten Sie heute und Nutzen die KI-Assistentin bis Ende 2025 kostenlos

Schweizer Software
 Digitalisierung mit K.I.
 Automatisierte Prozesse

Mehr Informationen finden Sie auf unserer Webseite www.golog.ch.

Ihr Kontakt
Kevin Fankhauser
Gründer & CEO
031 992 53 64

Laut Eidgenössischer Elektrizitätskommission (ElCom) sinken die Strompreise 2026 um durchschnittlich 4%. Je nach Netzbetreiber können die Tarife aber stark variieren.

BILD: MOIRY-STAUSEE, UNSPLASH.COM/GABOR KOSZEGI



SCHWEIZ

WOHNUNGSBAU HÄLT NICHT SCHRITT

Der Wohnungsmarkt ist ähnlich angespannt wie zuletzt 2014 bis 2016. Im Gegensatz zu damals ist heute keine Entspannung in Sicht. Laut aktualisierter Ausgabe des Monitors Wohnungsmarkt des Bundesamts für Wohnungswesen (BWO) kann der Wohnungsbau in den nächsten zwei Jahren nicht Schritt halten mit der Nachfrage. Betroffen sind vor allem Personen mit tiefem Einkommen und des unteren Mittelstands. Wären diese gezwungen, eine neue Wohnung zu den aktuellen Marktbedingungen zu mieten, würde die durchschnittliche Kostenbelastung von heute 29,1% auf 35,7% des Einkommens steigen. bwo.admin.ch/monitor-wohnungsmarkt

LEERSTÄNDE IM SINKFLUG

Am 1. Juni wurden in der Schweiz 48 455 Leerwohnungen gezählt, das sind 1,0% des Gesamtbestands (inkl. Einfamilienhäuser). Insgesamt standen im Vergleich zum Vorjahr 3519 Wohnungen weniger leer, was einer Ab-

nahme von -6,8% entspricht. Dies geht aus Erhebungen des Bundesamts für Statistik hervor.

BAUTÄTIGKEIT VORLÄUFIG HÖHER

Laut Schweizerischem Baumeisterverband (SBV) legte der Wohnungsbau im 2. Quartal um +9% zu. Es entstanden rund 22 000 neue Wohnungen im 1. Halbjahr, was die Erwartungen des Verbands übertrifft. Für das Gesamtjahr rechnet er mit 44 000 neuen Einheiten, was trotz positiver Entwicklung das Ziel von 50 000 pro Jahr verfehlt. Das aktuell rückläufige Volumen an Wohnbaugesuchen (-8%) lässt zudem erwarten, dass im 2. Halbjahr 2026 die Bautätigkeit wieder zurückgeht. baumeister.swiss/wohnungsnott-bleibt-bestehen

FINANZIERUNG VON EIGENTUM SCHWIERIGER

FPRE hat 808 Experten zum Thema Finanzierung von Wohneigentum befragt. Laut etwas mehr als 28% der Befragten sei es schwieriger

geworden eine Finanzierung zu erhalten. Fast ein Viertel der Befragten sagte aus, dass weniger ETP-Finanzierungen gewährt werden. Rund 48% stellten hingegen keine Kreditverknappung fest, obwohl sie meinten, Kredite seien allenfalls teurer geworden. Negativer ist die Einschätzung bei Wohneigentum zu Vermietungszwecken, wo die Finanzierung insgesamt öfters schwieriger oder teurer wurde.

WENIGER FÖRDERGELDER BEANTRAGT

Die Auszahlungen aus dem Gebäudeprogramm des Bundes und der Kantone stagnieren erstmals seit 2016. Letztes Jahr wurden, wie schon 2023, rund 528 Mio. CHF ausbezahlt. Damit wurden Massnahmen umgesetzt, die den Energieverbrauch von Gebäuden um 12 Mio. Kilowattstunden (kWh) und die CO₂-Emissionen um rund 3,5 Mio. Tonnen senkten. Rund 228 Mio. CHF flossen in technische Anlagen (2023: 216 Mio.). Dabei wurden 25 633 Öl-, Gas- oder Elektroheizungen ersetzt (2023: 26 560), 84% davon

durch klimafreundliche Wärmepumpen. Für Wärmedämmung wurden 131 Mio. CHF verwendet (2023: 139 Mio.), für Systemrenovierungen 86 Mio. CHF (2023: 98 Mio.) und für Fernwärmeprojekte 23 Mio. CHF (2023: 30,7 Mio.). Rund 17 Mio. CHF flossen in Informations- und Ausbildungsprojekte sowie Qualitätssicherung (2023: 19,2 Mio.). Für Minergie-P- oder GEAK-A/A-Neubauten wurden 43 Mio. CHF ausbezahlt (2023: 24,6 Mio.). dasgebaeudeprogramm.ch

STROMPREISE WERDEN 2026 GÜNSTIGER

Die Strompreise für Haushalte sinken 2026 in der Grundversorgung durchschnittlich um rund -4%. Dies geht aus Berechnungen der Eidgenössischen Elektrizitätskommission (ElCom) hervor. Ein typischer Haushalt wird 27,7 Rappen pro Kilowattstunde (Rp./kWh) bezahlen. Die Senkung um 1,3 Rp./kWh gegenüber 2025 ist auf tiefere Energiepreise zurückzuführen. Tatsächlich aber variieren die Tarife

ANZEIGE

Fondsbuchhaltung für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler

zwischen den Netzbetreibern zum Teil erheblich. Dies ist auf Unterschiede bei der Energiebeschaffung zurückzuführen.

strompreis.elcom.admin.ch

BASEL LANCIERT PILOTPROJEKT FÜR E-BAUSTELLE



Im Rahmen des Neubaus der unterirdischen Wertstoffsammelstelle in der Hegenheimerstrasse testet das Bau- und Verkehrsdepartement Basel-Stadt die Umsetzung einer Baustelle mit elektrifizierten Fahrzeugen und Maschinen. Als Referenz dient ein Projekt, das am St. Johannis-Platz konventionell umgesetzt wurde. Bis 2037 sollen möglichst alle Baustellen in der Stadt emissionsfrei umgesetzt werden. Damit lassen sich gemäss Berechnungen jährlich rund 9000 Tonnen CO₂ und 22 Tonnen Stickoxide einsparen.

UNTERNEHMEN

WINCASA BAUT PRÄSENZ IM TESSIN AUS



Wincasa betreut das Einkaufszentrums Serfontana in Morbio nun im Vollmandat. Das Center wird bis 2027 um-

fassend saniert und soll emissionsfrei geführt werden. Geplant ist auch der grösste E-Mobility-Hub im Tessin. Das Center beherbergt rund 50 Shops und Gastronomiebetriebe auf über 25 000 qm Verkaufsfläche. Nach dem Centro Lugano Sud in Grancia, dem VF1 und VF2 in Stabio ist das Centro Serfontana das vierte Grossmandat von Wincasa im Tessin. mioserfontana.ch

DEBRUNNER AKQUIRIERT SIMFLOC

Die Debrunner Koenig Gruppe hat die Simfloc AG übernommen. Die in Frauentkappelen BE beheimatete Firma ist spezialisiert auf die Montage von Vorwandssystemen, Beplankungen, Ausflockungen, Brandschutz und Isolationen. Schon vor der Übernahme bestand eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Simfloc. Die Debrunner Koenig Gruppe, mit Sitz in St. Gallen, ist in den Bereichen Bewehrungen, Stahl und Metalle sowie technische Produkte tätig. Sie ist in der Schweiz an 40 Standorten vertreten.

DEBRUNNER FÜHRT EINHEITEN ZUSAMMEN

Die Debrunner Koenig Gruppe führt die Debrunner Acifer Bewehrungen AG und die Bewetec AG per Januar 2026 zusammen. Das neue Unternehmen trägt den Namen Debrunner Bewetec. Die Abteilung Bewehrungstechnik der Debrunner Acifer Bewehrungen AG bleibt dabei eine eigenständige juristische Einheit. Sie wird als Debrunner Bewehrungstechnik AG weitergeführt.

DE ROTHSCHILD ÜBERNIMMT BÜROGEBÄUDE



Der Edmond de Rothschild Real Estate SICAV Fonds hat das Gebäude «Le Belvédère» erworben. Es liegt im Quartier de L'Étang in Vernier GE, um die 3 km vom Genfer Stadtzentrum entfernt. Das Gebäude umfasst 7 Stockwerke über einem kommerziellen Erdgeschoss. Es bietet rund 17 000 qm Bürofläche. Der Marktwert liegt bei rund 180 Mio. CHF.

SOLVALOR 61 KAUFZWEI LIEGENSCHAFTEN

Der Immobilienfonds Solvalor 61 hat zwei Liegenschaften in Genf erworben, die im Bau sind. Die Fertigstellung ist per 2026 geplant. Der Fonds hatte bereits im August eine Wohnliegenschaft an der Rue de la Baillive 3 in Genf übernommen. Die Realstone SA mit Sitz in Lausanne verwaltet den börsenkotierten Fonds. Der Fokus liegt auf Wohnliegenschaften in der Genferseeregion.

VERANSTALTUNGEN

SCHWEIZER WOHN- TAGE 2025



Die «Schweizer Wohntage» finden vom 21. Oktober

bis 17. November in Bern statt. Zum 50. Jubiläum des Bundesamts für Wohnungswesen blickt die Fachtagung auf bisherige Meilensteine und zukünftige Aufgaben der Schweizer Wohnpolitik. bwo.admin.ch/schweizer-wohntage

PUBLIKATIONEN

SINNVOLL NACH INNEN ENTWICKELN

Der neue Leitfaden «Interessenabwägung für eine qualitätsvolle Innenentwicklung» (56 Seiten) richtet sich an Raumplanende, welche die Methode der Interessenabwägung bei der Innenentwicklung anwenden. Diese berücksichtigt alle Interessen und strebt optimale Lösungen an. Der Schweizer Raumplanungsverband EspaceSuisse hat die Arbeitshilfe im Auftrag des BWO entwickelt. Sie ist Teil des Aktionsplans Wohnungsknappheit des Bundes. espacesuisse.ch

EINE VISION FÜR DEN ZÜRCHER HAUPTBAHNHOF

Das Gebiet um den Hauptbahnhof in Zürich ist Verkehrsdrehscheibe und Visitenkarte zugleich. Vor dem Hintergrund der wachsenden Bevölkerung und der geplanten Entwicklungen wird dieser Knotenpunkt noch wichtiger. Unter der Federführung des Tiefbauamts und in Zusammenarbeit mit den SBB, den Verkehrsbetrieben Zürich (VBZ) und weiteren städtischen Abteilungen ist ein Zukunftsbild entstanden. Dieses wird im Weissbuch

Die Impulsberatung «erneuerbar heizen» unterstützt Eigentümer bei der Wahl einer erneuerbaren Heizung als Ersatz für die bestehende. Die kostenlose Analyse findet vor Ort statt und orientiert über Kosten und Fördergelder. BILD: ERNEUERBAR-HEIZEN.CH



«Stadtraum Hauptbahnhof 2050» (88 Seiten) dokumentiert. Die Publikation bildet die Grundlage für die Entwicklung des Raums um den Hauptbahnhof bis 2050, hat jedoch keinen rechtsverbindlichen Charakter. stadt-zuerich.ch/stadtraum-hauptbahnhof

NACHHALTIGE GEBÄUDE-AUTOMATION

Siemens Schweiz hat in Zusammenarbeit mit Drees & Sommer Schweiz ein Whitepaper rund um das Thema nachhaltige Gebäudeautomation veröffentlicht. Das 16-seitige Booklet «Nachhaltige Gebäudekonzepte» beleuchtet ESG-Kriterien sowie Aspekte wie Gesundheit, Effizienz und Kreislaufwirtschaft. dreso.com/ch/unternehmen/presse

AUSZEICHNUNGEN

BINDING PREIS VERGEBEN



Der Binding Preis für Biodiversität geht 2025 an den Verein Naturwerkstatt Eriwis in Schinznach-Dorf AG. Der Verein hat in der ehemaligen Tongrube Eriwis ein vorbildliches Naherholungsgebiet geschaffen. Zwischen 1932 und 1998 wurde dort Opalinuston abgebaut – einst Grundlage für Backsteine und Dachziegel der Zürcher Ziegeleien. Das Preisgeld beträgt 100 000 CHF. Der Anerkennungspreis im Wert von 25 000 CHF geht an den Quartiergarten Hard in Zürich (Bild), der im dicht

bebauten Quartier die Biodiversität und den sozialen Zusammenhalt fördert. preis-biodiversitaet.ch

PROJEKTE

IMPULSBERATUNG «ERNEUERBAR HEIZEN»

Der Bund fördert seit 2022 die kostenlose Impulsberatung «erneuerbar heizen» für Eigentümer einer Liegenschaft. Die Beratung unterstützt bei der Wahl eines erneuerbaren Heizungssystems als Ersatz für die bestehende Heizung. Dabei wird vor Ort die Situation analysiert und eine Empfehlung abgegeben, welche Art von erneuerbarer Heizung sich eignet. Darüber hinaus informieren die Beratenden über Kosten, Fördergelder und Steuerabzugsmöglichkeiten. Um von der Beratung zu pro-

fitieren, muss die bestehende Heizung über zehn Jahre alt und als Hauptheizung im Einsatz sein. erneuerbarheizen.ch

AXPO UND ENERGIEURI BAUEN SPEICHER



Die Energieversorger Axpo und «energieUri» bauen in Gurtellen UR zwei Grossbatteriespeicher. Der Speicher von Axpo wird eine Leistung von 50 MW haben und kann 100 MWh speichern. «EnergieUri» baut auf dem gleichen Areal einen 8,6 MW-Speicher für den Urner Bedarf. Beide Speicher werden von Fluence, einem Anbieter für Batteriesysteme, geliefert. Axpo und «energieUri» kooperierten

ANZEIGE



SPR Schweiz

Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

HABEN SIE SORGEN MIT SCHIMMELPILZ? HIER FINDEN SIE DIE SPEZIALISTEN.

SPR Schweiz, Sägeweg 11, 3073 Gümligen, info@sprschweiz.ch

während der Projektentwicklung von der ersten Idee bis zur Baureife. Die Inbetriebnahme ist per 2026 geplant. axpo.ch, energieuri.ch

NEUES SBB-WERK IM TESSIN



Die Bauarbeiten für das neue SBB-Werk in Arbedo-Castione TI haben begonnen. Es ersetzt das SBB-Werk Bellinzona und wird 360 Vollzeitstellen sowie 80 Lehrstellen bieten. Die SBB, der Kanton Tessin, die Stadt Bellinzona und der Bund investieren insgesamt 755 Mio. CHF in das Projekt. Das Werk wird voraussichtlich Mitte 2028 in Betrieb genommen. Es umfasst eine Gesamtfläche von 150 000 qm, wobei das Gebäude 40 000 qm einnimmt, was acht Fussballfeldern entspricht.

SPITAL NIDWALDEN PRÜFT NEUBAU



Die Spital Nidwalden Immobilien Gesellschaft plant seit 2023 ein neues Ambulatorium und die Sanierung des 60-jährigen Spitals. Mit dem Anschluss an das Luzerner Kantonsspital wurde

das Projekt neu bewertet. Nun steht ein Neubau an einem anderen Standort im Kanton zur Diskussion. Die ursprünglich geplante Sanierung ist laut Mitteilung des Spitals nämlich mit hohen Investitionen sowie Lärm- und Bauemissionen verbunden. spital-nidwalden.ch

HSG-CAMPUS BEKOMMT KONTUREN



Das Projekt «Tsumiki» des Zürcher Architekturbüros Graber Pulver hat den Wettbewerb für den neuen Campus Platztor der Universität St. Gallen (HSG) gewonnen. «Tsumiki» bedeutet auf Japanisch «Holzbausteine» und spielt auf die Holzbauweise an. Um das Gebäude entsteht ein Park mit Bäumen und Sitzplätzen. Das bestehende Kirchengebäude bleibt erhalten und wird zur Studentenbar. Bund, Universität und Stadt St. Gallen tragen je einen Anteil an den Kosten von insgesamt 207 Mio. CHF. Die Eröffnung ist per 2032 geplant. hsgbaut.ch

BAUSTART FÜR HOCHHÄUSER IN MUTTENZ

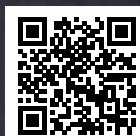


Auf dem Areal der ehemaligen Beton Christen AG in Muttens BL entstehen

Design neu definiert



Entdecken Sie Kabinendesign mit unbegrenzten Möglichkeiten!



We Elevate

Schindler

drei Hochhäuser. Das Projekt «Am Schänzli» umfasst 385 Mietwohnungen sowie rund 15 000 qm Büro- und Gewerbeflächen. Die Immobiliendienstleisterin HRS, die Swisscanto Anlagestiftung als Bauherrin, vertreten durch die Zürcher Kantonalbank, die Gemeinde Muttens, die Standortförderung Basel-land sowie Burekhardt Architektur legten im September den Grundstein.
am-schaenzli.ch

TURIDOMUS HAT PLÄNE IN ZOFINGEN



Die Anlagestiftung Turidomus hat den westlichen Teil eines Areals in Zofingen AG erworben. Das 27 636 qm grosse Grundstück gehörte der Ringier Areal AG und beheimatete die Druckerei

Swissprinters, die den Betrieb eingestellt hat. Der östliche Bereich bleibt im Besitz der Ringier. Turidomus plant über 300 Wohnungen, die ab 2030 bezugsbereit sein sollen. Die Anlagestiftung gehört zur Pensimo Management AG, die für Schweizer Pensionskassen in Immobilien investiert. *pensimo.ch*

WOHNUNGEN BEI EISZENTRUM IN LUZERN GEPLANT



An der Tribschenstrasse in Luzern soll ein Wohn- und Gewerbegebäude als Mantelnutzung für das Regionale Eiszentrum (REZ) entstehen. Die Verantwortlichen der Eberli AG, der Stadt Luzern und des REZ haben mit einer Fachjury nun das Siegerprojekt des Wettbewerbs gekürt. Das Projekt von Roider Giovanoli Architekten (Zürich) und Meta Landschaftsarchi-

tektur (Basel) überzeugte die Jury. In der ersten Etappe wird gemäss Bau- und Zonenordnung nur der 23,5 Meter hohe Sockelbau realisiert. Er ist so geplant, dass eine Aufstockung möglich ist.
eberli-ag.ch

MOBIMO KAUF GRUNDSTÜCK IN MEGGEN



Die Immobilienfirma Mobimo hat am Neueggweg in Meggen LU ein rund 12 000 qm grosses Grundstück gekauft. Die Gemeinde (Bild) liegt direkt am Vierwaldstättersee bei Luzern. Mobimo plant auf der Fläche eine Überbauung im Stockwerkeigentum mit ca. 70 Einheiten. Die Fertigstellung ist per Ende 2032 vorgesehen.
mobimo.ch

MOBILIAR UND HRS BAUEN IN FRAUENFELD



Neben der denkmalgeschützten Walzmühle in Frauenfeld TG plant die Mobiliar Versicherungsgesellschaft als Eigentümerin 108 neue Wohnungen. Das Projekt «Stammerau-Walzmühle» hat die Mobiliar gemeinsam mit HRS Real Estate und dem Architekturbüro Züst Gübeli Gambetti und der Städtebau AG (Zürich) entwickelt. Die Kosten belaufen sich voraussichtlich auf 48 Mio. CHF. *hrs.ch*

THUN WERTET PLATZ AUF

In Thun BE wird der Platz zwischen der Aarestrasse und dem ehemaligen Swisscom-Gebäude an der Gewerbestrasse zu einem neuen Stadtplatz entwickelt. Die

ANZEIGE



**Bei uns müssen
Sie keinen LKW
ziehen um warm
zu bekommen.**

**Heizöl-Telefon
071 913 33 33**

- Halter Ihr Brenn- Treibstoff Lieferant in der Ostschweiz
- Ihre Energie ist Vertrauenssache

HALTER ENERGIE



Jetzt
Heizöl
bestellen

Eigentümerin, die Concepts Development AG, saniert aktuell das Gebäude. Dabei entwickelten die BHSF Architekten GmbH und die Haag Landschaftsarchitektur GmbH auch eine Idee für den Platz. Concepts Development übernimmt die Planungs- und Projektierungskosten. Die Realisierungskosten von rund 866 000 CHF werden zwischen der Stadt und der Eigentümerin aufgeteilt. *thun.ch (Medienmitteilung vom 1.9.2025)*



SOLOTHURNER TOURINGHAUS IN NEUEN HÄNDEN

Die Stiftung Abendrot, mit Sitz in Basel, hat das Touringhaus in Solothurn erworben. Das markante grüne Gebäude aus den 30er-Jahren spiegelt den Zeitgeist der klassischen Moderne. Es steht unter Denkmalschutz und beherbergt unter anderem eine Architekturbibliothek sowie einen Kultur- und Forumsraum. Laut Abendrot sind keine umfangreichen Sanierungen notwendig. Geplant sind nur kleinere Modernisierungen wie der Anschluss an das Fernwärmenetz und die Zentralisierung der Warmwasseraufbereitung. *touringhaus.ch*



PERSONEN

WINCASA RICHTET SICH NEU AUS



Wincasa trennt künftig die Bereiche Wohnimmobilien und kommerzielle Immobilien. Gabriella Gassmann (Bild oben) übernimmt die Leitung des Wohnsegments. Der Fokus liegt künftig auf der Bewirtschaftung und Betreuung der Mietenden. Gassmann ist seit über zehn Jahren für Wincasa tätig, zuletzt als Leiterin Services & Projekte. Thomas Hinderling (unten) leitet den Bereich kommerzielle Immobilien und Center & Mixed-Use Site Management (CMSM). Er ist seit über acht Jahren bei Wincasa und seit über drei Jahren für CMSM verantwortlich.

KUCHER WIRD CEO VON SWISS PRIME SITE



Marcel Kucher wird per 1. Januar 2026 Chief Executive Officer (CEO) der Swiss Prime Site AG. Kucher ist seit 2021 Chief Financial Officer (CFO) von Swiss Prime Site. Von 2011 bis 2021 war er CFO und COO der Peach Property Group AG.

BACHMANN WIRD CFO VON ECOREAL



Die Immobilien-Anlagestiftung Ecoreal hat Beat Bachmann zum CFO ernannt. Der Betriebsökonom war rund zwei Jahrzehnte in leitenden Positionen bei der Schaffhauser Kantonalbank, zuletzt als Leiter Finanzen und Entwicklung. Ab Ende 2022 gehörte er der Geschäftsleitung des Fintech-Unternehmens «swissQuant Group» an.

SLICKERS WECHSELT ZU JULIUS BÄR



Julian Slickers ist seit September Head Real Estate Valuation bei Julius Bär Real Estate. Er bringt zehn Jahre Erfahrung in der Immobilienbewertung und -beratung mit. Slickers ist Mitglied der Bewertungsexperten-Kammer SVIT.

TERRA DOMUS UNTER NEUER LEITUNG



Seit dem 1. Oktober leitet Julia Zysset als oberste Führungskraft die Terra Domus

AG mit Sitz in Thun BE. Sie war bisher als Teamleiterin Bewirtschaftung für die Niederer AG tätig. Terra Domus gehört seit Anfang Jahr zur Niederer AG, eine Immobilienbewirtschaftlerin mit Sitz in Bern-Ostermundigen.

BSA ERNENNT NEUEN GENERAL- SEKRETÄR



Der Bund Schweizerischer Architektinnen und Architekten (BSA) bekommt per 1. November einen neuen Generalsekretär. Konrad Scheffer (Bild) übernimmt die Leitung der Geschäftsstelle und folgt dabei auf Caspar Schärer. Der Architekt und Städtebauer führt als Partner die Office Oblique GmbH und ist Generalsekretär von European Suisse. Er war zudem als Bauherrenvertreter für die Stadt Zürich tätig.

STÄDTEVERBAND WÄHLT NEUEN PRÄSIDENTEN



Hanspeter Hilfiker ist neu Präsident des Schweizerischen Städteverbands. Der gebürtige Aarauer hat in St. Gallen Wirtschaft studiert und war 20 Jahre in der Rückversicherungsbranche tätig. Seit 2018 ist er Stadtpräsident von Aarau und seit 2023 Mitglied im Grossen Rat des Kantons Aargau. Hilfiker will sich nun national für Städte engagieren. ■

WENN GELEBTE PRAXIS DIE KÜNDIGUNG AUSHEBELT

Das Bundesgericht hatte kürzlich zu entscheiden, ob die Kündigung einer 5½-Zimmer-Wohnung wegen Zahlungsrückstand gültig ist, wenn zwischen Vermieter und Mieter eine mündliche Vereinbarung über die Verrechnung von Mietzins und Hauswartlohn besteht. Auch stellte sich die Frage, ob die Kündigungen der Nebenräume wirksam erfolgten.

TEXT – ANDREA DANIELA PURICELLI, ALISSA SCHWEDA*



Der Mieter, der in Zahlungsrückstand geriet, war seit 2005 als Hauswart für den Vermieter tätig. Vor Gericht machte er geltend, dass sein Hauswartlohn den geschuldeten Mietzins mitsamt Nebenkosten bereits abdeckte. BILD: JUEFRAPHOTO, STOCK.ADOBE.COM

► MIETER UND HAUSWART: MIETVERHÄLTNISS MIT DOPPELTER ROLLE

Im vorliegenden Gerichtsfall war der Mieter nicht nur Mieter, sondern er stand gleichzeitig als Hauswart der Liegenschaft in einem Arbeitsverhältnis mit dem Vermieter. Mit Schreiben vom 19. Dezember 2019 forderte der Vermieter den Mieter zur Zahlung ausstehender Nebenkosten auf, die bis ins Jahr 2013 zurückreichten. Nach Ablauf der Zahlungsfrist kündigte der Vermieter dem Mieter am 30. Januar 2020 mit amtlichem Formular die Wohnung sowie zwei Nebenobjekte (Luftschuttkeller und Velokeller) wegen Zahlungsrückstand per 29. Februar 2020. Beide Kündigungen wurden separat eingereicht.

Nach erfolglosem Schlichtungsversuch klagte der Mieter am 8. September 2020 beim Regionalgericht Berner Jura-See-land gegen den Vermieter. Der Mieter forcht die Kündigungen an und verlangte deren Aufhebung oder eventualiter eine Erstreckung der Mietverhältnisse. Das Regionalgericht erklärte am 14. Dezember 2023 die Kündigungen für unwirksam, das Obergericht Bern bestätigte diesen Entscheid am 16. Oktober 2024. Der Vermieter erhob daraufhin Beschwerde in Zivilsachen beim Bundesgericht.

DIE GELEBTE PRAXIS ZÄHLT

Zentraler Streitpunkt war die Frage, ob der Vermieter das Mietverhältnis, gestützt auf Art. 257d OR, zu Recht ausserordentlich gekündigt hatte. Diese Bestimmung erlaubt eine Kündigung, wenn der Mieter trotz schriftlicher Mahnung mit Kündigungsandrohung in Zahlungsrückstand fälliger Mietzinse oder Nebenkosten bleibt. Entscheidend war dabei, ob ein tatsächlicher Rückstand vorlag oder ob, wie der Mieter geltend machte, eine mündliche Vereinbarung bestand, wonach der Hauswartlohn den geschuldeten Mietzins inklusive Nebenkosten bereits abdeckte.

Unbestritten war, dass der Mieter seit 2005 als Hauswart für den Vermieter tätig war und dafür einen monatlichen Bruttolohn von 770 CHF erhielt. Unbestritten war auch, dass dieser Lohn zumindest teilweise mit dem Mietzins verrechnet wurde. Strittig blieb jedoch, in welchem Umfang diese Verrechnung vereinbart worden war. Während der Mieter geltend machte, der Hauswartlohn habe den gesamten Mietzins inklusive Nebenkosten voll abgedeckt, sprach der Vermieter lediglich von einer teilweisen Verrechnung.

Für die Auslegung dieser Vereinbarung griff das Gericht auf die Grundsätze der subjektiven Vertragsauslegung zurück.

Massgebend ist, was die Parteien tatsächlich übereinstimmend gewollt haben. Erst wenn dieser Wille nicht bewiesen werden kann, ist auf das Vertrauensprinzip abzustellen. Da es sich beim inneren Willen um eine nicht direkt beweisbare Tatsache handelt, sind Indizien wie Verhalten, Begleitumstände und gelebte Praxis entscheidend.

Die Vorinstanz kam zum Schluss, dass die mündliche Vereinbarung über Jahre hinweg gelebt wurde. Die Aussagen des Mieters wurden als glaubhaft und konsistent gewertet. Besonders überzeugend war die Aussage des Mieters, die den Vermieter mit den Worten zitierte: Ein «guter Hauswart» habe Anspruch auf die Miete samt Nebenkosten. Diese Aussage wurde dadurch untermauert, dass der Vermieter bereits beim vorherigen Hauswart gleich verfahren war. Die Abwicklung der Vergütung – direkte Überweisung des Lohns an die Verwaltung – stützte diese Darstellung zusätzlich.

Ein weiteres starkes Indiz für die volle Deckung war die Tatsache, dass der Vermieter über 17 Jahre hinweg keine Nebenkostenabrechnungen stellte. Erst Ende 2019 und nach der Verschlechterung des Verhältnisses zwischen den Parteien forderte der Vermieter rückwirkend Zahlungen für



EINE GELEBTE MÜNDLICHE VEREINBARUNG ZUR VERRECHNUNG VON HAUSWARTLOHN UND MIETE KANN DEN KÜNDIGUNGSGRUND DES ZAHLUNGSRÜCKSTANDS ENTKRÄFTEN.



Nebenkosten der Jahre 2013 bis 2017. Das Gericht erläuterte, es sei vorliegend nicht ersichtlich, weshalb der Vermieter derart lange auf die Eintreibung dieser Nebenkosten gewartet habe.

Der Vermieter seinerseits wies auf folgenden Sachverhalt hin: Der Mieter habe persönlich Heizöl bestellt und bezahlt,

dieses sei anschliessend mit Nebenkosten verrechnet worden. Das Gericht stellte jedoch klar, dass diese Transaktionen erst nach dem Zerwürfnis erfolgten und daher keine Rückschlüsse auf eine frühere Praxis zuliesse. Zudem habe der Mieter nachvollziehbar erklärt, dass er das Heizöl selbst habe bestellen müssen, weil grosse Anbieter den Vermieter nicht mehr belieferten. Aus den eingereichten Vergütungsbelegen mit dem Vermerk «Heizöl» schloss die Vorinstanz, dass der Vermieter den Mieter für diese Auslagen dann auch entschädigt hatte.

Das Bundesgericht hielt fest, dass aufgrund der gelebten Praxis eine entsprechende mündliche Vereinbarung zwischen den Parteien bestand und daher kein Zahlungsrückstand im Sinne von Art. 257d OR vorlag. Die Kündigung der Wohnung wurde daher als unwirksam erklärt.

Fazit für die Praxis: Eine über Jahre gelebte mündliche Vereinbarung zur Verrechnung von Hauswartlohn und Miete kann den Kündigungsgrund des Zahlungsrückstands entkräften.

FUNKTIONALE EINHEIT VON HAUPT- UND NEBENOBJEKTEN – SCHUTZWIRKUNG BESTÄTIGT

Das Bundesgericht beurteilte in einem weiteren Schritt die Wirksamkeit der Kündigungen des Luftschutzes- und Velokellers. Gemäss Art. 266e OR können separat vermietete Nebenräume grundsätzlich mit einer Frist von zwei Wochen gekündigt werden. Allerdings gelten die Schutzbestimmungen für Wohn- und Geschäftsräume auch für Nebenräume (Art. 253a Abs. 1 OR), sofern deren Nutzung funktional mit dem

Hauptmietobjekt zusammenhängt und Parteiidentität besteht, also dieselben Parteien beide Mietverträge abgeschlossen haben.

Die Kündigungen der beiden Nebenräume stützte der Vermieter ebenfalls auf einen behaupteten Zahlungsrückstand. Damit stellte sich die Frage, ob für diese separat vermieteten Räume die erleichterten Kündigungsregeln von Art. 266e OR gelten oder



DIE SCHUTZBESTIMMUNGEN FÜR WOHN- UND GESCHÄFTSRÄUME GELTEN AUCH FÜR FUNKTIONAL VERBUNDENE NEBENOBJEKTE, WENN DEREN NUTZUNG MIT DEM HAUPTMIETOBJEKT ZUSAMMENHÄNGT.



ob die strengeren Schutzbestimmungen des Wohnraummietrechts gemäss Art. 253a Abs. 1 OR zur Anwendung kommen. Für die Anwendung der letztgenannten Vorschrift verlangt das Bundesgericht in ständiger Praxis neben dem funktionalen Zusammenhang die Parteiidentität.

Die Vorinstanz bejahte sowohl den funktionalen Zusammenhang als auch

die Parteiidentität. So wurden die beiden Nebenräume vom Mieter als private Lagerräume genutzt und befanden sich in derselben Liegenschaft oder in unmittelbarer Nähe zur Wohnung, was ein klarer funktionaler Bezug darstellte. Auch die formale Voraussetzung der Parteiidentität war erfüllt. Zwar trat bei der Familienwohnung zusätzlich die Ehefrau als Mitmieterin auf, doch erkannte das Gericht darin keine relevante Abweichung.

Auf dieser Grundlage wandte die Vorinstanz die Schutzbestimmungen auch auf die Nebenräume an und stellte fest, dass der Vermieter gemäss Art. 257d OR eine Kündigungsandrohung – auch für die Nebenräume – hätte aussprechen müssen. Da dies unterblieben war, erklärte sie die Kündigungen als unwirksam.

Zusammenfassend kam das Bundesgericht zum Schluss, dass sowohl die Kündigung der 5 1/2-Zimmer-Wohnung als auch die Kündigungen der Mietverhältnisse für den Luftschutz- und Velokeller rechtlich unwirksam sind. ■

ENTSCHEID DES BUNDESGERICHTS 4A_603/2024 VOM 5. MAI 2025



***ANDREA DANIELA PURICELLI**

Die Autorin ist Rechtsanwältin bei der Anwaltskanzlei belegal Rechtsanwälte in Zürich.



***ALISSA SCHWEDA**

Die Autorin ist angehende Rechtsanwältin bei der Anwaltskanzlei Baker McKenzie Switzerland AG in Zürich.

ANZEIGE



GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

WWW.GARAIO-REM.CH

ERLEBEN SIE PROFESSIONELLE
IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG MIT EINER
NEUEN SOFTWARE-GENERATION



GARAIOREM
LEADING PROPTech



GARAIOREM

MWST: WAS GILT BEI RÜCK- UND UMBAUKOSTEN?

Die mehrwertsteuerliche Behandlung von Rückbau-, Bodensanierungs- und Umbaukosten ist komplex und hat eine lange Vorgeschichte. Im Juli 2025 hat das Bundesgericht ein neues Leiturteil gefällt, während die ESTV bereits die nächste Praxisänderung im Entwurf publiziert hat. Für den steuerpflichtigen Laien wird der rechtliche Sumpf zur Stolperfalle.

TEXT – DR. NIKLAUS HONAUER, RAINER STORK*



Die aktuelle Rechtsprechung zum Vorsteuerabzug auf Rückbau-, Bodensanierungs- und Umbaukosten ist komplex, bietet für Steuerpflichtige aber auch Gestaltungsspielraum.
BILD: EBERHARD SPAEHT, STOCK.ADOBE.COM

GERICHTLICHE PRAXIS

Auf Rückbau-, Bodensanierungs- und Umbaukosten (kurz: «Abbruchkosten») lasten nicht selten erhebliche Vorsteuerbeträge, die nur unter bestimmten Voraussetzungen rückforderbar sind. Die Frage der Abzugsfähigkeit der Vorsteuern auf Abbruchkosten hat das Bundesverwaltungs- (BVGer) und das Bundesgericht (BGer) in jüngster Zeit immer wieder beschäftigt. Im Folgenden eine kurze Zusammenfassung der wichtigsten Urteile aus den letzten Jahren:

- **BVGer Urteil A-5099/2015 vom 20. Januar 2016 und BGer Urteil 2C_166/2016 vom 27. Oktober 2017:** Eine Betriebsliegenschaft wurde bis Februar 2014 mit Mehrwertsteueroption vermietet. Ab dem Jahr 2014 wurde mit dem Abbruch dieser Liegenschaft begonnen, und ab dem Jahr 2017 wollte die Steuerpflichtige auf dem Grundstück in mehreren Etappen und über eine Zeitspanne von 10 bis 25 Jahren eine neue Wohnüberbauung erstellen. Die Eidgenössische Steuerverwaltung (ESTV) war der Auffassung, dass der Abbruch der Betriebsliegenschaft der zukünftigen von der Steuer ausgenommenen Vermietung der Neuüberbauung diene und deshalb kein Vorsteuerabzug möglich sei. Das BVGer kam allerdings zum Schluss, dass nur ein loser Konnex zwischen der abgebrochenen Betriebsliegenschaft und der geplanten Wohnüberbauung bestehe, weshalb die erforderliche zeitliche und sachliche Nähe für einen Ausschluss des Vorsteuerabzugs nicht gegeben sei. Das BGer bestätigte den Entscheid des BVGer und stellte dabei fest, dass ein Gebäude bei der unternehmerischen Tätigkeit

FALLS EIN GEBÄUDE NICHT VERKAUFT WIRD, GEHÖREN ABBAU-, RÜCKBAU- ODER AUFRÄUMARBEITEN NOCH ZUR BISHERIGEN UNTERNEHMERISCHEN TÄTIGKEIT UND BERECHTIGEN ZUM VORSTEUERABZUG.

mehrere Phasen durchlaufe: Es wird erstellt, betrieben und schliesslich abgebrochen (oder verkauft). Falls ein Gebäude nicht verkauft wird, gehören Abbau-, Rückbau- oder Aufräumarbeiten noch zur bisherigen unternehmerischen Tätigkeit und berechtigen zum Vorsteuerabzug. Bei einem Eigentümerwechsel ist jedoch in die Zukunft zu blicken und der Vorsteuerabzug beurteilt sich nach der zukünftigen Verwendung.

- **BVGer Urteil A-1436/2020 vom 22. September 2020 und BGer Urteil 2C_876/2020 vom 13. September 2022:** In diesem Verfahren ging es um ein Industrieareal. Der Verkäufer hatte den Betrieb eingestellt und die Gebäude als Zwischennutzung mit Option vermietet. Der Käufer übernahm diese Mietverhältnisse und plante, das Areal mit einer Wohnsiedlung zu überbauen. Die ESTV verweigerte den Vorsteuerabzug auf den Abbruchkosten, weil sie im Zusammenhang mit der zukünftigen, von der Mehrwertsteuer ausgenommenen Wohnnutzung stünden. Für das BVGer übernahm der Käufer jedoch die bisherige (steuerbare) Nutzung und führte sie weiter, weshalb der Vorsteuerabzug zugelassen wurde. Als letzte Instanz argumentierte das BGer jedoch, dass eine allfällige Zwischennutzung bei einem neuen Eigentümer nicht per se eine eigenständige Betriebstätigkeit begründet, nur weil er das Gebäude noch in der Betriebsphase erworben hat. Stattdessen muss aus sachlicher und zeitlicher Sicht zunächst analysiert werden, welche Bedeutung einer allfälligen Zwischennutzung im konkreten Einzelfall zukomme. Im zu beurteilenden Fall kam das BGer zum Schluss, dass es sich bei der Vermietung des Gebäudes durch den neuen Eigentümer bis zum Rückbau um eine rein akzessorische Nebentätigkeit handelt, die keine eigenständige Betriebstätigkeit begründet, weshalb der Vorsteuerabzug im Hinblick auf die zukünftige Nutzung verweigert wurde.
- **BVGer Urteil des BVGer A-3360/2024 vom 11. Dezember 2024 und BGer Urteil 9C_70 2025 vom 25. Juli 2025:** Im zu beurteilenden Fall sind bei der Beschwerdeführerin in den Jahren 2015 bis 2018 Vorsteuern für den Abbruch der Betriebsliegenschaften angefallen. Letztere wurden seit dem Jahr 2013 mit einer steuerbaren Nutzungsquote von 95% mehrwertsteuerlich optiert vermietet. Gestützt auf die bundesgerichtliche Rechtsprechung (2C_166/2016 vom 27. Oktober 2017) ging die Beschwerdeführerin davon aus, dass der Abbruch eines Gebäudes der letzte Abschnitt der unternehmerischen Tätigkeit darstellt, weshalb sie die Auffassung vertrat, dass für den Vorsteuerabzug auf den fraglichen Abbruchkosten die steuerliche Nutzungsquote direkt vor dem Abbruch – hier 95% – massgebend ist. Die Quote von 95% wurde von der ESTV im Rahmen einer MWST-

Kontrolle jedoch auf 16,76% reduziert, weil die ESTV eine Aufteilung der Vorsteuern auf die 17-jährige Nutzungsdauer der Betriebsliegenschaften vor dem Abbruch vorgenommen hatte. Dadurch wurden die auf den Abbruchkosten lastenden Vorsteuern zum grossen Teil auf die Jahre 2013 und davor alloziert. Mangels Steuerpflicht der Beschwerdeführerin bis zum 31. Dezember 2012 reduzierte sich der abzugsfähige Anteil an Vorsteuern nach Ansicht der ESTV deshalb auf 16,76%. Das BVGer stützte das Vorgehen der ESTV vornehmlich mit der Begründung, dass eine Einschränkung des Vorsteuerabzugs gemäss Art. 29 Abs. 1 MWSTG nicht ausschliesslich prospektiv, d. h. im Hinblick auf die zukünftige unternehmerische Nutzung, so wie bei mehrwertsteuerlichen Nutzungsänderungen, zulässig sei, sondern das Recht auf Vorsteuerabzug in analoger Art und Weise auch retrospektiv und zeitraumbezogen einschränken kann. Mit dem Urteil 9C_70 2025 vom 25. Juli 2025 bestätigte das BGer das Urteil der Vorinstanz und bekräftigte damit, dass Art. 29 Abs. 1 MWSTG auch retrospektiv im Zusammenhang mit Abbruch- und Sanierungskosten zur Anwendung gelangt, die durch den bisherigen Eigentümer getragen werden.

KRITISCHE WÜRDIGUNG DER RECHTSPRECHUNG

Aus dem jüngsten Urteil des Bundesgerichts 9C_70 2025 vom 25. Juli 2025 lässt sich ableiten, dass die retrospektive Allokation der Abbruchkosten auch dann gelten muss, wenn ein neuer Eigentümer die bisherigen Gebäude zunächst einer Zwischennutzung zuführt, die für sich betrachtet eine eigenständige Betriebstätigkeit darstellt. Eine Zwischennutzung hat aber dann keine eigenständige Betriebstätigkeit:

- wenn bereits eine Umzonung geplant ist oder bereits stattgefunden hat,
- wenn der neue Eigentümer befristete Mietverträge übernimmt,
- oder der neue Eigentümer selbst befristete Mietverträge bis zum Rückbau abschliesst.

SO ENTSTEHT EINE WIN-WIN-SITUATION

Wie vorgängig aufgezeigt, ist die aktuelle Rechtsprechung zum Vorsteuerabzug auf Rückbau-, Bodensanierungs- und Umbaukosten komplex, bietet für den Steuerpflichtigen jedoch auch Gestaltungsspielräume. Werden die Abbruchkosten beispielsweise noch vom alten Eigentümer getragen, weil Letzterer im Unterschied zum neuen Eigentümer den vollen Vorsteuerabzug geltend machen darf, kann dies im Kaufpreis mitberücksichtigt werden, sodass eine Win-win-Situation entsteht, von der beide Parteien schlussendlich profitieren können. ■

ÜBERSICHT ÜBER DIE SZENARIEN GEMÄSS AKTUELLER RECHTSPRECHUNG

Sachverhalt	Wer trägt die Abbruchkosten?	Umfang des Vorsteuerabzugs auf Rückbau-, Bodensanierungs- und Umbaukosten
Gebäude wird vor Abbruch ganz oder teilweise für steuerbare Zwecke genutzt.	bisheriger Eigentümer oder Verkäufer	Vorsteuerabzug im Umfang der bisherigen steuerbaren Nutzung durch den bisherigen Eigentümer in den max. 20 Jahren vor dem Abbruch, der Bodensanierung oder dem Umbau.
Gebäude wird vor Abbruch für von der Steuer ausgenommene Zwecke genutzt.	neuer Eigentümer bzw. Käufer	Unter der Voraussetzung, dass der neue Eigentümer das Gebäude unmittelbar nach dem Kauf abbricht, dürfen die Vorsteuern auf den Abbruchkosten vom neuen Käufer im Umfang der max. 20-jährigen zukünftigen steuerbaren Nutzung nach dem Abbruch geltend gemacht werden.
Gebäude wird vor Abbruch für von der Steuer ausgenommene Zwecke genutzt.	bisheriger Eigentümer oder Verkäufer	Kein Anspruch auf Vorsteuerabzug
Gebäude wird auf neuen Eigentümer übertragen und vor dem Abbruch einer allfälligen Zwischennutzung zugeführt (z. B. befristete optierte Vermietung bis zum Abbruch).	neuer Eigentümer bzw. Käufer	Die allfällige Zwischennutzung qualifiziert als <u>eine</u> eigenständige Betriebstätigkeit i.S.d. bundesgerichtlichen Rechtsprechung, dann Vorsteuerabzug im Umfang der steuerbaren Nutzung während der max. 20-jährigen Zwischennutzung vor dem Rückbau, der Bodensanierung oder dem Umbau.
		Die allfällige Zwischennutzung qualifiziert als <u>keine</u> eigenständige Betriebstätigkeit i.S.d. bundesgerichtlichen Rechtsprechung, dann Vorsteuerabzug im Umfang der max. 20-jährigen zukünftigen steuerbaren Nutzung nach dem Rückbau, der Bodensanierung oder dem Umbau.



***DR. NIKLAUS HONAUER**

Der Autor ist Rechtsanwalt bei pwc Basel und Zürich.



***RAINER STORK**

Der Autor ist Senior Manager bei pwc Luzern und Zug.

Balkone neu erstrahlen lassen.

**Alsan SolaFloor :
Verleiht dem Balkon einen neuen Look.**



Pflegeleicht. Fugenlos. Farben nach Wahl. Mit den hochwertigen Alsan SolaFloor Beschichtungen trotzt der Balkon nicht nur jedem Wetter, sondern wird zur kleinen, individuellen Wohlfühloase.

BÖSE VERMIETER – LIEBE MIETER?

In einem aktuellen Fall hatte das Bundesgericht über eine Kündigung des Mietverhältnisses wegen Pflichtverletzung des Mieters nach Art. 257f Abs. 3 OR zu befinden. Es stützte die Kündigung, der ein jahrelanger Mieter-Terror durch den Sohn der Mieterin vorausgegangen war. Besonders stossend ist, dass das oberste kantonale Gericht die Mieterin schützte.

TEXT – IVO CATHOMEN*

BILD: STUDIO ROMANTIC, STOCK.ADOBE.COM

Der Fall aus Genf zeigt auf, dass nicht immer die Vermieter die Bösen sind. Vom Lärm betroffene Nachbarn wie auch die Vermieterin mussten lang ausharren, bis die Kündigung gutgeheissen wurde.



► PFLICHTVERLETZUNG DURCH DEN SOHN DER MIETERIN

Das Bundesgerichtsurteil 4A_284/2024 vom 17. Dezember 2024 lässt tief in Abgründe blicken, mit denen Vermieter und Bewirtschafter zuweilen konfrontiert sind. Ab dem Jahr 2016 musste die Verwaltung einer Mietliegenschaft in Genf in regelmässigen Abständen bei der Mieterin intervenieren und sie an die Mieterpflichten erinnern, so unter anderem, weil der Sohn der Mieterin zusammen mit Kumpanen Beschädigungen am Gebäude verursacht, Gläser eingeschlagen, mehrfach Feuerlöscher entleert, Wände mit Graffiti beschmiert, Beleuchtungen zerstört und ins Treppenhaus uriniert hatte – um nur einige Vorkommnisse zu erwähnen. Die Vermieterin sah sich zwischenzeitig veranlasst, Überwachungskameras zu installieren und einen Sicherheitsdienst zu engagieren. Aktenkundig sind allein aus dem Zeitraum von März 2020 bis September 2021 insgesamt 26 Berichte der Sicherheitsfirma, alle den Sohn der Mieterin betreffend. Mit Strafbefehl vom 4. Februar 2021 sprach das Jugendstrafgericht den Sohn überdies des Raubes, des unerlaubten Besitzes von Betäubungsmitteln, der Sachbeschädigung und des nächtlichen Lärmexzesses für schuldig.

KÜNDIGUNG DES MIETVERHÄLTNISSSES

Zu diesem Zeitpunkt war der Geduldsfaden der Vermieterin bereits gerissen. Mit den amtlichen Formularen, datiert vom 16. Dezember 2019, kündigte die Vermieterin gestützt auf Art. 257f OR den Mietvertrag. Die Mieter fochten die Kündigungen vor der zuständi-

gen Schlichtungsbehörde an. Es entspann sich ein langer Rechtsstreit mit dem zweifelhaften Höhepunkt, an dem das Obergericht des Kantons Genf die Berufung der Mieterin guthiess, die Kündigung für unwirksam erklärte und die Räumungsbegehren der Vermieterin abwies. Es begründete dies damit, dass die Kündigung gemäss Art. 257f Abs. 3 OR nicht alle der fünf kumulativ erforderlichen Voraussetzungen erfülle. Zum einen könne keine Verletzung der Sorgfaltspflicht der Mieterin angenommen werden. Zum anderen sei die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses für die Vermieterin nicht unzumutbar geworden.

NACH SECHS JAHREN VERFAHRENSZEIT: BUNDESGERICHT HEISST KÜNDIGUNG GUT

Das oberste Gericht hat dieses Urteil des Obergerichts richtigerweise umgestossen, die Kündigung des Mietverhältnisses gutgeheissen und eine Erstreckung ausgeschlossen. Damit setzten die Richter einen Schlussstrich unter eine fast 10-jährige Leidensgeschichte und ein 6-jähriges Rechtsverfahren.

AUSFÜHRLICHER KOMMENTAR ZUM ENTSCHEID

Lesen Sie den ausführlichen Kommentar zum Entscheid und die Empfehlungen für Vermieter in «MietRecht Aktuell», Ausgabe 1/25. Die Einzelnummer ist im SVIT-Shop erhältlich.



Oder schliessen Sie ein Jahresabonnement für «MietRecht Aktuell» ab unter: www.svit.ch/de/mra

ÄHNLICHES ERLEBT?

Melden Sie uns abgeschlossene Schlichtungsverfahren oder letztinstanzliche Gerichtsentscheide im Mietwesen aus Ihrem beruflichen Umfeld (unter Wahrung des Persönlichkeitsschutzes). Wir sammeln, analysieren und berichten punktuell über «Fälle aus der Mietrechtspraxis». E-Mail an: verlag@svit.ch

**GEMÄSS DEM
GENFER OBER-
GERICHT WAR
DIE FORTSET-
ZUNG DES
VERTRAGS-
VERHÄLTNISSSES
FÜR DIE VER-
MIETERIN NICHT
UNZUMUTBAR.**



*IVO CATHOMEN

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

HOLZHOCHHAUS PRODUZIERT EIGENEN STROM

Im neuen Quartier Zwhatt beim Bahnhof Regensdorf-Watt steht ein Hochhaus in Holz-Hybrid-Bauweise. Aussergewöhnlich daran sind unter anderem auch die horizontal auskragenden PV-Module an der roten Fassade. TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER*



1764 Doppelglas-Solarmodule in vier unterschiedlichen Längen und einer Breite von 80 cm: Die PV-Anlage an Fassade und auf dem Dach deckt einen Teil des Strombedarfs ab. BILD: RUCH METALLBAU

► HOLZ-HYBRID-BAUWEISE

Nur wenige Kilometer ausserhalb von Zürich liegt Regensdorf-Watt, wo mit der Überbauung Zwhatt ein vorbildliches Projekt umgesetzt wurde. Das ehemalige Industrieareal hat sich in ein gemischt genutztes und klimaneutrales Stadtquartier mit verschiedenen bezahlbaren Wohnformen sowie Gewerbe transformiert: Im sogenannten Winkelbau, einem ehemaligen Bürogebäude, entstanden 37 Wohnstudios (Bezug ab Oktober 2025), der 24-stö-

ckige Wohnturm bietet 165 Wohnungen verschiedener Grössen (bezugsbereit ab Oktober 2026), der Querbau umfasst Ate- liers und darüber Wohnungen (zu beziehen ab Oktober 2025), und im Längsbau entstanden 31 doppelgeschossige Lofts mit bis zu 90 qm Wohnfläche (alle vermietet und bereits bewohnt). Herausragend ist das Holzhochhaus H1, das zum Zeitpunkt seiner Aufrichte das höchste Holzhochhaus der Schweiz war. Dessen innovative Bauweise setzt neue Massstäbe in Sachen

nachhaltiges Bauen. Das 24-stöckige Gebäude entstand nach dem Entwurf von Boltshauser Architekten AG und umfasst 156 Wohnungen sowie rund 770 qm Büro- und Geschäftsflächen im Sockel.

Das besondere Merkmal des H1 ist seine Holz-Hybrid-Bauweise: Der Erschliessungskern des 75 Meter hohen Turms wie auch sein dreigeschossiger Sockel bestehen aus Beton. Ebenso wurden die Zwischendecken der 21 Wohngeschosse aus dünnen Betonplatten erstellt. Das gesamt-

HOLZBAU/ SYSTEMBAU

Holz ist längst mehr als ein traditioneller Baustoff. Ob städtisches Wohnquartier, Gewerbebau, Bildungszentrum oder Hotel – der moderne Holzbau zeigt sich heute vielseitig, leistungsfähig und architektonisch anspruchsvoll. Besonders gefragt sind **hybride Bauweisen, modulare Systeme und industrielle Vorfertigung**, die den Bauprozess deutlich beschleunigen und die Planungssicher-

heit erhöhen. Die **Kombination aus Nachhaltigkeit, Flexibilität und hoher Ausführungsqualität** macht den Holzbau zur gefragten Lösung für unterschiedlichste Anforderungen. Neben der ökologischen Bilanz überzeugt Holz auch mit gestalterischem Potenzial und wohntonem Charakter – im Innen- wie im Aussenbereich. **Holz steht für das Bauen von morgen: ressourcenschonend, kreis-**

lauffähig und technisch ausgereift. Auf den nächsten Seiten werfen wir einen Blick auf das Zusammenspiel von Planung, Konstruktion und Materialeinsatz und zeigen **kürzlich realisierte Projekte** aus verschiedenen Ecken der Schweiz. Ausserdem widmen wir uns den **neuen Brandschutzvorschriften 2026**. Deregulierung und mehr Eigenverantwortung für Eigentümer stehen dabei im Zentrum.



Die PV-Module wurden in Form von Brisesoleil und somit auch als Sonnenschutz für darunterliegende Fenster und Loggias angebracht. BILD: STUDIOBLOMEN

te übrige Skelett – tragende Stützen und Unterzüge sowie die Aussenwand – wurde aus Holz beziehungsweise vorgefertigten Holzelementen realisiert.

GEBÄUDEINTEGRIERTE PHOTOVOLTAIKANLAGE

Der nachhaltige Aspekt der Fassade wird massgeblich unterstrichen durch die Integration einer Photovoltaikanlage. Die Solarmodule wurden jeweils in horizontal auskragender Stellung vor der Fassade angebracht. In dieser Form dienen die Module zugleich als Brisesoleil und somit als Sonnenschutz für darunterliegende Fenster und Loggias. Möglich gemacht wurde das durch eine Kooperation der Spezialisten für Photovoltaik von der BE Netz AG mit der Ruch Metallbau AG.

Im Bereich der Fassade handelt es sich um 1764 PV-Module mit einer Gesamtfläche von 1464 qm. Die Doppelglas-Solarmodule haben vier unterschiedliche

Längen von 1 bis 1,5 m mit jeweils einer Breite von 80 cm. Front- und Rückseitenglas sind 6 mm oder zweimal 8 mm dick. Zu ihrer Befestigung wurden 616 Elemente einer vorgehängten Stahlkonstruktion erstellt, die einzeln in den Holzständern verankert wurden. Einen Teil der Konstruktion bildet ein horizontales Ständerwerk aus Metallschwertern, in denen sich innenliegend Spezial-Klemmprofile zur Anbringung der gläsernen Solarmodule befinden.

Neben der Montage der Solarmodule erfolgt auch die Integration der vertikalen Beschattung in die Fassadenelemente vor Ort.

Die Solarmodule wurden von der Firma BE Netz über 21 Stockwerke und auf allen vier Gebäudeseiten montiert. Ihre Verkabelung und Versträngung wurde auf innovative Weise gelöst. Denn um die Brandschutzvorschriften einzuhalten, dürfen keine stockwerkübergreifenden ▶



Wärme

Kälte

Dampf

Ihr Immobilienraum?

LA RIVERA, 8424 Embrach
3.5 Zi. Attika-Wohnung
www.larivera.ch / +41 55 610 47 46



HOTZENSTOCK, 8133 Esslingen
2.5 Zi. Eigentumswohnungen
www.hotzenstock.ch / +41 55 610 47 46

DUOVIVO, 8904 Aesch ZH
4.5 und 5.5 Zi. Eigentumswohnungen
www.duovivo.ch / +41 55 610 47 46



HOFWISSEN, 8545 Rickenbach Sulz
3.5 u. 4.5 Zi. Eigentumswohnung
www.hofwissen.ch / +41 52 338 07 09

AM ZENTRUM, 8910 Affoltern a.A.
3.5 und 4.5 Zi. Eigentumswohnungen
www.amzentrum.ch / +41 55 610 47 46



AM EICHACHER, 8904 Aesch
3.5 - 5.5 Zi. Eigentumswohnungen
www.ameichacher.ch / +41 55 610 47 46

SCHLOSSBLICK, 8610 Uster
3.5 - 5.5 Zi. Eigentumswohnungen
www.schlossblick.ch / +41 58 400 85 20



TROTENACKER, 8458 Dorf
6.5-Zi. Doppel-Einfamilienhaus
www.trottenacker.info / +41 52 338 07 09

LANTIG, 8408 Winterthur
2.5 - 4.5 Zi. Eigentumswohnungen
www.lantig-winterthur.ch / +41 55 610 47 46



HOFACKER, 8311 Brütten
4.5 und 5.5 Zi. Eigentumswohnungen
www.hofacker-bruetten.ch / +41 52 338 07 09

NEUFROHSINN, 8404 Stadel/W'thur
5.5 Zi. EFH, 3.5 - 5.5 Zi. Wohnungen
www.neufrohsinn.ch / +41 52 338 07 09



TRE FIORI, 8913 Ottenbach ZH
4.5 Zi. Eigentumswohnung
www.tre-fiori.ch / +41 55 610 47 46

WHG MIETE/KAUF, 8545 Rickenbach
3.5 u. 4.5 Zi. Wohnungen
www.wohneigentum-rickenbach.ch
+41 55 610 47 46



NAUENGASSE, 8427 Rorbas
2.5 - 5.5 Zi. Eigentumswohnungen
www.nauengasse.ch / +41 52 338 07 09

 Projektankündigungen

 Projekte im Verkauf



Haben Sie ein Grundstück, auf dem Immobilienräume verwirklicht werden können?

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

Noch nicht fündig geworden?
Projektankündigungen finden Sie unter
immobilienraum.info

LerchPartner.



Heute schon app-b-date mit unserer App Immobilienraum?



Stand August 2025



Das 24-stöckige Gebäude wurde in Holz-Hybrid-Bauweise erstellt. Es ist 75 m hoch.
BILD: STUDIOBLOMEN

Kabel an der Fassade verbaut werden. Die Kabel müssen auf jeder Etage über den Gebäudekern geführt werden. So wurde bereits in der Planung der Fassadenmodule neben der Befestigung auch an die Verkabelung der Solarmodule gedacht. Dafür wurde eine schmale Kabelrinne vorgesehen, in welcher die Kabel der jeweiligen Gebäudeseiten pro Geschoss befestigt sind. In der Rinne sind die Kabel versteckt, mechanisch geschützt sowie gegen Regen und UV-Strahlung abgeschirmt. Die Module derselben Ausrichtung wurden schliesslich über mehrere Stockwerke versträngt.



Grossflächige Holz-Metall-Fenster bringen viel Tageslicht ins Innere und setzen das Nachhaltigkeitsbestreben fort. BILD: SANDRO LIVIO STRAUBE

Das Konzept für die Verkabelung, die Dimensionierung und Platzierung der Rinne wurde von BE Netz mit Ruch Metallbau gemeinsam erarbeitet, um die Synergien beider Unternehmen optimal zu nutzen. Technische Eigenschaften wie Kabellängen und Steckertypen wurden ebenfalls zusammen definiert. Hierbei half ein Mock-up der Fassade.

«SONNENDÄCHER» ERHÖHEN STROMPRODUKTION

Gegenüber einer vertikalen PV-Anlage konnten die Flächen zur Stromproduktion mit den «Sonnendächern» mehr als verdoppelt werden. Zusammen mit der Photovoltaikanlage auf dem Dach mit 250 qm Fläche generieren die Fassadenmodule mit durchschnittlich 106 kWp pro Stück einen Ertrag von bis zu 244 000 kWp (entspricht 140 000 kWh Jahresenergieertrag). Gemeinsam decken sie den Strombedarf der Wohnungen zu ca. 35%.

BE Netz stellte die elektrotechnische Funktionalität sowie die Inbetriebnahme der gesamten PV-Anlage an Fassade und Dach sicher. Die Anlage wurde komplett durch die Solarspezialisten aus Luzern

konzipiert und auch durch sie geliefert und realisiert.

Boltshauser Architekten und Bauherr Pensimo wurden 2023 für ihren Holz-Hybrid-Bau mit der innovativen Solarfassade an den «Holcim Awards» mit dem Acknowledgement-Preis für nachhaltiges Bauen ausgezeichnet.



*GERALD BRANDSTÄTTER

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

ANZEIGE

Kostenlose Funktions-Kontrolle

Abwasser + Lüftung

Wartungs-Verträge

Rohrreinigung
Kanal-TV Sanierung

ROHRMAX

24h + Beratung **0848 852 856**

rohrmax.ch

GARTENSTADT NEU GEDACHT – MIT HOLZ GEBAUT

Die sogenannten Schwamendinger Wohnhäuser prägen noch immer die Wohntypologie des rasant wachsenden Stadtquartiers. Das historische Konzept der Gartenstadt wird in einem Mehrfamilienhaus neu gedacht – mit einem innovativen Holzbau, der Nachhaltigkeit und architektonische Qualität vereint. TEXT – ALAIN BARMETTLE*
*



Eine Visualisierung zeigt das neu entstehende Gebäude in Holzsystembauweise. Es wird 34 Wohneinheiten enthalten. BILD: WERBIT AG

► DEM KONZEPT GARTENSTADT VERPFLICHTET

Nach der Eingemeindung in die Stadt Zürich erlebte Schwamendingen ab 1934 einen Bauboom. Um einer unkontrollierten Überbauung der Landschaft entgegenzuwirken, orientierten sich die Stadtplaner am Konzept einer Gartenstadt nach englischem Vorbild. Vor diesem historischen Hintergrund schlägt der Ersatzneubau «Luegisland 350» ein neues Kapitel auf.

Die Ausschreibung enthielt explizit Nachhaltigkeitskriterien wie den Verzicht auf eine Garage zur Verminderung des CO₂-lastigen Betoneinsatzes im Untergeschoss. Zuoberst auf der Wunschliste stand selbstredend Holz als primärer Baustoff. Dem trug das Siegerprojekt in einem privaten Wettbewerb Rechnung. Gewonnen hat den Wettbewerb die Oxid Architektur GmbH, das Nachfolgeunternehmen der Holzbaupioniere Marianne Burkhalter und Christian Sumi.

DURCHDACHTE ARCHITEKTUR MIT SOZIALEM MEHRWERT

Das fünfgeschossige Gebäude ist übertief konzipiert und zur Luegislandstrasse hin nach Südosten gestaffelt. Diese Staffelung löst die strenge Parallelität der ursprünglichen Gartenstadt auf, schafft mehr Abstand zwischen den Gebäuden und verbessert sowohl die Aussicht als auch die Privatsphäre.

Statt bisher 18 Wohnungen bietet das neue Gebäude nun 34 Einheiten mit 2,5 bis 4,5 Zimmern. Ein gemeinsamer Eingang verbindet die beiden Treppenhäuser

und fördert gezielt den sozialen Austausch – dort, wo er sich traditionell entfaltet: im Treppenhaus.

Der Verzicht auf Autoparkplätze wird dadurch kompensiert, dass den Mieterinnen und Mietern rund 100 Veloabstellplätze mit E-Bike-Lademöglichkeiten, ein elektrisches Mobility-Fahrzeug und zwei Lastenvelos zur Verfügung stehen. Dem Gebot einer Gartenstadt folgend, wird die Umgebung naturnah mit einer minimalen Versiegelungsfläche gestaltet.

EIN BAUTECHNISCH INTERESSANTES LEHRSTÜCK

Die Renggli AG realisierte das Projekt als Totalunternehmerin und setzte dabei auf einen neuartigen Bauablauf im Bereich des Treppenhauses. Üblicherweise werden Treppenhäuser bei Holzsystembauten aus Beton erstellt – vor allem aufgrund der Schallschutzanforderungen und der notwendigen Aussteifung. Das war ursprünglich auch beim Projekt Luegisland 350 der Plan. Zum klassischen Bauablauf gehört, dass zuerst die Treppentürme Stock für Stock betoniert werden. Pro Geschoss gehen so rund zwei Wochen verloren. Bevor die vorgefertigten Holzelemente angeliefert werden, stehen somit riesige Türme eingerüstet in der Landschaft und warten auf die Elemente, die mit ihnen anschliessend meist aufwendig verbunden werden.

Wenn aber der Baumeister mit dem Holzbauer Hand in Hand arbeitet, ist ein paralleles Stock-für-Stock-Vorgehen möglich: Der Holzbau geht immer mit einem Geschoss voran. Die treppenhauseitigen



**DANK EINES
PARALLELEN
STOCK-FÜR-
STOCK-VOR-
GEHENS VON
BAUMEISTER
UND HOLZ-
BAUER LIESS
SICH DIE BAU-
ZEIT DEUTLICH
VERKÜRZEN.**



Vorteil Holzbau:
Ganze Wand-
elemente werden im
Produktionswerk
vorgefertigt. Die vor-
gefertigten Elemente
werden zeitnah auf
die Baustelle geliefert
und montiert.



Wandelemente sind einschalige Brettspertholzelemente und dienen danach beim Betonieren als verlorene Schalung. Später übernehmen sie zusammen mit dem anbetonierten Wandteil die Funktion der Wohnungsabschlusswand. Die Schnittstelle von Beton zu Holz wird dabei viel sauberer gelöst und muss nicht im Nachhinein bereinigt werden.

Diese Vorgehensweise bringt mehrere Vorteile: Es braucht weniger Beton, Brand- und Schallschutz sind elegant gelöst, die Genauigkeit des Holzbaus wird dem Beton vorgegeben und die Bauzeit wird deutlich verkürzt. Bei diesem Projekt wurden konkret drei Monate Bauzeit eingespart, was eine frühere Vermietung ermöglicht.

HOLZBAU ALS SCHLÜSSEL FÜR NACHHALTIGES BAUEN

Der Wandel hin zu einem ressourcenschonenden und klimaverträglichen Wirtschaften ist unumgänglich und verändert auch das Bauen nachhaltig. Der Holzbau nimmt dabei eine zentrale Rolle ein und zeigt sich als zukunftsweisender Vorreiter. Holz ist ein leistungsfähiger, natürlicher und lokal nachwachsender Baustoff, der CO₂ speichert und sich für vielfältige Bauaufgaben eignet. Dank moderner Fertigungstechnologien mit automatisierten Produktionssystemen erfolgt die Herstellung von Holzbauerelementen effizient und wirtschaftlich – im witterungsgeschützten Werk und unter kontrollierten Bedingungen.

Ein weiterer Treiber ist die modellbasierte Kollaboration. Sie ermöglicht im Holzbau eine durchgängige, digitale Planung vom Architekturmodell über die Werkplanung bis hin zur Maschinenansteuerung im Produktionswerk. Diese nahtlose Integration bildet die Grundlage für eine technisch einwandfreie Umsetzung des Bauprojekts sowie für eine wirtschaftlich optimierte Projektsteuerung. Der Holzbau ist somit nicht nur eine Antwort auf ökologische Anforderungen, sondern auch ein wirtschaftlich attraktives Modell für zukunftsfähiges Bauen.

PROJEKTBETEILIGTE «LUEGISLAND 350»

Investor:	privat
Architektur:	Oxid Architektur GmbH
Totalunternehmung:	Renggli AG
Konstruktion:	Holzsystembau
Baujahre:	2024–2025
Bezug:	ab November 2025
Nutzung:	34 Mietwohnungen à 2,5 bis 4,5 Zimmer



***ALAIN
BARMETTLER**

Der Autor ist Leiter Marketing/Kommunikation bei Renggli AG, Sursee.

ANZEIGE



Berner
Fachhochschule

Nächste Infoveranstaltung am
6. November 2025 – online

Certificate of Advanced Studies (CAS)

Portfolio- und Assetmanagement Immobilien

Wenn auch Sie Immobilienportfolios erfolgsorientiert führen wollen, dann ist unser CAS genau richtig für Sie. Wir vermitteln Ihnen die fachlichen und methodischen Kenntnisse und machen Sie zu Fachspezialist*innen.

Nächste Durchführung
16. Januar bis 26. Juni 2026

Weitere Infos unter
bfh.ch/ahb/cas-pami



► Architektur, Holz und Bau

HOTEL KURHAUS: ERWEITERUNG AUS LÄRCHENHOLZ

Es gibt Orte, die fühlen sich sofort vertraut an. Das mit einem wegweisenden und eindrucksvollen Holzbau erweiterte Hotel Kurhaus am Sarnersee ist so ein Ort. Es wurde kürzlich neu eröffnet. Das Ensemble aus Altbau, Zwischentrakt und Neubau mit 30 Zimmern überzeugt.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*



► EINZIGARTIGE LAGE UND INNOVATIVE HOLZBAUTECHNIK

Das Grundstück des kürzlich erweiterten Hotels Kurhaus am Sarnersee ist eindrücklich gelegen – zwischen See und Hauptstrasse und zwischen dem Hauptort des Kantons Obwalden und dem Vorort Wilen. Es liegt nur knapp anderthalb Kilometer vom Zentrum Sarnens entfernt. Architekt Ueli von Atzigen bringt es beim Rundgang mit einem Satz auf den Punkt: «Erholung, ausgewogen, bewegt – so fühlt sich ein Aufenthalt im Hotel Kurhaus an.» Der Architekt stellt sein Licht unter den Scheffel: Der Neubau aus Holz mit dem beeindruckenden, einzigartig-funktionalen Zwischenbau an das bestehende Hauptgebäude aus den frühen 1970er-Jahren ist in jeder Hinsicht gelungen.

Die gemeinnützige Stiftung «Zukunft Alter – Wohnen und Betreuung» aus Sarnen schrieb 2021 einen Studienauftrag im selektiven Verfahren für die Erweiterung des Hotels Kurhaus am See aus. Die Aufgabe war klar und einfach: Das bestehende Gästehaus durch einen Neubau mit rund 30 Zimmern zu ersetzen. Die Stiftung wählte fünf Teams aus der Präqualifikation aus. Schliesslich gewann die Architekturgemeinschaft aus Burch & Partner Architekten AG und «werkunion ag», beide aus Sarnen, den Wettbewerb. Unterstützt wurde das Team durch Iten Landschaftsarchitektur aus Unterägeri, die Holzprojekt AG (Holzbauingenieure) aus Luzern sowie begleitet durch die Holzbaufirma Holzbautechnik Burch.

Der Holzbau der Gebäudeerweiterung ist das kennzeichnende und tragende Element des Gesamtensembles. Die 30 Hotelzimmer haben grosszügige Grundrisse und geschützte Balkone mit See- und Fernsicht.

BILDER: JOHANNA
UNTERRÄHRER, SARNEN

ÜBERZEUGENDES GESAMTKONZEPT MIT AUSBAUPOTENZIAL

Das Beurteilungsgremium, bestehend aus acht hochkarätigen Fachleuten und zusätzlichen fünf Experten, beschrieb das Siegerprojekt so: «Der Neubau schliesst mittels eines «Scharniers» dezent an den bestehenden Bau an. Es entsteht eine wellenartige, stimmige Gesamtanlage, die sowohl durch ihre architektonische Setzung, die Aussenräume als auch durch die innerbetrieblichen Abläufe überzeugt. Das Konzept überzeugt als Ganzes.»

Die Präqualifikationsphase dauerte von Januar 2021 bis Mitte Februar 2021, der Studienauftrag-Wettbewerb startete ein paar Tage später. Ende August 2021 wurden die Gewinner bekanntgegeben, danach ging es nahtlos mit der Planung los und ein Jahr später, im August 2022, erfolgte die Baueingabe. Der Baustart begann im November 2023 mit dem Abbruch des alten Gästehauses, und bereits knapp neun Monate später, Anfang August 2024, war Aufrichte. Und nochmals acht Monate später, am 1. April dieses Jahres, wurde das Hotel feierlich neu eröffnet.

ERWEITERUNGSBAU SCHAFFT MEHRWERT

Der neue Holzbau der Gebäudeerweiterung ist nun das kennzeichnende und tragende Element des Gesamtensembles. Durch den eingefügten dreigeschos-



sigen Scharnierbau wird der Hotel-Neubau elegant an den Bestand angeschlossen. Er enthält öffentliche und halböffentliche Nutzungen mit wunderbarem Blick auf den See. In diesem sogenannten «Scharnierbauteil» ist auch der höchst funktionale und architektonisch überragende neue Empfangsbereich angesiedelt, der sich über zwei Geschosse erstreckt. In ihm befinden sich auf allen drei Geschossen Orte und Räume für den Tages-, Hotel- und Kurgast. Es ist ein grosszügiger und äusserst ansprechender Ankunftsort entstanden. Zusammen mit dem gut durchdachten Anlieferungsbereich als auch den ober- und

unterirdischen Parkieranlagen ergibt sich ein grosser Mehrwert.

Mit dem Weiterbau der länglichen Gebäudestruktur verfügen alle 30 neuen Hotelzimmer über eine ausgezeichnete See- und Fernsicht. Die Hotelzimmer überraschen mit einer einfachen und eigenständigen, aber hochwertigen und individuellen Raumgestaltung, die durch eine sorgfältige und differenzierte Materialisierung überzeugt. Sie haben grosszügige Grundrisse und enthalten auch einen geschützten Balkon. Die generösen Nasszellen wirken elegant und bleiben übersichtlich-funktional. Das bestehende Restaurant wurde südostseitig mit einer Terrasse erweitert.

UNBEHANDELTES LÄRCHENHOLZ

Für die Fassadengestaltung des Neubaus stand das Hauptgebäude Pate. Die dort aussenliegenden Betonstützen im Doppelraster sowie die Bandfenster waren Inspiration für die Gestaltung der neuen Holzfassade. Bei einer späteren Sanierung des Bestands sind vorgesetzte Balkone in Holz, analog zum Neubau, gut machbar. Dann wird das Leitbild «Einheit» auch visuell erreicht und umgesetzt sein. Der Holzbau hat ein klares statisches System und berücksichtigt durch die auskragenden Vordächer die Anforderungen an den konstruktiven Holzschutz sehr gut und steigert damit die Langlebigkeit. Die Fassade aus unbehandeltem Lärchenholz sowie die horizontale Gliederung durch Balkone und Fensterbänder lassen das Volumen leicht und offen wirken.

Am Schluss des eindrücklichen Rundgangs durch den Erweiterungsbau verabschiedet uns Direktorin Erika Rohrer mit der netten, unaufdringlichen Empfehlung: «Direkt am Ufer des idyllischen Sarnersees verbindet unser Hotel medizinische Kompetenz mit ganzheitlicher Gesundheitsförderung, erstklassiger Gastronomie mit stilvollem Ambiente und der Schönheit der Obwaldner Natur. Unser vielfältiges Angebot richtet sich an Menschen, die neue Kraft schöpfen oder einfach zur Ruhe kommen möchten.» ■



DER NEUBAU SCHLIESST DEZENT AN DEN BESTEHENDEN BAU AN. ES ENTSTEHT EINE WELLENARTIGE, STIMMIGE GESAMTANLAGE.



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

Rechnungswesen für Immobilien

www.huwiler.swiss

Huwiler

MEHR EIGEN- VERANTWORTUNG FÜR EIGENTÜMER

Mit der Totalrevision der Brandschutzvorschriften (BSV 2026) steht die Immobilienwirtschaft vor einem Paradigmenwechsel: Deregulierung, mehr Eigenverantwortung und eine praxisnähere Umsetzung. Doch was bedeuten die Neuerungen konkret für Eigentümer und Bewirtschafter?

TEXT – THOMAS WIPFLER*



Die Deregulierung beim Brandschutz scheint gelungen. Trotzdem bleibt die Regeldichte hoch.

BILD: KI-GENERIERT, MICROSOFT COPILOT

► WENIGER SEITEN, ABER NICHT WENIGER REGELN

Die aktuelle Version der Brandschutzvorschriften (BSV 2015) für Gebäude wurde 2015 in Kraft gesetzt und brachte verschiedene wichtige Verbesserungen – etwa bezüglich Fluchtwege oder der brandtechnischen Einordnung von Holzbauten. Die Vorschriften umfassen aktuell rund 600 Seiten. Auf den Frühling 2027 hin werden sie durch die stark überarbeiteten Brandschutzvorschriften 2026 (BSV 2026) abgelöst. Was auf den ersten Blick auffällt: Der Umfang hat sich um rund 100 Seiten (inkl. Erläuterungen) reduziert. Dennoch bleibt die Regeldichte hoch. Es

wurde neu ein risikobasiertes Verfahren eingeführt. Vereinfacht wurden die Vorgaben für Fluchtwege, bei Holzbauten die Detailplanung und einige Regulierungen bei Zweifamilienhäusern. Liegenschaftsbesitzerinnen und -besitzer fragen sich daher: Ist die Deregulierung beim Brandschutz ein ambitioniertes Ziel oder doch nur eine Utopie?

EIGENTÜMERSCHAFT IN DER VERANTWORTUNG

Erstmals wird in den BSV 2026 klar zwischen Eigentümerschaft, Bauherrschaft, Betreiberinnen und Betreibern sowie Nutzerinnen und Nutzern unter-

schieden. Diese Differenzierung bringt Transparenz in die Verantwortlichkeiten während der Planung, der Realisierung sowie dem Betrieb eines Gebäudes und stärkt die Rolle der Eigentümerschaft. Während die BSV 2015 die «Bauherrschaft» nur am Rande erwähnten, sind sie nun explizit in den Phasen der Planung und Realisierung eingebunden.

Die Bau- respektive Eigentümerschaft trägt künftig die Verantwortung für:

- die Qualitätssicherung während der Bau- und Betriebsphase,
- den Nachweis des Sicherheitsniveaus bezüglich Brandschutz (Brandschutznachweis)
- die Durchführung von Abnahmen und periodischen Überprüfungen (Vollzugsklassen 1+2),
- die Instandhaltung und Betriebsbereitschaft der Brandschutzmassnahmen.

Die Eigentümerschaft kann diese Aufgaben zwar an Dritte delegieren, trägt aber die finale Verantwortung.

ENTLASTUNG DURCH VEREINHEITLICHUNG

Ein zentrales Ziel der BSV 2026 ist die Vereinheitlichung des Vollzugs über alle 26 Kantone und 2136 Gemeinden hinweg. Bisher gab es hier ein Flickwerk unterschiedlicher Vorgaben. Die Homologisierung bringt künftig insbesondere institutionellen und öffentlichen Bauherrschaften mit schweizweiten Portfolios eine spürbare Entlastung. Die Mehrheit der Objekte (rund 90%) kann dabei im sogenannten präskriptiven Verfahren abgewickelt werden, während für komplexe Projekte ein risikobasiertes Verfahren zum Einsatz kommt.

Ein weiterer wichtiger Pfeiler der neuen Vorschriften ist die Eigenverantwortung. Sie tritt anstelle der bisherigen flächendeckenden behördlichen Kontrolle – ähnlich, wie es schon länger bei den elektrischen Anlagen von Gebäuden gehandhabt wird. Dies bedeutet für die Eigentümerschaft konkret:

- projektspezifische Planung über die Mindestanforderungen hinaus,
- regelmässige Wartung und Überprüfung der Brandschutzmassnahmen,
- dokumentierte Qualitätssicherung der brandschutztechnischen Bauteile und Anlagen über die gesamte Lebensdauer des Gebäudes hinweg.

ANZEIGE



WWW.SIMULATION.SOLAR

Simulation und Gutachten für Blendung, Beschattung, Tageslicht



Ein Beispiel: Für automatische Wasserlöschanlagen (AWLA) sind alle zehn Jahre Überprüfungen durch eine anerkannte Kontrollstelle vorgesehen. Die dabei durchzuführenden Arbeiten richten sich nach dem Stand der Technik und den Vorgaben des Errichters.

FAZIT: GEMEINSAM STATT EINSAM

Die BSV 2026 fördern eine ausgewogene Betrachtung der Kosten und des Nutzens von brandschutztechnischen Massnahmen.



DIE BISHERIGE FLÄCHENDECKENDE BEHÖRDLICHE KONTROLLE WIRD DURCH DIE EIGEN-VERANTWORTUNG DER EIGENTÜMER ABGELÖST.



men. Ein Beispiel dafür ist die ursprünglich angedachte Pflicht zur Installation von Rauchwarnmeldern in Wohnungen. Diese wurde schlussendlich nicht eingeführt,

weil die faktenbasierte Datenlage keine signifikante Reduktion von Brandopfern in Relation zu den volkswirtschaftlichen Kosten in der Schweiz erwarten lässt. Dies zeigt: Brandschutzmassnahmen sollen verhältnismässig und evidenzbasiert sein.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Die BSV 2026 bringen Eigentümerschaft und Behörden näher zusammen. Sie fördern von Eigentümerinnen und Eigentümern mehr Engagement, bieten aber auch mehr Gestaltungsspielraum statt strikter Vorgaben. Wer sich aktiv mit den neuen Regelungen auseinandersetzt, kann nicht nur die Sicherheit in den eigenen Liegenschaften erhöhen, sondern auch die Kosten für Brandschutzmassnahmen optimieren und Prozesse effizienter gestalten. Die Deregulierung scheint also gelungen zu sein – zumindest auf dem Papier.

Der Fahrplan für die Umsetzung sieht ab September 2025 die öffentliche Vernehmlassung vor, an der alle Betroffenen teilnehmen können. Nach Inkrafttreten der finalen Version im Frühling 2027 liegt die Herausforderung dann in der Umsetzung auf kantonaler Ebene. Die Kantone haben

fünf Jahre Zeit, um abweichende kantonale Vorschriften entsprechend anzupassen. Wichtig zu wissen für Bauherrschaften: Nach Einführung ab Anfang 2027 ist eine Übergangsfrist vorgesehen. Innert sechs Monaten nach Inkrafttreten soll bei Baueingaben die Wahlmöglichkeit zwischen den neuen und alten Vorschriften bestehen. Bei Mieterausbauten und Änderungen an bereits vor Inkrafttreten bewilligten Bauten sollen noch während zwei Jahren die alten Vorschriften angewendet werden können. ■

WEITERE INFOS

Informationsvideos zu den BSV 2026 als Vorbereitung auf die technische Vernehmlassung sind auf www.bsvonline.ch verfügbar.



*THOMAS WIPFLER

Der Autor ist Mitglied des Steuerungsausschusses der BSV 2026 und vertritt dort die Interessen des SVIT Schweiz. Er ist Vorstandsmitglied der KUB und Mitglied der Geschäftsleitung der Beta Projekt Management AG.

ANZEIGE

Schweizweiter Partner für Zutrittslösungen – alles aus einer Hand



Was wirklich zählt, ist Ihre Sicherheit.

Dafür sorgen wir.



secusuisse.ch

secusuisse
for safer places

Bauen Wohnen Energie

bautrends.ch

Messe für Bauen, Wohnen,
Sanieren und Energie

20.–23. November 2025
BERNEXPO



Bild: freshhaus

Energy
Future
Days

>>> energie-cluster.ch

Bärn
WOHN-
DESIGN

Bärn
SOLAR
25

HIER DEIN
GRATIS-
TICKET



markstein

Projektentwicklung
macht aus Visionen
Renditeobjekte.

Bautreuhand

Wenn findige Köpfe aus unterschiedlichen Disziplinen des Bau- und Immobilienbereichs zusammenspannen, entstehen Projekte, die am Markt gefragt sind. Projektentwicklung für Anspruchsvolle.

EFFIZIENZ UND QUALITÄT AUS EINER HAND: DER NEUE STANDARD IM BAU- UND INNENAUSBAU

In der heutigen Bau- und Immobilienbranche gehören komplexe Schnittstellen und langwierige Abstimmungen zu den grössten Herausforderungen. Etwa ein Drittel der Projektkosten entfallen oft allein auf Planung, Projekt- und Bauleitung – Kosten, die wir als Totalunternehmer drastisch senken können.

Unsere Lösung: Ein Ansprechpartner, eine nahtlose Umsetzung, alle Gewerke unter einem Dach.

Von der ersten Skizze bis zur Schlüsselübergabe begleiten wir unsere Kunden mit einem eingespielten Team aus Innenarchitekten, CAD-Konstrukteuren, Planern und festangestellten Handwerkern. Unsere eigene Schreinerei fertigt hochwertige Büromöbel, Küchen, Einbauschränke und Sonderanfertigungen nach Mass. Für ausgewählte Komponenten wie höhenverstellbare Tischgestelle, Bürostühle oder Büroboxen setzen wir auf die Zusammenarbeit mit bewährten Partnerwerkstätten – vorwiegend in Italien –, die uns direkt ab Werk beliefern. Zusätzlich beschäftigen wir eigene Trockenbauer, Maler, Gipser, Bodenleger, Sattler, Metallbauer, Bankschreiner, Montageschreiner, Elektriker, Elektrotechniker sowie einen firmeneigenen Sanitär.

Schnelligkeit durch parallele Arbeitsweise

Ein weiterer Effizienzvorteil ergibt sich durch unsere parallele Arbeitsweise: Während bei herkömmlichen Projekten oft erst der Rückbau abgeschlossen sein muss, bevor der Innenausbau beginnen kann, arbeiten unsere Gewerke gleichzeitig – präzise koordiniert, mit klaren Verantwortlichkeiten. Das spart Zeit und reduziert Stillstände auf der Baustelle.

Maximale Effizienz von der Planung bis zur Montage

Unsere grosse Stärke ist die enge Zusammenarbeit zwischen Konzept, Planung und Umsetzung. Wenn die Innenarchitektin das Konzept entwirft, der CAD-Konstrukteur die technischen Pläne erstellt, der Bankschreiner das Möbel fertigt und der



Montageschreiner es installiert – dann sind kurze Wege, schnelle Anpassungen und höchste Ausführungsqualität garantiert.

Perfekte Koordination bei Trockenbau, Maler- und Gipserarbeiten

Gerade in diesen Gewerken entstehen in klassischen Bauprojekten häufig Schnittstellenprobleme. Nicht bei uns. Da alle Fachkräfte intern beschäftigt sind, profitieren unsere Kunden von reibungsloser Koordination, klaren Verantwortlichkeiten und höchster Verarbeitungsqualität.

Akustiklösungen für optimale Raumqualität

Ein besonderes Augenmerk legen wir auf die akustische Gestaltung von Innenräumen.

Unsere Leistungen umfassen Deckenbaffeln und -paneele, Wandverkleidungen, Raumtrenner und akustische Beleuchtung. Die Lösungen sind massgeschneidert, funktional, ästhetisch und nachhaltig – für optimalen Schallkomfort in Büro-, Wohn- und Begegnungsräumen.

Unser Anspruch: Mehr Qualität, weniger Aufwand, maximale Geschwindigkeit

Die Kombination aus Planungskompetenz und Handwerkskraft macht uns einzigartig.

Mit minimalen externen Schnittstellen realisieren wir Projekte in Rekordzeit und setzen neue Massstäbe in Qualität, Flexibilität und Kosteneffizienz – gerade bei Grossprojekten, bei denen wir Planungs- und Projektkosten oft halbieren können.



Frontwork AG
Stationsstrasse 1,
8306 Wangen-Brüttisellen
044 802 80 10
www.frontwork.ch





SOFTWARELÖSUNGEN ZUR IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG

«Mobile Wohnungsprotokolle? Das geht – mit eXtenso.»

Urs Rüdlinger, Geschäftsführer 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.

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

eXtenso

ANZEIGE

CREDIWEB

**VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE**



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

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

Lugano

info@lugano.creditreform.ch

St. Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

Creditreform 

EIN HAUS VOLLER SCHÄTZE

Das Haus Bommer in Weinfelden entpuppte sich während der einjährigen Minergie-Sanierung als eine wahre Schatzkiste. Architekt Peter Büchel hat viel Erfahrung mit denkmalgeschützten Objekten – beim Haus Bommer gab es aber auch für ihn eine Premiere.

Könnte die Sanierung des Haus Bommer als eine Bilderbuch-Sanierung bezeichnet werden? Durchaus möglich. Die einjährige Sanierung bot aber auch viele Herausforderungen. Das Haus in Weinfelden, im Jahr 1900 gebaut und 1930 umgebaut, wurde zuletzt als Anwaltskanzlei und Wohnhaus genutzt. Eine Minergie-Sanierung stellt auch heute noch für viele Bauherrschaften eine Herausforderung dar, erst recht, wenn das Objekt denkmalgeschützt ist. «Wir haben Erfahrung bei Objekten, die geschützt sind, das hilft natürlich», sagt Architekt Peter Büchel von Büchel Neubig Partner und Fachpartner von Minergie. Hilfreich ist auch, wenn eine Bauherrschaft hinter dem Projekt steht, die gewillt ist, den Charakter des Hauses zu erhalten oder bisher verborgene Schätze zu restaurieren. «Da sagt nicht jede Bauherrschaft Ja zu so einem Abenteuer», sagt Büchel aus Erfahrung. Und ein Abenteuer war diese Sanierung auf jeden Fall. Die Hülle von aussen zu dämmen stand aufgrund des Denkmalschutzes nicht zur Diskussion, vier Innenräume sollten ebenfalls nicht verändert werden.

Die erste Überraschung war keine positive

Ganze Raumsequenzen wurden beim Umbau 1930 verschoben. Die erste Überraschung – die Statik – war dann auch eine negative: «1930 wurden Wände entfernt, an Stellen, wo es etwas mehr Eisen getragen hätte», erklärt Büchel. «Die Decke war noch nicht eingestürzt, aber durchgegangen.» Entsprechend waren statische Massnahmen nötig.

Die Planenden wussten von zwei Parkettböden und zwei Lino-leumböden aus der Originalbauzeit. Historisch korrekt wurden auch Böden mit historischem Material aus dem Bauteillager nachgebaut. Wasserhähne und Elektroabdeckungen wurden ebenfalls dort geholt und gar Beleuchtungskörper. Büchel ist öfters im Bauteillager am «Stöbern» nach den richtigen Teilen für seine Sanierungsobjekt. Die alte Elektrotechnik historisch zu ersetzen war aber auch für Büchel eine Premiere. Die Steckdosen aus dem Jahre 1930 dürfen wegen den Normen nicht verwendet werden, die Keramikdreher von 1930 allerdings schon. «Es war ein Herantasten von einer Geschichten zur nächsten», sagt Büchel rückblickend. Zu den besonderen Schätzen gehörte ein weiteres Parkett in einem Flur, gefunden unter drei Schichten Teppich. Ebenfalls im Innern wurde eine Schablonierung hinter einer Holzplatte entdeckt und Marmorierungen, die Stein vortäuschen. «Das war umso überraschender, weil wir wussten, dass dieses Haus 1900 erbaut wurde und das dies nicht in «diese Zeit» passt – das ist 50 Jahre zu spät.



Alltag – was heute modern gilt

Zum Vorschein kamen aber nicht nur diverse Originalteile des Gebäudes, sondern auch ein Stück Baugeschichte: Ein Jahr nachdem die Weltwirtschaftskrise ausgebrochen war, wurde das Haus Bommer im Jahr 1930 umgebaut. Dabei wurde alles wiederverwendet, was möglich war – sogar die Nägel. Eine Rechnung eines Holzbauers belegt die hohen Materialpreise von damals. Die Personalkosten haben sich im Vergleich zu heute um den Faktor 30 erhöht, die Materialkosten lediglich um Faktor 6. Auch bei der aktuellen Sanierung wurde vieles wiederverwendet und damit einem aktuellen Trend gefolgt. Innentüren konnten praktisch alle weiterverwendet werden. «Ich sehe aber auch die Grenzen von Re-Use», sagt Büchel. «Ein Fenster mit einem schlechten Dämmwert wieder einzubauen ist nur bedingt ein guter Re-Use.

Die Lüftung – getarnt als Kamin

Geheizt wird mit einer Pelletheizung, da einige Räume eine höhere Vorlauftemperatur benötigen. Gemäss Büchel würde man sich heute eventuell für eine Luft-Wasser-Wärmepumpe entscheiden, die dafür geeignete Propangas Wärmepumpe habe es aber beim Entscheid noch nicht gegeben. Auf dem Dach wurde eine aufgesetzte PV-Anlage installiert.

Die Lüftung wurde so installiert, dass sie optisch kaum auffällt: Leitungen und Schächte sind geschickt als Kamin getarnt. Da die Gebäude um das Jahr 1900 eher hoch gebaut wurden, war die Deckenhöhe kein Problem. Die Haupträume haben auch nach der Sanierung eine Höhe von rund 2,8 Meter. Nach der einjährigen Bauzeit ist das Haus mit seinen vielen Schätzen nun wieder bezugsbereit.



MINERGIE Schweiz

Bäumleingasse 22, 4052 Basel
061 205 25 50
info@minergie.ch
www.minergie.ch

BAUEN FÜR DIE MEDIZIN VON MORGEN

Baustellenbesuch statt Podium:
Im Zentrum der diesjährigen Focus-
Veranstaltung der Kammer unabhängiger
Bauherrenberater standen die
Herausforderungen der Bauherren-
und Nutzerververtretung bei der Realisie-
rung des Unispital-Neubaus in Zürich.

TEXT – RETO WESTERMANN*



Sandra Wollschläger (vorne), Claudia König (hinten) und Tobias Rotermund (hinten links) stellten das Projekt vor. BILDER ALESSANDRO DELLA BELLA



Zeljko Ljubojevic, stellvertretender Leiter
Realisierung auf Seiten des Generalplaners,
erklärte der Gruppe die laufenden Arbeiten
in der zwei Fussballfelder grossen Baugrube
des Universitätsspitals.

HERAUSFORDERNDE SPITALTECHNOLOGIE

So gross wie zwei Fussballfelder, bis zu 23 Meter unter dem gewachsenen Terrain und ein Volumen, das der Ladekapazität von rund 11 000 fünfachsigen Kipplastwagen entspricht – die Dimensionen der Baugrube für die Neubauten Mitte 1 und 2 des Universitäts-

spitals Zürich (USZ) sprengen gängige Dimensionen. Am 9. September bot die Baugrube eindruckliche Kulisse für den diesjährigen Focus-Anlass der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB). Gefragt waren denn auch Stiefel, Helm und Warnweste statt eleganter Strassenkleidung wie bei früheren Focus-Veranstaltungen.

Bevor es über 63 Treppenstufen hinunter in die Grube ging, stellten Tobias Rotermund, stellvertretender Gesamtprojektleiter auf Bauherrenseite und KUB-Präsident, sowie Sandra Wollschläger, Projektleiterin Realisation, und Claudia König, Projektleiterin Spitalbetrieb (beide USZ), das Projekt kurz vor. Tobias Roter-

mund führte mit gezielten Fragen locker durch die Präsentation eines der schweizweit derzeit grössten Hochbauprojekte. Spannend war allein schon der Blick auf die Dimensionen: Bis 2031 werden zwei achtstöckige Gebäude mit 300 Patientenbetten, 23 Operationssälen, einer Intensivstation und einer Radiologie-Abteilung



Ausrüstung für den Besuch der Baugrube.



erstellt. Das Investitionsvolumen beträgt rund 950 Mio. CHF. Entsprechend aufwendig ist die Projektorganisation. «Da eine Vielzahl an Themen bearbeitet werden muss, haben wir beim Generalplaner beispielsweise nicht einen, sondern mehrere Ansprechpartner für unterschiedliche Bereiche», sagte USZ-Projektleiterin Wollschläger. Eine Herausforderung ist auch die rasch voranschreitende Entwicklung der Spitaltechnologie. «Wir wissen heute noch nicht, welche Geräte in vier Jahren für die Behandlung und Pflege aktuell sein werden, und müssen deshalb dann kurzfristig reagieren können»,

informierte Claudia König, Projektleiterin Spitalbetrieb. Spannend für die Bauherrenberaterinnen und -berater war auch ein Blick auf den Bauablauf. «Um ein so grosses Projekt in nützlicher Zeit realisieren zu können, mussten wir die einzelnen Phasen übergreifend organisieren», betonte Tobias Rotermond. So begann etwa der Rückbau der bestehenden Gebäude bereits als die Erarbeitung des Bauprojekts noch lief. Wichtig ist beim USZ-Neubau auch das Controlling: Alle sechs Monate überprüfen externe Fachleute im Rahmen eines Audits alle relevanten Punkte.

ROHBAU IN REKORDZEIT

Nach dem interessanten Theorieblock folgte unter Leitung von Zeljko Ljubojevic, dem stellvertretenden Leiter Realisierung auf Seiten des Generalplaners, der Blick in die Praxis. Tief unten in der Grube erklärte er, wie das riesige Volumen ausgehoben und gesichert wurde – alles mit besonderen Vorkehrungen zum Schutz der Mitarbeitenden und der Patientinnen und Patienten in den

angrenzenden Gebäuden. Eine grosse Unbekannte war dabei der Molassefels im Untergrund. «Zum Glück war er weniger hart als befürchtet und konnte ohne Sprengung und allzu grosse Erschütterungen mechanisch abgebaut werden», sagte Ljubojevic. Gesichert wurde die Grube mit 1730 Nägeln und Ankern. Besonders eindrücklich waren auch die Ausführungen zum bereits begonnenen Bau der Untergeschosse: Bis in gut einem halben Jahr soll der Rohbau schon die Höhe des Erdgeschossbodens erreicht haben – und nochmals gut ein Jahr später werden die acht Obergeschosse hochgezogen sein. Mit diesen eindrücklichen Zahlen im Kopf ging es die 63 Stufen wieder nach oben zum Apéro. Dort blieb genügend Zeit, um bei Häppchen und Getränken aus der Spitalhotellerie mit den Baufachleuten des Unispitals über die Herausforderungen im derzeit wichtigsten Spitalbauprojekt der Schweiz zu fachsimpeln und einen gelungenen Anlass Revue passieren zu lassen. ■



***RETO WESTERMANN**

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

ANZEIGE



realestate-experts.ch

mehr als 300 Schweizer Immobilienexperten, die man kennen muss...



Swiss Circle
Rund um Immobilien

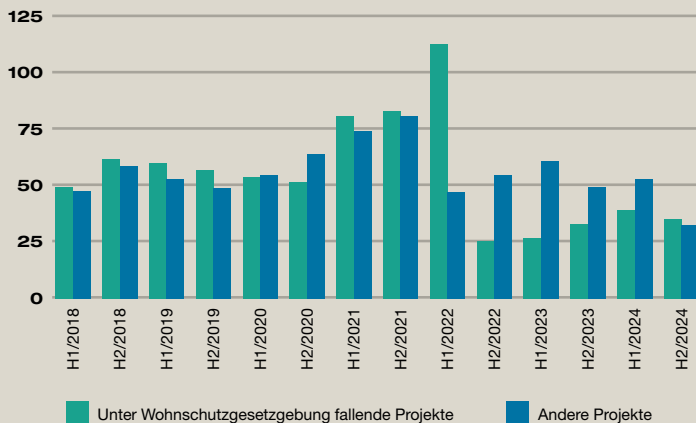
WOHNSCHUTZ – AUCH FÜR ZÜRICH EIN HEISSES EISEN

Am Fachseminar der Bewertungsexperten SVIT vom 27. August 2025 im Zürcher Schiffbau diskutierten die 30 Teilnehmenden intensiv über Wohnschutz und ESG-Kriterien. Drei versierte Branchenexperten lieferten praxisnahe Fachinputs zu diesen – mittlerweile auch politisch – heissen Themen.

TEXT – CORINA GUILLÉN*

ANZAHL BAUGESUCHE FÜR SANIERUNGEN, UMBAU ODER RENOVATION

Wohngebäude nach Datum der Baueingabe, Basel-Stadt, Quelle: Statistisches Amt BS, Gebäude- und Wohnungsstatistik, zuletzt geändert: 10.7.2025



Konsequenzen des Wohnraumförderungsgesetzes (WRFG) auf die Anzahl Baugesuche in Basel-Stadt.



Das Szenario von Basel-Stadt könnte durch die «Wohnschutzinitiative» auch Zürich bald drohen.

BILD: HOLGER L. BERLIN,
STOCK.ADOBE.COM

▶ WOHNUNGSBAU – QUO VADIS?

«Das neue Wohnschutzgesetz hat sein Ziel verfehlt», stellt David Erny, in Basel tätig und wohnhaft, zu Beginn seiner Moderation in den Raum.

Mit teilweise Verständnis für das Grundanliegen und etwas Galgenhumor informierte Fabian Halmer am Fachseminar vom 27. August 2025 zu überbordender Bürokratie, grotesken Einzelfällen und erheblichen Belastungen für Markt und Wirtschaft, die das seit Mai 2022 geltende Wohnraumförderungsgesetz WRFG in Basel mit sich gebracht hatte. Fabian Halmer ist Partner bei der Holinger Moll Immobilien AG und als Präsident des SVIT beider Basel im Verband wohl bekannt. Seine Grafiken zeigten ein Allzeittief in der Nettowohnungsproduktion und die Halbierung von Baugesuchen für Sanierungen. Das Rechenbeispiel einer Strangsanierung verdeutlicht die be-

wertungstechnischen Folgen: In der Discounted-Cashflow-Betrachtung resultiert, bei entsprechend angepasstem Diskontierungssatz, ein Wertverlust der Immobilie von 20%.

Die Politik hat darauf reagiert und nur zwei Jahre später, per 1. November 2025, Vereinfachungen verabschiedet, um Gebäudesanierungen wieder attraktiver zu machen. In der engagierten Diskussion im «Schiffbau» stand die Hoffnung im Zentrum, dass sich die Geschichte nicht wiederholt.

ÖKOLOGISCHE SANIERUNGEN KÖNNEN SOZIAL SEIN

Im zweiten Beitrag analysierte Christoph Axmann, Partner bei Wüest Partner, die Abbildung von ESG-Kriterien in der Bewertung. Nachhaltigkeit ist ein Schlagwort, das derzeit in aller Munde ist. Doch welchen messbaren Einfluss haben Kriterien wie Ressourcenschonung, transitorische

Risiken und gesellschaftliche Erwartungen?

Aus dem Blickwinkel des Investors ist das Nachhaltigkeitsverständnis facettenreich. Die studienunterstützte Erkenntnis von Wüest Partner zeigt,



DR. CHRISTIAN BRÜTSCH,
STRATCRAFT

dass 25 bis 50% der Investoren – vor allem jene mit langfristiger Perspektive – bereit sind, für energetische und «grüne» Gebäude mehr zu bezahlen.

Die verschiedenen Kriterien der Triple-Bottom-up-Säulen «Environmental», «Social» und «Governance» wirken direkt

auf Cashflow und Risikobeurteilung. Ein Studienbeispiel vergleicht einen einfachen Heizungsersatz mit einer umfassenden energetischen Sanierung. Das Ergebnis reicht von einer schwarzen Null bei umfassender Sanierung bis zu einem deutlich positiven ROI für den Heizungsersatz. Axmann betont jedoch: «Ob es sich rechnet, ist objektspezifisch und muss individuell beurteilt werden.»

Ein erfreuliches Resultat der Studie ist, dass die Mieter wirtschaftlich nicht schlechter gestellt sind und tendenziell sogar profitieren, da bei einem Ersatz fossiler Wärmeerzeuger die Nebenkosten sinken. Energetische Sanierungen können also durchaus auch sozial sein.

Die praktische Umsetzbarkeit von Kostenüberwälzungen und der Anpassung von Nettomieten ist allerdings umstritten. Die statistische Analyse bestätigt jedoch eine Korrelation zwischen Wohnungsmieten

HÖHERE NETTOMIETEN DURCH TIEFERE HEIZKOSTEN: WOHNUNGSMIETEN UND CO2-AUSSTOSS

Basis: 39 860 Wohnungen, Quelle: Wüest Partner



und dem CO₂-Ausstoss. Wird bei einem Gebäude der CO₂-Ausstoss um 25 kg/m²a gesenkt, steigen die Nettomieten im Schnitt um 3,1%. Gleichzeitig hat die Grünsanierung in der Regression einen positiven Effekt auf den Diskontierungssatz, der in dieser Untersuchung mit 10 Basispunkten quantifiziert wird. Damit re-

sultiert für «grüne» Immobilien gegenüber ansonsten identischen Objekten ein um 3 bis 4% höherer Wert – ein klarer Nachweis des wirtschaftlichen Vorteils von Nachhaltigkeit.

SOZIALE NACHHALTIGKEIT WIRD MESSBAR

Während die soziale Verantwortung von Unternehmen

bereits seit den 1990er-Jahren thematisiert wird, ist die Debatte zur sozialen Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft noch jung. Die anstehende Volksabstimmung zur «Wohnschutzinitiative» im Kanton Zürich zeigt, dass der politische Druck einer unzufriedenen Mieterschaft steigt.

Dr. Christian Brütisch ist Gründer der Firma Stratcraft GmbH, die gemeinsam mit Joëlle Zimmerli von Zimraum das SOSDA-Framework zur Messung der sozialen Nachhaltigkeit von Renditeobjekten entwickelt hat. «Weil wir kein Talent im Glaskugeln-Lesen haben, müssen wir die soziale Performance von Liegenschaften und Portfolios transparent messen und analysieren.»

Brütisch ist überzeugt, dass robuste Aussagen darüber, was Liegenschaften und Portfolios für Mieter, Nachbarschaften und die Gesellschaft leisten, die emotional aufgeladene Debatte über den Wohnschutz und die Anlageklasse Immobilien Schweiz versachlichen können.

Wenn die Immobilienwirtschaft Spielräume für die Erneuerung und Erweiterung des Wohnungsbestands sichern möchte, muss sie unter anderem aufzeigen, dass genügend

bezahlbarer Wohnraum vorhanden ist, und dass bezahlbare Wohnungen bewusst an Haushalte vermietet werden, die darauf angewiesen sind.

Ob das Konzept der Marktmieten weiterhin breit akzeptiert werde, hänge auch davon ab, dass die Bezahlbarkeit in der Bewertung höher gewichtet wird. «Ohne Fakten orientiert sich die Politik an Emotionen», warnte Brütisch – und forderte smarte Überlegungen zu einem marktkompatiblen Wohnschutz, von dem nicht nur Bestandsmieter, sondern auch Wohnungssuchende profitieren.

Das Seminar machte deutlich, dass Wohnschutz, Nachhaltigkeit und soziale Faktoren keine Randthemen mehr sind, sondern zunehmend die Bewertungspraxis bestimmen.

Die Teilnehmenden gewannen die Einsicht, dass die politische und gesellschaftliche Akzeptanz eng mit ökonomischen Fragen verbunden ist. Insbesondere für Zürich bleiben die nächsten Entwicklungen zum Thema Wohnschutz also spannend. ■



***CORINA GUILLÉN**

Die Autorin ist Immobilienbewerterin beim Bewertungsdiensleister COMRE AG in Zürich.

ANZEIGE

Jetzt Notruf umrüsten - 3G-Netz wird am 31.12.2025 abgeschaltet



Tschüss 3G – viele Lift-Notrufsysteme sind betroffen.

KONE rüstet Ihren Lift auf moderne 4G-Technologie um. Für mehr Sicherheit, reibungslose Kommunikation und zukunftssicheren Betrieb - herstellerunabhängig. Jetzt umrüsten und Ausfälle vermeiden!

kone.ch/netzabschaltung

Marco Derungs – Leiter Immobilienmanagement
Schmid Immobilien AG

« Wir schätzen die
Zusammenarbeit
mit **W&W** und ihre
Nähe zum Kunden.»



W&W Immo Informatik AG

wwimmo.ch

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**

DIGITALE KOMPETENZ ALS SCHLÜSSEL ZUM MARKTERFOLG

Die Digitalisierung verändert die Immobilienvermarktung grundlegend. Während früher Zeitungsinserate, Plakate oder persönliche Netzwerke zentrale Kanäle waren, suchen Kundinnen und Kunden heute online nach Angeboten, vergleichen diese und erwarten professionelle Fotos, 3D-Rundgänge oder sogar virtuelle Besichtigungen. Wer hier nicht mithält, verliert wertvolle Marktanteile.

TEXT – **HAJNALKA NAGY***



An den zwei Kurs-
tagen im Novem-
ber machen
sich die Teilneh-
menden des
Intensivseminars
«Spezialist*in
digitales Immo-
bilienmarketing»
fit für die Zukunft.

BILD: LAYMANZOOM,
ISTOCKPHOTO.COM

► ZWEITÄGIGES INTENSIVSEMINAR

Die SVIT School bietet mit dem zweitägigen Intensivseminar «Spezialist*in digitales Immobilienmarketing» eine zielgerichtete Weiterbildung für Fachleute, um den Anforderungen der neuen Vermarktungsrealität gerecht zu werden. Der Seminarzyklus im November vermittelt nicht nur theoretisches Wissen, sondern legt besonderen Wert auf praxisnahe Anwendungen, die direkt im Berufsalltag umgesetzt werden können.

INHALTE MIT PRAXIS- BEZUG

Zu Beginn des Intensivseminars erhalten die Teilnehmenden eine Einführung in die Grundlagen des digitalen Immobilienmarketings und in die Schweizer PropTech-Szene. Im weiteren Verlauf werden Themen wie Online-Marketing und Kundenbindung, Segmentierung und Branding,

Preisfindung sowie der Einsatz moderner Technologien behandelt. Ob Social Media, Content Marketing, Lead Generation oder KI-gestützte Anwendungen – die Teilnehmenden lernen, welche Instrumente heute unverzichtbar sind. Rechtliche Rahmenbedingungen wie Datenschutz und Urheberrecht runden das Thema ab.

REFERENTEN MIT BRANCHENEXPERTISE

Das Intensivseminar wird von erfahrenen Praktikern geleitet:

- Dr. Stefan Fahrländer, Partner bei Fahrländer Partner, spezialisiert auf Marktanalysen
- Heiko Drewanowski, Gründer und CEO von Sevenses AG
- Christian Staub, Managing Partner bei Match Communications GmbH
- Boris Grell, Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht
- Dr. Roman Bolliger, CEO von Swiss Circle
- Lars Sommerer, Managing Director von SwissPropTech

Alle Referenten bringen aktuelles Fachwissen und konkrete Fallbeispiele ein, sodass die Teilnehmenden unmittelbar von der Erfahrung der Praktiker profitieren können.

PRAXISNUTZEN

Das Intensivseminar richtet sich an Makler, Projektentwickler, Marketingverantwortliche und andere Immobilienprofis, die ihre Vermarktungsstrategien modernisieren wollen. Die Vorteile liegen auf der Hand:

- Sofortige Umsetzbarkeit im Berufsalltag
- Wettbewerbsvorteil durch digitale Kompetenz
- Karriereperspektiven in einem dynamischen Markt
- Networking mit Experten und Branchenkollegen.

Digitales Immobilienmarketing ist längst keine Zusatzkompetenz mehr, sondern ein entscheidender Erfolgsfaktor. Mit dem Intensivseminar «Spezialist*in digitales Immobilienmarketing» bietet die SVIT School eine Weiterbildung, die Tradition und Innovation verbindet und die Teilnehmenden fit für die Zukunft macht. ■

INTENSIVSEMINAR «SPEZIALIST*IN DIGITALES IMMOBILIENMARKETING»

Das zweitägige Intensivseminar findet an folgenden Daten in Zürich-Greencity statt:

Dienstag, 04.11.2025
Dienstag, 11.11.2025

Jeweils von 08.30 bis 16.20 Uhr
(vormittags 5 Lektionen;
nachmittags 4 Lektionen)

Die Teilnahmegebühr beträgt 1400 CHF für SVIT-Mitglieder und 1500 CHF für Nicht-Mitglieder (inkl. Fachbuch «Digitales Immobilienmarketing» von Bolliger/Ruhstaller/Sommerer).

Die Anzahl Plätze ist beschränkt. Jetzt anmelden und einen Platz im Intensivseminar sichern! Bei Fragen steht Ihnen das Team der SVIT School AG im Greencity gerne beratend zur Seite. Ausführliche Informationen und eine Anmeldemöglichkeit finden Sie unter: www.svit-school/seminare.



BUCH ZUM THEMA

«Digitales Immobilienmarketing»
Das Fachbuch zur Digitalisierung.
400 Seiten, 1. Auflage 2025.
Preis: 69 CHF zzgl. Versandkosten.
Autoren: Dr. Roman Bolliger,
Beny Ruhstaller, Lars Sommerer.

Bestellungen im SVITshop unter:
shop.svit.ch



***HAJNALKA
NAGY**

Die Autorin ist
Lehrgangs-
koordinatorin bei
der SVIT School AG.



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 School-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

SEMINARE UND WEITERBILDUNGEN



SEMINAR **HOME STAGING UND REAL ESTATE MEDIA** 23. OKTOBER 2025

INHALT

Das Seminar vermittelt praxisnah, wie Home Staging und Real Estate Media den Immobilienverkauf fördern. Räume gezielt inszenieren und Immobilien medienwirksam präsentieren – für mehr Verkäufe, starke Markenbildung und einen professionellen Auftritt.

ZIELPUBLIKUM

Fachpersonen der Immobilienwirtschaft mit Schwerpunkt Vermarktung

REFERENTEN

Corina Bühler, cbp immoraum ag
Michael Racle, visualista.ch

ORT / DATUM

Renaissance Zurich Tower Hotel
Turbinenstrasse 20, 8005 Zürich

23. Oktober 2025, 09.00–17.00 Uhr

KOSTEN (INKL. MWST)

783 CHF (SVIT-Mitglieder)
972 CHF (übrige Teilnehmende)
inkl. Seminarunterlagen, Pausengetränke
und Stehlunch/Mittagessen

INTENSIVSEMINAR **SPEZIALIST*IN DIGITALES IMMO- BILIENMARKETING** NOVEMBER 2025

INHALT

Dieses Intensivseminar behandelt praxisbezogen und umfassend das digitale Immobilienmarketing. Die Anwendung des Wissens wird anhand von ausgewählten Fallbeispielen geübt und gestärkt.

ZIELPUBLIKUM

Immobilienprofis, die sich mit der Vermarktung von Liegenschaften beschäftigen und ihr Wissen auf den neuesten Stand bringen wollen. Ein Grundverständnis für das Immobilienmarketing und praktische Erfahrung damit wird vorausgesetzt.

REFERENTEN

Dr. Stefan Fahrländer, Heiko Drewanowski,
Christian Staub, Dr. Boris Grell, Dr. Roman
Bolliger, Lars Sommerer

ORT / DATUM

SVIT School AG
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

04.11. und 11.11.2025

Die genauen Kurszeiten finden Sie auf
unserer Homepage.

KOSTEN (INKL. MWST)

1400 CHF (SVIT-Mitglieder)
1500 CHF (übrige Teilnehmende)

SEMINARZYKLUS **VON DER FACH- ZUR FÜHRUNGSKRAFT** NOV 2025–MÄR 2026

INHALT

Der Schritt von der Fach- zur Führungskraft erfordert Kompetenzen in Projekt- und Teamleitung sowie in Kommunikation und Methodik. In diesem Intensivseminar werden Sie Ihr Wissen in allen relevanten Themenbereichen vertiefen und erhalten neue Impulse, um Ihren Führungsalltag erfolgreich zu meistern.

ZIELPUBLIKUM

Personen, die sich optimal auf den Start als Führungskraft vorbereiten wollen.

REFERENTEN

Stephan Wegelin, Dr. Mark Alder, Dr. Carol
Widmer, Marc Furrer, Ralph Büsser, Philipp
Fratschöl

ORT / DATUM

SVIT School AG
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich

13.11./15.11./20.11./11.12.2025
22.01./31.01.26.02./12.03.2026

Die genauen Kurszeiten finden Sie auf
unserer Homepage.

KOSTEN (INKL. MWST)

3900 CHF (SVIT-Mitglieder)
4500 CHF (übrige Teilnehmende)
inkl. Seminarunterlagen

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

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

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

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

BERUFSBILDUNGS- ANGEBOTE DES SVIT

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

Die Assistenten- und Sachbearbeiterkurse bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Die Assistenten- und Sachbearbeiterkurse 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 Assistenten- und Sachbearbeiterkurse 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

10.03.2026–07.11.2026
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–14.10 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

11.02.2026–20.01.2027
Mittwoch, 08.15–16.45 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT BERN

15.10.2025–16.09.2026
Mittwoch, 16.15–20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

09.01.2026–21.11.2026
Freitag, 17.30–20.45 Uhr
Samstag, 08.30–11.45 Uhr
HWS Graubünden, Chur

SVIT ZÜRICH

20.10.2025–24.08.2026
Montag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon
13.01.2026–20.10.2026
Dienstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon
05.03.2026–10.12.2026
Donnerstag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE

ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

10.03.2026–20.10.2026
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–14.10 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

11.02.2026–14.10.2026
Mittwoch, 08.15–11.45 Uhr
kv pro AG, Basel

SVIT GRAUBÜNDEN

09.01.2026–09.05.2026
Freitag, 17.30–20.45 Uhr
Samstag, 08.30–11.45 Uhr
HWS Graubünden, Chur

SVIT SOLOTHURN

17.02.2026–02.07.2026
Dienstag und Donnerstag,
18.00–21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

09.03.2026–06.07.2026
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

04.03.2026–19.08.2026
Mittwoch, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT BERN

02.03.2026–15.06.2026
Montag, 17.45–21.00 Uhr
Samstag, 08.30–12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT SOLOTHURN

21.10.2025–26.02.2026
Dienstag und Donnerstag,
18.00–21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT ZÜRICH

27.02.2026–10.07.2026
Freitag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCK- WERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

26.09.2026–03.11.2026
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–11.35 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

16.10.2025–11.12.2025
Donnerstag, 18.00–20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

06.11.2026–21.11.2026
Freitag, 17.30–20.45 Uhr
Samstag, 08.30–11.45 Uhr
HWS Graubünden, Chur

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

05.01.2026–23.02.2026
Montag und Mittwoch,
18.30–21.00 Uhr
Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

01.04.2026–03.06.2026
Mittwoch, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

Modul 1: 05.05.2026–25.08.2026
Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Modul 2: 01.09.2026–07.11.2026

Dienstag, 18.00–20.35 Uhr
Samstag, 08.00–10.45 Uhr
BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

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

SVIT BERN

Modul 2: 28.10.2025–16.12.2025
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr
Modul 1: 24.02.2026–28.04.2026
Dienstag, 17.30–20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

21.08.2026–26.09.2026
Freitag, 17.30–20.45 Uhr
Samstag, 08.30–11.45 Uhr
HWS Graubünden, Chur

SVIT SOLOTHURN

21.10.2025–27.01.2026
Dienstag, 18.00–21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT ZÜRICH

07.05.2026–29.10.2026
Donnerstag, 18.00–20.45 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

ASSISTENT / IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT SOLOTHURN

21.04.2026–25.06.2026
Dienstag und Donnerstag,
18.00–21.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT ZÜRICH

21.08.2026–04.12.2026
Freitag, 09.00–15.30 Uhr
SVIT Zürich, Zürich-Oerlikon

COURS EN SUISSE ROMANDE

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

3 × par an: début du cours en février
et en août à Lausanne et en
novembre à Genève

CERTIFICAT EN COURTAGE IMMOBILIER

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

CERTIFICAT EN GESTION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

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

CERTIFICAT DE MISE EN VALEUR LOCATIVE

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

CERTIFICAT DE SPÉCIA- LISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

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

OBJECTIF NET ZÉRO

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

FINANCEMENT IMMOBILIER

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

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

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

LEHRGANG BEWERTUNG FA

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

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

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

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

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

LEHRGANG IMMOBILIEN- TREUHAND HFP

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

STOCKWERKEIGENTUM- SPEZIALIST/IN SVIT

Jährlicher Start im Mai in Bern und im September in Zürich
Dauer: 9 Monate

CAS IMMOBILIEN- BUCHHALTUNG

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

BACHELOR OF ARTS IMMOBILIENWIRT- SCHAFT/REAL ESTATE

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

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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



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

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SVIT SCHOOL BILDUNGSZENTRUM

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

DEUTSCHSCHWEIZ

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

WESTSCHWEIZ

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

TESSIN

(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
Karin Meiners
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 Immobilien-treuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE

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

REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

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

REGION AARGAU

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

REGION BASEL

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

REGION BERN

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

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT School
c/o Cornel Eisenring
Tobler Immobilien Treuhand AG,
Thundorferstr. 3, 8500 Frauenfeld
T 052 728 00 90
cornel.eisenring@svit-ost.ch

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangsleitung/
Direzione regionale dei corsi:
Segretariato SVIT Ticino
Karin Meiners
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
Siewerdtstrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 80
svit-zuerich@svit.ch

DER SVIT SOLL IN ZUKUNFT WEITER WACHSEN

Der SVIT Schweiz hat in den letzten Jahren eine erfreuliche Entwicklung genommen. Die Mitgliederorganisationen und Fachkammern sind gewachsen, das Dienstleistungsangebot wurde erweitert, und die Sichtbarkeit des Verbands in Politik und Öffentlichkeit hat zugenommen. Seit 2010 hat sich die Zahl der Mitglieder von rund 1600 auf aktuell 2732 erhöht, was einer Steigerung um 70% in 15 Jahren entspricht. TEXT – MARCEL HUG*



Neue Mitglieder
bedeuten mehr
Vielfalt, mehr
Dialog und mehr
Chancen für
Kooperationen.

BILD: GEPINARIYA GENERIERT MIT KI, STOCK.ADOBE.COM

► AUCH DIE BRANCHE IST GEWACHSEN

Ein Mitgliederwachstum von 70% in 15 Jahren ist ein beachtlicher Erfolg. Doch bei aller positiven Dynamik lohnt es sich, genauer hinzusehen: Auch die Immobilienwirtschaft insgesamt ist stark gewachsen – und zwar noch schneller, als wir es als Verband geschafft haben. Das bedeutet: Die Zahl der Unternehmen und Fachleute in der Branche nimmt deutlich zu, doch nicht alle finden den Weg zum SVIT.

Vor diesem Hintergrund stellt sich eine zentrale Frage: Wie gewinnen wir künftig zusätzliche Mitglieder, um die Stimme der Immobilienwirtschaft noch weiter zu stärken?

DARUM SIND NEUE MITGLIEDER WICHTIG

Mitglieder sind das Fundament unseres Verbands. Sie sichern nicht nur unsere Legitimation als Vertreter der Branche, sondern bringen auch Expertise, Netzwerke und Engagement ein. Je breiter unsere Basis ist, desto grösser wird un-

ser Gewicht in politischen und gesellschaftlichen Diskussionen – und desto attraktiver sind wir auch für den Austausch untereinander.

Neue Mitglieder heissen deshalb nicht nur Wachstum in der Statistik. Sie bedeuten mehr Vielfalt, mehr Dialog und mehr



**VIELE
UNTERNEHMEN
SUCHEN NACH
ORIENTIERUNG UND
EINER PLATTFORM,
DIE AUSTAUSCH,
WEITERBILDUNG
UND INTERESSEN-
VERTRETUNG
BIETET.**



Chancen für Kooperationen. Kurz: Sie machen den SVIT lebendig und zukunftsfähig.

EIN PROJEKT NIMMT FORM AN

Um diese Aufgabe gezielt anzugehen, wird der SVIT

Schweiz das Projekt «Mitgliederergewinnung» lancieren. Die konkrete Ausgestaltung erfolgt im November 2025, wenn sich der Exekutivrat zu seiner Klausur in Neuenburg trifft. Dort werden die Leitplanken für das Vorgehen, die Ziele und die Schwerpunkte definiert.

Dieses Projekt ist bewusst als Gemeinschaftsaufgabe angelegt: Unsere Mitgliederorganisationen und Fachkammern kennen ihre Märkte, ihre Betriebe und die Herausforderungen vor Ort. Sie sind es, die direkten Zugang zu jenen haben, die bisher noch nicht Teil der SVIT-Familie sind. Ohne ihren Beitrag wird eine nachhaltige Mitgliederergewinnung nicht möglich sein.

WO LIEGEN DIE CHANCEN?

Die Immobilienwirtschaft befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel: Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Fachkräftemangel und neue regulatorische Rahmenbedingungen verändern unser Umfeld. Viele Unternehmen suchen nach Orientierung und nach einer Plattform, die

Austausch, Weiterbildung und Interessenvertretung bietet.

Genau hier liegt unsere Chance: Der SVIT hat das Wissen, die Netzwerke und die Glaubwürdigkeit, diese Themen aufzugreifen. Wenn wir diese Stärken noch klarer kommunizieren und sichtbarer machen, können wir neue Kreise ansprechen – von jungen Fachleuten über spezialisierte Dienstleister bis hin zu innovativen Start-ups.

UNSERE GEMEINSAME VERANTWORTUNG

Auch wenn die Weichen im November gestellt werden: Schon heute ist klar, dass Mitgliederergewinnung keine Aufgabe ist, die allein von der Geschäftsstelle oder vom Präsidium getragen werden kann. Sie gelingt nur, wenn wir alle mitwirken – als Dachverband, Mitgliederorganisationen, Fachkammern und einzelne Mitglieder.

Denn jedes bestehende Mitglied ist auch Botschafterin oder Botschafter des SVIT. Wer im Kollegenkreis, bei Geschäftspartnern oder im eigenen Unternehmen von den Vorteilen einer Mitgliedschaft erzählt, leistet einen wichtigen Beitrag.

BLICK NACH VORNE

Die Klausur des Exekutivrats in Neuenburg wird den Startpunkt für dieses strategisch bedeutsame Projekt setzen. Doch schon jetzt können wir uns gemeinsam bewusst machen: Ein starker SVIT lebt von starken Mitgliedern – und davon können wir in einer wachsenden Branche gar nicht genug haben. ■



*MARCEL HUG

Der Autor ist CEO des SVIT Schweiz.

OHNE MOBILITÄT KEINE IMMOBILIEN- ENTWICKLUNG

Welchen Einfluss haben tiefe Zinsen auf die Nachfrage nach Immobilien, droht der Schweiz ein wirtschaftspolitischer Stau, und wie geht nachhaltige Arealentwicklung? Am 20. August kamen über 200 Teilnehmende an der «Immo Vision» im Würth Haus Rorschach in den Genuss hochstehender Referate und einer spannenden Podiumsdiskussion. TEXT – MARKUS FÄSSLER*



Links: Thomas Stucki, Chief Investment Officer St. Galler Kantonalbank, bei seinem Referat «Zinsen sprechen wieder für Immobilien». Rechts: Podiumsdiskussion über den Einfluss der Mobilität auf den Immobilienmarkt mit (v. l.) Peter Grünenfelder, Präsident auto-schweiz, Patrik Stillhart, CEO Zug Estates Holding AG, Claudia Strässle, Präsidentin SVIT Ostschweiz, und Walter Locher, Präsident HEV Kanton St. Gallen. BILDER: LEADERDIGITAL.CH

WOHNEIGENTUMS- PREISE BLEIBEN HOCH

Die über 200 Teilnehmenden hörten am 20. August im Rahmen des Referats «Zinsen sprechen wieder für Immobilien» von Thomas Stucki, Chief Investment Officer der St. Galler Kantonalbank, nicht nur Positives. «Die Wirtschaft wird wegen der US-Zölle schlechter werden», sagte er. Aber: «Ich gehe nicht davon aus, dass es in der Schweiz zu einer Rezession kommen wird. Dafür ist der Konsum zu gut und viele Menschen haben weiterhin ein gutes Einkommen.» Eine Veränderung prophezeite Stucki auch beim Referenzzinssatz. Er sollte Recht behalten, denn dieser sank per 1. September 2025 von 1,5 auf 1,25%. Trotzdem würden die Mietzinsen gesamtschweizerisch steigen. Weiterhin hoch sind derweil die Preise für Wohneigentum. Der Grund: «Das Angebot ist klein, die Nachfrage nach wie vor gross», so Stucki.

Thomas Stucki gehört quasi schon zum Inventar der «Immo Vision». Bereits beim letztjäh-

rigen Event stand er auf der Bühne des Carmen-Würth-Saals in Rorschach.

Zur beliebten Plattform für die Immobilienwirtschaft eingeladen haben der SVIT Ostschweiz und der Hauseigentümerverband des Kantons St. Gallen zusammen mit den Partnern St. Galler Kantonalbank und dem Würth Haus Rorschach. Medienpartner war das Unternehmermagazin «Leader».

MATCHENTSCHEIDENDE MOBILITÄT

Ein weniger erfreuliches Bild zeichnete Peter Grünenfelder, Ökonom und Präsident von auto-schweiz. «Über der Autoindustrie schweben viele dunkle regulatorische Wolken, dazu kommen politische Hürden», sagte er zu Beginn seines Vortrages zum Thema «Droht der Schweiz ein wirtschaftspolitischer Stau? Aktuelle Herausforderungen für die Motoren der Wirtschaft». Derzeit befinde sich die Autowirtschaft im Umbruch und stehe im Fokus aller Handelskonflikte. Dabei sei die

Mobilität matchentscheidend für die Immobilienentwicklung. «80% der Schweizerinnen und Schweizer pendeln auf Strassen oder Schienen zur Arbeit. Wir dürfen nicht zulassen, dass diese beiden gegeneinander ausgespielt werden», so Grünenfelder. Denn gewichtige wirtschafts- und mobilitätspolitische Vorlagen finden aktuell nicht mehr uneingeschränkte Akzeptanz beim Souverän. Wenn zunehmend eingeschränkt werde, habe die Schweiz, die im Vergleich zu Europa ohnehin überreguliere, bald ein Problem.

ERREICHBARKEIT ALS WICHTIGER FAKTOR

Die Mobilität und der Einfluss auf den Immobilienmarkt war dann auch Thema in der hochkarätig besetzten Podiumsdiskussion, die von Moderatorin Claudia Marty geleitet wurde. Auf der Bühne nahmen Claudia Strässle, Präsidentin SVIT Ostschweiz, Walter Locher, Präsident HEV Kanton St. Gallen, Peter Grünenfelder und Patrik Stillhart, CEO Zug Estates Holding AG, Platz. Letz-

terer stellte im Vorfeld das Saurstoffi-Areal in Rotkreuz vor, das in der nachhaltigen Arealentwicklung Massstäbe setze. «Wenn man in einer Liegenschaft nicht nur Wohnungen, sondern auch Gewerbeflächen vermietet, ist eine gute Erreichbarkeit umso wichtiger», sagte er. Ins gleiche Horn blies Walter Locher: «Wenn eine Liegenschaft oder ein Ort nicht mehr erreichbar ist, hat das einen negativen Einfluss auf den Immobilienwert.» Einen wichtigen Punkt führte Claudia Strässle ins Feld. Sie stellte fest, dass es bei den Mieterinnen und Mietern eine Schmerzgrenze von rund zehn Minuten Autofahrt bis zum nächsten Autobahnanschluss gebe. «Alles darüber lässt sich schwerer vermieten.»

Im Anschluss ging es für die Teilnehmenden zu «Bratwurst, Bürl und Bier» sowie der Gelegenheit für Networking. ■



*MARKUS
FÄSSLER

Der Autor ist Medienbeauftragter des SVIT Ostschweiz.

Holzschädlingsbekämpfung ohne Chemie



Befallene tragende Holzelemente

HOLZSCHUTZ / NACHHALTIGE INFRA-ROTTECHNIK

Das Naturmaterial Holz ist seit jeher ein oft genutzter Baustoff und erfreut sich auch heute noch grosser Beliebtheit. Nicht nur Balkenkonstruktionen, Holzterrassen oder Wandverkleidungen werden aus dem Material hergestellt, sondern auch Bilderrahmen und Pflanzkästen sind aus diesem Naturstoff. Aber was können Sie tun, um lange Freude an diesem natürlichen Rohstoff zu haben? Oder ist eine Schädlingsbekämpfung notwendig? Möchten Sie Ihre Holzstrukturen schützen und bewahren?

Holzschutzmassnahmen können in vielen Bereichen eine wichtige Rolle spielen, nicht nur bei der Pflege von antiken Möbeln oder Balken, sondern auch bei der Schädlingsbekämpfung ganzer Holzfassaden. Wir haben uns auf ein umweltfreundliches Verfahren spezialisiert, welches auf der Infrarottechnik basiert. Das IR System kann in verschiedensten Bereichen zum Einsatz kommen, ob zur Desinfektion, zur Trocknung oder zur Schädlingsbekämpfung. Die homogene Verteilung der Wärme und die Schrittweise Temperaturerhöhung gewährleistet eine effiziente Vorgehensweise. Diese Methode ist nicht nur umweltfreundlich, sondern im Vergleich zu anderen Holzschutzmassnahmen auch wesentlich kostengünstiger.

HAUSBOCKKÄFER

Der Hausbockkäfer ist vor allem in Dachstühlen oder infizierten Fertighäusern anzutreffen. Aber auch in Unterkonstruktionen oder Holzmöbeln kann der Hausbockkäfer leben.

SPLINTHOLZKÄFER

Der braune Splintholzkäfer ist ein Holzschädling, der über Importe eingeschleppt

wurde und heute einer der häufigsten Holzschädlinge aus den Tropen ist. Hierbei sind aber nicht nur Balken, Latten oder Möbel betroffen, sondern auch Bilderrahmen oder Vitrinen, die Museumsstücke beherbergen.



WEITERE INFORMATIONEN:

Plagex
www.plagex.ch
info@plagex.ch

Floraweg 6
8010 Horgen
Tel. 044 725 36 36

Max-Höngger-Strasse 6
8048 Zürich
Tel. 044 552 38 36



Digitale Lösungen für smarte Aufzüge



Prädiktive Aufzugswartung: Immobilienverwaltungen und Techniker werden via App frühzeitig über Auffälligkeiten informiert

Die Digitalisierung verändert die Funktionsweise unserer Gebäude – und damit auch die Anforderungen an Aufzüge und Rolltreppen. Maximilian Fiedler, Offering & Sales Development Manager Digital Services bei KONE, über die zentralen Herausforderungen für die Branche und mögliche Lösungen.

I. CYBERSICHERHEIT: KEINE SAFETY OHNE SECURITY

Moderne Aufzüge sind digitale Geräte mit Schnittstellen zur Cloud, zu Apps und zu anderen Gebäudekomponenten. Damit steigt auch die Relevanz von Cybersecurity für den Liftbetrieb. Potenzielle Angriffsziele sind dabei nicht nur die in der Cloud gespeicherten Daten der prädiktiven Wartung oder der KI-Anwendungen, sondern auch mechanische Komponenten. Denn ein manipuliertes System könnte theoretisch Fehlfunktionen auslösen – etwa das Fahren mit offener Tür oder das Aussetzen des Notrufs. Deshalb müssen digitale Komponenten besonders geschützt werden. Security und Safety sind zwei Seiten der gleichen Medaille.

Der Cyberschutz von KONE basiert auf zwei Pfeilern: einem starken Cyber-Response-Team sowie einer moderner Sicherheitsarchitektur. Zur schnellen Bedrohungserkennung sind automatisierte Abwehrmassnahmen unabdingbar. Schwachstellen werden proaktiv gesucht, Erkennungsmechanismen kontinuierlich verbessert. Die Zusammenarbeit mit global führenden Dienstleistern garantiert maximale Reichweite und Effizienz.

Für die Cybersicherheit zeichnen die Betreiber von Aufzügen verantwortlich. Die Lift-Betreiber stehen in der Pflicht, regelmässig eine Gefährdungsbeurteilung zu erstellen und diese regelmässig zu aktualisieren. Dabei ist das Umfeld zu berücksichtigen – ein

Aufzug im Krankenhaus hat andere Anforderungen als einer im Wohnhaus. Es sind digitale Schnittstellen zu identifizieren und zu bewerten. Zertifizierten Systemen und Cloudlösungen ist der Vorzug zu geben. Die Anforderung an die Cybersicherheit sind in verschiedenen Normen festgehalten (insb. ISO 8102-20).

II. PRÄDIKTIVE WARTUNG: VORBEUGEN SENKT KOSTEN

Die Cloud ist nicht nur ein potenzieller Angriffsvektor für Cyberkriminelle, sondern auch eine Chance, um Aufzüge und Rolltreppen effizienter und sicherer zu machen. Das Stichwort heisst prädiktive oder vorausschauende Wartung. Sensoren im Lift und im Schacht messen permanent Auslastung, Bewegung oder Geschwindigkeit und senden die Daten in die Cloud. Dort werden sie mit Referenzwerten verglichen und durch Algorithmen ausgewertet. So erkennt das System frühzeitig Abweichungen und entscheidet über die Erstintervention.

Wurden Unregelmässigkeiten früher erst bei Störungen oder durch einen manuellen Check-up festgestellt, können Immobilienverwalter den Zustand eines Aufzugs jederzeit via App abrufen. Das System reagiert aber auch proaktiv. Wenn Aufzugsensoren Auffälligkeiten melden, erfolgt eine erste KI-gestützte Triage. Unkritische Abweichungen werden für den nächsten Service vorgemerkt und sind im Kundenportal oder in der App einsehbar. Ernstere Probleme lösen sofort eine Alarmierung aus – oft bevor Bewohner den Defekt bemerken.

Die Vorteile der prädiktiven Wartung sind erheblich: Die Erfahrung von KONE zeigt, dass modernisierte Liftanlagen in den ersten zwei Jahren über 40 % weniger Ausfälle haben. 60 % potenzieller Fehler können vorab erkannt werden, die Zahl der Störungsanrufe

sinkt um bis zu 40 %. Zusätzlich verlängern sich Lebensdauer und Wartungsintervalle, Material und Anfahrten werden reduziert – ein Plus für Klimaschutz und Effizienz.

III. KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

KI verändert die Aufzugsbranche grundlegend, nicht nur bei der Optimierung komplexer Systeme, sondern auch im täglichen Handwerk. Das tiefe implizite Wissen der Mitarbeiter wird durch KI in organisatorisches Wissen umgewandelt und für alle nutzbar gemacht. Tools wie KI-gestützte digitale Assistenten und Virtual Reality sind heute schon im Einsatz.

Servicetechniker werden selbstverständlich auch in Zukunft Arbeiten physisch beim Kunden ausführen, diesen aber auch durch Fernwartung mit einem digitalen Zwilling unterstützen. Sie werden eine Augmented-Reality-Brille tragen oder einen Roboter im Schacht steuern, um ein von einer Drohne geliefertes 3D-gedrucktes Ersatzteil auszutauschen. Solche Innovationen werden zurzeit getestet und sollten den Mitarbeitern in den nächsten 10 Jahren zur Verfügung stehen.

IV. DIGITALE TOOLS: PROFESSIONELL SELBST PLANEN

Die Digitalisierung hat nicht nur die Aufzugsanlagen, sondern auch ihre Planung revolutioniert. Die heute verfügbaren Tools unterstützen Architekten, Immobilienverwalter und Eigentümerschaft dabei, eine Bedarfsanalyse durchzuführen, Lösungen zu entwickeln und zu visualisieren.

Mit KONE Studio ist ein modernes Kundenplanungs- und Designtool auf dem Markt, das nicht nur Aufzüge individuell konfiguriert, sondern auch die nötige Expertise vermittelt. Beispielsweise sollten in einem Bürogebäude mit 500 Mitarbeitern die Aufzüge in der Lage

sein, bis zu 15 Personen pro Minute zu befördern. Oder: Spätestens ab dem 6. Stock sollten Gruppen von 2 oder mehr Aufzügen eingesetzt werden, um einen reibungslosen Verkehrsfluss, besonders in Spitzenzeiten, zu gewährleisten.

Das Tool verarbeitet auch Planungsdokumente wie 2D-Zeichnungen oder BIM-Modelle, was Zeit spart. Zudem gibt es dank einem gut strukturierten Prozess keine bösen Überraschungen, angefangen bei der Berechnung der Schachtgrösse bis zur Planung von Kapazität, Leistungsfähigkeit und Design.



Der Autor, Maximilian Fiedler, Offering & Sales Development Manager Digital Services bei KONE.

WEITERE INFORMATIONEN:

KONE (Schweiz) AG
Ruchstuckstrasse 21, 8306 Brüttsellen
switzerland@kone.com
www.kone.ch/digital-services



Solar & Wohndesign: Messe-Highlights 2025

Die ganzheitliche Baumesse tritt neu unter dem Namen «Bauen Wohnen Energie» auf. Mit dieser klaren Ausrichtung wird noch deutlicher, wofür die Messe steht: Sie bietet 10'000 Hauseigentümern, angehenden Bauherrschaften, Planern und Architekten, die sich für die Themen Bauen, Sanieren, Wohnen und Energie begeistern, ein umfassendes Angebot mit wertvollen Informationen und praxisnahen Tipps.

Die Bauen Wohnen Energie setzt auch 2025 neue Impulse für die Zukunft des Bauens. Mit der im letzten Jahr erstmals

durchgeführten Plattform BärnSOLAR schuf die Messe ein einzigartiges Angebot im Bereich der Energiethematik und stiess damit auf grosses Besucherinteresse. Die Solarenergie erfreut sich immer grösserer Beliebtheit und Messeveranstalter Marco Biland ist sich sicher: «Die nachhaltige Energieerzeugung ist nicht mehr wegzudenken, wenn es ums Bauen, Sanieren und Wohnen geht – und sie wird uns noch viele Jahre beschäftigen. Mit BärnSOLAR 25 widmen wir uns dieser wichtigen und komplexen Thematik und liefern den Besuchern zielgerichtete Antworten und individuelle Lösungen.»



Ein weiteres Highlight ist die neue Plattform BärnWOHNDESIGN 25. Die Bauen Wohnen Energie bietet dem interessierten Publikum eine Plattform voller innovativer Ideen, inspirierender Trends, exklusiver Möbel und kreativer Raumkonzepte für ein schönes Zuhause.

Die über 40 Fachvorträge, Foren und Beratungsmöglichkeiten rund ums Bauen, Wohnen und die energetische Optimierung machen die Messe zum unverzichtbaren Treffpunkt. Der zentrale Dorfplatz mit Kaffee- und Apéro Bar schafft die ideale Begegnungszone für spannende Begegnungen und interessante Gespräche.

BESUCHERINFORMATIONEN DATUM UND ÖFFNUNGSZEITEN

20. – 23. November 2025
Donnerstag bis Sonntag 10 – 17 Uhr
Messeinfo www.bautrends.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

ZT Fachmessen AG
Pilgerweg 9, CH-5413 Birrenstorf
Tel. +41 56 204 20 20
info@fachmessen.ch
www.fachmessen.ch



Digitaler Wandel in der Immobilienverwaltung: Wie KI die Branche revolutioniert



Von analogen Aktenordnern zu intelligenten Agenten: Die Immobilienverwaltung steht vor der grössten Digitalisierungswelle ihrer Geschichte. KI-Technologien versprechen nicht nur massive Effizienzsteigerungen, sondern fundamental neue Arbeitsweisen. Die entscheidende Frage lautet: Sind Immobilienverwalter bereit für diese Revolution?

VON PAPIERAKTEN ZU INTELLIGENTEN SYSTEMEN

Die Evolution der Immobilienverwaltung zeigt eindrucksvoll das Potenzial technologischer Sprünge: Was mit handschriftlichen Mieterlisten und Papierakten begann, entwickelte

sich über digitale Verwaltungssoftware hin zu KI-Agenten, die komplexe Mieteranfragen automatisch bearbeiten können. Die KI-Revolution wird alle bisherigen Fortschritte übertreffen.

PROZESSE NEU DENKEN

Viele Unternehmen übertragen analoge Prozesse einfach in die digitale Welt, anstatt sie grundlegend neu zu denken. KI ermöglicht völlige Neugestaltung: Durch intelligente Automatisierung können dokumentenbasierte Prozesse – vom Vertragsmanagement über die Rechnungsverarbeitung bis zur Sanierungsplanung – nicht nur beschleunigt, sondern revolutioniert werden.

KONKRETE ANWENDUNGSFÄLLE

Mietermanagement: Automatische Klassifikation von Anfragen, intelligente Weiterleitung und Erstbearbeitung häufiger Standardanfragen.

Dokumentenverarbeitung: KI erkennt Mietverträge, Rechnungen und Korrespondenz automatisch, extrahiert relevante Daten und prüft auf Vollständigkeit.

Instandhaltung: Intelligente Analyse von Schadensmeldungen, automatische Kostenvoranschläge und optimierte Handwerkerkoordination.

Buchhaltung: Automatische Rechnungsprüfung, Kostenzuordnung und Erstellung von Nebenkostenabrechnungen.

JETZT DURCHSTARTEN MIT ONE IMMO

Der KI-Agent für Schweizer Immobilienverwalter bietet:

Effizienzsteigerung: Automatisierte Routinetätigkeiten, drastisch reduzierte Bearbeitungszeiten.

Qualitätsverbesserung: KI arbeitet konsistent und übersieht keine Details.

Mitarbeiterzufriedenheit: Fachkräfte konzentrieren sich auf wertschöpfende, kreative Aufgaben.

Mieterzufriedenheit: Schnellere Reaktionszeiten, 24/7-Verfügbarkeit und präzisere Bearbeitung.

Die KI-Entwicklung verläuft exponentiell. ChatGPT ist erst 2,5 Jahre alt und hat bereits ganze Branchen transformiert. Die Frage ist nicht, ob KI die Immobilienverwaltung verändern wird, sondern ob Sie bereit sind, diese Welle zu reiten.

BEREIT FÜR DIE KI-REVOLUTION?

Scannen Sie den QR-Code und sichern Sie sich Ihre GAP-Analyse – Ihr erster Schritt in die digitale Zukunft.



WEITERE INFORMATIONEN:

FIVE Informatik AG
Bahnhofstrasse 5
3322 Schönbühl
www.fiveinformatik.ch

Leerstände abbauen, Mieter:innen halten, Immobilien vermitteln – Zukunft gestalten

Braucht es heute überhaupt noch Vermarkter:innen? In einer Welt voller Plattformen, digitaler Prozesse und schneller Klicks scheint die Antwort naheliegend: nein. Doch Immobilien verlangen mehr als Algorithmen – sie brauchen Menschen, die Märkte verstehen und Verbindungen schaffen.

WOHNUNGEN VERMIETEN SICH VON SELBST – ODER DOCH NICHT?

Auf den ersten Blick wirkt es simpel: ein Inserat erstellen und aufschalten, Anfragen entgegennehmen, Mietvertrag digital unterschreiben – fertig. Gerade in Ballungszentren mag das situativ noch funktionieren. Doch wie sieht es in gehobenen Preissegmenten, in ländlichen Regionen oder bei Immobilien mit spezieller Architektur und unkonventioneller Raumaufteilung aus? Selbst in Toplagen bleibt die Frage: Will man bloss die «schnellsten» Mieter:innen – oder die richtigen, die längerfristig in die Wohnung und Liegenschaft passen?

Wie wichtig das Zusammenspiel von digitaler Reichweite und persönlicher Nähe ist, zeigt der Parco Brentani in Lugano. Die Lage nahe dem Zentrum, Minergie-Standard und smarte Haustechnik waren starke Argumente für die 152 Wohnungen – doch erst die professionelle Vermarktung hat die Nachfrage entfacht. Livit hat gezeigt: Mit dem richtigen Team vor Ort wird aus einem Bauprojekt ein Zuhause.

Landingpage, digitale Bewerbungsprozesse, eine möblierte Musterwohnung, individuelle persönliche Beratungen und der Tag der offenen Tür machten das Projekt zur Erfolgsgeschichte. Die Nachfrage war gross, sämtliche Wohnungen innert kurzer Zeit vergeben.

(Zitat Matthias Brauchli)

«Vermieten heisst, Menschen mit Räumen zusammenzubringen, die zu ihrem Leben passen.»

GESCHÄFTSFLÄCHEN – MÄRKTE IM WANDEL VERSTEHEN

Noch komplexer ist die Welt der Geschäftsflächen. Leerstände sind hier selten Zufall, sondern Ausdruck wirtschaftlicher Dynamiken. Wir bei Livit betreuen schweizweit vom Büro über Retail bis zur Werkstatt über 6'500 gewerbliche Mietparteien auf 3,6 Millionen Quadratmetern – und sehen täglich: Erfahrung und Netzwerke machen den Unterschied.

Im Büroflächenmarkt weisen diverse Teilmärkte einen Angebotsüberschuss aus. An der Hohlstrasse in Zürich analysierte Livit Standort, Markt und Objekt und definierte die Zielgruppe Gesundheit – mit Erfolg: Das Geschäftshaus ist heute langfristig voll vermietet.

Neben Eigentümermandaten unterstützt Livit auch nationale und internationale Firmen bei der Standortsuche. Mit unserer Tenant Representation – von der Bedarfsanalyse über Long- und Shortlist bis zur



Neues Gesundheitscluster an der Hohlstrasse in Zürich.

ÜBER DEN AUTOR

Matthias Brauchli, Leiter Vermietungsmanagement

- Immobilienprofi mit Herzblut, seit 15 Jahren bei Livit tätig
- Eidg. dipl. Immobilienreuhänder, CAS Business Management & Leadership HWZ
- Privat am liebsten draussen unterwegs: Sport, Fischen, Grillabende mit Familie und Freunden
- Motto: «Nicht nur die Fläche, sondern die Möglichkeiten darin sehen.»

LIVIT AG – SCHWEIZWEIT FÜR SIE DA

Wir bieten Bewirtschaftung, Baumanagement und Vermietungsmanagement aus einer Hand. Mit neun Niederlassungen in Basel, Bern, Genf, Lausanne,

Lugano, Luzern, Solothurn, St. Gallen und Zürich sind wir in allen Sprachregionen vor Ort – und immer nah bei unseren Kund:innen. Ob Wohn- oder Geschäftsflächen: Livit vermietet, vermittelt und begleitet – mit digitaler Effizienz und menschlicher Nähe.



Vertragsverhandlung und Nachmietersuche – profitieren Kund:innen von Marktkennntnis, Verhandlungsstärke und besten Konditionen.

NÄHE ZU DEN MENSCHEN – MIETER:INNENCOACH BEI SANIERUNGEN

Immobilien entwickeln sich, Menschen wohnen darin. Sanierungen im bewohnten Zustand sind anspruchsvoll – für Eigentümer wie für Mieter:innen. Genau hier kommt unser Mieter:innenCoach ins Spiel. Wir begleiten, erklären, schaffen Strukturen und Lösungen: Ersatzwohnungen, interne Umzüge, klare Abläufe. Manchmal reicht schon ein offenes Ohr, um Sorgen in Vertrauen zu verwandeln.

In Fällen, wo eine Sanierung im bewohnten Zustand nicht möglich ist, begleitet Livit auch persönlich die Entmietung – mit Empathie und langjähriger Erfahrung. Die Tendenz

ist jedoch klar: Eigentümer setzen vermehrt auf Sanierung von bewohnten Wohnungen – und Livit sorgt dafür, dass es funktioniert. Für uns ist das kein Nebenschauplatz, sondern Kern unserer Verantwortung.

UNSER BLICK NACH VORN

Vermieten, betreuen, entwickeln – für uns ist das mehr als ein Geschäft. Es ist Verantwortung gegenüber Eigentümer:innen, Mieter:innen und letztlich gegenüber unserer Gesellschaft.

(Zitat Matthias Brauchli)

«Leerstände sind Räume, die darauf warten, wieder belebt zu werden.»

Wir bei Livit sind überzeugt: Mit digitaler Intelligenz, lokaler Marktkennntnis und echter Nähe zu den Menschen finden wir für jede Fläche den richtigen Nutzen. Braucht es



2 Mat(t)hias, 1 Ziel: Vermieten mit Weitblick und Wirkung. Mathias Böttge (rechts im Bild) leitet seit 7 Jahren die Abteilung Vermietungsmanagement Ost.

heute noch Vermarkter:innen? Ich sage klar: Ja. Weil es nicht reicht, Flächen zu inserieren. Weil Immobilien Orte sind, an denen Menschen leben und arbeiten. Und weil es unsere Aufgabe ist, diese beiden Welten miteinander zu verbinden – mit Fachwissen, Herzblut und Verantwortung.

WEITERE INFORMATIONEN:

Livit AG

Real Estate Management
Altstetterstrasse 124
8048 Zürich
info@livit.ch
Tel. +41 58 360 33 33
www.livit.ch

Livit

Durch einen Sturz sterben mehr Menschen als im Strassenverkehr!

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

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

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

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

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

STÜRZE KÖNNEN GROSSE, FINANZIELLE FOLGEN HABEN

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

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



Zusätzlicher, wandseitiger Handlauf – wo die Stufen breiter sind!

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

SICHERHEIT UND OPTIK HAND IN HAND

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

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

WEITERE INFORMATIONEN:

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



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

«Abalmmo hat sehr schnell zu spürbarem Effizienzgewinn geführt.»

Die Freiburghaus Immobilien AG blickt auf eine über 77-jährige Firmengeschichte zurück. Seit Januar 2024 ist die Software-Lösung zentraler Dreh- und Angelpunkt im Arbeitsalltag. Im Interview mit Abacus erläutert Geschäftsführer Alain Steiner, wie sich die Immobilienbewirtschaftung mit Abalmmo verändert hat und wie die Software-Lösung zur Verbesserung der Kundenbetreuung beiträgt.



ALAIN STEINER, WAS BEGEISTERT SIE AN DER IMMOBILIENBRANCHE?

Alain Steiner: Ich finde es schön, Dienstleistungen an einem physischen Produkt anbieten zu können. Eine Immobilie kann man anfassen, man sieht den Vorher-Nachher-Vergleich nach einem Umbau. Schön zu wohnen ist ein Wunsch von allen. Dass ich etwas dazu beitragen kann, motiviert mich.

WIE OFT NUTZEN SIE ABALMMO IM ARBEITSALLTAG?

Stetig! Abacus ist das Epizentrum unserer täglichen Arbeit.

WIE IST DIE FREIBURGHHAUS IMMOBILIEN AG ZU ABACUS GEKOMMEN?

Vorher hatten wir eine Software, mit der wir grundsätzlich zufrieden waren. Wir haben aber bemerkt, dass die geplanten Weiterentwicklungen im Unternehmen mit dieser Software nicht möglich sind. Aus diesem Grund haben wir uns nach einer neuen Lösung umgeschaut. Ich kannte Abacus bereits von einem früheren Arbeitgeber. Die Abklärungen ergaben, dass es für uns die richtige Lösung ist. Seit Januar 2024 steht Abalmmo bei uns im Einsatz.

WAS WAR DAS AUSSCHLAGGEBENDE ARGUMENT FÜR ABALMMO?

Die ganze Prozessgestaltung im Abalmmo. Wir konnten unsere Geschäftsprozesse in Abacus abbilden und auch teilweise automatisieren. Das hat sehr schnell zu spürbarem Effizienzgewinn in unserem Arbeitsalltag geführt – sei es bei Handwerkeraufträgen, in der Kreditorenverarbeitung oder im Controlling.

WELCHE VORTEILE HABEN SICH FÜR FREIBURGHHAUS IMMOBILIEN AG ERGEBEN?

Mit Abalmmo verfügen wir über eine strukturierte Datenablage. Wir können alle Dokumente nachvollziehbar hinterlegen. Abacus ist sehr intuitiv aufgebaut und bietet viele praxisnahe Standardprozesse, die die Nutzerinnen und Nutzer gut führen. Das ist ein riesiges Plus!



Liegenschaft – Eine Liegenschaft, die durch Freiburghaus Immobilien bewirtschaftet wird

INWIEFERN TRÄGT EINE SOFTWARE-LÖSUNG DAZU BEI, DIE QUALITÄT DER KUNDENBETREUUNG ZU STEIGERN?

Die Zufriedenheit steht und fällt mit der Erreichbarkeit der Bewirtschaftenden und der Reaktionszeit bei Mängeln oder Anfragen. Das Feedback unserer Kunden ist sehr positiv und unsere Verwaltung wird oft weiterempfohlen. Wir sind auf Kurs!

WAS WÜRDEN SIE ANDEREN UNTERNEHMEN HINSICHTLICH DER DIGITALISIERUNG RATEN?

Den Schritt zu wagen. Digitalisierung ist mit Aufwand verbunden, aber man gewinnt Ressourcen für andere Aufgaben. Ich würde empfehlen, sich für eine Gesamtlösung zu entscheiden und Schnittstellen möglichst zu vermeiden. Durch Schnittstellen wird im Arbeitsalltag die Fehleranfälligkeit erhöht und die Effizienz verringert.

WIE WÜRDEN SIE ABALMMO IN EINEM WORT BESCHREIBEN?

Werkbank – Abalmmo ist für uns das zentrale Arbeitsinstrument, wie es für den Schreiner die Schreinerei ist.

EMPFEHLEN SIE ABALMMO ANDEREN IMMOBILIENUNTERNEHMEN WEITER?

Ja, definitiv! Abalmmo bietet einen super Standard und darüber hinaus viele Anpassungsmöglichkeiten. Auch der gute Support und die schnelle Reaktionszeit sind sehr wertvoll.

«MIT ABALMMO HABEN WIR DAS RICHTIGE FUNDAMENT GESCHAFFEN, UM DIE HERAUSFORDERUNGEN ZU MEISTERN.»

Alain Steiner, Geschäftsführer bei Freiburghaus Immobilien AG

WELCHE RÜCKMELDUNGEN ERHALTEN SIE VON DEN MITARBEITENDEN?

Acht Bewirtschaftende arbeiten mit Abalmmo. Mein Geschäftspartner und ich liessen uns intensiv schulen und haben die Einführung eng begleitet. Mir war es im gesamten Prozess wichtig, dass ich dem Team das Warum weitergeben kann. Abacus ist sehr nutzerfreundlich, dementsprechend haben sich die Mitarbeitenden schnell zurechtgefunden. Das verringert auch die Einarbeitungszeit von neuen Mitarbeitenden.

WELCHE FUNKTIONEN ÜBERZEUGEN SIE BESONDERS?

Ich finde die Aufbereitung des Dossiers für die Stockwerkeigentümersversammlung eine super Sache. Mit Abalmmo kann man die Versammlung effizient vorbereiten und das Datum, den Ort sowie die Traktandenliste festlegen. Die relevanten Unterlagen sind direkt mit dem jeweiligen Traktandum verknüpft. Das verschafft eine optimale Übersicht.

WIE WIRD DIE DIGITALISIERUNG IHRER MEINUNG NACH DIE IMMOBILIENBRANCHE VERÄNDERN?

Der Immobilienmarkt ist umkämpft und wir haben tiefe Margen, gleichzeitig steigen die Anforderungen unserer Kunden. In einem solchen Umfeld kommt es auf die Effizienz an. Die Qualität unserer Kundenbetreuung darf aber niemals darunter leiden. Wir alle kommen nicht um die Digitalisierung herum, wir brauchen gute Software. Jüngere Eigentümerinnen und Eigentümer bevorzugen den digitalen Versand. Auf der anderen Seite haben wir 80-jährige Mieter, die keine Email-Adresse besitzen. Mit Abalmmo haben wir das richtige Fundament geschaffen, um diese Herausforderungen langfristig zu meistern.

WEITERE INFORMATIONEN:

Abacus Research AG
Abacus-Platz 1
9300 Wittenbach
+41 71 292 25 25
info@abacus.ch



Mit Smart.Invoice die Kreditorenprozesse automatisieren – Ein neuer Meilenstein für effiziente Buchhaltungsprozesse



Im Zuge der kontinuierlichen Weiterentwicklung von GARAIO REM wird mit Smart.Invoice ein innovativer Service eingeführt, der die Bearbeitung von Kreditorenrechnungen automatisiert und dadurch erhebliche Effizienzgewinne verspricht. Im Interview mit René Gertsch, Leiter Business Development bei GARAIO REM, werfen wir einen detaillierten Blick auf diese neue Lösung und erfahren, wie sie Unternehmen bei der Optimierung ihrer Buchhaltungsprozesse unterstützt.



René Gertsch
Head of Business Development

WAS GENAU IST SMART.INVOICE UND WELCHES PROBLEM WIRD DAMIT ADRESSIERT?

René Gertsch: Smart.Invoice ist eine neue Erweiterung von GARAIO REM, die den gesamten Prozess der Kreditorenrechnungsverarbeitung automatisiert. Die manuelle Bearbeitung dieser Rechnungen ist häufig zeitaufwendig, fehleranfällig und teuer. Das führt zu langen Durchlaufzeiten und kostet Unternehmen bares Geld, beispielsweise wenn Skontoabzüge vergessen gehen. Mit Smart.Invoice bieten wir eine Lösung, die Rechnungen automatisch erfasst, prüft und zur Buchung vorbereitet. So wird nicht nur Zeit gespart, sondern auch die Prozessqualität deutlich verbessert.

WELCHE KONKRETE VORTEILE BIETET SMART.INVOICE FÜR IHRE KUNDEN?

Unsere Kunden profitieren in mehrfacher Hinsicht: Durch die Automatisierung wiederkehrender Aufgaben wird der Zeitaufwand erheblich reduziert. Intelligente Algorithmen minimieren Fehlerquellen, während die nahtlose Integration in GARAIO REM für maximale Transparenz sorgt. Darüber hinaus ist die Lösung flexibel konfigurierbar und kann an individuelle Freigabeprozesse der Unternehmen angepasst werden.

WORIN UNTERSCHIEDET SICH SMART.INVOICE VON ANDEREN LÖSUNGEN AM MARKT?

Der grosse Unterschied liegt in der nahtlosen Integration von GARAIO REM für die

Nutzung bereits vorhandener Stammdaten zur verbesserten Buchhaltungszuweisung und passender Vorschläge zur Kontierung. Zudem setzen wir auf eine moderne KI-basierte Capturing-Technologie, welche den Automatisierungsgrad stetig erhöht. Bei Bedarf können Rechnungen vollständig automatisiert verarbeitet und freigegeben werden – ganz ohne manuellen Eingriff.

WANN WAR DER GO-LIVE VON SMART.INVOICE GEPLANT?

Nach einer ersten Live-Demo an der Kundentagung, dem "GARAIO REM Anwenderforum" startete im November 2024 die Pilotphase. Interessierte Kunden konnten den Service frühzeitig testen und uns wertvolles Feedback geben. Der Go-live in der Breite erfolgte dann im Juni 2025.

WIE SIEHT DAS PREISMODELL VON SMART.INVOICE AUS?

Das Preismodell setzt sich aus drei Komponenten zusammen: einmalige Implementierungskosten, wiederkehrende Lizenz- und Betriebsgebühren sowie mengenabhängige Verarbeitungskosten. Die mengenabhängigen Kosten richten sich nach der Anzahl der verarbeiteten Rechnungen.

WIE PROFITIERTEN PILOTKUNDEN VON DER FRÜHEN TEILNAHME AM PROGRAMM?

Pilotkunden hatten die einmalige Chance, den Service bereits vor dem offiziellen Markteinführungstermin zu nutzen und

aktiv an dessen Weiterentwicklung mitzuwirken. Dadurch konnten sie ihre spezifischen Anforderungen frühzeitig einbringen.

WELCHE LANGFRISTIGEN ZIELE VERFOLGEN SIE MIT SMART.INVOICE?

Unser Ziel ist es, den Automatisierungsgrad kontinuierlich zu erhöhen und den Kunden eine möglichst umfassende, intelligente Lösung zu bieten. Langfristig möchten wir in verschiedenen Bereichen, dass unsere Kunden noch mehr manuelle Prozesse eliminieren können, um sich auf strategisch wichtigere Aufgaben zu konzentrieren. Smart.Invoice ist dabei ein entscheidender Schritt, um Buchhaltungsprozesse möglichst effizient zu gestalten.

Mit Smart.Invoice setzt GARAIO REM erneut auf Innovation und Effizienz. Die automatisierte Verarbeitung von Kreditorenrechnungen stellt einen echten Mehrwert für Immobilienbewirtschaftungen dar und erleichtert den Arbeitsalltag der Buchhaltungsabteilungen erheblich.

WEITERE INFORMATIONEN:

GARAIO REM AG
Gartenstrasse 1–3
3007 Bern
T +41 58 510 23 00
info@garaio-rem.ch

Firmenjubiläum – 50 Jahre Zili AG



Ende August feierte die Zili AG ihr 50-jähriges Bestehen mit zwei besonderen Anlässen. Am ersten Abend wurde mit zahlreichen ehemaligen und aktuellen Bauherrschaften ein stimmungsvolles Fest gefeiert. Tags darauf trafen sich Unternehmerinnen und Unternehmer aus der Region zu einem regen Austausch. Dabei entstanden viele wertvolle Gespräche und neue Impulse für die Zukunft. Beide Tage waren ein starkes Zeichen von Verbundenheit, Vertrauen und partnerschaftlicher Zusammenarbeit. Dieses Fundament bildet zugleich die Basis, um mit gewohnter Qualität und Verlässlichkeit auch die kommenden Jahrzehnte erfolgreich zu gestalten.



Sicherheit.

www.certum.ch

Certum Sicherheit AG, Überlandstrasse 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bremgarten (AG), Dübendorf, Frauenfeld, Freienbach,
Lenzburg, Neuhausen am Rheinfall, Rheinfelden, Seuzach, Untersiggenthal, Wädenswil,
Wetzikon und Zürich

A large, open-plan living area with a high ceiling. The room features a prominent stone fireplace on the left wall, large multi-paned windows on the left and center, and a wooden floor. The walls are clad in horizontal wood siding. The space is furnished with a light-colored sofa, a coffee table, and a small table near the fireplace. Sunlight streams in through the windows, creating a warm atmosphere.

Elektroformat GmbH info@elektroformat.ch 044 508 12 79

 Hauswartungen

Gartenunterhalt
Heizungsbetreuung
Schneeräumung

D. Reichmuth GmbH
Hauswart mit eidg. Fachausweis
Kempthalstrasse 68 Postfach, 8320 Fehraltorf
Natel 079 409 60 73
Telefon 044 955 13 73
www.reichmuth-hauswartungen.ch
rh@reichmuth-hauswartungen.ch



Der Spezialist für die digitale Immobilienbewirtschaftung:

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

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

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch

newhome
Das Immobilienportal

Wohnung oder Haus zum Inserieren?

Auf newhome profitieren
Sie von attraktiven Preisen.



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



Veröffentlichungen von Immobilienanzeigen kostenlos und ausschliesslich für Immobilienprofis!

Das Immobilienportal Ihres Vertrauens

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

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

www.garaio-rem.ch

GARAIO REM AG
Tel. +41 58 510 23 00 – info@garaio-rem.ch



IMMOMIG 
CRM-Software, Webseite & Portal

**Komplettlösung für Immobilienmakler,
Immobilienmanager und
Immobilienentwickler**

Digitale Vermietung



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

Quorum
Software 

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



Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R5

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

IT KOMMUNIKATION

IT
VOICE
CARE



www.eastphone.ch
+41 71 388 68 68

Lösungen für
Informatik
Alarmierung
Telefonie
Patientrufsysteme

Alles aus einer
Hand!

SANIERUNG



SPR Schweiz
Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

SPR Schweiz
Sägeweg 11
3073 Gümligen
info@sprschweiz.ch



SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG

Plagex®

professionelle Schädlingsbekämpfung

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

Ihr Partner auch im Bautenschutz

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

Und vieles mehr ...

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

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

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



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

SICHERHEIT



**Sichere
Spielplätze**
unsere Kompetenz.

Beratung | Kontrolle |
Expertisen & Messungen

QS Spielplatz
Sicherheit

QS Spielplatz Sicherheit AG
041 792 72 32 - info@qs-spielplatz.ch

SPIELPLATZGERÄTE



Schöne Spielplätze

Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen. Sanierungen.
Sicherheitsberatungen.

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



E-Druck AG

SPEZIALITÄTEN-DRUCK

Individuell gestaltete Drucksachen sind sowohl im Privat- wie auch im Geschäftsbereich in der heutigen digitalen Zeit sehr gefragt. Nebst der Gestaltung von allen Drucksachen bieten wir auch Veredelungen an, die in der Wirkung einmalig sind. Blindprägungen, Laserstanzungen, Druck- oder UV-Lacke lassen die Digital- und Offsetdrucksachen zu einem echten Erlebnis werden.

MITGLIEDERKARTEN



BUCHBINDERSCHRAUBE



PERFORIEREN



3D-POPUP



LEUCHTFARBE



LASERSTANZUNG



THERMO-RELIEFDRUCK



ÖSENLOSE



LAMINAGE



WEISSDRUCK



RUBBEL-SILBERLACK



BLINDPRÄGUNG



PARTIELLER GLANZLACK



LEBENSMITTELFARBE



FORMENSTANZUNG



ECKEN RUNDEN



FOLIENPRÄGUNG



BIERDECKEL



VERPACKUNGEN



RILLEN



PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident:

Michel Molinari, SVIT Schweiz,
Maneggstrasse 17, 8041 Zürich
michel.molinari@blkb.ch

Vizepräsident, Vertretung Deutsch- schweiz & Ressort Branchen- entwicklung:

David Zumsteg, AARBRUGG AG,
Seidenstrasse 3, 5200 Brugg
david.zumsteg@aarbrugg.ch

Vizepräsidentin, Vertretung lateinische Schweiz & Ressort Bildung:

Cécile Berger Meyer, Lenz & Staehelin,
Route de Chêne 30, 1211 Genf 6
cecile.berger@lenzstaehelin.com

Ressort Recht & Politik:

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

Ressort Finanzen:

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

CEO SVIT Schweiz:

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

Stv. CEO SVIT Schweiz:

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

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

SVIT-STANDESGERICHT

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

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

Geschäftsstelle: Tanja Molinari,
Aeschervorstadt 55, 4051 Basel
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

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

SVIT GRAUBÜNDEN

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

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart,
Haldenstrasse 6, 9200 Gossau
T 071 380 02 20, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: ATIG AG,
Heidi Artuso, T 071 380 02 20
heidi.artuso@atig.ch

SVIT ROMANDIE

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

SVIT SOLOTHURN

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

SVIT TICINO

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

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

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

SVIT ZÜRICH

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

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

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

FACHKAMMER STWE SVIT

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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

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

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

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

SVIT FM SCHWEIZ

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

TERMINE

SVIT SCHWEIZ

SWISS REAL ESTATE FORUM UND DV
11./12.06.26 Bern

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

20.11.25 Frühstück

SVIT BEIDER BASEL

16.10.25 Mietrechtsanlass
«Fresh Up»
05.12.25 Niggi Näggi
19.01.26 BKB-Neujahrsapéro
28.04.26 Generalversammlung

SVIT BERN

05./06.11.25 Berner Immobilienstage

SVIT GRAUBÜNDEN

12.01.26 Neujahrsapéro

SVIT OSTSCHWEIZ

19.11.25 IMMOMent
05.01.26 Neujahrsapéro

SVIT ROMANDIE

06.11.25 Événement avec
SVIT Young Romandie
18.11.25 Débat politique

SVIT SOLOTHURN

04.12.25 Weihnachtsanlass

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

16.10.25 Seminar ZEV
30.10.25 Aktuelle Mietrechts-
fälle/-urteile

SVIT ZÜRICH

16.10.25 Oktoberfest
22.10.25 Seminar «Schlichter»
31.10.25 Fotokurs
05.11.25 Seminar ZEV
06.11.25 Stehlunch
12.11.25 Fachseminar
26.11.25 Fachseminar
28.11.25 Fachseminar
22.01.26 Neujahrsfeier

BEWERTUNGS- EXPERTEN-KAMMER

29.10.25 ERFA Zürich
11.11.25 ERFA Nordwest-
schweiz

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

22.10.25 Herbstanlass

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

18.11.25 86. Lunchgespräch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER

12.11.25 Makler-Convention



GASTSPIEL RUEDI WIDMER

Noch bis Dezember hält der bekannte Schweizer Cartoonist Ruedi Widmer ein Gastspiel in der Immobilia. Jeden Monat greift er auf witzige Art und Weise ein Thema auf, das die Bau-branche oder die Immobilienwirtschaft bewegt.

Passend zum Cartoon finden Sie in der Rubrik «Bau & Haus» auf **Seiten 36 bis 45** dieser Immobilia-Ausgabe verschiedene interessante **Holzbauprojekte** – vom Holzhochhaus in Regensdorf-Watt bis zum Lärchenholz-Erweiterungsbau in Sarnen.



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12 × pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 2905 (WEMF 2024)
Gedruckte Auflage: 3500

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

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Verlag)
Yvonne Lemmer (Chefredaktion)
Claudia Wagner (Dienstredaktion)
Mirjam Michel Dreier (Korrektorat)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

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

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

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

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



BWT Wasseraufbereitung

Wasser. Unsere Aufgabe.

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



Die digitale Rechnung für die Schweiz

eBill



50 %
Schweizer Haushalte

Mit über 3.5 Millionen Nutzerinnen und Nutzern erreicht eBill mittlerweile gut die Hälfte aller Schweizer Haushalte.

80 Mio.
Transaktionen

eBill-Transaktionen im Jahr 2024. Jeden Monat versenden Unternehmen Millionen von eBill-Rechnungen.

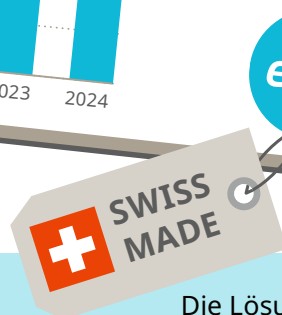
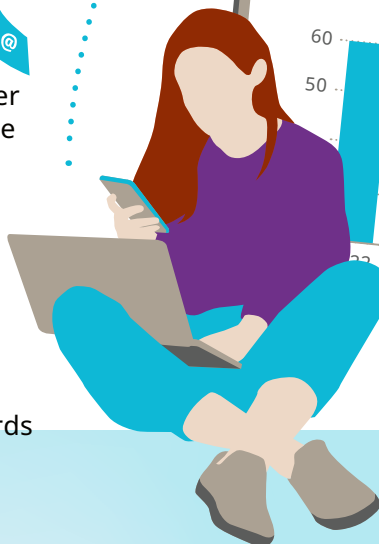
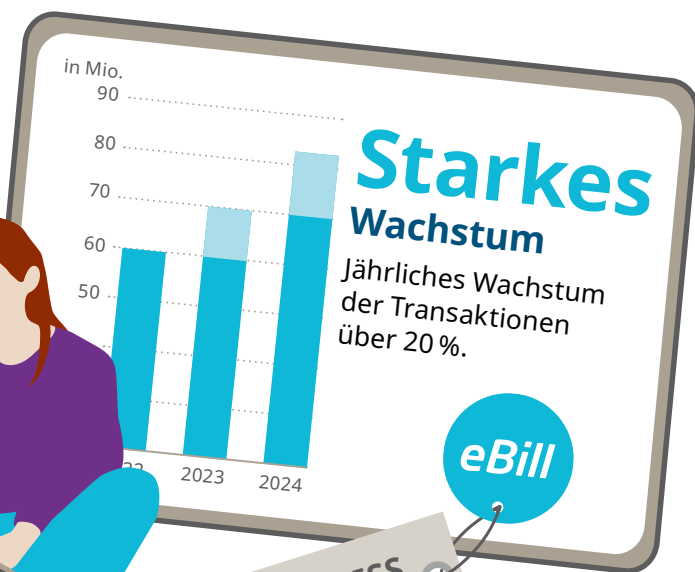
Hohe
Zahlungszuverlässigkeit

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



Hohe
Sicherheit

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



Die Lösung wird in der Schweiz entwickelt und betrieben.



95 %
Abdeckung

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

Nachhaltigkeit und Spenden

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



Viele
Unternehmen

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



Privat- und Geschäftskunden

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

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

