Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften

zh aw Life Sciences und Facility Management

IFM Institut für
Facility Management

Studieren Sie das
Management von...

Immobilien | Gebäudesysteme | Services & Events | Workplace

Bachelor in Facility Management

Jetzt anmelden!
www.zhaw.ch/ifm/bachelor

EINE PUBLIKATION VON SMART MEDIA

DEZ ‘19

smartmedia

# FOKUS.

## IMMOBILIEN

Interview

## DR. IVO FURRER

«Angesichts der tiefen Zinsen ist jetzt sicher ein guter Zeitpunkt, eine Immobilie zu kaufen.»

Lesen Sie mehr auf www.fokus.swiss

**SCHLANKE WÄNDE, FETTE GEWINNE.**

Xella

Glänzende Augen bei Investoren und Bauherren – Die schlanken Aussenwandlösungen mit **Ytong Porenbeton** schaffen mehr Raum und mehr Profit im Wohnbau.
**Jetzt Informieren! ytong.ch/de/schlank**

YTONG

# Immobilien gehen alle etwas an

Immobilien sind vor einigen Jahren aus ihrem Dornröschenschlaf erwacht. Nachdem sich früher nur wenige für Immobilien interessiert haben, hat dieses Thema seither stark an Bedeutung gewonnen, sodass mittlerweile kaum jemand von sich behaupten kann, Immobilien gingen ihn nichts an.

Es ist noch nicht allzu lange her, da waren Immobilien Sache von ausgewählten Spezialisten wie etwa Architekten, Ingenieuren oder Baufachleuten. Vertiefte Kenntnisse über Immobilien oder Immobilienmärkte waren ausserhalb dieser Kerngruppe kaum vorhanden und in den Unternehmen fristeten Immobilien ein Dasein als stille Reserven.

Mittlerweile sind Immobilien zu einem Gut geworden, für das sich jedermann interessiert. So sind sie etwa für professionelle Anleger wie Pensionskassen, Versicherungen oder Family Offices zur wohl beliebtesten Asset Class geworden, da sie vergleichsweise hohe Renditen versprechen. Aus demselben Grund haben Liegenschaften auch die Aufmerksamkeit privater Investoren geweckt und selbst Pensionäre schenken den Immobilienmärkten Beachtung, da ihre Rente immer stärker von der Performance von Liegenschaften abhängen. Darauf hat der Markt prompt reagiert und neue indirekte Anlageformen wie etwa kotierte Immobiliengesellschaften geschaffen. Obwohl das Angebot seit der Jahrtausendwende an Immobilienanlagemöglichkeiten stark gewachsen ist, kann es mit der Nachfrage nicht mithalten. Das Resultat sind rekordhohe Preise, sowohl auf den professionellen Anlagemärkten als auch beim privaten Wohneigentum.

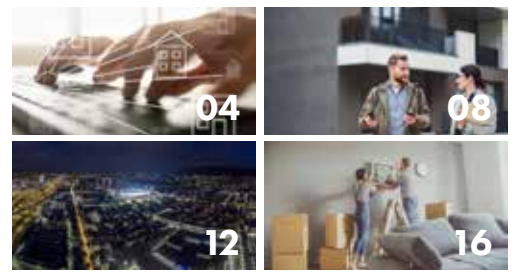
Immobilien haben aber nicht nur als Anlagemöglichkeit an Bedeutung gewonnen. Unsere Arbeitswelt ist komplexer geworden, weshalb sich selbst Arbeitgeber vertieft mit Immobilien auseinandersetzen müssen, denn sie benötigen immer mehr Raum für ihre Büros, Gewerberäume oder Fabriken und begegnen dabei Konzepten wie etwa Co-Working, Desk-Sharing, Sale-and-Leaseback oder Energie-Contracting. Als Folge des gestiegenen Interesses an Immobilien sind zahlreiche Unternehmen entstanden, die ihr Geld damit verdienen, indem sie Marktdaten sammeln, veredeln und weiterverkaufen. Auch die Nachfrage nach Immobiliendienstleistern wie Bewirtschafter, Vermarkter, Juristen oder Facility Manager steigt seit Jahren. Als Antwort darauf sind zahleiche neue Aus- und Weiterbildungsinstitutionen rund um Immobilien entstanden und formen Jahr für Jahr hunderte frischgebackener Fachleute. Das scheint aber nicht zu reichen, denn trotz diesem Zufluss von Fachkräften klagt die Immobilienbranche immer stärker über chronischen Mangel an qualifiziertem Personal.

> **Immobilien sind die Erfolgsgeschichte der letzten 20 Jahre.**
>
> - DR. ROMAN H. BOLLIGER
> EXPERTE FÜR IMMOBILIEN UND MARKETING
> SOWIE BETREIBER DER NETZWERKE
> SWISS CIRCLE, SWISSPROPTECH
> UND ALACASA.CH

Die wachsende Bedeutung von Liegenschaften hat schlussendlich auch dazu geführt, dass zahlreiche helle Köpfe und gute Ideen von ausserhalb der Immobilienmärkte dazugekommen sind. Das äussert sich u.a. durch eine grosse Anzahl an Quereinsteigern und Startup-Unternehmen, die sich kein geringeres Ziel vorgenommen haben, als die Immobilienwelt neu zu erfinden. Sie haben einen eigentlichen Innovationsschub ausgelöst, der dem allzu offensichtlichen quantitativen Wachstum der Immobilienmärkte hoffentlich auch eine qualitative Steigerung bringen wird.

Wir dürfen gespannt sein, ob sich die Immobilienwelt auch weiterhin so ungestüm entwickelt und wie lange dieser Höhenflug andauern wird!

TEXT **DR. ROMAN H. BOLLIGER**



**LESEN SIE MEHR...**


**04** Start Ups
**08** Anlagenotstand
**09** Fachartikel: Finanzierung
**10** Interview: Ivo Furrer
**12** Klimadebatte
**16** Wohneigentum
**18** Ökosystem



**FOKUS PROJEKT.**

SENIOR PROJEKTLEITER:
Ismael Hasbi
COUNTRY MANAGER:
Pascal Buck
PRODUKTIONSLEITUNG:
Miriam Dibsdale
TEXT:
Gerold Brütsch-Prévôt, Fatima Di Pane
TITELBILD:
Nathan Beck
LAYOUT:
Anja Cavelti
DISTRIBUTIONSKANAL:
Tages-Anzeiger, 18. Dezember 2019
DRUCKEREI:
DZZ Druckzentrum AG

**SMART MEDIA AGENCY AG**
Gerbergasse 5, 8001 Zürich, Schweiz
Tel +41 44 258 86 00
info@smartmediaagency.ch

gedruckt in der schweiz

**Viel Spass beim Lesen!**
Ismael Hasbi
Senior Project Manager


ANZEIGE

e-hypo.ch

# Die günstige Online-Hypothek der Schwyzer Kantonalbank

**Jetzt abschliessen auf www.e-hypo.ch**

# Digitalisierung verändert den Immobilienmarkt

Die Digitalisierung ist auch in der Immobilienwirtschaft angekommen.
Vor allem Startups nutzen die neuen Technologien, um den Markt mit neuen Geschäftsmodellen zu erobern.

TEXT **SMA**

Wer sein Haus oder seine Eigentumswohnung verkaufen will, realisiert schnell einmal, dass es ziemlich mühsam und aufwändig sein kann, den richtigen Käufer zu finden. Da kann es sinnvoll sein, sich von einem Immobilienmakler beraten zu lassen, der seine Erfahrung einbringt, den Wert des Objekts schätzt, die Werbung übernimmt, Besichtigungen durchführt und dann – ein wichtiges Argument der Makler – dank seinem Netzwerk auch einen höheren Verkaufspreis erzielt, der seine Kosten auch gleich mit deckt.

Dabei hat man die Qual der Wahl. Rund 4000 Maklerinnen und Makler bieten in der Schweiz ihre Dienste an. Nicht alle sind gut ausgebildete Profis – viele versuchen sich auch nebenberuflich als Immobilienmakler. Deshalb ist bei der Auftragsvergabe Vorsicht geboten. Wer dieses Vermittlungsgeschäft betreibt, muss auch einiges an Fachwissen mitbringen - etwa über baurechtliche Fragen, Bau- und Zonenordnungen, Unterhalt, Renovationen, Steuern oder Finanzierung.

Diese Beratungskompetenz hat ihren Preis: Üblich ist in der Schweiz eine Maklerprovision in der Höhe von drei Prozent des Verkaufspreises. Nur bei sehr teuren Liegenschaften werden ab und zu tiefere Sätze angewendet. Bei einem Objekt, das für 1,5 Millionen verkauft wird, sind das immerhin 45 000 Franken.

**Startups meist günstiger**

So kann es sinnvoll sein, nach günstigeren Alternativen zu suchen. Auch in der Immobilienbranche stellt die Digitalisierung die klassischen Geschäftsmodelle zunehmend auf den Kopf. Viele Startups bringen mit neuen Angeboten Bewegung in den Markt und decken viele Dienstleistungen digital ab. Deshalb lohnt es sich sicher, zumindest zu prüfen, ob man mit der Unterstützung dieser Plattformen den Hausverkauf ohne die Unterstützung eines klassischen Maklers wagen kann. Vor allem auch weil die Startups hinter den digitalen Plattformen im Vergleich zu den üblichen Maklerprovisionen meistens günstigere Preise anbieten. Viele verrechnen für die Nutzung der Tools und letztendlich für einen erfolgreichen Verkauf einen fixen Betrag, der aufgrund des Verkaufspreises festgelegt wird. Andere gehen noch einen Schritt weiter und schlagen die Vermittlungskosten auf den Verkaufspreis. So sind sämtliche Dienstleistungen für den Verkäufer gratis.

Mit dem Begriff Proptech wird die digitale Transformation der Immobilienbranche bezeichnet; Firmen, die digitalisierte Lösungsansätze für neue und bestehende Problemstellungen in der Immobilien- und Bauwirtschaft entwickeln und umsetzen. Sie bieten neue Produkte und initiieren Dienstleistungen für Geschäftsprozesse der gesamten Immobilienwirtschaft. Auf dieser Basis decken immer mehr Startups bereits viele Dienstleistungen ab: Sie vereinfachen die Aufgaben von Immobilienverwaltungen, helfen beim Projektmanagement von Bauprojekten oder analysieren die Ökologieeffizienz eines Gebäudes. Gefragt sind vor allem Dienstleistungen, die helfen, geeignete Miet- und Kaufobjekte zu finden. Sie greifen damit nicht nur den Immobilienmakler unter die Arme – auch wer privat und ohne fachliche Unterstützung den Hausverkauf wagen will, kann sich mit vielen Tools wichtige Informationen und damit die nötige Transparenz verschaffen.

**Digitaler Vermittlungsprozess**

So unterstützen sie beispielsweise dabei Kaufobjekte zu finden. Gibt man auf der Internetplattform das persönliche Suchprofil ein, schlägt das System geeignete Objekte vor. Das sogenannte Matching Score weist aus, wie gut die vorgeschlagenen Wohnungen oder Häuser zu den erfassten Wünschen und Anforderungen passen. Apps unterstützen Interessenten von Renditeliegenschaften darin, Objekte zu analysieren und erstellt dazu das passende Kaufprofil von Investoren. Das macht den Vermittlungsprozess nicht nur schneller, sondern auch günstiger.

Die Digitalisierung schafft Instrumente, die den Immobilienverkauf und die Vermietung zielführend unterstützen können. Der persönliche Kontakt unter den Geschäftspartnern werden sie in nächster Zukunft noch nicht ersetzen können. So kann die erste Bewertung der Immobilie mit einem einfachen, generellen Tool berechnet werden. Wer aber den präzisen Marktwert erfahren will, muss das Haus, die Wohnung vor Ort schätzen lassen. Virtual Reality bietet heute schon neue und attraktive Möglichkeiten, eine Immobilie erlebbar zu machen. Vielseitige Präsentations- und Veranschaulichungsmittel ermöglichen dem Interessenten realitätsnahe Einblicke in eine Immobilie, lassen ihn diverse Ausbau- und Möblierungsszenarien durchspielen und unterstützen ihn letztlich bei der Kauf- oder Mietentscheidung. Aber letztlich will der Käufer/die Käuferin sich vor Ort vom Objekt und der Umgebung überzeugen.

> **“ Wer privat und ohne fachliche Unterstützung den Hausverkauf wagen will, kann sich mit vielen Tools wichtige Informationen und damit die nötige Transparenz verschaffen.**

**Ganzheitliches Immobilienmanagement**

Die Probtech-Startups, gemäss den Angaben der Bank Crédit Suisse gibt es in der Schweiz bereits über 200 davon, konzentrieren sich aber nicht nur auf den Kauf und Verkauf von Immobilien. So gibt es Geschäftsmodelle, die die ganze Büroinfrastruktur digitalisieren. Der Zugang zum Gebäude, das Licht, Internet oder die Klimaanlage – die gesamte Ausstattung wird automatisiert und übers Internet steuerbar. Das Startup liefert Daten, mit denen die Kunden ihre Gebäude effizienter betreiben können. Diese Technologie hilft auch dabei, wenn ungenutzte Büroräume weitervermietet werden müssen – beispielsweise mit Schnittstellen zu den gängigen Immobilienplattformen im Internet.

Die Möglichkeiten der Digitalisierung stehen in der Immobilienbranche, trotz der rasanten Entwicklung, erst am Anfang. Sie ist aber nur ein Megatrend im Rahmen des tiefgreifenden Wandels in den kommenden Jahren. Die Urbanisierung, der sozio-demografische Wandel und das nachhaltige und verdichtete Bauen sind die wichtigsten Treiber des Strukturwandels. Nicht nur als Bedrohung – diese Transformation der Immobilienwirtschaft ist auch eine Chance für neue Geschäftsmodelle, die diese Veränderungen auffangen.

BRANDREPORT IBRICKS

# Smarthome erobert Wohnüberbauungen

Die Digitalisierung ist in unserem Alltag längst angekommen – und sie macht auch vor der Immobilienbranche nicht Halt.

Peter Scotton, Verantwortlicher für die Bauprojekte der Vorsorgestiftung VSAO, hat die Zeichen der Zeit früh erkannt und stattet Wohnüberbauungen mit der Smarthome-Lösung «Cello» des Schweizer Smarthome-Spezialisten iBricks aus. Eine erste Wohnüberbauung mit Miet- und Eigentumswohnungen in Biel wurde bereits realisiert.

**Herr Scotton, weshalb haben Sie sich dazu entschieden, Ihre Wohnüberbauungen mit Smarthome-Funktionalität auszurüsten?**

Wir bauen Wohnungen in der Schweiz in der Regel für ein Jahrhundert. In jüngster Zeit hat sich das Smartphone rasant weiterentwickelt, so dass wir heute fast grenzlose Möglichkeiten in der Kombination mit einem Smarthome sehen. Wir stehen hier sicherlich erst am Anfang, aber wir wollen auch in diesem Bereich im Wohnungsbau führend sein und damit einen Marktvorteil für uns in Anspruch nehmen.

**Und aus welchem Grund ist Ihr Entscheid auf die Lösung mit dem iBricks Cello Schalter gefallen?**

In der Evaluation war für uns wichtig, dass die Lösung sowohl im Eigentumsbereich als auch im Mietbereich eingesetzt werden kann. Im Eigentumsbereich bieten wir unseren Käufern einen klaren Mehrwert. Im Mietbereich müssen wir über die Einfachheit des Produktes sicherstellen können, dass es jedem/r Mieter/-in zugemutet werden kann. Wenn eine ältere Person wie bis anhin nur «Licht ein und aus» oder «Storen rauf oder runter» nutzen will, ist dies zu jedem Zeitpunkt sichergestellt.

Für jüngere Mieter, die sich in der IT-Welt zu Hause fühlen, sind kaum Grenzen gesetzt. Jeder kann für sich entscheiden, wie weit er das vorhandene System nutzen oder sogar ausbauen möchte.

**Ist so eine Smarthome-Lösung nicht teuer?**

Nein, wir durften feststellen, dass bei einer guten Elektroplanung in einem Neubauprojekt kaum Mehrkosten entstehen. Die anfänglichen Ängste der Elektriker konnten durch eine gute Einführung der iBricks-Mitarbeiter sofort beseitigt werden. Die Montage ist völlig problemlos und nicht anders als bei herkömmlichen Schaltern.

**Welcher Mehrwert bietet sich den Bewohnern Ihrer Wohnüberbauungen durch diese Lösung?**

Unsere Wohnungskäufer und Mieter haben Spass bekommen an der Möglichkeit, mit einem Tablet selber Szenen zu programmieren oder über das Handy Licht, Storen und Heizung ihrer Wohnung zu bedienen.

Wir bieten unseren Bewohnern somit höheren Komfort und durch Funktionen wie der Anwesenheitssimulation sogar mehr Sicherheit.

**www.ibricks.ch**

# Mit wenigen Klicks zur Traumwohnung

Wer schon mal ein Auto bestellt hat, kennt es. Man klickt sich aus dutzenden Optionen seinen individuellen Wagen zusammen. Was sich in der Automobilindustrie seit Jahren bewährt, hält nun auch beim Wohnungsverkauf Einzug.

Die Raumgleiter AG aus Zürich bietet solche Konfiguratoren seit Längerem für Bauherren und Verkäufer an. «Die Vorteile liegen unter anderem bei der Möglichkeit, dass der Kunde sich seine individuelle Traumwohnung zusammenstellen kann, ohne wertvolle Zeit eines Verkäufers zu beanspruchen», sagt Matthias Knuser, Managing Partner bei Raumgleiter. Das ermöglicht mehr Sicherheit beim Käufer, sieht er doch immer gleich, wie sich sein Entscheid auf das Erscheinungsbild auswirkt. Zudem hat er auch die Kosten vollständig unter Kontrolle, denn bei den Zusatzoptionen sind Preise hinterlegt, die automatisch zusammengerechnet werden. So muss der Käufer kein Bauexperte sein und kann die wesentlichen Entscheide sicherer und schneller fällen.

**Vielzahl an Kombinationen**

Wer befürchtet, dass dadurch nur noch Einheitswohnungen entstehen, kann beruhigt sein. Mit über 14 000 Kombinationen pro Wohnung sind die Möglichkeiten praktisch unbegrenzt, vom Bodenbelag bis hin zum Wasserhahn kann alles individuell ausgewählt werden. So findet jeder seine eigene Traumkonfiguration, keine Wohnung sieht aus wie die andere. Die Erfahrung zeigt, dass ein Grossteil der Käufer diese Konfiguratoren nicht nur akzeptieren, sondern sich dadurch sehr gut unterstützt fühlen.

**Zeit und Geld sparen**

Und wie das alles ohne Chaos auf die Baustelle kommt? Die Digitalisierung machts möglich. Bei Abschluss des Kaufvertrags werden die Daten automatisch gespeichert, jede Einheit wird festgelegt. Der Unternehmer erhält so

> **“ Mit über 14 000 Kombinationen pro Wohnung sind die Möglichkeiten praktisch unbegrenzt.**

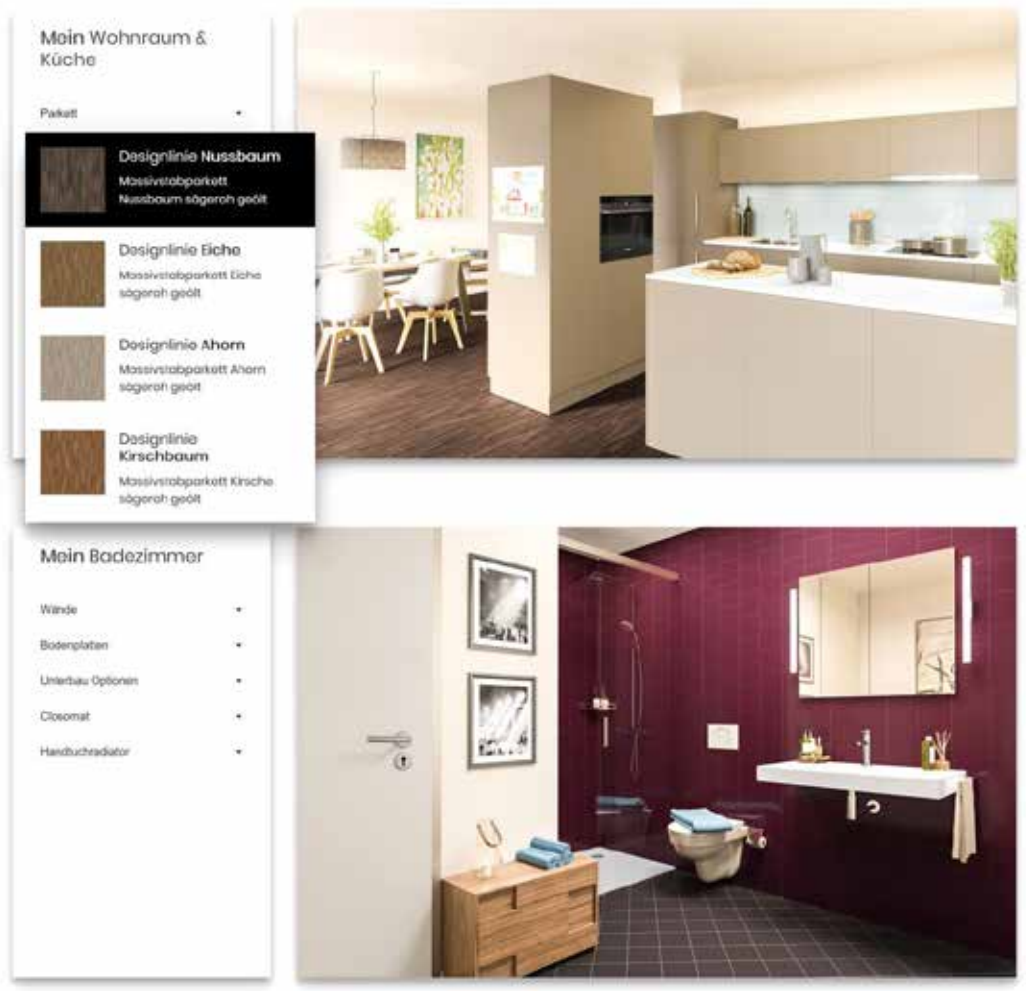
einen genauen Massenauszug mit Produkt und Menge. So bleiben böse Überraschungen auf der Baustelle aus, es werden Zeit und Geld beim Bauen gespart, was sich wieder auf den Wohnungspreis niederschlägt. Win-Win für Verkäufer und Käufer sozusagen.

**Grenzen zwischen real und virtuell verschwinden**

Doch dies ist erst der Anfang. Was sich im Wohnungsmarkt immer mehr etabliert, hat auch Auswirkungen auf benachbarte Industriezweige. Zum Beispiel werden Küchen digital konfiguriert, nicht nur im Browser, sondern in Virtual Reality, wo auch gleich die physischen Materialmuster eingebunden sind. So verschwindet die Grenze zwischen real und virtuell immer mehr. Und die Möglichkeiten sind praktisch unendlich, die Zukunft wird noch viel mehr visuelle Auswahlmöglichkeiten bieten. Bequem von Zuhause aus, immer übersichtlich und transparent. Den Käufer freuts.

Mehr Infos unter: **raumgleiter.com**

RAUMGLEITER DIGITAL CRAFT SINCE 2001 BUCHSIGUET




Design und Kosten immer im Blick, hier am Beispiel des Projektes Buchsiguet. Sämtliche 55 Wohnungen können individuell gestaltet werden: www.buchsiguet.ch.



# Energiemanagement trifft auf IoT

Die Optimierung des Energiebedarfs von Immobilien ist nicht nur eine finanzielle Notwendigkeit, sondern einer der Schlüsselfaktoren der Energiewende. In der Schweiz gibt es ca. 1.7 Mio. Wohngebäude und weit über eine Million Nichtwohngebäude, welche für rund 50 Prozent des gesamten Energieverbrauchs in der Schweiz verantwortlich sind – das entspricht ca. CHF 14 Mrd. pro Jahr!

Die Digitalisierungswelle bietet dazu Lösungsansätze. Namhafte Immobilienportfolios integrieren ihre Liegenschaften auf der Avelon Cloud. Die beiden grössten Ziele sind die Straffung der Bewirtschaftungsprozesse, sowie die Optimierung des Betriebs. Die Basis-Services überspannen die Bandbreite von Datenakquisition, ständiger Anlagenüberwachung und Alarmierungen mit Eskalation. Mit den weiteren Software-Anwendungen, wie den automatisierten Nebenkostenabrechnungen und Energiereports multipliziert sich der Wert der Daten. Mit dem Abbild der hauseigenen IoT-Sensoren erhalten Eigentümer und Nutzer eine sehr robuste Lösung, um Massnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz leicht umzusetzen. Damit wird die Digitalisierung zu einem echten Wettbewerbsvorteil.

**Systemkonvergenz: IoT und Gebäudeautomation verschmelzen**

Das Ziel ist von Avelon ist es, den Energieverbrauch zu senken und die Gebäude möglichst effizient zu betreiben.

**Der Wisely CarbonSense ist bei Brack.ch und Digitec auch in weiss erhältlich.**

> **“ Einmal eingeschaltet zeichnen die smarten IoT-Geräte lückenlos die Raumtemperatur, die Luftqualität ($CO_2$) und -feuchtigkeit auf.**

Mit den Lösungen ermöglicht Avelon eine einfache Datensammlung aus allen Quellen – beispielswiese Zähler der Elektroversorger, Leitsysteme, Wärmezähler, Gaszähler und Smart Metern. Moderne IoT-Technologien senken zudem die Ausrüstungskosten. Alle Daten können unkompliziert miteinander verknüpft und auf der Avelon Cloud verarbeitet werden. Durch Einbezug von Wettervorhersagedaten kann der Gebäudebetrieb rechtzeitig vor der Wetteränderung optimiert und somit weiter verfeinert werden. Weiter geben vernetzte Sensoren, wie der Avelon Wisely, einen Überblick über die tatsächliche Situation auf den Mietflächen.

**Der Komfortfühler «Avelon Wisely» rückt den Menschen ins Zentrum**

In Bürogebäuden hat normalerweise nur ein kleiner Kreis Zugriff auf die Raum- und Energiedaten. Den Nutzern der Gebäude werden diese leider vorenthalten und auch im privaten Bereich beschränkt sich das Energiebewusstsein der Eigentümer und Mieter meistens auf die jährlichen Heizkostenabrechnungen.

Wie also lässt sich eine erhöhte Sensibilisierung für einen ressourcenschonenden Umgang mit Energie erreichen? Information müssen rasch und detailliert zur Verfügung stehen. Sehr wichtig ist, die Informationen zu interpretieren und dem Benutzer verständlich erklären zu können. Und dies am besten mit hohem Fun-Faktor, im Sinne: Einfach die Kamera auf dem Smartphone öffnen, den QR-Code scannen und das Raumklima sehen. *(Scannen sie den QR Code im Artikel, um es selbst zu testen).*

Die Avelon Wiselys benötigen kein Setup. Einmal eingeschaltet zeichnen die smarten IoT-Geräte lückenlos die Raumtemperatur, die Luftfeuchtigkeit und in einer erweiterten Version, mittels einer $CO_2$-Messung oder VOC-Messung, sogar die Luftqualität auf. Mit geringem Aufwand offeriert die Avelon Cloud den Nutzern weitere Informationen wie Energiebezug, Mieterservices, Kommunikation mit der Bewirtschaftung und Dokumentenmanagement.

Die Wiselys verwenden ein spezielles Low Power Network (LoRaWAN) der Swisscom. Die Abdeckung erreicht gemäss Swisscom 96 Prozent der Schweizer Bevölkerung. Dank modernster Low Power Technologien hält die Batterie eines Wiselys über viele Jahre. Swisscom und Avelon sponsern für eine begrenzte Geräteanzahl den zeitlich unlimitierten Betrieb für den Privatgebrauch.

**Ein Wisely Leuchtturm Projekt**

Die Baugenossenschaft Zurlinden (BGZ) – die grösste auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Baugenossenschaft der Schweiz – hat zusammen mit der Hochschule Luzern (HSLU) und mit Unterstützung des Bundesamts für Energie ein Projekt lanciert, um Energieeinsparungen durch Sensibilisierung der MieterInnen zu erzielen.

«Wir verfolgen seit ca. 15 Jahren das Ziel ‹2000-Watt-Gesellschaft›. Neben unseren modernsten technischen Anlagen liegt aber stets ein grosser Fokus auf die Energieeffizienz bei den BewohnerInnen», erklärt Stefan Kälin, Vizepräsident der BGZ. «Wir haben in der Baugenossenschaft fast 140 vergleichbare Wohnungen, doch der jeweilige Energieverbrauch variiert teilweise stark. Dank den Wiselys können wir nun den Energieverbrauch schon vor der jährlichen Heizkostenabrechnung sichtbar machen.»

**Eine IoT Pionierin der ersten Stunde**

Das Produktportfolio und die Services der Zürcher Firma Avelon finden seit rund 18 Jahren im Bereich der professionellen Bewirtschaftung und Überwachung von Gebäuden ihren Einsatz. Von gewerblichen und industriellen Gebäuden über Bürogebäuden bis hin zu Flughafen und Bahnanlagen.

Zu ihren Kunden zählt Avelon u.a. die Scott Sports SA, die SBB, BKW, sowie zahlreiche Banken, Versicherungen und Immobilienbewirtschafter. Heute werden die Daten von über 23 000 Wohnungen mit Gebäudemanagement Services von Avelon verwaltet und über 16 Mio. Datensätze pro Tag ausgewertet. Die Gesamtenergie aller Anlagen auf der Avelon Cloud entspricht einem Äquivalent von 9 Prozent des jährlichen Verbrauchs der gesamten Schweiz! Der Wisely ist bei Brack.ch und im Onlinehandel erhältlich.

*Scannen Sie den QR-Code, um die vom Wisely erfassten Daten zu sehen.*

AVELON

# Mit BIM zum Smart Building

BIM (Building Information Modeling) ist mehr als ein Schlagwort für digitales Bauen und wird im Projektumfeld bereits aktiv gelebt.
Durch das «digitale Bauen» werden grosse Datenmengen generiert und gesammelt. Diese strukturiert erfassten Daten können über den Planungs- und Bauprozess hinaus einen hohen Nutzen generieren.

Insbesondere über die Gebäudeautomation können die durch digitales Bauen gesammelten Informationen für Eigentümer und Eigentümerinnen einer Immobilie sowie deren Nutzer über ein ganzheitliches und bewusstes Datenmanagement einen echten Mehrwert darstellen. Weiterführend können Prozesse sowohl auf der Baustelle wie auch im Betrieb eines Gebäudes oder einer Infrastruktur optimiert und weitgehend automatisiert werden – natürlich auch im Sinne der Energieeffizienz.

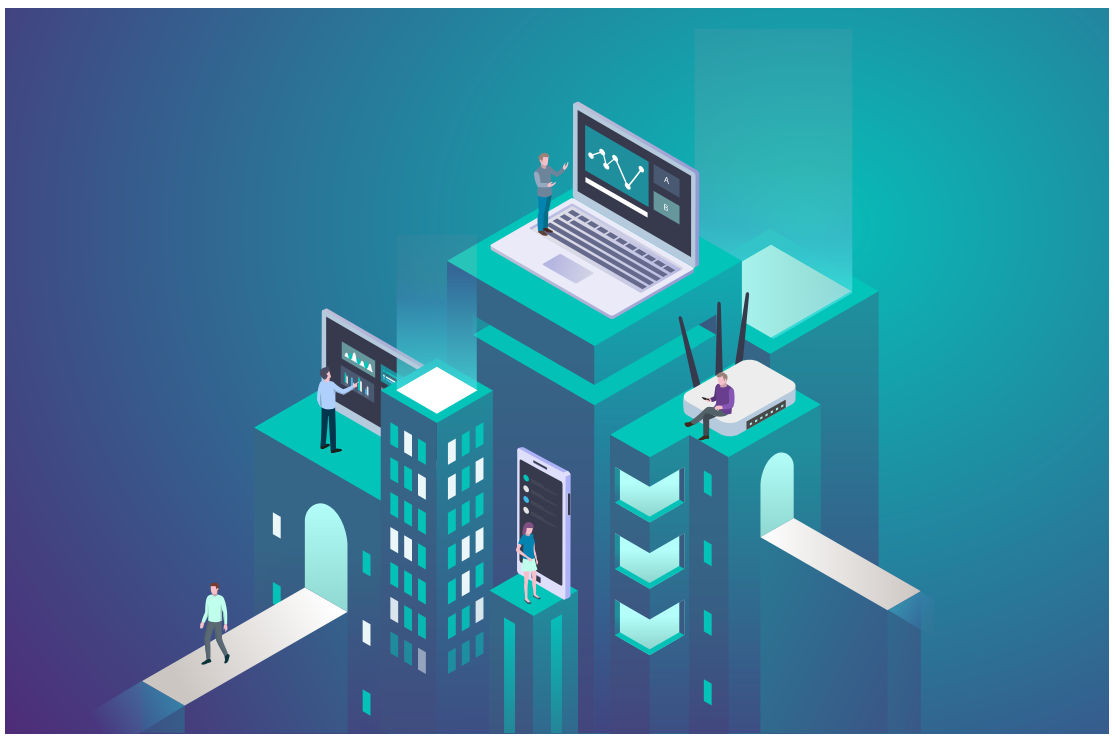
**Wie lässt sich das BIM-Modell im Smart Building nutzen?**
Martin Winiger, Geschäftsführer der Scherler AG, ist überzeugt mit smartem Engineering eine Immobilie soweit digitalisieren zu können, dass darauf aufbauend schon bald die komplette Lieferkette vom gemeldeten Defekt, über die Bestellung des Ersatzteils, bis hin zur Plug & Play-Montage weitestgehend automatisiert werden kann. «Im Idealfall wird die Reparatur auf dem digitalen Weg ausgelöst und vollzogen, bevor Nutzer und Nutzerinnen eine Fehlfunktion feststellen», ist sich Winiger sicher. Diese Form von Störungsmanagement ist heute noch eine Vision, aber in naher Zukunft durchaus vorstellbar. Als Schnittstelle zu einem automatisierten Lean Management dient dabei ein CAFM (Computer-Aided Facility Management), welches auf den Daten des digitalen Zwillings aufbaut. Ein zielgerichtetes Datenmodell bildet folglich die Basis zukünftiger Anwendungsfälle im Smart Building.

**Entwicklung mit Studenten der HSLU**
Im Auftrag der Scherler AG erarbeiteten Studenten der Hochschule Luzern (HSLU) im Rahmen ihrer Bachelor-Thesis einen Lösungsansatz zur «Integration der Gebäudeautomation in die BIM-Methode».

Die Planung nach BIM ermöglicht eine einfache Aufnahme und Verknüpfung der Daten übergreifender Disziplinen in einem Modell. Genau darauf baut die Gebäudeautomationsplanung auf und versteht es, diese Grundlagen in durchdachte Konzepte zu überführen, um so ein Gebäude im Sinne eines Gesamtsystems mit optimaler Wirkung auf die Nutzer und Nutzerinnen zu schaffen.

Die Arbeitsergebnisse der Bachelor-Thesis zeigen klar auf, dass über die Integration der Gebäudeautomation wichtige Informationen – quasi die Logik – in das BIM-Modell einfliessen. Die Studenten der HSLU erarbeiteten einen Ansatz, wie diese Integration erfolgen könnte und wie zusätzliche Mehrwerte über automatische Parametrierung und Simulationen geschaffen werden könnten.

Vieles davon ist noch Zukunftsmusik aber eines bestätigte sich: Über die konsequente Integration der Gebäudeautomation in die Planung mit BIM kann bereits heute ein nachhaltiger Mehrwert in den Datenmodellen für die Smart Buildings von morgen geschaffen werden.



SCHERLER
smart swiss engineering

**Hauptsitz**
SCHERLER AG
Friedentalstrasse 43, 6004 Luzern
T 041 429 11 11, luzern@scherler.swiss
**www.scherler.swiss**

**Standorte**
Luzern, Baar, Chur, Stans, Lugano

**Fachbereiche**
Elektrotechnik, Automation, Digitales Bauen & BIM, Mobilität, Energie, Sicherheit & Überwachung, Licht, IT & Kommunikation

**Dienstleistungen**
Engineering, Consulting, Optimierung, Fachkoordination, integrale Tests, Zertifizierung, Generalplanung, BHU/PQM



# Ein neuer / alter Weg im digitalen Zeitalter

Das Bauen in der heutigen Zeit wird immer komplexer. Es sind nicht nur Randbedingungen wie Bauen im Bestand oder Nachverdichtung in einem Stadtquartier, welche den Kunden und die am Projekt beteiligten herausfordern, sondern auch Faktoren, welche vor dem Projektstart meist vernachlässigt werden.

Zwei Faktoren kommen in der heutigen Zeit erschwerend dazu. Der erste Faktor ist, dass der Auftraggeber sich vor dem Projektstart oftmals nicht im Klaren über die genauen Rahmenbedingungn ist und dessen, welche Ziele er mit dem Projekt erreichen möchte. Des Weiteren – wo wir beim zweiten Faktor wären – spielt in der heutigen Zeit der digitale Zwilling eine übergeordnete Rolle. Meist ist auch dort vorläufig nicht klar, wozu das bestellte BIM-Modell verwendet werden soll bzw. kann. Diese beiden Faktoren, in Kombination mit einem immer strafferen Zeit- und Kostenrahmen, erhöhen den Schwierigkeitsgrad des Bauprojekts für alle am Projekt beteiligten – Auftraggeber, Planer und Ausführende.

Damit die Effizienz und der materielle Verlust minimiert werden können, werden die Projektbeteiligten zukünftig viel enger zusammenrücken. Dies geschieht, um den Reibungsverlust der verschiedenen Partner auf ein Minimum zu reduzieren und gleichzeitig ein Maximum an Qualität zu erreichen. Das bedingt jedoch für die zukünftige Kollaboration ein Umdenken in den Köpfen der am Projekt beteiligten zu erwirken, denn sowohl die technischen als auch die digitalen Möglichkeiten sind bereits vorhanden.

Aus diesem Grund hat sich die maurusfrei Architekten AG vor geraumer Zeit dazu entschieden, sich vermehrt um die Bedürfnisse und Problemstellungen des Bauherrn resp. Bestellers zu kümmern.

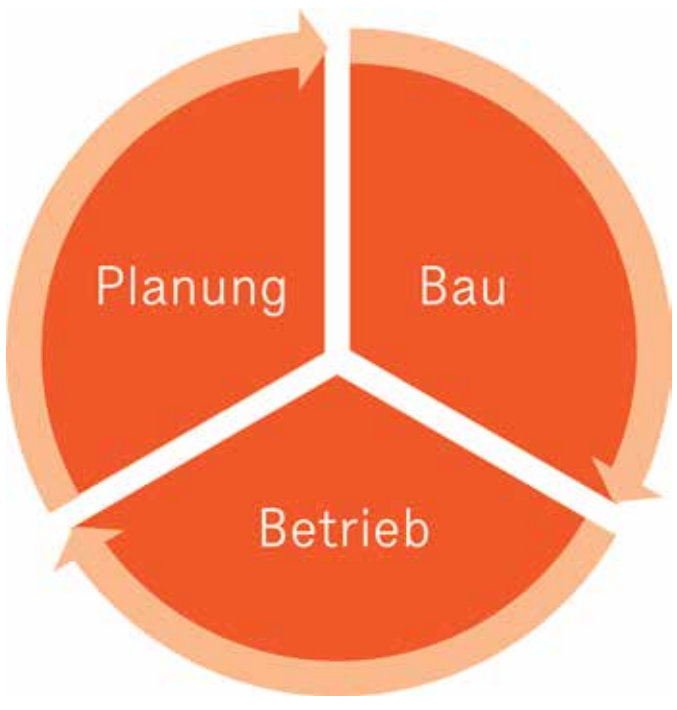
**Aufgabenstellung: Wo liegt das Problem**
**➔ Ein Verständnis dafür entwickeln**
Dabei wird gemeinsam mit dem Auftraggeber analysiert, welche bestehenden Rahmenbedingungen es gibt, um den Spielraum auszuloten und allfällige Problembereiche zu eruieren. Dazu gehört das Erfassen und Strukturieren der bestehenden Rahmenbedingungen, die für eine zielstrebige und strukturierte Weiterbearbeitung erforderlich sind.

**Auftraggeber: Projektziele / Anforderungen**
**➔ Grundlagen des BIM-Modells**
Hierbei werden unter Berücksichtigung des Planungsprozesses gemeinsam mit dem Auftraggeber die Anforderungen und Projektziele definiert. Dabei wird bestimmt, welche möglichen räumlichen Strategien für die Projektentwicklung und die anschliessenden betrieblichen Nutzungen machbar und vor allem auch nötig sind.

**Entwicklung: Prozess / Kollaboration**
**➔ BIM-Modell für Bauherren und Partner / Berater**
Gemeinsam mit dem Bauherrn wird eine Konzeptstudie erstellt. Dabei werden anhand von räumlichen Konzepten (dem BIM-Modell) die Resultate mit den dazugehörigen Kennwerten analysiert und gemeinsam weiterentwickelt. Daraus bilden sich die genaue Entwurfsaufgabe, das Planungs- und Genehmigungskonzept, sowie die notwendigen Informationen für den digitalen Zwilling, der für den späteren Betreiber notwendig sein wird.

**Generalplaner: BIM-Modell**
**➔ das Werkzeug für Planer und Unternehmer**
In der Vergangenheit diente der Architekt als Treuhänder des Bauherrn und erstellte das Bauwerk nach den Bedürfnissen und Wünschen des Auftraggebers. Dies übernimmt heutzutage der Generalplaner, der wiederum als Treuhänder des Bauherrn auftritt. Dabei ist es aufgrund von Qualität, Kosten, Terminen und Nachhaltigkeit im Interesse des Generalplaners, dass das Gebäude den genauen Vorgaben und der Bestellung des Auftraggebers entspricht. Nachdem in den früheren Projektphasen die analysierten Ergebnisse in das BIM-Modell eingeflossen sind, dient das BIM-Modell nun als Kontrollwerkzeug, das zu jeder Zeit kontrolliert und gegebenenfalls nachjustiert werden kann.

Die Quintessenz ist es, zusammen mit dem Auftraggeber den Auftrag so zu formulieren, dass ein Projekt geschaffen wird, welches allen Ansprüchen gerecht wird. Dabei unterstützt das BIM-Modell, mit allen dazugehörigen digitalen Werkzeugen, diesen ambitionierten Planungs- und Bauprozess beeindruckend. Daraus ergibt sich bessere Qualität, günstige Kosten, schnellere Projektabwicklung, ein nachhaltigeres Projekt und somit automatisch mehr Spass an der Arbeit!




Weitere Informationen: **www.maurusfrei.ch**

maurusfrei

**Definition der BIM-Methode gem. SIA 2051:2017:**

Building Information Modelling (BIM) ist eine Methode, welche digitale Bauwerksmodelle nutzt. Als Modelle versteht man dabei Informationsdatenbanken rund um das Bauwerk und seine unmittelbare Landschaft. Die BIM-Methode unterstützt die Zusammenarbeit und den Datenaustausch zwischen Akteuren über den gesamten Lebenszyklus eines Bauwerks. Es geht nicht darum, ein Bauwerk möglichst detailliert digital abzubilden. Vielmehr basiert die BIM-Methode auf der Idee, Daten entsprechend den jeweiligen Projektzielen aufzubereiten, zu nutzen und weiteren Projektpartnern zur Verfügung zu stellen.

# Sind Sie in internationale Immobilien diversifiziert?

In einer Phase mit anhaltend tiefem Zinsniveau offerieren Investitionen in internationale Immobilien attraktive und nachhaltige Renditen. Investoren hierzulande sind aber meistens nur in ihrem Heimmarkt investiert, also in der Schweiz.

Für Schweizer Investoren sind Immobilieninvestitionen im Ausland interessant. Immobilien sind ein attraktiver Bestandteil einer breit abgestützten Anlagestrategie. Sie überzeugten historisch mit stabilen Rendite-Risiko-Eigenschaften, geringer Korrelation zu anderen Anlageklassen und bieten langfristig einen gewissen Inflationsschutz.

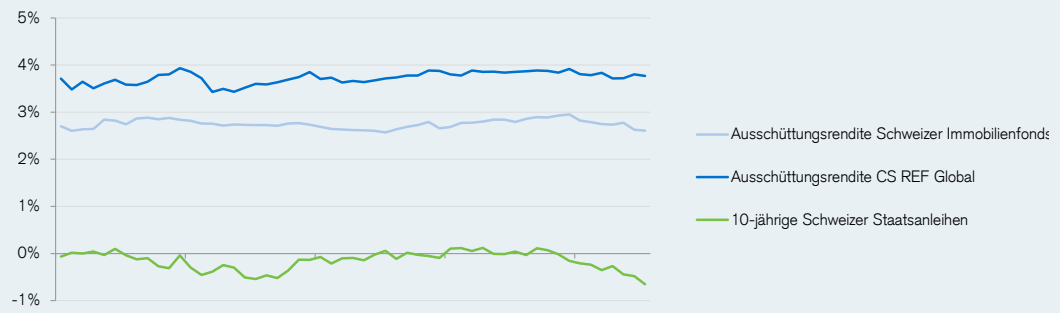
Der bedeutende Vorteil ausländischer Immobilien ist der hohe Diversifikationseffekt im Portfolio. Nicht nur gegenüber traditionellen Anlageklassen wie Aktien oder Obligationen, sondern auch gegenüber Schweizer Immobilien. Statistiken zeigen, dass die Korrelation zwischen dem Schweizer und dem globalen Immobilienmarkt bei 0.02 liegt (Quelle: IPD 2002-2018). Die Märkte entwickeln sich also praktisch komplett unabhängig. Mit der Ausweitung auf das Ausland vervielfacht sich die Marktliquidität und das Anlageuniversum, wodurch sowohl das Renditepotenzial als auch die Diversifikationsmöglichkeiten steigen. Immobilienanlagen unterliegen langfristigen Trends, die von breiten wirtschaftlichen, demografischen und technologischen Entwicklungen angetrieben sind. Wer also seinen Horizont international ausweitet, ist im Vorteil.

**Schweizer Pensionskassen machen es Privatanlegern vor**

Die Nachfrage nach zuverlässigen und stabilen Alternativen zu traditionellen Anlagen ist gestiegen. Gemäss dem Credit Suisse Schweizer Pensionskassen Index erhöhen Pensionskassen ihre Allokation in «Immobilien Ausland» stetig. Trotzdem ist ihr Anteil ausländischer Immobilieninvestitionen im internationalen Vergleich mit weniger als 2,5 Prozent des Gesamtvermögens nach wie vor sehr tief. Privatinvestoren setzen das Anlagethema «Immobilien Ausland» bislang wenig oder gar nicht um.

**Credit Suisse Real Estate Fund Global - global investieren, real diversifizieren**

Der Credit Suisse Real Estate Fund Global (CS REF Global) ist der erste und einzige börsenkotierte Schweizer Immobilienfonds, der diversifiziert in ausländische Immobilien investiert und an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert ist. Er verfolgt eine risikoarme Anlagestrategie und investiert in hochwertige Immobilien an wirtschaftsstarken Standorten in Europa, Amerika und Asien-Pazifik. Zurzeit ist der Immobilienfonds in sechs Ländern in zwölf gut vermietete Liegenschaften investiert. Bonitätsstarke Mieter stellen durch langfristige Mietverträge stabile Kapitalerträge sicher. Das ermöglichte es dem CS REF Global 2018, eine attraktive Ausschüttungsrendite von 3,9 Prozent zu generieren, was einer Risikoprämie zu 10-jährigen Schweizer Staatsanleihen von etwa 4,5 Prozent entspricht. Die Entwicklung des Börsenkurses inklusive der Ausschüttungen seit dem 1. Januar 2019 verzeichnete per Ende Oktober 2019 eine «Total Return Performance» von 11,25 Prozent sowie über 3 Jahre von 6,60 Prozent und über 5 Jahre von 15,98 Prozent.




**Netto-Performance in CHF**

| | 1 Monat | 3 Monate | YTD | 1 Jahr | 3 Jahre | 5 Jahre |
|---|---|---|---|---|---|---|
| CS REF Global | 0.65 | 3.10 | 11.25 | 10.11 | 6.60 | 15.98 |
| Benchmark | 3.33 | 2.14 | 17.92 | 16.22 | 20.11 | 39.01 |

**Historische Wertentwicklungen und Finanzmarktszenarien sind keine verlässlichen Indikatoren für zukünftige Ergebnisse. In den Performanceangaben sind die bei Ausgabe und Rücknahme von Fondsanteilen erhobenen Kommissionen und Kosten nicht berücksichtigt.**

**Attraktive Ausschüttungsrendite auch im Vergleich zu Schweizer Immobilienfonds**

Der Zugang zu einem qualitativ hochwertigen, globalen Immobilienportfolio ist in der Regel für die meisten Investoren eine Herausforderung. Beim CS REF Global können Investoren hingegen bereits mit geringstem Kapitaleinsatz am Portfolio teilhaben. Ein Fondsanteilsschein kann zu einem Börsenkurs von CHF 91.25 (per 29. November 2019) erworben werden und ist täglich an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange handelbar. Der Immobilienfonds ist auf Schweizer Investoren ausgerichtet und grösstenteils in Schweizer Franken abgesichert.

Die wesentlichen Risiken eines Immobilienfonds bestehen in der Abhängigkeit von konjunkturellen Entwicklungen, den Veränderungen des Angebots und der Nachfrage in den Immobilienmärkten, der beschränkten Liquidität der Immobilienmärkte, der Veränderung der Kapitalmarktzinsen und Hypothekarzinsen und in der Bewertung der Immobilien. Mit dem CS REF Global erhält der Anleger mit einem einzigen Investment Zugang zu einem diversifizierten globalen Immobilienportfolio, das von erfahrenen Experten aktiv verwaltet wird. Der Immobilienfonds stellt im aktuellen Marktumfeld eine interessante und attraktive Diversifikationsmöglichkeit dar.

Die bereitgestellten Informationen sind nicht rechtsverbindlich und stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Abschluss einer Finanztransaktion dar. Credit Suisse gibt keine Gewähr hinsichtlich des Inhalts und der Vollständigkeit der Informationen und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung der Informationen ergeben.

Dieser Fonds ist in der Schweiz domiziliert und registriert. Fondsleitung ist die Credit Suisse Funds AG, Zürich. Depotbank ist die Credit Suisse (Schweiz) AG, Zürich. Der Prospekt, der vereinfachte Prospekt und/oder die wesentlichen Informationen für den Anleger sowie die jährlichen und halbjährlichen Berichte können gebührenfrei bei der Fondsleitung bezogen werden.

Copyright © 2019 Credit Suisse Group AG
**credit-suisse.com/asset-management**

ANZEIGE

GOLF RESORT
LA GRUYÈRE

IMMOBILIEN-PROJEKT
MIT LUXUS APARTMENTS

2,5- bis 5,5-Zimmer-Wohnungen und Penthouses, als Dauer- oder Zweitwohnsitz.
Südlage mit unverbaubarer See- und Bergsicht.

HOTEL Alila LA GRUYÈRE
A LUXURY BRAND OWNED BY **HYATT**
MIT 85 ZIMMERN UND SUITEN & 27 HOTELRESIDENZEN

| | | | |
|---|---|---|---|
| 18-LOCH-GOLFPLATZ | 3000 M² - WELLNESS-SPA | RESTAURANTS | PRIVATER BEACH CLUB |

VERKAUFSBÜRO
REAL ESTATE 7/7
VON 10:00 BIS 19:00 UHR

GOLFRESORT-REALESTATE.CH

ROUTE DU CHÂTEAU 3 | CH 1649 PONT-LA-VILLE | SCHWEIZ
T. + 41 (0)26 413 92 92 | marketing@golfresort-realestate.ch

DER VERKAUF VON ZWEITWOHNUNGEN
AN AUSLÄNDISCHE STAATSANGEHÖRIGE
IST ERLAUBT

SPONSORED

**COMMERCIAL REAL ESTATE. FULL CYCLE.**

Geht es um den Verkauf oder die Akquisition von Industrie- und Gewerbeimmobilien, ist die Swiss Commercial Invest AG dir Spezialistin - egal ob Einzelobjekt oder Immobilienportfolio.

In den letzten Jahren durfte das Unternehmen für Kunden wie Brack.ch AG, Amag, Technomag AG, Steiner AG, Basf SE, Baumer Group AG, TE Connectivity oder Straumann AG erfolgreich Projekte durchführen.

Swiss Commercial Invest AG deckt die wichtigsten Stationen im Zyklus einer gewerblichen Immobilie ab. Als unabhängiger Schweizer Dienstleister unterstützt sie ihre Kundschaft bei der Lösung von lokalen und internationalen Anliegen. Mit fachspezifischer Kompetenz, langjähriger Erfahrung, einem belastbaren lokalen wie internationalen Netzwerk sowie innovativen Dienstleistungen.

Durch den Einsatz eines eigens entwickelten Datenanalysetools im Akquisitions- oder Verkaufsprozess gewinnt das Unternehmen wertvolle Erkenntnisse, die dem Projekterfolg seiner Kunden nutzen.

Die unternehmerische Herangehensweise führt schnell zum Ergebnis, ganz gleich ob die Kunden strategisch oder operativ unterstützt werden.

Die Swiss Commercial Invest AG ist agil und passt sich an dynamische Märkte oder sich ändernde Kundenbedürfnisse proaktiv an.

Schön, wenn Sie uns bei Ihrem nächsten Projekt das Vertrauen schenken!

**www.swiss-ci.com**

SWISS COMMERCIAL INVEST

# Gerät der Immobilienmarkt in Schieflage?

In den vergangenen Jahren sind Immobilien zu einer immer attraktiveren Anlagemöglichkeit geworden. Befeuert wurde diese Entwicklung durch die historisch tiefen Fremdkapitalzinsen, die vergleichsweise sichere Renditequelle sowie die rege Bautätigkeit in der Schweiz. Welche Folgen hat dies für die Immobilienbranche?

Anleger aller Couleur stehen seit längerer Zeit vor einem gewichtigen Problem: Auf der Suche nach einer guten Rendite gehen ihnen die Investitionsmöglichkeiten aus. Fachleute sprechen in diesem Zusammenhang von einem Anlagennotstand. Gründe dafür gibt es mehrere: So lohnen sich zum Beispiel sichere Obligationen in Schweizer Franken finanziell kaum. Nach Abzug aller Gebühren kann den Anlegerinnen und Anlegern daraus teilweise sogar ein Minusgeschäft erwachsen. Gleichzeitig tun sich viele private und institutionelle Anleger schwer damit, auf Aktien umzusatteln. Denn zwar sind strukturierte Finanzprodukte deutlich attraktiver, wenn es um potenzielle Renditeerträge geht, weisen dabei aber auch eine vergleichsweise hohe Volatilität auf, was viele Anleger abschreckt.

Wer sich in den letzten Jahren mit Finanzberaterinnen und -beratern über den grassierenden Anlagennotstand unterhalten hat, bekam meistens das Gleiche zu hören: Aufgrund der aktuellen Marktsituation stechen Immobilien als Anlage sehr positiv hervor. Nicht nur stellen sie eine vergleichsweise risikoarme Investmentklasse dar – sie werfen auch eine annehmbare Rendite ab.

**Pensionskassen haben richtig zugelangt**

Das hat natürlich Folgen, und diese zeichnen sich nicht erst seit gestern ab: Bereits im letzten Jahr hielten die Experten des «Geldblogs» des «Tages-Anzeigers» fest: Auf der Suche nach Alternativen zum Anlagennotstand und etwas mehr Rendite als bei den Obligationen haben Renditeliegenschaften (sprich Mehrfamilienhäuser) einen eigentlichen Boom erlebt. «Gerade Pensionskassen und Versicherungen haben den Markt fast leer gekauft. Wenn heute ein Objekt auf den Markt kommt, welches auch nur annähernd eine anständige Rendite verspricht, ist es oft rasch verkauft, zumal die Finanzierung mittels Fremdkapital wegen der spottbilligen Hypotheken sehr günstig ist.»

Die Lage hat sich heute, ein Jahr später, nicht wesentlich geändert. Allerdings gehen die Fachmeinungen auseinander, welche Folgen mittel- bis langfristig zu erwarten sind. Während das eine Experten-Lager publikumswirksam von sprunghaft ansteigenden Zinsen warnt und das Platzen einer Immobilienblase prophezeit, gehen die anderen von einer eher langsameren Entwicklung und stabilen Zinssätzen aus.

Worin man sich allerdings in beiden Lagern einig ist: Mittel- bis langfristig könnte sich ein zu teurer Immobilienkauf mit schwacher Rendite rächen. Denn durch die extrem tiefen Zinsen hätten sich viele Leute zum Kauf von Mehrfamilienhäusern bewegen lassen, die sonst nie in diesen Sektor investiert hätten. Komme es nun dereinst zu einem Zinsanstieg, sei es wenig realistisch, künftig die gleich hohen Preise wie heute realisieren zu können.

**Viele Objekte stehen leer**

Diese Entwicklung hat aber noch weitergreifende Konsequenzen. In der «NZZ am Sonntag» hat vor kurzem Immobilienexperte Robert Weinert dargelegt, dass der Anlagennotstand und die mickrigen Renditen dazu führten, dass extrem viel Geld in Immobilien investiert werden – und deshalb so viel gebaut wird, obwohl das Bevölkerungswachstum zurückgegangen ist. Das hat zur Folge, dass die Leerstandquote in der Schweiz weiter steigt. Überdurchschnittlich hoch sei gemäss Weinert die Wohnbautätigkeit in vielen Regionen ausgefallen, in denen noch grosse Baulandreserven vorhanden waren, zum Beispiel im Wallis, im Kanton Freiburg oder im Seeland.

Die Frage, ob man von einer eigentlichen Immobilienblase sprechen könnte, beantwortet der Fachmann vorsichtig differenziert: Im Markt sei «sicherlich heisse Luft vorhanden». Wie sich die hohe Neubautätigkeit langfristig auswirkt, lasse sich aber noch nicht sagen. «Die Wahrscheinlichkeit, dass sich die Werte der Immobilien früher oder später negativ entwickeln, ist gestiegen.» Allerdings hätten die tiefen Zinsen und der damit verbundene Bauboom auch positive Effekte: «Die Mieten sind gesunken, und es werden derzeit viele Wohnungen renoviert.»

**Kommt es zu einem Knall?**

Und wie realistisch wird ein Immobiliencrash eingeschätzt? Laut Marktbeobachtern hängt vieles davon ab, wann und in welchen Schritten die Zinsen erhöht werden. Sollte es zu einem steilen Zinsanstieg kommen bei einer gleichzeitig schwächelnden Wirtschaft, könnten sich ähnliche Probleme entwickeln wie in den Immobilienkrise der 90er-Jahre. Damals wurden die Zinsen rasch und stark erhöht. Gleichzeitig begann die Wirtschaft zu schrumpfen, weswegen viele Hauseigentümer ihre Hypotheken nicht mehr tragen konnten. Die Folge waren Konkurse sowie Zwangsversteigerungen.

TEXT **SMA**

# Steuerliche Grenzen der Immobilienfinanzierung

Im Immobilienbereich sind Finanzierungsfragen ein wichtiges Steuerthema. Mit steuereffizienten Finanzierungsstrukturen können Steuern gespart werden. Es ist ausserdem zu vermeiden, dass Darlehenszinsen bei der Immobiliengesellschaft steuerlich nicht abzugsfähig sind und gleichzeitig beim Darlehensgeber der Einkommenssteuer unterliegen.

Eine Immobiliengesellschaft hält als einziges Aktivum eine Büroliegenschaft in der Stadt Zürich. Das Aktienkapital der Gesellschaft beträgt CHF 100 000.

Der Kaufpreis der Liegenschaft beträgt CHF 100 Mio. Er wird finanziert mit einer Hypothek einer Bank in Höhe von CHF 50 Mio. (Zinssatz 2 Prozent p.a.) und einem ungesicherten Aktionärsdarlehen in Höhe von CHF 49.9 Mio., im 2. Rang nach der Bank. Das Aktionärsdarlehen wird verzinst zu 5 Prozent p.a.

Kann die Immobiliengesellschaft die von ihr an die Bank und den Aktionär bezahlten Schuldzinsen steuerlich vollumfänglich vom Liegenschafteneinkommen abziehen?

**Dr. Stephan Pfenninger**
Partner Real Estate Taxation,
Tax Partner AG, Zürich

### Der marktmässige Zins als Maximalzins

Gemäss dem jährlich von der Eidgenössischen Steuerverwaltung publizierten Rundschreiben zur Verzinsung von Darlehen von Nahestehenden (in CHF) beträgt der steuerlich zulässige Maximalzins für 2019 auf einem Aktionärsdarlehen bei der Finanzierung von Büro- und Gewerbeliegenschaften 1.5 Prozent bis zum Betrag der ersten Hypothek bzw. 66 Prozent und darüber hinaus 2.25 Prozent p.a.

Diese Zinssätze werden steuerlich ohne weiteren Nachweis akzeptiert. Im vorliegenden Beispiel überschreitet der Zins von 5 Prozent den steuerlichen Maximalzins gemäss Merkblatt. Will die Immobiliengesellschaft diesen höheren Zinssatz auf dem Aktionärsdarlehen steuerlich abziehen, hat sie nachzuweisen, dass der Zins von fünf Prozent einer marktmässigen Finanzierung entspricht. Sie hat darzutun, dass sie das Darlehen des Aktionärs am Markt nicht günstiger erhalten könnte. Dabei ist nicht nur beachtlich, dass das Darlehen ungesichert ist bzw. welchen Finanzierungsgrad es deckt (vorliegend ab 50 Prozent). Es ist auch zu berücksichtigen, welche konkreten Risiken das finanzierte Objekt beinhaltet. Handelt es sich nicht um eine Büroliegenschaft, sondern um eine Retailliegenschaft, ist das Immobilienrisiko und damit auch der marktmässige Zins eines Darlehens im 2. Rang höher als der Zinssatz gemäss Rundschreiben der eidgenössischen Steuerverwaltung. Weist die Liegenschaft einen hohen Leerstand auf oder handelt es sich um eine Immobilien-Entwicklung, liegt ebenfalls ein erhöhtes Risiko vor, welches sich in einem höheren Zins niederschlägt.

Den Nachweis des höheren marktmässigen Zinses auf dem Aktionärsdarlehen tritt die Steuerpflichtige idealerweise mit dem Hinweis auf eine parallele Drittfinanzierung an, wenn z.B. neben dem Aktionär in gleicher Risikoposition ein Drittinvestor der Immobiliengesellschaft ein Darlehen mit identischen Konditionen gewährt. Besteht ein solches paralleles Darlehen nicht, kann durch Spezialisten ein Transferpreis-Gutachten erstellt werden, eine Studie, welche den von der OECD aufgestellten Grundsätzen zu den Verrechnungspreisen folgt. Eine solche Studie entspricht den Anforderungen an den Nachweis der Marktkonformität von unter Nahestehenden vereinbarten Konditionen und ist durch die Steuerbehörden grundsätzlich zu akzeptieren.

Kann der Nachweis der Marktmässigkeit des Darlehenszinses durch die Steuerpflichtige nicht erbracht werden, gilt die Differenz zwischen bezahltem und steuerlich akzeptiertem Zins als verdeckte Gewinnausschüttung. Die verdeckte Gewinnausschüttung führt zu gewinnsteuerlichen Aufrechnungen auf Stufe der Immobiliengesellschaft und zu Verrechnungssteuerfolgen. Beim Aktionär wird die Zinsdifferenz in (allenfalls steuerlich privilegiertes) Dividendeneinkommen umqualifiziert.

### Maximale Fremdfinanzierung und verdecktes Eigenkapital

Selbst wenn der Zinssatz auf dem Aktionärsdarlehen marktmässig ist, kann der entsprechende Zins steuerlich nicht abgezogen werden, wenn er auf verdecktem Eigenkapital bezahlt wird. Solcher Zins gilt steuerlich als verdeckte Gewinnausschüttung.

Für Geschäftshäuser wird aus steuerlicher Sicht eine Fremdfinanzierung von mehr als 80 Prozent des Marktwertes der Liegenschaft nicht akzeptiert, sofern diese durch Nahestehende erfolgt. Ein überschiessendes Fremdkapital gilt als verdecktes Eigenkapital, da nach der Praxis der Steuerbehörden eine solche Finanzierung durch Nahestehende normalerweise nur in Form von Eigenkapital bereitgestellt wird. Die Steuerbehörden nehmen an, die Finanzierung sei steuerumgeherisch in Form eines Darlehens statt mit Eigenkapital erfolgt. Im obigen Beispiel könnte der Darlehenszins also nur auf dem Teil des Darlehens abgezogen werden, welcher mit allen Schulden der Gesellschaft zusammen den Betrag von 80 Prozent des aktuellen Marktwertes der Liegenschaft nicht übersteigt.

Die obige Regel ist in einem Kreisschreiben der eidgenössischen Steuerverwaltung geregelt. Auch hier gilt der Vorbehalt, dass die Steuerpflichtige nachweisen kann, dass das Aktionärsdarlehen nicht als verdecktes Eigenkapital qualifiziert bzw. dass es dem Drittvergleich standhält. Wird z.B. eine Immobiliengesellschaft beim Erwerb der Liegenschaft mit ausreichendem Eigenkapital ausgestattet und erleidet die Liegenschaft später einen Werteinbruch, kann es nicht missbräuchlich sein, wenn das Aktionärsdarlehen nicht anteilig in Eigenkapital umgewandelt wird, um eine nachträgliche Qualifikation als verdecktes Eigenkapital zu vermeiden. Gleiches gilt für Überbrückungsfinanzierungen durch Nahestehende.

Richtigerweise sollen somit die steuerlichen Schranken von Immobilienfinanzierungen nur dort greifen, wo nicht marktübliche und steuerlich missbräuchliche Darlehen gewährt werden. Die Anforderungen an den Nachweis der Marktmässigkeit sollen dabei nicht zu hoch gesetzt werden. Hier hat die Steuerpraxis noch Hausaufgaben zu lösen.

TEXT **DR. STEPHAN PFENNINGER**



# Der starke Partner in allen Zyklen einer Liegenschaft

Ein Immobilienprojekt zu konzipieren, umzusetzen und weiterzuentwickeln ist ein aufwendiger und komplexer Prozess. Aus diesem Grund bietet die Rimaplan AG alle dafür benötigten Dienstleistungen aus einer Hand. Wie das funktioniert und wie man den Kunden konkret unter die Arme greift, erklärt Patrik Bossart, Leiter Akquisition der Rimaplan AG, im Interview.

**Patrik Bossart**

**Patrik Bossart, die Rimaplan AG ist ein etabliertes Unternehmen für Bau- und Immobilienleistungen in der Schweiz. Welche Themen beschäftigen Sie in diesem Handlungsfeld derzeit?**
Es finden aktuell verschiedene Entwicklungen statt, die Marktteilnehmern einerseits Chancen eröffnen, sie andererseits aber auch vor neue Herausforderungen stellen. Betrachten wir zum Beispiel die historisch tiefen Fremdkapitalzinsen: Diese machen Immobilien als Anlageklasse äusserst attraktiv. Gleichzeitig sind wir aber mit der Situation konfrontiert, dass das Angebot der Nachfrage trotz reger Bautätigkeit hinterherhinkt. Die Folge daraus: Wir befinden uns in einem eigentlichen Anlagenotstand. Gleichzeitig sind Renditeliegenschaften, mit denen sich eine ansprechende Rendite erwirtschaften lässt, rar geworden. Darüber hinaus führt der derzeitige «Run» auf Immobilienanlagen zu neuen Regulierungen in der Finanzierung. Sie sehen: Vor- und Nachteile gehen oft Hand in Hand, was die Situation schnell komplex werden lässt.

**Wie kann die Rimaplan AG ihre Kunden da unterstützen?**
Der grosse Vorteil für unsere Klienten besteht darin, dass wir das gesamte Dienstleistungsspektrum abdecken können: Von der Akquisition und Entwicklung über die Planung und Realisation bis hin zur Nachbetreuung und Immobilienvermarktung – alle Services sind bei uns «aus einer Hand» erhältlich. Als inhabergeführte Immobilienentwicklungsfirma bringen wir die dafür notwendige Agilität und Expertise mit. Insbesondere in der Retail- und Gewerbeentwicklung sind wir in der ganzen Schweiz aktiv und führend. Eine wesentliche Stärke unseres Unternehmens ist unser hervorragendes Netzwerk. So sind wir beispielsweise in der Lage, nationale Grossfirmen wie Migros, Denner und Coop, sowie internationale Grossfirmen wie Lidl und Hornbach in Schweizer Gewerbeimmobilien anzusiedeln.

**Dass die Rimaplan AG ein «Rundum-Sorglos-Paket» im Immobilienbereich anbieten kann, ist ein Vorteil. Was ist aber mit Unternehmen, die nur einen Teil dieses Angebots benötigen?**
Wir können unser Dienstleistungspaket flexibel skalieren. Wer also nur gewisse Services von uns beziehen möchte, kann dies – massgeschneidert auf die individuellen Ansprüche – ohne Weiteres tun.
Möglich ist das, weil wir kontinuierlich neue Kompetenzen ins Unternehmen geholt und die Rimaplan AG damit zu der Gesamtdienstleisterin gemacht haben, die sie heute ist. Was uns von anderen Unternehmen zudem deutlich abhebt ist die Tatsache, dass wir auch als Investoren agieren können – wir sind also Entwickler und Investor zugleich.

**Damit sind Sie ideal aufgestellt, um auf künftige Entwicklungen im Bau- und Immobiliensektor zu reagieren. Welche Veränderungen erwarten Sie mittel- und langfristig?**
Ein wichtiger Faktor sind nicht nur die Veränderungen an sich, sondern vor allem die Geschwindigkeit, mit der sich diese vollziehen. Die Digitalisierung hinterlässt hier deutliche Spuren, weswegen Markt und Marktteilnehmer gefordert sind, sich anzupassen. Ein weiteres Thema, das uns noch eine Weile beschäftigen wird, ist das Zinsumfeld und der dadurch entstehende Druck. Diesem dürfen wir uns nicht beugen. Darüber hinaus wird auch die anhaltende Klimadebatte zu einschneidenden Veränderungen in unserer Branche führen. Zum Beispiel erhöht sich der Druck, bestehende Altliegenschaften zu sanieren. Und auch die öffentliche Hand stellt neue Anforderungen, wenn es um Energieeffizienz und $CO_2$-Emissionen geht. Wir tragen diesen Themen Rechnung, indem wir bspw. bei der Umsetzung von Bauvorhaben – wenn immer möglich – mit lokalen Unternehmen zusammenarbeiten, Material aus der Schweiz verbauen und natürlich auch die «graue Energie» in unserer Projektplanung berücksichtigen.

**Sie haben die Digitalisierung angesprochen und das damit ansteigende Tempo der Veränderungen. Doch welche konkreten neuen Ansätze bringt die digitale Transformation für die Branche?**
Im Kern revolutionieren neue Technologien und Start-ups die Dienstleistungen rund um Immobilien. BIM ist dafür ein gutes Beispiel. Mit BIM wird eine synchronisierte Datenbasis geschaffen, auf die alle am Bauprojekt involvierten Personen zugreifen können. Da zuerst digital geplant und erst anschliessend real gebaut wird, können Fehlplanungen und Risiken eines Bauvorhabens von Planern, Unternehmern und Bauherren bereits vor Baubeginn erkannt und somit rechtzeitig die entsprechenden notwendigen Korrekturen vorgenommen werden. Aber auch in der Vermarktung ist die Digitalisierung bereits weit fortgeschritten. Immobilienprojekte können bis ins Detail in 3D präsentiert werden, Ausschreibungen finden auf Online-Portalen statt, Hausbesichtigungen sind bereits vor deren Fertigstellung virtuell möglich, Störungen an technischen Geräten in einem Haus werden automatisch erkannt und an den entsprechenden Handwerker übermittelt, und die Kommunikation zwischen Vermieter und Mieter findet ebenfalls digital statt. Allgemein wird die Branche durch die Digitalisierung immer transparenter und effizienter. Wir von der Rimaplan setzen nur jene digitalen Hilfsmittel ein, welche unsere Arbeitsabläufe rationalisieren und unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten. Trotz oder gerade wegen den neuen digitalen Möglichkeiten ist für uns der direkte Kontakt zu unseren Partnern wichtig. Wir sind nach wie vor der Überzeugung, dass nur der persönliche Kontakt Vertrauen bilden kann.

**Über die Rimaplan AG**

Die Rimaplan AG ist ein Schweizer Immobilienentwickler und Generalunternehmer mit Hauptsitz in Regensdorf ZH. Sie fokussiert sich auf Entwicklungspotenziale von ungenutzten Grundstücken und leerstehenden Liegenschaften und realisiert nachhaltige, rentable Bauprojekte für Wohnen und Arbeiten. Sie begleitet Kunden von der Akquise über die Projektentwicklung und Realisierung des Bauprojekts bis hin zum Verkauf einer Immobilie.

**www.rimaplan.ch**

Neubau Wohnüberbauung «Elanca» in Wattwil
Nutzung: Mietwohnungen, Büro-, Gewerbe, Verkauf
Entwickelt und realisiert für die St.Galler Pensionskasse

# Wer mietet, schafft per se keinen Wert für sich!

Wie entwickelt sich der Immobilienmarkt? Platzt die Immobilienblase bald? Bleiben die Hypothekenzinsen tief? Soll man in Immobilienfonds investieren? Antworten im Interview mit Dr. Ivo Furrer, Verwaltungsrat Helvetia Gruppe und Julius Bär sowie Präsident von Digitalswitzerland.

INTERVIEW **GEROLD BRÜTSCH-PRÉVÔT** BILDER **NATHAN BECK**

**Dr. Ivo Furrer, Wohneigentum bleibt auch bei den derzeit hohen Immobilienpreisen fast überall in der Schweiz die günstigere Wohnform. Bei einer Vollkostenrechnung schneidet die Eigentumswohnung im Mittel um 18 Prozent günstiger ab als eine vergleichbare Mietwohnung, wie die aktuelle Immobilienstudie der Crédit Suisse zeigt. Mieten oder kaufen? Was empfehlen Sie einer jungen Familie mit einem Zeithorizont von 20 Jahren?**
Beim Kauf einer Immobilie sind es immer verschiedene Gesichtspunkte, die zu beachten sind. Einerseits die Ziele und Wünsche der jungen Familie. Oft ist es zurecht nicht nur eine Anlagemöglichkeit, sondern eine eigentliche Herzensangelegenheit, ein Traum der Familie.

Dass man es nicht nur als Anlagemöglichkeit sieht, sondern aus voller Überzeugung macht. Und dann natürlich der finanzielle Aspekt: Genügend flüssige Mittel und Eigenkapital, damit die Belastung nicht mehr als einen Drittel es Einkommens beträgt. Angesichts der tiefen Zinsen ist jetzt sicher ein guter Zeitpunkt, eine Immobilie zu kaufen.

In ihre Überlegungen kann die Familie aber auch mit einbeziehen, dass der Wert von Immobilien in den letzten 25 Jahren stetig zugenommen hat. Verglichen mit anderen Anlagemöglichkeiten, wie beispielsweise Obligationen oder Aktien, sind Immobilien über die Jahre gesehen immer sehr stabil geblieben. Mit Ausnahme der 80er-Jahre gab es keine wirklich flächendeckende Immobilienkrise mehr. Das liegt unter anderem auch daran, dass die Banken für eine seriöse Finanzierung sorgen, das ist eine wichtige Grundvoraussetzung dafür.

**Von einer Immobilienblase spricht man, wenn Immobilien zu überhöhten Preisen gehandelt werden, die sich nicht mehr mit Faktoren wie Einkommen und Bevölkerungszahlen erklären lassen. Wenn beispielsweise im Zürcher Oberland eine 3.5-Zimmer-Eigentumswohnung mit 90 m2 eine Million kostet – ist das bereits so aufgebläht, dass man befürchtet muss, dass die Blase irgendwann platzt?**
Eine Blase platzt immer dann, wenn das Angebot höher als die Nachfrage ist. Bei Immobilien sind drei Kriterien ganz wichtig: Lage, Lage, Lage. Die Lage eines Objektes ist absolut zentral. Unter anderem die Anschliessung an den Öffentlichen Verkehr, die Besonnung, die Nähe von Schulen und die Erreichbarkeit des Arbeitsortes. Die Nachfrage nach einem solchen Objekt wird immer bestehen.

Dazu aber noch ein anderer Aspekt: Man kauft ja eine Immobilie, weil man eine längere Zeit darin wohnen will, wie die eingangs erwähnte junge Familie. Wenn also eine solche Krise kommen sollte, muss man finanziell so aufgestellt sein, um sie zu überstehen, so wie man bei allen Anlagen einen langen Atem haben muss. Wenn also die Wohnung nur noch 800 000 Franken Wert hat, statt einer Million, dann kann das der Familie ja grundsätzlich egal sein – vorausgesetzt die Finanzierung stimmt. Und auch wenn der Hypothekarzins steigen sollte, ist das mit den fünf Prozent, mit der die Bank rechnet, bereits einkalkuliert. Wichtig ist aber der Cash Flow, das wird oft unterschätzt – aber mit genügend Eigenkapital und einer guten Finanzierung kann auch eine Krise gut überstanden werden.

**Der Leerbestand an Büro- und Verkaufsflächen ist vor allem ausserhalb der Zentren immer noch gross. Worauf ist das zurückzuführen?**
Da muss man Büro- und Verkaufsflächen unterscheiden. Bei den Verkaufsflächen ist der Drang in die City immer noch da. Die Konzepte passen sich allerdings dem Konsumentenverhalten an, der Online-Handel hat da einen grossen Einfluss und wird vieles verändern. So wird auf kleinen Flächen an attraktiver Lage der Verkauf immer mehr nur noch «angeteasert»; man kann das Produkt anschauen und probieren, um es dann zu Hause in aller Ruhe zu bestellen und es sich nach Hause liefern lassen.

Bei den Büroflächen ist es ähnlich wie bei den Wohnungen: Die Lage ist entscheidend. Ein gutes Beispiel ist The Circle beim Flughafen. Hier entsteht eine «neue Stadt» mit direktem Zugang zum Bahnhof und zum Flughafen. Die Büroflächen sind grösstenteils vermietet, eine Nachfrage besteht also an guten Lagen nach wie vor.

Ganz generell: Die Anbindung an den öffentlichen Verkehr ist zwingend. Die junge Generation verzichtet immer mehr auf aufs Autofahren. Ein Hinweis ist auch das Abstimmungsergebnis im Oktober – das Umweltbewusstsein steigt!

**So viele freie Wohnungen wie heute gab es noch nie, aktuell stehen rund 72 000 leer. Und das weil sie vor allem am falschen Ort gebaut wurden. Ist das das Ergebnis von Planungsfehlern, weil das Potenzial falsch eingeschätzt wurde?**
Beim Bauen gibt es immer Investoren, die davon ausgehen, dass die Liegenschaften einem wirtschaftlichen Bedürfnis entsprechen. Wenn die Wohnungen leer bleiben, fehlt es eben oft am klar eruierten Bedürfnis auf der Nachfrageseite. Ein Grund dafür ist unter anderem auch die soziodemografische Entwicklung, die Bevölkerung wird immer älter. Und ältere Menschen haben andere Bedürfnisse. Sie ziehen beispielsweise in die Stadt, weil sie hier alles in der Nähe haben. Dann kommen auch etwas weniger sogenannte Expats zu uns, dieser Markt wird für die Vermieter auch immer kleiner.

Und so kommt man wieder zum gleichen Schluss: Nur Wohnungen an bedürfnisgerechten Lagen sind nach wie vor begehrt.

**Ein baldiges Ende der Negativzinsära ist nicht in Sicht und so müssen sich Anleger fragen, in welche Fonds sie gewinnbringend investieren können. Empfehlen Sie in Immobilienfonds zu investieren? Auch auf die Zukunft ausgerichtet?**
Die Beurteilung einer Anlage hängt letztlich auch von den Alternativen ab. Aktien sind für Kleinanleger ein grosses Risiko, Obligationen sind auch nicht ganz risikofrei – wenn eine Firma ihre Bonität verliert, droht auch hier ein Verlust. So kommt man schnell einmal auf den Immobilienfonds. In der Krisenjahren 2007 und 2008 waren Immobilien die einzige Anlagekategorie für institutionelle Anleger, also beispielsweise Pensionskassen, mit positiven Resultaten – alle anderen waren negativ. Geht es um Sicherheit und Nachhaltigkeit sind Immobilienfonds sicher eine gute Alternative.

**«Verdichtet Bauen» ist ja im Moment vor allem in den Städten in aller Munde. Was heisst das überhaupt aus Sicht der Fachleute? Und wirkt sich das generell auf den Immobilienmarkt aus?**
Klar, Platz wird immer mehr zur Mangelware. Die Schweiz ist stark verbaut, und dies nicht immer clever, wenn man sich als Beispiel das Mittelland anschaut. Bauen in die Höhe ist aus diesem Grund sicher eine gute Idee – viele Projekte können heute ohne verdichtetes Bauen gar nicht mehr realisiert werden. Die neue Generation fordert das ja auch. Um sie dafür zu begeistern sind aber auch Mehrfamilienhäuser mit cleveren Konzepten gefragt, mit Freiräumen, Privatsphäre, Gartenanlagen. Da sind auch die Architekten gefordert. Das Einfamilienhaus im Grünen ist sicher ein Auslaufmodell, die junge Generation will das gar nicht mehr. Auch die öffentliche Mobilität ist heute deutlich besser ausgebaut.

**Ganz generell: Welche Auswirkungen hat die politische grüne Welle auf den Immobilienmarkt?**
Das Bewusstsein verändert sich sicher. Immer mehr überlegt man sich, wie Grünflächen und Erholungszonen erhalten und genutzt werden können. Und das hat ja letztlich auch Einfluss auf die Art und Weise zu bauen.

Persönlich halte ich den sozialverträglichen Genossenschaftsbau für eine gute, ergänzende Idee. So kann attraktiver Wohnraum geschaffen werden, wie gerade beschrieben, zu Preisen, die man sich sonst gar nicht leisten könnte. Zudem wird auf eine gute soziale Durchmischung geachtet, Kinderfreundlichkeit, gemeinsame Räume, Kontaktmöglichkeiten. Und vor allem steht bei derartigen Projekten nicht das Geld, also das Streben nach Gewinn und Rendite, im Vordergrund.

**Wie sehen Sie die mittel- bis langfristige Entwicklung des Immobilienmarktes? Ihre Empfehlungen daraus für Käufer, Verkäufer und Anleger?**
Ich sehe die Entwicklung positiv, aber die absoluten Boomjahre sind sicher vorbei. Einfach einen Wohnblock aufstellen und vermieten, funktioniert in Zukunft nicht mehr. Es wird mehr renoviert und erneuert werden; Fabriken zu einem Mix aus Gewerbe- und Wohnräumen umgebaut. So wird auch bestehende Bausubstanz erhalten.

Immobilien bleiben attraktiv, gerade heute mit den Negativzinsen. Wenn man ein Objekt kauft, ist es teuer. Und zehn Jahre später sagt man: Zum Glück haben wir es gekauft! Und nicht zu vergessen: Wer mietet, schafft per se keinen Wert für sich!

> «Wenn die Wohnungen leer bleiben, fehlt es eben oft am klar eruierten Bedürfnis auf der Nachfrageseite.

# Gute Aussichten für das Kantonsspital Frauenfeld

In Frauenfeld entsteht im Rahmen des Projekts Horizont seit 2016 das neue Kantonsspital. 280 Millionen Franken beträgt die Investition für den Neu- und Umbau, inklusive der medizinischen Einrichtung. Es handelt sich damit um einen der grössten Bauaufträge, der je im Thurgau vergeben wurde.
Wie jeder Neu- und Umbau bei laufendem Spitalbetrieb bedeutet auch die Realisierung des Projektes Horizont eine besondere Herausforderung für alle Beteiligten.

TEXT & BILD **STEINER AG**

«Die neue topmoderne und erweiterte Infrastruktur des Kantonsspitals Frauenfeld wird dazu beitragen, die steigende Nachfrage der Bevölkerung und der öffentlichen Hand nach einer qualitativ erstklassigen, effizienten Gesundheitsversorgung auch in Zukunft sicherzustellen», zeigt sich Karsten Hell, der CEO der Steiner AG, überzeugt. Das neue Spitalgebäude ist dabei wie oft bei so bedeutenden Grossprojekten das Resultat eines langen Prozesses.

Nach jahrzehntelangem Betrieb stand das Kantonsspital Frauenfeld (KSF) wie derzeit viele Spitäler in der Schweiz vor der Frage, wie es sich in Zukunft behauptet. Das Gebäude basierte auf Plänen der 60er-Jahre und war dem modernen Gesundheitswesen und Patientenaufkommen nicht länger gewachsen. Ein weiterer Unterhalt wurde unverhältnismässig angesichts der strukturellen Mängel, die das Haus gegenüber zeitgemässen Ansprüchen aufwies. Doch ein modernes Kantonsspital ist unabdingbar für eine Region: Es gewährleistet die zeitgemässe medizinische Versorgung und Infrastruktur und bildet einen wichtigen Standortfaktor für Stadt und Kanton.

Lange wurde geplant und das Layout für die verschiedenen Nutzerprozesse von Patienten, Besucher und Personal entwickelt. Das KSF arbeitete im Hinblick auf die Optimierung von Prozessen und Arbeitsabläufen auch mit einem externen Beratungsunternehmen zusammen. Schliesslich entschied man sich für den Neubau des Betten- und Behandlungstrakts sowie umfangreiche Umbauten des Sockelbaus.

### Schritt für Schritt in die Zukunft

Bereits 2002 wurde in einem Projektwettbewerb die architektonische Ausformulierung der Entwicklungsstrategie festgelegt und etappiert. Der architektonische Entwurf stammt von Schneider & Schneider. 2008 realisierte das Architekturbüro aus Aarau bereits die erste Etappe mit dem Anbau Ost der Notfall- und Intensivstation.

Den speziellen Herausforderungen, die ein Spital bei laufendem Betrieb als Bauprojekt mit sich bringt, stellte sich neben der Bauherrin Thurmed Immobilien AG die Steiner AG als Generalunternehmerin. Steiner verfügt in diesem Bereich über eine breite Expertise. Seit 1973 realisierte das Unternehmen schweizweit bereits über 60 verschiedene Spitalbauten sowie Alters- und Pflegezentren.

Den Vertrag für das Projekt Horizont unterzeichneten Thurmed Immobilien AG und Steiner 2016. Das Projekt umfasst neben dem Neubau von Nordtrakt und Bettenhaus auch Umbaumassnahmen im bisherigen Sockelbereich sowie als Besonderheit den Rückbau des bestehenden Bettenturms. Der effektive Startschuss für die aktuelle Etappe fiel im Sommer 2016 mit dem Abbruch des Parkplatzes Nord und den ersten Erdsonden-Bohrungen. Die eigentliche Bauphase startete mit dem neuen Nordtrakt und dem Bettenhaus im Sommer 2017.

### Für kurze Wege

Der inzwischen erstellte moderne Bettentrakt besteht im Unterschied zum bisherigen Turm aus einem nur noch halb so hohen, dafür doppelt so breiten Gebäude. Der Sockel erhielt einen neuen Eingangsbereich für die zentrale Patientenaufnahme und einen klar strukturierten Grundriss, mit dem Ziel, alles offener und übersichtlicher zu gestalten. Im Neubau vereinen sich bestehende Abteilungen in einer Neuorganisation. So entsteht unter anderem eine interdisziplinäre medizinische Diagnostik: Hier ziehen bald neben den gewohnten Abteilungen auch neu organisierte Bereiche ein. So werden die zuvor dezentral angeordneten Ambulatorien räumlich und organisatorisch zu einem interdisziplinären Ambulatorium zusammengefasst. Die Sprechstunden sowie prä- und postoperative Untersuchungen und Behandlungen verschiedener Kliniken finden in einem übersichtlichen Zentrum der kurzen Wege statt. Auch die Tagesklinik und die ambulante Chirurgie sind hier einfacher zu erreichen. Im Zentrum des Neubaus steht ein hochmoderner OP-Bereich, der die hochwertige medizinische Grundversorgung für den Kanton Thurgau gewährleisten soll.

Das neue Spital wird nach modernsten Planungsgrundsätzen gebaut und ist auf zukünftige Bedürfnisse von Patienten und Personal ausgerichtet. Das Projekt zeichnet sich aus architektonischer Sicht durch seine Funktionalität aus. Es ermöglicht in ihrem Sinne eine vollumfängliche Behandlung und effiziente Abläufe. Dafür wurden im neuen Bettenhaus zeitgemässe Einzel- und Doppelzimmer mit Nasszellen für ca. 300 Betten eingerichtet.

### Neues Erscheinungsbild

Für die neuen Gebäude musste zunächst der bisherige Wirtschaftshof, der sich im Baustellenbereich befand, in ein Provisorium umziehen. Die ersten Baucontainer und Lastwagen trafen im Juni 2016 auf dem Bauareal ein. Begonnen wurde mit Kanalisationsarbeiten und der Umleitung und Sperrung der bisherigen Notfallzufahrt. Auf dem nördlichen Teil des Geländes erfolgten erste Terrainvorbereitungen für die Baugrube und das neue Bettenhaus. Dazu zählten die Erdsonden-Bohrungen für die zukünftige Wärmegewinnung und Kühlung des Neubaus. Sämtliche Neubauten werden durch die Steiner AG im Minergie P Standard erstellt.

Weitum sichtbar wird das neue Bettenhaus den alten Turm ersetzen. Daher gestalteten die Architekten eine komplexe Fassade mit vorgehängten Formelementen aus anodisiertem Aluminium, die Werte wie Zuverlässigkeit, Kompetenz und Beständigkeit vermittelt. Für eine starke Fernwirkung entschied man sich für eine tiefenwirksame, profilierte Fassadengestaltung. Die Fassadenkonstruktion muss dabei gleichzeitig die funktionalen Anforderungen bezüglich thermischer Dynamik, äusserem Sonnen- und Blendschutz, Brandschutz, Akustik, Bauphysik und Unterhalt optimal erfüllen. Das neue Gebäude des medizinischen Zentrums wird das Gesicht der Stadt mit einem modernen und innovativen Erscheinungsbild bereichern.

Im September 2019 konnte im neuen Gebäude bereits der Eingangsbereich mit dem zentralen Empfang, einer Apotheke und einem Take Away Café in Betrieb genommen werden. Die offizielle Eröffnung des Spitalgebäudes Horizont wird im Januar 2020 in einem feierlichen Rahmen erfolgen. Anschliessend wird es bis Sommer 2021 dauern, bis das bisherige Bettenhaus vollständig rückgebaut ist und an dessen Stelle ein Konferenzzentrum errichtet werden kann. Da alle verbleibenden Arbeiten ebenfalls auf dem betriebsamen Spitalgelände stattfinden, müssen die Spezialisten der Steiner AG bis zum Abschluss des Gesamtprojektes im Sommer 2022 strenge Anforderungen in Bezug auf Logistik, Lärm, Vibrationen und Staubemissionen einhalten. Dr. Marc Kohler, CEO der Bauherrin thurmed Gruppe, freut sich sehr, dass der Bevölkerung der Region Frauenfeld und des ganzen Kantons nun ein qualitativ starkes und auf die heutigen und künftigen Anforderungen ausgerichtetes Spital zur Verfügung steht: «Mit dem neuen Spitalgebäude, das von der Steiner AG innerhalb des definierten Kosten- und Zeitrahmens zu unserer vollen Zufriedenheit realisiert worden ist, können wir uns im rasch wandelnden und hoch anspruchsvollen Spitalmarkt gut positionieren und gleichzeitig einen wichtigen Standortfaktor für die Region Frauenfeld schaffen».

**www.steiner.ch**

**Name:**
HORIZONT, Kantonsspital Frauenfeld

**Bauherrschaft:**
Thurmed Immobilien AG

**Architekten:**
Schneider & Schneider, Aarau

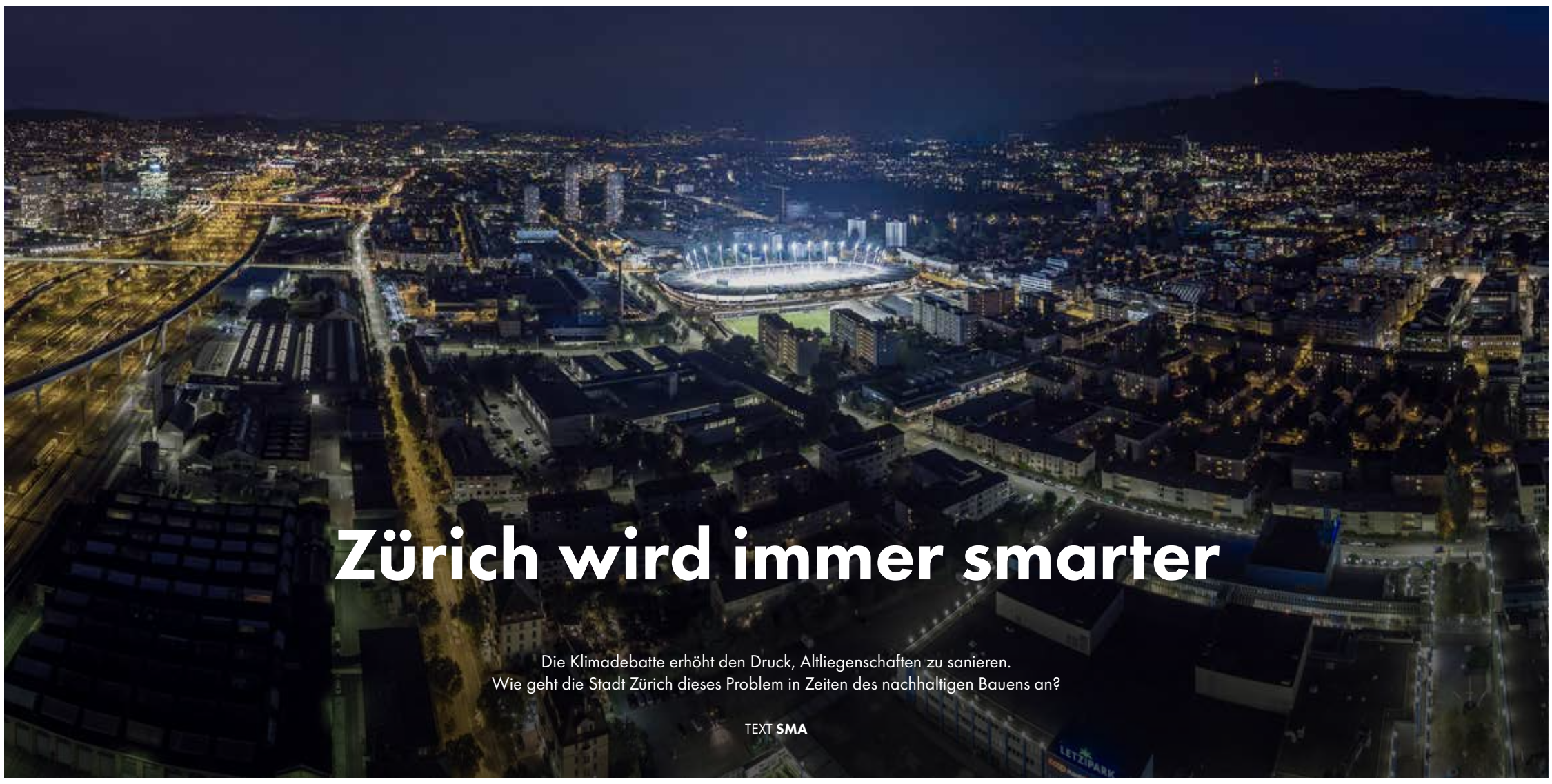
**Generalunternehmer:**
Steiner AG

**Volumen:**
ca. CHF 160 Mio. (Bau ohne med. Einrichtung)

**Bauzeit:**
Juli 2016 – Sommer 2022

**Die moderne und lichtdurchflutete Architektur des neuen Kantonsspitals Frauenfeld schafft ein genesungsförderndes Ambiente.**

**Der innovative Neubau HORIZONT, der sich in einer parkartigen Landschaft befindet, wurde von der Steiner AG bei laufendem Spitalbetrieb realisiert.**



# Zürich wird immer smarter

Die Klimadebatte erhöht den Druck, Altliegenschaften zu sanieren. Wie geht die Stadt Zürich dieses Problem in Zeiten des nachhaltigen Bauens an?

TEXT **SMA**

Ein Grundsatz des nachhaltigen Bauens in der Stadt Zürich ist der ganzheitliche Planungsansatz. Er beginnt bei der Standortwahl. Bei einem hoch effizienten Gebäude, das mit erneuerbaren Energien betrieben wird, aber nicht gut an den öffentlichen Verkehr angebunden ist, kann die Umweltbelastung durch die Mobilität die positiven Effekte der Bauweise und Energieträgerwahl stark abschwächen oder gar zunichtemachen. Neben der Standortwahl können Bewohnende durch eine günstige Anordnung von Velo-Parkplätzen, Zurverfügungstellung von Car-Sharing-Fahrzeugen oder Elektroladestationen zu einer nachhaltigeren Mobilität animiert werden.

**Gesamt-Energiebilanz im Fokus**

Auch eine ehrliche Prüfung des Raumprogramms und der vorgesehenen Nutzung sind wichtig. Können beim Mehrfamilienhausbau etwa gewisse Räume von den Bewohnenden geteilt werden? Bekannte Beispiele sind Mehrzweckräume, zumietbare Gästezimmer, Musikzimmer oder Werkräume. Jeder nicht gebaute Kubikmeter spart Energie und Ressourcen. Die Wahl der Baumaterialien hat zudem auch einen grossen Einfluss auf die Gesamt-Energiebilanz eines Gebäudes. Gute Beispiele für nachhaltig geplante Überbauungen sind etwa die Baugenossenschaften Kalkbreite oder das Hunziker-Areal (Mehr als Wohnen). Diese Genossenschaften sind auch Vorreiter bei der Erforschung alternativer Wohnmodelle wie etwa Clusterwohnungen.

**Sommerlicher Wärmeschutz**

Wenn der Standort feststeht, sollte zeitnah abgeklärt werden, welche erneuerbaren Energiequellen für die Wärmeversorgung der Parzelle in Frage kommen. In der Stadt Zürich steht hierfür die Online-Plattform EnerGIS zur Verfügung (siehe Kasten «Smart City Zurich»). Sind Erdsondenbohrungen möglich? Gibt es Anschlussmöglichkeiten an einen klimafreundlichen Energieverbund? Oder besteht eine günstige Konstellation mit Nachbarn zum Zusammenschluss zu einem eigenen Energieverbund? – Angesichts der heisser werdenden Sommer gewinnt der sommerliche Wärmeschutz zunehmend an Bedeutung. Nicht nur das Minimieren der Wärmeverluste an der Gebäudehülle während der Heizsaison ist ein wichtiges Thema, sondern auch der Schutz vor Überhitzung im Sommer. Neben dem Vermeiden des Wärmeeintrags durch einen guten Sonnenschutz spielt auch das richtige Lüften eine wesentliche Rolle. Bei Neubauten sollte verhindert werden, dass diese klimatisiert werden müssen, weil etwa aus ästhetischen Gründen auf den Sonnenschutz verzichtet wurde. Das bedeutet eine stärkere Berücksichtigung dieser Thematik bereits in der Planungsphase.

**Neue Energie-Regulierungen**

Es braucht strengere Anforderungen etwa an den Heizungsersatz. Die Vorlage des $CO_2$-Gesetzes und die Revision des kantonalen Energiegesetzes haben unter anderem zum Ziel, dass fossile Heizungen rascher durch erneuerbare Energien ersetzt werden. Die Stadt Zürich unterstützt diese Bestrebungen. Denn in Zürich wird die Wärme für Gebäude heute noch zu rund 80 Prozent fossil bereitgestellt. Man hat festgestellt, dass sich in den letzten Jahren rund 80 Prozent der Hauseigentümerschaften beim Ersatz einer Öl- oder Gasheizung wieder für ein fossil betriebenes System entschieden haben. Diese Werte sind schweizweit ähnlich. Die Transformation im Heizungsbereich erfolgt also zu langsam.

**Vernetztes Bauen**

Vernetztes Bauen wird immer populärer, wie man an sogenannten Smart-Cities sieht. Im Bereich «Smart Home» gibt es Systeme, die den Alltag der Gebäude-Nutzenden bereits heute erleichtern oder das Potenzial haben, dies zukünftig zu tun. So können Gebäudetechniksysteme wie die Heizung oder Lüftung aus der Ferne via Smartphone gesteuert werden. Weitere Bereiche in denen für die «smarte City» geforscht und entwickelt wird, sind die Mobilität oder Energieversorgung. Das Parkplatz-Management, die Verkehrslenkung, Reiseplanung mit den öffentlichen Verkehrsmitteln via App oder die smarte Vernetzung von erneuerbaren Energien und deren Konsum sind Grundvoraussetzungen für die Umstellung einer fossil erzeugten auf eine erneuerbar erzeugte Energieversorgung.

**Smart City Zurich**

Auch die Stadt Zürich setzt einen Schwerpunkt auf Smart City (Smart City Zürich). Ein Beispiel ist EnerGIS: Mit EnerGIS unterstützt die Stadt Zürich Hauseigentümerschaften beim Umstieg auf erneuerbare Energien durch das Verknüpfen von Energie- und Gebäudedaten. Eigentümerschaften können gebäudegenau abrufen, welche Energieträger an ihrem Standort verfügbar sind: bestehende und geplante grössere Energieverbunde oder Anschlussmöglichkeiten an Fernwärme sowie Möglichkeiten von erneuerbaren Systemen wie Sonnenkollektoren, Photovoltaikanlagen, Erdsonden, Luft- oder Wasser-Wärmepumpen. EnerGIS verknüpft erstmals Gebäudedaten mit Energie-Informationen der städtischen Energieversorger, der kommunalen Energieplanung und des Kantons mithilfe eines geographischen Informationssystems GIS.

ANZEIGE

## buildup – Die Suchmaschine für Bauprodukte

buildup betreibt die Bauproduktsuchmaschine ch.buildup.group. Ziel ist es, jedes auf dem Markt verfügbaren Bauprodukte auf einer zentralen Plattform digitalisiert, strukturiert und vernetzt bereitzustellen. Um dieses Ziel zu erreichen, unterstützen wir Bauproduktthersteller bei der Digitalisierung ihres gesamten Produktportfolios. Architekten, Planer, Bauherren und Unternehmer finden so branchenunabhängig in einer Plattform alle Bauteile und Materialien. Mühsames zusammensuchen von Produktinformationen aus verschiedenen Webseiten gehört damit der Vergangenheit an.

### Mehrwert einer digitalen Produktbibliothek

Die buildup-Plattform ist mit verschiedenen Anwendungen über den gesamten Bauprozess verknüpft. Einerseits sollen dadurch Produktinformationen früher in die Entscheidungen einbezogen und die Sicherheit gewährleistet werden, dass das, was eingeplant auch verbaut wird. Andererseits liegt der grosse Mehrwert einer durchgängigen Dokumentation der verbauten Bauteile und Materialien im Betrieb des Gebäudes. Es ist jederzeit ersichtlich, was wo verbaut wurde. Im Facility Management können dadurch mit BIM die grössten Einsparungen erzielt werden – geht beispielsweise ein Sprinkler oder ein Rauchmelder kaputt, ist es in Zukunft einfach nachvollziehbar, um welchen Artikel, von welchem Hersteller, mit welchen Eigenschaften es sich handelt. Auf buildup kann auch ein entsprechender Nachfolgeartikel oder ein neues innovatives Produkt gesucht und gefunden werden.

*Besuchen Sie uns an der Swissbau 2020 und erfahren Sie mehr über buildup – Swissbau Innovation Lab Halle 1.1, Stand L01.*

ch.buildup.group | info@buildup.ch

# Das Eigenheim wird zum Selbstversorger

Gebäude sollen künftig effizienter werden und ihren Strombedarf möglichst selbst decken. So können PV-Anlagen für mehrere Stromnutzer erstellt und ein Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV) gebildet werden. NeoVac trägt dazu bei, den Sonnenstrom primär im Gebäude selbst zu verbrauchen und die überschüssige Energie an mehrere ZEV-Teilnehmer zu verteilen, bevor sie ins Netz abgegeben wird. Somit profitieren die Nutzer von einem insgesamt günstigeren Strompreis und die Bauherren von einer schnelleren Amortisation der PV-Anlage durch den direkten Stromverkauf.

Die Motivation, seinen Verbrauch möglichst mit dem eigenen Strom zu decken, liegt darin, dass ein Überschuss lediglich mit ca. 3–8 Rappen pro kWh vergütet wird, der Eigenverbrauch jedoch einen Wert von ca. 18–25 Rappen hat (Netztarif inkl. Gebühren und Abgaben). Die Gestehungskosten in Rp./kWh für Solarstrom liegen heute dazwischen (Investition geteilt durch Gesamtproduktion in kWh während der Lebensdauer). Somit ist die selbst gewonnene elektrische Energie günstiger als der Netztarif und rentabler für den Bauherrn. Bei Mehrfamilienhäusern können des Weiteren die Anlagekosten einschliesslich des Unterhalts über die Nebenkosten auf die ZEV-Nutzer überwälzt werden.

**Vorteile Bauherren/Besitzer**
- Zusätzliche Wertschöpfung durch Stromproduktion und Stromverkauf
- Wertsteigerung der Immobilie
- Attraktivitätssteigerung der Wohn- und Gewerbeflächen für potenzielle Mieter und Käufer
- Schnellere Amortisation der PV-Anlage durch direkten Stromverkauf an die Nutzer
- Ökologische und nachhaltige Stromversorgung vom eigenen Dach

**Vorteile Nutzer**
- Unabhängigkeit und Schutz vor steigenden Strompreisen
- Günstigere Strompreise, Solarstrom ist günstiger als Netzstrom
- Weniger Nebenkosten
- Zugang zu einer ökologischen Energieversorgung
- Überwachung und Optimierung des persönlichen Energieverbrauchs mithilfe der App «NeoVac myEnergy»

**Vorteile gegenüber der herkömmlichen EVG-Variante des Elektrizitätswerks**
- Messtechnik kann gekauft werden und die Mietgebühr für Zähler entfällt
- Einsparung von Material- und Anschlusskosten bei Neubauten
- Nutzer profitieren von Solarstrom und Netzkosteneinsparungen
- Nur ein Abrechnungspartner für die Energie- und Wasserkosten
- Rentablerer Betrieb gegenüber EVG-Variante möglich

**Gründung Zusammenschluss zum Eigenverbrauch**

Bei Neubauten kann die Einwilligung der Bewohner mit einem entsprechenden Zusatz direkt im Miet- oder Kaufvertrag eingeholt werden. Bei bestehenden Bauten, die nachgerüstet werden, haben die Bewohner das Recht, dem ZEV nicht beizutreten. Demzufolge werden die entsprechenden Parteien baulich oder rechnerisch einfach aus dem ZEV herausgehalten.

Relevant für die Gründung ist auch das gewählte Abrechnungsmodell. Im Modell «Durchschnittstarif» wird für das ganze Gebäude eine Jahresbilanzierung vorgenommen. Der Vorteil besteht darin, dass die Zählerstände lediglich einmal jährlich abgelesen werden und der Erfolg des PV-Eigenverbrauchs anhand des Gesamtstromverbrauchs auf die ZEV-Teilnehmer aufgeteilt wird.

**Mit innovativer Messtechnik zum permanenten Energie-Monitoring**

Im Abrechnungsmodell «Zeittarif» wird alle 15 Minuten ein Messpunkt gesetzt und der Eigenverbrauch nach dem effektiven Bezug verteilt. Dies liefert direkt einen individuellen Beitrag zum selbstgenutzten PV-Strom, da der Bewohner seine Jahresrechnung durch einen grösseren PV-Anteil aktiv beeinflussen kann.

Die Zählerstände werden hierzu von Drehstromzählern mit LoRaWAN-Funkschnittstellen bei jedem Verbraucher (pro Wohnung, Allgemeinstrom, Wärmepumpe, Elektroladestation etc.) erhoben. NeoVac verbindet diese Messstellen über LoRaWAN / IoT (Internet der Dinge) von Swisscom und übermittelt mindestens täglich die Messdaten ins Rechenzentrum am Hauptsitz von NeoVac.

Die Anforderungen an moderne, energieeffiziente Gebäude sind über die Jahre gewachsen. Nachhaltige Bauten müssen heute ein Energie-Monitoring aufweisen, mit dem der Wasser- und Stromverbrauch weiter gesenkt werden kann.

Über die App «NeoVac myEnergy» können die ZEV-Teilnehmer ihre Verbrauchswerte zu Visualisierungs- und Analysezwecken abrufen. Sie zeigt den genauen Energie- und Wasserverbrauch eines Haushalts an. Dadurch wird es möglich, Sparpotenziale zu entdecken, Vergleiche mit dem Liegenschaftsdurchschnitt oder einer Vorperiode anzustellen und bei übermässigem Verbrauch punktgenau zu reagieren. Diese App hilft dabei, den Energie- und Wasserverbrauch nachhaltig zu reduzieren.

**Mehr Wirkung durch Eigenverbrauchsoptimierung**

Betrachtet man den ZEV von der wirtschaftlichen Seite, ist darauf zu achten, dass die PV-Anlage richtig dimensioniert wird. Die Erfahrungen von NeoVac zeigen, dass bei den aktuellen Marktpreisen ein Eigenverbrauch (selbstgenutzter PV-Anteil der PV-Produktion) in der Grössenordnung von rund 40 bis 50 Prozent erreicht werden sollte, damit die bestmögliche Anlagenrendite erzielt werden kann. Durch entsprechende Eigenverbrauchsoptimierungen kann zudem die Liegenschaftsproduktivität weiter erhöht werden.

Sinnvoll ist die Implementierung einer Überschusssteuerung für gewichtige Verbraucher. Diese finden wir zum Beispiel beim Brauchwarmwasser und Heizwasser, bei Kühlaggregaten, Ladestationen für Elektrofahrzeuge und Poolpumpen/-heizungen.

**Dank umfassender Erfahrung, professioneller Beratung und innovativer Messtechnik hat NeoVac schon zahlreiche Bauherrschaften zu einem fairen und rentablen ZEV begleitet.**

Im Fall eines Mehrfamilienhauses ist eine einfache Ansteuerung der Wärmepumpe und des Boiler-Elektroeinsatzes empfehlenswert. Durch den Hauptstromzähler am Gebäudeeintritt (oder der Gesamtsumme Bezugsmessungen abzüglich PV-Produktionsmessung) lässt sich die aktuelle elektrische Überschussleistung ermitteln. Aufgrund sinnvoller Schwellenwerte lassen sich diese beiden Verbraucher ansteuern, sodass der Eigenverbrauch nennenswert erhöht werden kann.

Darüber hinaus kann der Eigenverbrauch durch den Einsatz eines Batteriespeichers weiter optimiert werden. Dabei wird der PV-Überschuss gespeichert, was eine weitere Senkung des Netzbezugs ermöglicht.

**NeoVac – erfahrener Partner für ZEV**

Die Vorteile eines ZEV liegen somit auf der Hand. Bewohner profitieren von tieferen Stromkosten und insgesamt geringeren Nebenkosten. Sie können zudem ihren Stromverbrauch durch Analysetools direkt beeinflussen und zu einer optimalen persönlichen Energiebilanz beitragen. Die Wohnfläche wirkt dadurch insgesamt attraktiver, was dem Eigentümer eine allgemeine Wertsteigerung seiner Immobilie, einen Vorteil im hart umkämpften Mietmarkt, und eine Renditeerhöhung dank des Eigenverbrauchs beschert.

Der Zusammenschluss zum Eigenverbrauch beginnt sich zu etablieren und wird bereits erfolgreich betrieben. Die NeoVac ATA AG bietet rund um den ZEV ein komplettes Paket an: von der Beratung über die Messtechnik inklusive Umsetzung von Eigenverbrauchssteuerungen bis hin zu Abrechnungsdienstleistungen. Der umfassende Service beinhaltet auch verschiedene Musterverträge, Grenzwert- und Anlagekostenberechnungen sowie die Bestimmung des richtigen Abrechnungsmodells. Somit wird aus der Idee und der Bereitschaft der Bauherrschaften, einen ZEV umzusetzen, auch wirklich ein Erfolg.

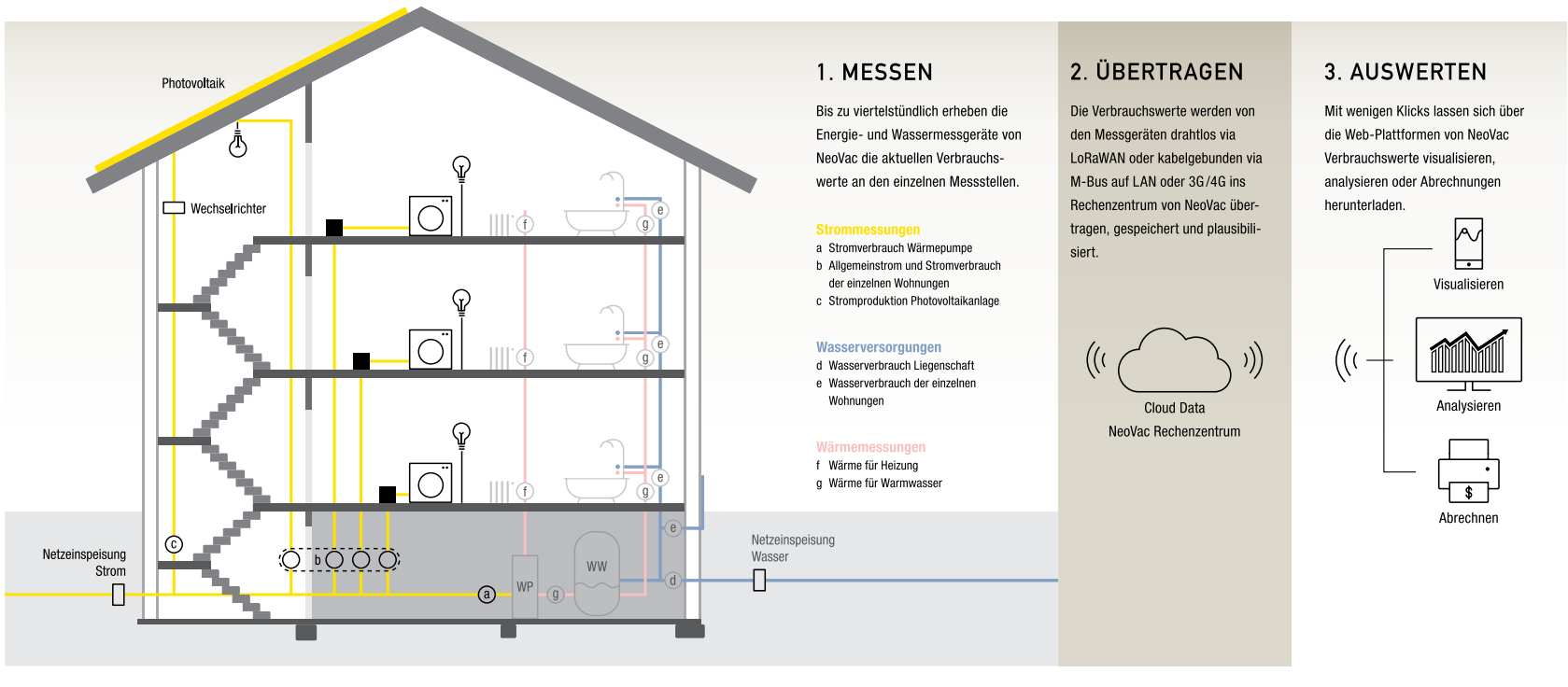
**www.neovac.ch/zev**
**www.neovac.ch/myenergy**

**Die NeoVac Gruppe**

Aus der Fusion der grössten Schweizer Wärmemessunternehmen entstand 1999 die NeoVac ATA AG. Heute ist das Unternehmen Marktleader ihrer Branche mit einem schweizweiten Servicenetz. Es erstellt jährlich für über 400 000 Wohnungen die verbrauchsabhängigen Energie- und Wasserkostenabrechnungen. NeoVac ATA bietet ein eigenes Vollsortiment für die Messung der thermischen, elektrischen Energie und des Wassers. Die NeoVac Gruppe ist auch im Tank-/Behälterschutz, Anlagenbau und für die Wasserversorgungen tätig und beschäftigt ca. 400 Mitarbeitende.

**«NeoVac myEnergy»**

Die App «NeoVac myEnergy» zeigt transparent den Energieverbrauch einer Nutzeinheit (wenn vorhanden auch Wärme und Wasser) und animiert die Nutzer zur Optimierung der persönlichen Energiebilanz. Die Abrechnungen können direkt heruntergeladen werden. Push-Benachrichtigungen warnen bei starken und/oder unplausiblen Verbräuchen.




Nebst allen Dienstleistungen für einen ZEV bietet NeoVac die Komplettlösung für das Messen, Übertragen und Auswerten von thermischer sowie elektrischer Energie und Wasser.

# Smartes Licht für clevere Köpfe

Präzisionsarbeit und Hightech gehören für die JKS Group zum Alltag. Deshalb stellt das Unternehmen aus dem Zürcher Oberland hohe Ansprüche an seine Beleuchtung. Mit den schwarmfähigen TRIVALITE-Leuchten von Swisslux werden diese erfüllt.

Manchmal sind zwei Lichtwelten nur durch einen Schritt getrennt. So etwa in einem Gewerbegebäude in Nänikon, wo sich das «Innovation Camp» der JKS Group AG befindet. Bei der Treppenhausbeleuchtung herrscht noch die klassische Minuterie. «Jedes Mal wird das gesamte Treppenhaus für fünfzehn Minuten beleuchtet. Diese Energieverschwendung ist nicht mehr zeitgemäss», sagt CEO Jürg Schulthess. Er bittet ins Foyer. Nun kommt der Besucher in der lichttechnischen Gegenwart an. Die Beleuchtung von Korridor, Arbeits- und Besprechungszimmern wird von modernen, schwarmfähigen Pendelleuchten übernommen. Ihr Licht eilt den Schritten der Menschen voraus und erlischt wieder, wenn es nicht benötigt wird oder ausreichend Tageslicht vorhanden ist.

**«Die Swisslux bietet Lösungen, die zu mehr Sicherheit, Komfort und Energieersparnis in Gebäuden führen.» - Sandro Basso, Leiter Marketing Swisslux AG**

### Schlauer Schwarm

Die intelligente Beleuchtung passt zu einer Firma, deren Slogan die «Swiss Cleverness» ist. Denn die JKS Group vereint verschiedene Firmen und Kompetenzen unter einem Dach. Neben der Entwicklung und Verbesserung von Produkten hat sich die Gruppe einen Namen in den Bereichen Internet of Things (IoT), Konstruktion und Robotik gemacht. Wer sich so intensiv mit Konstruktion, Fertigung und Vernetzung beschäftigt, hat hohe Ansprüche an die Eigenschaften einer Leuchte. Für Jürg Schulthess waren bei der Evaluation der neuen Lösung deshalb verschiedene Punkte wichtig: «Wir wollten energieeffiziente, intelligente Leuchten, die Schweizer Fertigungsqualität bieten und erst noch gut aussehen.»

Die Wahl fiel auf die intelligenten Leuchten TRIVALITE von Swisslux. Diese kombinieren zeitgemässe und energieeffiziente LED-Technik mit einer präzisen Sensorik. Die Leuchten vernetzen sich selbstständig miteinander und arbeiten mit einer ausgefeilten Präsenzsensorik. Diese Schwarmintelligenz ermöglicht es, Licht nur genau dort zu liefern, wo es benötigt wird und damit den Strombezug merkbar zu reduzieren. «Als ich bei einer Begehung einen Test beobachtete, bei dem über 250 Swisslux-Leuchten als intelligenter Schwarm miteinander kommunizierten, war der Fall für mich klar», berichtet Jürg Schulthess.

### Präzise und zuverlässig

In verschiedenen Sitzungszimmern wurden 10 elegante Pendelleuchten des Modells «Lybra» installiert, im Korridorbereich 12 grossflächige Rundleuchten «Orion». Wie bei Nachrüstungen üblich, wählte man für die Vernetzung der Leuchten das integrierte Funkmodul. So mussten mit Ausnahme der Stromzufuhr keine neuen Kabel installiert werden. Die schlanke und passgenaue Lösung ist umso praktischer, da die Gebäudebetreiberin für die Büroflächen des «Innovation Camp» ausschliesslich Stehleuchten vorsah. Als Arbeitsplatzbeleuchtung sind diese wohl tauglich, doch für die seltener benutzen Wegzonen oder Besprechungsräume ist der Dauerbetrieb weder notwendig noch effizient. «Schwarmgesteuerte, intelligente Beleuchtungen sind klar die beste Lösung», meint Jürg Schulthess. Geringer Energiebezug und minimale Lichtverschmutzung seien das Gebot der Stunde, und zwar unabhängig von der Nutzung. So könnten in Zukunft auch die Produktionshalle der Firma oder ein angedachtes Robotik-Labor mit Schwarmleuchten ausgerüstet werden.

In den schlanken TRIVALITE-Leuchten steckt jede Menge gut versteckter Technik. Das Lichtmanagement ermöglicht sowohl Linear- wie Flächenschwarmfunktion. Die Vernetzung erfolgt dabei je nach baulichen Gegebenheiten via Funk oder Draht. Jede Leuchte kann einer beliebigen Lichtgruppe zugewiesen werden, in Nänikon zum Beispiel «Foyer», «Gang» oder «Sitzungszimmer». Individuelle Einstellungen für jede Leuchte sind jederzeit via App möglich. Jede Leuchte kann nach der Installation sofort in Betrieb genommen werden. Durch die Sensorik passt sie sich automatisch den Helligkeitsverhältnissen an, liefert also stets nur so viel Kunstlicht, wie nötig oder gewünscht. Der integrierte Akku garantiert bei Stromausfällen eine zuverlässige Notbeleuchtung.

### Effizient über den ganzen Lebenszyklus

Obwohl die neuen TRIVALITE-Leuchten in Nänikon ihren ersten Einsatz im dunklen Winter noch vor sich haben, gibt es erste Schätzungen zum Strombezug. Gegenüber der früheren, bereits energieeffizienten Lösung mit sensorgesteuerten Stehleuchten werden heute schon zusätzliche 20 bis 25 Prozent Energie eingespart. Ein achtsamer Umgang mit Ressourcen und die Betrachtung des gesamten Produktlebenszyklus sind für Jürg Schulthess zentral: «Man darf nicht nur auf den Kaufpreis einer Leuchte achten, sondern muss eine Vollkostenrechnung machen. Ein Qualitätsprodukt ist zwar teurer, fällt aber nicht schon nach wenigen Jahren aus.»

**www.trivalite.ch**

**Dank Präsenzsensorik und Schwarmvernetzung liefern die TRIVALITE-Leuchten jederzeit so viel Licht wie nötig.**



# Immobilienverkauf: einfach, fair und transparent

Die Digitalisierung – sie nimmt alles und jeden mit. Nicht nur die Menschen, sondern auch Firmen und natürlich deren Betätigungsfelder. Die Geschäftsmodelle von gestern und heute werden durch die Digitalisierung auf ihre Zukunftstauglichkeit geprüft. So auch im Immobilienmarkt.

Diego Schleinzer, der Gründer von simplehouse, hatte vor drei Jahren die Idee, das Immobilienbusiness konsequent zu digitalisieren. Inspiriert wurde er dabei von den Immobilienmaklern in den USA, die schon seit einigen Jahren das herkömmliche Maklergeschäft auf eine neue Basis gestellt haben. Schleinzer hat mit simplehouse ein für die Schweiz passendes Business Model entwickelt, das es ermöglicht, die Dienstleistungen für Immobilienverkauf und -kauf zu einem im Voraus berechneten fairen Festpreis anzubieten. Seine Geschäftsidee besticht durch Transparenz und Einfachheit – und wurde in der Schweiz bereits auch kopiert. Diego Schleinzer: «Wer das simplehouse-Prinzip einmal kennengelernt hat, ist begeistert: Einmal bezahlen, keine versteckten oder zusätzlichen Kosten und professionelle Unterstützung wie bei jedem anderen Makler.»

### Und so funktioniert es

Sie haben eine Immobilie in der Schweiz zu verkaufen oder interessieren sich für ein Eigenheim? Der Immobilienmarkt in der Schweiz ist stark verschachtelt und fragmentiert. Sehr viele grosse und kleinste Anbieter versprechen, die Immobilie zum besten Preis zu verkaufen, noch mehr Plattformen bieten Unterstützung und Suchfunktionen. Es ist kaum möglich, zu einer Übersicht zu kommen, den passenden Partner oder die richtige Plattform zu finden. simplehouse hat den Ablauf vereinfacht und deckt gleichzeitig den Markt umfassend ab.

*Verkäufer*: Das Prop-Tech-Unternehmen simplehouse setzt modernste Datenbanklösungen ein, um die Immobilie schnell und präzise zu erfassen. Am Anfang des Verkaufsentscheids steht beim Immobilienbesitzer gewöhnlich die Frage: Was ist der Wert meiner Immobilie? Kostenlose Online-Tools wie der simplehouse Quick-Check (*www.simplehouse.ch/bewerten*) helfen, einen ersten groben Schätzwert zu erhalten. Für eine präzise Marktwertanalyse braucht es dann noch ein paar Informationen bzw. eine persönliche Besichtigung. Ein Berater vor Ort nimmt Bilder und Informationen auf. Über die simplehouse Datenbank wird die Immobilie auf den zehn grössten und wichtigsten Immobilienplattformen publiziert; ein professionelles Exposé, Social Media-Beiträge und Mailings können ebenso direkt aus der Datenbank hochgeladen werden.

*Käufer*: Wenn Sie eine passende Immobilie suchen, spielen Fragen wie Lage, Grösse, Zustand, Finanzierung und Verfügbarkeit eine zentrale Rolle. Da ist es vor allem wichtig, frühzeitig über passende Immobilien informiert zu werden, idealerweise noch bevor diese auf allen Plattformen zu finden sind. Mit einem Suchabo können Sie bei simplehouse Ihre Immobilien aus dem breiten Netzwerk vor allen anderen potenziellen Käufern besichtigen.

**Peter Jauch, stv. CEO; Diego Schleinzer, Gründer und CEO** Foto: Fotocredit (Christian Egelmair)

### Fester Preis für professionellen Service

Neu im Team von simplehouse entwickelt Peter Jauch die strategischen Möglichkeiten weiter: «Von der konsequenten Digitalisierung profitieren letztendlich sowohl Immobilienbesitzer als auch Immobiliensuchende: Die Dienstleistungen werden zum festen Paketpreis von 8900 Franken angeboten.» Dabei ist alles inklusive: von der Marktwertschätzung, Verkaufsdokumentation über virtuelle Rundgänge online mit 360°-Kameras, Online-Vermarktung, Verkaufsbetreuung inkl. Besichtigungen bis zum Verkaufsabschluss. Jauch: «Die Immobilie ist schnell auf dem Markt und wird sofort breit angeboten – ohne versteckte Kosten. Diese Transparenz ist uns besonders wichtig, während bei herkömmlichen Maklern oft noch zusätzliche Kosten, beispielsweise für Inserate, entstehen.»

Natürlich kann jede Leistung aus dem Paket einzeln bezogen werden. Bereits ab einem Immobilienpreis von 300 000 Franken sparen Immobilienverkäufer mit simplehouse gegenüber einem klassischen Makler. Während beim Makler eine Provision von drei Prozent beim Verkauf einer Immobilie gang und gäbe ist, bleibt bei simplehouse der Fixpreis unabhängig von der Grösse und dem Wert der Immobilie immer gleich.

Diego Schleinzer zieht ein erstes Fazit: «Das Angebot von simplehouse bewährt sich bereits seit drei Jahren. simplehouse wurde im Kanton Schaffhausen gegründet und hat hier bereits einen Marktanteil im Bereich Verkauf von über 10 Prozent. Die Nachfrage nach der professionellen Unterstützung zum Fixpreis steigt aber schweizweit.» simplehouse ist deshalb bereits in der ganzen Deutschschweiz und im Tessin mit kompetenten Standortpartnern vor Ort. Die professionelle und kostenoptimierte Unterstützung ist auch für Investoren interessant, die neu erstellte Immobilien vermarkten wollen.

**simplehouse swiss ag**

Industriestrasse 2
8207 Schaffhausen
Telefon 052 560 00 70
info@simplehouse.ch

# BAUEN HEISST, DIE ZUKUNFT GESTALTEN

Bauinnovationen.ch fördert innovative und nachhaltige Entwicklungen in der Baubranche. Wir bieten eine Plattform für visionäre Projekte, welche die Zukunft der Bauwirtschaft gestalten. Durch unsere Partnerschaften mit führenden Forschungseinrichtungen und Fachmedien bringen wir innovatives Wissen in einem Netzwerk zusammen.

BAUInnovationen.ch
Nana Pernod

**Bauen Sie mit uns die Zukunft**
Werden Sie unser Partner und regen Sie als Impulsgeber eine ganze Branche zu mehr Innovation und Nachhaltigkeit an:
www.bauinnovationen.ch

FH GR **Fachhochschule Graubünden**
University of Applied Sciences

Wer hier studiert,
hat eine andere Perspektive.

Bachelorstudium
# Architektur

Die FH Graubünden thematisiert gezielt das anspruchsvolle Bauen im alpinen Raum. Melden Sie sich zum «Bachelorstudium Architektur» in Chur an!

fhgr.ch/architektur

graubünden Bildung und Forschung

# Kaufen ist in den meisten Fällen günstiger als mieten

Kaufen oder mieten? Wohneigentum ist im Vergleich zur Miete finanziell attraktiver – auch dank den historisch tiefen Hypothekarzinsen.

TEXT **SMA**

Eine Eigentumswohnung mit 3 oder 4 Zimmern, 100 m² gross, kostet heute an guter Lage schnell einmal eine Million Franken. Das ist auf den ersten Blick viel Geld. Doch die Investition lohnt sich – kaufen ist in den meisten Fällen günstiger als mieten. Ausserdem: Wer mietet, hat keine Wertvermehrung. Und Immobilen sind im Vergleich zu anderen Anlagemöglichkeiten verhältnismässig sicher.

**Bis 18 Prozent günstiger**

In der Immobilienstudie 2019 der Crédit Suisse wird aufgezeigt, dass Wohneigentum auch bei den aktuell hohen Immobilienpreisen fast immer die günstigere Wohnform ist. Macht man eine Vollkostenrechnung, dazu gehören beispielsweise auch die Unterhaltskosten, spart man mit einer Eigentumswohnung im Vergleich zu einer Mietwohnung durchschnittlich 18 Prozent. Grund dafür ist natürlich der nach wie vor sehr tiefe Hypothekarzins. Daran dürfte sich zumindest in nächster Zeit nichts ändern. Die Richtzinsen für kurz-, mittel- bis langlaufende Hypotheken sind seit Jahresbeginn weiter gesunken. Die Sätze für zehnjährige Hypotheken sind mit 1,30 Prozent rekordverdächtig tief und die fünfjährigen Hypotheken mit 0,99 Prozent ebenfalls. Auch zweijährige Festhypotheken sind mit 0,93 Prozent auf tiefem Niveau.

Gemäss Experten ist der Zinsrückgang unter anderem auf die erwartete Abschwächung der Weltwirtschaft zurückzuführen. Die amerikanische Notenbank Fed hat ihre angekündigte Zinserhöhung bis auf Weiteres verschoben und auch die europäische Zentralbank dürfte die Zinsen vorerst nicht anheben. Unter diesen Voraussetzungen ist auch von der Schweizerischen Nationalbank vorerst keine Zinserhöhung zu erwarten.

**Wer kann, sollte kaufen**

Eine erste Berechnung, ob sich ein Kauf im Vergleich zur Miete lohnen würde, kann man mit einem der praktischen Rechner machen, die auf den Websites verschiedener Banken zu finden sind. Nimmt man eine 4-Zimmer-Wohnung, für die man monatlich heutzutage nicht überrissene 2500 Franken bezahlen müsste, zeigt sich schnell, dass es deutlich günstiger wäre, das Objekt für eine Million zu kaufen. Als Besitzer käme die Wohnung nur auf 2050 Franken zu stehen, Zins-, Unterhalts- und Nebenkosten sowie Amortisationen eingerechnet. So gesehen ist es klar: Wer kann, muss kaufen. Immer vorausgesetzt, dass die finanziellen Anforderungen ohne Risiko über längere Zeit hinaus erfüllt werden können.

Wer ein Haus oder eine Wohnung kaufen will, braucht viel Geld – ohne Eigenkapital gibt es auch die günstigste Hypothek nicht. Für die Finanzierung spielen mehrere Faktoren eine Rolle: die persönliche Situation, das Einkommen, die finanzielle Planung sowie Zivilstand und Familie. Dazu kommen die Unwägbarkeiten, die im Vorfeld auf ihre Konsequenzen abgeschätzt werden müssen: Scheidung, Arbeitslosigkeit oder sich ändernde Lebensentwürfe. Je mehr Eigenmittel mitgebracht werden, desto besser, lautet der Rat der Hypothekengeber. Das selbst eingebrachte Kapital reduziert den Belehnungsgrad und verbessert die Bonität der Hypothekarkunden sowie die Tragbarkeit einer Hypothek.

**Vergaberegeln verschärft**

Obwohl signifikante Ausschläge nach oben bei den Hypothekarzinsen nicht zu erwarten sind, sind die Banken und Versicherer in der Vergabe zurückhaltender geworden. Zudem zwingt der Staat die Banken mehr oder weniger offen dazu, die eigenen Regeln zu verschärfen. Die Finanzmarktaufsicht Finma, die Schweizerische Nationalbank und auch das Eidgenössische Finanzdepartement üben auf die Bankiervereinigung Druck aus, bei den Renditewohnliegenschaften schärfere Vergaberegeln durchzusetzen. Damit soll die boomende Vergabe von Hypotheken gebremst werden für Wohnungen, die als Anlageobjekte gekauft werden.

> **Wer ein Haus oder eine Wohnung kaufen will, braucht viel Geld – ohne Eigenkapital gibt es auch die günstigste Hypothek nicht.**

Aber auch bei privaten Käufern pochen die Nationalbank und die Finanzmarktaufsicht Finma konsequent auf klar festgelegte Schwellenwerte. So ist es heute schwieriger, den Traum vom eigenen Heim zu verwirklichen als noch vor ein paar Monaten – vor allem, wenn das Eigenkapital knapp ist und der Kaufpreis und die Bankschätzung auseinanderklaffen. Dabei steht die Tragbarkeit im Zentrum. Die finanzielle Belastung darf durch das Eigenheim nicht mehr als einen Drittel des Haushaltseinkommens ausmachen. Gemeint sind dabei üblicherweise 33 bis 33,33 Prozent auf das Brutto-Einkommen.

**Geringe Eigentumsquote**

Nachholbedarf hätte die Schweiz allerdings: Die Wohneigentumsquote ist im internationalen Vergleich nach wie vor relativ gering: Nur knapp 40 Prozent aller dauernd bewohnten Wohnungen werden von ihren Eigentümern selbst bewohnt. Das ist der geringste Anteil unter allen europäischen Ländern. Immerhin hat die Wohneigentumsquote seit 1970 kontinuierlich zugenommen – der Grund dafür ist die Zunahme des Stockwerkeigentums und die in jüngster Zeit vorteilhaften Finanzierungsbedingungen.

BRANDREPORT ELLISCASIS IMMOBILIEN GMBH

# Rundum gut betreut beim Immobilienverkauf

Sandra und Christian Elliscasis führen seit über 20 Jahren erfolgreich die Elliscasis Immobilien GmbH in Wetzikon. Sie sind Experten in der Vermittlung, dem Verkauf und der Bewertung von Immobilien. Christian Elliscasis verrät im Interview, was gute Immobilien-Makler ausmacht und spricht über das Erfolgsrezept der Firma.

Christian Elliscasis

**Sie sind ein von der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) geprüfter Immobilienspezialist. Was bedeutet das?**

Die Maklerkammer wurde vor über 15 Jahren ins Leben gerufen, um die Spreu vom Weizen zu trennen. Aufgenommen wird man nur, wenn man eine gewisse Ausbildung und Erfahrung hat, Professionalität an den Tag legt, genügend Immobiliengeschäfte abwickelt und entsprechend auch der Umsatz stimmt.

**Was zeichnet die Immobilien aus, die Sie vermitteln?**

Wir sind regional tätig, circa im Dreieck Zürich-Winterthur-Rapperswil. Da gibt es sehr unterschiedliche Objekte und Preisklassen. Unsere Immobilien zeichnen sich vor allem dadurch aus, dass sie sehr vielfältig sind.

**Was sollte bei einem geplanten Immobilienverkauf beachtet werden und wie unterstützen Sie die Kundschaft dabei?**

Wir können unsere Kunden zeitlich stark entlasten. Unsere Kunden profitieren von unserer Fachkompetenz und Erfahrung in vielfältigen Bereichen: baulichen, technischen und amtlichen Aspekten, finanziellen Angelegenheiten und steuerlichen Fragen. Wir können den Verkaufenden auch negative Emotionen ersparen. Wenn die Besitzer einen starken Bezug zum Objekt haben und dieses wird dann von Besichtigenden kritisiert, ist das nicht immer angenehm.

**Ihre Firma gibt es seit über 20 Jahren. Wie lautet Ihr Erfolgsgeheimnis?**

Wir sind sehr dienstleistungsbezogen. Es gibt Makler*innen, die Hypothekar-Vermittlungsverträge mit Banken eingegangen sind, wenn es um die Finanzierung von Eigenheimen geht. Wir sind völlig unabhängig. Da ich noch Mitglied bei der Bewertungskammer bin und jährlich rund 150 Bewertungen in unserem Tätigkeitsgebiet erstellen darf, weiss ich, welche Preise gerechtfertigt sind. Wichtig ist auch das Menschliche zwischen dem Verkaufenden und dem Makler. Man kann fachlich top sein, aber das alleine reicht nicht.

**Was tun Sie, um höchste Kundenzufriedenheit zu erreichen?**

Bei unserem Service ist alles inklusive. Es spielt keine Rolle, wie oft wir den Kunden treffen; ob wir schlussendlich fünf oder zehn Besichtigungen durchführen. Es ist alles inklusive, was es braucht für eine für beide Vertragsparteien schlussendlich einwandfreie Immobilien-Dienstleistung.

seit 1998

Elliscasis Immobilien GmbH
8620 Wetzikon
www.elliscasis.ch

Die Elliscasis Immobilien GmbH vermittelt, verkauft und bewertet Immobilien. Dabei profitieren die Kunden von einem grossen Erfahrungsschatz, höchsten Fachkenntnissen sowie einer individuellen Note. Christian Elliscasis, Mitgründer der Elliscasis Immobilien GmbH, beschreibt seine Firma als «klein, fein und persönlich». Der Service der Elliscasis Immobilien GmbH ist von der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) geprüft und anerkannt.

**www.elliscasis.ch**

Tower Murezzan: Penthouse Wohnung im Zentrum von St. Moritz. Von einem der renommiertesten Architekten gebaut, ist diese Wohnung top modern und bietet ein einzigartiges Wohngefühl. Die 100-m2-Terrasse inkl. Jacuzzi runden das Ganze ab. Saison oder Jahresmiete möglich.

# Nur das Beste ist gut genug

Noblesse oblige – Maura Wasescha verkauft und vermietet Luxusimmobilien mit Leidenschaft und bietet ihren Kundinnen und Kunden einen aussergewöhnlichen Service.

Haben Immobilien, Häuser und Wohnungen eine Seele? Davon ist man sofort überzeugt, wenn man zuhört, wie leidenschaftlich Maura Wasescha ihre Luxusobjekte beschreibt. «Ich versuche am Anfang immer, das Haus zu spüren. Wofür steht es? Ist es die Raffinesse der Einrichtung oder die Architektur? Die Details, was macht das Haus einzigartig?», beschreibt sie den ersten Kontakt mit einem Objekt. Und sie ist überzeugt, dass sie ein Haus nur dann überzeugend verkaufen kann, wenn es ihr selber gefällt.

**Nur Begeisterung verkauft**

Diese Begeisterung will sie den Kundinnen und Kunden im Verkaufsgespräch dann auch vermitteln. Sie spürt sofort, ob das Haus passt oder nicht. Um das festzustellen sei es unumgänglich, ein intensives, persönliches Gespräch zu führen. Das ist ihr wichtig – und wenn der Kunde keine Zeit hat dieses Gespräch vor Ort zu führen, fährt sie halt kurzentschlossen zu ihm. Das ist wohl auch einer der Gründe, warum sie pro Jahr europaweit rund 100 000 Kilometer mit dem Auto zurücklegt oder wenn nötig mit dem Flugzeug unterwegs ist. Aber sie will kein Massengeschäft machen – sie und ihr Büro konzentrieren sich darauf, nicht mehr als je 20 Häuser oder Wohnungen zu verkaufen und zu vermieten. Denn sonst sei dieser aussergewöhnliche Service nicht möglich. Sie konzentriert sich auf ausgewählte Kunden und für diese ist sie vorbehaltlos sieben Tage in der Woche da.

**Auch der Service ist Luxus**

Denn das Credo von Maura Wasescha heisst: Wir ermöglichen es – damit die Kundinnen und Kunden Zeit zum Geniessen haben. Wer spontan eine Party veranstalten will, kann bei ihr das Catering oder einen Starkoch bestellen; einen Babysitter, um einen Abend zu zweit zu geniessen; eine Kosmetikerin oder Coiffeuse, wenn es um die Schönheit geht. Aber nicht nur: Auf Wunsch organisiert das Büro von Maura Wasescha Ausflüge, Kutschenfahrten, Theatertickets oder den Einkauf von Lebensmitteln.

**Die Signora von St. Moritz**

Maura Wasescha ist seit 41 Jahren eine Vollblut-Unternehmerin und mag keine halben Sachen. Die Signora von St. Moritz, wie sie auch genannt wird, hat sich ihren Status hart erarbeitet und tut es auch heute noch jeden Tag. Durch gezielte Weiterbildung führt sie ihr Unternehmen nach modernsten Managementgrundsätzen und kümmert sich professionell um den Auftritt der Marke nach aussen. Sie hat drei Söhne und eine Tochter. Einer der Söhne tritt nun in ihre Fussstapfen und ist zur Firma gestossen.

**In St. Moritz zuhause**

Das Kerngeschäft von Maura Wasescha findet in St. Moritz statt. Die weltberühmte Destination im Engadin steht nach wie vor für Luxus und Eleganz. Kaum ein anderer Ferienort überzeugt mit solcher Schönheit, aber auch mit ausgewöhnlicher Vielfalt. Ob Ski-, Wander- oder Wellnessferien – hier kommt jeder anspruchsvolle Reisende auf seine Kosten. Und nicht zu vergessen: der Olympia Bob Run, der St. Moritz lange Zeit in den Fokus der Sportwelt gerückt hat. «Viele meinen ja, St. Moritz sei fest in russischer Hand», sagt Maura Wasescha. Aber das sei nicht mehr so. Mehr als zwei Drittel ihrer Kunden und Kundinnen kämen aus der Schweiz. Der Rest verteile sich vor allem auf Deutschland und andere Länder. Ihre Kunden und Kundinnen schätzen die Diskretion, oft handelt es sich um Mitglieder von Unternehmerfamilien über viele Generationen. Es ist die Zielgruppe, die auch in Fünfsternehotels absteigt und für die Luxus ein Teil des Alltags ist. Ein Teil ihrer Luxushäuser befindet sich am Suvretta-Hang oberhalb von St. Moritz. Es kann vermutet werden, dass an diesem Hügel schon manche Entscheide der Weltwirtschaft getroffen worden sind.

MAURA WASESCHA®

Luxury Properties for Rent and Sale

Auf den Kunden eingehen heisst für Maura Wasescha in erster Linie Menschlichkeit in die Beziehung bringen und einen ausgezeichneten Service bieten. Der Kunde von heute sucht einen Partner, in den er volles Vertrauen haben kann und der ihm Zeit schenkt. Zeit zum Zuhören, aber auch Zeit, die er für sich nutzen kann, weil im Hintergrund ein Team mit einem exzellenten Netzwerk für ihn arbeitet.

Deshalb bietet Maura Wasescha nicht einfach exklusivste Immobilien zum Kauf oder zur Miete. Sie bietet Maximum Wellbeing. Denn Luxus bedeutet, sich nicht um Fragen des Luxus kümmern zu müssen, sondern den perfekten Moment geniessen zu können.

**www.maurawasescha.com**

Villa Chantarella: Ein Juwel inmitten der Skipiste von St. Moritz. Diese komplett renovierte antike Immobilie, oberhalb von St. Moritz gelegen, bietet ein aussergewöhnliches, modernes, alpines Wohngefühl. Ein Spa, Fitnessraum und Weinkeller gehören natürlich dazu. Nur Verkauf.

Chesa Trais La Punt: Ein wunderschön renoviertes antikes Engadinerhaus. Die Wohnungen vermitteln eine aussergewöhnliche Wärme und Gemütlichkeit. Das Haus verfügt über ein eigenes Spa, Fitnessraum und einen grossen Garten mit Grillecke. Saison oder Jahresmiete möglich.

# Erfolgsfaktor Ökosystem

Im Bereich Innovation ist es lange kein Geheimnis mehr, dass neue Produkte und Services immer seltener unabhängig voneinander sind. Vielmehr geht es für Unternehmen heute darum, dieselben im System zu begreifen und vor allem darum, das Ökosystem einer jeden Innovation mit ihren verschiedenen Stakeholdern zu sehen.

TEXT **PHILIPP MANDL | MRICS, MSC. ECONOMICS, MANAGING DIRECTOR, SWISS COMMERCIAL INVEST AG**

Dies bedeutet beispielsweise in der Automobilindustrie, dass immer mehr Gerätefunktionen miteinander gekoppelt sind, Erträge werden branchenübergreifend erwirtschaftet. Damit einher geht, dass Innovation vor allem nutzerzentriert gesehen werden muss, wobei Technologien mehr und mehr «nur» Werkzeuge darstellen, um Kunden gegenüber eine starke Value Proposition zu realisieren.

Anders im Bereich Immobilien, einer Branche, die naturgemäss stark an ihrer Historie hängt. Ökosysteme stehen in der Immobilienwirtschaft am Anfang, wie auch die Studie «Digital Real Estate 2019» feststellt. Ein starkes Hindernis findet die Studie neben der technologischen Komplexität oder Interessenskonflikten in der fehlenden Bereitschaft der Immobilienwirtschaft.

Bauherren fokussieren auf Ausnutzungsziffern, Effizienz im Gebäude und vielleicht noch darauf, wie das Gebäude im Inneren nutzerspezifisch funktionieren oder von aussen erschlossen werden soll. Darüber nachzudenken, wie sich Gebäude und Areale in unsere Gesellschaft oder Ökologie integrieren und über die Zeit wandlungsfähig bleiben, das ist noch relativ neu. Und doch machen einige Ansätze Mut.

### Gemeinsam an einem Tisch

Dr. Mitchell Joachim, Architekt und Universitätsdozent war Redner bei den NZZ Real Estate Days 2019. Er berichtete dort von seinem Think Tank «Terreform ONE», der sich mit sozio-ökologischem Design und nachhaltigem Städtebau beschäftigt. Sein Ansatz ist es, Gebäude und die Ökologie in einer sinnvollen Art und Weise miteinander zu verbinden. Was es dafür braucht?

**Philipp Mandl**

Essenziell ist es, nicht nur Architekten und Nutzer an den Tisch zu bringen, sondern alle möglichen Kompetenzen wie Biologen, Musiker, Geographen, Feuerwehrleute gleichberechtigt in die Entwicklung einzubeziehen. So werden andere Fragen gestellt, die den Weg für neue Lösungen ebnen. Im Terreform Innovation Lab sind dies gemeinsame Lösungen von Experten in Robotik, Nanotech oder Urban Farming. Sie betreffen nicht nur die Gebäudestruktur, sondern auch die Bewegung um das Gebäude herum oder die Einrichtung (die beispielsweise aus Pilzen wächst und einfach kompostiert wird, wenn man diese nicht mehr benötigt). «There is no distinction between the landscape and the home itself», erläutert Joachim. Die Dinge sind quasi symbiotisch miteinander verbunden.

Um Gebäude- und Arealinnovationen zu finden, müssen wir aber gar nicht erst nach Amerika blicken. Der deutsche Unternehmer Jörg-Peter Schultheis hat früh erkannt, dass flexibel gedachte Immobilien essenziell sind, um Menschen und Firmen auch sonst in Sachen Innovation voran zu bringen. Derzeit plant er mit seinem spektakulären «Springparkvalley» in der Nähe von Frankfurt am Main ein «von Forschungstrends inspiriertes, visionäres Innovations-, Wohn- und Lebensumfeld, das Ideen Raum gibt». Hier hat niemand mehr seinen festen Arbeitsplatz. Menschen finden täglich neue inspirierende Plätze entsprechend ihrer aktuellen Stimmung. Die hier tätigen Menschen sind mit den Gebäuden datentechnisch 24/7 miteinander vernetzt. So kann man mit Hilfe einer Quartierapp zum Beispiel Gleichgesinnte für Innovationsprojekte finden, oder Personen mit gezieltem Wissen ansprechen – und sich so gegenseitig voranbringen. Die Architektur entspricht menschlichen Bedürfnissen und wird gleichzeitig mit den Naturelementen in Einklang gebracht. Europas grösstes Innovationsquartier vernetzt digitale und physische Ökosysteme zu einem nahtlosen Erlebnis. «Frei von Konventionen, Richtlinien und Hierarchien können so Innovationen geschaffen werden, die der Wirtschaftsstandort Deutschland dringend benötigt, um im internationalen Vergleich mithalten zu können», so Schultheis. Eine spätere Expansion in andere Länder ist nicht ausgeschlossen.

### Mathematisches Modell erkennt Bewegungsmuster

Eng verbunden mit der Sicht einer Immobilie in ihrem Ökosystem sind Mobilitätsströme. Diese zu simulieren hat sich ein Spin-Off der TU-Berlin und der ETH Zürich verschrieben. Die Firma Senozon verwendet ein eigenes mathematisches Modell, um vorherzusagen, wer sich wann, wo, wie und zu welchem Zweck bewegt. Befragungen und Erhebungen lassen Senozon diesbezügliche Individualentscheidungen verstehen und zu Bewegungsmustern zusammenfassen. Aussagen zu den Mustern bestimmter Zielgruppen dienen dann dazu, Immobilien und Areale besser in ihr Ökosystem einzubetten. Beispielsweise durch die Planung von Mobilität um die Gebäude herum, durch das Erkennen nötiger Infrastrukturmassnahmen oder durch die optimale und der Nachfrage angepassten Flächennutzung auf dem Areal. Senozon CEO Jan Fülscher erläutert: «Um das Ökosystem eines Areals zu verstehen und seine Nutzung langfristig zu optimieren, müssen die Entwickler die Zusammensetzung und die Bewegungen der Menschen auf diesem Areal kennen. Mit unserem Modell können sie ein solches Verständnis ebenfalls für lange Planungshorizonte in komplexen und sich wandelnden Umgebungen aufbauen.»

Mit den Umgebungen wandeln sich die Lebenszyklen von Immobilien. Die Immobilienbranche der Schweiz ist es gewohnt, in Zyklen von Jahren bis Jahrzehnten zu denken und zu handeln. Demgegenüber steht eine rasante Geschwindigkeit, in der die digitale Revolution alle gesellschaftlichen Bereiche verändert. Immobiliennutzer suchen verstärkt nach Sinn, Nähe, Authentizität und Nachhaltigkeit. Studien bestätigen, dass angenehmere und individualisierte Arbeitsplätze, die auf Nutzerbedürfnisse und -verhalten abgestimmt sind, wiederum das Wohlbefinden, die Motivation und Innovationskraft fördern (siehe dazu Deloitte Studie «Daten sind das neue Gold» 2018). Die Branche muss also längst beginnen, Immobilien als Teil einer «Lebensgemeinschaft» mit verschiedensten Organismen und eben im Ökosystem zu sehen. Nur so lassen sie sich, wie an den Beispielen gezeigt, von einer «unbelebten» Umwelt zu einem echt lebendigen und produktiven Organismus wandeln, der nicht nur nutzerorientiert funktioniert, sondern langfristig motiviert und damit die Innovation begünstigt.

BRANDREPORT XELLA PORENBETON SCHWEIZ AG

## Gewinne auf allen Ebenen: Mehr Raum für mehr Profit!

Wer als Projektentwickler, Bauträger oder Investor das Maximum aus seiner Immobilie herausholen will, nutzt naturgemäss alle sich bietenden Möglichkeiten, um den Bauprozess so wirtschaftlich wie möglich zu gestalten.

Mit den schlanken Fassadenkonstruktionen von Ytong Porenbeton lässt sich bei der Realisierung von Wohnbau-Projekten nachweislich mehr Ertrag erwirtschaften. Und das, ohne Kompromisse bei Brandschutz, Tragfähigkeit, Wärmedämmung, Schallschutz und Nachhaltigkeit.

Dank der besseren Wärmedämmwerte der Ytong-Steine im Vergleich zu Backsteinen kann man auf bis zu 4 cm zusätzlicher Dämmung verzichten. Erstaunlich, was für einen Unterschied diese 4 cm bezüglich des gesamten Wohnraums machen können (*siehe Grafik*).

**Symbiose aus Tragfähigkeit und Wärmedämmung**

Der neue und massive High-End Baustoff aus dem Hause Xella, der Ytong ThermStrong P 4 – 0,5 (Lambda 0,10), ist weltweit einzigartig im Hinblick auf seine Tragfähigkeit und Wärmedämmung. Kein anderer Stein kombiniert eine solch hohe Steindruckfestigkeit und eine dermassen geringe Wärmeleitfähigkeit miteinander. Aus diesem Grund eignet sich der ThermStrong optimal für den Aufbau von hochwertigen, raumgewinnenden Fassaden im Wohnbau mit bis zu fünf Geschossen. Mehr Wirtschaftlichkeit geht nicht!

**Schneller Baufortschritt und einfache Verarbeitung**

Der Ytong ThermStrong ist nicht nur technisch gesehen ein Meister seiner Klasse. Seine einfache Handhabung macht ihn auch noch zum Liebling auf der Baustelle. Sowohl bei den Verarbeitern als auch bei den Investoren. Er lässt sich im Vergleich zu anderen Baustoffen sehr leicht und schneller verarbeiten. So kann der Rohbau extrem kosteneffizient erstellt werden.

**Dank Ytong zum (Raum)Gewinner werden!**

Nutzen Sie den möglichen Raumgewinn, den Ytong Porenbeton Ihnen bietet. Verkaufen Sie Ihren Kunden mehr Raum bei gleicher Grundfläche und steigern Sie so Ihren Gewinn.

> **Der Ytong ThermStrong ist nicht nur technisch gesehen ein Meister seiner Klasse.**

Lassen Sie sich noch heute Ihr individuelles Gewinnpotenzial kalkulieren!

Nehmen Sie Kontakt zu uns auf **www.ytong.ch/schlank**

YTONG

| | Ytong ThermStrong | Backstein |
|---|---|---|
| Steindicke [cm] | 17.5 | |
| Dämmung [cm] | **14.0** | 18.0 |
| Gesamtdicke Wand[1] inkl. Putz [cm] | **33.5** | 37.5 |

| Wohnflächengewinn bei 5 Geschossen[2] | | Verkaufspreis pro m² | | Mehrerlös |
|---|---|---|---|---|
| **16.0 m²** | X | **10´000 CHF** | = | **160´000 CHF** |

[1] U-Wert = 0.15 [2] Grundfläche = 30 x 10 m

# «Bauen heisst Vertrauen – und das verdienen wir uns täglich»

Jedes Bauprojekt ist anders und weist seine eigenen Besonderheiten und Herausforderungen auf. Um individuelle Kundenbedürfnisse ideal abdecken zu können, muss ein Bauunternehmen also möglichst viele Dienstleistungen «aus einer Hand» anbieten können. Genau das ist die Stärke der Hächler AG Bauunternehmen. Woran das liegt und wie die Bauherrschaft davon profitiert, erklärt Geschäftsführer André Crelier im Interview.

André Crelier

**André Crelier, die Hächler AG Bauunternehmen bieten Leistungen im Hoch- und Tiefbau an, erbringen aber ebenso Leistungen im Bereich der Renovation von Gebäuden – und auch im Holzbau. Worauf sind Sie denn genau spezialisiert?**
Wir sind Spezialisten in all diesen Bereichen – und noch in weiteren (unter anderem Schreinerei und Plattenbeläge). Unsere grösste Stärke liegt darin, dass wir in den verschiedensten Disziplinen des Bauwesens zuhause sind und in jedem einzelnen Feld über ausgewiesene und erfahrene Experten verfügen. Diese können wir agil und bedarfsgerecht für unsere Projekte heranziehen. Dank dieses breiten fachlichen Fundaments sind wir in der Lage, unseren Kundinnen und Kunden umfassende Bau-Dienstleistungen aus einer Hand anzubieten.

**Wer gehört zu Ihren Kunden?**
Wir arbeiten sowohl für institutionelle als auch private Bauherren und sind dementsprechend häufig im Bereich der Wohnbauten tätig. Das ist ein sehr spannendes Feld, welches viel Abwechslung bietet und tagtäglich interessante Aufgaben bereithält.

**Können Sie ein Beispiel dafür nennen?**
Derzeit steht das Thema Nachhaltigkeit hoch im Kurs. Das hat einerseits damit zu tun, dass Menschen heute umweltfreundlicher leben möchten. Andererseits werden immer strengere Vorschriften in diesem Bereich erlassen. Und weil bestehende Immobilen ein gewaltiges Energiespar-Potenzial aufweisen, steigt die Nachfrage nach entsprechenden Sanierungen. Das kommt uns sehr entgegen, da die Aufwertung von Gebäuden bereits seit 1990 einen wesentlicher Teil unserer Tätigkeit ausmacht. Dank unserer weitreichenden Erfahrung können wir unseren Kundinnen und Kunden heute eine umfassende Modernisierung ihrer Immobilie anbieten. Ich verwende bewusst den Begriff «Modernisierung», da unsere Dienstleistung mehr umfasst, als einfach das Wiederherstellen des ursprünglichen Zustands: Wir bringen ein Gebäude auf den heutigen Stand der Technik und verändern auf Wunsch auch die Räumlichkeiten so, dass sie moderne Wohnansprüche erfüllen. Wenn wir bei einem solchen Auftrag die Gesamtleitung haben, fungieren wir als «Total-Unternehmen». Das bedeutet, dass sämtliche Planungs- und Ausführungsarbeiten von uns erbracht werden. Da die Hächler AG Bauunternehmen Teil der Hächler-Gruppe ist, können wir schnell und bedarfsgerecht auf unsere verschiedenen Tochterunternehmen zählen. Dadurch verringern wir die Anzahl Schnittstellen und schaffen so einen möglichst reibungslosen Projektablauf.

**Die Baubranche beklagt einen Fachkräftemangel. Wie stellen Sie sicher, dass Sie über die notwendigen Expertinnen und Experten verfügen?**
Einerseits versuchen wir, das benötigte Know-how von Anfang an selber zu schaffen, indem wir Lehrlinge ausbilden. Das alleine reicht aber nicht, weswegen wir unsere bestehenden Mitarbeiter weiterbilden und ihr vorhandenes Potenzial fördern. Wenn wir Talent und Motivation feststellen, setzen wir uns für die entsprechenden Personen ein und ermöglichen passende Weiterbildungen. Gerade die Motivation ist uns enorm wichtig. Viele unserer Kunden sind Eigenheimbesitzer, die uns im wahrsten Sinne des Wortes Einlass in ihre Privatsphäre gewähren. Der Kunde soll darum spüren, dass jemand kommt, der Freude an der gestellten Aufgabe hat. Für uns setzt Bauen viel Vertrauen voraus, und dieses Vertrauen wollen wir uns verdienen. Wir möchten, dass sich die Bauherrschaft bei uns perfekt aufgehoben fühlt. Darum legen wir grossen Wert auf den persönlichen Austausch und achten darauf, dass Kunden eine zentrale Ansprechperson haben.

**Wie wichtig ist der Holzbau für Ihr Unternehmen?**
Es ist ein wesentlicher Teil unseres Angebots. Das kommt nicht von ungefähr, denn Holz ist ein toller und nachhaltiger Werkstoff, der sich zum Beispiel perfekt für den Ausbau eines Dachstockes oder die Aufstockung eines bestehenden Gebäudes eignet. Holz ist überdies ein schönes Material, das tolle gestalterische Möglichkeiten eröffnet.

**Wie wird sich die Baubranche künftig verändern – und wie stellen Sie sicher, dass die Hächler AG Bauunternehmen mit der Entwicklung Schritt halten?**
Unsere Branche befindet sich derzeit mitten in der digitalen Transformation. Wir beobachten diese Entwicklung genau und sie ist fester Bestandteil unseres Innovationsprozesses. Man darf sich aber nicht allein auf die technische Entwicklung konzentrieren, sondern muss immer auch die Augen offenhalten nach neuen Kundensegmenten. Hier sind wir der Ansicht, dass die ältere Generation künftig viel mehr Beachtung benötigen wird: Indem wir bauliche Anpassungen vornehmen und bestehende Bauten modernisieren, können wir es betagten Menschen ermöglichen, möglichst lange selbstbestimmt in ihren eigenen vier Wänden zu leben. Das altersgerechte Bauen und Modernisieren wird darum ein wichtiges Zukunftsthema sein.

Hächler Bauunternehmen

**Über die Hächler AG Bauunternehmen**

Seit der Gründung im Jahre 1946 ist das in Wettingen AG beheimatete Bauunternehmen Hächler in der Region verankert. Über Jahrzehnte hinweg entstand daraus ein grosses Vertrauen. Die Hächler AG Bauunternehmen beraten ihre Kunden von Anfang an seriös und kompetent. Diese Beratung bildet das tragende Element für das gesamte Projekt, welches dank des umfassenden Know-hows effizient und transparent realisiert wird.

Weitere Informationen unter
**www.haechler.ch**



# Der Weg zur Smart City – Wie Verwaltungen die Steuerung von Komplexität bewältigen können

Der Begriff Smart City beinhaltet verschiedenste Facetten und wirft für den einzelnen viele Fragen auf. Während die einen darunter autonomes Fahren, smart Apps, oder das Umsetzen von Klimazielen und datengestützte Ressourcenoptimierung von Wasser, Energie und Mobilität verstehen, beinhaltet er für die anderen die Lebensqualität und das friedliche Zusammenleben in der Stadtgesellschaft. Technologisch ist vieles möglich, aber nicht alles was gewünscht ist, ist auch machbar und bezahlbar. Wie sieht also die Stadt der Zukunft aus und wie lässt sie sich steuern?

Eine wichtige Erkenntnis ist: Jede Stadt hat ihren eigenen Weg, das Thema anzugehen und muss die Balance zwischen Digitalisierung, Nachhaltigkeit und sozialen Themen finden. Daher ist es umso wichtiger, in der Verwaltung erst einmal eine einheitliche Sicht auf die Ausgangslage zu haben und zu gemeinsamen Zielen zu kommen. Jede Stadt muss für sich festlegen, wo sie steht, wohin der Weg geht und was sie steuern möchte. Wesentlich ist es auch, zu entscheiden, wie das Steuerungsmodell für komplexe und vernetzte Fragestellungen aussehen und wie in Zukunft zusammengearbeitet werden soll. Digitalisierung spielt dabei zwar eine grosse Rolle. Eine Smarte Governance setzt aber bereits früher an und hat viel damit zu tun, wie man sich und andere in diesem Prozess organisiert.

**Ganzheitliches Konzept**
Den Entwicklungs- und Transformationsprozess hin zur Smart City muss die Stadt aktiv «managen», das heisst, die Verwaltung muss als neutrale, kompetente und schlagkräftige Steuerungszentrale agieren. Sie informiert, sorgt für die Integration von Technologiefeldern, grünen Themen und sozialen Innovationen und lädt dazu entsprechende Experten ein. Im Idealfall regt sie selbstorganisierte und innovative Lösungen mit Bürgerbeteiligung und anderen Stakeholdern an und steuert und moderiert diese Prozesse. Ausserdem müssen viele strategische Entscheidungen mit langfristigen Folgen für die politischen Entscheidungsebenen vorbereitet werden, die nicht bis ins Detail planbar sind. Der Umgang mit Eventualitäten und Zielkonflikten rückt in den Fokus. Es ist zu klären, wer, wie und wann die notwendigen Informationen und Daten liefert, wer sie erhält und wann und wie kommuniziert wird.

Einige Metropolen und Städte organisieren sich dementsprechend neu und bauen Managementkompetenzen und Smart-City-Personal auf. Viele Standardaufgaben können automatisiert werden. Vernetzte, datengestützte Systeme und intelligente Datenauswertungen erleichtern die effiziente Steuerung der urbanen Infrastrukturen und visualisieren mögliche Wirkungen und Szenarien. Das ist gut so, denn die oben genannten Aufgaben sind hochkomplex.

**Individuell statt kopiert**
Vielerorts verhindern Strukturen und Ressortdenken zwischen den Departementen sowie politische Vorgaben bereits ein erstes abgestimmtes Handeln. Schnell wird klar, dass hier Voraussetzungen zu schaffen sind, um Themen vernetzt, resultatsorientiert und effizient erarbeiten und umsetzen zu können. Dabei ist es wenig sinnvoll, andere Städte oder smarte Einzellösungen zu kopieren, ohne die Variablen für das Funktionieren der eigenen Stadt zu kennen und gemeinsam reflektiert zu haben.

Diese Vernetzungsaufgabe ist mit und ohne IT eine grosse Herausforderung – daher kann eine Beratung und moderative Begleitung für das City Management sowohl in der Prämissenklärung, der Strategiefindung als auch in der vernetzten Umsetzung sinnvoll sein. Der Schwerpunkt liegt hierbei darauf sich so zu organisieren, dass eine «smarte» Orchestrierung des Prozesses und der Beteiligten für integrierte Smart-City-Lösungen möglich ist. Wichtig sind vernetzte Methoden für das Management von Komplexität, das Entscheiden bei Zielkonflikten, bei der Strategiefindung und im Umsetzungsprozess. Dazu gehört auch die klare Kommunikation, der sichere Umgang mit unterschiedlichen Positionen, und das Abholen der Erwartungen der Bürgerinnen.

**Nachhaltige Lösungen durch Analysen**
Durch die grosse Dynamik, welche die Smart City entfaltet, wird Steuerung – heute als Smart Governance in aller Munde – für die neuen City Manager zur Daueraufgabe. Dieser Transformations-Prozess in einer Stadt ist immer spezifisch und benötigt die Einsicht in die Notwendigkeit von Veränderung bei den betroffenen Stakeholdern. Die neue Form der Zusammenarbeit ist anfangs oft mühsam und bedeutet auch ein Hinterfragen eigener Arbeitsweisen und Aufgaben. Aber die gemeinsame Analyse und Festlegung der Umsetzung hilft am Ende, zu akzeptierten und zu nachhaltigen Lösungen in den Städten zu kommen.

> „Steuerung wird für die neuen City Manager zur Daueraufgabe.

Drees & Sommer unterstützt mit «Blue City» Städte, Politik, Industrie und Investoren in der Strategieerstellung und der vernetzten Umsetzung und bietet integrierte Lösungen für die smarte und nachhaltige Stadt. Der Mensch steht dabei immer im Mittelpunkt.

**www.dreso.ch/de-CH/themen/blue-city**

TEXT **DR. CHRISTIANE GEBHARDT**
**DREES & SOMMER SCHWEIZ**
**BLUE CITY DEVELOPMENT**

# WIR NEHMEN IHR BAD PERSÖNLICH.

Sie möchten Erlebnisse für Gross und Klein schaffen, täglich in eine andere Welt abtauchen und wünschen sich ein einzigartiges Bad, das ganz nach Ihren Vorlieben gestaltet ist? Als Experten für individuelle Komplettbäder begleiten wir Sie – von der ersten Idee bis zur geschaffenen Oase.

RICHNER

Verwirklichen Sie Ihr Traumbad.

**www.richner.ch/bad**

# Führende Beratungskompetenz im internationalen Immobilien-Investment und Asset Management

TME Associates unterstützt institutionelle Anleger bei der Beurteilung internationaler Märkte und begleitet Strategien und Aktivitäten, auch grenzüberschreitend.

TME Associates ist eine führende internationale und unabhängige Unternehmensberatung mit Fokus auf Real Estate Investment und Management, deren Dienstleistungen sowie Brands und Retail. 2011 gegründet, berät TME Associates Corporates, Investment und Asset Manager/Investoren, Wohnungsgesellschaften und Bestandshalter sowie Service Provider entlang der gesamten Immobilienwertschöpfungskette. Im Bereich Brands und Retail betreut TME Associates internationale Markenartikler und Retail-Unternehmen. Der TME Beratungsansatz ist ebenso nachhaltig wie ganzheitlich: von der Strategie über die Organisation bis zur Umsetzung. An den deutschsprachigen TME Standorten in München, Frankfurt und Zürich arbeiten mehr als 40 Mitarbeiter. Darüber hinaus ist TME Associates international in London, Asien und Amerika vertreten.

Die Beratungsaktivitäten in der Schweiz werden vom Standort Zürich aus von Dr. Wolfgang Speckhahn, LL.M. MRICS, geführt. In mehr als 25 Jahren hat er in verschiedenen operativen Funktionen bei international agierenden Investoren und Managementgesellschaften im Real Estate Investment Advisory ein fundiertes Verständnis aufgebaut, von dem nun die Kunden – individuell auf die entsprechenden Ziele angepasst – profitieren können. Dazu gehören die Beurteilung von verschiedenen Geschäftsmodellen, die Wahl der richtigen Entscheidungsparameter bei Investmentaktivitäten und die Berücksichtigung der relevanten regulatorischen Rahmenbedingungen für die Immobilieninvestment-Industrie in den verschiedenen Märkten.

Immobilien-Investmentaktivitäten werden immer über alle Zyklen ganzheitlich betrachtet und bewertet – von der Planung über die Umsetzung bis hin zur operativen Begleitung und Unterstützung bei der Umsetzung. Dies gilt sowohl im Rahmen von unternehmensbezogenen Expansionsaktivitäten, wie auch bei der Auflage von neuen Anlageprodukten und Geschäftslinien oder Investments in Einzelanlagen. TME Associates fokussiert sich ausschliesslich auf den Immobilienmarkt und seine Marktteilnehmer und ist deshalb für institutionelle Anleger wie Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke oder Stiftungen ein kompetenter und erfahrener Ansprechpartner.

### 98 Prozent werden lokal investiert

«Ein typisches Beratungsmandat für unser Unternehmen ist, wenn beispielsweise eine Schweizer Pensionskasse prüft, ob eine Expansion, die Auflage eines Produktes oder Anlagegruppe bzw. die Investition in Immobilien im Ausland sinnvoll wäre», sagt Dr. Wolfgang Speckhahn, CEO und Managing Partner der TME Consulting AG Zürich. Immobilienanlagen spielten im Portfolio jeder Schweizer Pensionskasse eine wichtige Rolle. Im Durchschnitt werden 98 Prozent des Volumens heute lokal investiert, also in der Schweiz, was letztendlich auch ein Klumpenrisiko darstelle.

### Begrenzte Investitionsmöglichkeiten

Die Investitionsmöglichkeiten im jeweiligen Heimatmarkt sind jedoch begrenzt. Dies gilt insbesondere für den Schweizer Immobilienmarkt. Das grössere Anlageuniversum und die bessere Diversifikation wären ideale Voraussetzungen für Investitionen im Ausland. Doch heute wagen sich selbst grosse institutionelle Anleger nur mit äusserster Vorsicht über die Landesgrenzen. Aufgrund der sinkenden Renditen und der Risiken durch die vielen leerstehenden Wohnungen in der Schweiz, interessieren sich aber laut dem Immobilienmonitor 2019 der Crédit Suisse die Institute zunehmend auch für Liegenschaften im Ausland.

### Knowhow für ausländische Märkte

Ein Grund für die Zurückhaltung ist auch, dass die Erfahrung in den ausländischen Märkten fehlt. «Man kann nicht einfach von der Schweiz aus ohne das nötige Knowhow in anderen Ländern investieren – jeder Markt funktioniert anders», sagt Dr. Wolfgang Speckhahn. Darum sei ein «verlängerter Arm» in den gewählten Ländern zwingend. «Wir helfen dabei unter anderem, diesen Partner zu finden.». Nur über lokale Manager in lokalen Märkten erhalte man den lokalen Marktzugang. In dieser Phase seien die Erfahrung und vor allem das Netzwerk in den entsprechenden Ländern des Beraters entscheidend.

### 360°-Grad-Blick auf die Immobilie

Als erstes wird geprüft, welche Länder für eine gegebene Strategie in Frage kommen. Dazu gehört unter anderem die Analyse der Märkte mit der Definition der entsprechenden Erfolgsfaktoren. Dabei wird auch abgeklärt, ob der Markt die Produkte überhaupt anbietet, die ins Portfolio des Investors passen. Dafür müssen auch die Strukturen, Ressourcen sowie Ziele und Strategien des Kunden mitberücksichtigt werden, um eine individuelle State-of-the-Art-Lösung zu erarbeiten und einen «best fit» für den Kunden zu erreichen. «Durch unseren 360°-Grad-Blick auf die Immobilie haben wir ein ganzheitliches Verständnis für die Motivation, die Ziele und die Herausforderungen unserer Kunden», sagt Dr. Wolfgang Speckhahn.

Ist der Entscheid für den Markteintritt gefallen, gilt es, die Rollen und die Funktionen der Mitarbeitenden zu definieren und die Organisationsstruktur für das Produktmanagement Ausland zu optimieren. Dazu müssen unter anderem auch die IT-Systemanforderungen überprüft und die Zusammenarbeit mit den Service-Providern organisiert werden.

Nach dem erfolgreichen Abschluss des definierten Mandates endet der Auftrag der Experten der TME Associates in der Regel. Allerdings können die Beratungsdienstleistungen auch nach Abschluss des Projekts weiterhin massgeschneidert bezogen werden. Beispielsweise für die fachliche Begleitung der Umsetzung der definierten Strategie oder im Investment Controlling, wenn es darum geht, die Kunden-Portfolien zu optimieren.

TME Associates

**Büro Zürich**
TME Consulting AG
Bleicherweg 10
8002 Zürich
Telefon 044 562 08 90

**www.tme-associates.com**

ANZEIGE

## Luxus-Hideaway mit Pool und Seesicht!

Diese wunderschöne stilvolle Villa (ca. 240 m² Wohnfläche) über Brissago wurde 2018 komplett renoviert und kombiniert nahtlos klassische und moderne Architektur. Die Residenz befindet sich auf einem 3828 m² grossen Grundstück und verfügt dank der Traumlage 250 Meter über Meer (5 min von Zentrum Brissago) über einen umwerfenden Panoramablick auf die Berge und den Lago Maggiore. Vom Eingangsbereich im Obergeschoss erblickt man den elegant abgerundeten Treppenaufgang mit der raffinierten Deckenbeleuchtung. Auf derselben Ebene liegen auch die beiden Schlafzimmer und das Studio, welches auch als Gästezimmer genutzt werden kann sowie ein Gäste WC und ein Badezimmer. Sowohl vom Studio und wie auch vom Aussenbereich gelangt man direkt zum angebauten Rustico, wo sich eine weitere Gästesuite mit En-suite Bad, komplettiert mit Dampfbad und Bigrain- Dusche befindet. Wohnzimmer, Essbereich und Küche befinden sich im Erdgeschoss. Auch hier wurden nur hochwertige Materialien stilvoll und effizient verbaut. Technikliebhaber wird es freuen, dass die gesamte Haustechnik digital gesteuert werden kann und in der gesamten Villa sowie im Aussenbereich ein Bose- Soundsystem eingebaut ist. Der Aussenbereich lässt hingegen bei den Naturliebhabern das Herz höher schlagen. Im botanischen Garten mit seiner subtropischen Bepflanzung, welcher auf verschiedenen sehr grosszügigen Ebenen verteilt ist, gibt es mehrere Orte zum Entspannen, Geniessen und Feiern. Der grosse Aussenpool mit Warm- und Kaltdusche sorgt für die nötige Abkühlung an heissen Sommertagen. Die Villa kann auch als Zweitwohnsitz erworben werden. Eine Traumimmobilie - wie man sie selten findet - wartet auf Sie! Kaufpreis: CHF 5'450'000.--

**Büro Ascona · Piazza G. Motta 57 · 6612 Ascona**
**Tel. +41 91 785 14 80 · Ascona@engelvoelkers.com · www.engelvoelkers.ch/ascona**

ENGEL & VÖLKERS

# «Hier müssen Profis ans Werk»

Anfang Juli 2017 ist das neue Architekturbüro Suter + Renner aus der Taufe gehoben worden. Stephan Renner erzählt von seiner Leidenschaft zur Architektur und spricht über die Herausforderungen der Branche.

TEXT **FATIMA DI PANE**

**Stephan Renner**
Mitinhaber,
dipl. Architekt ETH/SIA, M Arch UCLA

**Stephan Renner, was hat Ihre Leidenschaft zur Architektur geweckt?**
Ich habe mich schon als Kind für alles Räumliche und Planerische interessiert, ohne zu wissen, was das eigentlich bedeutet. Pläne, Landkarten und deren Bezug zur bestehenden Realität haben mich fasziniert, sowie Technik, vor allem Flugzeuge und Segelflugzeuge. Ich habe dann auch feststellen dürfen, dass ich eine gewisse kreative Begabung habe.

Meine Leidenschaft wurde dann aber erst im Studium an der ETH so richtig geweckt. Da habe ich begriffen, dass es nicht nur um Häuser geht, sondern um die gesamte Umwelt, die uns umgibt. Und das hat grossen Einfluss hat auf unser Leben und das gesellschaftliche Zusammenleben.

**Welches sind die aktuellen Herausforderungen der Architektur?**
Unser Beruf ist in den letzten Jahrzehnten deutlich komplexer geworden. Vor allem die baurechtliche und technische Komplexität ist sehr gestiegen. Zum Beispiel Baugesetze, Energievorschriften, Barrierefreiheit, Zweitwohnungsthemen, Erdbeben und Brandschutz. Aber auch Anforderungen an Organisation, Kostenschätzungen und Termine, und der neue digitale Planungsprozess, welcher die Baubranche schon etwas verändern wird. Da muss man zusehen, dass man für jeden Teilbereich einen Spezialisten im Team hat. Die Schwierigkeit besteht darin, dass man dem Gebäude die Komplexität der Situation am Ende nicht ansehen darf. Es soll alles ganz natürlich und harmonisch aussehen. Es ist wichtig, den Kundenwunsch umzusetzen, aber auch die gesellschaftliche Verantwortung im Kopf zu haben.

Die wichtigste Herausforderung in unserem Beruf ist immer noch die gleiche seit jeher: zuhören können. Als Architekt geht es nicht darum, sich selber zu verwirklichen, sondern die Komplexität und Verantwortung zu meistern. Und eben ohne Angst mit Professionalität und Spass an der Sache.

**Sie arbeiten an vielen unterschiedlichen Projekten, darunter auch Hotels und Einfamilienhäuser. Woran arbeiten Sie am liebsten?**
Am liebsten sind mir und meinem Team Projekte, bei denen wir viel Vertrauen des Bauherrn geniessen und im Entwurf auch einmal etwas hinterfragen können. Es gibt viele ungeschriebene Gesetze und festgefahrene Meinungen wie man etwas machen muss, wie ein Gebäude zu sein hat.

Wenn wir das zuweilen hinterfragen, kann Neues entstehen. Aber natürlich heisst Neues nicht nur anders. Das verstehen viele Architekten völlig falsch. Sie denken, einfach anders und irgendwie schräg, ist dann neu. Es muss ein Mehrwert für die Nutzer geschaffen werden. Zum Beispiel mehr natürliches Tageslicht in Büroräumen, das bringt zusätzlich noch Energieeinsparung.

**Welche Herausforderungen bringt ein starkes Klimabewusstsein mit sich?**
Der Gebäudesektor in der Schweiz ist für 27 Prozent der $CO_2$-Emissionen verantwortlich. Die Hausbesitzer, aber vor allem auch wir Planer, werden hier sicher weiterhin in die Pflicht genommen.

Es hat hier schon grosse Fortschritte gegeben, nicht nur wegen den verschärften Vorschriften, sondern auch, weil das Bewusstsein der Bauherren und Nutzer sich geändert hat. Es ist wichtig, dass wir uns als Architekten von der Komplexität nicht überwältigen lassen.

Nachhaltige, ökologische Gebäude, zum Beispiel mit solarem Strom und Wärmegewinnung, können genauso gut gestaltet sein wie andere.

Sie können ebenso auf die Wünsche der Bauherren und der Gesellschaft passen, wie andere. Vielleicht haben sie sogar noch etwas mehr zu erzählen. Vielleicht ergeben sich durch die neuen Anforderungen neue Bauformen und neue Gestaltungsmöglichkeiten, beispielsweise durch neue und nachhaltige Nutzung von Materialien. Wir werden vermehrt auch Altbauten nachhaltiger, und damit länger nutzen oder gescheit umnutzen müssen. Das spart Ressourcen und bietet gestalterisch grosse Chancen, etwas Neues zu schaffen. Ich denke da an die Umnutzung von Gewerbebauten in Wohnungen und Lofts. So kann Neues entstehen. Das sind doch tolle Aufgaben!

**Wie wird sich die Branche in Zukunft Ihrer Meinung nach entwickeln?**
Der Planungsprozess wird weiter digitalisiert werden, die Komplexität wird hoch bleiben.

Es wird aber vermehrt eine Nachfrage nach Kreativität und zukunftsorientierten Lösungen geben. Zukünftig entstehen neue Wohnformen und veränderte Arbeitsumfelder, flexibler und angepasst an die neuen gesellschaftlichen Realitäten und individuellen Lebensentwürfe der Menschen.

In dieser Richtung könnte bereits heute viel mehr gehen, wenn man uns Architekten mehr Vertrauen gäbe und uns machen lassen würde. Leider sind aber fast alle wichtigen Entscheidungsträger in der Bau- und Immobilienbranche selbst keine Architekten und dann fehlt zum Teil die Weitsicht. Da verlässt man sich lieber auf eingespielte Standards und veraltete Typologien und gibt unnötig Geld aus, welches dann wieder bei der Gestaltung eingespart werden muss. Wenn Sie sehen, was überall im Schweizer Mittelland und der Agglo gebaut wird, da fragt man sich schon, ob das wirklich gut ist. Man sollte uns Architekten öfters machen lassen und mehr wagen!

Zusätzlich braucht es auch eine Reform der Baugesetzgebung und vor allem der Zonenpläne. Hier müssen ganz neue Kriterien gefunden werden, welche den veränderten Lebens- und Arbeitswelten der Zukunft entsprechen. Es müssen einerseits klarere Regeln geschaffen werden, und daneben Freiräume für Spezialfälle und für den nachhaltigen Erhalt von Bestandsgebäuden. Das ist auch im Sinne der Denkmalpflege und zur Vermeidung von Konflikten. Solche Planungen könnten über Gestaltungspläne und begleitet von Fachleuten laufen.

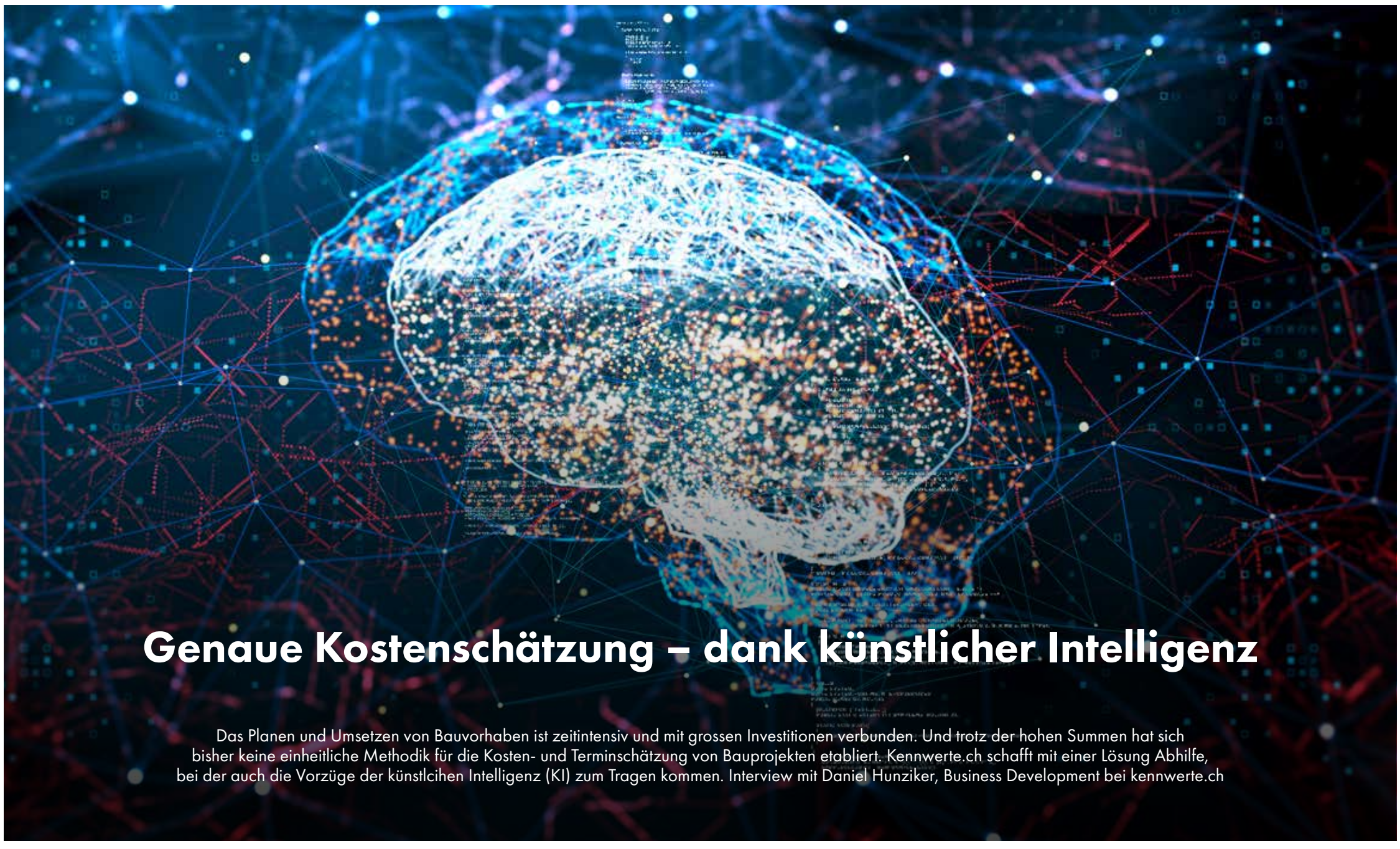
**Wenn Zeit und Geld keine Rolle spielen würden, welches Projekt würden Sie umsetzen?**
Zeit und Geld spielen immer eine Rolle. Das ist auch gut so. Wir Planer sind Treuhänder des Bauherrn und ihm verpflichtet. Ebenso sind wir alle, die Bauherren und die Planer, der Gesellschaft verpflichtet. Wir gestalten unser aller Lebensumfeld und verändern es. Wir verbrauchen unser aller Ressourcen.

Ich habe viele Projekte gesehen, bei denen Architekten versucht haben, sich selbst zu verwirklichen und mit viel Geld am Ende die Gebäude nicht besser gemacht haben. Gute Gestaltung hat grundsätzlich nichts mit viel Geld zu tun. Manchmal werden die Prioritäten falsch gesetzt. Dann fliesst viel Geld in Provisionen und Vermittlungshonorare von Immobilienhändlern und Projektentwicklern, und dann in bauliche Massnahmen, wie beispielsweise die unterirdische Tiefgarage, Keller mit Schutzraum oder die Haustechnik mit Lüftung. Zuletzt werden die Materialisierung und die Fassade des Gebäudes mit der billigst möglichen Bauart erstellt. Das sieht man dann leider auch.

**Welches Vorurteil zur Architektur würden Sie gerne aus der Welt schaffen?**
Es ist nicht richtig, dass ein Architekt ein Bauvorhaben immer teurer macht. Im Gegenteil. Um die Komplexität der heutigen Planungsabläufe zu meistern, und zur rechten Zeit die richtigen Entscheidungen zu treffen, brauchen Bauherren die richtige Beratung. Hier müssen Profis ans Werk.

**www.suterrenner.ch**

suter + renner



# Genaue Kostenschätzung – dank künstlicher Intelligenz

Das Planen und Umsetzen von Bauvorhaben ist zeitintensiv und mit grossen Investitionen verbunden. Und trotz der hohen Summen hat sich bisher keine einheitliche Methodik für die Kosten- und Terminschätzung von Bauprojekten etabliert. Kennwerte.ch schafft mit einer Lösung Abhilfe, bei der auch die Vorzüge der künstlcihen Intelligenz (KI) zum Tragen kommen. Interview mit Daniel Hunziker, Business Development bei kennwerte.ch

**Daniel Hunziker**
kennwerte.ch

**Daniel Hunziker, mit welchen Herausforderungen muss man bei einem Bauvorhaben rechnen?**
Eines der grössten Probleme stellt nach wie vor die effiziente Konvertierung eines komplexen Bauvorhabens in eine präzise Kostenprognose dar. Doch genau dies ist in den frühen Planungsphasen eines Bauprojektes entscheidend, wenn es um dessen qualitative, zeitliche sowie finanzielle Ausgestaltung geht. Denn die Kostenprognose stellt sowohl für Bauherren als auch für Architekten eine wichtige Bezugsgrösse dar und dient quasi als «Kompass» für die Umsetzung. Hinzu kommt die Tatsache, dass es in der Praxis häufig anspruchsvoll ist, den diversen Akteuren eine einheitliche und verbindliche Übersicht über die wichtigsten Termine des Bauvorhabens zu verschaffen. Und obschon diese frühen Projekt-Hürden seit jeher bekannt sind, hat sich noch keine Standard-Methodik für eine einfache und transparente Kosten- und Terminschätzung durchsetzen können.

**Wie wurden diese Probleme denn bis anhin gelöst?**
Jedes Architekturbüro hat seine ganz individuelle Herangehensweise erarbeitet und eigene Datensätze geschaffen, die sie für die Kostenschätzungen herbeiziehen. Doch dies ist eigentlich nur Symptombekämpfung und behebt das Grundproblem nicht. Aufgrund dieser unbefriedigenden Ausgangslage riefen zwei Architekten im Jahr 2014 kennwerte.ch ins Leben. Ihre Vision: Eine digitale Lösung für die Baukosten- und Terminschätzung zu entwickeln, die sie nicht nur selber nutzen können, sondern von der auch andere Architekturbüros profitieren würden. Genau das ist ihnen mit kennwerte.ch auch gelungen.

**Was zeichnet die Lösung von kennwerte.ch aus?**
Unter anderem die Tatsache, dass die Nutzer mit überschaubarem Aufwand und mit wenigen, jedoch relevanten Objekteingaben die notwendige Schätzgenauigkeit in kürzester Zeit erhalten. Aufwendige Mengenauszüge und umfassende Detail-Berechnungen sind nicht mehr erforderlich, damit sich Bauherren und Architekten sicher in diesem anspruchsvollen Spannungsfeld bewegen und für sich verlässliche Kostenschätzungen generieren können. Dass kennwerte.ch so einfach in der Handhabung und gleichzeitig so exakt ist, basiert auf den Methoden und der Technologie der künstlichen Intelligenz.

**Welche Vorteile ergeben sich denn durch KI?**
In Zusammenarbeit mit Wissenschaftlern der Fachhochschule Nordwestschweiz konnten wir ein intelligentes System entwickeln. Eine wichtige Grundlage dafür bildet eine grosse Datenbank, die alle relevanten Daten zu umgesetzten und abgerechneten Bauprojekten umfasst. Aus diesen Massendaten kann unsere Lösung durch maschinelles Lernen Muster ableiten. Diese Muster erlauben in Kombination mit der intelligenten Anwendung von Schätzmethoden präzise Kostenschätzungen für die Projekte unserer Kunden. Der KI-Ansatz hat sich bereits in unzähligen Fällen als wertvolle Entscheidungsgrundlage erwiesen. Die Ergebnisse dieses Prinzips sind derart überzeugend, dass wir bei der Innovationsförderstelle des Bundes (Innosuisse) einen Antrag für Fördergelder einreichen konnten – und diesen auch bewilligt bekamen. Für uns ist das ein weiterer Beleg für das grosse Potenzial von kennwerte.ch.

**Welche Erfahrungen haben Sie bisher gemacht?**
Fünf Jahre lang haben wir enormen Aufwand betrieben, um die für das maschinelle Lernen notwendigen Daten, welche alle anonymisiert sind, quantitativ und qualitativ zusammenzutragen und auszuwerten. Im Sommer 2018 waren wir dann für den Markteintritt bereit. Das Feedback zu kennwerte.ch fällt seither durchwegs positiv aus und auch die Akzeptanz in der Baubranche hat enorm zugenommen. Das ermöglicht es uns, zusätzliche Daten zu generieren und unsere Lösung damit noch intelligenter und breiter anwendbar zu machen. Heute beschäftigen wir bei kennwerte.ch drei IT-Entwickler und zwei Architekten. Damit sind wir technisch sehr gut aufgestellt, befinden uns nahe am Markt und können so schnell und agil auf die Bedürfnisse der Bauwirtschaft reagieren.

**Welche künftigen, kurzfristigen Ziele verfolgen Sie?**
Zum einen möchten wir diese neue und zum Teil noch etwas ungewohnte Technologie potenziellen Anwendern noch besser bekannt machen. Hierzu sind wir derzeit zum Beispiel daran, unser Know-how für Schulen zugänglich zu machen. Studierende von Architekturlehrgängen dürfen unsere Lösung kostenlos benutzen, zudem halten wir Gastreferate zum Beispiel an den Hochschulen in Luzern und Rapperswil. Auch über den Verband SIA teilen wir unsere Expertise und bieten Kurse in Form von Webinaren an. Und natürlich sind wir stetig daran, unsere Datenbank zu erweitern: Umfasste diese anfangs etwa 1000 Objekte, sind wir nun bei 1200.

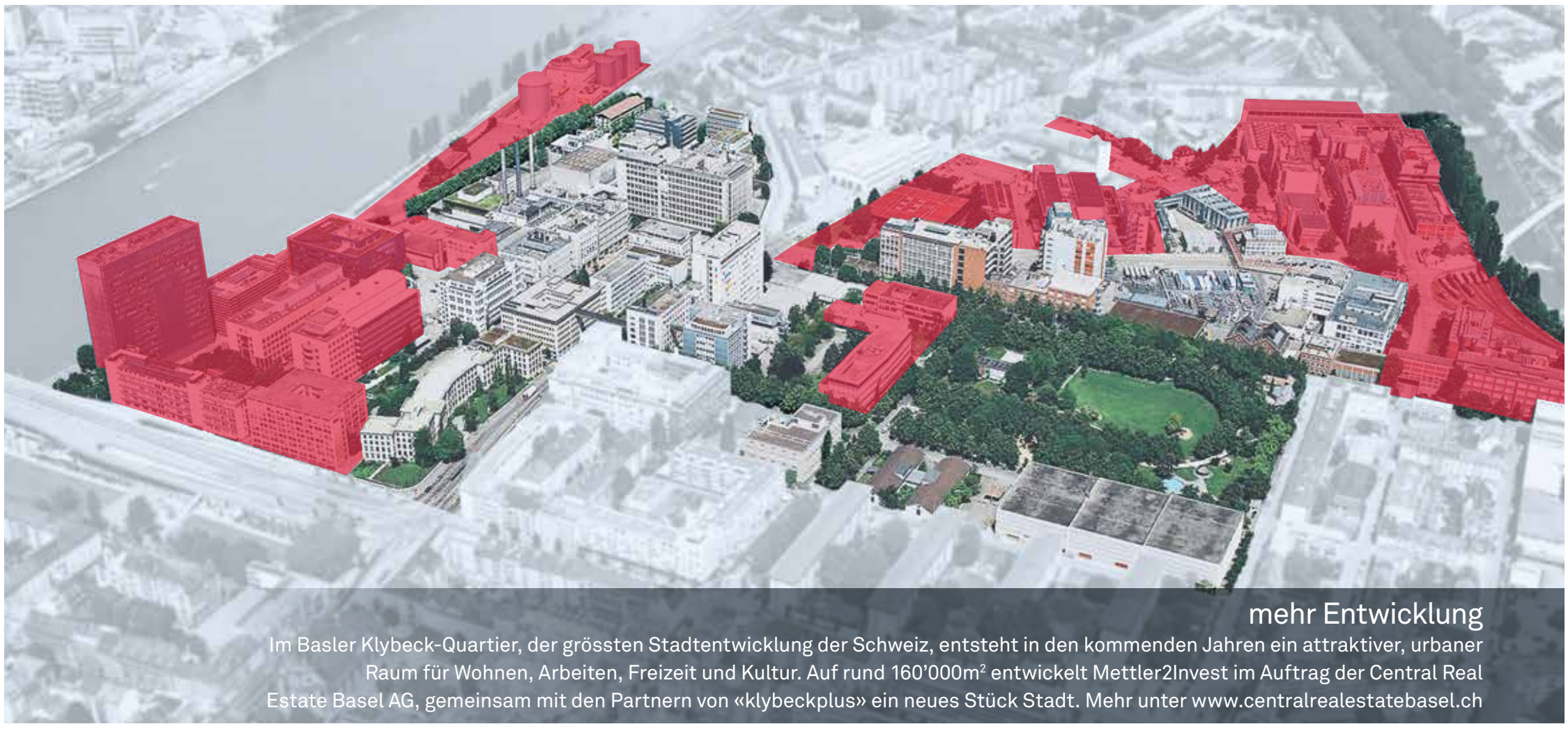
**Und wohin führt der Weg von kennwerte.ch langfristig?**
Mittel- und langfristig möchten wir das Einsatzspektrum von kennwerte.ch deutlich erweitern. Hierzu verbessern und erweitern wir die verfügbare Funktionalität stetig. Unter anderem werden wir bald in der Lage sein, mit kennwerte.ch nicht nur die Erstellungskosten zu schätzen – sondern die Kosten über den gesamten Lifecycle eines Gebäudes hinweg zu prognostizieren. Dazu werden wir konkret die Kosten für Betrieb und Unterhalt sowie für Umbau und Instandsetzung korrekt schätzen. Ein wichtiger Schritt hierzu ist die Partnerschaft mit pom+, mit denen wir den Betriebs- und Unterhaltkostenrechner geschaffen haben. An der Swissbau im Januar 2020 werden wir diese neue Funktionalität offiziell vorstellen. Damit wollen wir uns auch im Feld der institutionellen Kunden und Banken als Lösungsanbieter etablieren. Ein weiterer wichtiger Meilenstein wird dann die Anbindung an BIM (Building Information Modelling) darstellen.

kennwerte.ch

mehr Möglichkeiten

THE VALLEY in Kemptthal bietet mit dem neuen Zürich Innovation Center (ZIC) und dem «Headquarter Flavor Division» der Givaudan rund 500 Arbeitsplätze für Forschung und Entwicklung. Rundherum entsteht eine Stadt in der Stadt, mit globaler Anziehung für Unternehmen und Bevölkerung, die künftig bis zu 2‘000 Arbeitsplätze schaffen wird. Hochwertig, zeitgemäss, zukunftsträchtig. Mehr unter the-valley.ch

# Immer 2 mal mehr …



mehr Entwicklung

Im Basler Klybeck-Quartier, der grössten Stadtentwicklung der Schweiz, entsteht in den kommenden Jahren ein attraktiver, urbaner Raum für Wohnen, Arbeiten, Freizeit und Kultur. Auf rund 160’000m² entwickelt Mettler2Invest im Auftrag der Central Real Estate Basel AG, gemeinsam mit den Partnern von «klybeckplus» ein neues Stück Stadt. Mehr unter www.centralrealestatebasel.ch

## … und deshalb auch mehr Chancen.

Durch höchste Ansprüche, wertvolle Erfahrung und leidenschaftliche Baulust setzt Mettler2Invest Immobilien-Projekte konsequent erfolgreich um. Von der Entwicklung bis zur Finanzierung ist jeder Schritt klar und transparent, so dass Bauherren und Investoren auf perfekte Ergebnisse bauen können. Fair und zuverlässig in der Zusammenarbeit, effizient und innovativ in allem.

**Mettler2Invest – die Arealentwickler**

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.

mettler2invest

Wir erden Ideen.

**Mettler2Invest AG**
Nachhaltige
Projektentwicklung

www.mettler2invest.ch
_St.Gallen _Zürich _Basel _Kemptthal

# Smart Offices beweglich und integrativ

Die Zeiten mit mannshohem Zaun, Wärterhäuschen und Lochkarte zur Arbeitszeiterfassung sind längst vorbei. Technik und Digitalisierung haben das Arbeitsleben in vielen Bereichen vereinfacht. Nicht nur die Ausstattung, sondern auch die Arbeitsweise hat sich im Laufe der Zeit verändert. Austausch, Begegnung und Rückzug sind nur einige Faktoren, die zeitgemässe Arbeitsplatzarchitektur berücksichtigen muss. Wie sieht unser Arbeitsplatz von morgen aus?

Klar ist, dass wir heute von einem Arbeitsplatz mehr erwarten als nur eine Räumlichkeit mit Schreibtisch, Stuhl und WLAN. Und der Blick in die Zukunft zeigt deutlich, dass wir der Individualität des Menschen und der Flexibilität von Unternehmen architektonisch Rechnung tragen müssen. Was in Zukunft zählt: eine Atmosphäre, in der jede Bewegung möglich wird. Die Immobilie wächst über sich hinaus, sie überwindet ihre Immobilität – für Menschen, die frei denken und sich frei bewegen.

Es ist noch gar nicht so lange her, dass ständige Anwesenheit verpflichtend war, weil alle Informationen nur im Büro gebündelt waren. Heute bekommt sie der Mitarbeitende drahtlos und überall. Die Digitalisierung stellt das ursprüngliche Fundament auf den Kopf und definiert Anwesenheit ganz neu. Gekoppelt mit dem Wunsch nach Individualisierung eines jeden Arbeitnehmenden ist nun die Aufgabe an alle Architekten und Investoren, Anwesenheit ein ganz neues Gefühl zu geben. Damit Menschen in einem Büro einen Mehrwert sehen, muss sich der genutzte Raum neuen Dimensionen erschliessen und Freiheit, Flexibilität und Kreativität fördern. Nur so wird ein Firmensitz auch zum Erfolgsfaktor eines Unternehmens. Kein Unternehmen funktioniert als geschlossene Einheit oder ausschliesslich digital. Wer etwas voranbringen will, muss sich mit anderen austauschen, ganz menschlich und direkt. Dafür gilt es, die richtigen Rahmenbedingungen zu schaffen. Die nachfolgenden Trends am Arbeitsplatz zeigen, welche Veränderungen auf uns zukommen werden.

**Ein offener Arbeitsbereich für viele**

Freiheit und Sicherheit sind kein Zielkonflikt, dank digital steuerbarer Zugangssysteme und flexibler Raumeinteilung. Das Modell des Office-Sharings wird mit der richtigen Technologie immer attraktiver – und das für jede Unternehmensgrösse, denn Teilen vervielfältigt Chancen und Wissen. So können z. B. Start-ups mit nur einem Schreibtisch den gesamten zur Verfügung stehenden Raum nutzen und dadurch ihr Potenzial erst richtig entfalten.

**Unternehmen in Bewegung**

Wenn aus drei Start-up-Gründern schnell 30 Mitarbeitende werden, sollte eine Immobilie diesem Wachstum nicht im Wege stehen. Ähnliches gilt natürlich auch für Gegenbewegungen, z. B. dann, wenn sich Büroeinheiten verkleinern müssen. Mit einem modularen Bürokonzept können Kapazitätsveränderungen ohne Reibungsverluste gemanagt werden. Hier ist auch das Gefühl entscheidend, das die Immobilie bei Veränderungen vermittelt. Bietet sie den Mitarbeitenden Luft zum Atmen oder wirken Mitarbeitende verloren, weil freie Arbeitsplätze beunruhigen.

**Ästhetik als ertragreiches Kapital**

Alle Unternehmen müssen etwas darstellen, kleine nicht weniger als grosse. Dabei bilden Architekturqualität und Designkonzept einen Gegenwert, in den es sich zu investieren lohnt. Bereits durch die Fassade oder spätestens im Foyer wird die Identität des Unternehmens sicht- und spürbar. Auch bei der Möblierung und technischen Ausstattung steigt die Nachfrage nach Design, schliesslich steigert es den Wert des Unternehmens von Anfang an – und das ohne Risiko.

**Ein universelles Gestaltungsprinzip**

Nachhaltige Büro- und Gebäudearchitektur berücksichtigt diese Trends bereits heute. Räume schaffen, ohne zu begrenzen. Sicherheit gewährleisten, ohne Einschränkungen bei der Gestaltung. Zukünftige Nutzungen berücksichtigen, ohne Investitionsverluste.

Im Eingangsbereich – der Visitenkarte eines Unternehmens – ist dies mit der neuen Sensorschleuse «Argus» von dormakaba möglich. Die Schleuse kann durch Akzentfarben zum integralen Teil des Erscheinungsbilds werden. So wird sie als Designelement wahrgenommen und nicht als technischer Fremdkörper. Argus ist bedienerfreundlich, komfortabel und sicher auch für die, deren Bewegungsfreiheit eingeschränkt ist. Durchgangsbreiten und Öffnungswinkel passen sich den jeweiligen Erfordernissen an und werden sensorisch überwacht. Dadurch reagiert die Schleuse immer sensibel. Das Zusammenspiel von Mechanik, digitaler Steuerung und feinfühliger Sensorik macht Argus zu einer Schleuse, die Barrieren überwindet. Kombiniert mit einem intelligenten Zutrittsmanagementsystem, sind auch alle anderen Räume für die Zukunft bestens gerüstet.

Ob mechanischer oder digitaler Zutritt. Zutrittssysteme für jede Grösse und eine breite Auswahl an Komponenten von dormakaba machen Zutritt smart und sicher.

**Sensorschleuse «Argus» von dormakaba: viel Fläche für individuelle Gestaltung, Barrierefreiheit und Fluchtweg.**
Mehr Infos unter www.argus-innovations.com/de

dormakaba

**www.dormakaba.ch**

**Moderne Zutrittslösung: Das Smartphone ermöglicht den Einlass mit digitalem Schlüssel.**

**Ein grosser Empfang mit Sicherheit: Sensorschleusen öffnen Horizonte.**

USB-Ladesteckdosen
Zeitgemäss
Praktisch
Mit den neuen USB-Ladesteckdosen setzt Hager ein Zeichen für den modernen Wohn- und Gewerbebau.
hager.ch
:hager
Swiss made

# «Manchmal sind wir mehr Moderatoren als Ingenieure»

Damit ein Bauvorhaben erfolgreich realisiert werden kann, müssen diverse Zahnräder nahtlos ineinandergreifen. Doch das ist angesichts der Vielzahl an Akteuren, Experten sowie der hohen Regulierungsdichte alles andere als einfach. Wie man die dafür notwendige Zusammenarbeit organisiert – und warum man sich dabei manchmal wie ein Moderator fühlt – erklärt Claudio Fuchs, Geschäftsleitungsmitglied der Herrmann Partner AG, im Interview.

TEXT **SMA**

**Claudio Fuchs, welches sind die wichtigsten Akteure, die für eine erfolgreiche Umsetzung eines Bauprojekts «an einen Tisch» kommen müssen?**
Die klassische Antwort wäre jetzt, dass zu diesem Zweck sämtliche Planer anwesend sein müssen – was zu einem gewissen Zeitpunkt sicherlich auch stimmt. Um aber ein Projekt möglichst frühzeitig in die korrekten Bahnen zu lenken und so eine Basis für dessen Erfolg zu schaffen, müssen es lediglich drei sein. Das verantwortliche Planerteam, welches die Gesamtleitung innehat. Die Behörden, die je nach Komplexität des Projektes Hand bieten sollten für die Umsetzung – allenfalls auch ausserhalb der geltenden Normen. Und nicht zu vergessen: die Bauherrschaft. Denn diese muss sich ihrer Bedürfnisse bewusst sein!

**Ist Letzteres denn nicht selbstverständlich?**
Nein, denn in der Praxis stellen wir immer wieder fest, dass die Ziele und Absichten der Bauherrschaft zu wenig konkret ausgearbeitet wurden. Wenn dies zutrifft, ist es die Aufgabe der projektverantwortlichen Person, diese zu schärfen und mit der Bauherrschaft die Zielbedürfnisse präzise herauszuarbeiten. Nur so lassen sich Missverständnisse vermeiden – und damit schlussendlich auch finanzielle Fehlschläge.

**Was muss also konkret geklärt werden?**
Die Bauherrschaft muss wissen, was sie «bestellt» hat. Die Projektleitung muss ihrerseits wissen, welchen Aufwand diese «Bestellung» mit sich bringt. Und die Behörden wiederum müssen wissen, mit welcher Art von Projekt sie es zu tun haben und wie sie dieses genehmigen müssen / können.

**Wenn wir davon ausgehen, dass alle Akteure am Schluss wissen, was sie benötigen und zu tun haben: Welches sind die gängigen Zielkonflikte, die dann zwischen diesen Akteuren entstehen?**
Ich hüte mich davor, das Wort «gängig» zu verwenden. Denn die Zielkonflikte sind beinahe genauso individuell wie die Projekte, in denen sie auftreten. Dennoch gibt es einige Konfliktthemen, mit denen wir Planer regelmässig konfrontiert werden. Das hat aber auch einen Vorteil: Durch die Häufigkeit ihres Auftretens haben sich zu diesen Konflikten bereits «Best-Practices» etabliert. Was dazu führt, dass man sie relativ schnell abwickeln kann.

**Können Sie ein Beispiel nennen?**
Ich denke hier etwa an die Luftreinhalteverordnung (LRV) bzw. an die damit einhergehenden Projektanforderungen. Diese spielen bei der Projektierung von Holzfeuerungen in urbanen Gebieten eine gewichtige Rolle. Sollten nun die Vorschriften der LRV zu einem Problem führen, findet man in der Regel relativ unkompliziert und schnell eine Lösung. Anders verhält es sich hingegen bei Projekten, denen ein politischer Prozess zugrunde liegt.

**Claudio Fuchs**
Geschäftsleitungsmitglied
Herrmann Partner AG

Das ist beispielsweise dann der Fall, wenn ein altes Industrieareal aus Gründen der Nachhaltigkeit zu einem Wohn- und Gewerbequartier weiterentwickelt werden soll. Die bestehende Zonenordnung ist dann häufig ein Hindernis und muss über die politische Ebene – meist in einem längeren Verfahren – geändert werden; allenfalls unter Einbezug der Bevölkerung. Dadurch erhält der Entwicklungsprozess eine ganz andere Dynamik. In solchen Fällen sind sehr individuelle Lösungsansätze gefragt.

**Und wie trägt die Herrmann Partner AG dazu bei, solche Lösungsansätze zu finden?**
Indem wir von unserer Seite her versuchen, sämtliche Schlüsselpersonen möglichst frühzeitig ausfindig zu machen. Sprich, wir identifizieren diejenigen Akteure im Prozess, die zur Lösung der Zielkonflikte beitragen können. Da wir vor allem als Fachplaner und nicht als Gesamtprojektverantwortliche agieren, ist dies nicht immer ganz einfach – besonders dann, wenn wir erst in einer späteren Projektphase dazukommen. Sind wir einmal dabei, gilt es, für die Zielkonflikte Alternativen aufzuzeigen, die sowohl von der Bauherrschaft als auch von den Behörden getragen werden können. Wir nehmen dann manchmal mehr die Rolle von Moderatoren oder Verhandlungsführern ein als die von Ingenieuren. Und manchmal müssen wir leider auch als Spielverderber agieren. Zum Beispiel dann, wenn ersichtlich wird, dass gewisse Visionen schlicht nicht innerhalb der gegeben Regulierungen umsetzbar sind.

**Apropos Regulierung: Deren Dichte nimmt zu und die Ansprüche in Sachen «nachhaltiges Bauen» steigen. Welche Folgen hat dies für die Zusammenarbeit der verschiedenen Akteure?**
Die gewerkübergreifende Zusammenarbeit wird sicherlich an Bedeutung gewinnen. Denn durch die stetige Erweiterung der Anforderungen an den Gebäudepark ist ein vernetztes Denken unabdingbar: Was nützt einer Bauherrschaft das beste Energie-Konzept, wenn sich bei der Ausführungsplanung herausstellen sollte, dass dieses gar nicht umsetzbar ist? Gleichzeitig ist es aber auch wichtig, dass die gesetzlichen Hürden so klein wie möglich gehalten werden. Verbote zum Beispiel erachten wir nicht als sinnvoll.

**Wie meinen Sie das?**
Lassen Sie mich ein Beispiel machen: Fossile Energieerzeuger wie Öl- und Gasheizungen sind bezüglich Erstellungskosten nach wie vor sehr preiswert. Wenn diese nun verboten würden und durch solche gesetzlichen Auflagen das Bauen unattraktiv wird, wird sich zwangsläufig Widerstand formieren. Begrüssenswerter ist deshalb ein steter Prozess, bei dem der Austausch in der gesamten Gesellschaft fortlaufend aufrechterhalten wird und bei dem auch die «Schwächsten» berücksichtigt werden. Denn Lösungen, die in städtischen Gebieten funktionieren, greifen in ländlichen Regionen vielleicht nicht – und umgekehrt.

**Wie wird sich Ihres Erachtens das Bauwesen in der Schweiz mittel bis langfristig verändern?**
Diese Frage ist schwierig zu beantworten. Zum einen ist sicherlich die Digitalisierung ein grosses Thema. Building Information Modeling (BIM) ist ein wichtiges Stichwort in diesem Zusammenhang. Das Thema wird man nicht umgehen können, da die Digitalisierung sämtliche Bereiche unseres Lebens betrifft. Zum anderen, um beim Thema «Energie und Umwelt» zu bleiben, ist die Konjunkturentwicklung ein entscheidender Faktor. Denn die Energiewende – sprich die Transformation des Systems – wird nicht ohne einen gewissen finanziellen Aufwand realisiert werden können. Nachhaltigkeit muss man sich leisten können. Darum hängt es von der Investitionsbereitschaft der Gesellschaft ab, wie viel Geld für diesen Wandel zur Verfügung steht. Die Erfahrung im Planer-Alltag zeigt es häufig: Ist wenig Kapital vorhanden, werden Lösungsansätze, die auf erneuerbaren Energien beruhen, schneller in Frage gestellt.

**Wie werden sich diese Entwicklungen auf die Tätigkeitsbereiche der Herrmann Partner AG auswirken?**
Für uns heisst das, dass wir stetig mit dem Wandel mitgehen und in der Lösungsfindung flexibel bleiben müssen. Um in unserer Berater- und Planer-Tätigkeit den Kunden gerecht werden zu können, müssen wir uns auch trauen, gewisse Trends vorweg zu nehmen. Da vieles auch politisch motiviert ist, ist eine gewisse Unschärfe vorhanden, die wir aufnehmen und in unseren Projekten adäquat abdecken müssen.

**Beim Umbau eines Bauernhauses in Andelfingen galt es, Anforderungen an Denkmalschutz, Architektur und Bauherrschaft gleichermassen zu berücksichtigen. Dank gekonnter Vermittlung wurden alle erfüllt sodass die Aussenwand aus Bruchstein des ehemaligen Stalles ohne Dämmung saniert werden konnte.**

herrmann partner
BAUPHYSIK
ENERGIE

**Über die Herrmann Partner AG**

Verantwortungsvoll handeln bedeutet, mit Weitblick zu handeln. Dabei stehen für die Expertinnen und Experten der Herrmann Partner AG nebst den Kunden auch die Gesellschaft sowie die Umwelt im Vordergrund. Lösungen sollen massgeschneidert und nachhaltig sein – zu diesem Zweck begleitet das Unternehmen seine Kunden so eng als möglich im Projekt.

Weitere Informationen unter
**www.hp-ag.ch**

# Ihr Immobilientraum?

4 ½ u. 5 ½ Zi. Terrassenwohnungen
in 8955 Oetwil a.d. Limmat
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
**lerchpartner.ch/Immobilientraum/**

3 Zi. und 4 Zi. Mietwohnung
in 8708 Männedorf
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis ab CHF 2'500.- p/Mt. exkl. NK
Bezug nach Vereinbarung
**www.loft-neugut.ch**

4 ½ Zi. Terrassenwohnungen
in 8413 Neftenbach
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis ab CHF 1'560'000.-
Bezug ab Frühling 2021
**www.chlimbergsteig.ch**

4 ½ u. 5 ½ Eigentumswohnungen
in 8332 Rumlikon
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis ab CHF 881'000.-
Bezug ab Sommer 2021
**www.grueens-doerfli.ch**

5 ½ Doppel-Einfamilienhäuser
in 8332 Rumlikon
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis ab CHF 1'291'000.-
Bezug ab Sommer 2021
**www.grueens-doerfli.ch**

6 ½ und 7 ½ Zi. Doppel-EFH
in 8913 Ottenbach
Chiara Moser 044 316 13 47
Preis ab CHF 1'261'000.-
Bezug ab Frühling 2021
**www.nidolino-ottenbach.ch**

3 ½ Zi. Eigentumswohnung
in 8302 Kloten
Kevin Braunwalder 043 255 88 88
Preis CHF 936'000.-
Bezug ab Winter 2020/21
**www.panoramaweg-kloten.ch**

Letzte Einheit reserviert!

4 ½ u. 5 ½ Zi. Eigentumswohnung
in 8484 Weisslingen
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis ab CHF 1'111'000.-
Bezug ab Frühling 2021
**www.paradislig.ch**

3 ½ - 5 ½ Zi. Wohn., 5 ½ u. 6 ½ Zi. EFH
in 8127 Aesch-Maur
Chiara Moser 044 316 13 47
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
**lerchpartner.ch/Immobilientraum/**

7 ½ Zi. Einfamilienhäuser
in 8458 Dorf
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
**www.calmacasa.ch**

3 ½ u. 5 ½ Zi. Terrassenwohnungen
in 8615 Wermatswil
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis ab CHF 1'116'000.-
Bezug ab Frühling 2021
**www.leuberg.ch**

5 ½ Zi. Attika-Terrassenhaus
in 8309 Birchwil
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis CHF 2'059'000.-
Bezug ab Sommer 2020
**www.mira-birchwil.ch**

Sorry, es sind leider alle Einheiten verkauft!

6 ½ Zi. Doppel- und Reihen-EFH
in 8414 Buch am Irchel
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis ab CHF 905'000.-
Bezug ab Frühling 2020
**www.wilerbuch.ch**

3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8152 Glattbrugg
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
**www.glattwies.ch**

5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8118 Pfaffhausen
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis ab CHF 1'271'000.-
Bezug ab Frühling 2021
**www.luckenholz.ch**

4 ½ Zi. Eck-Einfamilienhaus
in 8181 Pfaffhausen
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis CHF 1'491'000.-
Bezug ab Frühling 2021
**www.luckenholz.ch**

3 ½ u. 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8953 Dietikon
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis ab CHF 771'000.-
Bezug ab Frühling 2021
**www.duo-dietikon.ch**

3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8545 Rickenbach / ZH
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
**lerchpartner.ch/Immobilientraum/**

3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8404 Stadel/Winterthur
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
**lerchpartner.ch/Immobilientraum/**

4 ½ und 5 ½ Zi. Terrassenwohnungen
in 8103 Unterengstringen
Ramona Schiesser 044 316 13 21
Preis ab CHF 1'841'000.-
Bezug ab Frühling 2021
**www.sparrenberg.ch**

3 ½ u. 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8493 Saland
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis ab CHF 501'000.-
Bezug ab Herbst 2020
**www.ammuelibach.ch**

Haben Sie ein Grundstück auf dem Immobilienträume verwirklicht werden können?

Melden Sie sich bei unserem Chef
ulrich.koller@lerchpartner.ch oder
Tel. 052 235 80 00.

Alle Objekte im Überblick:
www.lerchpartner.ch/Immobilientraum/

## Heute schon gemietet?

## Heute schon gekauft?


Lerch&Partner
GENERALUNTERNEHMUNG AG
LerchPartner.ch
Zürcherstrasse 124 Postfach 322
8406 Winterthur
**Telefon 052 / 235 80 00**


**Wir nehmen an den folgenden Immobilienmessen teil:**

**SVIT Immobilien-Messe in Zürich**
27. - 29. März 2020, Lake Side Zürich

**Eigenheimmesse Schweiz in Zürich**
3. - 6. Sept. 2020, Messe Zürich, Halle 5

Stand Dezember 2019