

EINE PUBLIKATION VON SMART MEDIA

JUL 20

smartmedia

FOKUS.

BAU- & IMMOBILIENWELT

EXPERTPANEL

Fachleute über die aktuelle Lage des Bau- und Immobilienmarktes und Trends der Zukunft

Lesen Sie mehr auf www.fokus.swiss

//ABSALARM

Ein sicherer Wert

Alarmanlagen
Videoüberwachungen
Zutrittssysteme

Mit einem Sicherheitskonzept von ABS Alarm können Sie Ihr Unternehmen, Ihr Zuhause, Ihre Miet- oder Ferienwohnung mit gutem Gewissen allein lassen. Unsere verlässlichen Sicherheitssysteme halten für Sie die Augen offen.

Meilen-Frauenfeld-St. Gallen

Verband Schweizer
Errichter
von Sicherheitsanlagen •
SES
ZERTIFIZIERT
ABS Alarm
seit 1978

Die Immobilie gibt's nicht!



Immer wieder werde ich gefragt, wie es denn dem Immobilienmarkt gehe. Laufen die Geschäfte? Ist der Markt gesund? Wie sieht die Zukunft aus? Und aktuell natürlich auch: Wie wirkt sich die Coronakrise auf Immobilien aus? Und immer wieder entgegne ich: Ich kann diese Frage nicht beantworten! Ich kann sie nicht beantworten, weil es *die* Immobilie nicht gibt. Ebenso wenig wie es *den* Immobilienmarkt gibt. Der Immobilienmarkt hat zahlreiche Facetten und ist so vielfältig, dass oft nicht klar ist, von welchem Markt man überhaupt spricht. Immobilienmärkte sind nämlich je nach Lage, Nutzung, Finanzierungform, Eigentümer, Architektur oder Technik sehr unterschiedlich.

Von langweilig stabil bis gefährlich volatil

Der wichtigste Unterschied zwischen den verschiedenen Marktsegmenten ist wohl die Nutzung der Immobilie. Dabei gilt der Markt für Wohnimmobilien zwar als langweilig, aber gleichzeitig als angenehm stabil. Mietzinse, Kaufpreise, Leerstände, Renditen und Risiken bewegen sich – verglichen mit anderen Marktsegmenten – kaum rasant, unerwartet und in grossen Schritten. Selbstverständlich gibt es innerhalb des Wohnsegments Unterschiede, je nach den Nutzern. Das können z.B. Schüler in Studentenwohnungen, ältere Menschen in Seniorenresidenzen oder Geschäftsleute in Business Apartments sein. Seit einiger Zeit haben sich noch weitere Unterscheidungen ergeben: Microliving etwa bezeichnet Wohnen auf kleiner Fläche, beim Shared Living wird der Wohnraum geteilt und Smart Living setzt auf komfort- und effizienzsteigerndes High Tech.

Andere Nutzungsarten als Wohnen sind ungleich volatiler. So entwickeln sich etwa Büroimmobilien entlang von Konjunkturkurven, werden aber auch beeinflusst

von Technologien wie z.B. der Onlinekommunikation, die gerade mit viel Schwung auf der Homeofficewelle



“ **Der Immobilienmarkt hat zahlreiche Facetten und ist so vielfältig, dass oft nicht klar ist, von welchem Markt man überhaupt spricht.**

- DR. ROMAN H. BOLLIGER
EXPERTE FÜR IMMOBILIEN UND MARKETING
SOWIE BETREIBER DER NETZWERKE
SWISS CIRCLE, SWISSPROTECH
UND ALACASA.CH

surft. Eine spezielle Rolle nimmt zurzeit die Logistikimmobilie ein. Sie hat – Corona sei Dank – stark an Attraktivität gewonnen und erfreut sich insbesondere bei Investoren grosser Beliebtheit. Ganz anders bei Retail- und Hospitalityimmobilien. Diese beiden Segmente gelten als die Verlierer unserer Zeit, da die Retailbranche mit Onlineshopping und die Hotelbranche mit neuen Aufenthaltsformen wie etwas Airbnb zu kämpfen hat. Dazu kommt, dass in diesen Märkten Covid-19 gerade als gefährlicher Brandbeschleuniger wirkt und die Negativtrends massiv verstärkt.

Direkt, indirekt oder zwischendurch?

Unterschiede insbesondere rechtlicher Natur ergeben sich durch die Art des Immobilienbesitzes. Da gibt es einerseits die direkte Investition, sei dies nun als Eigentümer einer ganzen Immobilie oder als Stockwerkeigentümer. Andererseits kennen wir verschiedene Arten des indirekten Immobilienbesitzes wie etwa Fondsanteile, Aktien oder Genossenschaftsanteile. Eher neuere Investitionsformen sind Club- oder Crowdinvestments, die Investoren etwa als Miteigentümer oder Aktionäre einbinden.

So oder so: Immobilien sind wichtig!

Egal, durch welche Brille man Immobilien betrachtet: Ihre Bedeutung ist enorm. Der Gebäudebestand der Schweiz ist gegen 3 Billionen Franken Wert, Immobilien machen sage und schreibe über 10 Prozent der schweizerischen Wirtschaft aus und fast jeder sechste Arbeitsplatz hat mit Immobilien zu tun! Ob Sie nun Immobilien als Wohnraum, Arbeitsort, Investition oder Beruf definieren: Ich wünsche Ihnen viel Spass beim Eintauchen in die faszinierende Welt der Immobilien!

TEXT DR. ROMAN H. BOLLIGER



LESEN SIE MEHR...

- 04 Investment
- 08 Home Staging
- 12 Expertpanel
- 14 Nachhaltig bauen
- 18 Gebäudeautomation
- 22 Weiterbildung

FOKUS BAU- & IMMOBILIENWELT.

PROJEKTLEITUNG:

Kristina Nadjarian

COUNTRY MANAGER:

Pascal Buck

PRODUKTIONSLEITUNG:

Miriam Dibsda

TEXT:

Fatima Di Pane, Flavia Ulrich, Lars Meier, Dominic Meier

TITELBILD:

iStockphoto.com

LAYOUT:

Anja Cavelli

DISTRIBUTIONSKANAL:

Tages-Anzeiger, Juli 2020

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!

Kristina Nadjarian
Senior Project Manager

ANZEIGE



Ortschaft Würenlos AG

Objekt Wohnungen, Doppel-, Einfamilien-, Zweiparteienhäuser

Zimmer 3.5 - 5.5

Kaufpreis ab CHF 830'000

Bezugstermin 2022/2023

Wohnfläche ca. 82 - 181 m²

An begehrter Wohnlage in Würenlos entsteht attraktiver Wohnraum für Familien, Paare und Singles. Hier findet jeder sein passendes Zuhause, denn die durchdachte und einladende Siedlung «SOLEA» bietet gleich vier Wohnformen: Eigentumswohnungen, Zweiparteien-, Doppel-, Einfamilienhäuser.

www.solea-würenlos.ch

PROPERTY ONE



Timothy Dale
M +41 79 487 11 20
tim.dale@propertyone.ch

Ganz vorne in der Fondsleitung

Die Schweizer Fondsleitung Solufonds beschäftigt sich mit Private-Labeling-Fondslösungen. Thomas Zimmermann, Senior Executive in Business Development & Client Relations, erzählt mehr.



Thomas Zimmermann

Thomas Zimmermann, Solufonds ist komplett unabhängig von einer Bank oder einem Finanzinstitut. Warum stellt das einen Vorteil für Ihre Kunden dar? Als Schweizer Fondsleitung mit dem Kerngeschäft der Strukturierung, Aufsetzung und Verwaltung sogenannter Private-Labeling-Fondslösungen erbringt Solufonds ihre Dienstleistungen vor allem für Vermögensverwalter, Kantonal- und Privatbanken, Versicherungen, Family Offices sowie Anlagestiftungen und Pensionskassen.

Die meisten unserer Kunden verfügen über keine eigene Plattform für die Lancierung und Administration von Kollektivkapitalanlagen und entscheiden sich daher bewusst für ein Outsourcing an einen Spezialisten, welcher sich um sämtliche rechtliche und operative Belange der Anlagefondshülle kümmert. Dabei ist die Unabhängigkeit von einer Bank oder einem Finanzinstitut absolut matchentscheidend, was bedeutet, dass Solufonds keine eigenen Produkte verwaltet und somit zu keinem Zeitpunkt in einem Interessenkonflikt mit den Produkten ihrer Kunden steht. Dies ermöglicht uns individuelle Lösungen, ohne auf eigene Fonds Rücksicht nehmen zu müssen. Unsere Kunden schätzen hierbei insbesondere

die offene Dienstleistungsplattform, die ihnen beispielsweise freie Wahl der Depotbank und Immobilienschätzungsexperten, Market Maker und Vertriebssträger ermöglicht.

In Immobilien zu investieren, gilt in Krisenzeiten oftmals als sicherer Hafen. Was halten Sie davon?

Es ist tatsächlich so, dass Anlagenklassen um Immobilienanlagen schon seit mehreren Jahren, dank der tiefen Zinsen und aufgrund begrenzter, gleichwertiger Alternativen ein starkes Wachstum verzeichnen. Dieser Trend dürfte sich, unserer Meinung nach, fortsetzen, sofern die Zinssätze stabil bleiben und auch nach der Krise nicht steigen. Der Vorteil, der sich in Krisenzeiten sogar noch akzentuiert, ist, dass Immobilien nicht der Volatilität anderer Anlageklassen unterliegen und langfristig eine positive Rendite bieten können. Die relativ tiefe Korrelation zu anderen traditionellen Asset-Klassen bietet damit Anlegern gute Diversifikationsmöglichkeiten und ist gleichzeitig als Ausgleich in einem Portfolio von grossem Interesse.

An welchen Projekten arbeiten Sie zurzeit?

An sehr vielen (*lacht*). Unsere Pipeline ist trotz Covid-19 voll. Gerade kürzlich haben wir für eine Kantonalbank sowie für eine Schweizer Privatbank je einen Immobilienfonds in Form einer Schweizer SICAV lanciert. Das ist eine Rechtsform, die sich immer mehr durchsetzt.

Dazu beschäftigen uns zahlreiche Liegenschaftstransaktionen innerhalb der nunmehr zehn kollektiven Immobilienfonds, welche wir als Fondsleitung für unsere Kunden verwalten. Ebenfalls zugenommen haben die Administrationsmandate für Anlagestiftungen und Vorsorgewerke.

Wir beschäftigen uns aktuell, gemeinsam mit Property One, intensiv mit der Entwicklung eines Schweizer Private Real Estate Debt Fonds, anhand welchem in Grundpfand gesicherte Kredite investiert werden kann

Private-Debt-Fonds nehmen an Bedeutung zu. Warum?

Generell scheinen bestehende Finanzierungsmodelle die Bedürfnisse der Unternehmer nicht abschliessend abzudecken. Ergänzende alternative Finanzierungsformen sind gesucht. Private Debt deckt sowohl die Unternehmer- als auch die Investorenbedürfnisse ab und verspricht als alternative Anlageklasse aufgrund des interessanten Risikoprofils attraktive Erträge. Zudem bieten Private-Debt-Fonds interessante Strukturierungsmöglichkeiten sowohl auf der Eigenkapital- als auch auf der Fremdkapitalseite.

Warum empfiehlt sich die Anlage in Immobilienentwicklungsfonds?

Immobilienentwicklungsfonds fokussieren sich auf den wertschöpfendsten Teil des Lebenszyklus einer Immobilie und können vor allem durch den späteren Verkauf, nach der Entwicklung der Immobilien, einen höheren Ertrag für den Anleger generieren. Aufgrund von aufsichtsrechtlichen Anforderungen sind für Immobilienentwicklungsstrategien spezielle Strukturierungsmerkmale gefordert. Das ist genau unser Kerngeschäft, wo wir unseren Kunden gezielt helfen und so effiziente Strukturen für sie und ihre Anleger umsetzen können.

Welche weiteren Trends beobachten Sie in der Vermögensanlage?

Einerseits weiterhin die Strukturierung von Immobilienportfolios, wobei sich vermögende Private, Family Offices

und Vermögensverwaltungen entscheiden, ihre Immobilienportfolios effizient und sinnvoll zu strukturieren.

Andererseits sehen wir Strukturierungsoportunitäten, die sich aus den laufenden Regulierungen ergeben, wie beispielsweise L-QIFs, aber auch alternativen Wertschriftenfonds, wie KmGK – Swiss Limited Partnership – und Privatmarktstrategien für Privat Debt oder Private Equity.

Worum handelt es sich bei der neuen Fondskategorie L-QIF? Für wen ist diese interessant?

Im Rahmen der aktuellen Anpassungen des Kollektivanlagegesetzes soll ein neuer Fondstyp, der L-QIF, etabliert werden. Dieser stellt eine innovative Alternative zu den bestehenden Schweizer Fondstypen dar, gewährt mehr Freiraum bei der Einrichtung von Anlagevehikeln und wird aufgrund von Änderungen im Produktbewilligungsprozess Zeit- und Kostenaufwände für die Erlangung der entsprechenden Produktgenehmigung einsparen. Der L-QIF ist aus unserer Sicht beispielsweise für institutionelle Interessenten, die bis anhin ähnliche Produkte oder Strukturierungsvorteile vor allem in ausländischen Fondsstrukturen gefunden haben und das jetzt, gezielt für Schweizer Investoren optimiert, in einem Schweizer Kleid umsetzen wollen- oder einfach noch mehr Flexibilität in einer Schweizer Fondsstruktur suchen.

Weitere Informationen:

solufonds.ch

INTERVIEW FATIMA DI PANE

SOLUFONDS

ANZEIGE



Kollaboration ist das neue Gold

Unsere Welt entwickelt sich schneller denn je – und inmitten aller Veränderungen und Entwicklungen steht der Mensch. Wie sehen die zukünftigen Ansprüche von Mieterinnen und Mietern aus und wieso sind diese besonders wichtig? Was beinhalten die Megatrends, welche die Immobilienbranche aktuell stark beschäftigen? Und durch welche Kollaborationen im Ökosystem können wir den gesellschaftlichen Umwälzungen und dem technologischen Fortschritt proaktiv und erfolgreich begegnen?

Wir haben die Antworten. Treten Sie mit uns in Kontakt.

Real Estate Management durch Experten

Bewirtschaftung, Vermietungsmanagement, Baumanagement, Facility Management

Livit

Steuern sparen als Immobilienbesitzer

Wer Immobilien besitzt, hat bei den Steuern einiges zu beachten, um nicht mehr als nötig zu zahlen. Wir haben einige Tipps zusammengetragen.

TEXT FATIMA DI PANE



Eines Tages Immobilienbesitzer zu sein, ist für viele Menschen ein Traum. Wer jedoch schon eine Liegenschaft besitzt, ist bestens vertraut mit dem organisatorischen Aufwand und der Arbeit, welche ein eigenes Grundstück mit sich bringt, ob man es nun selbst bewohnt oder lediglich vermietet.

Alle Jahre wieder ruft die Steuererklärung. Für Immobilienbesitzer bringt das Ausfüllen der Steuern noch eine andere Dimension mit sich. Denn wer durchdacht vorgeht, kann eine Menge sparen. Doch wie geht das?

«Bei der Steuererklärung ist es oftmals zu spät», sagt Immobilien-Experte Thomas Hardegger. «Wer auf die Steuerbelastung Einfluss nehmen will, muss sich vor den Ausgaben oder vor einer Amortisation der Hypothek mit den Auswirkungen auf die Steuern auseinandersetzen. Eine sorgfältige Finanz- und Ausgabenplanung hilft dabei.»

Werterhaltend oder wertvermehrend?

Eine Immobilie verursacht zahlreiche Ausgaben. Diese können in zwei Kategorien unterteilt werden: werterhaltende Ausgaben und wertvermehrende Ausgaben.

Unter den Deckmantel der werterhaltenden Ausgaben gehören Kosten wie Sanierungen der Sanitäranlagen, Reparaturen an der Fassade oder eine Erneuerung der Elektronik. Kurz gesagt: Es sind Ausgaben, welche nötig sind. Sie erhalten den Wert des Gebäudes und wirken sich vorteilhaft auf die Steuern aus.

Wertvermehrende Ausgaben erhöhen den Wert der Liegenschaft, wie beispielsweise ein Whirlpool oder die Neuanlage eines Gartens. Sie sind nicht nötig, und deshalb auch nicht steuerrelevant.

Investitionen sinnvoll planen

Wererhaltende Ausgaben lassen sich pauschal oder effektiv belegt von den Steuern abziehen. «Wenn sie 20 Prozent des Eigenmietwertes nicht übersteigen, sollte der Pauschalabzug gewählt werden, für welchen man keine Belege einreichen muss», sagt Thomas Hardegger.

«Bei hohen Investitionen ist es auch sinnvoll, die Anrechnung auf zwei Jahre zu verteilen, bei energetischen Sanierungen sogar auf drei Jahre.» Wer wertvermehrende Ausgaben hat, verfügt beim Verkauf des Hauses dann über steuerliche Vorteile. «Wertvermehrende Ausgaben

können bei einem Verkauf als Grundstückgewinnsteuer mindernde Ausgabe angegeben werden», sagt Hardegger. In jedem Falle ist es jedoch wichtig, die Belege aufzubewahren, da das Steueramt diese verlangt.

An die 3. Säule denken

Auch wenn es um die Rückzahlung der Hypothek geht, macht es Sinn, die Steuern im Auge zu behalten. Vor allem die indirekte Amortisation bietet Vorteile. Hardegger weiss: «Bei der indirekten Amortisation wird statt einer Rückzahlung der Hypothek die 3.Säule geöffnet. Damit spart man mehr Steuern, als bei den niedrigen Zinsen als Zinsaufwand abgezogen werden kann.» Dies ist auch für Eigentümer interessant, die sich sonst keine 3. Säule leisten könnten. Hier profitieren sie vollumfänglich.

Selbst wenn sich die Immobilie im Ausland befindet, zahlt man je nachdem weniger Steuern. «Das hängt sehr von der kantonalen Gesetzgebung ab», erklärt Hardegger. «Bei allen werden Erträge und Wert nur als satzbestimmend für die inländischen Einkommen und Vermögen angerechnet. Einigen Kantone lassen zu, dass ein allfälliger Ausgabenüberschuss vom Einkommen abgezogen wird.»

Sich frühzeitig über die Bestimmungen im Heimatkanton schlau zu machen, lohnt sich also.

Einen kühlen Kopf bewahren

Wem vor lauter Steuern der Kopf brummt, braucht nicht zu verzagen. «Am besten wendet man sich mit Fragen an eine Nonprofit-Beratungsstelle», verrät Hardegger.

Bei all dem Stress, der ein Eigenheim mit sich bringen kann, soll man eines jedoch nie vergessen. «Immobilienbesitzer geniessen auch ohne Steueroptimierung bereits viele Vorteile», betont der Immobilienexperte «Der grösste Vorteil ist der Wertzuwachs der Anlage, da die Nachfrage nach Wohnraum hoch ist. So kann sich der Wert eines Eigenheimes oder einer Wohnung an gesuchten Lagen bereits in weniger als zwanzig Jahren verdoppeln – Mieter zahlen gemäss statistischen Auswertungen auch trotz sinkenden Hypothekarzinsen höhere Mieten.»

Die zahlreichen finanziellen Vorteile eines Immobilienbesitzes liegen folglich auf der Hand. Die Hauptsache ist dabei jedoch immer, einen kühlen Kopf zu bewahren und organisiert vorzugehen. So lässt es sich optimal und stressfrei wohnen und profitieren.

ANZEIGE

immocando.

Die grösste Schweizer Plattform für Renditeimmobilien

Digitales Angebotsverfahren für Renditeobjekte in **geschütztem Transaktionsraum**, mit **Closed Circle Funktion** für «One-to-One» Handel

Kostenlose Nutzung, 0.25% erfolgsabhängige Gebühr

www.immocando.ch

Jetzt kostenlos & in 1 Minute registrieren



Diessenhofen, Thurgau
Vollvermietete Wohn- und Gewerbeliegenschaft
Bruttorendite: 4.9%, Verkaufspreis: CHF 2 950 000.—



Bettwiesen, Thurgau
2 Mehrfamilienhäuser mit 14 Wohnungen
Bruttorendite: 4%, Verkaufspreis: CHF 7 700 000.—



Salenstein, Thurgau
Bestandsliegenschaft mit Baulandreserve
Bruttorendite: Je nach Nutzung, Verkaufspreis: CHF 1 850 000.—



Die Immobilienagentur Neho verkauft Ihre Immobilien zu einem Festpreis von CHF 9'500.-

Mit mehr als 50 verkauften Immobilien pro Monat beweist die Agentur Neho weiterhin, dass das Modell mit einem Festpreis von 9.500 CHF den Erwartungen des Marktes entspricht. Die Agentur hat einen Transaktionswert von über 500 Millionen Franken und ist heute eine der führenden Immobilienagenturen der Schweiz.

In der Vergangenheit wurde beim Verkauf einer Immobilie von der zuständigen Agentur eine hohe Provision verlangt. Die meisten Agenturen verlangen ein Minimum von 3% des Verkaufspreises. Dieser Betrag liegt üblicherweise zwischen CHF 30'000 und CHF 50'000. In diesem Zusammenhang stach das Konzept von Neho sofort ins Auge. Das Immobilienbüro Neho entstand aus den Beobachtungen seiner vier Gründer: Seit mehr als zwanzig Jahren ist der Immobilienmarkt im Aufschwung, und die Preise haben sich verdoppelt oder sogar verdreifacht. Entgegen dem gesunden Menschenverstand ist der Provisionssatz der Agenturen jedoch unverändert geblieben. Die Arbeit der Makler hat sich jedoch

stark weiterentwickelt, schon allein durch das Aufkommen des Internets. Hier musste eine Lösung gefunden werden.

Ein faires und transparentes Modell

Eine Begleitung durch lokale und erfahrene Immobilienmakler bleibt das Herz der Dienstleistung von Neho. Es ist der Einsatz neuer Technologien und die Automatisierung einer Vielzahl von Verwaltungsaufgaben, die es der Agentur ermöglicht haben, die Kosten zu senken und gleichzeitig den Maklern die Möglichkeit zu geben, sich mehr ihrer Aufgabe zu widmen: dem Verkauf der ihnen anvertrauten Immobilien. Die Makler haben mehr Zeit ihre Kunden zu beraten, den Wert der Immobilien hervorzuheben und vor allem nach

Käufern zu suchen. Die Internet-Plattform von Neho ermöglicht es, die Entwicklung der Dossiers in Echtzeit zu verfolgen, und bietet Zugang zu allen Informationen im Zusammenhang mit dem Verkauf. Zusätzlich zu den erheblichen Einsparungen, die dank des Angebots von Neho erzielt werden, profitiert der Verkäufer von einem verbesserten Vermittlungsdienst in der gesamten deutschsprachigen Schweiz. Die Kunden bezeugen, Frau S. Müller von Winterthur: «Neho ist eine Agentur, die die Immobilienvermittlung auf eine ganz neue Ebene hebt! Der Kundenservice ist ausgezeichnet (sie machen einen virtuellen Rundgang durch das Haus, so dass Sie keine unnötigen Besuche haben, sie begleiten den Käufer bei der Finanzierung, um die Transaktion zu beschleunigen, sie sind freundlich und proaktiv), die Gebühren sind viel niedriger [...] und die Geschwindigkeit der Bearbeitung ist aussergewöhnlich, sie haben unser Haus in nur zwei Tagen online gestellt».

Reales und nachhaltiges Wachstum der Grössten

Angesichts dieses Erfolgs schlossen sich die Immobiliengruppen Investis und Delarive schnell dem Abenteuer an. Dank seiner Leistung konnte Neho bei den Swiss Real Estate Awards den Preis in der Kategorie PropTech gewinnen. Dieser Preis, der von mehr als 1000 Fachleuten der Branche verteilt wird, belohnt die wichtigsten Innovationen, die den Schweizer Immobilienmarkt revolutionieren.



CHF 1'330'000.-

8005 Zürich
Naphtastrasse 10

2^{1/2} Zimmer 1 Badezimmer
73 m² 1 Parkplatz



CHF 2'285'000.-

8048 Zürich
Feusisbergli 19

4^{1/2} Zimmer 2 Badezimmer
163 m² 2 Parkplätze

neho
Immobilien Makler

Neho
Stampfenbachstrasse 61
8006 Zürich
Tel. BS/BL 061 588 05 00
Tel. AG 056 588 04 00
Tel. BE 031 528 05 00
Tel. LU 041 588 08 00
Tel. ZH 043 588 01 00

Weitere Direktwahlen auf
www.neho.ch

Lokale Makler in Zürich, Winterthur,
St. Gallen, Basel, Luzern, Bern, Zug
und in der Romandie

Bewerten Sie jetzt Ihre Immobilie
kostenlos auf www.neho.ch!

Wer ist Neho?

Gegründet: 2017
Niederlassungen:
ZH, LU, BE, BS/BL, VD, GE etc.
Mitarbeiter: 40 Personen
Sektor: Immobilien, Technologie
Partner: Investis, Credit Suisse, Wüst-
Partner, PriceHubble, Groupe Delarive

Grosses Redevelopment-Potential in Nidau

Nidau, die historische Uhrenstadt im Kanton Bern, setzt sich stark für die überkommunale Zusammenarbeit zur Verbesserung der Lebensqualität ein. Der grossräumige Seeanstoss, zusammen mit dem Nidau-Büren-Kanal und der Zihl bieten naturnahe Siedlungs- und Freiflächen mit grossem Wohn-, Arbeits- und Erholungswert. Nun soll das im südwestlich gelegene Mikron-Areal zu einem exklusiven Ort für Wohnen und Arbeiten weiterentwickelt werden. Die Exklusivität des Areals durch seine Geschichte, seine grosszügig zusammenhängende Fläche, die vorhandene Infrastruktur und die ideale Verkehrsanbindung bieten die notwendigen Voraussetzungen.

«Micron City» – «Miteinander» für Vision & Nutzungsstrategien

Seit 2018 erarbeitet die Skyline Development AG in enger Zusammenarbeit mit der Grundeigentümerin Mikron AG und den lokalen GLS Architekten die langfristig angelegte Vision «Micron City 2030». Das Kerngeschäft der Skyline Development AG liegt im zukunftsorientierten Entwickeln sowie in der Neupositionierung von Industriearealen, Bürobauten und grösseren Wohnbauprojekten. Mit einem leistungsstarken, interdisziplinären und eingespielten Team werden mit modernsten Planungsmitteln wie BIM, 3D-Modellen und Virtual Reality nachhaltige sowie wirtschaftliche Lösungen entworfen. Kompetent und auf dem neusten Stand der Technik begleitet der Entwickler Investoren, Bauherren und wie in diesem Falle den Grundeigentümer von der strategischen Planung über die Vorstudie, Entwicklung, Bauprojektplanung, Investorensuche bis hin zur Ausführung. Kommerziell denkende Kunden, die aber auch Wert auf eine stilvolle und nachhaltige Architektur legen, finden mit der Skyline Development AG den adäquaten Partner.

Ziel der Entwicklung ist die nachhaltige Revitalisierung und Verdichtung des Industriegeländes sowie die Positionierung als «Micron City». «Micron City» ist Programm und Konzept in Einem und gestaltet Raum für Gewerbe, Industrie, Logistik und den dazu notwendigen zeitgemässen Wohnformen. Durch die laufende Revision der Nutzungsplanung der Gemeinde hat das rund 40000 m² grosse Areal künftig die Möglichkeit, sowohl Wohnen als auch Infrastruktur wie Shopping und Dienstleistungen anzusiedeln. Dabei entsteht ein

neues Quartier in mehreren Bauetappen in einer vertikalen Nutzungsdurchmischung mit «Micro Living» samt Zusatzangeboten wie Gästewohnungen, Coworking-Spaces, Lounges und Fitness-Center.

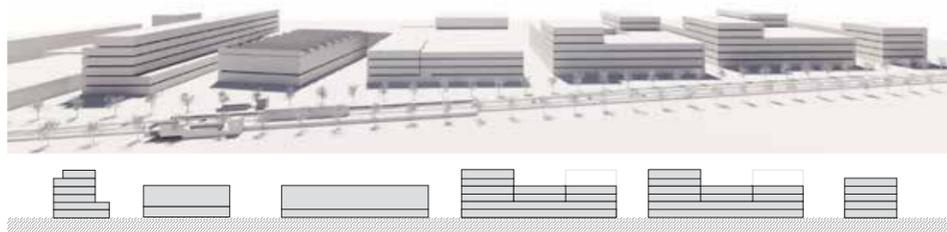
Die bisherige Entwurfsstudie für die anstehende Quartierentwicklung weist für jedes Gebäude resp. Teilareal die Möglichkeiten und Ausmasse einer künftigen Nutzung zur qualitätsvollen Neuorientierung des Mikron-Areals im Sinne der inneren Verdichtung nach. Das Entwicklerkonsortium ist derzeit daran, gemeinsam mit der Gemeinde mittels der zu erarbeitenden Vision «Micro City 2030», die baurechtlichen Rahmenbedingungen durch die laufende Teilbaureglementrevision zu optimieren. Dadurch werden die Potentiale und Entwicklungslinien des Areals konkretisiert.

Städtebauliche Konzeption – Die Konnektivität steht im Zentrum

Bei einem Areal dieser Grösse ist es evident, die städtebauliche Situation grossräumiger und langfristiger zu betrachten. Der visionäre Betrachtungsperimeter erstreckt sich über die gesamte Gewerbezone bis hin zur Hauptstrasse und inkludiert die gegenüberliegende Wohnzone. Er zeigt das Entwicklungspotenzial für diesen Standort auf, der sich zu einem attraktiven Eingangstor zum südlichen Teil von Nidau etablieren soll.

Die nachhaltige Gebäudestruktur

Aufgrund der beschriebenen Vision ist es fundamental, dass eine nachhaltige, also wirtschaftliche und flexible Gebäudestruktur angeboten werden kann. Dabei bietet sich eine Riegelbautypologie mit einem



durchlässigen eingeschossigen Sockelgeschoss an. Alle Gebäude richten sich nach diesem Prinzip und ermöglichen im überhöhten Sockelbau geeignete Räume für Produktionen, Labore und Werkstätten. Diese Gebäudestruktur weist ebenfalls adäquate Raumtiefen für Büros und Schulungsräume sowie Wohnungen in den oberen Geschossen auf. Dieses einfache, aber stabile städtebauliche Konzept erlaubt es, bei Bedarf auch andere Bebauungstypologien innerhalb der Baufelder zu konzipieren, ohne dass die Struktur auseinanderfällt. Durch die Durchwegung zwischen den einzelnen Baufeldern ist eine Etablierung einfach umzusetzen und wirkt nie fragmentarisch.

Die Quartierentwicklung im Einklang mit der Region

Die «Micron City» bleibt nach wie vor ein Ort der Produktion und bietet auch in Zukunft Raum für Gewerbe, Industrie und Logistik. Der technologische Wandel

und die Digitalisierung bieten mit einer zunehmend emissionsarmen Produktion die Möglichkeiten für eine vertikale Nutzungsdurchmischung. Durch die Nähe und Dichte können Synergien zwischen Betrieben, aber auch zwischen Wohnen und Arbeiten entstehen, bis hin zu Ansätzen einer Kreislaufwirtschaft. Diese Quartierentwicklung wirkt sich als Katalysator für die Standortentwicklung von Nidau nachhaltig aus.

Sie sind Investor und interessiert an mehr Informationen? Weitere Informationen: Leonie Hüppi, kontakt@skyline.swiss

skyline
DEVELOPMENT

Wie Experten gemeinsam und effizient Lösungen finden

vitruv.expert ist die führende Werkzeugkiste für den Erfahrungs- und Wissensaustausch der Bau- und Immobilienwelt. Transparent, praxisorientiert und zielgerichtet unterstützt die Plattform Unternehmer, Entwickler und Interessierte des Bauwirtschaftssektors.

Wissen ist das menschliche Kulturgut. Es wird definiert durch die Gesamtheit der Kenntnisse und Fähigkeiten, die zur Auflösung von Herausforderungen eingesetzt werden. Die Grundlagen von Wissen bilden dabei Informationen und Erfahrungen. Erfahrungen sind immer an Personen gebunden. Diese Fähigkeit hat die Gesellschaft geprägt. Lexika, Sachbücher und Dokumentationen bilden die Basis des gesammelten Wissens, machen jedoch nur 20 Prozent des gesamten Know-hows aus. Die übrigen 80 Prozent befinden sich in den Köpfen gespeichert. Jedes Ausscheiden eines Fachmanns oder einer Fachfrau stellt somit ein Wissens- und Erfahrungsverlust dar.

Erfahrungen und Wissen stehen im Fokus

Marcus Vitruvius Pollio, vielmehr bekannt als Vitruv, war ein Spezialist im Architektur- und Ingenieurwesen des 1. Jahrhunderts v. Chr. Sein allumfassendes Wissen hielt er in seinem Lebenswerk, den «Zehn Büchern über Architektur» fest. vitruv.expert bildet das Gegenstück zu dieser schriftlichen Dokumentation. Die Plattform ist die Werkzeugkiste der Praxis der Bauwirtschaft. Als benutzerfreundliche Anwendung ermöglicht vitruv.expert den direkten fachlichen Erfahrungs- und Wissensaustausch. Dieser erfolgt durch konkrete Fragen, Beispiele und Skizzen. Die Lösungsfindung wird aufgrund einer Expertenauskunft oder einer Community-Diskussion entschlüsselt. Die angeeigneten Erkenntnisse und das Wissen der User stehen im Fokus.

Das gesammelte Sachwissen wird durch das Wissensrad für die ganze Immobilienbranche sichtbar und nutzbar gemacht. Von Planen und Bauen bis Verwalten und Finanzieren, für Behörden und Planer, Investoren und Verbände, Ausführende und Lieferanten bis zu Nutzern und Juristen. Jeder ist ein wichtiger Baustein im Aufbau und Austausch des vorhandenen Know-hows. Der KI-Algorithmus der Unternehmung StarMind erstellt individuelle und firmeninterne Kompetenzprofile und visualisiert das Wissensnetz der Gemeinschaft und jedes einzelnen Users.

Mitarbeiterwissen einsetzen und von den Erfahrungen anderer profitieren

Das strategische HR-Management wird durch vitruv.expert überblickbar. Für jeden Nutzer wird im Hintergrund durch dessen tägliche Interaktionen mit der Plattform ein persönliches Wissensprofil kartographiert. Auf diese Art können Unternehmungen die Wissensschwerpunkte ihrer Mitarbeiter lokalisieren und effizient einsetzen. Bestimmt werden damit neue Experten im eigenen Team in einem bisher unbekanntem Wissensfeld

identifiziert. HR-Strategen können dieses Potential fördern und schliesslich für die Unternehmung und den Nutzer selbst nutzbar machen. Gleichzeitig werden Arbeitnehmer und -geber durch die Erfassung der Fragen, Antworten und Diskussionen der Community entlastet.

Ein Beispiel: Das föderalistische System definiert die Schweiz. Demnach ist auch das Verwaltungs- und Behördensystem fragmentiert. Jede Ortschaft besitzt eigene Vorzüge und dadurch ist ein Projekt in Küssnacht

ZH nicht in gleicher Art und Weise umsetzbar, wie in Zermatt VS. Durch die Zusammenarbeit von Behörden und vitruv.expert wird der Austausch gefördert. Die Auslegung der Gesetze und Vorgaben ist nicht überschaubar und erschwert die Entwicklung und Planung für alle Beteiligten. Die Nutzer unterstützen sich gegenseitig bei der Problembehebung und der Auslegung von Gesetzesartikeln. Ein Erfahrungsaustausch ist dem zugrunde produktivitätssteigernd und prozessbeschleunigend. vitruv.expert schont Nerven, Kosten und unterstützt die Projektteams bei der effizienten Arbeitsweise.

StarMind – das Hirn hinter der FAQ-Plattform

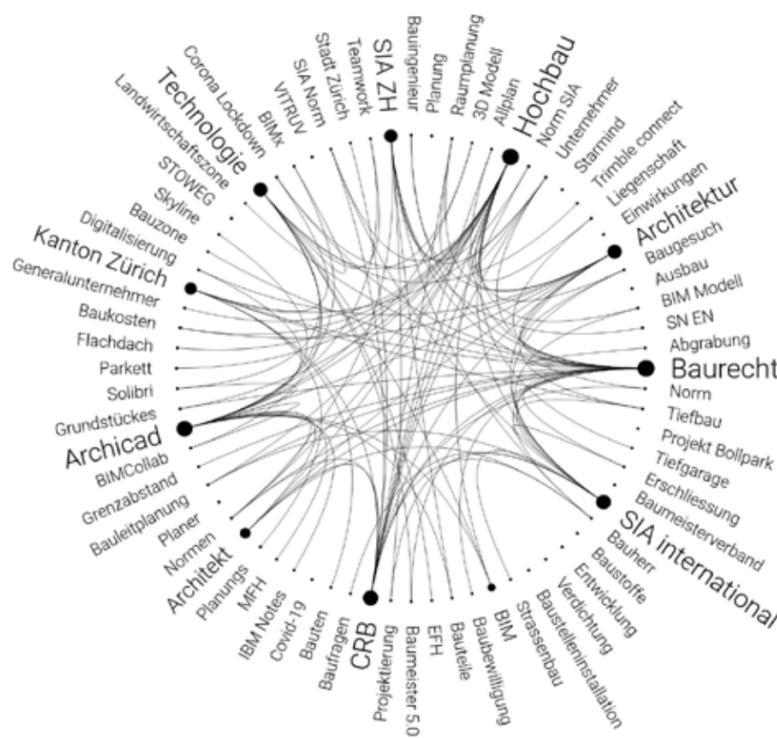
Der Wissens- und Expertenpool wird mittels State-of-the-art «KI» (Künstliche Intelligenz) seitens StarMind bewirtschaftet. Dadurch ist vitruv.expert immer auf dem neusten Stand. StarMind wurde 2010 in einer der KI-Metropolen der Welt in Zürich gegründet. Am Labor der künstlichen Intelligenz der Universität Zürich wurde in Kooperation mit der ETH Zürich der Aufbau des Wissensnetzwerk angestossen.

vitruv.expert vernetzt als Community die Bau- und Immobilienwelt sowie deren umfassendes und vielfältiges Fachwissen. Treten Sie gebührenfrei bei und werden Sie ein Mitglied der Wissens- und Erfahrungscommunity.

Scannen Sie den QR-Code und erfahren mehr über vitruv.expert im Video.



vitruv.expert
fragen • finden • antworten



Immobilientransaktion – Durch Planung und Analyse Risiken minimieren

Bei Immobilientransaktionen ist eine sorgfältige Planung essenziell.

Immobilientransaktionen sind chancenreich und potenziell risikobehaftet. Risiken können sich dabei auf Grund des Volumens in substanziellen Kosten niederschlagen. Käuferinnen und Verkäuferinnen berücksichtigen dabei nicht nur tatsächliche, sondern auch rechtliche und steuerliche Risiken. In- und ausländische Investoren tun gut daran im Vorfeld einer Immobilientransaktion alle rechtlichen und steuerlichen Aspekte zu prüfen, um eine nachhaltige, Rendite bringende Investition zu tätigen.

Käufer und Verkäufer sollten bei Immobilientransaktion an einige Punkte denken.

Welche Themen müssen abgearbeitet werden?

Das hängt von verschiedenen Faktoren ab, namentlich davon, ob man als Verkäuferin, Maklerin oder Käuferin, ins Rennen steigt, wie das Kaufobjekt rechtlich und tatsächlich beschaffen ist, wozu und in welchem Zustand eine Immobilie gekauft wird und ob ein internationaler Sachverhalt vorliegt.

Als Themen sollten grob die Folgenden analysiert werden:

- Wertbestimmung und -berechnung, Kaufpreisprüfung
- Prüfung rechtlicher Grundlagen, Voraussetzungen und Prognosen auf kommunaler, nationaler und eventuell internationaler Ebene
- Eruiierung von Gestaltungsmöglichkeiten von direkten Steuern und der Mehrwertsteuer sowie hinsichtlich transaktionsbasierter Steuern und Abgaben (Grundstückgewinnsteuer, Handänderungssteuer, Grundbuchabgabe etc.)
- Strukturierung der Transaktion
- Due Diligence (betriebswirtschaftlich, umwelt-technisch, rechtlich, steuerlich, Vertragspartner)

- Analyse von nachträglichen Zusatzinvestitionen (Umbauten, Abbrucharbeiten, Renovationen)
- Laufendes Monitoring der Steuersituation auf Käuferseite

Weshalb sollte sich die Verkäuferin einer Immobilie über diese Themen den Kopf zerbrechen?

Die Sorgen der Verkäuferin fokussieren sich in der Regel allein auf die Grundstückgewinnsteuer. Das ist kein Wunder, schliesslich kürzt sich ihr Erlös um diesen Betrag. Bereits hier gibt es regelmässig genügend Fragen zu klären, namentlich die Frage der Unterwerfung unter die richtige Steuerart – je nachdem ist das nicht die Grundstückgewinnsteuer – und üblicherweise die Frage nach den Anlagekosten, also denjenigen Kosten, welche für die Berechnung der Grundstückgewinnsteuer vom Verkaufspreis abgezogen werden können. Hat sich die Verkäuferin jedoch mit den übrigen Themen, namentlich einer möglichen Gewährleistung (beispielsweise möglichen Altlasten, aber auch werkvertragliche Gewährleistungsansprüche) Gedanken gemacht oder die Mietverhältnisse sauber geklärt, kann sie den diesbezüglichen Forderungen nach Zusicherung und Gewährleistung der Käuferin geeignet gegenüberreten. Die kurze Analyse von Themen, welche die Käuferin betreffen, helfen ihr bei den Kaufpreisverhandlungen.

Ganz offenbar ist es aber die Käuferin, die bei einer Immobilientransaktion mehr zu beachten hat.

Die Verkäuferin hat in der Regel einen grossen Teil ihrer wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Due Diligence bereits gemacht, bevor sie sich zum Verkauf entschlossen hat und ist ab diesem Zeitpunkt eher reaktiv auf die Bedürfnisse der Käuferin. Zu hoffen ist jeweils, dass sie die steuerlichen Überlegungen vor dem Vollzug

der Transaktion gemacht hat. Ist die Transaktion abgeschlossen, ist der steuerliche Spielraum äusserst begrenzt. Oft bleibt für den Steuerberater nur noch Schadensbegrenzung zu betreiben.

Der Käuferin hat wirtschaftlich und rechtlich einen hauptsächlich in die Zukunft gerichteten Blick. Sie muss aber auch dafür besorgt sein, allfällige bestehende Risiken nicht zu übernehmen beziehungsweise vertraglich (und wirtschaftlich) sicherzustellen, solche Risiken bei Eintritt gegenüber der Verkäuferin liquidieren zu können. Bei der Vertragsgestaltung helfen die Notare und Grundbuchämter. Sie sind allerdings in der Regel neutral. Darum lohnt es sich, einen Rechtsanwalt hinzuzuziehen, welcher allein den Interessen seiner Mandantschaft verpflichtet ist und damit kritischer sein kann.

Welches sind die anspruchsvollsten Immobilientransaktionen?

Der Verkauf von Aktiengesellschaften mit mehrfach vermieteten, teilweise neu erstellten Industrieliegenschaften in verschiedenen Kantonen und ausländischer Käuferschaft, beinhaltet einiges an steuerlichem und rechtlichem Abklärungs- und Gestaltungspotential, weil verschiedene Rechtsgebiete und Steuersysteme aufeinandertreffen.

Was ist speziell am Verkauf einer Aktiengesellschaft, die Immobilien hält?

Rechtlich handelt es sich dabei um einen Aktienkauf, wobei bei der Due Diligence regelmässig besonderes Augenmerk auf die Immobilien als Assets gelegt wird. Steuerlich kann sich die Sachlage allerdings etwas spezieller darstellen. Die Grundstückgewinnsteuer macht an der sogenannten Handänderung an. Gemeint ist damit, dass der Wechsel



Reto Sutter

der Verfügungsmacht über ein Grundstück die Besteuerung auslöst. Beim Verkauf einer Aktiengesellschaft findet jedoch rechtlich keine Handänderung statt. Die Aktiengesellschaft ist vor dem Verkauf und nach Verkauf ihrer Aktien Halterin ihrer Liegenschaften. Nun stellen aber die Steuergesetze diverse Rechtsgeschäfte dem Verkauf gleich, damit der Fiskus besteuern kann. In verschiedenen Kantonen, so etwa in Zürich, Thurgau, Basel-Stadt, Basel-Land und Bern, gilt deswegen die Übertragung einer Mehrheitsbeteiligung an einer sogenannten Immobiliengesellschaft als Handänderung. Mit anderen Worten: Der Verkauf der Aktien löst die Grundstückgewinnsteuer aus. In anderen Kantonen ist die Steuerrechtslage anders. So spannend Immobilienaktiengesellschaften als Planungsinstrument für ein Immobilienportfolio sein können, benötigen sie ein durchdachtes Vorgehen. Der Beizug von Spezialisten ist hier sowie in einfacheren Fällen nicht verkehrt.



ANZEIGE



PROVIS BAUPROJEKTMANAGEMENT

MEHR ALS 30 JAHRE ERFAHRUNG IM BAUPROJEKTMANAGEMENT

VOLLINTEGRIERTE BAUPROJEKTMANAGEMENT GESAMTLÖSUNG

MODERNE SCHNITTSTELLEN FÜR DEN DATENAUSTAUSCH

PROVIS BIM (BUILDING INFORMATION MODELING)

ELEMENTBASIERTE KOSTENERMITTLUNG MITTELS PROVIS BIM-IMPORT

ÜBERPRÜFUNG DES BIM-IMPORTS ANHAND DES 3D-MODELLS IM IFC-VIEWER

KALKULATIONSVERGLEICH ÜBER MEHRERE VERSIONEN

ERSTELLUNG VON RAUMBÜCHERN AUS DEM BIM-GEBÄUDEMODELL

axept.ch/solutions/provis

Axept Business Software AG

Grubenstrasse 109
CH-3322 Schönbühl
Telefon 058 871 94 10

Hohenrainstrasse 10
CH-4133 Pratteln
Telefon 058 871 94 33

Kempthpark 12
CH-8310 Kempthal
Telefon 058 871 94 11

Heiligkreuzstrasse 5
CH-9008 St.Gallen
Telefon 058 871 94 30

GHISLENI PARTNER AG BRANDREPORT

Immobilienlösung im Generalplanermodell



Stefano Ghisleni

Arch. SIA, Generalplaner
CEO, Ghisleni Partner AG

“ Der Generalplaner führt und orchestriert die Fachspezialisten, stets mit dem Fokus auf die ästhetische Umsetzung des Architektorentwurfes.

Qualitativ hochwertige Architektur im Geiste des Entwerfers realisieren, parallel den steigenden Anspruch an Nachhaltigkeit und Kostenoptimierung bedienen – eine hoch anspruchsvolle Aufgabe. Das Generalplanermodell ist hierfür das Mittel der Wahl und bringt alle Ansprüche unter einen Hut. Integrales und digitales Planen und Bauen sind in diesem Modell eine Selbstverständlichkeit.

Generalplanermodell als Alternative

Mit dem konventionellen Weg zur Realisierung eines Bauprojektes hat der Bauherr alle Fäden selbst in der Hand. Dies mag auf den ersten Blick reizvoll erscheinen, jedoch ist der heutige Bauprozess mit dem stetig steigenden Anspruch an Technik, Nachhaltigkeitsthemen, Ökonomie u.v.m. ein hochkomplexes Unterfangen geworden. Ab einem gewissen Bauvolumen ist dies konventionell kaum noch machbar. Hier kann ein Generalplaner Hand bieten, denn er vereint unter seiner Führung ein hochkompetentes Fachplanerteam, das dem Architekturprojekt Leben einhaucht, um Realität zu werden. Der Generalplaner führt und orchestriert die Fachspezialisten, stets mit dem Fokus auf die ästhetische Umsetzung des Architektorentwurfes. Durch seinen Gesamtüberblick bündelt er die Informationen für den Bauherrn, er wird zum Impulsgeber für Nachhaltigkeitsthemen und ist verantwortlich für einen zügigen, effizienten Prozess. Damit ist er Garant für die Kosten- und Termineinhaltung.

Generalplaner mit sozialer Verantwortung

Nebst der ökologischen Verantwortung tragen wir alle durch unser Handeln auch zur allgemeinen Sozialverträglichkeit in unserer Gesellschaft bei. Im Gegenvergleich zum General-/Totalunternehmermodell ist im Generalplanermodell die Wertschöpfung breit gestreut: Die Submission erfolgt konventionell als freier Wettbewerb auf dem Markt, auf den Grundlagen der bereits koordinierten Fachplaner-Ausschreibungen. Die Aufträge der einzelnen Gewerke werden vom Bauherrn direkt erteilt. Von verhandelten Rabatten profitiert der Bauherr, geführt werden die Gewerke vom Generalplaner. Dies trägt zur Förderung guter Unternehmer mit fairen, marktbelebenden Preisen bei und garantiert die bestellte Ausführungsqualität.

Die Ghisleni Partner AG bietet die Kompetenz des Generalplaners und viele weitere im Bauprozess an: www.ghisleni.ch

ghisleni.



Immobilien von der besten Seite präsentieren

Beim Hausverkauf ist die Präsentation das A und O und schlussendlich meist einer der ausschlagenden Gründe für einen Abschluss. Um die Immobilie ins rechte Licht zu rücken, kann man sich des Home Stagings bedienen. «Fokus» erklärt, wie man diese Techniken richtig einsetzt und was sie beim potenziellen Käufer auslösen.

TEXT FLAVIA ULRICH

Eine Liegenschaft ohne den gewissen Charme bleibt beim Kaufprozess oft auf der Strecke. Die Folge: Es vergehen im Schnitt 144 Tage, bis eine Immobilie einen Abnehmer findet. Viele Kaufinteressierte möchten sich vorstellen können, wie es ist, in einer angebotenen Immobilie zu leben – ohne passende Einrichtung und das gewisse Etwas gestaltet sich dies schwierig. Mit Home Staging kann das geändert werden und die durchschnittliche Verkaufszeit verringert sich im Zuge dessen auf kurze 35 Tage.

Der erste Eindruck zählt

Doch was kann man sich unter dem Begriff überhaupt vorstellen? Mike Bachstefel ist als Geschäftsführer eines Home-Staging-Unternehmens und Vorstandsmitglied des interessenvertretenden Verbands Experte in diesem Bereich. Er informiert: «Home Staging ist die professionelle Gestaltung von Immobilien zur Verkaufsförderung. Mit dem gezielten Einsatz von Möbeln, Farben, Licht und Dekorationen werden die Vorzüge der Immobilie so hervorgehoben, dass sich viele potenzielle Interessenten begeistern lassen. Auf Deutsch könnte man dies als Heiminszenierung bezeichnen.»

Wie überall zählt der erste Eindruck ungemein, denn auch der Immobilienkauf ist eine emotionale Angelegenheit. Wenn sich potenzielle Käufer bei der Besichtigung ein negatives Bild der Immobilie gemacht haben,

ist es oft beinahe unmöglich, ihre Meinung nachträglich zu ändern. Die Chance für einen Verkauf ist somit vertan. Laut dem Experten könnten Interessenten mit Home Staging bereits auf digitalem Weg feststellen, ob eine Immobilie zu ihnen passt und somit die erste Hürde überwinden. Die anschliessende Besichtigung vor Ort werde zu einem Vertrauen stärkendem Erlebnis, das Interessenten so schnell nicht mehr vergessen würden.

Emotionale Bindung generieren

Diese Emotionalität ist einer der wichtigsten Aspekte beim Hauskauf. Sie entsteht durch eine psychologische Bindung zum angebotenen Objekt. Im Unterbewusstsein wächst der Wunsch, die Liegenschaft zu besitzen. Die Interessenten sind nämlich gefühlsmässig bereits in der Immobilie eingezogen. Dies führt unter Umständen auch dazu, dass die Käufer bereit sind, einen Preis über dem Marktwert zu bezahlen. Professionelles und gelungenes Home Staging soll laut Mike Bachstefel die Käufer somit dazu bewegen, zu sagen: «Das will ich haben!»

Um diese Gefühle auszulösen, muss die Immobilie einladend und harmonisch eingerichtet werden. Dabei orientiert sich die Einrichtung laut dem Experten an der der Zielgruppe und der Marktpositionierung der Immobilie. Handelt es sich um ein Objekt für junge Familien, richtet man es mit diesem Blickwinkel kinderfreundlich und eher im trendigen nordischen Stil ein.

Solche Eigenschaften können bei einer Immobilie, die für ein älteres Ehepaar gedacht wäre, hingegen vernachlässigt werden. Zielgerichtetes Homestaging ermöglicht es, dass potenzielle Käufer ein Hauptinteresse an einer spezifischen Immobilie entwickeln können. Dabei werde das Objekt laut Mike Bachstefel maximal zu 70 bis 80 Prozent mit Ausstellungsmöbeln und Accessoires gestaged. Das Hauptaugenmerk bleibe somit bei der Immobilie selbst und werde vom Home Staging positiv unterstützt.

Fokuspunkte setzen

Erfolgreiches Home Staging basiert auf sehr vielen verschiedenen Aspekten. Neben dem anfänglichen Entrümpeln und Putzen sind die Fokuspunkte bei der Heiminszenierung ein zentrales Thema. Der Experte erläutert, was es damit auf sich hat: «Der Fokuspunkt ist ein Ort, worauf sich das menschliche Auge beim Betreten eines Raumes als erstes fokussiert.» Diese Punkte zeigen den Mehrwert der Immobilie auf und handeln sich beispielsweise um einen wunderschönen Kamin oder einen anderen Eyecatcher, der die Liegenschaft einzigartig macht.

«Eine angenehme Beleuchtung, eine behagliche Atmosphäre sowie ein neutraler Geruch sind für die Sinne ebenso wichtig. Zusammen mit freien Laufwegen in alle Räume und zu den Fenstern wird die Besichtigung

zu einem 360-Grad-Erlebnis», führt Mike Bachstefel weiter aus. Vor allem die Lichtverhältnisse können einen erheblichen Unterschied machen. Möglichst viel natürliches Licht lädt zum Verweilen ein, wohingegen eine aggressive Beleuchtung eher ungemütlich wirkt. Die potenziellen Kunden sollen sich weiter durch die offenen Freiräume in der Immobilie wohlfühlen, damit ihre Emotionen angesprochen werden können.

In Zukunft noch viel Potenzial

In den USA wird die Technik des Home Stagings bereits seit den 1970-Jahren erfolgreich angewendet: Umfragen unter US-Immobilienmaklern haben ergeben, dass sie durch die Verwandlung einer leblosen Immobilie in ein absolutes Traumhaus teilweise 10 bis 15 Prozent mehr Umsatz machen können. In den letzten Jahren ist das Home Staging immer mehr auch nach Europa übergeschwappt und hat sich in Ländern wie Schweden und Deutschland bereits etabliert.

Potenzial für das Home Staging besteht jedoch auf dem europäischen Immobilienmarkt noch reichlich – laut Mike Bachstefel nicht nur im Ausland, sondern auch hierzulande: «Auf dem Schweizer Immobilienmarkt gibt es für Home Stager noch ganz viel zu tun. Dank Home Staging trägt man die einzelne Immobilie mit einer persönlichen Etikette nach aussen und erreicht potenzielle Käufer sehr gezielt.»

BRANDREPORT ELLISCASIS IMMOBILIEN GMBH

«Immobilienbewertung ist eine regionale Sache»

Christian Elliscasis von der Elliscasis Immobilien GmbH erklärt, warum Immobilienbewerter so wichtig sind.



Christian Elliscasis

Herr Christian Elliscasis, für wen sind die Dienstleistungen eines Immobilienbewerbers besonders interessant?

Für die Finanzierung einer Immobilie brauchen Hypothekengeber oftmals eine Bewertung der Immobilie. Grundsätzlich wollen sie feststellen, ob der Kaufpreis für das Objekt gerechtfertigt ist. Der ermittelte Marktwert ist dann Basis für eine Objektfinanzierung.

Bei Erbteilungen und güterrechtlichen Auseinandersetzungen wie Scheidungen braucht es auch

Immobilienbewerter, weil sich die Parteien auf einen Immobilienwert einigen müssen.

Online gibt es zahlreiche Tools zur Immobilienbewertung. Warum sind diese dann und wann ungenügend?

Ich bin der Meinung, dass in der Schweiz, glücklicherweise, eine sehr hohe Immobiliendiversität vorhanden ist. Nur wenige Immobilien in der Schweiz lassen sich eins zu eins miteinander vergleichen.

Wenn sie beispielsweise den Wert einer Vier-Zimmer-Wohnung in Wallisellen erfahren wollen, von welchen es Dutzende gibt, haben sie mit der hedonischen Methode bestimmt eine ausreichende Datenbank mit guten Vergleichszahlen.

Wenn es aber etwas Spezielleres ist, vielleicht ein Einfamilienhaus an der Autobahn, am Zürichsee oder sonst an einer hervorragenden Lage, können sie das mit Vergleichszahlen nicht immer abdecken. Dann brauchen Sie jemanden, der vorbeigeht, sich das Objekt anschaut und die Einschätzung aufgrund der Lage und der

Individualität des Gebäudes macht. Ein Objekt auf dem Sternberg ist nicht gleich viel Wert wie ein identisches Objekt in Uster!

Wie gehen Sie bei einer Immobilienbewertung vor? Welche Kenntnisse sind dabei notwendig?

In erster Linie muss man den Markt der Region kennen. Darum bin ich der Überzeugung, dass vor allem die Bewertung von Eigenheimen eine regionale Sache ist. Man muss sich mit den lokalen Besonderheiten auskennen. Meine vorwiegende Kernkompetenz liegt in der Einschätzung von Einfamilienhäusern, Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäusern. Aufgrund der Besichtigung und der vorliegenden Daten kann der Marktwert dann ermittelt werden.

«Man muss sich mit den lokalen Besonderheiten auskennen.»

INTERVIEW FATIMA DI PANE

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». Christian Elliscasis ist Mitglied der Bewertungsexpertenkammer SVIT.

www.elliscasis.ch

Innovativer Sonnenschutz für optimales Raumklima

Hitzeschutz im Sommer und kaum Wärmeverlust im Winter? Mit der Installation von 3M-Sonnenschutzfolien bietet die Creation Werbeteknik GmbH eine innovative Lösung mit zahlreichen Vorteilen gegenüber herkömmlichen Sonnenschutzvorrichtungen. Zum Beispiel markant weniger Energiekosten und ein ideales Raumklima das ganze Jahr über.

Aussen-Rolläden, Jalousien, Vorhänge? Es gibt viele Möglichkeiten, Hitze und Sonnenlicht abzuhalten. Allerdings oft unter Beeinträchtigung der Sicht nach aussen oder der Gebäudeoptik. Mit Sonnenschutzfolien fallen diese Nachteile weg. Die Creation Werbeteknik GmbH mit Sitz in Killwangen ist spezialisiert auf die Installation von 3M-Hochleistungsfolien, die auf beinahe alle Arten von Glas appliziert werden können. Im Gegensatz zu herkömmlichen Sonnenschutzvorrichtungen werden einfallende Ultraviolett- und Infrarotstrahlen von den 3M-Sonnenschutzfolien absorbiert und reflektiert. Dies vermindert die Hitzeeinstrahlung um bis zu 80 Prozent. Der Hitze- und UV-Schutz sorgt für ein angenehmes Raumklima ganz ohne Blendung. Und das Beste: Der Blick nach aussen bleibt praktisch uneingeschränkt.

Bis zu einem Viertel weniger Energieverbrauch
Sonnenschutzfolien senken die Temperatur im Gebäude so massiv, dass der Einsatz von Klimaanlage erheblich

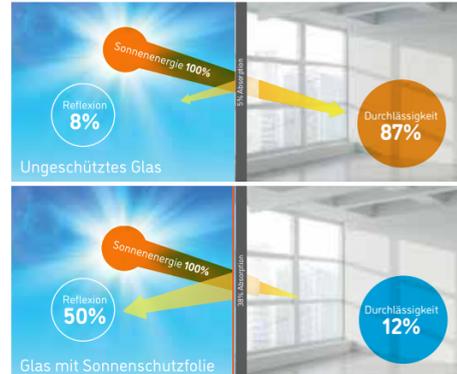
reduziert werden kann. Durch die Eindämmung des Wärmeverlustes im Winter sowie die geringe Verdunkelung senken sich auch die Kosten für Heizung und Beleuchtung. Mit der Installation von Sonnenschutzfolien lassen sich die Kosten für die Raumklimatisierung um bis zu 25 Prozent senken.

Ein angenehmes Raumklima und ausreichend Tageslicht sind die besten Voraussetzungen für eine kontinuierlich hohe Leistungsfähigkeit. Wird die Idealtemperatur von 23 °C in Büroräumen nur um wenige Grad überschritten, sinkt die Konzentrationsfähigkeit erheblich. Sonnenschutzfolien reduzieren sowohl Hitze als auch Blendung und schaffen damit beste Arbeitsbedingungen.

Premiumschutz mit Nanotechnologie

Die technischen Vorzüge der 3M-Sonnenschutzfolien basieren auf Multilayer-Technologie und der metallfreien Herstellung mit Nanotechnologie. So kommen

die Folien ohne Metallbeschichtung und Kantenversiegelung aus und sind mit blossen Auge kaum erkennbar. Sie bieten eine einzigartig hohe Lichtdurchlässigkeit und wirken gleichzeitig wärmeabweisend.

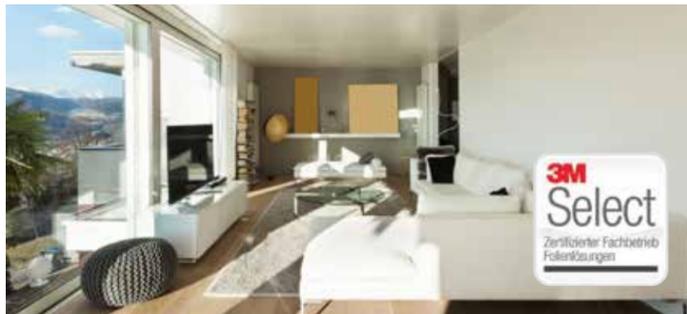


Die Vorteile auf einen Blick

- Energieeinsparung von bis zu 25 Prozent durch geringere Auslastung der Klimaanlage
- Wärmeabweisung von bis zu 80 Prozent
- 99,9 Prozent Schutz vor UV-Strahlen
- Blendschutz und freie Sicht nach aussen
- Geringe Verdunkelung
- Minimale Veränderung der Innen-/Aussenansicht
- Optimales Raumklima für hohe Konzentrationsfähigkeit
- Wartungsfrei und pflegeleicht
- Keine Störung von Signalen, keine Beeinträchtigung des Handyempfangs
- Nachhaltige Steigerung des Immobilienwertes

Für Fragen, eine unverbindliche Objektanalyse und kostenlose Beratung vor Ort steht Frank Risi, Kundenberater Sonnenschutz der Creation Werbeteknik GmbH, unter Telefon 056 418 30 70 oder f.risi@creation-werbeteknik.ch jederzeit zur Verfügung.

www.creation-werbeteknik.ch



Reduzierte CO₂-Bilanz des Gebäudes dank Sonnenschutzfolien. Die Lebensdauer der hochwertigen Folien beträgt bis zu 20 Jahre.

CREATION
WERBETECHNIK GMBH

ANZEIGE

IHR INDIVIDUELLER WOHNTRAUM ZUM GARANTIERTEM FIXPREIS.

Machen Sie Ihren ganz eigenen Wohnraum wahr – am besten mit dem Schweizer Marktführer für schlüsselfertige Einfamilienhäuser aller Stile. Von der Baulandsuche über Baueingabe und Bauphase bis zur Schlüsselübergabe sind wir für Sie da. Und das termingerecht und zum garantierten Fixpreis. Über 5000 gebaute Häuser sprechen für sich.

swisshaus.ch

Erfahren Sie mehr
058 201 10 00




SWISSHAUS
ZIEH IN DEIN NEUES LEBEN EIN

ATEMBERAUBENDE ARCHITEKTUR & ERSTKLASSIGE QUALITÄT IN PERFEKTER LAGE ZU FAIREN PREISEN

ATTIKA ODER GARTEN – SIE HABEN DIE WAHL

Alle, die mehr Wert auf ihre Lebensqualität legen und sich kurze und effiziente Wege in einer idyllischen Gemeinde wünschen, werden bei uns in der «Falkeisenmatte» in der lebensfrohen und pittoresken Stadt Zofingen fündig. Eingebettet in eine parkähnlich gestaltete Aussenanlage, liegt diese Wohnanlage in perfekter Lage mitten in der Stadt.

Sichern Sie sich Wohneigentum zu historischen Hypothekarzinsen.

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Besichtigungstermin – gerne zeigen wir Ihnen die Wohnungen vor Ort. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Attika mit 152 m² HNF

Die letzte Attikawohnung mit herrlicher Bergsicht

Sie haben jetzt die Möglichkeit, Ihre hochwertige Traumwohnung im Minergie-P Standard an optimaler Lage zu erwerben, mit einer riesigen Terrasse, die Platz für eine eigene grüne Oase mit Lounge, Bäumen und vieles mehr ermöglicht.

Die Wohnung ist im veredelten Rohbauzustand. Es besteht die Option, den Innenausbau noch selbst zu bestimmen.



Gartenwohnung 4.5 - 129 m² oder 3.5 - 110 m² HNF

Grosszügige Gartenwohnungen

Überzeugen Sie sich selbst von der erstklassigen Qualität und den perfekt gestalteten und grosszügigen Wohnräumen.

Die Wohnungen sind zum Teil fertig zum Bezug oder können noch nach eigenen Wünschen ausgebaut werden. Ideal für Familien oder Menschen, die gerne etwas grosszügiger wohnen möchten. Die eigenen Grünoasen der Gartenwohnungen laden zum Entspannen ein.



Sämtliche Informationen zur Lage, den Grundrissen, dem Ausbau, 360 Grad Panorama-Wohnungsdurchgänge und den Verkaufspreisen finden Sie unter www.falkeisenmatte.ch. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Primus Property AG, www.pripro.ch, info@pripro.ch Aarau: Bahnhofplatz 3h, CH-5000 Aarau, Tel +41 62 503 71 81

PROPERTY
primus
Bewertung • Vermarktung • Projektentwicklung

ANDERMATT

Ihr sicheres Investment in den Schweizer Alpen

CONCIERGE SERVICE



- + Chalet Suiten mit Wohnungsgrössen von 25 m² bis 114 m²
- + 370 m² Spa mit Pool, Sauna, Dampfbad, Fitness- & Massageraum
- + 5 Gehminuten zum besten Golfplatz der Schweiz 2016, `17 & `18

- + Indoor Golfsimulator
- + 500 km Wanderwege, unzählige Bergseen, Vier-Quellen-Weg
- + Mountainbike trails, Touring und Klettern

t: +41 44 344 10 10

contact@turmfalkesuites.ch

www.turmfalkesuites.ch

TurmfalkeSuites
Andermatt

Wie die Architektur von heute unser Leben morgen prägt

Beim Flughafen Zürich steht mit «The Circle» zurzeit das grösste Hochbauprojekt der Schweiz. Auf 180 000 Quadratmetern entsteht ein neues Zentrum, das Zürichs Attraktivität nachhaltig prägen und verändern wird. «Fokus» hat vor der geplanten Eröffnung ab November 2020 einen Blick hinter die Kulissen geworfen.

TEXT SMA



Dass der Flughafen Zürich die Verkehrsdreh-scheibe der Schweiz schlechthin und zugleich ein wichtiger Wirtschaftsmotor mit grenzüberschreitender Bedeutung ist, verursacht inzwischen bei niemandem mehr Erstaunen. Anders sieht es mit dem aktuell grössten Schweizer Hochbauprojekt «The Circle» aus, welches unter anderem aus eben diesen beiden Gründen dort entsteht. Vor zehn Jahren angekündigt, wird es seit Januar 2015 gebaut und ab November dieses Jahres eröffnet.

Ein Komplex der Superlative

Das Projekt setzt dabei in vielerlei Hinsicht Massstäbe der Superlative: So umfasst es nebst Büroflächen und zwei Hotels der Hotelgruppe Hyatt mit Convention Center auch ein medizinisches Kompetenzzentrum, unterschiedliche Markenwelten sowie Angebote zu Kunst, Kultur, Gastronomie und Bildung. Während der gesamte Komplex 180 000 Quadratmeter umfassen wird, greift er lediglich auf 30 000 Quadratmeter Bodennutzung zurück. Das Modul Headquarter & Offices macht dabei mit knapp 70 000 Quadratmetern die grösste Fläche aus. Für die Mieter ist dabei Flexibilität das A und O. Diese wird mit dem Coworking- und Bildungsbereich sowie dem Conference Center gewährleistet.

Sieben Module, die sich gegenseitig beeinflussen

Mit der Eröffnung werden bei Vollvermietung 6500 neue Mitarbeitende am Flughafen Zürich arbeiten – aus gutem Grund. Denn aktuelle Prognosen gehen von einer täglichen Frequenz von rund 20 000 Personen aus. Ob Essen, Sport oder Kita: Im Circle wird man alles finden, was man braucht. Denn ein Gebäude lebt nicht nur von der Architektur und der Form, sondern auch ganz stark von seinem Inhalt. Die insgesamt sieben Module machen sich Synergien zunutze und profitieren gegenseitig voneinander. Von Anfang an war es ein zentrales Anliegen der Visionäre, nicht in erster Linie ein Gebäude, sondern einen Stadtteil zu bauen. Nicht

zuletzt entsteht durch den einzigartigen Nutzungsmix ein ebenso unvergleichlicher Mehrwert für die Mieter und ihre Mitarbeitenden.

Apropos Mehrwert: Auch in Sachen Nachhaltigkeit befindet sich «The Circle» auf hohem Niveau und wird auch in diesem Bereich Standards neu definieren. So erfolgt die Versorgung mit Wärme und Kälte über die Erde als Speicher, wodurch sich der Bedarf an Energie und Wasser durch Rückgewinnung stark reduziert. Als weitere natürliche Energiequelle fungiert die Photovoltaikanlage auf dem Dach des Gebäudeareals.

Ein Risiko, das sich gelohnt hat

Bereits jetzt, noch vor der Eröffnung, ist klar, dass das Projekt grossen Einfluss auf nachfolgende Gebäudekonzeptionen haben wird. Als «The Circle» vor zehn Jahren vorgestellt wurde, sah sich das Projekt damals teilweise Kritiken gegenüber. Grund dafür war das gigantische Ausmass des Projekts: Schliesslich war der Circle mit seinen insgesamt 160 000 Quadratmetern Mietfläche besonders für Schweizer Verhältnisse gigantisch. Die Flughafen Zürich AG entschied sich allen Unkenrufen zum Trotz, das Projekt ohne Etappierung umzusetzen – eine Entscheidung, die sich ausgezahlt hat.

Inspiration aus Übersee

Im Gegensatz zu anderen Projekten liegt «The Circle» kein konkretes Beispiel zugrunde. Die Projektleiter liessen sich von Gebäuden aus Tokio, Peking und Los Angeles inspirieren und haben im Zuge dessen Erkenntnisse gewonnen, welche ins Projekt einfließen. Als konkretes Beispiel kann an dieser Stelle der Retail genannt werden. Dieser steht zurzeit vor einer grossen Herausforderung: In Zukunft wird der Verkauf zwar stärker online ablaufen, aber die einzelnen Marken müssen dennoch identitätsstiftende Orte schaffen und den Kontakt zu den Kunden suchen. «The Circle» bietet die ideale Plattform und stellt beispielsweise Brand

Houses zur Verfügung, die sich bis über vier Stockwerke erstrecken und zudem flexibel ausbaubar sind. Ziel ist es nicht zuletzt auch, als Destination eine möglichst grosse Ausstrahlung zu erreichen. Alles befindet sich schliesslich im Wandel, wie auch ein Blick in die Vergangenheit zeigt: Noch vor 25 Jahren befanden sich beispielsweise auf dem jetzigen Bauareal lediglich ein Parkdeck und ein Nachtclub. Mitte der 1990er-Jahre hätte niemand daran gedacht, dass dort jemals ein solches Projekt entstehen würde, wie es jetzt mit «The Circle» der Fall ist.

Was hält die Zukunft noch bereit?

Obwohl «The Circle» zurzeit noch nicht eröffnet ist, lässt sich bereits jetzt ein Blick in die Zukunft wagen. So wird sich in den kommenden 20 Jahren die Lücke zwischen dem Flughafen und der Stadt Kloten mit Sicherheit schliessen. Schon lange träumt man beispielsweise von einer Brücke über die Autobahn. Aktuell ist aber gemeinsam mit der Stadt Kloten bereits eine Planung einer Fussgängerüberführung im Gange. Eine Entwicklung, die nicht zuletzt auch «The Circle» entgegenkommt: Denn man möchte auch die Bevölkerung aus der nahen Umgebung zu Fuss willkommen heissen. Der zurzeit gestaltete Park wird dabei als willkommenes Naherholungsgebiet dienen. Ebenfalls steht fest, dass im Retail-Bereich Dienstleistungen und Erlebnisse immer stärker in den Fokus rücken.

Nicht alles befindet sich im Wandel

Noch vor seiner Eröffnung ist man sich bereits jetzt sicher: «The Circle» wird ein einzigartiger Ort der Begegnung sein, wo Menschen in Communities interagieren können und Technologie eine grosse Rolle spielt. Im Zuge dessen kommt es zugute, dass Microsoft und SAP ihren Hauptsitz im «The Circle» haben, da sie technologisch das Netzwerk der Zukunft gestalten. Inzwischen erwarten viele Mieter im Zuge der Klimadebatte, dass Gebäude ökologisch sind. Bezüglich Urbanisierung und Mobilität nimmt «The Circle» weitere Megatrends auf. So werden 30 Ladestationen für E-Autos angeboten; weitere

Parkplätze sind bereits für die Nachrüstung vorbereitet. Doch nicht alles befindet sich im Wandel: Die Menschen werden auch in 20 Jahren immer noch reisen und andere Kulturen entdecken wollen. Somit wird das Kerngeschäft des Flughafens bestehen bleiben. Doch auch die Mobilität entwickelt sich laufend weiter. «The Circle» wird nichtsdestotrotz ein Ort sein, wo viel Bereicherung und Erlebnisse im Zentrum stehen. Die Besucherinnen und Besucher nehmen jeweils definitiv etwas nach Hause mit – wenn auch nicht unbedingt etwas Physisches.

THE CIRCLE AT ZÜRICH AIRPORT

Über «The Circle»

The Circle wird den Flughafen Zürich als Zentrumsmagneten stärken. Ab Eröffnung gibt es direkt am grössten Schweizer Landesflughafen die Möglichkeit, Kongresse mit bis zu 2 500 Gästen zu veranstalten. Zwei Hotels der Hotelgruppe Hyatt, unterschiedliche Markenwelten, ein ambulantes Gesundheitszentrum des Universitätsspitals Zürich, attraktive Büroflächen sowie Kunst, Kultur, Gastronomie und Bildung ergänzen das breite Angebot im Flughafen Zürich. Der Circle wird so zu einer kulturellen und wirtschaftlichen Bereicherung über die Flughafenregion hinaus. Realisiert wird das Projekt durch eine Miteigentümergeinschaft, woran die Flughafen Zürich AG mit 51 Prozent und die Swiss Life AG mit 49 Prozent beteiligt sind.

Weitere Informationen thecircle.ch



Das sagen die Experten



CHRISTOPH SCHUMACHER

Leiter Global Real Estate,
Credit Suisse Asset Management



STEFAN LEMBERGER

Geschäftsleitung
Hugo Steiner AG



ANDREAS INGOLD

CEO Livit
Präsident SVIT Schweiz



KARSTEN HELL

CEO
Steiner Group



PATRIK SCHMID

Geschäftsleitung
Wüest Partner AG

Wie schätzen Sie die aktuelle Lage im Immobiliensektor ein?

Der Immobilienmarkt ist grundsätzlich insgesamt stabil. Befürchtungen über allfällige Finanz- oder Immobilienkrisen haben sich bisher als gegenstandslos erwiesen. Nach einem heftigen Rückschlag erholen sich die kotierten Immobilienwerte bereits wieder weitgehend. Der Immobilienmarkt zählt nicht zu den hauptbetroffenen Sektoren der Wirtschaft, ist aber doch Leidtragender. Betroffen sind in erster Linie die Detailhandels- und Gastronomieflächen sowie die Hotellerie. Aufgrund des Lockdowns, der Zurückhaltung der Konsumenten und des Wegfalls des internationalen Geschäfts- und Ferientourismus kämpfen viele Mieter mit dem Überleben. Wertmässig macht dieser Teil aber weniger als zehn Prozent an den kommerziellen Immobilienwerten aus.

Begünstigt durch das attraktive Finanzierungsumfeld, ist das Interesse an Wohneigentum unverändert gross. Insbesondere die Nachfrage nach Renditeliegenschaften ist aufgrund des anhaltenden Anlagedrucks weiterhin stark. Das wachsende Überangebot an Mietwohnungen in gewissen Regionen stellt die Vermieter vor zusätzliche Herausforderungen. Die Bautätigkeit ist nach wie vor sehr dynamisch, was insbesondere Mieten in Allliegenschaften etwas unter Druck setzt. Die Preise von Geschäftsliegenschaften mit Detailhandelsflächen, Gastronomiebetrieben oder Produktionsstätten, die bedingt durch die Coronakrise erhebliche Umsatzaufschläge erlitten, sinken.

Der Immobiliensektor ist weiterhin differenziert zu betrachten. Bei den Wohnflächen hat die Covid-19-Krise lediglich zu einem kurzfristig marginalen Nachfrageeinbruch geführt. Das «Dach über dem Kopf» gehört zu den Grundbedürfnissen der Gesellschaft und wird auch durch eine solche Krise nicht ausgehebelt.

Die Gewerbemieten sind durch die Epidemie stark betroffen. Ich bin davon überzeugt, dass die Auswirkung dieser Krise den Büromarkt deutlich schwerer treffen wird als den Wohnungsmarkt. Im Retailgeschäft bestätigt sich, dass der Online-Einkauf für fast alles funktioniert. Vertrauen zum Anbieter ist das Fundament dazu. Der Lockdown befeuert diesen Strukturwandel.

Eine Korrektur im Bau- und Immobiliensektor wurde seit längerem vorausgesagt. Für mich ist klar, dass sich die Coronapandemie auf unsere Industrie auswirken wird. Wie stark die negativen Folgen sein werden, kann derzeit noch nicht abgeschätzt werden. Naturgemäss machen sich Konjunkturabkühlungen in der Baubranche mit einer Verzögerung von ein bis zwei Jahren bemerkbar. Seit dem Lockdown warten Bauherrn vermehrt die weitere ökonomische Entwicklung ab, bevor sie Investitionsentscheide treffen. Dieser Trend würde in Kombination mit einer Rezession kurz- bis mittelfristig zu einer – zumindest vorübergehenden – rückläufigen Bautätigkeit führen. Davon betroffen wäre insbesondere der Wirtschaftsbau.

Das Interesse an Immobilien ist nach wie vor sehr hoch, obschon die Transaktionsaktivitäten während des Lockdowns eingeschränkt waren. Aber weil die Massnahmen und Ankündigungen verschiedener Notenbanken darauf schliessen lassen, dass das Tiefzinsumfeld in vielen Ländern mittelfristig anhalten wird, dürften Immobilieninvestments hoch in der Gunst der Anleger bleiben. Die Nutzerfrage nach Wohn- und Arbeitsflächen lässt indes erst einmal nach. Zwar erholt sich die Wirtschaft bereits wieder – vor allem beim inländischen Konsum. Jedoch dürfte eine deutliche Besserung in der für die Schweiz so wichtigen Exportindustrie noch einige Zeit auf sich warten lassen.

Wie könnte sich der Bau- und Immobilienmarkt nach der Coronapandemie entwickeln?

Vorausgesetzt, es kommt nicht zu einer zweiten Welle und zur Wiedereinführung gewisser Schutzmassnahmen, erwarten wir im Wohnungsmarkt eine hohe Stabilität. Zwar werden im Mietwohnungssegment die Leerstände nun erst recht steigen, doch dies dürfte nur in Einzelfällen auf die Bewertung durchschlagen. Denn wegen Covid-19 wird sich auch die Tiefzinsphase nochmals verlängern. Immobilien bleiben dadurch eine äusserst attraktive Anlageklasse. Im Baubereich wird man erstmal einen Gang zurückschalten. Langfristig dürfte das jedoch aus Anlegersicht erwünscht sein, denn das schlechende Überangebot in verschiedenen Bereichen verstärkt sonst nur den Druck auf die Mieten.

Gewisse Lohninbussen und Wertverluste im Anlagevermögensbereich müssen in Kauf genommen werden, was die Nachfrage nach Wohneigentum negativ beeinflussen kann. Rückläufige Zuwanderungszahlen stehen anhaltend hoher Bautätigkeit gegenüber. Regional ist im Mehrfamilienhaussektor mit sinkenden Mieten und höheren Leerstandsquoten zu rechnen. Nichtsdestotrotz wird die Nachfrage nach Renditeobjekten wegen der günstigen Finanzierungskonditionen hoch bleiben. In Bedrängnis geraten Büro- und Geschäftsliegenschaften, seit Homeoffice salonfähig ist und die Beschäftigungszahlen teils gesunken sind. Die tiefere Nachfrage nach Detailhandelsflächen lässt sich auf die steigende Beliebtheit von Online-Einkäufen zurückführen.

Es wird weiterhin in Bauprojekte investiert. Einzelne Projekte können jedoch zurückgestellt oder hinterfragt werden. Eine Investitionsverlangsamung ist die Folge. Dennoch bleiben Vermögensanlagen in Immobilien aufgrund des günstigen Zinsumfeldes und mangelnder Opportunität nach wie vor attraktiv. Leerstände hingegen können weiter ansteigen. Arbeitgeber werden ihre Büroflächen mit der Ausweitung von Homeoffice reduzieren. Der Markt wird jedoch nicht einbrechen: Der Homeoffice-Trend wurde durch die Krise beschleunigt, das Büro bleibt aber nach wie vor wichtiger Ort für Interaktion mit Kunden und Kollegen. Zudem werden Unternehmen zurückhaltender beim Abschluss von langjährigen Verträgen sein.

Nach jeder Krise sind neue Chancen entstanden. Als innovatives, gut gestelltes und konkurrenzfähiges Unternehmen mit einer bestens gefüllten Pipeline sind wir bereit, die Herausforderungen der Zukunft anzugehen. Künftig wollen wir vermehrt eigene Entwicklungsprojekte realisieren – mit Fokus auf Arealentwicklungen an attraktiven Lagen und mit hoher wohnlicher Dichte. Solche Projekte sind jedes Mal eine neue kreative Herausforderung. Zudem sind wir bei eigenen Entwicklungen für den gesamten Prozess und alle relevanten Schnittstellen verantwortlich – von der Landakquise, über die Planung, die Ausführung bis hin zur Vermarktung.

Welche Auswirkungen diese Krise haben wird, hängt grundsätzlich davon ab, wie lange die Pandemie die Schweizer Wirtschaft beeinträchtigt und welche Massnahmen die Politik ergreifen würde, falls die Ansteckungen mit dem Coronavirus erneut stark ansteigen sollten. Weitere Infektionswellen sind durchaus nicht unrealistisch, solange kein Impfstoff oder andere Mittel gegen die Verbreitung von Covid-19 zur Verfügung stehen. Demzufolge könnte der Erholungsprozess der Schweizer Wirtschaft immer wieder ins Stocken geraten und demzufolge dürfte auch die Nachfrage nach Flächen im Immobilienmarkt zeitweise unter Druck bleiben.

Wie steht die Schweiz im Vergleich zum Ausland da?

Trotz hoher Abhängigkeit der Schweiz vom internationalen Handel ist bereits jetzt klar, dass der Wirtschaftseinbruch in der Schweiz geringer ausfallen wird als im Ausland. Das gezielte und vor allem rasche Eingreifen des Bundesrats hat eine übermässige Verunsicherung verhindert und auch international viel Lob erhalten. Das erprobte Instrument der Kurzarbeit dürfte den Anstieg der Arbeitslosigkeit hemmen und damit einen wichtigen Beitrag für die Zuversicht der Konsumenten leisten. Möglich gemacht hat das die mustergültige Zurückführung der Staatschulden seit 2006 dank der Schuldenbremse. Nur so war es möglich, ohne Verzögerung den Worten auch gleich Taten folgen zu lassen.

Es sind Faktoren wie die starke Währung, die anhaltend tiefen Zinsen, die politische Ausgewogenheit und das Engagement visionärer Unternehmerpersönlichkeiten, die unserem Land in verschiedenen Bereichen zu einer Vorrangstellung gegenüber dem Ausland verhelfen. Ein Vorteil, welchem weiterhin Sorge getragen werden muss. Aber auch die Schweizer Wirtschaft wird in den kommenden Jahren gefordert sein. Obwohl die Arbeitslosenquote anfangs Jahr bei ausserordentlich tiefen 2.6 Prozent lag, werden die Ausfälle im Detailhandel, in der Gastronomie und im Tourismus sowie Einschränkungen der Handelstätigkeiten das Konjunkturwachstum stark beeinträchtigen.

Die konkreten Auswirkungen von Covid-19 sind heute noch schwer abzuschätzen. Nach wie vor steht die Schweiz im Vergleich zum Ausland sehr gut da. Obwohl auch die Schweiz auf die tiefste Rezession seit Jahrzehnten zusteuert, einen Rückgang des prognostizierten BIP bis Ende 2020 sowie eine Zunahme der Arbeitslosigkeit unvermeidbar ist, fällt dies im Vergleich zum Ausland mehrheitlich deutlich geringer aus. So wird für gewisse Länder in der EU ein teils dramatischer Einbruch der Wirtschaftsleistung erwartet, welcher sich auch negativ auf die Immobilienbranche auswirkt. Persönlich bin ich bezüglich der Entwicklung des Immobilienmarktes in der Schweiz weiterhin vorsichtig positiv eingestellt.

Bisher ist die Schweizer Baubranche verhältnismässig glimpflich durch die Krise gekommen. Dazu beigetragen hat die Tatsache, dass es während des Corona-Lockdowns nicht zu einem vollständigen Stillstand auf allen Baustellen gekommen ist – wie dies beispielsweise bei unseren Nachbarn in Frankreich der Fall war. Hierzulande war der Bauboom der letzten Jahre durch Zuwanderung, tiefe Zinsen, die demografische Entwicklung und den Anlagebedarf institutioneller Anleger getrieben. Corona hat vorderhand nicht viel an dieser Ausgangslage geändert und Immobilien gehören weiterhin zu den attraktivsten Assetklassen.

Der Schweizer Immobilienmarkt hat sich in der Vergangenheit deutlich ruhiger entwickelt als in vielen anderen Ländern – sowohl in Boom- als auch in Krisenzeiten. Die Voraussetzungen stehen gut, dass dies auch aktuell der Fall sein wird. So haben beispielsweise die hiesigen kotierten Immobilienanlagen in den letzten drei Monaten weniger Federn lassen müssen als Immobilienengagements in vielen anderen Ländern. Darüber hinaus ist die Schweizer Wirtschaft im internationalen Vergleich gut aufgestellt. Wir blicken auf eine Dekade mit kontinuierlichem Wirtschaftswachstum zurück, in der die Arbeitslosigkeit gesunken oder die Löhne gestiegen sind.

Welche Trends werden sich trotz der Situation weiterhin durchsetzen?

Covid-19 ist weniger ein «Game-Changer» als vielmehr ein Beschleuniger verschiedener Trends. Die Digitalisierung dürfte dadurch einen mächtigen Schub erhalten. Im Onlinehandel rechnen wir beispielsweise mit einem Sprung von drei Jahren gegenüber einer Entwicklung ohne Corona. Der Fokus sicherheitsorientierter Anleger auf Wohnimmobilien und das Ausweichen auf vielversprechende Nischen wie zum Beispiel die Logistik dürfte in Zukunft noch stärker spürbar werden. Von den Themen, die vorübergehend vom Coronavirus etwas verdrängt wurden, meldet sich vor allem die Nachhaltigkeit schon jetzt wieder mit aller Macht zurück!

Der Klimaschutz wird ein zentrales Thema bleiben. So wird zum Beispiel Heizen mit fossilen Brennstoffen ökologisch nachhaltigeren Varianten weichen. Trendige Mietwohnungen auf kleineren Flächen an Toplagen in Innenstadtbereichen werden an Beliebtheit zunehmen. Derselbe Trend zeigt sich bei Büroräumlichkeiten, die kleinflächiger und multifunktional eingesetzt werden. Man nutzt sie für verschiedene Zwecke und reduziert so die Zahl der persönlichen Arbeitsplätze. Diese Entwicklung geht zulasten des Grossraumbüros. Die Nachfrage nach Eigenheimen bleibt hoch und übersteigt das Angebot. Sollte es in der Coronakrise wider Erwarten zu einem drastischen Rückschlag kommen, könnte sich auch in der Schweiz ein Trend zur Flucht aus den Städten abzeichnen, wie dies mancherorts im Ausland zu beobachten ist.

Die Krise hat aufgezeigt, wie wichtig attraktiver Wohnraum ist. Das Daheim als Wohlfühlzone und Rückzugsmöglichkeit gewinnt weiter an Bedeutung. Die Homeoffice-Erfahrungen der letzten Monate könnten den Trend zu grösseren Wohnungen bestärken. Betreffend Nachhaltigkeit könnte wegen steigender Leerstände die Nutzungsneutralität der Räumlichkeiten und zerstörungsfreier Rückbau durch Trennung der Gebäudestrukturen (Rohbau, Haustechnik, Ausbau) an Bedeutung gewinnen. Zudem wird sich die Digitalisierung weiter signifikant auf unsere Arbeitswelt, das Bauen und Wohnen sowie auf die Nutzer auswirken. BIM-Modelle, die Entwicklung von Ökosystemen, Eigentümer- und Mieterplattformen lassen grüssen!

Während Corona hat die Digitalisierung in unserer Branche zugenommen. Neue Technologien, die wir zuvor implementiert hatten, bildeten plötzlich die Grundlage für das digitale Arbeiten von zu Hause aus. Auch bei der Planung und Realisierung von Immobilien eröffnet die Digitalisierung dank BIM (Building Information Modeling) enorme Chancen. Mit Smart-Home-Anwendungen halten neue Technologien auch in fertigen Gebäuden Einzug. Individuelle Steuerungsmöglichkeiten tragen dabei nicht nur zu einem Komfortzuwachs, sondern auch zu Energieeinsparungen bei. Bei Arealentwicklungen geht der Trend in Richtung modularer, bedarfsoptimierter Mischnutzung mit attraktiven Wohn-, Büro- und Gewerbeflächen.

Ich gehe davon aus, dass die ESG-Themen weiter an Bedeutung gewinnen werden. Zum Beispiel hat sich die Schweiz das Ziel gesetzt, bis ins Jahr 2050 klimaneutral zu sein. Das impliziert, dass die CO₂-Emissionen des Gebäudeparks von heute 12.6 Millionen Tonnen bis ins Jahr 2050 auf null gesenkt werden müssen. Wenn nach den heute gängigen Lebenszyklen in den Bestand investiert wird, lässt sich das nicht erreichen. Sowohl die Eigentümer als auch die Politik müssen im Vergleich zum Engagement in der Vergangenheit deutlich mehr Anstrengungen unternehmen.

Patrik Marty, CEO und Gründer von HEGIAS (Foto: Michele Limina)

Wie Virtual Reality die Bau- und Immobilienwelt revolutioniert

Ein Gebäude oder eine Wohnung zu betreten, noch bevor diese überhaupt gebaut wurden – was sich als Fantasie anhört, ist mit Virtual Reality (VR) bereits Realität. Hegias, ein Schweizer Start-up, revolutioniert im Zuge dessen zurzeit die Bau- und Immobilienbranche.

TEXT LARS MEIER

Ich schaue aus dem Fenster und blicke aus der Wohnung über den Vierwaldstättersee. Das Panorama ist atemberaubend. Nun gehe ich durch die Balkontür zurück ins Wohnzimmer. Ja, die Wohnung gefällt mir. Vielleicht könnte ich aber anstelle von Parkett- einen Steinplattenboden wählen. Und die Wände? Blau gefällt mir als Wandfarbe doch besser als weiss. Doch ich muss mir das noch einmal durch den Kopf gehen lassen. Ich ziehe die Virtual-Reality-Brille ab und reibe mir die Augen. Denn in Wirklichkeit bin ich nicht am Vierwaldstättersee, sondern fünfzig Kilometer entfernt in Zürich. Und obwohl meine Traumwohnung noch nicht gebaut und eingerichtet ist, habe ich sie trotzdem gerade betreten können.

Eine Innovation auf Erfolgskurs

Virtual Reality erobert zurzeit mit grossen Schritten die Bau- und Immobilienbranche. Hegias, ein erfolgreich wachsendes Schweizer Start-up, setzt seit seiner Gründung 2017 auf die Innovation und bietet so eine neue Herangehensweise für alle, die bauen, wohnen und arbeiten möchten. Hegias nimmt im Zuge dessen eine Pionierrolle ein. Patrik Marty, CEO/CMO sowie Gründer von Hegias, erzählt: «Es handelt sich dabei um die weltweit erste browserbasierte, plattformunabhängige Lösung zur Visualisierung und Kommunikation mit Hilfe von Virtual Reality für die Bau- und Immobilienbranche.» Zurückzuführen ist diese Innovation auf mehrere Gründe, wie Patrik Marty ausführt: «Hegias funktioniert mit Drag and Drop. Das heisst, man kann einen 3D-Plan in den Internet-Browser übertragen und unmittelbar begehen. Dabei wird der Plan automatisch für Virtual Reality optimiert.» Einen weiteren Punkt stellt das Cloudsystem dar, in welches der Plan geladen wird. Damit ist gewährleistet, dass alle Anspruchsgruppen von jedem Standort aus immer die aktuellen Pläne sehen. Auch ist für Hegias auch kein spezielles Programm erforderlich, sondern es funktioniert über den herkömmlichen Browser ohne Installationen. «Zudem ist mit Hegias VR auch

möglich, am Desktop im Browser oder direkt in der VR Möbel aus der Hegias-Bibliothek einzufügen und zu verschieben und das geplante Objekt komplett zu materialisieren», so der Gründer.

Räume begehen statt Pläne betrachten

Der grösste Vorteil von Virtual Reality: Man kann die Liegenschaft tatsächlich begehen – auch wenn sie noch gar nicht gebaut worden ist. «Pläne führen in vielen Fällen zu Verwirrung. Oft kann man sich den Raum nicht richtig vorstellen, beispielsweise hinsichtlich seiner Grösse», weiss Patrik Marty. Betritt man hingegen einen Raum mit Virtual Reality, bekommt man direkt ein täuschend echtes Gefühl, wie der Raum wirklich sein wird.

Fehler und Missverständnisse vermeiden

Endlich ist es soweit: Das Traumhaus ist gebaut und man betritt es das erste Mal. Doch dann die böse Überraschung: Die Tür zum Wohnzimmer befindet sich an der falschen Stelle – eine unangenehme Vorstellung. In solchen Fällen müsste man erneute Kosten auf sich nehmen – mit Virtual Reality hingegen hätte man den Fehler sofort erkannt. Patrik Marty hält fest: «In der Praxis kommt es oft zu Kommunikationsproblemen und damit Missverständnissen, die Konsequenzen nach sich ziehen, die man nicht so rasch beheben kann.» Solche Fehler geschehen zudem häufiger, als man denkt, wie der Gründer bestätigt: «Beim gesamten jährlichen Bauvolumen sind alleine in der Schweiz zehn Prozent reine Planungsfehler. Konkret heisst das, dass jährlich sechs bis sieben Milliarden Franken in den Sand gesetzt werden.»

Die Umwelt freut's

«Stellen Sie sich vor, eine Immobiliengesellschaft vermietet Wohnungen hauptsächlich an Expats – aber nur unter der Bedingung, dass zuvor jemand die Wohnung besichtigt hat», gibt Patrik Marty ein Beispiel. In solchen Fällen müssten die potenziellen Mieter

weite Reisen aus dem Ausland auf sich nehmen. Mit Virtual Reality kann man sich dies sparen und die Wohnung dennoch besichtigen. Es müssen aber nicht nur Expats sein: Der potenzielle Mieter begeht ein Objekt grundsätzlich zuerst von zu Hause aus, wodurch unnötige Fahrten eingespart werden können. Ebenfalls besteht noch Veränderungspotenzial bei den aktuell noch vielen durchgeführten Sitzungen vor Ort bei Bauprojekten. «Wir haben es ausgerechnet und sind zu folgendem Schluss gekommen: Würden 20 Prozent der Sitzungen bei Schweizer Bauprojekten dezentral mit Hegias VR durchgeführt, könnte man dadurch bereits jährlich mehrere tausend Tonnen CO₂ einsparen», betont der Gründer. Ebenfalls entstehen viel weniger Emissionen dadurch, dass man weniger 1:1-Musterbauten bauen und weniger am fertigen Bau korrigieren muss. Die Folgen sind tragender, als man denkt: Schliesslich produziert alleine die weltweite Zementherstellung viermal mehr CO₂ als der gesamte Flugverkehr.

Zeit ist Geld

Apropos Sparen: Nicht nur CO₂, sondern auch Zeit und somit Geld kann massiv eingespart werden. «Bei einem Neubau konnte sich die verantwortliche Person eines Bauprojekts die geplante Raumhöhe nicht vorstellen und hat somit darauf bestanden, dies im Voraus im Massstab 1:1 zu sehen», erzählt Patrik Marty. «Dank Hegias wurde das Modell nicht in Echt gebaut, sondern in der VR begangen, wodurch Kosten in der Höhe von 300 000 Franken, mehrere Wochen Zeit und ebenfalls wieder Massen an CO₂ und Baumaterialien eingespart werden konnten.» Solche Musterbauten kommen in der Praxis viel öfter vor, als man denkt.

Keine Vorkenntnisse nötig

Experten sind sich längst einig: Virtual Reality wird bald der neue Standard in der Architektur sein. Besondere Technikenkenntnisse sind nicht notwendig, wie

Patrik Marty betont: «Auch Laien sehen und erleben immersiv und ohne Missverständnisse, was geplant ist. Es kommt uns zugute, dass der Mensch sehr stark durch seinen Sehsinn gesteuert wird. Wünsche werden viel klarer kommuniziert, was somit zu massgeschneiderten Projekten führt und wohl auch zu mutigerer Architektur, wenn es der Bauherr vorher sieht.» Ein weiterer entscheidender Vorteil: Hegias ist unabhängig von Soft- und Hardware. «Alles was man braucht, ist ein Internetbrowser. Damit sind alle Immobilienprojekte immer auf dem aktuellsten Stand und überall verfügbar», so Patrik Marty.

In dem Sinne: Die Virtual-Reality-Brille aufgesetzt und ab ins Traumhaus – bereits heute, auch wenn dieses erst morgen gebaut wird.



Das Start-up Hegias mit Sitz in Zürich und Lugano bietet mit Virtual Reality eine Möglichkeit, den Traum von Haus und Heim besser zu verwirklichen. Somit können Räume physisch begebar gemacht werden, um jedes Objekt aus sämtlichen Winkeln betrachten zu können. Teure 3D-Bilder und aufwendig erstellte Miniatur-Modelle weichen somit begehbaren interaktiven 360 Grad-Welten. Durch Automation sind diese innerhalb weniger Minuten erstellt, was die Technologie von Hegias gegenüber bisherigen Anwendungen von Virtual Reality-Agenturen abhebt. Letztere würde für selbiges mehrere Wochen Zeit gebrauchen und bis zu 100mal mehr Kosten verursachen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Planungsfehler und Missverständnisse werden bereits in frühen Projektphasen erkannt, zudem kann massiv an Geld und Zeit gespart werden. Nicht zuletzt punktet Hegias auch in Sachen Nachhaltigkeit, da beteiligte Personen mit Virtual Reality fortan auf Reisen verzichten können und aufwendig erstellte Musterbauten obsolet werden.



www.hegias.com

Hegias' wichtigste Vorteile in Kürze

- Ressourcensparend innert wenigen Minuten in der VR
- Planen, gestalten, verändern, zeigen aus allen Perspektiven
- Gemeinsam – dezentral – begehen und besprechen
- Immer aktuell und überall verfügbar
- Bis zu 100mal günstiger als bisherige VR-Lösungen



Screenshot aus der VR - Projekt «Acherstatt» - Marty Architektur, Schwyz

Nachhaltig Bauen mit den richtigen Materialien

Beim Hausbau müssen die unterschiedlichsten Aspekte beachtet werden, um eine effektive Nachhaltigkeit zu erreichen. Zwei wichtige Punkte, die hierbei oft zu kurz kommen, sind die Reduktion der grauen Energie während des Bauens und die Wahl von umweltfreundlichen Materialien.

TEXT FLAVIA ULRICH

Wenn man an ein nachhaltig gebautes Haus denkt, kommen vielen als Erstes alternative Möglichkeiten der Energiegewinnung in den Sinn. Photovoltaikanlagen, Sonnenkollektoren und Wärmepumpen sorgen ohne Frage für eine grünere Energiebilanz – das Haus selbst und dessen Baumaterialien dürfen aber keineswegs ausser Acht gelassen werden.

Versteckter Umweltsünder

Der Begriff «graue Energie» sollte beim nachhaltigen Bauen zwingend berücksichtigt werden. Dieser bezieht sich auf die verbrauchte Energie bei der Gewinnung der Baumaterialien, der Herstellung und Verarbeitung der verschiedenen Einzelteile, dem Transport dieser Ressourcen zur Baustelle, dem folgenden Einbau und schlussendlich der Entsorgung der verbrauchten Materialien.

Barbara Sintzel ist Geschäftsführerin des Vereines eco-bau, dessen Ziel die Förderung von einer ökologischen und gesunden Bauweise ist. Sie erklärt, wieso es so wichtig ist, die graue Energie beim Bauen zu beachten: «Wird die graue Energie konsequent berücksichtigt – also vom Anfang der Planung bis zur Realisierung – lässt sie sich um bis zu einem Viertel verringern. Eng verknüpft mit der grauen Energie sind auch die Treibhausgasemissionen. Reduziert man diese, wird damit auch ein Beitrag zum Klimaschutz geleistet.»

Graue Energie vorbeugen

Um die graue Energie möglichst stark einzudämmen, müssen die Weichen dafür bereits in den frühen Phasen

des Bauvorhabens gestellt werden. Die Expertin legt nahe, bei der Planung folgende Aspekte zu beachten: «Bei bestehenden Gebäuden empfiehlt es sich, sie möglichst zu erhalten und weiter zu nutzen, beispielsweise mit einer Erweiterung oder Aufstockung. Bei Neubauten sollten Untergeschosse und Spezialfundationen möglichst reduziert und optimiert werden.» Ausserdem hätten Holzbauten tendenziell eine tiefere graue Energie als Massivbauten.

Da auch Glas viel graue Energie enthält, sollte man auf einen angemessenen Fensteranteil an der Fassade von maximal 40 Prozent achten. «Eine einfache Tragstruktur mit direkter Lastabtragung kann dazu führen, dass die Bauteile schlanker ausgeführt werden können. Und mit einem optimierten Steigzonenkonzept reduziert sich die graue Energie für die Haustechnik-Leitungen. Dadurch kann die Haustechnik besser gewartet werden», führt Barbara Sintzel weiter aus.

Baustoffe mit nachhaltigem Lebenszyklus

Die Herstellung von vielen Baumaterialien, wie unter anderem Zement, PVC und Backsteinen, benötigt Umweltschaden und belastet somit die Umwelt stark. Vor allem Beton ist wegen seiner Widerstandsfähigkeit und Stabilität einer der beliebtesten Baustoffe und wird rund um den Globus im Bau eingesetzt.

Obwohl er aus natürlichen Ressourcen wie Wasser, Kies und Sand besteht, gilt seine Benutzung dennoch

als umweltschädlich. Wieso? Der beigefügte Zement als Bindemittel muss bei extrem hohen Temperaturen gebrannt werden und führt so zu einem erheblichen CO₂-Ausstoss. Um zu verhindern, dass die Umwelt Schaden nimmt, muss beim Hausbau entweder auf umweltfreundlich gewonnene, nachwachsende oder recycelte Ressourcen gesetzt werden. Ebenso wichtig ist die lokale Gewinnung dieser Baustoffe.

Lokales Holz als gute Alternative

Ein Material, welches diese Aspekte optimal vereinen kann, ist Holz. Die Ressource ist CO₂-neutral, denn jeder Baum produziert im Verlauf seiner Lebensdauer genau so viel Sauerstoff, wie er für seine Entstehung an Kohlenstoffdioxid aufnimmt. Vor allem in der Schweiz ist Holz reichlich vorhanden und die Wälder werden nachhaltig bewirtschaftet, denn es wird nur so viel geerntet, wie man benötigt und die Bäume wachsen nach einiger Zeit wieder nach. Es entsteht somit ein umweltfreundlicher Lebenszyklus – bei der Entscheidung für das richtige Baumaterial ohne Frage ein wichtiger Punkt, der oft übersehen wird.

Daneben sind die kurzen Transportwege nicht nur gut für die Umwelt, es entstehen infolgedessen tiefere Kosten, welche wiederum das Portemonnaie schonen. Ausserdem lohnt sich die Verwendung dieser Ressource für die Hausbewohner aufgrund der besseren Wohnqualität: Holz kann Luftfeuchtigkeit absorbieren und langsam wieder abgeben. Das sorgt während des

ganzen Jahres für ein angenehmes Raumklima. Barbara Sintzel sieht den Einsatz von Holz als Baumaterial im Grossen und Ganzen positiv: «Holz ist sicher ein genialer Baustoff mit vielen positiven Eigenschaften und langer Tradition, solange das Holz aus hiesigen Wäldern oder nachhaltiger Waldwirtschaft stammt. Aber auch hier gilt: Je mehr Verarbeitungsschritte nötig sind, umso mehr graue Energie enthält das Holzprodukt.»

Von der Planung bis zum Rückbau

Beim Bau eines nachhaltigen Hauses ist die optimale Kombination von reduzierter grauer Energie und der Gewinnung von grüner Energie durch umweltfreundliche Quellen wie beispielsweise Solarenergie elementar. Wichtig ist weiterhin, dass die gewonnene Energie nicht einfach verloren geht – dies kann durch eine gute Dämmung mit den richtigen Materialien erfolgen. Barbara Sintzel empfiehlt hier für die optimale Einhaltung aller Aspekte, sich an die wichtigsten Gebäudelabel zu halten: «Mit Minergie-ECO besteht ein Gebäudelabel, das sowohl das energieeffiziente Bauen als auch die Themen Gesundheit und Bauökologie berücksichtigt. Minergie-A-ECO legt zudem noch mehr Gewicht auf Energieautarkie.»

Abschliessend sollte gesagt werden, dass für ein nachhaltiges und umweltfreundliches Haus nicht nur die Bauphase von grosser Bedeutung ist. Auch dem Energieverbrauch während der gesamten Lebensdauer der Immobilie bis hin zum Rückbau muss bereits bei der Planung ein grosser Stellenwert beigemessen werden.

BRANDREPORT BUILDUP AG

Die Zukunft ist digital

Die Coronakrise hat nicht nur in der Schweiz die Digitalisierung vorangetrieben. Online-Meetings, Homeoffice, virtuelle Schule und Online-Handel sind in der ganzen Gesellschaft präsenter denn je. Die buildup AG hat diesen Moment gewählt, um ihre Plattform noch besser und benutzerfreundlicher zu gestalten. Ende 2020/Anfang 2021 lanciert das Unternehmen die buildup-Plattform 2.0.

buildup betreibt die unabhängige Bauproduktsuchmaschine ch.buildup.group. Ziel des Unternehmens ist es, jedes auf dem Markt verfügbare Bauprodukt auf einer zentralen Plattform digitalisiert, strukturiert und vernetzt bereitzustellen. Um dieses Ziel zu erreichen, unterstützt die buildup AG Produkthersteller bei der Digitalisierung ihres gesamten Produktportfolios. Architekten, Planer, Bauherren und Unternehmer finden so branchenunabhängig die notwendigen Bauteilinformationen und können diese über eine Schnittstelle in die Arbeitswerkzeuge der Planer und Architekten direkt in konkrete Bauprojekte übernehmen.

Neben der Weiterentwicklung der bestehenden Plattform arbeitet die buildup AG zur Zeit kontinuierlich am Ausbau ihrer Dienstleistungen. Schon heute unterstützt das Unternehmen BauproduktHersteller bei der Digitalisierung ihres gesamten Portfolios und stellt die strukturierten Produktinformationen auf ihrer Plattform bereit. Künftig will die buildup AG ihren Herstellern auch das Ausleiten dieser verbesserten Produktinformationen

in andere Systeme und Formate ermöglichen und ihnen als PIM-Anbieter zur Verfügung stehen.

Auch für ihre Nutzer hat die buildup AG einige Änderungen geplant: Zum einen wird das Speichern und Teilen der Produktinformationen erleichtert, sodass am Ende ganze Projekte in strukturierten Sammelmappen bemustert werden können. Schon jetzt hat die buildup AG mit dem Teilen von Suchen ein erstes Feature dazu integriert.



Zum anderen will die buildup AG zusätzliche Informationen, insbesondere im Bereich des Handels, bieten. Mit diesen weiterführenden Informationen kann die buildup AG die häufigen Fragen ihrer Nutzer, wo die gewünschten Produkte bestellt werden können und in welchem Umfang gewisse Produkte geliefert werden, schneller und effizienter beantworten. Es ist ein grosses Anliegen der buildup AG, den Bereich Handel auf ihrer Plattform weiter auszubauen.

Die Mehrsprachigkeit der Plattform ist ein wiederkehrendes Thema, auch in den Gesprächen mit Kunden und Partnern. Heute bietet die buildup AG die Plattform nur auf Deutsch an. Zukünftig wird das Unternehmen die

Plattform auch auf Französisch, Italienisch und Englisch anbieten. Die zusätzlichen Sprachen dürfen die Kunden im Laufe des nächsten Jahres erwarten. Die buildup AG freut sich, ihre Dienstleistungen in Zukunft auch in der West- und Südschweiz zugänglich zu machen.

Nun sind Sie alle gefragt – welche unserer Features schätzen Sie besonders, wo haben Sie noch weitergehende Wünsche?

Kontakt

Schreiben Sie uns Ihr Feedback per Mail an info@buildup.ch und melden Sie sich schon jetzt als Beta-Tester für unsere neue Plattform. Gestalten Sie mit uns gemeinsam die digitale Zukunft der Baubranche!

buildup AG

info@buildup.ch
ch.buildup.group
+41 44 515 91 00

“ Die buildup AG
arbeitet zur Zeit
kontinuierlich am Ausbau
ihrer Dienstleistungen.

Die Abtretung von Mängelrechten im Stockwerkeigentum

Die Abtretung von Mängelrechten spielt im Stockwerkeigentum in mehrfacher Hinsicht eine wichtige Rolle.

Regelmässig zeichnet sich der Verkäufer von Stockwerkeigentum vertraglich von seiner Gewährleistungspflicht für Mängel frei. Gleichzeitig tritt er die ihm gegenüber den Unternehmern aus Werkvertrag zustehenden Mängelrechte (Nachbesserung, Minderung und Wandelung) an die Käufer ab. Die Abtretung dieser Mängelrechte bezüglich der allgemeinen Bauteile von den einzelnen Stockwerkeigentümern an die Stockwerkeigentümergeinschaft ist ebenfalls üblich.

In diesem Zusammenhang stellen sich häufig folgende Fragen: Können Mängelrechte überhaupt abgetreten werden und wer kann diese erfolgreich geltend machen?

Die Abtretbarkeit von Mängelrechten

In der Lehre besteht Uneinigkeit darüber, welche Mängelrechte an einen Dritten abgetreten werden können. Einigkeit besteht dahingehend, dass der Nachbesserungsanspruch schriftlich abtretbar ist. Demgegenüber vertritt die herrschende Lehre die Auffassung, dass Wandelungs- und Minderungsrechte nicht abgetreten werden können, da diese untrennbar mit dem jeweiligen Werkvertrag verbunden sind.

Die Geltendmachung von Mängelrechten im Stockwerkeigentum

Stockwerkeigentümer haben in Bezug auf die in ihrem Sonderrecht stehenden Bauteile (z.B. Wohnung/Kellerabteil) eine eigentümerähnliche Stellung. Die Mängelrechte für die im Sonderrecht stehenden Bauteile können daher vom jeweiligen Stockwerkeigentümer selbständig gegenüber dem Unternehmer geltend gemacht werden. Eine Abtretung dieser Mängelrechte an

die Stockwerkeigentümergeinschaft ist nicht möglich, da Letztere einzig im Rahmen der Verwaltung der gemeinschaftlichen Teile (beschränkt) handlungsfähig ist.

Anders präsentiert sich die Rechtslage bezüglich der Mängelrechte der Stockwerkeigentümer an allgemeinen Bauteilen. Die entsprechenden Nachbesserungsrechte können entweder von jedem Stockwerkeigentümer selbständig gegenüber dem Unternehmer geltend gemacht werden oder aber zur gemeinschaftlichen Geltendmachung an die Stockwerkeigentümergeinschaft abgetreten werden.

Gemäss neuer Rechtsprechung des Bundesgerichts kann jeder Stockwerkeigentümer dieses Nachbesserungsrecht für das gesamte Stockwerkeigentum, das heisst nicht mehr wie bisher lediglich im Umfang seiner eigenen Stockwerkseigentumsquote, geltend machen (vgl. BGE 145 III 8, E. 3.5). Eine solche Geltendmachung kann jedoch zu praktischen Schwierigkeiten führen. Entsprechend weist das Bundesgericht im erwähnten Entscheid daraufhin, dass die vertraglichen Mängelrechte der einzelnen Stockwerkeigentümer wegen unterschiedlicher Kaufverträge nicht identisch sein müssen. Steht beispielsweise einem Stockwerkeigentümer mangels Freizeichnung des Verkäufers von Gewährleistungsansprüchen ein Wahlrecht zwischen der Nachbesserung oder Minderung (Wandelung fällt bei allgemeinen Bauteilen ausser Betracht) zu, kann es ausserdem zu Kollisionen zwischen den von einzelnen Stockwerkeigentümern geltend gemachten Mängelrechten kommen, weil bspw. ein Stockwerkeigentümer gegenüber dem Unternehmer die Minderung, ein weiterer jedoch für dasselbe allgemeine Bauteil die Nachbesserung verlangt. Was gilt nun? Die

Komplexität wird zusätzlich erhöht, da die Nachbesserung an einem allgemeinen Bauteil mit einem Eingriff in das Miteigentum sämtlicher Stockwerkeigentümer verbunden ist, welcher von Gesetzes wegen eines Beschlusses der Stockwerkeigentümergeinschaft bedarf.

Zur Vermeidung von solchen Konflikten empfiehlt sich für Stockwerkeigentümergeinschaften im Falle von Mängeln an allgemeinen Bauteilen ein koordiniertes Vorgehen. Mangels gesetzlicher Regelung sollte die Geltendmachung von Mängelrechten an allgemeinen Bauteilen im Stockwerkeigentümerreglement festgelegt werden. Unserer Auffassung nach könnten die skizzierten Konflikte mit folgender Regelung im Stockwerkeigentümerreglement verhindert werden:

1. Bei Mängeln an allgemeinen Bauteilen sind die Stockwerkeigentümer zunächst einzig berechtigt, deren Behebung (Nachbesserung) zu verlangen. Die Geltendmachung und die Durchsetzung des Nachbesserungsrechts obliegen der Stockwerkeigentümergeinschaft und bedürfen eines entsprechenden Beschlusses.
2. Die Stockwerkeigentümer sind verpflichtet, der Stockwerkeigentümergeinschaft Mängel an allgemeinen Bauteilen unverzüglich nach deren Entdeckung anzuzeigen und ihr das entsprechende Nachbesserungsrecht zur gemeinschaftlichen Geltendmachung schriftlich abzutreten.
3. Die Stockwerkeigentümer verpflichten sich bezüglich der allgemeinen Bauteile auf die alleinige Geltendmachung des Minderungsrechtes zu verzichten, es sei denn, es liege ein Beschluss der Stockwerkeigentümergeinschaft



Barbara Risse

Rechtsanwältin / Fachanwältin SAV
Bau- und Immobilienrecht



Laura Tanner

MLaw / MBA

vor, wonach diese auf die Geltendmachung des Nachbesserungsanspruches verzichtet. Ein Stockwerkeigentümer, das Minderungsrecht ohne Vorliegen dieses Beschlusses dennoch geltend macht, hat der Gemeinschaft den daraus entstandenen Schaden zu ersetzen.

Durch den dadurch erreichten Vorrang des Nachbesserungsanspruches gegenüber dem Anspruch auf Minderung, wird eine Kollision dieser beiden Mängelrechte vermieden. Zudem legitimiert der Beschluss der Stockwerkeigentümergeinschaft gemäss Ziff. 1 den Eingriff in die allgemeinen Bauteile zur Nachbesserung. Subsidiär steht jedem Stockwerkeigentümer bei einem allfälligen Verzicht der Stockwerkeigentümergeinschaft auf die gemeinschaftliche Geltendmachung des Nachbesserungsrechtes gemäss Ziff. 3 weiterhin die Geltendmachung des Minderungsanspruches zu.

Weitere Informationen: baurechtspartner.ch

BAURECHTSPARTNER

TEXT BARBARA RISSE, LAURA TANNER

ANZEIGE

«Wir holen die Natur von aussen nach innen.»

Familie R. aus dem Kanton Bern

**Unsere
Hausstory**

baufritz.ch/
Familie

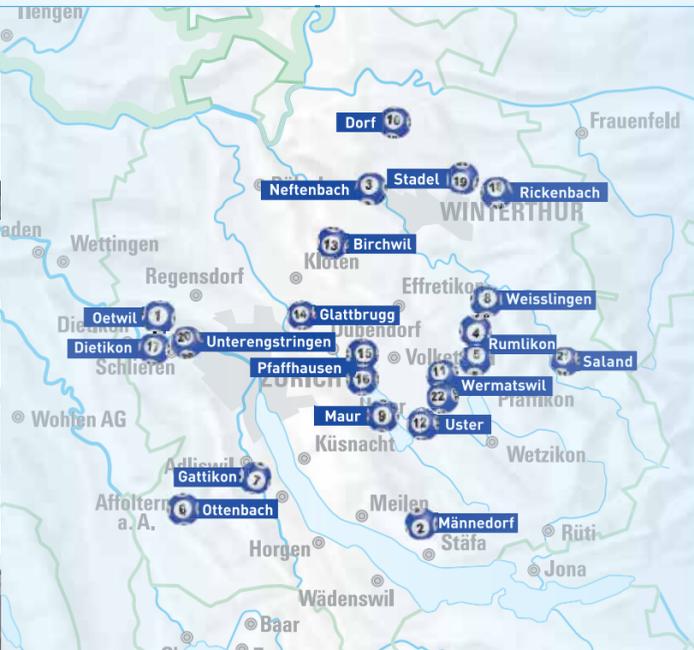
Weitere Infos zu wohngesundem Bauen:
www.baufritz.ch



BAUFRITZ[®]
WIR BAUEN GESUNDHEIT

Ihr Immobilienraum?

LerchPartner.ch/Immobilienraum



3 ½ - 4 ½ Zi. Terrassenwohnungen
in 8955 Oetwil a.d. Limmat
L. Garcia Navarro 044 316 13 42
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
www.erlenkoenig.ch



3 ½ - 5 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8309 Birchwil
L. Garcia Navarro 044 316 13 42
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
lerchpartner.ch/Immobilienraum/

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



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

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



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

4 ½ u. 5 ½ Eigentumswohnungen
in 8332 Rumlikon
L. Garcia Navarro 044 316 13 42
Preis ab CHF 881'000.-
Bezug ab Winter 2021/22
www.grueens-doerfli.ch



4 ½ Zi. Eck-Einfamilienhaus
in 8181 Pfaffhausen
Paul Späni 052 338 07 09
Preis CHF 1'494'000.-
Bezug ab Frühling 2021
www.luckenholz.ch

5 ½ Doppel-Einfamilienhäuser
in 8332 Rumlikon
L. Garcia Navarro 044 316 13 42
Preis ab CHF 1'291'000.-
Bezug ab Winter 2021/22
www.grueens-doerfli.ch



Sorry, es sind leider alle Wohnungen verkauft!

4 ½ Zi. Eigentumswohnung
in 8953 Dietikon
L. Garcia Navarro 044 316 13 42
Preis ab CHF 1'041'000.-
Bezug ab Frühling 2021
www.duo-dietikon.ch

6 ½ und 7 ½ Zi. Doppel-EFH
in 8913 Ottenbach
L. Garcia Navarro 044 316 13 42
Preis ab CHF 1'331'000.-
Bezug ab Herbst 2021
www.nidolino-ottenbach.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/Immobilienraum/

3 ½ u. 4 ½ Eigentumswohnungen
in 8136 Thalwil-Gattikon
L. Garcia Navarro 044 316 13 42
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
lerchpartner.ch/Immobilienraum/



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

5 ½ Zi. Eigentumswohnung
in 8484 Weisslingen
L. Garcia Navarro 044 316 13 42
Preis CHF 1'371'000.-
Bezug ab Frühling 2021
www.paradislig.ch



4 ½ Zi. Terrassenwohnung
in 8103 Unterengstringen
L. Garcia Navarro 044 316 13 42
Preis CHF 1'841'000.-
Bezug ab Frühling 2021
www.sparrenberg.ch

3 ½ u. 5 ½ Zi. Wohn, 4 ½ u. 6 ½ Zi. EFH
in 8127 Aesch-Maur
Aline Zorrilla 044 316 13 21
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
www.chridlerpark.ch



3 ½ u. 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8493 Saland
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis ab CHF 507'200.-
Bezug ab Herbst 2020
www.ammuelibach.ch

7 ½ Zi. Einfamilienhäuser
in 8458 Dorf
Rolf Flacher 052 338 07 09
Preis ab CHF 1'130'500.- inkl. Parkierung
Bezug ab Sommer 2021
www.calmacasa.ch



3 ½ u. 4 ½ Zi. Eigentumswohnungen
in 8615 Wermatswil
Aline Zorrilla 044 316 13 21
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
www.solevista.ch

3 ½ u. 5 ½ Zi. Terrassenwohnungen
in 8615 Wermatswil
Aline Zorrilla 044 316 13 21
Preis ab CHF 1'116'000.-
Bezug ab Herbst 2021
www.leuberg.ch



3 ½ - 5 ½ Eigentumswohnungen
in 8610 Uster
L. Garcia Navarro 044 316 13 42
Preis auf Anfrage
Bezug auf Anfrage
lerchpartner.ch/Immobilienraum/



Heute schon gemietet?
Heute schon gekauft?



Haben Sie ein Grundstück auf dem Immobilienräume 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/Immobilienraum/

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
26. - 28. März 2021, Lake Side Zürich

Eigenheimmesse Schweiz in Zürich
9. - 12. Sept. 2021, Messe Zürich, Halle 5

Stand Juni 2020



Moderne Büroräume treffen auf vielfältige Dienstleistungen für eine optimale Work-Life-Balance: Das im Glattpark Opfikon gelegene Ambassador House ist ein modernes Businesscenter, das für die Mitarbeitenden der eingemieteten Unternehmen in allen Hinsichten eine produktive und angenehme Arbeitsumgebung darstellt.

Das Ambassador House vereinigt höchste Produktivität mit bester Lebensqualität. Individuelle Raumkonzepte ermöglichen Unternehmen, sich frei zu entfalten und Bestleistungen zu zeigen. Die angebotenen Services verschönern den Mitarbeitenden tagtäglich ihren Arbeitsalltag.

Attraktive Arbeitsplätze an bester Lage

Im wirtschaftlichen Zentrum der Schweiz gelegen, überzeugt das Ambassador House mit einem der attraktivsten Standorte Europas. Ob mit dem Fahrrad, dem Auto oder den öffentlichen Verkehrsmitteln – durch die grossartige Lage des Businesscenter im aufstrebenden Glattpark in Opfikon ist es komfortabel und in kurzer Zeit erreichbar. Mit 1120 Parkfeldern in der Tiefgarage und 300 Abstellplätzen in einer separaten Velogarage finden Mitarbeitende für ihre Autos und Fahrräder jederzeit einen geeigneten Platz direkt an ihrem Arbeitsort.

Das nachhaltig gebaute Gebäude ist nicht nur äusserlich eine imposante Erscheinung, auch im Inneren glänzt das Ambassador House mit einem eleganten und gleichzeitig modernen Erscheinungsbild. Die grossen Atrien liefern ideale Lichtverhältnisse; die Ausstattung wirkt futuristisch und doch gemütlich. Das Businesscenter wartet jedoch nicht nur mit einer ausgezeichneten Lage und einem beeindruckenden Gebäude mit erstklassiger Einrichtung auf, es legt auch die Messlatte für die Art zu Arbeiten höher.

Individueller Ausbau erfüllt alle Wünsche

Mit innovativen Raumkonzepten und einer Vielfalt an vertikalen und horizontalen Belegungsmöglichkeiten der Mieteinheiten wird es ganz den Mietern überlassen, die Struktur der eigenen Büros optimal ihren Wünschen entsprechend zu gestalten. Je nach Bedürfnis des Unternehmens sind Einzel- oder offene Grossraumbüros vorhanden. Die Räume und deren Ausbau verfügen über maximale Flexibilität – sämtliche Arbeitsplatzkonzepte sind umsetzbar. Aufgrund beeindruckender Geschossgrössen von bis zu 8000 Quadratmetern und einer Gesamt-Hauptnutzfläche von circa 50000 Quadratmetern, fanden bereits mehrere Grossunternehmen im Businesscenter problemlos Platz.

Das Ambassador House bietet hierfür drei Vollausbau-Standards an sowie auch individuelle Büroausbauvarianten, ganz nach Kundenwunsch. Mit «Basic» kann direkt eingezogen werden, denn alles ist bereits für den sicheren und produktiven Betrieb vorbereitet. «Standard» offeriert ruhige Einzelarbeitsplätze sowie eine Cafeteria, die als Treffpunkt, Erholungsraum und für informelle Gespräche zur Verfügung steht. Der Vollausbau «Upgrade» bereitet mit einem auf «New Ways of Working» ausgerichteten Layout auf sämtliche, zeitgemässe Arbeitsplatzbedarfe vor, der den Bedürfnissen der Kunden und Mitarbeitenden entspricht.

Die neue Art zu Arbeiten

Die Raumkonzepte und Arbeitsplätze sind so ausgerichtet, dass Mitarbeitende auf Basis des Arbeitsplatzkonzepts «Activity Based Working» ihre Aufträge dort ausführen können, wo es ihnen am besten passt. Zusätzlich zu den normalen Büroräumlichkeiten ist im Ambassador House auch eine Coworking-Area vorhanden, die für externe und interne Mitarbeitende flexibel nutzbar ist. Hier können sich im Austausch mit der Community neue Ideen entwickeln, das Netzwerk lässt sich ausbauen oder man kann ganz einfach bei einer köstlichen Tasse Kaffee am eigenen Projekt weiterarbeiten. Das im Businesscenter vorhandene Conference House macht es zudem möglich, unkompliziert und im selben Gebäude Seminare, Tagungen oder Konferenzen abzuhalten.

Nebst den vielfältigen Arbeitsplätzen und dem Conference House als Hotspot für jegliche Events, sind auch die Services des Ambassador House einzigartig und ermöglichen den Mitarbeitenden der eingemieteten Unternehmen eine ausgeglichene Work-Life-Balance. All-in-one: Im Businesscenter wird Hospitality sozusagen gleich mitgemietet.

Dienstleistungen von A bis Z

Der Concierge Desk im Eingangsbereich ist das Herzstück aller Serviceleistungen und kümmert sich um alle kleineren und grösseren Anliegen, die im Businesscenter anfallen. Sei es eine Taxibestellung oder die

Textilreinigung – der Concierge-Service steht stets kompetent und dienstleistungsorientiert bereit. Die Kinder der Mitarbeitenden können ausserdem zukünftig in der geplanten Kita des Ambassador Houses altersgerecht gefördert werden und spielerisch den Tag verbringen, während Mami oder Papi arbeiten.

Das hauseigene Restaurant bietet Besuchern wie auch Mitarbeitenden von italienischen bis zu thailändischen Spezialitäten eine riesige Bandbreite an köstlichen Gerichten. In der angehängten Cafèbar finden sich Leckereien für den kleinen Hunger und eine erlesene Auswahl an Kaffee und Tee. Um bei all diesen feinen Mittag- und Abendessen dennoch fit zu bleiben, können die Mitarbeitenden der eingemieteten Unternehmen zu einem tiefen Mitgliedspreis das In-House-Fitnesscenter nutzen.

Kontakt

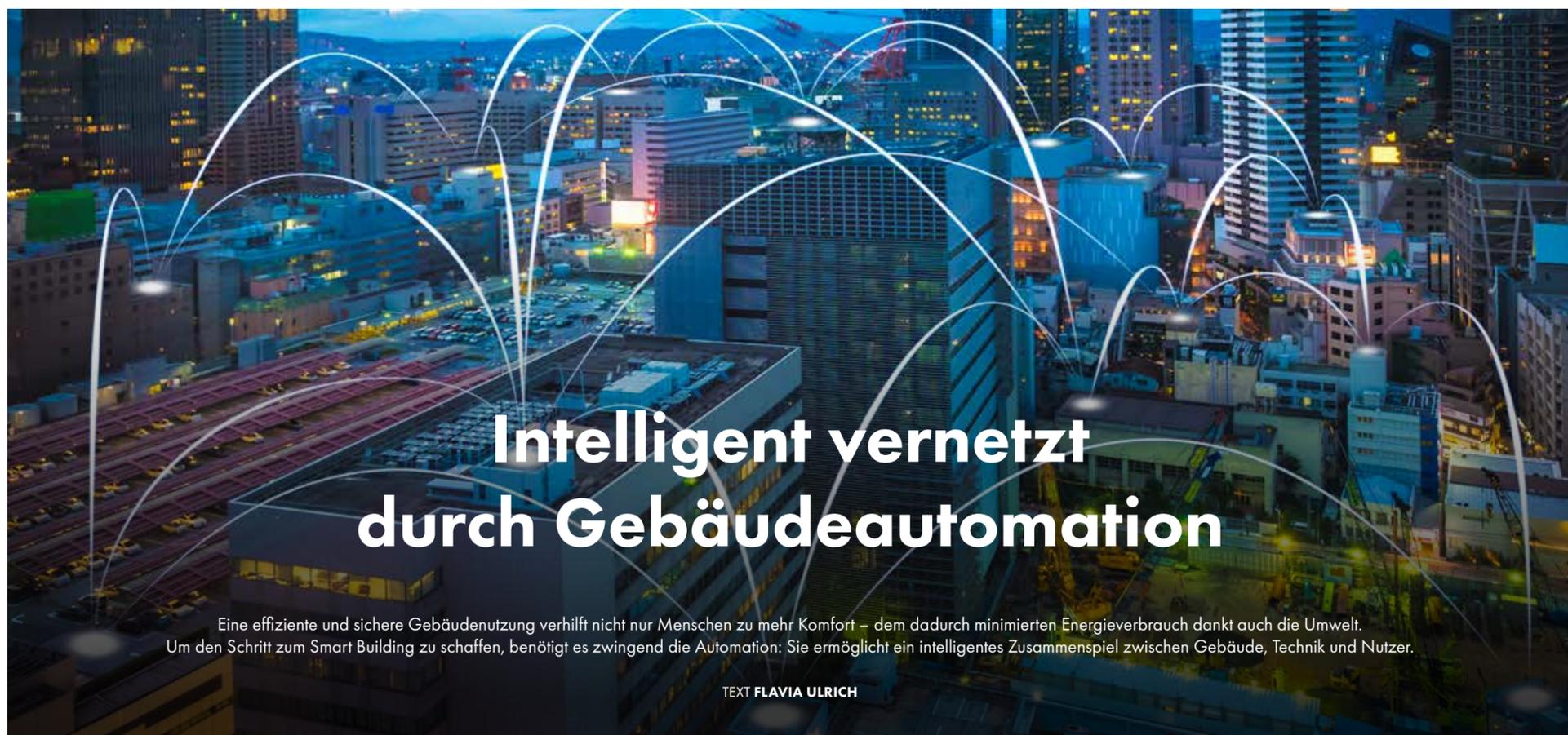
Maurice Jnglin
Senior Consultant
CBRE Switzerland
T +41 44 226 30 52
maurice.jnglin@cbre.com

www.ambassadorhouse.ch



Verfügbare Büroflächen (Stand Juli 2020)	
Stockwerk	Fläche
1. Obergeschoss	380 m ²
2. Obergeschoss	3 666 m ²
3. Obergeschoss	2 161 m ²
4. Obergeschoss	505 m ²
6. Obergeschoss	977 m ²





Intelligent vernetzt durch Gebäudeautomation

Eine effiziente und sichere Gebäudenutzung verhilft nicht nur Menschen zu mehr Komfort – dem dadurch minimierten Energieverbrauch dankt auch die Umwelt. Um den Schritt zum Smart Building zu schaffen, benötigt es zwingend die Automation: Sie ermöglicht ein intelligentes Zusammenspiel zwischen Gebäude, Technik und Nutzer.

TEXT FLAVIA ULRICH

Mit dem Elektroauto im Geschäft ankommen und direkt zu einem freien Parkplatz gelotst werden. Der Fahrstuhl wartet bereits auf der richtigen Parkhausebene, sobald man bei ihm ankommt und beim Betreten des Büros steht schon eine Tasse frisch gebrühter Kaffee bereit – und all dies, weil das Gebäude den Nutzer und seine alltäglichen Gewohnheiten kennt. Smart Buildings dieser Art sind zwar noch spärlich vorhanden und dennoch sind sie keine blossen Zukunftsvorstellungen mehr. Doch bei der Implementierung der dazu benötigten Gebäudetechnik ist noch viel Potenzial vorhanden. Die Gebäudeautomation entwickelt sich daher zu einem immer grösser werdenden Wachstumsmarkt.

Ein aufeinander abgestimmtes Gebäude

Unter dem Begriff der Gebäudeautomation werden die automatische Steuerung, Regelung, Überwachung und Optimierung von Gebäudefunktionen wie der Heizung, Lüftung oder Beleuchtung verstanden. «Zusammengefasst beinhaltet sie sämtliche automatisierte Gewerke, die sich übergeordnet zu einem Ganzen zusammenschliessen lassen», erläutert Ralph Bachofen, der sich in der Schweiz durch seine Verbandsarbeit für die Interessen der Gebäudeautomationsplaner einsetzt.

«Durch die automatisierten Prozesse innerhalb der diversen Gewerke wird mittels einer ausgeklügelten Gebäudeautomation das Gebäude in einem ökologischen

und ökonomischen sinnvollen Zusammenspiel betrieben. Dies hilft, die angestrebten Klimaziele zu erreichen und die Instandhaltungskosten tief zu halten», informiert der Experte. Die damit geschaffene Gebäudeeffizienz schafft nicht nur Energieeinsparungen, sondern trägt auch zu verbessertem Komfort in den Arbeits- und Wohnwelten und einer erhöhten Sicherheit bei.

Komplexe Prozesse vereinfachen

Durch die Vereinfachung von generell allen automatisierten Prozessen – insbesondere denen, die mit den verschiedenen Gewerken im Zusammenhang stehen – können ebendiese Einsparungen geschaffen werden. Ralph Bachofen erklärt, wie das genau funktioniert: «Eine Beschattungsanlage und die Klimasteuerung im Raum erreichen beispielsweise nur ein Optimum, wenn sie miteinander kommunizieren. Aber auch im Bereich des Facility Managements können Prozesse vereinfacht oder optimiert werden, wie beispielsweise die Leerung von Containern nur wenn diese voll sind, wodurch sich unnötige Reinigungsabläufe reduzieren lassen.»

Um diese Effizienz zu erreichen, muss die Kommunikation zwischen den verschiedenen Schnittstellen reibungslos funktionieren. Eine solch einwandfreie Vernetzung erlangt das automatisierte Gebäude durch Sensoren, Aktoren und vielen weiteren Bedienungselementen, die Informationen untereinander austauschen. Wenn eine

spezifische Person im Gebäude ankommt, können diese Einheiten sie automatisch erkennen und aufgrund der gespeicherten Informationen zur Person beispielsweise das Büro auf die gewünschte Temperatur vorwärmen oder die Fensterstoren im Sommer herunterlassen.

Gebäudeautomation durch Renovierung

Doch nicht nur Neubauten können mit «smarter» Gebäudetechnologie ausgestattet werden, im Zuge einer Renovierung kann man eine bestehende Immobilie auch zu einem späteren Zeitpunkt problemlos automatisieren. Der Experte erläutert: «Eine Automation in einem bestehenden Gebäude lässt sich meistens mittels geringen Aufwands realisieren. Hierzu muss aber die Aufgabenstellung – was automatisiert werden soll – im Vorfeld geklärt sein, damit eine optimale Lösung ausgearbeitet werden kann.» Heute stünden neben kabelgebundenen Systemen auch Aktoren und Sensoren zur Verfügung. Diese können über das Internet kommunizieren, wobei jedoch ein erhöhtes Augenmerk auf die Sicherheit zu legen sei.

Diese Nachrüstung von verbesserter Gebäudetechnologie bei älteren Liegenschaften würde sich auch im Hinblick auf die Energieeffizienz lohnen. Denn beim bestehenden Gebäudepark in der Schweiz gibt es viele Massnahmen wie Gebäudehüllensanierungen und den Einsatz von erneuerbaren Energien, die auch in der Energiestrategie

2050 des Bundes berücksichtigt werden. Doch die Gebäudeautomation bleibt dabei aussen vor – obwohl auch hier enormes Potenzial vorhanden wäre.

Die Zukunft von Smart Buildings

Durch kleine Anpassungen und eine dadurch höhere Gebäudeintelligenz lassen sich enorme Einsparungen von bis zu 30 Prozent bei der thermischen und 13 Prozent bei der elektrischen Energie machen. Diese Sanierungen benötigen nur kleinere Investitionen und zahlen sich durch eine rasche Amortisation dieser Kosten aus – somit entsteht eine regelrechte Win-win-Situation für das Portemonnaie und die Umwelt.

Doch wie sieht die Gebäudeautomation zukünftig aus?

«Die Zukunft der Gebäudeautomation liegt in der einfacheren Vernetzung der diversen Systeme in einem Gebäude», betont Ralph Bachofen. Denn diese werden zukünftig nicht nur aufgrund der klimatischen Bedingungen vorausschauend das Gebäude regulieren, auch die Belegung und die emotionalen Gegebenheiten der einzelnen Personen innerhalb des Gebäudes werden eine Schlüsselrolle spielen. Smart Buildings sind nicht nur für die Energiewende und die Umwelt ein Schritt in die richtige Richtung – auch auf die Bedürfnisse der Nutzer kann stärker eingegangen werden und der zusätzliche Komfort verschönert – ob privat oder bei der Arbeit – das Alltagsleben.

ANZEIGE

Faire Abrechnung nach Verbrauch

Enpuls AG
Überlandstrasse 2
8953 Dietikon
Telefon 058 359 55 70
enpuls.ch

Wir sind mehr als nur ein Messdienstleister – setzen Sie mit der Enpuls AG auf den Dienstleister der Zukunft. Wir bieten Messkonzepte, massgeschneiderte Abrechnungs- und Monitoringlösungen zur optimalen Immobilienbewirtschaftung für Verwaltungen und Eigentümer, und zwar über alle Verbrauchsmedien

wie Wärme, Kälte, Wasser, ZEV-Strom sowie E-Ladestationen.

Lassen Sie sich von uns beraten.

enipuls

Das Beste aus beiden Welten

Die Holz-Aluminium-Fenster EgoSelection von EgoKiefer lassen keine Wünsche offen.

Bei der Planung der eigenen vier Wände hat eine ganze Reihe von Aspekten hohe Wichtigkeit inne. Funktionalität und Ästhetik sind nur zwei davon. Der Wunsch nach wohliger Heimeligkeit ist bei vielen ganz oben auf der Liste, doch dieser kommt zugunsten der Funktionalität oft zu kurz. Je funktionaler ein Gegenstand, desto moderner schaut er tendenziell aus. So ist es oftmals auch bei Fenstern.

EgoKiefer bietet nun jedoch das Beste beider Welten: Die Holz-Aluminium-Fenster EgoSelection verbinden Behaglichkeit mit ausgeklügelter Technik und werden dadurch zu einem Highlight im Wohnraum.

Ästhetik trifft auf Technik

Die Holz-Aluminium-Fenster EgoSelection wurden für die höchsten ästhetischen und technischen Ansprüche entwickelt. «Die innen flächenbündige Optik ist eine ästhetische Alternative für unsere Kunden», erklärt Christof Fehr, Produktmanager bei EgoKiefer.

Das Fenstersystem besticht durch die elegante Formsprache und die, durch die verdeckt liegenden Beschläge, klaren Linien. Die wartungsfreie Aluminium-Deckschale aussen schützt das innenliegende Holz perfekt vor Witterungseinflüssen wie Sonne und Regen. Temperaturbedingte Längenveränderungen zwischen Aluminiumschale und dem Holzrahmen werden durch die spezielle Konstruktion ausgeglichen, damit die Funktion des Fensters dauerhaft gewährleistet ist. Dabei sorgen die vierfach verleimten Rahmenhölzer kombiniert mit doppelt verklebten Scheiben beim Holz-Aluminium-Fenster für eine erhöhte Stabilität und verhindern so ein Verziehen. Kompromisslose Optik: Dank verdeckter Entwässerung der

Aluminiumschalen und unsichtbar verschraubten Festverglasungen gewinnt die Konstruktion zusätzlich an Ästhetik.

Jede Farbe des Regenbogens

Bei der Gestaltung des eigenen Zuhauses spielt der persönliche Geschmack eine grosse Rolle. Für viele ist die Einrichtung und das Dekor der eigenen vier Wände ein Ausdruck der individuellen Persönlichkeit. Die Holz-Aluminium-Fenster EgoSelection berücksichtigen dies natürlich auch und ermöglichen die Realisierung individueller Farbwünsche. Beinahe jede Farbe aus dem RAL- oder NCS-Spektrum kann umgesetzt werden. Dabei sind alle Farben sehr beständig und bleichen nicht aus. Dem Traum vom

farbenfrohen Haus steht also nichts im Wege. Es lebe der persönliche Stil!

Schutz vor Wind, Wasser und Schall

Auch das Holz der Fenster lässt sich passend zum Interieur und den persönlichen Vorlieben auswählen.

Im Innenbereich hat ein Holz-Aluminium-Fenster zusätzlich alle Vorzüge, die auch ein Holzrahmenfenster bietet: Es sieht ästhetisch aus und trägt zu einem angenehmen Wohnklima bei. Zudem besitzt der Holzrahmen eine gute Wärmedämmung. Die Kombination aus grosser Rahmenstärke und hochwertigen Wärmeschutzgläsern sorgt für einen ausgezeichneten Wärmeschutz und reduziert somit die Heizkosten. Die Dichtheit der Fenster schützt optimal vor Wind, Wasser und Schall.

Christof Fehr fasst die Vorzüge der Holz-Aluminium-Fenster folgendermassen zusammen: «Mir gefällt,

dass bei unseren Holz-Aluminium-Fenstern trotz der grossen Variantenvielfalt und den zahlreichen Ausführungsvarianten für unsere Kunden die Konstruktion äusserst durchdacht ist», erzählt Christof Fehr. Damit können individuelle Fenster trotzdem noch effizient produziert werden.»

Besondere Bedürfnisse

Auch besonderen Bedürfnissen können sich die Holz-Aluminium-Fenster EgoSelection anpassen. Durch die EgoPower Zusatzausstattungen kann das persönliche Wunschfenster kreiert werden. Besonders Lärmempfindliche Menschen oder Bewohner von Häusern an stark befahrenen Strassen profitieren von der Möglichkeit der Hochleistungsisoliergläser. Für mehr frische Luft können derweil Lüftungssysteme in die Fenster eingebaut werden. So bleibt das Zuhause ein Ort der Ruhe.

Auch wer sich mehr Sicherheit wünscht, findet bei EgoKiefer passende Möglichkeiten. Auf Wunsch können Fenster als Brandschutzfenster oder mit erhöhter Einbruchssicherheit produziert werden. «Neben der individuellen Farbauswahl ist EgoSecurity ein sehr beliebtes Extra», weiss Christof Fehr.

Neugierig geworden? Nähere Informationen finden sich unter www.egokiefer.ch oder an den zehn EgoKiefer-Standorten in der ganzen Schweiz.



EgoKiefer
Fenster und Türen

ANZEIGE

Ein regionales und schweizerisches KMU...

DÄ HUG HÄTT'S

Baumaterial · Bäder · Plättli · Garten · Maschinen · Werkzeuge

Beratung, Inspiration, Begeisterung

Als Bauherr, Bauunternehmer, Planer oder Architekt beraten wir Sie kompetent und persönlich. Damit Ihr Bauvorhaben ein voller Erfolg wird. **Besuchen Sie uns in Bülach, Hinwil, Jona, Nänikon, Volketswil, Wettingen oder Zürich.**

Hauptsitz Hug Baustoffe AG

Grossrietstrasse 12 | CH-8606 Nänikon | +41 44 905 97 00 | info@hug-baustoffe.ch | www.hug-baustoffe.ch



«Der Tiefschlaf wird erwiesenermassen verlängert»

Zahlreiche Innovationen haben in den letzten Jahren den Matratzen- und Bettwarenmarkt bereichert. Eine davon ist Technogel. Technogel sorgt für eine optimale Wärmeregulierung des Körpers – und verlängert dadurch erwiesenermassen die Tiefschlafphasen.

Der menschliche Körper folgt den sogenannten zirkadianen Rhythmen, der inneren Uhr. Das bedeutet: Wenn in der Nacht der Stoffwechsel herunterfährt, muss der Körper die überschüssige Wärme loswerden, die durch den vorher produzierten Stoffwechsel generiert wurde. Durch die Wärmeabgabe verringert der Körper seine Kerntemperatur. Während des Schlafes gibt er circa 2160 Kilojoule Wärme bzw. Energie ab. Damit Körper und Geist in der Nacht zur Entspannung kommen, brauchen sie einen ruhigen, tiefen Schlaf. Dieser wird von verschiedenen Faktoren beeinflusst. Ein wichtiger Beitrag dazu leisten die richtige Matratze und das passende Kissen. Sie sorgen dafür, dass der Mensch in den Tiefschlafphasen, die am meisten für die Erholung in der Nacht verantwortlich sind, bequem durchschlafen kann, ohne immer wieder aus dem Tiefschlaf gerissen zu werden – zum Beispiel weil er schwitzt, fröstelt oder unbequem liegt.



Sandro Ercoli
Technogel-Verkaufsleitung
Deutscheschweiz

Optimale Druckentlastung

Auf der ergonomischen Ebene unterstützt Technogel den zonenbezogenen Aufbau einer Matratze. «Technogel bietet einen Mehrwert zur ergonomisch hochwertigen Matratze und wirkt zusätzlich durch eine optimale Druckentlastung», erklärt Sandro Ercoli. Je nach Matratzenmodell ist die Technogel-Auflage zwischen 1,7 und 2,2 Zentimeter dick. «Die Menge des Gels bestimmt, wie viel Wärme gespeichert und abgeleitet werden kann», sagt Sandro Ercoli. Im Unternehmen in Goldau werden die Technogel-Platten und der



Für mehr Tiefschlafphasen

Mit der Innovation von Technogel, weiterentwickelt durch den Firmengründer Massimo Losio, steht ein Material zur Verfügung, das dem Körper hilft, überschüssige Wärme abzuleiten. Dadurch wird die Körpertemperatur geregelt. «Dies bedeutet nicht, dass Technogel ein kaltes Material ist, sondern dass es den Punkt, an dem die Matratze den Level der Körpertemperatur erreicht, bis zu sechs bis zehn Stunden hinauszögert», erklärt Sandro Ercoli, Technogel-Verkaufsleiter der Deutscheschweiz. Die Firma Bawi-Text AG aus Goldau führte Technogel vor zehn Jahren in der Schweiz ein. Dank der Regulierung der Körperwärme kann die Tiefschlafphase um bis zu 15 Prozent verlängert werden, wie Studien der Universitäten Turin und Basel belegen.

ergonomisch geformte Schweizer Schaumstoffunterbau zusammengeführt und zum Top-Schlafprodukt verarbeitet. Innerhalb von drei Tagen wird eine bestellte Matratze in Handarbeit gefertigt und an den Kunden ausgeliefert. Auch bei den Kissen wirkt sich Technogel, mit seinen klimaregulierenden Eigenschaften, positiv auf das menschliche Schlafverhalten aus. Dabei gibt es spezielle Kissen für Seiten-, Rücken- und Bauchschläfer. Das Modell «Anatomic» beispielsweise stützt den Nacken und wirkt unterstützend gegen Muskelverspannungen im Hals-, Rücken- und Schulterbereich.

In Brutkästen im Einsatz

Was steckt hinter Technogel? Es ist ein dichtes Material – vergleichbar mit Wasser – und weist eine Dichte von circa tausend Kilogramm pro Kubikmeter auf. «Somit unterscheidet es sich von anderen Materialien wie flexiblem Schaum, Latex oder Memory-Schaum, die Luft enthalten», informiert Sandro Ercoli. Hergestellt wird Technogel aus Polyurethan ohne Weichmacher. Technogel ist Oeko-Tex-100-zertifiziert. Das bedeutet, dass Technogel unter anderem auch in der Medizinaltechnik in Brutkästen von Frühgeborenen zum Einsatz kommt.

Spezialisierter Fachhandel

Die Matratzen und Kissen von Technogel sind kein Massenprodukt, sondern verlangen nach einer kompetenten Beratung. «Deshalb arbeiten wir nur mit spezialisierten Fachhändlern zusammen, die hinter dem Produkt stehen, den Mehrwert erkennen und die Philosophie von Technogel mit Enthusiasmus leben», betont Sandro Ercoli.



Hauptvorteile im Herzen der Matratzen und Kissen

Längere Tiefschlafphasen

Eine ausgeglichene Körpertemperatur während der Nacht dank Technogel ergibt einen längeren Tiefschlaf. Das haben klinische Tests erwiesen.

Ergonomische Unterstützung

Technogel verformt sich graduell in alle Richtungen mit der Stützwirkung eines Feststoffs. Das Fazit: perfekte Verbindung von Komfort und ergonomischer Unterstützung.



Regionale Technogel-Partner

- A-Z Bettwarencenter | Davos
- Betten-Studio Kneubühler | Uster
- Bettenwelt | Brugg
- BREM | wohnen & einrichten | Frick
- GM-Möbel | Ebikon
- Gutschlafen.ch | Wildegg
- himmlisch-träumen.ch | Würenlingen
- idormo | schlafen|wohnen | Aarburg
- Schlafcenter Neuenkirch | Neuenkirch
- Sleep Center | St. Gallen
- Robert Ruoss & Co. | Schübelbach
- Bawi-Text-Schlafcenter | Steinhausen
- Wasserbett & Schlafcenter | Birsfelden
- Wasserbett- und Schlafcenter | Chur

Weitere Informationen:
www.technogel.ch

ANZEIGE

Technogel®
Sleeping

Innovative Technik für mehr Tiefschlaf!

Technogel verbessert die Druckentlastung beim Liegen und hilft bei der korrekten Ausrichtung der Wirbelsäule. Technogel ist die perfekte Verbindung aus Komfort und ergonomischer Unterstützung.

www.technogel.ch



«Ich arbeite aus Überzeugung mit den Technogel Produkten.» Beate Weber, Inhaberin, gutschlafen.ch AG, Wildegg

Macht Ihr Leben komfortabel.
Erleben Sie den Unterschied Tag für Tag.

Kissen

Ein gutes Kissen ist nicht nur einfach Zubehör. Unsere Kopfkissen unterstützen mit ihrer Schicht aus patentiertem Technogel die Thermoregulierung des Körpers und passen sich perfekt der Kopfform an.



Individuelle Unterstützung



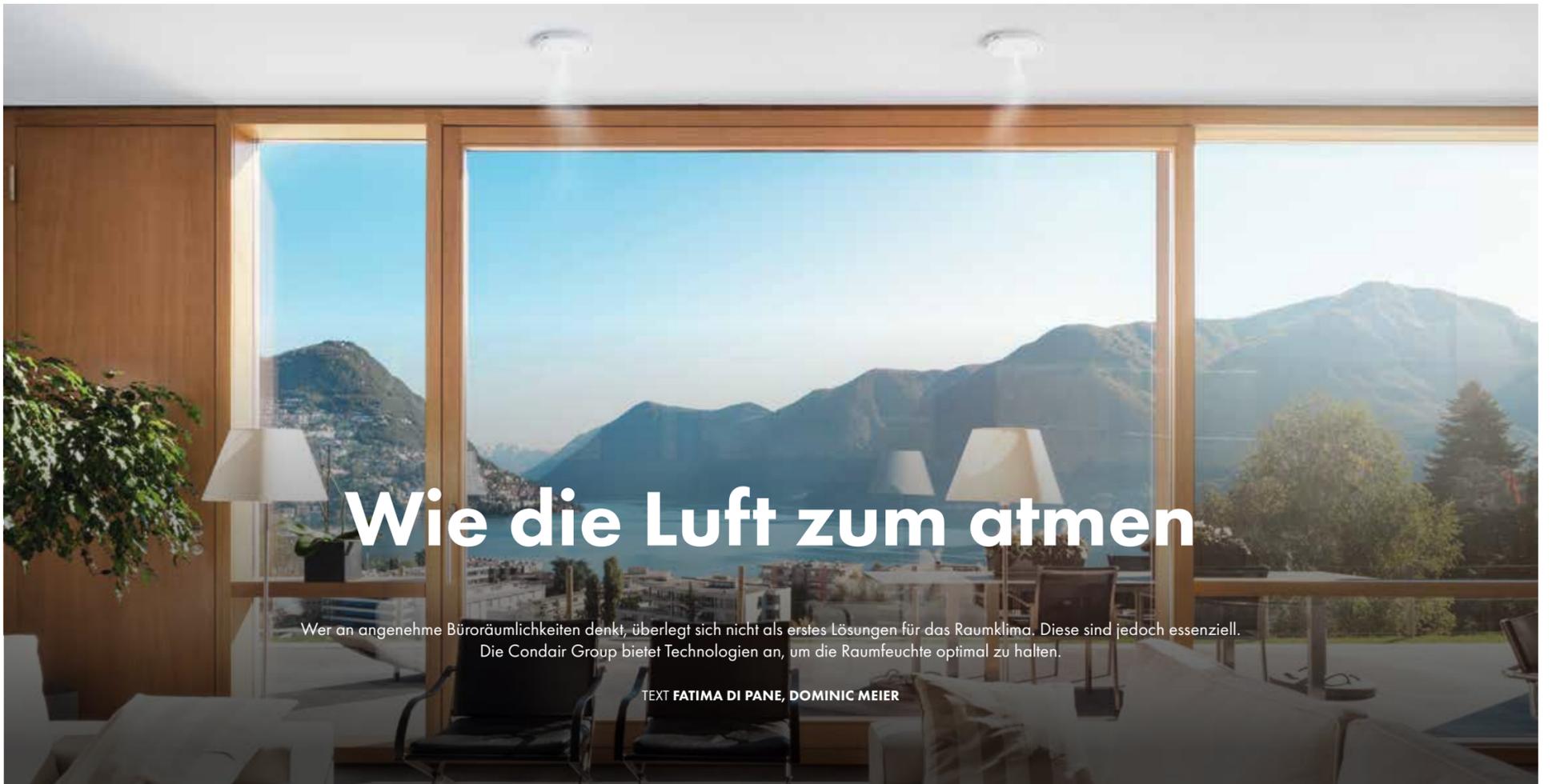
Matratzen

Das TV-Magazin «Galileo» beschrieb sie als «Wundermatratzen». So weit würden wir nicht gehen. Aber Technogel-Matratzen haben spezielle Eigenschaften, die eine gesunde Nachtruhe fördern. Technogel – man muss es fühlen!



Von Natur und Design aus temperaturregulierend





Wie die Luft zum atmen

Wer an angenehme Büroräumlichkeiten denkt, überlegt sich nicht als erstes Lösungen für das Raumklima. Diese sind jedoch essenziell. Die Condair Group bietet Technologien an, um die Raumfeuchte optimal zu halten.

TEXT FATIMA DI PANE, DOMINIC MEIER

Vor allem in den kältesten Wintermonaten und während den wärmsten Sommertagen sorgt das Raumklima für grosse Diskussionen. In vielen Büros in der Schweiz ist es dann entweder zu kühl, zu trocken, zu feucht oder zu warm. Das Thema polarisiert immer wieder und doch wird dem Raumklima viel zu wenig Bedeutung beigemessen. Dies, obwohl es auch für die Gesundheit und die Produktivität einen essenziellen Aspekt darstellt.

Gesundheit und Leistungsfähigkeit

Für den Bau von Geschäftsräumlichkeiten achtet man seit Jahren bewusst auf eine luftdichte und energieeffiziente Konstruktion. Dieser gut gemeinte Ansatz wirkt sich jedoch direkt auf die relative Luftfeuchtigkeit innerhalb der vier Wände aus: Vielfach liegt der Wert bei tiefen 15 bis 20 Prozent, wobei für unsere Gesundheit und gute Leistungsfähigkeit ein Wert von 40 bis 60 Prozent vonnöten wäre.

Während viele Temperaturschwankungen oder einen zu starken Luftzug bemerken, nimmt man bei der Luftfeuchtigkeit Veränderungen selten wahr. «Der Mensch hat keine wirklichen Rezeptoren für die Luftfeuchtigkeit», erklärt Oliver Zimmermann, CEO der Condair Group, dem weltweit führenden Hersteller von Lösungen im Bereich der Luftbefeuchtung und Verdunstungskühlung. «Er kann nicht fühlen, wie feucht es im Raum ist.»

Dies ist insofern schlecht, als dass sich die Trockenheit in Gebäuden schnell negativ auf die menschliche Gesundheit auswirken kann. Wenn die Luftfeuchtigkeit zu tief ist, empfindet man zeitverzögert Symptome wie trockene Augen, Nasenbluten oder Kopfschmerzen. Dazu kommt, dass sich Bakterien, Milben, Sporen und Viren in trockener Umgebung wohl fühlen und verbreiten. Dies sorgt dafür, dass Allergien entstehen und Infektionen rascher übertragen werden. Gravierende Folgen davon sind Husten, Schnupfen, Bronchitis und Nebenhöhlenentzündungen – der Weg für Grippe- und Atemwegserkrankungen ist somit frei.

Eine erhöhte Immunabwehr

Momentan ist das Gesundheitsbewusstsein der Bevölkerung erhöht. Die Coronakrise sorgt dafür, dass der persönliche Schutz vor Ansteckungen in den Mittelpunkt rückt. Dies gilt auch für Räumlichkeiten in der Arbeitswelt. Eine Petition namhafter Mediziner, www.40to60rh.com, fordert momentan von der WHO, für öffentliche Gebäude einen Mindestwert für relative Luftfeuchtigkeit einzuführen. Dieser verbindliche Mindestwert soll bei 40 Prozent liegen.

Eine ideale Luftfeuchtigkeit im Bereich von 40-60% rF hat eine Vielzahl an positiven, gesundheitlichen Folgen. Einerseits ist die Übertragung von Viren signifikant niedriger und Viren werden sogar deaktiviert. Andererseits ist die Immunabwehr des Körpers effektiver. Dies liegt am

Filtermechanismus der Schleimhäute, der Zellerneuerung in der Lunge und der Bildung antiviraler Gene. «Unsere natürlich angeborne Immunabwehr funktioniert nur bei optimaler Luftfeuchtigkeit», weiss Zimmermann. «Dies wurde im vergangenen Jahr in einer Studie der Yale University erneut nachgewiesen.» So entstehen massiv weniger Infektionen durch die saisonale Grippe und somit auch weniger Ausfälle durch Krankheit, was ein Gewinn für Privatpersonen und Wirtschaft gleichermaßen darstellt.

«Dadurch, dass wir im Winter viel heizen und dichte Gebäudehüllen haben, schaffen wir in unseren Räumen Bedingungen wie in der Wüste», erklärt Zimmermann. Nur gewisse Mikroorganismen überleben in einem solchen Klima. Dazu gehören u.a. Corona- oder Grippeviren, die Atemwegserkrankungen auslösen. Zudem erhöht die Trockenheit das Infektionsrisiko. «Viele wissen, dass eine zu hohe Luftfeuchtigkeit problematisch ist», führt Zimmermann aus. «Aber dass eine zu tiefe Luftfeuchtigkeit auch schädlich ist, ist vielen nicht bewusst.» Aufgrund der heutigen Bauart bringt man die relative Luftfeuchtigkeit meistens nicht auf das gesunde Niveau von 40 bis 60 Prozent, ohne dabei aktiv zu befeuchten.

Bauen für den Menschen

Auch im Bau von neuen Liegenschaften soll die Architektur bereits an Aspekte wie die relative Luftfeuchtigkeit denken. Ob im öffentlichen oder im privaten Bereich: Gebäude sollten Menschen schützen. Für die Bau- und Immobilienbranche stellt eine verstärkte Auseinandersetzung mit der idealen Luftbefeuchtung ein Umdenken dar. In erster Linie konzentriert man sich zurzeit stark auf energieeffiziente Lösungen. Dabei vergisst man aber oftmals, dass die heutige Technik durchaus dazu in der Lage ist, Energieeffizienz mit einem gesunden Raumklima zu harmonisieren.

Was können Condair-Luftbefeuchtungssysteme?

Als Weltmarktführer in Sachen Luftbefeuchtung hält die Condair Group für jegliche Herausforderungen des Raumklimas im industriellen sowie im privaten Bereich eine passende Lösung bereit. «Wir haben technische

Lösungen, um aktiv zu befeuchten. Wir bringen gasförmiges Wasser in die Luft, um Feinstaub, Viren und Keime zu binden», erläutert Zimmermann. Modernste Technik erlaubt es bereits, verschiedene Räume unabhängig voneinander und individuell zu versorgen. Dabei kann man die Bedienung der Systeme flexibel mittels App über das Smartphone vornehmen. Sensoren ermöglichen zudem eine Ferndiagnose sowie ein automatisches Nachfüllen mit Wasser, um den Bedienkomfort hochzuhalten. «Wir haben Lösungen für Lüftungskanäle, wo die Luft konditioniert und aufgefuechtet wird», teilt Zimmermann mit. «Wenn man keine Kanäle hat, gibt es auch Lösungen um den Raum direkt zu befeuchten.»



Über Condair

Die Condair Group, gegründet 1948 mit Sitz in Pfäfers (SZ), ist mit über 750 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der weltweit führende Hersteller im Bereich kommerzieller, industrieller Luftbefeuchtung und Verdunstungskühlung. Mit innovativen Luftbefeuchtungssystemen setzt Condair neue Massstäbe in Bezug auf eine komfortable sowie energieeffiziente «Hydrirung» der Raumluft. Mit dem Produktportfolio Humilife bietet Condair neu auch für Büros und Privathaushalte individuelle Lösungen für Gesundheit, Produktivität und Nachhaltigkeit. Wissenschaftliche Studien beweisen, dass eine relative Luftfeuchtigkeit zwischen 40 - 60 % optimal für unser Immunsystem ist, erfolgreich Viren und Bakterien bekämpft und die Gesundheit schützt. Zur Condair Group gehören Vertriebs- und Serviceorganisationen in 22 Ländern, Produktionsstandorte in Europa, Nordamerika und China sowie internationale Vertriebspartner an mehr als 50 Standorten.

www.condairgroup.com, www.condair.ch

Die Trockenheit in Gebäuden kann sich schnell negativ auf die menschliche Gesundheit auswirken.

- OLIVER ZIMMERMANN, CEO DER CONDAIR GROUP



Studien zeigen: Gesunde Luftfeuchte bekämpft Viren!

40TO60RH.COM
The Healthy Humidity

Wissenschaftler und Ärzte fordern die Weltgesundheitsorganisation auf, Bauvorschriften zu empfehlen, die uns alle schützen. Ihre Forschung zeigt, dass eine Mindest-Luftfeuchtigkeit von 40-60% Viren und Bakterien bekämpft und unsere Immunabwehr erhöht. Sind wir auf die nächste Pandemie vorbereitet? Schützen unsere Schulen und Arbeitsplätze vor Viren? Mit Ihrer Stimme können Sie Gebäude gesünder machen.

Unterschreiben und teilen Sie jetzt die Petition an die WHO! Für eine gesunde Luftfeuchtigkeit und Bauvorschriften, die uns schützen.



Eine Weiterbildung in der Immobilienbranche lohnt sich

Der Marktwert von Immobilien steigt – im wahren Sinne des Wortes. Denn sie avancieren nicht nur zu einer immer populäreren Anlagemöglichkeit, sondern beeinflussen auch aus erster Hand unsere Art zu Wohnen und zu Arbeiten. Warum sich eine Weiterbildung in der Immobilienbranche nachhaltig auszahlt.

TEXT LARS MEIER

Obwohl sich die Arbeitswelt in stetem Wandel befindet, gibt es Berufe, die mit grosser Wahrscheinlichkeit nie verschwinden werden. Die Immobilienbranche ist ein gutes Beispiel hierfür. Denn Immobilien für Gewerbe- oder Wohnzwecke wird es immer geben, womit Spezialisten in diesem Bereich auch immer gefragt sein werden. Ob beruflich oder privat – Immobilien spielen in unser aller Leben eine Rolle. Dies bekräftigt auch Dr. Boris Szépal, Professor an der Berner Fachhochschule im Fachbereich Architektur: «Die Immobilie dient nicht, wie viele Menschen denken, als reiner Selbstzweck, nur um zu handeln. Eine Immobilie ist ein Bauwerk, das dem Menschen Vorteile in seinen Lebensvorgängen verschaffen soll.» Wieso ist aber auch das richtige Wissen über Immobilien von zentraler Bedeutung? Denn dieses darf ebenso wenig unterschätzt werden. «Das Wissen über Immobilien soll die Gestaltung und Organisation der Lebensvorgänge des Menschen optimal fördern und maximal unterstützen», kommentiert Boris Szépal.

Der richtige Studiengang als Schlüssel zum Erfolg
Wer denkt, das korrekte Know-how zu Immobilien könne man sich nur im Learning by doing aneignen, irrt sich gewaltig. Denn um den Expertenstatus in Sachen Immobilien zu erreichen, kann man auch eine entsprechende

Weiterbildung besuchen. Boris Szépal nennt als Beispiel hier den Studiengang des Real Estate Managements (REM), welcher an zahlreichen Fachhochschulen angeboten wird. Es handelt sich hierbei um einen Masterstudiengang, der vielerorts einen Hochschulabschluss oder eine höhere Berufsprüfung voraussetzt. «Um das Wesen und die Fachbegriffe einer Immobilie tiefgreifend kennen zu lernen, empfiehlt sich als Einstieg die Absolvierung eines CAS (Certificate of Advanced Studies) in Immobilienbewertung. Auch bei diesem mehrmonatigen Kurs wird ein Hochschulabschluss oder eine ähnliche Ausbildung respektive Berufserfahrung im entsprechenden Arbeitsfeld vorausgesetzt. Nähere Auskünfte finden sich direkt bei den Hochschulen.»

Die passende Berufslehre

Auch wer sich nach der obligatorischen Schulzeit bereits sicher ist, dass sein Platz in der Immobilienwelt ist, findet die richtige Lösung. So können Interessierte eine Berufslehre als Kaufmann/-frau EFZ Treuhand/Immobilien absolvieren. Kaufleute im Immobilienbereich sind für die Verwaltung von Miet- und Stockwerkeigentumsliegenschaften verantwortlich. Ihr Fokus liegt dabei nebst administrativen Aufgaben auch auf der Abnahme und Übergabe von Mietobjekten in den zu verwaltenden Liegenschaften. Im Zuge dessen sind sie beispielsweise

sowohl für die Erstellung von Heiz- und Nebenkostenabrechnungen als auch von Mietzinskalkulationen verantwortlich. Wer sich für die Lehre entscheidet, sollte nebst Zuverlässigkeit und Kontaktfreude eine gute Organisationsfähigkeit sowie ein Flair für Zahlen mitbringen. Weiterhin bilden auch mündliche und schriftliche Sprachgewandtheit – sowohl in der Muttersprache als auch in Fremdsprachen und ein hohes Verantwortungsbewusstsein grundlegende Voraussetzungen.

Nebst einer guten Sach- ist auch eine ausgeprägte Sozialkompetenz unabdingbar. Ein tadelloses Auftreten mit guten Umgangsformen ist im regelmässigen Kontakt mit Mietern, Haus- und Stockwerkeigentümern oder auch Kaufinteressenten eine Selbstverständlichkeit.

Warum sich die Ausbildung lohnt

Eine Ausbildung in Sachen Immobilien lohnt sich definitiv. Eine Tatsache, die auch der Experte bestätigt: «Absolventen eines Masters in REM sind sehr gefragte Berufsleute, die in der Immobilienwirtschaft über hohe Fach- und Methodenkompetenzen verfügen.» Auch wer berufstätig ist, für den gibt es gute Neuigkeiten, denn bei der Absolvierung eines Masters in REM kann man nebenbei auch einer beruflichen Tätigkeit nachgehen. «Die Weiterbildungsprogramme sind alle berufsbegleitend»,

so Boris Szépal. «Der Master in REM ist in Module unterteilt. Diese werden in Themen in die CAS integriert und in den meisten Fällen aufeinanderfolgend besucht.» Zwischen den CAS könne gemäss dem Experten auch eine Pause gemacht werden; häufige Gründe dafür seien berufliche Veränderungen wie Stellenwechsel oder Positionswechsel mit mehr Verantwortung.

Studium und Beruf unter einen Hut bringen

Dass die Vereinbarkeit von Studium und Beruf besonders wichtig ist, bekräftigt der Experte ebenfalls: «Viele der Studierenden stehen mitten im Leben und haben familiäre Verbindlichkeiten. Da sind flexible Konzepte und verständnisvolle Studienleitungen gefragt.»

Die Zeit kann unter Umständen zwar dennoch eine Herausforderung darstellen, die sich aber lohnt. So wartet nach dem Abschluss wie bereits erwähnt ein Arbeitsfeld, in dem man stets eine Arbeitsstelle auf sicher hat. Weiterhin bietet die Immobilienbranche ein abwechslungsreiches Themenfeld sowie diverse Aufstiegsmöglichkeiten. Nicht zuletzt ist auch in diesem Metier die Option zur Selbstständigkeit möglich. Doch um dies zu schaffen, ist ein standfestes Fundament das A und O – die richtige Aus- und Weiterbildung stellt hier den ersten und wichtigsten Baustein dar.

BRANDREPORT HALTER AG

Wer Maurer lernt, kann Häuser bauen

Mit den eigenen Händen die Zukunft zu erbauen, das macht den Reiz des Maurerberufs aus. Die Ausbildung zum Maurer EFZ verspricht viel Action, fordert Grips und schafft attraktive Perspektiven.

Es gibt kaum ein Handwerk, das so vielseitig ist und die verschiedenen Facetten eines Bauprojekts so stark miteinander vereint. Ob Mauern, Gipsen, Verputzen, Plattenlegen, Bohren oder Malen; vom Aufbau über den Umbau bis zum Abbruch eines jeden Bauwerks sind der körperliche Einsatz und das Know-how des Maurers unverzichtbar.

Persönlichkeit und aufregende Projekte

Genauso abwechslungsreich und zukunftsgerichtet wie der Beruf selbst ist auch die Maurerlehre bei der Halter AG. Als fester Bestandteil des Bauservice-Teams erwartet den angehenden Maurer nicht nur die ganze Bandbreite der Arbeitsbereiche, sondern auch eine spannende Vielfalt an Projekten. In der engen Zusammenarbeit mit

dem persönlichen Ausbilder und einem kleinen Team von jeweils zwei bis drei Kollegen variieren die Einsatzorte zwischen einfachen Wohn- und Bürohäusern, Grossprojekten wie beispielsweise der Mall of Switzerland oder gar der einen oder anderen Promi-Villa.

Power mit Köpfchen

Wer diese unterschiedlichen Aufgaben und Arbeitsumgebungen meistern will, braucht eine robuste Gesundheit. Nebst der Physis spielen jedoch auch planerische und technische Fähigkeiten eine wichtige Rolle. In den Worten von Stefan Cavallaro, Leiter Baudienstleistungen im Bauservice-Team der Halter AG: «Die Ausbildung zum Maurer EFZ ist eine einzigartige Kombination aus Fitnesstraining und dem Strategiespiel Minecraft in echt.» Ausserdem ermöglicht der regelmässige Austausch mit den anderen Lernenden der Halter AG aus allen Bereichen Einblicke in die weiteren Geschäftsfelder eines Immobilienentwicklers und ist gleichzeitig Ausdruck der lebhaften Firmenkultur des Familienunternehmens.

Vielversprechende Zukunft

Die praktischen Erfahrungen und das vielschichtige Know-how des Maurers sind in der Arbeitswelt sehr

gefragt: Nach Lehrabschluss winken deshalb interessante Arbeitsstellen und berufliche Perspektiven. So hat mancher Ingenieur, Bauleiter oder Architekt seine Karriere mit einer Lehre als Maurer begonnen. Das gilt übrigens auch für Luca Hänni, Beat Feuz und René Rindlisbacher – wenngleich deren Karriere nach der Maurerlehre eine etwas andere Wendung genommen hat.



Das zweitgrösste Einkaufs- und Freizeitzentrum der Schweiz, die Mall of Switzerland, baut auf dem Werk des Maurers auf. (Bild: Oliver Stern)

halter

Kontaktperson Lehrstelle Maurer EFZ:

Nicole Dalmus,
Verantwortliche Berufsbildnerin
nicole.dalmus@halter.ch
+41 44 434 24 73

Hardturmstrasse 134
CH-8005 Zürich
www.halter.ch



Real Estate School

- Assistenz- und Sachbearbeiterkurse mit SVIT-Zertifikat
- Immobilienbewerter/-in mit eidg. FA
- Immobilienvermarkter/-in mit eidg. FA
- Immobilienbewirtschafter/-in mit eidg. FA
- Immobilientreuhänder/-in mit eidg. Diplom

Infoveranstaltung

Mittwoch, 19. August 2020, 18.15 Uhr
Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | www.feusi.ch
Telefon 031 537 36 36 | weiterbildung@feusi.ch
Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | www.svit.ch



ZUKUNFTS-
WEISENDE
TECHNOLOGIEN MIT
POWER

Cleverer Lösungen für **E-Mobility** und intelligente Ladesysteme.

Energieoptimierungen, Energiemanagement sowie intelligente Automationslösungen und -Steuerungen.

Für Private, Industrie und Gewerbe.

Wir sind Ihr Partner!



Elektro | Gebäudeautomation | Energiemanagement
www.hustech.ch





~~CHF 1016.15.-~~
CHF 599.-

40% Rabatt

~~CHF 630.04.-~~
CHF 369.-

Bringt Farbe in den Raum.

40% Rabatt auf Katalogpreise bei obigen Konfigurationen aufgrund Lagerreduktion von Klapptüren. Verfügbar in elf verschiedenen Farben solange Vorrat reicht.



Jetzt bestellen über
044 854 9494 oder
www.system4.ch

SYSTEM4
Systemmöbel aus Stahl