

OPINOMIC

REAL ESTATE

DER IMMOBILIEN-GUIDE

11/2023



So hoch, so viel

Wie Zinsen und Demografie den Markt verändern

App statt Ärger

Neue Technologien fürs Planen, Bauen und Bewirtschaften

Neubau oder Umbau

Der Lebenszyklus eines Gebäudes im Mittelpunkt

«Der Traum von den eigenen vier Wänden ist so stark wie eh und je.»

Fredy Hasenmaile im Interview

Inhalt

11.2023



Immobilienmarkt

Warum Stabilität Flexibilität braucht
SEITE 4

Finanzierung

Wie höhere Zinsen und Crowdfunding
den Markt beeinflussen
SEITE 10

Interview

Fredy Hasenmaile über den
aktuellen Immobilienmarkt
SEITEN 12/13

Fakten

Wie sich Bevölkerung und Wohn-
fläche entwickeln
SEITE 20

Nachhaltigkeit

«Green Boom» und energieeffizientes
Bauen und Sanieren
SEITE 24



Digitalisierung

Der Lebenszyklus eines Gebäudes
als zentraler Wert
SEITE 28

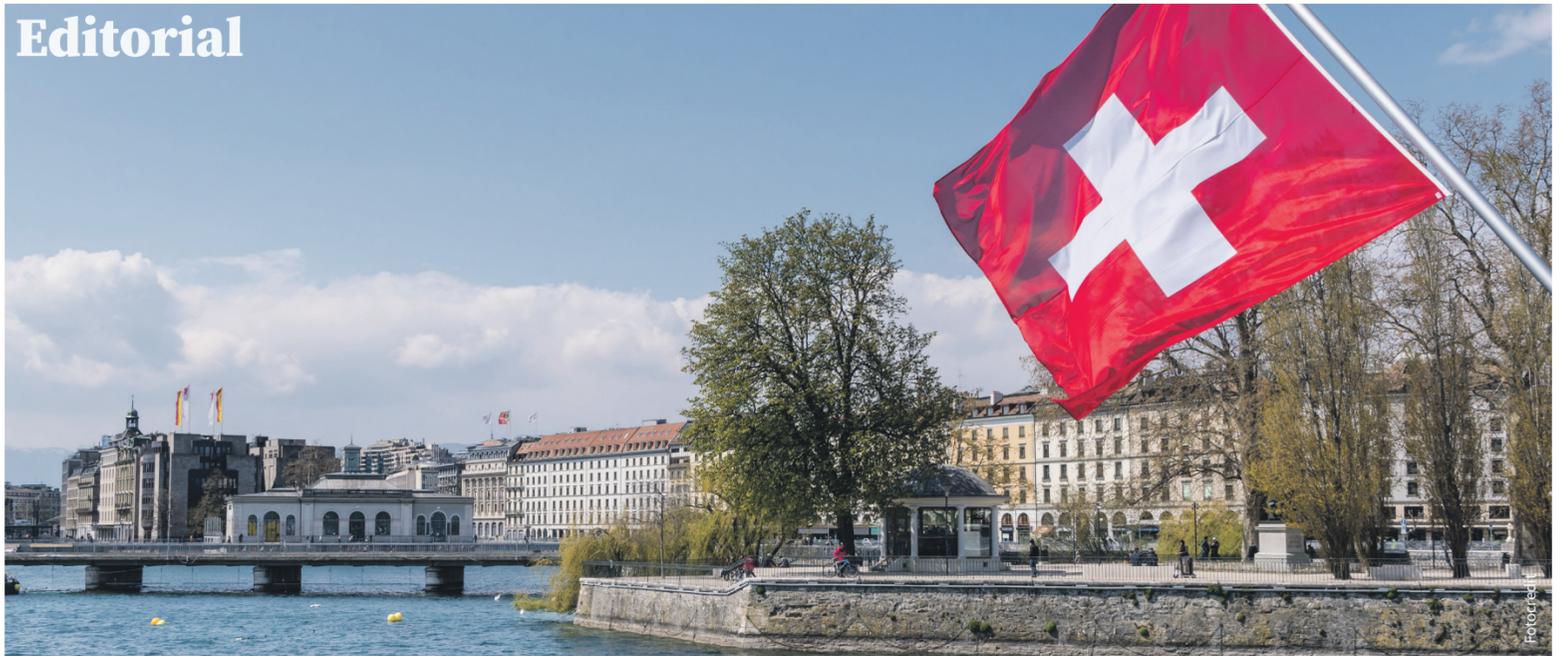
Altbauten

Plötzlich im Trend: Sanierungen
und Umnutzungen
SEITE 32

Schlusswort

SEITE 34

Editorial



Genügend Wohnraum als Herausforderung für die Schweiz

Steigende Kosten für Mietwohnungen sind in der aktuellen politischen Diskussion ein heisses Eisen. Mich irritiert und verärgert, wie unsachlich diese Diskussion geführt wird, gäbe es doch auf der Sachebene genügend Herausforderungen zu meistern.

Wohnen als Menschenrecht

Die Vereinten Nationen haben das Recht auf angemessenes Wohnen in der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte und im Internationalen Pakt über wirtschaftliche, soziale und kulturelle Rechte verankert. Das Recht auf angemessenes Wohnen beinhaltet das Recht auf ein sicheres, sauberes, gesundes und bezahlbares Zuhause. Niemand wird bestreiten, dass mit wenigen Ausnahmen in der Schweiz das sichere, saubere und gesunde Zuhause kein Thema ist. Viel wird aber darüber gestritten, ob genügend bezahlbare Wohnungen vorhanden sind. Pauschal lässt sich dies weder belegen noch widerlegen. Alles hängt von Ort, Einkommensschicht und Marktsituation ab. Tatsache ist, dass es in den grossen Ballungszentren ein Missverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage in allen Segmenten des Wohnungsmarkts gibt.

Zunehmende Nachfrage nach Wohnraum

Eine der Ursachen für die Knappheit von bezahlbarem Wohnraum ist die steigende Nachfrage. Die Schweiz erlebt ein anhaltendes Wirtschaftswachstum und zieht Arbeitskräfte aus der ganzen Welt an. Dies führt zu einem Anstieg der Bevölkerungsdichte in den städtischen Zentren, was wiederum den Druck auf den Wohnungsmarkt verstärkt. Auch findet eine «Binnenwanderung» in Richtung Städte statt, welche ebenfalls zu einer steigenden Nachfrage führt. So weit, so gut. Was aber in diesem Zusammenhang oft vergessen geht, ist die Tatsache, dass wir pro Kopf immer mehr Wohnraum benötigen. Dies aufgrund



Marcel Hug
CEO bei SVIT Schweiz

Es muss ein Umdenken hinsichtlich der Rahmenbedingungen für einen funktionierenden Wohnungsmarkt stattfinden.

immer höherer Ansprüche und immer mehr Ein-Personen-Haushalte. Wäre der Raumbedarf pro Person in der Stadt Zürich seit den 1980er-Jahren geblieben, hätte wir heute trotz steigender Bevölkerung einen Leerstand von 40 Prozent.

Höhere Kosten für die Erstellung von Wohnraum

Ein weiterer Faktor in der Diskussion sind die hohen Bau- und Landkosten, welche die Bereitstellung von bezahlbarem Wohnraum erschweren. Dazu sind ausufernden Bauvorschriften, eine grosse Bürokratie rund um die Baubewilligungen und die vielen

Einsprachemöglichkeiten ebenfalls kostentreibend. Auch der Ausbaustandard in den Wohnungen hat im Laufe der Jahre zugenommen. So ist es in neuen Mietwohnungen heute nicht unüblich, dass hochwertige Küchengeräte, zwei Nasszellen, ein eigener Waschturm in der Wohnung und Parkett als Bodenbelag vorhanden sind. Auch dies ist nicht kostenlos zu haben.

Relative starres Angebot

Das Angebot an Wohnraum ist in der Schweiz aufgrund der beengten geographischen Verhältnisse sehr beschränkt. Es gilt darum, den vorhandenen Platz optimal zu nutzen. Die politischen Entscheide zum Raumplanungsgesetz und die «feindlichen» Rahmenbedingungen für private Bauherren in städtischen Gebieten führen aber dazu, dass weniger und nicht mehr gebaut wird. So werden nach Berechnungen des Bundesamtes für Wohnungswesen jährlich weniger als 50'000 Wohnungen gebaut werden, obwohl 70'000 benötigt würden.

Schnelle Rezepte zur Problemlösung

Um diesen Herausforderungen zu begegnen, müssen aus meiner Sicht die Behörden und die Politik handeln. Absichtserklärungen reichen ebenso wenig wie die bestehenden Instrumente der Wohnraumpolitik.

Aktuelle Forderungen nach Mietzinsdeckel, Mietzins- und Renditekontrollen oder Subventionen und Vorkaufsrechte für den gemeinnützigen Wohnungsbau haben eines gemeinsam. Mit all diesen schnellen Rezepten wird den oben beschriebenen, zugrundeliegenden wirtschaftlichen Ungleichgewichten nicht Rechnung getragen. Zahlreiche dieser Forderungen setzen bei der Preisbildung an und versprechen rasche Wirkung. Dabei wird ausgeblendet, dass dieser Ansatz nicht ohne Folgen bleiben kann. Einerseits wird über künstlich tief gehaltene Preise noch mehr Wohnraum konsumiert, andererseits sinkt das Angebot, weil private Investoren als wichtigste

Anbietergruppe zu wenig Anreize für Investitionen haben. Jedes Einwirken auf die Preisbildung zieht automatisch weitere erforderliche Interventionen nach sich, mit der Folge, dass die öffentliche Hand mehr und mehr Aufgaben der privaten Vermieter übernehmen und dazu mehr Steuergelder einsetzen muss. Es ist aber klar, dass ein Wohnungsmarkt ohne private Investoren undenkbar ist, da die Schweizer Arbeitsbevölkerung über ihre Altersvorsorge selbst auch Miteigentümer von Renditeliegenschaften ist und so ein Interesse an einer angemessenen Verzinsung des Eigenkapitals hat.

Mit solchen Mitteln ist den Herausforderungen einer künftigen «10-Millionen-Schweiz» nicht zu begegnen. Es muss ein Umdenken hinsichtlich der Rahmenbedingungen für einen funktionierenden Wohnungsmarkt stattfinden. Ein solcher kann nur sichergestellt werden, wenn angebotsseitig auf die absehbare Nachfragesteigerung reagiert werden kann.

Wie bezahlbar sind die Wohnungen tatsächlich?

Ich höre in der politischen Diskussion praktisch jeden Tag, dass die Preise für Wohnungen steigen. Das mag für sich genommen richtig sein. Für die Fragen nach bezahlbarem Wohnraum muss diese Steigerung jedoch ins Verhältnis mit dem Einkommenswachstum gebracht werden. Eine aktuelle Analyse des Amtes für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Zürich zeigt, dass die Löhne in den letzten rund 20 Jahren um 18 Prozent gestiegen sind und die Mieten nur um 12 Prozent. Die Bestandesaufnahme zeigt auch, dass die Bestandesmieten im untersuchten Zeitraum aufgrund der Koppelung an den Hypothekenzins sogar um 7 Prozent gesunken, während die Angebotsmieten um 25 Prozent gestiegen sind. Die Frage nach bezahlbarem Wohnraum scheint also noch nicht sehr akut zu sein. Es macht aber sicher Sinn, die Diskussion um das richtige Rezept schon zu führen, bevor der Patient wirklich krank ist.

IMPRESSUM

OPINOMIC OPINOMIC AG Dammstrasse 19, 6300 Zug, Schweiz / **Herausgeber** Luigi Kqira / **Redaktion** (verantwortlich) Rüdiger Schmidt-Sodingen / **Art Department** Einhorn Solutions GmbH, Sylvio Murer (Art Direction) / **Distribution** Finanz und Wirtschaft / **Druck** DZZ Druckzentrum Zürich AG / **Projektleitung** Anita Luka / **Titel** martin - stock.adobe.com
Sie erreichen uns unter info@opinomic.ch und opinomic.ch

In Kooperation mit





Herzog & de Meuron 2023

Steckbrief

DIE HAUPTPOST BASEL

- **5'500m²** Büroflächen
- **Grosse Lobby mit Empfangsbereich** und Verweilmöglichkeit für Kunden und Mitarbeitende
- **Rooftopfläche für Kunden- und/oder Mitarbeitendenanlässe** mit Cafeteria/Bar und Rundumterrasse mit beeindruckender Sicht über die Altstadt von Basel
- **Gastrozone** in der früheren Schalterhalle
- **Eventraum mit Platz für 200 Personen** für Schulungen und Kunden-Präsentationen
- **Flexible Raumeinteilung** für Einzel- und Grossbüro sowie Mehrpersonenbereiche
- **Spannende Sichtbezüge** nach innen und aussen
- **1'500m² Ladenfläche** in der Hauptpost mit teils 9 Meter hohen Decken
- **Neu gestaltete Freie Strasse** und mehr Freiflächen für Fahrräder
- **Die Innenstadt wird einladend**, moderner und zieht neue Brands nach Basel

Der Auftakt der Freie Strasse war früher stärker mit Luxusbrands belegt. Dieser Bereich am «Eingang der Freie Strasse» wird mehr und mehr durch günstige Brands belegt.

Durch den Umbau des Globus-Gebäudes wird die Mitte für Luxusbrands zusehends attraktiver, vergleichbar mit Zürich, und genau hier steht die Hauptpost mit attraktiven Ladenflächen.

Mehr Informationen unter hauptpost-basel.ch

Das Herz von Basel

Mit der Sanierung der geschichtsträchtigen Hauptpost in Basel beginnt ein Stück Zukunft: Das 5-geschossige Haus bringt Denkmalschutz und Nachhaltigkeit zusammen – und bietet auf 7'500 Quadratmetern moderne, repräsentative Büro- und Ladenflächen.

Zum Rhein sind es nur 100 Meter, zum Hauptbahnhof mit der Tram sieben Minuten. Und die Flaniermeile Freie Strasse wird aktuell neugestaltet. Mitten in der Basler Altstadt verwandelt sich die Hauptpost Basel vom geschichtsträchtigen Kleinod zum zukunftssträchtigen Geschäftsgebäude, das die Nachhaltigkeit des Stadtlebens massgeblich mitbestimmen wird. Das im Besitz der AXA Anlagengestiftung befindliche Haus mit seiner bis ins Baujahr 1376 zurückgehenden Geschichte wird seit August umfassend saniert. Für die Sanierung arbeitet die AXA mit dem Basler Architekturbüro Herzog & de Meuron zusammen. «Wir haben uns für die Zusammenarbeit mit Herzog & de Meuron entschieden, da ihr Konzept vorsieht, die ursprünglichen Vorzüge der Hauptpost wieder zu erwecken», so Frederick Widl, Leiter Immobilien bei den AXA Investment Managers. Zum zweiten Halbjahr 2025 soll das historische Altstadt-Gebäude in neuem Glanz erstrahlen und mit seinem breiten Angebot an Gastro-, Retail- und Büroflächen Massstäbe setzen.

Auf dem Weg zu Netto-Null: Denkmalschutz und Nachhaltigkeit

Der Historiker Martin Möhle von der Denkmalpflege Basel-Stadt ist vom Ort, der früher ein Zollhaus war, begeistert. Es sei keine Selbstverständlichkeit, dass das Gebäude immer noch existiere und der Öffentlichkeit nun wieder zugänglich gemacht werde, so Möhle gegenüber Tele Basel. Dass die hervorragende Bausubstanz wieder mit gotischen

Fassadenelementen versehen werde, die seit dem Abriss des mittelalterlichen Vorgängerbaus im Depot der Denkmalpflege lagerten, sei eine grosse Freude. Marco Streuli, Bauprojektleiter von AXA Investment Managers, teilt Möhles Begeisterung. Da das Gebäude vielen Baslerinnen und Baslern wohlbekannt sei, sei man sich der besonderen Verantwortung bewusst. Es solle im besten Sinne repräsentativ sein und neue Ideen anstossen.

Man wünsche sich dazu Mieterinnen und Mieter, die die Geschichte des Platzes mit neuen Geschichten, Geschäften und Zuversicht füllen. Statt fester Schalterstunden soll es im Inneren der neuen Hauptpost eine vitale Aufbruchstimmung geben. Da sich die Baslerinnen und Basler im November 2022 deutlich für Klimagerechtigkeit und das Ziel Netto-Null 2037 ausgesprochen haben, stünden die Zeichen für ein Umdenken aller Beteiligten günstig. Der Umbau der Hauptpost in Basel unterstütze die Nachhaltigkeitsziele gleich in mehrfacher Hinsicht.

«Anstatt konventionelle Büros zu vermieten, bietet die Hauptpost künftig multifunktional nutzbare Flächen mit einer besonderen Atmosphäre an», so Streuli. Diese bildeten den angemessenen Rahmen für eine moderne Arbeits- und Firmenkultur, bei der der Mensch im Zentrum stehe. «Wir bringen in der Hauptpost tatsächlich Denkmalschutz und Nachhaltigkeit zusammen», ist sich Urs Küng, Partner der vermietenden Partner Real Estate, sicher. Die Hauptpost werde nicht nur gebäudetechnisch



Die Hauptpost wird ein unmissverständliches Zeichen für nachhaltiges Leben und Arbeiten in der Stadt setzen – auch über die Grenzen Basels hinaus.

Urs Küng
PARTNER REAL ESTATE AG

und energetisch auf dem neuesten Stand sein, sondern sende auch ein wichtiges Signal für die Zukunft. Dass viele grössere Firmen immer noch ausserhalb der Basler Innenstadt residieren und ihre Mitarbeiter:innen damit in den täglichen Autoverkehr zwingen, sei nicht mehr zeitgemäss. Im Gegenteil. Der zentrale Standort der Hauptpost in Basel bedeute kurze Verbindungswege – und damit Einsparungen von Emissionen, was

der Netto-Null-Strategie zugutekomme. Das schon von weitem zu sehende Wahrzeichen der Stadt soll zum Leuchtturm eines modernen und nachhaltigen Arbeitens und Kommunizierens werden. Zu einem Zukunftshaus. Auch dass sich der Ort Büro seit der Corona-Pandemie mit zunehmenden, festen Home-Office-Tagen im Umbruch befinde, spreche für die neue, grosszügige Hauptpost im Herzen von Basel.

Perfekt präsentieren und arbeiten: Mit Licht, Innenhof, Aussichtsdruck

Die Büroflächen im ersten bis fünften Obergeschoss sind um einen neuen lichtdurchfluteten Innenhof angeordnet. Im Erdgeschoss, wo sich auch die Lobby für die Bürogeschosse befindet, bringt ein überdachter Patio viel Tageslicht und ist zugleich Begegnungsraum. Insgesamt stehen 5'000 Quadratmeter gut gestaltbare Innenstadtbüros zur Verfügung. In den obersten zwei Geschossen befinden sich zudem Spezialflächen mit Aussehenbezug und Aussicht, welche individuell genutzt werden können. Besonders auch für Anwaltskanzleien oder Beratungsunternehmen dürfte die Hauptpost interessant sein, weil sie die Ansprüche an moderne, kommunikative Arbeits- und hochwertige Kundenzonen mittel- und langfristig erfüllen kann. So wie eine neue Generation von Mitarbeitenden und Kund:innen Arbeit und Erfolg neu definiert, bietet die Hauptpost von der grossen Terrasse bis zur Passage an der Freie Strasse unzählige Möglichkeiten zum Kommunizieren und Verweilen.

Dass sanierte Bestandsbauten in punkto Nachhaltigkeit jeden Neubau schlagen können, weil sie Bausubstanz erhalten, ist das eine. Wenn dann auch noch Einkaufen, Unterhaltung, Wohnen und Arbeiten in der unmittelbaren Umgebung in Gehdistanz möglich sind, ist ein Ort wie die Hauptpost in der Basler Innenstadt zukunftsweisend. Der regelmässige öffentliche Verkehr erschliesst den Standort auch optimal mit dem Badischen Bahnhof oder dem Bahnhof SBB. So erreichen auswärtige Mitarbeitende ohne Parkplatz-Stress ihren künftigen Arbeitsweg und schonen damit das Klima. Im Sinne einer umfassenden Mobilitäts- und Stadtpolitik, die Leben und Arbeiten nicht länger auseinanderrisst, gehören Stadt und Umweltbewusstsein zusammen. Kund:innen wie Mitarbeiter:innen werden dies in den kommenden Jahren nicht nur zu schätzen wissen, sondern aktiv von ihren Arbeitgeber:innen und Geschäftspartnern einfordern.

Stabile vier Wände

Der Schweizer Immobilienmarkt ist bekanntermassen stabil. Dennoch wirken sich die hohen Leitzinsen und der demografische Wandel auf den Handel und die Bewertung von Liegenschaften aus.

VON RÜDIGER SCHMIDT-SODINGEN

Das Aufatmen sei bis auf die Gipfel zu hören gewesen, schmunzelte eine Analytikerin, als die Nationalbank im September verkündete, den Leitzins von 1,75 Prozent nicht weiter anheben zu wollen. Seitdem ist etwas Ruhe auf dem hiesigen Immobilienmarkt eingetroffen – und einige Immobilienfirmen haben doch wieder ihr Lieblingszitat von Warren Buffet, «der Schweizer Immobilienmarkt ist eine Kreuzung zwischen einem Schweizer Uhrwerk und einem Spitzensafe», ins Fenster gehängt.

Den grössten Seufzer dürften Wohnungseigentümer mit einer variabel verzinsten Saron-Hypothek getan haben. Ihre Hypothek bleibt vorerst stabil und wird in der nächsten Zeit wohl nicht teurer werden. Mehrere Geldinstitute gehen davon aus, dass sich der Zins auch im Dezember nicht erhöhen wird, um die Inflationsgefahr nicht weiter anzuhetzen und Investorinnen und Investoren Kauf- und vor allem tatfreudig zu halten.

Bei den Mieterinnen und Mietern, die mit 2,4 Millionen Haushalten den Wohnmarkt zu knapp 60 Prozent dominieren, ist das Seufzen ein anderes. Sie kalkulieren bereits seit dem Sommer mit steigenden Mieten – dank des erstmals seit 2008 erhöhten Referenzzinssatzes, der in den nächsten zwei Jahren noch weiter steigen könnte. Somit bleibt auf dem Mietmarkt die Lage angespannt – zusätzlich zu einigen anderen Unwägbarkeiten

bezüglich der Energiepreise oder globalen Entwicklungen.

Leerstand sinkt bei Ein- bis Vier-Zimmer-Wohnungen

Laut der aktuellen Snapshot-Analyse des US-amerikanischen Immobilienberaters JLL liegt die Anzahl der leerstehenden Schweizer Altbauwohnungen zum 1. Juni 2023 mit 50'634 ungefähr auf dem Niveau von 2016, während sie bei den leerstehenden Neubauwohnungen mit aktuell 4'131 fast genau dem Niveau von 2010 entspricht. Die Leerwohnungsziffer sei damit innert Jahresfrist um 0,16 Prozentpunkte von 1,31 Prozent auf 1,15 Prozent zurückgegangen. Im Kantonsvergleich lagen die tiefsten Leerwohnungsziffern mit je 0,42 Prozent in den Kantonen Zug und Genf. Auch im Kanton Obwalden lag die Quote unter einem halben Prozent.

Im Vergleich zum 1. Juni des Vorjahres, so die JLL-Studie, habe sich der Leerwohnungsbestand vorwiegend bei den Ein- bis Dreizimmerwohnungen um jeweils knapp 15 Prozent verringert. Vierzimmerwohnungen wurden 10 Prozent weniger angeboten. Dafür schnellten leerstehende Wohnungen mit fünf und mehr Zimmern in der Statistik einmal um drei und einmal um 18 Prozent nach oben. Was die Kaufpreise angeht, konnte der Schweizer Immobilienbewerter PriceHubble fürs erste Halbjahr 2023 bei Wohnungen und Einfamilienhäusern nur einen geringfügigen Anstieg von 0,9 und 0,1 Prozent messen. Dabei stiegen die Preise für Eigentumswohnungen in

der Westschweiz um 1,2 Prozent, in der Deutschschweiz um 0,8 Prozent. Für Investoren bleiben die Mietrenditen in den Grossstädten Zürich, Genf, Basel, Bern und Lausanne dabei am höchsten. Laut der Price-Hubble-Studie «Europäische Städte: Renditenübersicht 2021» kann in diesen fünf Regionen weiter mit einer Rendite zwischen 2,7 und 3,7 Prozent gerechnet werden – zumal neue Wohnungen wohl weiter knapp bleiben und es Eingereiste nach wie vor in die Grossstädte zieht. Dass die Pendeile zwischen Beruf und Arbeit demnächst auch die Karten beim Wohnen neu mischen dürfte, signalisieren bereits erste Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden wieder näher am Büro unterbringen möchten. Inwiefern sich der Mietmarkt in den Schweizer Metropolen dadurch noch einmal verschärft, werden die kommenden Jahre zeigen. Entscheidend wird sein, ob sich Unternehmen tatsächlich wieder mit prestigeträchtigen Um- oder Ersatzbauten in die Innenstädte locken lassen, statt auf der grünen Wiese und in Speckgürteln festzumachen. Ein anderer Faktor sind die Digital Natives, die in den Zentren zeitgleich nach neuen

verbrauchen oder welche Baumaterialien aus welcher Nähe oder Ferne zum Bauplatz gekarrt werden müssen. Vielmehr beginnen die ersten Wohnungsbau-Gesellschaften damit, Wohnungen kleiner zu rechnen, um dann lieber mehrere Gemeinschaftsräume oder sogenannte «Joker»-Räume anzubieten, in denen kurzfristig pflegebedürftige Verwandte unterkommen können. Auch soll älteren Menschen ein Umzug oder ein Umbau ihrer Wohnungen ermöglicht werden, wenn die benötigte Quadratmeterzahl im Alter sinkt oder man, etwa als Witwe oder Witwer, doch noch in eine neue Gemeinschaft oder zurück zur Familie möchte.

«Klumpenrisiko Demografie»

Überhaupt wirft der demografische Wandel in den Städten einiges durcheinander. In ihrem Buch «Demografische Entwicklung und Immobilienmarkt in der Schweiz» deutete Martina Martinovic bereits 2009 auf die Herausforderungen der näheren Zukunft. Beschäftigt man sich ausführlicher mit dem Thema der älter werdenden Gesellschaft, kommen viele Fragen auf, die auch die Miet- oder

Flexibilität sei für die Generationen Y und Z Trumpf. Mieten damit auch.

kleinen Wohnformen suchen, wie Pascal Schnyder und Fabian Romano in einem studentischen Beitrag der Hochschule Luzern 2021 anmerkten. Flexibilität sei für die Generationen Y und Z Trumpf. Mieten damit auch.

Allerdings ist innerhalb der Städte ohnehin viel in Bewegung, da Nachhaltigkeit und Klimaziele ganz oben auf der Agenda stehen. Nicht nur Neubauten oder Sanierungen rechnen mitunter peinlich genau aus, wieviel graue Energie

Besitzverhältnisse berühren: Wie müssen sich Wohnungen verändern, wenn ältere Menschen ihr Zuhause nicht verlassen möchten? Was gehört alles zu einem barrierefreien Wohnen oder Leben? Inwiefern werden Erben oder Erbengemeinschaften den Immobilienmarkt der Zukunft beeinflussen, wenn sie auch nachhaltige oder soziale Ziele mit ihren Liegenschaften erreichen möchten?

Hendrik Budliger, Gründer des Kompetenzentrums Demografik, geht in

dem von ihm herausgegebenen Buch «Demografie, Wohnen, Immobilien» (Springer Wiesbaden, 2022) ebenfalls auf das Leben und Wohnen im Alter in der Schweiz ein. Der Rechtsanwalt, Immobilienanalyst und Altersforscher David B. Fässler diagnostiziert darin, dass nach einer jahrelangen Euphorie für grosszügige Wohnungen ein Mangel «an passenden alterstauglichen Wohnungen» eingesetzt habe, «sei es in ländlichen Regionen, in den Agglomerationen, aber auch in den urbanen Zentren». Es gebe zu wenig «Wohnungen mit zwei bis drei Zimmern und einem ansprechenden, aber nicht luxuriösen Ausbaustandard». Fakt sei, dass der eigene vertraute Wohnraum mit seinem sozialen Umfeld im Alter immer wichtiger werde. Umso mehr sollten sich Menschen deshalb Gedanken darüber machen, wie sie wo alt werden möchten – und ob die gemütliche Wohnung von heute auch die barrierefreie Wohnung von morgen sein kann.

«Insbesondere bei professionellen Investoren» liegt für den Autor ein grosses Potenzial für die Förderung von «Aging in Place», dem Älterwerden in den eigenen vier Wänden. Investoren wüssten um die Vorteile alterstauglicher Neubauten oder Sanierungen. Es gehe dabei nicht nur um die Vermietbarkeit, sondern auch um «die Retention von zuverlässigen Mietern, weil weniger Fluktuation weniger Aufwand für die Immobilienverwaltung bedeutet». Es sei deshalb zu erwarten, dass «private Bauträgerschaften, gut vernetzt in den Gemeinden und vertraut mit den lokalen Gegebenheiten, passende Wohnangebote für breitere Bevölkerungskreise schaffen, idealerweise im Verbund mit professionellen Dienstleistern». Ein wichtiger Punkt für den Boom von Alterswohnungen – laut Fässler könnten bis 2040 zusätzliche 25'000 bis 45'000 Wohnungen nötig sein – sei ein breites, allgemein akzeptiertes und durchführbares integriertes Pflegemodell, das ambulante und stationäre Pflege zusammenführe.



Immobilienanlagen

OPINION ACRON AG



Abgeschlossenes ACRON U. S. Multifamily-Projekt
«The View At Belterra»

36,7 % IRR p.a.

Aktuelle ACRON Club Deal U.S. Multifamily-Highlights:

Raleigh (North Carolina) Investment-Volumen: USD 90,8 Mio. (Forecast)
Charleston (South Carolina) Investment-Volumen: USD 85,5 Mio. (Forecast)
Exit: 2027

Steckbrief

ACRON als familiengeführter Immobilien-Investment-Manager schlägt die Brücke zwischen Investoren und Trophy-Immobilien in Europa und den USA.

Seit 1981 bietet ACRON indirekte und geschlossene Immobilieninvestments an und ermöglicht vermögenden Privatanlegern (HNWIs und UHNWIs), institutionellen Investoren und Family Offices weltweit exklusive Club Deals. ACRON verfügt über globale Expertise und lokale Präsenz in der Schweiz (Hauptsitz), den USA, Deutschland, Brasilien und Luxemburg. Als Initiatorin, Dienstleisterin und Immobilienverwalterin investiert ACRON gemeinsam mit ihren Investoren.

Mehr Informationen unter [acron.ch](https://www.acron.ch)

Der «American Dream» kann auch mieten

PEER BENDER

Die USA stehen als Paradebeispiel für ein Land der Wohneigentümer. Das freistehende Einfamilienhaus mit grossem Garten gilt als der Inbegriff des «American Dream». Doch hierzulande fast unbemerkt findet seit einigen Jahren ein Mentalitätswandel statt. Freilich ist die Wohneigentumsquote in den USA noch immer höher als in der Schweiz. Doch das Wohnen zur Miete kommt in Mode. Sein soziales Stigma hat es längst verloren. Apartments in Multifamily-Anlagen sind schick, komfortabel und flexibel – und somit gleich in mehrfacher Hinsicht stark gefragt. Daraus ergeben sich auch für europäische Investoren Potenziale.

Work-Life-Balance

Für viele Amerikaner, vor allem für die Generation der Millennials, sind Flexibilität, Convenience-Mentalität und Work-Life-Balance wichtige Kriterien ihrer Lebensentwürfe – nicht anders als in Europa. Das verträgt sich nur bedingt mit aufwendiger Hauspflege und wöchentlichem Rasenmähen. Zudem sinken auch in den USA die Haushaltsgrössen, es gibt immer mehr Single-Haushalte. Eine teils sehr zahlungskräftige Klientel zieht es deshalb vor, in Multifamily-Einheiten zur Miete zu wohnen und ein breites Dienstleistungsangebot in Anspruch zu nehmen – «Amenities» sind ein Magnet für solche Objekte. Das erklärt den seit Jahren anhaltenden strukturellen Aufschwung dieses Segments. Dabei muss man sich auch die Größe des Landes vor Augen führen: Mehr ein Drittel der

US-amerikanischen Haushalte wohnen zur Miete. Bei rund 130 Millionen Haushalten betrifft das also fast 45 Millionen Einheiten. Das Investitionsvolumen betrug zuletzt circa 370 Milliarden US-Dollar. Damit ist US-Multifamily der vielleicht grösste und liquideste Immobilien-Teilmarkt der Welt.

Trotzdem übersteigt die Nachfrage deutlich das Angebot – mit der Folge steigender Mieten. Seit Beginn des Jahrtausends hat sich die Angebotsmiete für Mietwohnungen in den USA pro angebotene Einheit mehr als verdreifacht, von knapp über 400 monatlich auf mehr als 1'400 US-Dollar pro Wohnung. Dies spiegelt zwei wesentliche Treiber wider: erstens die hohe Nachfrage bei zu geringem Angebot, aber auch die steigenden Erwartungen und die Zahlungsbereitschaft für attraktive «Amenities». Die Mietentwicklung war auch während der Rezessionsphasen in diesem Jahrtausend intakt: Weder die Dotcom-, noch die Finanz- oder die Corona-Krise konnten den Aufwärtstrend nachhaltig ausbremsen. US-Multifamily gehört somit zu den resilientesten Teilsegmenten an den Immobilienmärkten überhaupt. Er wird sich auch angesichts der Zinswende behaupten. Allerdings gilt diese Bestandsaufnahme nicht für alle US-Teilmärkte gleichermaßen. Der wichtigste Wachstumspol in den USA ist der Südosten.

Dorthin zieht es die jungen, gut ausgebildeten Arbeitnehmer, und dorthin zieht es die Unternehmen. Das eine ergibt das andere, die Gründe sind aber identisch: hohe Lebensqualität bei deutlich niedrigeren Lebenshaltungskosten und Steuerbelastungen als in den klassischen «Gateway Cities» – den grossen Metropolregionen an Ost- und Westküste.

Land der Völkerwanderung

Innerhalb der USA findet seit Jahren eine regelrechte Völkerwanderung in diesen «Sunbelt» statt, und mit den Menschen ziehen auch die Unternehmen und das Kapital dorthin um. Das gilt übrigens auch für europäische Konzerne. Die deutschen Autohersteller zum Beispiel haben sich schon in den 1990er Jahren für die Südstaaten als Produktionsstandorte entschieden und dort in neue Produktionsanlagen investiert, und eben nicht in den klassischen Automobilhochburgen im «Rustbelt». Die IT-Konzerne bewegen sich in dieselbe Richtung. Diese Entwicklung befruchtet sich wechselseitig: Nachwuchstalente suchen Jobs, Unternehmen suchen Nachwuchstalente. Und die Nachwuchstalente suchen Wohnungen. Bei ACRON haben wir uns dem Motto «Building Wealth» verschrieben – und dabei seit jeher die Chancen am Wohnimmobilienmarkt in den USA mit Fokus auf den Sunbelt im Blick.

Weder die Dotcom-, noch die Finanz- oder die Corona-Krise konnten den Aufwärtstrend nachhaltig ausbremsen.



Swiss Life AG

Die eigenen vier Wände sind weiterhin attraktiv – vor allem für Familien. Eine repräsentative Studie von Swiss Life zum Thema Familie und Wohnen stellte fest: Die Hälfte aller Eigenheimbesitzerinnen und -besitzer erfüllt sich den Traum von der eigenen Immobilie im Alter von 30 bis 35 Jahren. Durchschnittlich werden dabei 212'000 Franken als Eigenkapital investiert. In jedem zweiten Fall unterstützen Verwandte die Finanzierung. Wie aber können die weiteren Kosten der Immobilie sicher finanziert werden?

Einsatz von Freizügigkeitsgeldern prüfen

Um sich Wohneigentum leisten zu können, so die Swiss Life Studie, sparen Schweizer im Durchschnitt acht Jahre. Über 90 Prozent finanzieren ihr Wohnobjekt mit einer Hypothek und mit Eigenkapital. Ein Teil des fehlenden Geldes kann auch über Freizügigkeitsgelder aus der Pensionskasse finanziert werden.

Die Finanzierung ist jedoch nur für selbstbewohntes Wohneigentum möglich. Wer also sein Ferienhaus in Spanien finanzieren möchte, kann dazu keine Freizügigkeitsgelder in Anspruch nehmen. Der Vorbezug wird ausserdem im Grundbuchamt vermerkt und beim Verkauf der finanzierten Immobilie fließt der Vorbezug in die zweite Säule zurück. Vorbehalten bleibt jedoch die Investition in ein neues, selbstbewohntes Eigenheim.

Vorbezug abwägen

Wer für die Finanzierung der eigenen Immobilie einen Vorbezug aus der Pensionskasse in Erwägung zieht, muss sich der Risiken bewusst sein. Ein Vorbezug reduziert die Vorsorgeleistungen bei der Pensionierung oder falls ein Risikofall eintritt. Auch unvorhergesehene Ereignisse wie Invalidität können die Tragfähigkeit der Hypothek nach der Pensionierung beeinträchtigen. Um vollen Versicherungsschutz zu geniessen und trotzdem sorgenfrei eine Immobilie finanzieren zu können, ist deshalb eine persönliche Beratung unerlässlich. Die Expertinnen und Experten von Swiss Life wissen, was kommende Immobilienbesitzer:innen im Auge haben sollten – und wie die eigene Immobilie nicht zu einer Beeinträchtigung von vormaligen geplanten Versicherungsleistungen führt.

Einfach zum **Eigenheim**

Drei von vier Schweizer Familien, die momentan in Miete leben, wollen in den eigenen vier Wänden wohnen. Doch wie kann die Finanzierung gelingen, wenn die Zinsen steigen und die Planungen schwieriger werden? Swiss Life hilft bei der massgeschneiderten Finanzierung.

Steckbrief

Swiss Life ist die Nummer 1 für umfassende Vorsorge- und Finanzlösungen. 1.4 Millionen Private und über 50'000 Unternehmen vertrauen bei ihrer Vorsorge auf die 165-jährige Erfahrung der Schweizer Versicherung. Im Immobilienbereich unterstützt Swiss Life Privatkundinnen und -kunden bei Ihren Plänen mit unserer umfassenden Beratung und wertvollen Informationen zum Thema Eigenheim.

Mehr Informationen unter swisslife.ch/eigenheim

Eine Alternative zum Vorbezug ist die Verpfändung der Vorsorgegelder aus der Säule 3a. Der entscheidende Vorteil: Durch die Verpfändung der Police bleibt der gewählte Vorsorgeplan unberührt. Das Geld «arbeitet» also weiter, zudem fallen auch keine Steuern auf den Kapitalbezug an.

Individuelle Strategie planen

Viele Familien stellen sich in diesen Tagen die Frage, ob sie sich angesichts steigender Zinsen eine Immobilie überhaupt noch leisten können. Denn die Wunschimmobilie sollte natürlich auf einem soliden finanziellen Fundament stehen. In unsicheren Zeiten hat allerdings gerade das Eigenheim weiterhin seine zentrale Bedeutung. Mehr denn je gilt: Mit der richtigen Fachberatung kann die Traumimmobilie weiterhin finanziert werden. Die Beraterinnen und Berater von Swiss Life erarbeiten mit ihren Kundinnen und Kunden eine individuelle Finanzierungsstrategie, die einerseits alle finanziellen Möglichkeiten auslotet – und

andererseits alle Sorgen bei der Planung und Umsetzung anspricht und abnimmt.

Raumbedarf klären

Bereits im Planungsstadium, wenn sich Interessierte erstmals einen Überblick über ihre Möglichkeiten und den allgemeinen Immobilienmarkt in ihrer Nähe verschaffen wollen, hilft Swiss Life mit umfassenden Informationen und Tipps. Die Expertinnen und Experten raten dazu, folgende Fragen frühzeitig abzuklären: Welchen Raumbedarf habe ich? Wo soll mein Objekt stehen? Soll die Immobilie erst noch gebaut werden oder interessiere ich mich für eine Bestandsimmobilie, die gegebenenfalls noch saniert oder umgebaut werden soll?

Finanzierungsmöglichkeiten und Risiken abschätzen

Im nächsten Schritt kommt die Finanzierung an die Reihe: Wieviel Eigenkapital möchte ich aufwenden? Wo liegt noch verstecktes Kapital, das ich ebenfalls für die Finanzierung verwenden kann? Wieviel Geld können meine Familie und ich monatlich für die Finanzierung aufbringen? Lohnt sich ein Vorbezug oder eine Verpfändung aus der zweiten Säule und der Säule 3a? Ein klarer Kopf und eine umfassende Beratung helfen dabei, dass künftige Eigenheimbesitzerinnen und -besitzer auch die Risiken richtig abschätzen können. Was passiert, wenn die monatlichen Tilgungen einmal ausfallen sollten? Sollte ich eine Risikoversicherung abschliessen? Inwiefern habe ich zusätzliche Rücklagen, auf die ich im Notfall zurückgreifen kann?

Amortisation prüfen

Ebenfalls lohnend ist die Prüfung einer direkten oder indirekten Amortisation. Bei einer direkten Amortisation wird die

Hypothek in regelmässigen Tranchen an die Bank zurückgezahlt. Dadurch reduziert sich die Zinsbelastung, allerdings auch die steuerliche Absetzbarkeit. Bei der indirekten Amortisation werden die Zahlungen nicht an den Hypothekengabeber überwiesen, sondern für eine Vorsorgelösung im Rahmen der Säule 3a verwendet. Diese Beträge werden erst bei der Auflösung der Säule 3a zur Amortisation der Hypothekarschuld verwendet. Besonders Familien finden die indirekte Amortisation durch eine Vorsorgelösung über die Säule 3a interessant. Im Todesfall des Versicherungsnehmers ist die Hypothek durch die Versicherungssumme gedeckt. Auch hier gilt: Mithilfe einer Beraterin oder eines Beraters kann die Vorsorgesituation genau geprüft werden.

Nachhaltigkeit checken

Da die Anforderungen an den Umwelt- und Ressourcenschutz steigen, sollten Eigenheimbesitzer auch Aspekte der Nachhaltigkeit in die Bewertung und Planung eines Immobilienkaufs miteinschliessen. Inwiefern entspricht das Haus, das ich kaufen oder bauen möchte, den aktuellen Energie- und

Nachhaltigkeitsmassstäben? Wie steht es um Dämmung, Grünflächen, Barrierefreiheit, kurzfristige Neu- oder Umplanung der Innenräume? Auch die Finanzierung kann grün sein, wenn sich Kundinnen und Kunden bewusst für die grüne Hypothek entscheiden, bei der sie zusätzlich von besseren Konditionen profitieren.

Hypothekenplattform testen

Swiss Life verfügt nicht nur über eigene Hypotheken, sondern ist auch Teil der unabhängigen Hypothekenplattform SwissFEX. Die Plattform vereint eine Vielzahl an Hypothekenangeboten diverser Kreditgeber und ermöglicht eine grosse Auswahl sowie direkte Vergleiche in Echtzeit. Das schafft Transparenz und eine gute Übersicht darüber, welche Banken und Finanzinstitute welche Hypotheken zu welchen Konditionen anbieten. Dadurch finden Berater und Kunde gemeinsam die individuell beste Lösung.

Swiss Life unterstützt Immobiliensuchende auf ihrer Website mit verschiedenen Berechnungstools und wichtigen Informationen. Zudem stehen Beraterinnen und Berater in der ganzen Schweiz bereit, um Kundinnen und Kunden zu Hause oder in einer Agentur vor Ort umfassend zu beraten – vom informativen Erstgespräch bis zum massgeschneiderten Finanzierungsabschluss und darüber hinaus. Für ein selbstbestimmtes Leben in den eigenen vier Wänden. Für das Eigenheim ansparen und es finanzieren.

Jetzt informieren oder direkt ein Beratungsgespräch über den obigen QR-Code vereinbaren.

Wer für die Finanzierung der eigenen Immobilie einen Vorbezug aus der Pensionskasse in Erwägung zieht, muss sich der Risiken bewusst sein.

Mit einer kuratierten Auswahl passender Interior Designs ist die «World of XANIA» die erste Adresse, um sich über die Möglichkeiten eines exklusiven Wohnens, das Leidenschaft und Moderne vereint, zu informieren.

XANIA Showroom Zürich



Wohnträume zum Anfassen im Showroom «World of XANIA»

Eigentumswohnungen sind Investitionen – ins Wohnen, Leben und Glücklichein. Seit 2022 setzt die XANIA real estate Zurich auf hochwertige Wohnungen an exklusiven, urbanen Standorten. In ihrem Showroom «World of XANIA» am Züricher Pelikanplatz zeigen die Immobilienentwickler nun, wie Traumwohnungen Wirklichkeit werden.

**AKTUELLES PROJEKT****Kalchbühlstrasse 163+165, 8038 Zürich****Vermarktungsstart: November 2023**

Das exklusive Immobilienprojekt an der Kalchbühlstrasse 163+165 in Zürich verspricht ein Wohnambiente der Extraklasse. Dieses eindrucksvolle Projekt wird von der Walde Immobilien AG vermarktet und bietet insgesamt 14 luxuriöse Wohnungen in der begehrten Wollishofen-Gegend.

Eine der wahren Besonderheiten dieser Immobilie ist die oberste Wohnung, die mit einem atemberaubenden Blick auf den Zürichsee aufwartet. Die Fassade des Gebäudes zeichnet sich durch eine einzigartige Holzfassade aus, die dem gesamten Projekt eine besondere Note verleiht.



Oliver Stihl
CEO



Tobias Reinhardt
CIO



Eric Tuscher
COO

Neubauprojekte sind wichtig. Denn Sanierungen allein schaffen keinen neuen Wohnraum und können modernen Ansprüchen oder einer nachhaltigen Bauweise und exklusiven Ausstattung selten gerecht werden. Sie können auch selten dazu beitragen, signifikante Steigerungen beim Wert oder bei der Lebensqualität zu erreichen. Wer in eine Immobilie investiert, möchte aber, dass sich seine Investition auszahlt und sie sich als Glücks- und Wertanlage gegebenenfalls auch an nächste Generationen weitergeben lässt.

Seit ihrer Gründung im Februar 2022 steht die XANIA real estate Zurich für hochwertige Wohnungen an sorgsam ausgewählten Standorten. Über zehn Bauprojekte mit 70 Wohnungen haben die Immobilienentwickler aus Zürich bereits verwirklicht. Derzeit arbeiten sie an mehr als 60 Projekten mit rund 600 neuen Wohnungen, die in der Genehmigungs- und Entwicklungsphase sind. Zusammen mit renommierten Architekturbüros und erstklassigen Interior Designern setzen sie bei allen Neubauprojekten auf höchsten Komfort, beste Qualität und eine erstklassige Ästhetik, betont Gründer Thomas Prajer.

«Unsere Leidenschaft für höchste Qualität zeigt sich in jedem unserer exklusiven Projekte. Dabei setzen wir auf die Fusion wesentlicher Kompetenzen: fundierte Expertise in der

Projektentwicklung, Feinfühligkeit in der Vermarktung und ein Auge für anspruchsvolles Interior Design.»

Wie aus Wohnraum Wohnraum wird

Im eigenen Showroom am Pelikanplatz 15 in Zürich können Kundinnen und Kunden nun hautnah erleben, wie architektonische Meisterleistungen auf ein exklusives Interior Design treffen. Der erste Showroom seiner Art macht das Konzept von Kunst, Architektur und Lebensstil praktisch erlebbar – und hilft allen, die ihren Wohnraum in Wohnraum verwandeln wollen. Mit einer kuratierten Auswahl passender Interior Designs ist die «World of XANIA» die erste Adresse, um sich über die Möglichkeiten eines exklusiven Wohnens, das Leidenschaft und Moderne vereint, zu informieren.

«Eine Immobilie ist mehr als nur ein Ort zum Wohnen. Sie ist der Ort, an dem das Leben geschrieben wird. Hier entstehen Erinnerungen und werden Träume gelebt. Wir haben daher einen Showroom entwickelt, dessen Funktion über die einfache Verkaufsberatung hinausgeht. In einem ansprechenden Setting möchten wir unseren Kundinnen und Kunden Inspirationen geben, um ihre Traumwohnung Wirklichkeit werden zu lassen und ihnen zeigen, wie sich ihre Wohnsituation künftig gestalten könnte. Es ist auch eine Art Lebensgefühl, das der Showroom verkörpert

Steckbrief**XANIA real estate**

XANIA real estate steht für hochwertige Wohnungen an exklusiven Standorten. Seit der Gründung des Immobilienunternehmens im Februar 2022 wurden bereits mehr als zehn Bauprojekte mit etwa 70 Wohnungen erfolgreich umgesetzt. Derzeit sind mehr als 60 Projekte mit einem Potenzial von rund 600 zusätzlichen Wohnungen in der Genehmigungs- oder Entwicklungsphase.

Mehr Informationen unter
xania.ch

soll. Dieses Lebensgefühl nennen wir die «World of XANIA», erklärt Gründer Thomas Prajer.

Als Treffpunkt für innovative Wohnideen und Immobilienkonzepte soll der Showroom auch über die neuesten Bauvorhaben der Schweizer Immobilienentwickler rund um den Zürichsee informieren. Dabei können die bestehenden und potenziellen XANIA Kundinnen und Kunden die hochwertigen Raumgestaltungsmöglichkeiten in einem einladenden Ambiente erleben und massgeschneiderte Lösungen für ihre Traumimmobilie auswählen. Das Informieren wird zum Erlebnis, denn Kundinnen

und Kunden werden nicht nur umfassend und multimedial beraten, sondern darin bestärkt, ihre Lust auf ein schönes Wohnen erstklassig umzusetzen. Interessante B2B-Partner wie Antonio Lupi, Dornbracht, Orea-Küchen, V-Zug und Zingg-Lamprecht sind im Showroom vertreten und stellen ihre Einrichtungsprodukte vor.

So ein Glück: das ganzheitliche Wohnerlebnis

Dass guter Wohnstil und ein glücklicheres Leben zusammengehören, kann man bei der Ansicht der neuen Häuser und Wohnungen der XANIA real estate schnell erahnen. Grosszügige helle Mauern, grosse Fensterflächen, riesige Balkons, grüne Dächer mit Photovoltaik... Dazu moderne Schnitte, die jedes einzelne Haus unverwechselbar und zu einer eigenen Persönlichkeit machen. Allein die bisher geplanten Projekte der Schweizer Immobilienentwickler stehen für sich – und für ein einzigartiges Wohngefühl, das höchsten Ansprüchen gerecht wird. Seien es die langen französischen Fenster und Wintergärten der Honey Lane im Züricher Immenweg oder die grossen Balkons des geometrisch angeordneten Lake Ville auf der Ludretikonstrasse in Thalwil. Beide Häuser befinden sich aktuell in der Vermarktung. Und das ist nur ein Teil der aktuellen Projekte. Im Herbst 2024 sollen die 12 Wohneinheiten des Unique in Embrach bezugsfertig sein, Ende 2025

das Mehrfamilienhaus Townscape 10 im Dorfkern von Seuzach. Viele weitere Ersatzbauten sind geplant und werden Schritt für Schritt umgesetzt, um das Wohnen an traditionsreichen Orten mit einer hervorragenden Infrastruktur wieder schöner und neu zu definieren.

Zur Geschäftsleitung der XANIA real estate gehören CEO Oliver Stihl, CIO Tobias Reinhardt sowie COO Eric Tuscher. Oliver Stihl ist ein erfahrener Architekt mit grosser Expertise im Bereich der Immobilienplanung und -entwicklung. «XANIA real estate hat in kurzer Zeit ein beeindruckendes Wachstum hingelegt. Ich freue mich darauf, XANIA als aufstrebende Marke in der Immobilienbranche weiterzuentwickeln und die Zukunft des Unternehmens mitzugestalten», so Stihl. Thomas Prajer, Gründer und bisheriger CEO, konzentriert sich nun auf das Business Development und den Aufbau des Franchise-Geschäfts.

Mit ihren Projekten sorgt die XANIA real estate nicht nur für ein glückliches, luxuriöses Wohnen ihrer Kundinnen und Kunden. Sie wertet auch die Orte wieder auf, in denen sie baut. Denn Infrastrukturen, Geschäfte, Freizeiteinrichtungen und Schulen können nur dann weiterexistieren, wenn um sie herum neue, wertige Wohnungen entstehen, die den Menschen ein glückliches Leben beschern. Und Glück ist und bleibt die einzige Sache, die mehr wird, wenn man sie teilt.



«Das neue Zinsumfeld bringt klassische Bankfinanzierungen zum Erliegen»

Für die Stakeholder der Immobilienwirtschaft bietet die Real Estate Investment Banking Boutique STROTBEK & Co. alternative Finanzierungslösungen und direkten Kapitalmarktzugang. Co-Gründer Markus Burkhard über neue Lösungen zur Immobilienfinanzierung.

Herr Markus Burkhard, immer mehr Projektentwickler haben Probleme mit der Refinanzierung. Viele bekommen kein neues Geld. Wo liegt derzeit das Hauptproblem in der Immobilienfinanzierung?

Das Hauptproblem war schon immer da. Es ist die restriktive Kreditpolitik und die mangelnde Risikobereitschaft bei den Banken. Im Niedrigzinsjahrzehnt hat das nur keiner wahrgenommen. Jetzt kommt das neue Zinsumfeld erschwerend hinzu. Ende Oktober 2022 hat die EZB ihren dritten Zinserhöhungsschritt eingeleitet. Damals stieg der Leitzins auf 2,0 Prozent. Heute, nur zwölf Monate später, liegt der Leitzins bei 4,5 Prozent. Damit stiegen die Eigenkapitalanforderungen der Banken erneut, um möglichen Preisblasen entgegenzuwirken. Das alles führte stellenweise zu einem totalen Erliegen etwa bei Investments und Projektfinanzierungen.

Sie sagen, eine längerfristige Planung sei deshalb mit Banken gar nicht mehr möglich. Was ist die Alternative?

Über Jahre waren klassische Bankfinanzierungen aufgrund des billigen Geldes konkurrenzlos. Durch das neue Marktumfeld haben alternative Immobilienfinanzierer aber nun endlich wieder Zugangsmöglichkeiten – und Kreditnehmer können Alternativen vergleichen. Mehrere Entwickler nutzen bereits alternative Finanzierungskoperationen etwa mit Family Offices, institutionellen Investoren und weiteren Kapitalgebern. Ein schöner Nebeneffekt dabei: Bei spezialisierten Finanzierungspartnern erwirbt man gleichzeitig weiteres Immobilien-Knowhow.

Was sind Ihre Finanzierungslösungen für das «Next Level»?

Das ist abhängig von mehreren Faktoren wie dem Projektstatus, der Kapitalausstattung der Beteiligten und dem individuellen Businessplan. Ein naheliegendes Modell ist der Einsatz von Fondslösungen etwa bei Projektentwicklungen. Das schafft mehr Flexibilität, Transparenz und Planungssicherheit auf beiden Seiten. Wir von STROTBEK & Co. meinen, jeder Projektentwickler braucht jetzt seinen

eigenen offenen Immobilienfonds, um sich künftig planungssicher finanzieren zu können.

Inwieweit spielen KI-basierte Lösungen bei der Finanzierung eine Rolle?

Nehmen wir einmal das Beispiel Due Diligence: Bei Finanzierungsanfragen gibt es zahlreiche Unterlagen, die geprüft und ausgewertet werden müssen. Eine KI, die die Unterlagen automatisiert erfasst und die notwendigen Informationen

extrahiert, kann den Aufwand für eine solche Machbarkeitsprüfung erheblich reduzieren. STROTBEK & Co. setzt das KI-basierte Investment-Management in ihren eigenen Fonds bereits ein. Entscheidungsprozesse werden dadurch enorm beschleunigt und effizienter.

Was können Projektentwickler tun, um Investoren für sich zu gewinnen?

Am wichtigsten sind realistische Kalkulationen und Voraussicht. Über Jahre gab

es für Kaufpreise und Mieten nur eine Richtung. Doch das ist erst einmal vorbei und muss sich auch in den Planungen widerspiegeln. Entwickler brauchen eine Antwort auf die Frage, wie ihr Projekt umgesetzt und bestmöglich vermarktet werden kann. Ein belastbares Financial Modeling ist dafür extrem hilfreich und wir freuen uns sehr, auch dafür die besten Experten im Team, rund um unseren Managing Partner Dr. Elmar Lang, zu haben.



Steckbrief

Jedem Projektentwickler sein eigener offener Immobilienfonds

Als Sparringspartner von Family Offices und Privatbanken und für Immobilienunternehmen im Bereich von Immobilientransaktionen unterstützt und berät STROTBEK & Co. entlang des gesamten Investitionszyklus

auf Objekt-, Portfolio- und Gesellschaftsebene. STROTBEK & Co. ist mit über 35 Mitarbeitenden in der Schweiz, Liechtenstein und Deutschland vertreten.

Mehr Informationen unter strotbek.ch

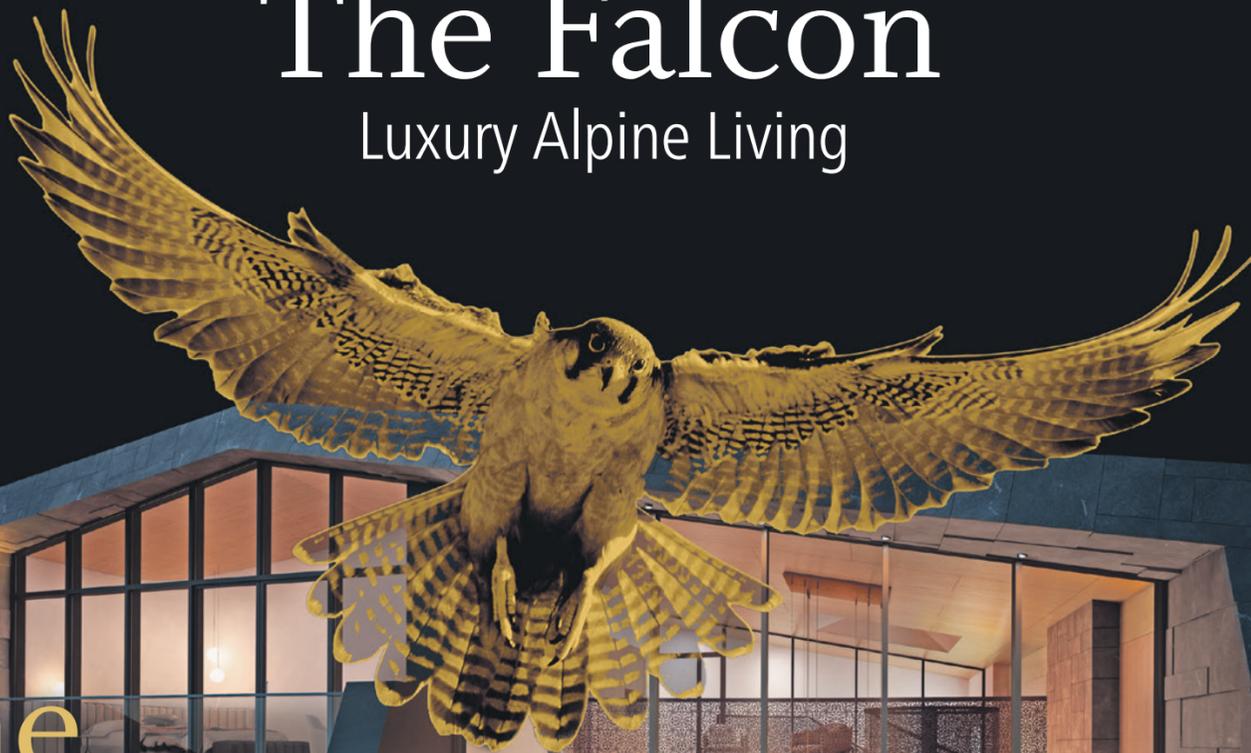
Markus Burkhard

Managing Partner | STROTBEK Capital AG Investment Banking

Anzeige

The Falcon

Luxury Alpine Living



home
hjem
hogar
家

Engelberg www.falconvillas.ch Tel +41 41 318 02 02

ROMANO & CHRISTEN



«Wir sind **regional gut verankert** und kennen die wichtigen Player im Markt»

Der Immobilienmarkt ist immer in Bewegung. Auch hinter den Kulissen. Anja Meyer, CEO und Inhaberin, bewertet zusammen mit Ramona Lindenmann, Leiterin Vermarktung bei smeyers immobilien, die neusten Trends.

Meyer und Lindenmann erzählen, wie persönliche Beratung, substanzielle Netzwerke und die Online-Immobilien-Plattform Deal Estate die Angebots- und Käufer:innen-Seite glücklich machen.

Frau Anja Meyer, wie haben sich Immobilientransaktionen in den letzten Jahren verändert?

Der Verkaufsprozess ist grundsätzlich der Gleiche, einfach digital. Vor 15 Jahren kannte man noch physische Datenräume, es wurden Bundesordner erstellt und per Post verschickt. Wir arbeiten heute praktisch papierlos und mit digitalem Prozess.

Die Veränderung aber kommt immer vom Markt, meist vom Zinsumfeld. Und dieses hat sich gerade in den letzten 12 Monaten komplett verändert. Das birgt Chancen, aber auch Herausforderungen.

Heute lässt sich schnell feststellen, zu welchen Preisen eine Immobilie in der Vergangenheit gehandelt wurde.

Eben, in der Vergangenheit. Das bedeutet aber nicht, dass der Preis heute noch Gültigkeit hat. Deshalb ist es ratsam, einen Profi beizuziehen. Wir wissen um die Mikromärkte und können die mögliche Spannweite einer Transaktion mit unserer Erfahrung einschätzen. Der Markt macht den Preis. Wir erleben aktuell eine gewisse Verunsicherung, ob und in welche Richtung sich die Preise entwickeln. Die Preise für Wohneigentum sind nach wie vor hoch, im Anlage- und Renditebereich jedoch sehen wir bereits eine gewisse Zurückhaltung bei den relevanten Marktteilnehmern.

Ist der Standort von Liegenschaften weiterhin entscheidend – oder nivelliert sich das gerade?

Nein, der Standort einer Liegenschaft bleibt weiterhin entscheidend für die Preisfindung. Qualitäten wie die Erreichbarkeit von Infrastruktur, eine gute öffentliche und private Verkehrsanbindung, Naherholung, Bildungsangebote, aber auch kulturelle und gesellschaftliche Angebote sind für den Kaufentscheid sowohl im Privatmarkt wie auch im Anlagemarkt ausschlaggebend. Bei Gewerbeliegenschaften sind weitere Argumente wie zum Beispiel das Angebot an Fachkräften in der Region, logistische Argumente und natürlich auch die Unternehmenssteuer für einen Entscheid wesentlich.

Sie haben in den vergangenen fünf-zehn Jahren Liegenschaften mit einem Transaktionsvolumen von mehreren Milliarden Schweizer Franken abgewickelt – von Wohneigentum über das Mehrfamilienhaus bis zum Industrieareal. Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

Wir sind mit unseren Teams regional gut verankert, kennen die wichtigen Player im Markt und arbeiten bei verschiedenen



Anja Meyer
CEO und Inhaberin smeyers immobilien



Ramona Lindenmann
Leiterin Vermarktung smeyers immobilien

Disziplinen intern und extern gut zusammen. Dabei ist es wichtig, die richtige Zielgruppe anzusprechen und sich in die Perspektive des Käufers zu versetzen. Ein Käufer eines Mehrfamilienhauses ist nicht der gleiche Käufer wie der Käufer einer Gewerbeliegenschaft und stellt ganz andere Anforderungen. So ist es für den Gewerbekäufer beispielsweise wichtiger, welche Nutzungen in den kommenden Jahren möglich sind, und wie sich der Nachfragemarkt entwickelt, während beim Mehrfamilienhaus der Fokus eher auf Zustand, Unterhaltskosten und Mikrolage liegt. Die Datenaufbereitung und Überprüfung haben bei der Abwicklung einer Transaktion einen hohen Stellenwert. Auch die rechtliche Situation muss geklärt werden und der



Steckbrief

Das Team von smeyers immobilien berät und begleitet Verkäufer und Investoren bei der Transaktion von Immobilien. Mit den drei Standorten Basel, Luzern und Zürich und einem interdisziplinären Team deckt das Unternehmen den Transaktionsprozess mit allen Facetten ab. smeyers immobilien berät Architekten, private Hauseigentümer, Pensionskassen, Versicherungen und Fondsgesellschaften. Dies sowohl für Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum, Renditeliegenschaften und Anlageobjekte, wie auch in der Projekt- und Arealentwicklung.

Mehr Informationen unter [smeyers.ch](https://www.smeyers.ch)

Makler muss alle relevanten Fakten, die mit dem Objekt oder dessen Entwicklung zusammenhängen, kennen.

Wenn Sie sich in die Käuferseite hineinversetzen, müssen Sie bei Gewerbeliegenschaften also in die mittelfristige Zukunft blicken können. Wie analysieren Sie, was eine Immobilie in den nächsten zehn oder zwanzig Jahren erwirtschaften kann?

Das hängt von mehreren Faktoren ab. Ein versierter Makler versteht auch etwas vom Zustand einer Liegenschaft und kann die Lebensdauer der einzelnen Bauteile richtig einschätzen. Ein wichtiger Indikator ist auch die Entwicklung der Betriebskosten über die Jahre. Steigen diese stetig an oder zeigen

ungewöhnliche Muster, ist das ein Indiz für kurz- oder mittelfristigen Investitionsbedarf. Dieser wird sich im Verkaufspreis niederschlagen.

Wird der Markt für Renditeliegenschaften angesichts steigender Zinsen schwieriger?

Es gilt hier, den Best Owner für die Liegenschaften zu finden. Aktuell ist es vielleicht nicht mehr die klassische Pensionskasse oder Versicherung, die einkauft, sondern eher der private Investor, der einen gewissen Nachholbedarf hat, was Investitionen anbelangt, und über mehr Eigenkapital verfügt. Und diesen muss man aus seinem Netzwerk kennen, die während des Transaktionsprozesses aktualisiert werden. Termine können digital vereinbart werden. Mit der Chatfunktion für die direkte Kommunikation ist ein einfaches Handling garantiert.

Ihr Online-Tool Deal Estate soll speziell Renditeliegenschaften schneller vermitteln. Wie funktioniert es?

Die Plattform bildet den Transaktionsprozess im ein- und zweistufigen Bietverfahren vollständig ab. Der Datenraum bietet einen sicheren Zugang auf alle Daten über das Objekt, auch solche, die während des Transaktionsprozesses aktualisiert werden. Termine können digital vereinbart werden. Mit der Chatfunktion für die direkte Kommunikation ist ein einfaches Handling garantiert.

Sie sind bekannt dafür, dass Sie als Familie mit Immobilien gerade auch Familien mit Eigentum gerne und umfassend beraten. Sie moderieren dann, mitunter über Jahre, die verschiedenen Familieninteressen?

Immobilien sind wichtige oder sogar die wichtigsten Assets für Familien und deshalb können Prozesse länger dauern. Es gilt, verschiedene Interessensabwägungen innerhalb der Familie anzugleichen und eine für alle Beteiligten akzeptable Lösung zu finden, die dann auch noch steuerlich attraktiv ist. Wir mögen komplexe Herausforderungen und können

als Moderatoren diesen Prozess begleiten, ohne Interessenskonflikt.

Frau Lindenmann, der Trend geht hin zu mehr Nachhaltigkeit und Klimaneutralität. Sowohl Investoren als auch institutionelle Eigentümer treiben diese Entwicklung. Haben Immobilien ohne Investitionen in CO₂-Neutralität überhaupt noch eine Chance am Markt?

Aktuell sind die institutionellen Vermögen für diese Themen besonders auf dem Radar der Investoren. Ohne ESG gibt es kein frisches Kapital. Der Bedarf von Unternehmen nach Mietflächen in CO₂-neutralen Gebäuden steigt. Auf der Angebotsseite sind institutionelle Eigentümer in der Pflicht, Verbesserungen hin zu Netto-Null bis 2050 auszuweisen. Die Gebäude in der Schweiz verursachen bis zu 25 Prozent des CO₂-Ausstosses und sind daher im Fokus des Bundes und der Geldgeber. Dies führt dazu, dass immer weniger Immobilien nachgefragt werden, in die nicht bereits gewisse Investitionen in eine CO₂-neutrale Ausstattung gemacht wurden. Die Investoren müssen ihre Ressourcen gezielt dafür einsetzen, das bestehende Portfolio zu sanieren und auf Netto-Null zu bringen. Deshalb werden von diesen Investoren kurz- und mittelfristig keine zusätzlichen Liegenschaften eingekauft, welche nicht bereits diese Kriterien erfüllen. Die privaten Investoren werden aber ihren Bestand ebenfalls den neuen Gegebenheiten anpassen müssen. Dafür entwickeln wir mit ihnen zusammen Szenarien und Budgets für diese Investitionen.

Sie begleiten aber bewusst auch Anbieter und Käufer von sanierungsbedürftigen Liegenschaften, damit auch dort Netto-Null erreicht werden kann?

Ja. Es gibt interessante Optionen für Transaktionen in diesem Bereich oder gar Käufer, die sich auf solche Objekte spezialisieren und darin das Potenzial einer Liegenschaft sehen.

Die Gebäude in der Schweiz verursachen bis zu 25 Prozent des CO₂-Ausstosses und sind daher im Fokus des Bundes und der Geldgeber.

Ramona Lindenmann
Leiterin Vermarktung smeyers immobilien

Höhere Zinsen und Crowdfunding-Modelle verändern die Immobilienfinanzierung

Das Finanzierungstrio: Eigenkapital, Mezzanine-Darlehen, Hypotheken



Zins-Achterbahn abgesagt

Die Zinssätze für Saron- und Festhypotheken nähern sich weiter an. Und unterschiedliche Laufzeiten spielen keine grosse Rolle mehr. Was bedeutet das für die Hypotheken neuer Kundinnen und Kunden?

VON RÜDIGER SCHMIDT-SODINGEN

Früher kritzelten Interessenten ganze Hefte voll, um den besten Zinssatz und damit auch die entsprechende Laufzeit für eine Hypothek zu finden. Mittlerweile helfen neben den menschlichen Beratern digitale Finanzierungsrechner. Wer letztere in den letzten Wochen und Monaten checkte, sah schnell: Im dritten Quartal dieses Jahres haben sich die

durchschnittlichen Zinsen für Saron- und Festhypotheken weiter angenähert. Wobei sich auch bei den Laufzeiten nicht mehr viel tut. Eine fünf Jahre laufende Festhypothek lockte oder schockte Ende September mit einer Verzinsung von 2,45 bis 3 Prozent, eine über zehn Jahre laufende Festhypothek verlangte kaum mehr. Auch Saron- oder Geldmarkthypotheken kosteten Ende des dritten Quartals 2,5 bis 2,9 Prozent.

Die letzten zwei Leitzinserhöhungen haben auf dem Hypothekemarkt ihre Spuren hinterlassen. Die meisten

Käuferinnen und Käufer entschieden sich kurzfristig für Saron-Hypotheken oder Festhypotheken mit kürzeren Laufzeiten. Das änderte jedoch nichts daran, dass Festhypotheken mit zehn Jahren Laufzeit das beliebteste Schweizer Hypothekarmodell bleiben. Auf sie setzten knapp die Hälfte aller Kundinnen und Kunden.

Der Mix macht's

Dass sich die Unruhe des ersten Halbjahres etwas gelegt hat, liegt daran, dass die Leitzinsen nicht noch ein drittes Mal

erhöht wurden. Das Hypothekengeschäft hat sich an die höheren Zinsen gewöhnt – auch weil Wohn- und Hausbesitz weiterhin attraktiv sind. In der gegenwärtigen Situation sind deshalb besonders drei Szenarien für unterschiedliche Anlegerinnen und Anleger gefragt. Wer Stabilität möchte, setzt ganz auf Festhypotheken. So kann sie oder er einen Teil der Hypothek etwa auf zehn Jahre und den anderen Teil auf 15 Jahre festlegen. Wer ein wenig auf Risiko spielen kann und die Zinsrisiken minimieren möchte, mixt die Fest- mit der Saron-Hypothek.

Beispielsweise lässt sie oder er 60 Prozent der Hypothekarsumme über eine Festhypothek mit 12 Jahren Laufzeit und den Rest über eine Saron-Hypothek mit variablem Zinssatz laufen. Mit ein wenig Augenmass kann man so steigende Zinsen abwehren und trotzdem noch die Vorteile der Geldmarkthypothek mitnehmen. Wer dagegen gerne mit der Zinswelle schwimmt, kann die Einteilung auch genau andersherum vornehmen. 60 Prozent werden dann beispielsweise über die Saron-Hypothek und die restlichen 40 Prozent über eine 12 Jahre laufende Festhypothek finanziert.



Bis ein Haus steht,
muss weiter viel gerechnet werden. Digitale Tools helfen Bauherren wie Beratern
Elena – stock.adobe.com

Individuelle Beratung

Die Kombination unterschiedlicher Hypothekenmodelle und Laufzeiten schien in der Vergangenheit vielen Kundinnen und Kunden schwierig, weil sich Überblicke über den Finanzmarkt und die konkreten Auswirkungen auf die eigene Hypothek nicht schnell durchrechnen liessen. Mittlerweile profitieren allerdings immer mehr Hypotheknehmer von guten Mix-Modellen und den umfassenden Tools der Banken und Versicherungen. Diese Tools helfen auch dabei, schneller den Wert einer Immobilie zu beziffern, um die Höhe der erforderlichen Finanzierung festlegen zu können. Dass viele Anbieter mit eigenen Immobilienangeboten den aktuellen Angebotsmarkt spiegeln, sorgt für zusätzliche Transparenz. Wenn wegen der steigenden Zinsen eventuell mehr Wohneigentum zurück auf den Markt kommt, worauf einige spekulieren, wird sich das schnell in den Angeboten, Rechnern und Hypotheken niederschlagen.

Sollten grössere Bewegungen jedoch ausbleiben, könnten doch wieder Papier und Bleistift gefragt sein. Dann sind es allein die Expertinnen und Experten der Banken, die wieder etwas Bewegung in die Finanzierung und die unbeweglichen Zinsen bringen können. Wie heisst es bei Zinsrechnern und allgemeinen Angeboten am Ende immer so schön: «Gute Kunden können mit ihrer Bank bessere Konditionen verhandeln.»

Unser aller Haus

Hohe Kosten werden niedriger, wenn man sie teilt. Gleichzeitig sind Immobilien auch stückchenweise gute Wertanlagen. Kann Immo-Crowdfunding die Schwierigkeiten der Immobilienfinanzierung lösen?

Es klingt verlockend. Warum soll man sich nicht mit anderen Menschen zusammentun, um eine Immobilie zu finanzieren und damit jährlich eine hohe Rendite zu erzielen? Das drückt nicht so stark aufs Portemonnaie, bringt Anteile an einem schön vermieteten Haus und am Ende sind alle zufrieden. Doch wie funktioniert Immo-Crowdfunding – und kann es wirklich zum Traumhaus für den Projektnehmer und zu garantiert hohen Einnahmen für alle führen?

Zunächst einmal geht es auch beim Immobilien-Crowdinvesting um das Einsammeln von Geld in Gruppen. Mehrere Menschen schliessen sich also

zusammen und bringen Gelder in ein bestimmtes, hoffentlich vielversprechendes Immobilienprojekt ein. Die Gelder ersetzen als nachrangiges Darlehen für den Projektnehmer das nicht ausreichend vorhandene Eigenkapital. Im institutionellen Bereich ist diese Art der Finanzierung eigentlich ein alter Hut, denn grosse Immobiliengesellschaften setzen fast ausschliesslich auf Mezzanine-Darlehen, um nicht ihr Eigenkapital aufzubrauchen und mehrere Projekte gleichzeitig verfolgen zu können.

Hohe Renditen, hohes Risiko

Dass Crowdfunding in Immobilien zunehmend interessant wird, hat natürlich

mit den versprochenen Renditen zu tun. So stellen einzelne Plattformen eine Verzinsung von sechs oder sieben Prozent pro Jahr in Aussicht – wohl wissend, dass das Geld im schlimmsten Fall, etwa bei einer Insolvenz des Projektnehmers, nur schwer aus der Insolvenzmasse wiederzuzahlen und damit für immer weg ist.

Ein Mittel gegen diese Unsicherheit sind besicherte Bankdarlehen, die Zins- und Tilgungsraten verbindlich festlegen – mithilfe eines Sicherheitentreuhänders, der im Alarmfall auf die Zahlungen pochen kann. Weitaus effektiver dürfte sein, wenn die Gelder der Anlegerinnen und Anleger nicht als nachrangig qualifiziert werden. Sie stehen im Insolvenzfall dann mindestens auf dem zweiten Platz der Gläubiger-Reihenfolge. Auch «werthaltige Sicherheiten» werden von einigen Plattformen mittlerweile gefordert oder im Rahmen des besicherten Bankdarlehens über ein Crowdinvesting angeboten.

Wie aber sieht ein konkretes Crowdinvesting in eine Immobilie, beispielsweise in ein neues Mehrfamilienhaus, aus? Die geberfreudige

Kleinanleger-Crowd sammelt für das sieben Millionen Franken teure Projekt zum Beispiel drei Millionen Franken an Eigenkapital ein, der Rest läuft über eine Hypothek. Schnell zeigt der Renditerechner eine Ausschüttung von sechs Prozent an, was bei 50'000 Franken mal eben 3'000 Franken pro Jahr bedeutet. Der erhöhte, gemeinsame Einsatz von Fremdkapital zahlt sich für die Anlegerinnen und Anleger aber nur dann aus, wenn die Hypothekarzinsen gering sind und die Immobilie auch wirklich gewinnbringend unterhalten werden kann.

Fallstricke beim Betrieb und der Wertentwicklung

Banken und Vermögensberatungen sehen besonders eine schlechte Planung hinsichtlich des späteren Betriebs als Falle. Wer Immobilien in Vororten oder an unattraktiven Lagen finanziert, dürfe sich nicht wundern, wenn plötzlich Leerstand drohe oder bei einer Immobilienkorrektur der Wert rapide sinke. Zudem müsse sich jeder Anlegende darüber im Klaren sein, dass man eben nur einen nicht greifbaren, geschweige

denn bewohnbaren Teil der Immobilie sein Eigen nenne. Im Notfall selbst einziehen, wenn einem umgerechnet gerade einmal ein halbes Wohnzimmer gehört?

Explizit weisen viele Crowdfunding-Plattformen deshalb auf die Ausfallrisiken hin. Projektstarter und ihre Crowdinvestoren müssten sich zudem ihrer jeweiligen Verantwortung bewusst sein. Auf Seiten der Projektnehmer kommt hinzu, dass aus dem Ruder laufende oder gar in einer Insolvenz endende Projekte neben dem finanziellen auch einen enormen persönlichen Reputationsschaden anrichten können.

Crowdfunding-Expert:innen raten, sich nicht nur in die genannten Renditezahlen oder schön getrickte Immobilienbilder zu verlieben, sondern handfest nach der Erfahrung eines Darlehensnehmers zu fragen und dessen Kommunikation, Transparenz und weiteren Pläne mithilfe unabhängiger Fachleute unter die Lupe zu nehmen. Ansonsten wird das Crowdfunding-Glück schnell zum Ehe-Schwindel: Die Liebe war da, das Geld ist weg.



Weil persönlich besser ist: PostFinance hat die besten Lösungen für Ihre Hypothek

Schöne Immobilien gibt es fast an jeder Ecke. Die passende Finanzierung auch. Dank mehreren Kooperationspartnern kann PostFinance ihren Kund:innen ein Angebot zu sehr attraktiven Konditionen und eine Top-Beratung bieten – gerade auch für Ablöser:innen.

Die Stärke von PostFinance war schon immer ihre schweizweite Abdeckung sowie ihre gesamtheitliche Beratung. Nun stärkt die Finanzdienstleisterin mit ihrer Beteiligung an der Credit Exchange AG, kurz CredEx, ihr Hypothekengeschäft noch einmal entscheidend. Ergänzend zu den bestehenden Kooperationen von PostFinance mit der Münchener Hypothekenbank und der Valiant, kommen mehrere neue Finanzierungspartner hinzu. Die Partnerschaft mit dem führenden Hypothekenmarktplatz CredEx bringt Kund:innen damit noch bessere Konditionen.

Top-Beratung trifft Top-Angebot

Wer sich über Hypotheken informieren will, landet schnell in einem Dschungel der Informationen und Warnungen. Alles wolle gut überlegt sein, man müsse die verschiedenen Hypothekarmodelle kennen, auf einen persönlichen Berater dürfe keinesfalls verzichtet werden. Gut, wer alle diese Punkte unter einem Dach zusammenbringt und mit ihrer Expertise im Finanzierungsbereich und mit einer attraktiven Angebotspalette überzeugen kann.

Mit der Ausweitung des Partnernetzwerks wird PostFinance nun noch attraktiver für Hypotheken. Für Privatkund:innen bedeutet das: Sie können sich noch mehr darauf verlassen, dass sie in ihrer PostFinance-Filiale die richtige Hypothek abschliessen können und verständliche Finanzierungslösungen zu attraktiven Konditionen erhalten.

Festhypothek oder Saron Hypothek

PostFinance bietet Fest- und Saron Hypotheken an. Die Festhypothek hat

wahlweise eine Laufzeit von 2 bis 15 Jahren. Kund:innen schätzen diese Art der Hypothek wegen der guten Planbarkeit mit einem festen Zinssatz über die gesamte Laufzeit. Die Saron Hypothek hat dagegen eine feste Laufzeit von 3 Jahren. Sie gilt als flexible Lösung mit einem Saron-basierten Zinssatz, welcher sich quartalsweise an die aktuellen Marktzinsen anpasst. Sie ist ideal bei einem hohen oder mittleren Zinsniveau und bei erwarteten Zinssenkungen. Eine Kombination zwischen Fest- und Saron Hypothek ist möglich – und stimmt eventuelle Lebensveränderungen optimal mit den Fälligkeiten und Zinssätzen der verschiedenen Tranchen ab.

Wer seine PostFinance-Filiale aufsucht, profitiert zudem davon, besonders auf den Abschluss der passenden

Auch die Vorsorge und Absicherung des Familienbudgets im Todesfall oder bei Invalidität sind ein wichtiger Teil der Beratung durch PostFinance.

Hypothek vorbereitet zu werden. Dabei geht es nicht nur um die erforderlichen Unterlagen über Einkünfte und Vermögen, sondern auch um Fragen oder Sorgen, die jede und jeder Immobilienbesitzer kennt. Auch die Vorsorge und Absicherung des Familienbudgets im Todesfall oder bei Invalidität sind ein wichtiger Teil der Beratung durch PostFinance. Selbst schwere Schicksalsschläge führen somit nicht in die Zahlungsunfähigkeit oder gefährden bestehende Verträge. Viele Kreditnehmer:innen schätzen diese umfassende Beratung, da ihre Immobilie nicht nur eine Wertanlage, sondern den Lebensmittelpunkt für mehrere Generationen darstellt. Dank der vertrauensvollen Beratung können sich Kund:innen sicher sein, dass sie bei Unklarheiten oder auch Änderungswünschen ihren Ansprechpartner schnell wiederfinden. Sich Auge in Auge mit einer Person vertrauensvoll über eine Frage und mögliche Lösungen austauschen zu können, ist und bleibt

Steckbrief

Als Tochter der Schweizerischen Post bietet PostFinance die passende Finanzierungslösung für Ihre Liegenschaft. Über postfinance.ch/wohnen können sich Kund:innen über den Hypothekenrechner ihr Budget abstecken oder gleich einen indikativen Finanzierungsvorschlag erstellen. Beratungstermine lassen sich schweizweit über E-Finance oder telefonisch vereinbaren.

Mehr Informationen unter postfinance.ch/wohnen

die grosse Stärke der individuellen Finanzierungsberatung von PostFinance.

Ablösung einfacher planen

Ein weiterer Pluspunkt der PostFinance ist ihre breite Kenntnis des Schweizer Marktes. Denn auch wer seine Hypothek zum Fälligkeitsdatum oder früher ablösen möchte, kann auf die Beratung der Finanzierungsexpert:innen von PostFinance bauen. Wer seine Hypothek ablösen möchte, sollte deshalb ein bis eineinhalb Jahre vor deren Ablauf mit PostFinance ein passendes Angebot suchen. Gemeinsam mit einer Beraterin oder einem Berater können Kund:innen ihre bestehenden Hypothekenverträge durchsehen und dann eine vorteilhafte Ablösung finden.

Finanzierungsexpert:innen raten Wohneigentümer:innen deshalb, sich besser über die Möglichkeiten einer Ablösung zu informieren. Oftmals hätten Hypothekarnnehmer:innen Angst, Anbieter zu wechseln, oder sie kämen schlicht zu spät, um eine sinnvolle und kostengünstige Alternative anzunehmen.

Vorteil: Persönliche Beratung vor Ort

Auch bei einer geplanten Ablösung sind für Kund:innen bei der Wahl des neuen Finanzierungspartners Vertrauen und Kompetenz entscheidend. Rund 2.5 Millionen Kund:innen vertrauen PostFinance und ihren modernen Lösungen.

Mit einem solch seriösen, langjährigen Partner lassen sich auch in schwierigen Zeiten Geldgeschäfte einfach und smart planen. Eine Hypothekenberatung vor Ort in einer PostFinance-Filiale ist einfach über E-Finance oder Telefon zu vereinbaren. Gemeinsam mit einer Beraterin oder einem Berater können Kund:innen Schritt für Schritt die geeignete Hypothek suchen und dabei offen über eventuelle Hürden oder individuelle Herausforderungen und familiäre Verpflichtungen sprechen.

Gemeinsam mit PostFinance können Kund:innen die Entscheidungsgrundlagen für die Finanzierung zusammenstellen. Dazu sollten sie aussagekräftige Fotos der Immobilie und eine Auflistung der bereits umgesetzten Arbeiten vorlegen. Zum Dossier gehören ausserdem die aktuelle Steuererklärung sowie Grundrisspläne der Liegenschaft und ein Gebäudeversicherungsweis. Danach prüft PostFinance die Finanzierbarkeit und unterbreitet ihren Kund:innen ein für sie passendes, verbindliches Finanzierungsangebot. Wichtig ist und bleibt: Eine Immobilie dient der persönlichen Entfaltung. Darum sollten (zukünftige) Wohneigentümer:innen auch deren Finanzierung persönlich nehmen und mit einer verlässlichen Partnerin planen. PostFinance ist die ideale Partnerin für neue Hypotheken oder solche, die demnächst ablaufen.



«Solange die Schweiz prosperiert, kann man mit Schweizer Immobilien nicht viel falsch machen»

Fredy Hasenmaile, Chefökonom von Raiffeisen Schweiz, über den aktuellen Immobilienmarkt, mögliche Preiskorrekturen und zu wenig bezahlbaren Wohnraum.



VON RÜDIGER SCHMIDT-SODINGEN

Seit 1. Juli ist Fredy Hasenmaile neuer Chefökonom von Raiffeisen Schweiz. Zuvor war er 20 Jahre lang bei der Credit Suisse im Bereich Economic und Real Estate Research tätig. Ein Gespräch über neue Trends und Technologien auf dem Immobilienmarkt – und die alte, immerwährende Liebe zur perfekten, werthaltigen Immobilie.

Herr Fredy Hasenmaile, Sie analysieren die Schweizer und internationalen Immobilienmärkte seit zwei Jahrzehnten. Gab es in dieser Zeit grundlegende Unterschiede, wie sich Immobilien in der Schweiz und Immobilien ausserhalb der Schweiz entwickelt haben?

Immobilien sind auf Gedeih und Verderben mit ihrem Standort verbunden und dadurch hochgradig regional verortet. Zwischen den Immobilienmärkten der einzelnen Länder gibt es daher grosse Kontraste. Allein schon der Immobilienmarkt in Zürich und derjenige in Genf verhalten sich unterschiedlich. Deswegen eignen sich Immobilien hervorragend zur Diversifikation. Dem Einfluss von Zinsen und gesellschaftlichen Veränderungen sind jedoch alle Immobilien weltweit ausgesetzt.

Immobilien galten immer als sichere Wertanlage und haben einigen wirtschaftlichen Entwicklungen getrotzt. Ist das immer noch so?

Solange ein Land prosperiert, erweisen sich langfristig auch dessen Immobilien als sichere Wertanlage. Insbesondere Wohnimmobilien. Doch Immobilien sind aufgrund der typischerweise hohen Fremdfinanzierung abhängig von den Kreditzyklen. Solche Zyklen können auch entarten und in kritische Situationen münden. Immobilien sind daher vor Krisen nicht gefeit. Die Schweiz weiss ein Lied davon zu singen. Nur wenn man mit dem Leverage nicht übertreibt, sind Immobilien eine sichere Anlage.

Erste Stresssymptome sind bereits sichtbar. Die Politik betreibt derweil Wahlkampf und will nicht wahrhaben, dass es mit dem Bau von einigen gemeinnützigen Wohnungen nicht getan ist. Die Zeche bezahlen letztlich die Mieter und insbesondere diejenigen mit kleinen Budgets.

Fredy Hasenmaile
Chefökonom Raiffeisen Schweiz

Inwiefern macht die aktuelle Wirtschaftslage die Immobilienfinanzierung schwieriger? Können Sie als Bank gewisse Unwägbarkeiten abfedern?

Die Zinswende hat die meisten Marktteilnehmer auf dem falschen Fuss erwischt. In der Schweiz halten sich die Auswirkungen allerdings in engen Grenzen, weil die Inflation in der Schweiz überschaubar geblieben ist und damit auch ein deutlich geringerer Zinsanstieg zu deren Bekämpfung notwendig war. Die höheren Zinsen können vereinzelt Refinanzierungen schwierig gestalten. Wir als Bank geniessen ein hohes Kundenvertrauen. Wir verfügen über eine sehr starke Kapitalbasis, da der Gewinn von Raiffeisen zu grossen Teilen in der Genossenschaft bleibt.

Die höheren Zinsen führen bei Wohnimmobilien zu einem Nachfragerückgang. Was bedeutet das für die kommenden zwei bis drei Jahre?

Beim Wohneigentum ist das Angebot derart ausgetrocknet, dass die hohen Preise der Zinswende trotzen können. Die Preisdynamik hat sich aber merklich abgekühlt und wir rechnen gar mit einer moderaten Preiskorrektur ab 2024. Diese fällt insgesamt jedoch so gering aus, dass sich bei einem beabsichtigten Immobilienkauf die Option «Warten» kaum lohnt. Ich rate angehenden Käufern einzig dazu, bei der Finanzierung nicht ans äusserste Limit zu gehen.

Investoren legen vermehrt Wert auf Nachhaltigkeit und ESG-Kriterien. Wie einfach ist es, Immobilien nach diesen neuen Massstäben zu planen oder, bei Bestandsbauten, einzuschätzen?

Die Technologie und die Prozesse sind vorhanden. Zumindest beim zentralen E-Kriterium. Was noch Not tut, ist eine Standardisierung bei der Berechnungsweise der Kennzahlen. Hier liefert der Non-profit-Verein REIDA eine vielversprechende Grundlage. Zusätzlich braucht es noch den Willen und die Überzeugung aller Involvierten, dass ein nachhaltiges Gebäude den Aufpreis wert ist, den man dafür bezahlen muss.

Wohn- und Geschäftsbauten sollen schneller und einfacher auf die individuellen Bedürfnisse ihrer Bewohner:innen reagieren können. Wie beeinflusst das den Immobilienmarkt?

Je besser ein Gebäude auf sich verändernde Bedürfnisse reagieren kann, umso mehr Nutzen stiftet das Gebäude und umso werthaltiger ist es. Ein Gebäude flexibel zu bauen, ist jedoch einfacher gesagt als getan. Ein Gebäude bleibt letztlich ein Konzept, das man buchstäblich in Stein gemeisselt hat. Deswegen reissen wir bautechnisch intakte Gebäude nach 50 oder 80 Jahren, manchmal auch schon nach 30 Jahren wieder ab, weil sie funktional nicht mehr genügen. Es ist und bleibt die hohe Kunst der Immobilienentwicklung, diesen Zeitpunkt so weit wie möglich in die Zukunft zu verschieben.

Sehen Sie, dass sich junge Menschen anders für Immobilien entscheiden als früher?

Nein, der Traum von den eigenen vier Wänden ist so stark wie eh und je. Der einzige Unterschied ist, dass heute Wohneigentum für die meisten Jungen ein Traum bleibt. Das ist keine gute Entwicklung, denn das frustriert viele Haushalte, reduziert deren Altersvorsorge und hat langfristig negative Auswirkungen auf die Vermögensverteilung, die in der Schweiz sowieso schon schief ausfällt.

Seit der Corona-Pandemie hat sich die Nutzung von Büros und Geschäftsgebäuden stark verändert. Wie sehr müssen Gewerbeimmobilien neu gedacht oder bewertet werden?

Die Büros müssen sich den veränderten Arbeitsweisen anpassen. Sie müssen sich auf Kollaboration und Kommunikation fokussieren. Quasi auf die komparativen Vorteile persönlicher Kontakte. Raumstruktur, Design und Technologie sind darauf auszurichten. Flexibilität wird auch hier grossgeschrieben. Büros sind als wechselnde Kulissen zu denken, die vielfältige Arten von Zusammenarbeit ermöglichen sollen. Der Grad, mit welchem Bürogebäude die Mitarbeitenden zu modernem Arbeiten befähigen, dürfte künftig verstärkt in die Bewertung einfließen.

Werden KI-Tools nicht nur die Planung, sondern auch die Vermarktung und Unterhaltung von Immobilien grundlegend verändern?

Ja, sie haben damit bereits begonnen. Schon vor Jahren habe ich gestaunt, wie gute Resultate KI bei der Bewertung von Immobilien lieferte. Und das war erst der Anfang. Im Gebäudemanagement und in der Wartung bestehen ebenfalls grosse Einsatzmöglichkeiten für KI-basierte Systeme, welche die Gebäude mit Sensoren überwachen und defekte Teile auswechseln, bevor es zu Störungen kommt. KI ermöglicht Automatisierung, Effizienz und Personalisierung. Letzteres eröffnet auch in der Vermarktung ganz neue Möglichkeiten. Immobilien sind Unikate. KI kann sehr mächtig darin sein, den perfekten Mieter für das jeweilige Unikat zu finden. Es gibt aber auch Grenzen. Wenn der halluzinierende ChatBot die Immobilienausschreibung erstellt, dann drohen Rechtsfälle.

Gibt es Trends, die Sie mit Sorge beobachten?

Der Wohnungsmarkt läuft schnurstracks in eine extreme Knappheit. Erste Stresssymptome sind bereits sichtbar. Die Politik betreibt derweil Wahlkampf und will nicht wahrhaben, dass es mit dem Bau von einigen gemeinnützigen Wohnungen nicht getan ist. Die Zeche bezahlen letztlich die Mieter und insbesondere diejenigen mit kleinen Budgets. Mit dem Ruf nach mehr Regulierung werden noch mehr Investoren vergrault und vom Bauen ferngehalten. Es braucht hier rasche, echte und pragmatische Lösungen, damit mehr Wohnungen gebaut werden. Ich befürchte, dass ansonsten die Stimmbürger die Raumplanung früher oder später zurückpfeifen werden.

Im Hypothekengeschäft hat Raiffeisen einen Marktanteil von knapp 18 Prozent. Wird dieser Anteil in den kommenden Jahren noch steigen?

Im Hypothekengeschäft ist Raiffeisen gross geworden und dort ist unsere Expertise unschlagbar. Wir möchten diese Stellung im Wettbewerb verteidigen und weiter mit dem Markt wachsen. Unser Wachstumsfokus liegt jedoch im Anlagegeschäft und im Geschäft mit Firmenkunden. Wir sind in diesen Geschäftsfeldern ähnlich gut, aber das ist noch zu wenig bekannt. Daran arbeiten wir.



Immobilienmanagement

OPINION LUZERNER KANTONALBANK



«Nur wer seine Immobilien umfassend kennt und über die richtigen Informationen verfügt, kann **richtig entscheiden**»

Ein Gespräch mit Flavio Ciglia, Marktbereichsleiter Immobilienbank, über mehr Transparenz und Resilienz.

Herr Flavio Ciglia, wie wichtig sind Fachkenntnisse und Erfahrung beim Immobilienmanagement?

Beides ist zentral. Immobilien entwickeln sich dynamisch und sind kapitalintensiv. Entscheidungen sind häufig bewilligungspflichtig und auch die Mieterinteressen sind zu berücksichtigen. Das alles braucht Zeit. Und hier lohnt es sich, systematisch und mit Wissen ans Werk zu gehen.

Werden Immobilien noch immer zu einseitig betrachtet oder gemanagt?

Aus unserer Erfahrung werden Immobilien-Portfolios oft finanzwirtschaftlich gemanagt und zu wenig substanzorientiert. Zudem sind die Digitalisierung und die Konsistenz des Managements immer noch ungenügend. Nur wer seine Immobilien umfassend kennt und jederzeit über die richtigen Informationen verfügt, kann richtig entscheiden.

Was erfordert denn ein ganzheitliches Immobilienmanagement?

Zentral ist eine digitale Lösung, die eine Durchgängigkeit in sämtlichen relevanten Themen sicherstellt. Das ermöglicht die Umsetzung der Eigentümer- und Immobilienstrategie unter Berücksichtigung der geforderten Rechnungslegung.

Sie haben ein mehrstufiges Modell für das Immobilienmanagement entwickelt. Was sehen Sie sich dort alles an?

Am Anfang steht die Erstellung eines digitalen Immobilien-Datenraums. Danach erfolgt die Analysephase, in welcher man den effektiven Zustand der Gebäudesubstanz aufnimmt. Darauf basierend folgt die Planungsphase mit einer objektspezifischen Investitionsplanung auch unter Berücksichtigung von Ökologie und Nachhaltigkeit für die Ertrags- und Finanzplanung. Zuletzt folgt das Reporting fürs Management. Im Rahmen eines Abonnements sind wir ein Sparringspartner für die Immobilieneigentümer und helfen ihnen, ihre Ziele zu erreichen. Dafür haben wir eigens unser LUKB ImmoTool entwickelt.

Immobilien können auch in oder durch Krisen helfen. Was müssen Immobilieneigentümer dafür tun?

Ein solides Fundament sind eine klare und explizit formulierte Eigentümer- und Immobilienstrategie sowie ein umfassendes Immobilienmanagement. Wenn Eigentümer ihre Cashflows im Griff haben und solide finanziert sind, behalten sie ihre unternehmerische Freiheit. Sie können bei sich bietenden Chancen rasch entscheiden und Objekte kaufen oder verkaufen.

Sie betonen die positiven Wirkungen einer langfristige Immobilienplanung, wenn es um Investitionen geht. Wieso ist längerfristig besser?

Immobilien werden in der Regel auf lange Zeit erstellt. Entscheide haben stets hohe finanzielle Implikationen. Somit lohnt sich eine langfristige Planung über mehrere Zyklen. So werden die Chancen sichtbarer und die Risiken planbarer. Gerade mit Blick auf Erneuerungen, Sanierungen und Ertragspotenziale werden potenzielle Engpässe organisierbar. Und auch die Kosteneffizienz im Portfolio steigt, indem man mit strategischen Zuliefern und Unternehmern

für einzelne Gewerke wie beispielsweise Küchen oder Fenster Einkaufs- und Montageverträge über mehrere Objekte über einen Zeitraum abschliesst. Eigentümer bekommen dadurch auch Verhandlungsstärke. Eine Langfristplanung ermöglicht es, Massnahmen schneller umzusetzen, Kapital effizient zu investieren und Risiken zu reduzieren.

Sie haben mit dem LUKB ImmoTool ein Instrument an der Hand, das Analyse- und Finanzierungsprozesse erleichtert. Was kann man mit dem Tool machen?

In erster Linie ist es ein Planungs- und Kommunikationsinstrument auf der Basis eines konsistenten und durchgängigen Datenmanagements. Es ermöglicht eine Kommunikation zur Umsetzung von Massnahmen vom Eigentümer über das Management zur Verwaltung und den Kapitalgebern und zurück. Ausgehend von den einzelnen Objekten können das ganze Portfolio oder aber auszugsweise auch Quartiere oder Strassenzüge modelliert werden. Das Dienstleistungsangebot lässt sich je nach Bestellerkompetenz und Bedürfnissen des Eigentümers konfigurieren. Wesentlich dabei ist, dass die Berichte

aus dem zentralen Datenraum individuell auf die Bedürfnisse der jeweiligen Empfängergruppe abgestimmt sind. Das erhöht die Entscheidungsqualität. Diese Durchgängigkeit der Daten erleichtert auch die Fremdfinanzierung, denn die maximale Verschuldungsgrenze ist jederzeit bekannt. Der Eigentümer weiss somit zu jeder Zeit, wieviele Mittel er für verschiedene Zwecke mobilisieren kann. Letztlich bildet das LUKB ImmoTool die Grundlage für den Dialog für ein zukunftsorientiertes Immobilienmanagement. Die Eigentümer profitieren von Effizienzsteigerung, Visibilität, Transparenz und erhalten Sicherheit in ihren Entscheidungen.

Was verrät das ImmoTool über den Investitionsbedarf oder die Wertentwicklung?

Die Investitionspläne sind detailliert in Anlehnung an den standardisierten Baukostenplan eBKPH geclustert. Der Investitionsbedarf wird auf der Basis des effektiven Bauzustands ermittelt und nicht anhand von statistischen Kennwerten. Die Immobilien-Experten der LUKB Immobilienbank oder der Kunde selbst errechnen mit dem LUKB ImmoTool das



Flavio Ciglia
Marktbereichsleiter
Immobilienbank

Steckbrief

Die 1850 gegründete Luzerner Kantonalbank AG (LUKB) ist mit rund 1'300 Mitarbeitenden die führende Bank im Kanton Luzern. Sie betreibt 23 Geschäftsstellen und gehört zu den grössten Schweizer Kantonalbanken. Mit ihrem Leistungsangebot LUKB Immobilienbank ist die Luzerner Kantonalbank seit 2016 in der ganzen deutschen Schweiz aktiv im Geschäft mit Immobilieneigentümern. Sie bietet ein umfassendes und einzigartiges Leistungsangebot entlang dem ganzen Lebenszyklus von Immobilien.

Ein Team von 32 Finanzierungs- und Immobilien-Experten steht den Kunden als Sparrings- und Lösungspartner zur Seite. Seit 2020 besteht zudem eine Kooperation mit der Fundamenta Group.

Mehr Informationen unter lukk.ch/immobilienmanagement

Umlagepotenzial der Investitionen auf die Mieten und stellen diese Werte dem aktuellsten Marktniveau gegenüber. So zeigen wir die Wirtschaftlichkeit und die rechtliche Umsetzbarkeit auf. Der Wert eines Objekts wird auf drei Stufen ermittelt. Einerseits werden ein Fortführungswert auf der definierten Eigentümerstrategie und andererseits ein Marktwert errechnet. Zudem wird der Belehnungswert für eine Bank ermittelt, der als Basis für die Verschuldungskapazität dient. Danach wird das Ganze zu einem Portfolio aggregiert.

Auch KMU sollten mehr über ihre Immobilien nachdenken. Warum?

KMU mit eigenen Immobilien müssen sich stets die Frage stellen, welchen Einfluss die eigene Betriebsimmobilie auf die Umsetzung der Unternehmensstrategie und das langfristige Fortbestehen des Unternehmens hat. Ermöglicht die Betriebsimmobilie ein potenzielles Wachstum? Was mache ich mit nicht mehr benötigter Fläche? Kann ein möglicher Nachfolger den Kauf des Unternehmens mit der Immobilie finanzieren oder muss der bisherige Eigentümer vorgängig die Immobilie und das Unternehmen trennen? Mit Blick auf die Finanzen ist zum Beispiel die Frage des effizienten Kapitaleinsatzes zu beantworten. Wie kann ich die Cashflows steuern und wie kann ich allenfalls nicht benötigte Substanz aktivieren, sei es durch Vermietung oder Verkauf? Und auch das Thema des Energiemanagements ist für Unternehmen von steigender Bedeutung. So können zum Beispiel Eigenstrom produziert und direkt Kosten gespart werden. Gleichzeitig verbessert sich auch der CO₂-Fussabdruck der Immobilie. Diese Aufzählung ist nicht abschliessend. Aber sie zeigt, wie vielfältig das Thema ist. Oftmals sind Unternehmer in ihrem Kerngeschäft absolute Profis. Im Immobilienbereich agieren sie jedoch vielfach situativ. Gerade weil Immobilien einer der grössten Aktivposten in der Bilanz sind und darum grosse Auswirkungen auf ein Unternehmen und dessen Finanzen haben, lohnt sich eine intensive Auseinandersetzung mit dem Thema und der Beizug von Expertenwissen von aussen.

Wir optimieren unser Portfolio kontinuierlich – für unsere Kunden und die Umwelt.

PSP Swiss Property – Rue de la Confédération 2, Genf



PSP Swiss Property gehört zu den führenden Immobiliengesellschaften der Schweiz. Bei der Weiterentwicklung ihres Portfolios legt die PSP Swiss Property grossen Wert darauf, Nachhaltigkeitsziele sowie städtebauliche Aspekte miteinzubeziehen. Die Aktien der PSP Swiss Property AG sind an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert (Symbol PSPN, Valor 1829415).

PSP Swiss Property AG · Kolinplatz 2 · CH-6300 Zug · Telefon 041 728 04 04 · www.psp.info

p | s | p
Swiss Property



Hypotheken bleiben ein Dauerthema - unabhängig von Zinslage oder Immobilienpreisen

Wie wirken sich die derzeitigen Zinsen auf den Hypothekemarkt aus? Welche Möglichkeiten haben Banken und Versicherungen, ihr Portfolio besser zu managen und die Kundenzufriedenheit zu verbessern? Wie profitieren Pensionskassen von der grössten digitalen B2B-Marktplatzplattform der Schweiz?

Fragen an Serkan Mirza, CEO der Credit Exchange in Zürich.

Herr Serkan Mirza, wie haben sich die Präferenzen von Kreditnehmern in den letzten Monaten verändert?

Auf unserer Plattform haben wir die Möglichkeit, praktisch das gesamte Kundenverhalten end-to-end zu beobachten. Aufgrund der uns vorliegenden Daten können wir sagen, dass Kreditnehmer seit der historischen Zinswende immer näher an das Rückzahlungsdatum gehen, bevor sie die Hypothek verlängern oder ablösen. Gleichzeitig sehen wir aber auch, dass jedes Mal, wenn Zinserhöhungen stattfinden, gewisse Kundensegmente ein Mehrfaches länger brauchen, sich nach der indikativen Offerte final zu entscheiden. Wir können sozusagen die vorherrschende Unsicherheit im Market praktisch zeitnah messen.

Ein Trend ist, dass Kundinnen und Kunden seit der Zinswende vor allem kürzer laufende Hypotheken für Ablösungen nachfragen. Was bedeutet das für den Vertrieb?

In der Tat ist dies eine sehr grosse Herausforderung für jene Institute, welche sich hauptsächlich auf die Vermittlung von Kauffinanzierungsgeschäften fokussiert haben. Neben den geringeren Volumen, die wir beobachten, sind natürlich auch die Kommissionseinnahmen aufgrund der kürzeren Laufzeiten eingebrochen. Für Institute mit einer etablierten Marke, entgegengebrachtem Vertrauen, einem breiten physischen Vertriebsnetz und klarer Positionierung im Hypothekengeschäft war es jedoch ein ausgezeichnetes Jahr.

Hat die Digitalisierung dazu geführt, dass Hypotheken schneller abgeschlossen werden – oder hat sich an der Beratungszeit nichts geändert?

Es gibt einige erfolgreiche Plattformen, welche die Antragstrecke bis zum Abschluss des Hypothekervertrages für Private (fast) vollständig digitalisiert haben. Jedoch ist für alle am Hypothekengeschäft teilnehmenden Institute die noch fehlende technische Zugänglichkeit von Daten und Dokumenten bei staatlichen Ämtern eine der grössten Herausforderungen in einer end-to-end Digitalisierung. Je nach Institut und Geschäftsart hat sich in den letzten Jahren die Zeit bis zu Auszahlung schon

signifikant verkürzt, insbesondere bei einfachen Verlängerungen ohne Neuverlagerung von Dokumenten.

Als Gemeinschaftsunternehmen der Mobilbank, Vaudoise, PostFinance, Swisscom, Bank Avera und der Glarner Kantonalbank hat die Credit Exchange einen grossen Überblick über den Hypothekemarkt. Wo liegen die Chancen für Ihre Aktionärskunden?

Wie jede Börse profitieren die Teilnehmer der Credit Exchange von der Tiefe und Breite des Angebotes. Dies ermöglicht auf der Vertriebsseite dem Kreditnehmer, jeweils im White-Labeling den besten Preis über den Gesamtmarkt Schweiz zu erzielen. Die Endkundenbeziehung bleibt somit im Namen des Vertriebes, die Zufriedenheit aufgrund des guten Angebotes steigt, welches im Gegenzug die ganzheitliche Beratung und Bedienung des Endkunden erheblich steigert.

Hypotheken sind als Anlageklasse weiterhin sehr interessant für Pensionskassen und Versicherungen. Welche Vorteile bietet die

Zusammenarbeit mit CredEx?

Eine Teilnahme bei der CredEx ermöglicht es den anlegenden Instituten, differenzierte, voneinander getrennte Portfoliostrategien aufzubauen, die sie im Nominalwert verbuchen können. Zusammen mit dem Automatisierungsgrad und der flexibilisierten Abwicklung reduzieren sie die Kosten im Vergleich zu anderen Hypothekaranlagenlösungen. Einfach zusammengefasst, können die Marge strategisch nach oben optimiert, die tiefen Kosten kalkulierbar im Griff gehalten und die operative Komplexität stark reduziert werden.

Wie lassen sich Portfolios leichter und erfolgreicher über CredEx managen?

Sowohl für unsere Vertriebs- als auch

Kreditfinanzierungsteilnehmer ist über die Plattform die Bedienung der Hypotheken und Endkunden einfacher geworden. Aus einer Kombination von Digitalisierung, technischer Integration und Outsourcing müssen die Teilnehmer entweder «nur» die Beziehung pflegen oder ihr Portfolio wie auf einem Bloomberg-Terminal überwachen.

Ihr Marktplatz funktioniert nach dem Börsenprinzip. Was bedeutet das?

Das bedeutet, dass der Kreditnehmer den schweizweit bestmöglichen Zins für sein persönliches Kreditrisikoprofil bekommt. Dies erzielt die Credit Exchange durch eine «Best Price Auction», welche jeweils nur den best anbietenden Kreditfinanzierer anonym für diese spezifische

Transaktion zum bindenden Angebot freigibt.

Sie betonen, dass Banken mit CredEx eine Win-Win-Situation schaffen können. Wie funktioniert das?

Bilanz-restriktierte Banken können mit der Teilnahme auf der CredEx sicherstellen, dass sie trotz eingeschränkter Refinanzierung dem Kunden weiterhin eine Hypothek in ihrem eigenen Namen anbieten können und somit den Kunden bei sich behalten. Für Banken mit einem Einlageüberschuss, bei welchen das Vertriebsnetz nicht mehr ausreicht, genügend Hypotheken zu platzieren, kann die überschüssige Liquidität auf der CredEx in höchstprofitable Hypotheken vorübergehend angelegt werden.

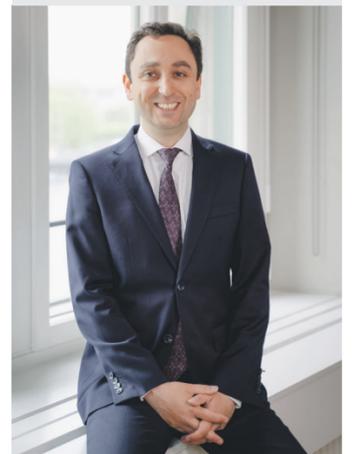
Steckbrief

Credit Exchange – Hypotheken einfacher gemacht

Die CredEx ist ein offener, neutraler und unabhängiger B2B Marktplatz für Schweizer Hypotheken. Sie modularisiert durch den Plattform-Ansatz die Wertschöpfungskette vom Vertrieb über die Abwicklung bis zur Hypothekenanlage, d.h. jedes Finanzinstitut kann selbst entscheiden, in welchen Gliedern es teilnimmt. Gleichzeitig ermöglicht die CredEx Plattform einen hohen Automatisierungsgrad, welcher durch die neusten Technologien wie API, Cloud und AI unterstützt wird. Das Ziel der Credit Exchange ist es, für alle Teilnehmer der Hypothekarwertschöpfungskette, vom Kreditnehmer, Kundenberater, Risikomanager, Treasurer, Abwickler bis zum Kreditgeber, ein System zu kreieren, welches Steuerbarkeit, Sicherheit, Flexibilität und Convenience einführt und somit Komplexität reduziert.

Mit Hypotheken im Wert von knapp 3 Milliarden Franken auf ihrer Plattform, 20 Kreditgebern und über 4 Millionen erreichbaren potentiellen Kreditnehmern gehört die Credit Exchange zu den führenden Firmen in ihrem Sektor.

Mehr Informationen unter creditexchange.ch



Serkan Mirza
CEO Credit Exchange

«Der Vertrieb von Hypotheken muss mit Kunden umgehen, die immer länger für den Abschluss warten und dann sehr schnell entscheiden wollen»



Peninsula
WÄDENSWIL



EXKLUSIVE LOFTS AM ZÜRICHSEE

Wie sich eine Loft mit 4 Metern Raumhöhe und wundervollem Blick auf den Zürichsee anfühlt, lässt sich nicht beschreiben – man muss es erleben. Gerne zeigen wir Ihnen eine stilvoll eingerichtete Muster-Loft, den Seezugang, die einzigartige Umgebung und alles andere, was das Wohnen und Leben auf der Peninsula in Wädenswil einzigartig macht.



[PENINSULA-WAEDENSWIL.CH](https://peninsula-waedenswil.ch)

Verkauf und Beratung: Peach Property
Tel. +41 44 485 50 00 | peninsula-waedenswil@peachproperty.com



«Gemeinnützige und preiswerte Wohnungen sind eine gute Diversifikation zur Immobilienanlage»

Wenn es um die ESG-Kriterien geht, werden bei Immobilien ausgerechnet die gesellschaftlichen und sozialen Aspekte oft vergessen.

Die Utilita Anlagestiftung setzt auf lebenswerten Wohnraum für möglichst viele Menschen. Geschäftsführer Jürg Capol erklärt, warum Gemeinnützigkeit Zukunft und gleichzeitig eine sichere Anlage verspricht.

Herr Jürg Capol, mit Ihrer Utilita Anlagestiftung fördern Sie bezahlbaren Wohnraum – und gehen damit endlich den zweiten Buchstaben in der ESG-Benchmark an. Warum zählt der gesellschaftlich-soziale Aspekt bislang so wenig in der Immobilienbranche?

In der Immobilienbranche spricht man davon, dass man in Stein investiert. Effektiv ist das nicht die letzte Weisheit, da ja die Bewohner das Portemonnaie aufmachen, um dem Investor einen Ertrag zu generieren. In anderen Industrien steht der Kunde, also der Benützer als Wertschöpfer im Zentrum, in der Immobilienbranche oft nicht. Das hat wahrscheinlich damit zu tun, dass Wohnen sowohl Grundbedürfnis als auch Ausdruck der persönlichen Eigenheit sein kann. Da vermischen sich wirtschaftliche und gesellschaftliche Faktoren, die schwer fassbar oder messbar sind. So ist es einfacher, sich nur auf die einfach messbaren oder die von gesellschaftlichen Effekten losgelösten, wirtschaftlichen Faktoren zu beschränken.

Sie arbeiten in einer Arbeitsgruppe daran, diesen sozialen Aspekt bei Immobilien messbar zu machen. Welche Zahlen oder messbaren Wirkungen sind dabei wichtig?

Wir sind überzeugt, dass bei einer Immobilienanlage eigentlich die Erzeugung eines stabilen Cashflows zentral ist und gefördert werden muss. Der gesellschaftliche Aspekt, der dies bewirkt, ist die positive Identifikation mit dem Lebensraum. Das bewirkt, dass die Leute im Allgemeinen länger in ihren Wohnungen bleiben, den Liegenschaften mehr Sorge tragen und sich besser in der Nachbarschaft und im Quartier integrieren. So kann man die Wirkung an den Kosten, tieferen Leerständen und auch am Liegenschaftswert dank guter Nachbarschaftsqualität, sprich urbaner Integration, als eine Art «gesellschaftliche Mikrolage» ablesen.

Sie sagen: Wer in «Wohnen als Grundbedürfnis» investiert, kann Stabilität erwarten. Warum sollten Pensionskassen mehr in preisgünstige Wohnungen investieren?

Die Utilita ist eine Anlagestiftung und somit nur für Pensionskassengelder offen, also für Ersparnisse von, wenn man so sagen kann, unseren Bewohnern als Destinatär. Dies erzeugt einen sinnvollen Kreislauf des Kapitals, das zwei Grundbedürfnisse der sozialen Sicherheit abdeckt, nämlich Altersvorsorge

und Wohnen. Beide Grundbedürfnisse sollten nicht einer Spekulation ausgesetzt werden, sondern durch Stabilität, Planbarkeit und Sicherheit gedeckt werden. Mit anderen Worten: durch Nachhaltigkeit.

Wie gelingt es Ihnen, sich von Marktrisiken abzukoppeln, um langfristig hohe Renditen zu erzielen?

Die Marktrisiken bei Immobilien liegen in den Leerständen und in Bewertungseffekten in Verbindung mit dem zukünftig erwarteten Risiko, die sich im Abzinsungsfaktor widerspiegeln. Legt man in ein Grundbedürfnis an, in unserem Fall in gemeinnützigem und preiswertem Wohnraum, sind wir in einer Nische, die traditionell tiefe Leerstände aufweist, aber auch tiefere zu erwartende zukünftige Risiken, was diese Immobilien natürlich nie ganz, aber bis zu einem interessanten Grad von Marktbewegungen unterscheidet. Daher sind wir für unsere Anleger eine gute Diversifikation zu durchschnittlichen schweizerischen Immobilien.

Was die Ausdrücke «hohe Rendite» oder «Profit» betrifft, haben diese gefühlsmässig und politisch ganz verschiedene Klänge und werden auch wirtschaftlich in ganz verschiedenen Kontexten angewendet. Die Begriffe sind nicht allgemein eindeutig. Es kommt ganz darauf an, von welcher Seite man sie betrachtet. Es ist bekannt, dass gemeinnützige Bauträger, beispielsweise Genossenschaften, keinen Profit machen dürfen, was auch so sein sollte. Dem ist auch so, da bei einer Fremdfinanzierungsquote von 90 Prozent und mehr eben viele Mittel in Rückstellungen, Amortisationen und die Bedienung von Schulden fließen. Sind diese Geldflüsse Profit, Rendite oder Kosten? Das kommt ganz auf den Blickwinkel drauf an, ob man Kapitalempfänger oder -geber ist. Da die Utilita im Allgemeinen nur mit Eigenkapital arbeitet, werden diese Geldflüsse frei und können wieder zwecksichernd in die Stiftung einfließen. Das wird dann für unsere Anleger als eine Performance sichtbar, die auf eine Cashflow-Rendite ausgerichtet ist und somit wieder Stabilität erzeugt. Diese Kombination macht es aus, dass wir auch als auf die Gemeinnützigkeit ausgerichtete Anlage nachhaltige Werte erzeugen.

In anderen Industrien steht der Kunde, also der Benützer als Wertschöpfer im Zentrum, in der Immobilienbranche oft nicht.



Steckbrief

Als unabhängige Anlagestiftung investiert Utilita verantwortungsbewusst in preiswerten und gemeinnützigem Wohnraum in der gesamten Schweiz. Solid und nachhaltig.

Mehr Informationen unter utilita.ch



Jürg Capol
CEO

Günstiger Wohnraum könne Mieterinnen und Mieter dazu bringen, sich selbstverantwortlich mehr mit Ökologie zu beschäftigen, da nicht das gesamte Tun auf die Erwerbsarbeit fokussiert sein müsse, sagen Experten. Das wäre dann tatsächlich eine zusätzliche nachhaltige Wirkung?

Das kann ich nicht sagen, ob das effektiv so ist. Es ist jedoch allgemein so, dass mehr Selbstverantwortlichkeit in ein grösseres allgemeines Verantwortlichkeitsverhalten mündet. Es fehlen aus meiner Sicht heute die empirischen und statistischen Grundlagen, um das zu belegen. Ich wäre jedoch nicht überrascht, wenn das zukünftig gemacht werden kann. Aber wir dürfen uns jedoch auch

nicht anmassen, einen gesellschaftlichen «Lehr- oder Regulierungsauftrag» zu übernehmen. Wir möchten einfach die Voraussetzungen schaffen, um Nachhaltigkeit im Interesse der Anleger und Bewohner zu ermöglichen.

Tatsächlich gehen Sie auch bei der Betreuung der Mieterinnen und Mieter neue Wege. Sie fördern aktiv den Dialog untereinander, investieren in Begegnungsflächen und Dienstleistungen für Alleinstehende. Was für Massnahmen gibt es?

Ich glaube nicht, dass wir neue Wege gehen. Wir basieren uns auf Bestehendem und probieren eben, für die Bewohner eine Nachbarschaft zu offerieren, die Identität fördert, aber nicht aufzwingt. In der Unternehmensführung ist schon länger bekannt, dass sich ein Unternehmen, das sich um seine Mitarbeiter kümmert und ihnen einen gewissen Grad an Selbstbestimmung einräumt, zufriedener Mitarbeiter hat, bessere Ergebnisse vorweisen kann und solider durch Krisen navigiert. Dieses Wissen kann man auch auf Bewohner anwenden.

Konkret fördern wir Bewohnervereinigungen, die sich im halböffentlichen und öffentlichen Raum der

Liegenschaften und Quartiere teilweise selbst bestimmen und Aktivitäten entwickeln können. Wir versuchen zum Beispiel, auch in der Planung von Liegenschaften natürliche Begegnungsräume innen und aussen anzubieten, so dass sich die Bewohner durch tägliches «Sich Kreuzen» treffen. Wir bieten in gewissen Liegenschaften auch Dienstleistungen für alle Bewohnergruppen und -generationen an, so dass sich das tägliche Leben ein bisschen vereinfacht.

Seit letztem Jahr ist Ihre Anlagestiftung auf «first come, first served»-Basis für neue Anlegerinnen und Anleger geöffnet. Was erwarten Sie sich in den kommenden Jahren?

«First come, first served» heisst, dass wir jederzeit Pensionskassen gegenüber flexibel neues Kapital aufnehmen können. Wir gehen so auch auf ein Bedürfnis ein, das an uns herangetragen wurde. Wir wachsen pro Jahr um ca. 40 bis 60 Millionen Franken und hoffen, bald die 500-Millionen-Franken-Marke erreicht zu haben. Wir sind uns aber bewusst, dass das quantitative Wachstum dem qualitativen untergeordnet ist.

Wir haben im Bereich Umweltkennzahlen, das E von ESG, gute Ergebnisse. Wir produzieren heute schon unter 15 kg/m² CO₂-Ausstoss und möchten natürlich auch diese Werte zukünftig verbessern und diese nicht dem Wachstum opfern. Das Gleiche gilt für die S-Seite von ESG, da können wir rund 50 Prozent der Liegenschaften als gemeinnützig und den Rest als preiswert einstufen. Wir möchten diese Elemente, die uns zu einer diversifizierenden und nachhaltigen Anlage machen, verstärken und gleichzeitig einen gesellschaftlichen Nutzen erwirken.



Im Felivita+ sind aktuell noch wenige Wohnungen verfügbar. Weitere Informationen unter: felivita.ch



Der persönliche Erstbezug

Ein (Wohn-)Modell mit Zukunft: Der Immobiliendienstleister Markstein setzt auf Individualisiertes Wohnen nach dem iwo®-Wohnmodell – und lässt Erstmietern Raum für die eigene Gestaltung.

Was macht eigentlich die Immobilienbranche, um dem gegenwärtigen Trend von mehr Nachhaltigkeit und Diversität gerecht zu werden? Die Antwort auf diese Frage steht in Bachenbülach.

Dort realisiert die Markstein zusammen mit der Eigentümerin, der Vertina Anlagestiftung, erstmals 26 Mietwohnungen in der Überbauung Felivita nach dem iwo®-Wohnmodell. Das heisst: Mieterinnen und Mieter können beim Erstbezug aktiv mitbestimmen, wie ihre Wohnung aussehen soll. «Bei Felivita+ stehen drei verschiedene Designlinien zur Auswahl», erklärt Michael Lunder, Bautreuhand-Projekt-leiter bei Markstein. «Die Mieterinnen und Mieter können die Bodenbeläge, Küchenfronten und Badezimmerfliesen bestimmen. Sie können sich für qualitativ höherwertige Küchen- oder Haushaltsgeräte entscheiden, oder auf ein Dusch-WC upgraden.»

Die individuelle Planung funktioniert denkbar einfach: Mithilfe eines digitalen Konfigurators können die Mieterinnen und Mieter Schritt für Schritt die Wohnung gestalten und die anfallende Summe sofort überprüfen. Dieser Mehrpreis ist dann vor Bezug der Wohnung zu begleichen, wobei eine Finanzierung über Monatsraten möglich ist. In beiderseitigem Interesse wird der Mietvertrag längerfristig über fünf Jahre abgeschlossen. Nach Ablauf dieser fünf Jahre haben Mieterinnen und Mieter dann mehrere Verlängerungsoptionen.

Der neue Standard: Individualisierung

Das iwo®-Wohnmodell versteht sich nicht nur als attraktive Alternative zum Wohneigentum, sondern sieht darin auch eine Möglichkeit, die Mieterzufriedenheit zu stärken – und die Mieterfluktuation zu senken. Neben einer verbesserten Dienstleistung im Sinne der Mieterinnen und Mieter, die sich ganz anders auf eine individualisierte Wohnung freuen, stellt das Konzept auch die übermässigen Standardisierungen der Vergangenheit in Frage.

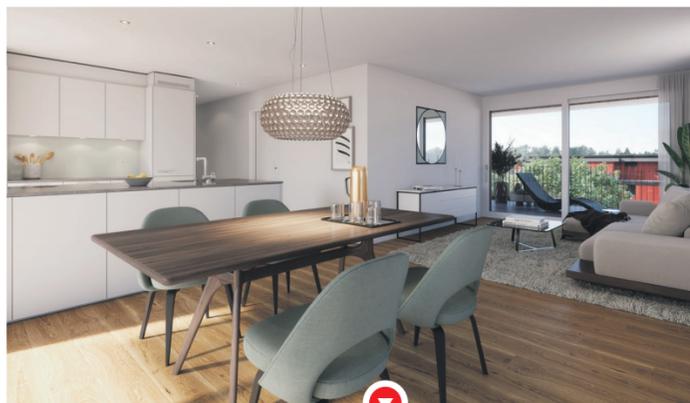
«Die Vermarktung der Wohnungen bereitet uns sehr viel Freude» sagt Sarah Seidler von Markstein. «Die Bewerber haben Spass bei der Benutzung des Konfigurators und bei der Mitbestimmung ihrer künftigen Wohnung. Im Gegensatz zu anderen Erstvermietungsprojekten haben die Interessenten die Möglichkeit, die Materialmuster und Kollektionen bei uns im Büro anzusehen.» Alle Interessenten reagierten

durchwegs positiv auf das iwo®-Modell. «Einige wollen oder können sich kein Eigenheim leisten. Dennoch haben sie hier die Möglichkeit, den Innenausbau der Wohnung mitzubestimmen. Für viele der zukünftigen Mieterinnen und Mieter ist es ein grosses Anliegen, eine längere Zeitdauer in der Mietwohnung zu verbringen und sie schätzen daher die Individualisierung des Wohnraums sehr.»

«Ein Wohnmodell für sesshafte Mieterinnen und Mieter»

Nicht nur Best Ager oder Familien mit Kindern bewerten das iwo®-Modell positiv, sondern auch Menschen, die ihren Lebensmittelpunkt am Ort der

Wunschwohnung haben und wissen, dass sie noch längere Zeit dort bleiben möchten. Die Gewissheit, am Ort seiner Wahl bleiben zu können und gleichzeitig in eine wunschgerecht ausgestattete Wohnung ziehen zu können, fördert die Mieterzufriedenheit. Mehr als 25 Unternehmen fördern mittlerweile das iwo®-Wohnmodell mit ihren Produkten und Dienstleistungen. Die aktive Mitbestimmung der eigenen Wohnumgebung soll Mietern in Gegenden mit knappem Wohnraum eine Möglichkeit bieten, dem Gefühl eines Eigenheims etwas näher zu kommen. Auch die Bauherrschaft begrüsst die neuen Möglichkeiten. «Die Vertina Anlagestiftung investiert in nachhaltigen



Steckbrief

Als etablierter Immobiliendienstleister unterstützt Markstein private, institutionelle sowie öffentlich-rechtliche Kunden. Die breite Dienstleistungspalette umfasst die Bereiche Portfoliomanagement, Bautreuhand sowie Transaktionsmanagement und Vermarktung. Somit deckt sie den gesamten Lebenszyklus einer Liegenschaft ab.

Mehr Informationen unter markstein.ch

Das iwo®-Wohnmodell

Mit dem iwo®-Wohnmodell haben Mieterinnen und Mieter beim Erstbezug einer Wohnung die Möglichkeit, bestimmte Designlinien oder Ausbauten mitzubestimmen. Mithilfe eines Konfigurators können die Interessenten Schritt für Schritt den Wohnungsausbau individuell anpassen.

Mehr Informationen unter iwo.ch

Wohnraum an attraktiven Standorten in der Deutschschweiz», so Danilo Altieri, Geschäftsführer der Vertina Anlagestiftung. «Nebst dem Fokus auf ökologische Gebäudeeigenschaften ist es für uns wichtig, dass sich Mieterinnen und Mieter in unseren Wohnungen wohl fühlen. Durch die individuelle Gestaltung anhand vordefinierter Ausbaumöglichkeiten wird dem Mieter die Möglichkeit gegeben, die Wohnung an die eigenen Bedürfnisse anzupassen.»

Das iwo®-Modell hat weitreichende Vorteile für alle Seiten, die auch das gesellschaftliche Miteinander berühren. «Wir erwarten», so Altieri, «dass durch den stärkeren Bezug zur selbstkonfigurierten Wohnung mit einer tieferen Fluktuation zu rechnen ist. Die Reduktion der Mieterwechsel führt zu tieferen Unterhaltskosten und somit zu einem höheren Nettoertrag. Tiefere Leerstände steigern den Nettoertrag zusätzlich, was der Eigentümerschaft zugutekommt. Auf der sozialen Ebene kann durch das längere Verbleiben im Gebäude oder Areal die Beziehung unter der Mieterschaft gestärkt werden.»

Mitbestimmung fördert Nachhaltigkeit

Ein modernes Bauen und Wohnen sei eben auch eine Frage der individuellen Wünsche, so Altieri. Das iwo®-Modell verschaffe dem Mieter einen Eigentumsstandard, der mehr Platz zur Entfaltung lasse und gleichzeitig absolut nachhaltig sei. «Mieter profitieren von einem eigens gewählten Ausbau. Nebst einer Mindestlaufzeit von fünf Jahren

erhalten die Mieter attraktive Verlängerungsoptionen. Die Vertina Anlagestiftung bietet den Mietern aufgrund ihrer Nachhaltigkeitsstrategie zudem ein Gebäude, das den neuesten Nachhaltigkeitsstandards entspricht.»

Michael Lunder betont, dass beim iwo®-Modell noch mehr möglich sein kann. «Bei Felivita, das zunächst nicht als iwo®-Modell entwickelt wurde, konnten die Mieterinnen und Mieter aus drei Designlinien wählen. In Zukunft könnten sie schon bei der Planung der Wohnung miteinbezogen werden. Die frühzeitige Einbindung in den Grundriss einer Wohnung erfordert aber eine gewisse Vorlaufzeit. «Das bedeutet: Mieterinnen und Mieter müssten sich schon sehr früh für einen Mietvertrag entscheiden: ein Jahr bis anderthalb Jahre im Voraus.» Allerdings sei die Bedeutung einer selbstkonzipierten und -designten Wohnung, in der man länger wohnen könne, eben nicht zu unterschätzen, besonders auch an gefragten Wohnlagen.

In iwo®-Wohnungen zeigt sich, wie Individualität und Mietimmobilien für eine bessere Zukunft zusammenfinden. Der Aufwand für den Mietenden bleibt überschaubar, der Vermietende profitiert vom langfristigen Wohlglück des Mietenden. «Hier ist es so schön, dass ich nicht mehr ausziehen will.» Wenn Mieterinnen und Mieter so denken, ist das Projekt Nachhaltigkeit tatsächlich in den vier Wänden und in der Immobilienbranche angekommen. Mission erfüllt.

«Einige wollen oder können sich kein Eigenheim leisten. Dennoch haben sie hier die Möglichkeit, den Innenausbau der Wohnung mitzubestimmen.»

In den Städten geht es in die Höhe oder Enge

Schon jetzt leben 85 Prozent der Schweizer Bevölkerung in städtischen Gebieten. Die Einwohnerdichte beträgt dort durchschnittlich 400 Personen pro Quadratkilometer. Gleichzeitig nimmt die Alterung der Gesellschaft zu. Was bedeutet das für das Wohnen und Bauen in der Stadt? Prognosen gehen davon aus, dass sich die Stadtquote bis 2045 weiter erhöhen wird. Gleichzeitig

wird sich auch die Einwohnerdichte durch Hochhäuser, flache Überbauungen und «eine Stadtwerdung der Agglomeration» weiter erhöhen. Durch zusätzliche Angebote wie kurzfristig zubuchbare Joker-Räume und mehr Gemeinschaftsräume und Gartenanlagen wird sich bei einer nur geringfügig wachsenden Bauzonenfläche die durchschnittliche Wohnfläche pro Person weiter verringern.

Bevölkerungszahl Schweiz



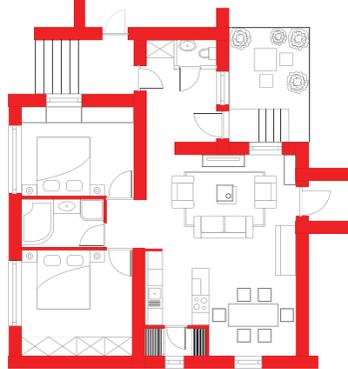
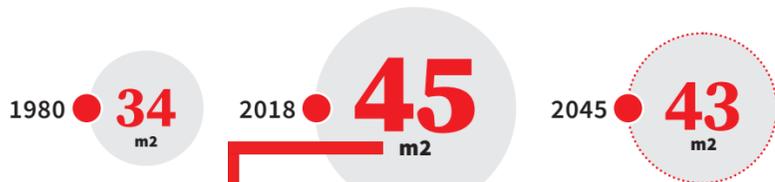
Die Bevölkerung nimmt weiter zu. Zuletzt wuchs sie jährlich um durchschnittlich 0,7 %.

Einwohner:innen über 64 Jahre



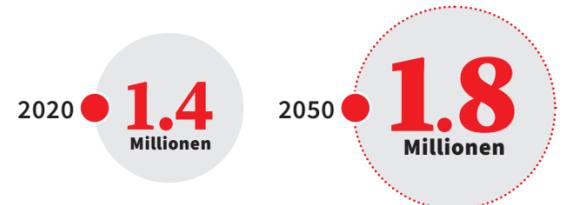
Die Schweiz hat nach Japan die zweithöchste Lebenserwartung weltweit. Frauen werden im Durchschnitt 86 Jahre alt, Männer 82.

Durchschnittliche Wohnfläche pro Person



Seit der Jahrtausendwende hat sich die nach oben gehende Linie der Pro-Kopf-Wohnfläche deutlich abgeflacht. Dank neuer Wohn- und Arbeitskonzepte und der ansteigenden Bevölkerungszahl ist mit einer Abnahme der Pro-Kopf-Wohnfläche zu rechnen.

Zahl der Einpersonenhaushalte



Auch der prognostizierte Anstieg der Einpersonenhaushalte wird für kleinere Wohnflächen sorgen.

Bauzonenfläche pro Einwohner



Immer mehr Einwohner:innen leben auf einer praktisch konstant grossen Fläche.

Bauzonenfläche pro Einwohner und Beschäftigten





Das Hochhaus «Malley Phare» soll in energetischer und soziokultureller Hinsicht beispielhaft sein. Mit seiner Holzstruktur und seinen aktiven Photovoltaik-Fassaden erfüllt das Projekt die Kriterien der 2000-Watt-Architektur



Beim Einkaufszentrum Malley Lumières tut sich Grosses. Eine 14-stöckige Holzkonstruktion wächst in den Himmel, um als niedrigenergetisches Wohnhaus Malley Phare die Hochhauswelt von Lausanne zu verändern.

Der von der Suva errichtete Turm wird das erste Holzhochhaus in der Westschweiz mit einer aktiven Fotovoltaik-Fassade werden. Und er wird dank seiner Mischung aus Schweizer Hölzern und einer Stahlbaukonstruktion, die nicht auf den Fundamenten des bereits bestehenden Gebäudes ruht, einmalig leicht, innovativ und nachhaltig sein. Suva-Projektleiter Achim Hussong vergleicht die Fassade mit Schlitzfenstern, Kerben und Loggien mit einer Brücke, deren Gerüst zu 5 Prozent aus Stahl und zu 95 Prozent aus Holz bestehe. Das verwendete Holz, hauptsächlich Fichte und zu je 20 Prozent Esche und Weisstanne, stammt ausschliesslich aus den stark wachsenden Wäldern von Jura, Waadt und Freiburg.

Architektonisches Symbol für die Zukunft

Im Malley Phare finden Technik, Innovation und Nachhaltigkeit zusammen – perfekt für die Ziele der Suva, die die nachhaltige Entwicklung weiter fördern will. Der Erweiterungsbau auf dem Malley Lumères beweist, dass die Herausforderungen der 2'000-Watt-Gesellschaft angenommen werden können. Das Ziel: ein natürlicher, mit der Natur gebauter Lebensraum, der auf die Bedürfnisse heutiger und künftiger Generationen zugeschnitten ist. Holz hilft dabei, die geforderten Zielwerte für nicht erneuerbare Primärenergie und CO₂-Emissionen zu erreichen. Seine CO₂-Speicherfähigkeit ist für den Hausbau ideal. 3'000

Ein Wohnturm als nachhaltiges Leuchtturmprojekt

Ein 60 Meter hoher Wohnturm aus Schweizer Holz verändert in Prilly das Bauen und Leben: Malley Phare.

Kubikmeter Holz sorgen im Malley Phare dafür, dass das Gesamtgewicht des Turms lediglich 3'000 Tonnen beträgt. Das Gewicht der Metallkonstruktion kommt dabei auf nur 750 Tonnen.

Architekt dieses zukunftsweisenden Holzturms mit 96 Mieteinheiten auf 15 Etagen ist das Schweizer Architekturbüro CCHE Lausanne mit Hannes Ehrensperger. Realisiert wird der Bau von einem Konsortium der beiden Unternehmen Perspectives Construction, Nyon, und JPF-Ducret, Bulle. Nachdem die Gemeinden Prilly, Renens und Lausanne 2016 den Sektor Malley als 2'000-Watt-Standort zertifizieren wollten, was 2019 in einen Bebauungsplan mündete, musste das Bauen und Wohnen an dieser Stelle tatsächlich neu und vor allem nachhaltig erfunden werden. Der Bau von Malley Phare ermöglicht eine Verdichtung unter Einhaltung ökologischer Standards und insbesondere die Begrenzung der Stellplätze für Kraftfahrzeuge zugunsten der Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel. Eine besondere Herausforderung, so

Hannes Ehrensperger, seien die Solarzellen an der Fassade gewesen. «Die Gebäudeform mit ihrer kleinen Dachfläche bezüglich der Höhe und die beschränkte Parzellenfläche sowie das bestehende Untergeschoss ermöglichten es nicht, andere alternative Energieproduktionen ausser der Fotovoltaik zu definieren, um die geforderten 253'000 KWh an Strom zu produzieren. Also hat unser Architekturbüro CCHE einen Algorithmus entwickelt, um einerseits die Solarzellen zu optimieren und andererseits den Fassadenraster mit den Solarpanelen in Einklang zu bringen. Mit einer Höhe von 60 Meter ist die Fassade aus Solarpanelen die höchste der Schweiz.»

Natürlich wohnen, natürlich in der Stadt

Dass ein auf ein bestehendes Gebäude gesetztes Haus tatsächlich zum niedrigeren energetischen und soziokulturellen Vorbild werden kann, klingt fast unglaublich. Aber tatsächlich steht der Wohnturm am Bahnhof Prilly-Malley nicht nur für eine möglichst natürliche Anwendung der 2'000-Watt-Prinzipien. Mit seiner Fotovoltaik-Fassade, seiner kurzen Bauzeit und seiner nachhaltigen Nutzung lokaler Baumaterialien bringt er eine neue Zuversicht in den städtischen Wohnungsbau. Malley Phare wird auch für ein «Holzhattan» für alle – ein neues Wohnen nach oben, das Wohnraum suffizienter und ökologischer nutzt, und Mieterinnen und Mieter so leben lässt, dass diese die Idee der Nachhaltigkeit weitertragen können und wollen.

Dass unter dem Turm das Einkaufszentrum Malley Lumières mit Kino,



Fitnesscenter und Schwimmbad die Menschen wieder zueinander bringt, liegt in der Natur der Sache oder eben Bauweise. Den Bewohnern des neuen Turms stehen ausserdem mehrere Gemeinschaftsräume zur Verfügung: eine Rooftop-Bar, kurzfristig nutzbare «Joker»-Räume sowie Coworking- und Home-Office-Räume in doppelter Höhe. «Die Nachhaltigkeit beruht neben den bautechnischen Anforderungen auch auf den sozialspezifischen Komponenten», bestätigt Hannes Ehrensperger. «Zum einen ist der Turm am richtigen Ort gebaut, gut angebunden an das öffentliche Mobilitätsnetz, und zum anderen bildet er eine Synergie der am Ort vorhandenen Dienstleistungen und Freizeitangebote. Weiter besteht die Möglichkeit, den Wohnflächenbedarf zu optimieren. So können im Gebäude Zusatzzimmer und Büroräume zugemietet werden. Die Waschkolonnen sind pro Etage in gut belichteten und mit bester



Steckbrief

Hoch hinaus im Malley Phare: 96 Wohnungen der Zukunft

Das Malley Phare-Wohnhaus bietet 96 Mieteinheiten auf 15 Etagen:

- 9 Studios
- 12 Lofts
- 29 Wohnungen mit 2,5 Zimmern
- 33 Wohnungen mit 3,5 Zimmern
- 13 4-Zimmer-Wohnungen
- 8 «Joker»-Zimmer
- 6 Coworking Spaces
- Bar auf dem Dach

Mehr Informationen unter malleyphare.ch



Hannes Ehrensperger
Architekt - Partner CCHE Lausanne SA

Aussicht versehenen Gemeinschaftsräumen untergebracht.»

Dass das Malley Phare die Mission Nachhaltigkeit mit der Fertigstellung nicht beendet, ist fest mitgeplant. Denn das verliehene Zertifikat als 2'000-Watt-Standort gilt immer nur für einen begrenzten Zeitraum und muss regelmässig auch im Betrieb erneuert werden. Das bedeutet: Malley Phare wird auch nach seiner Fertigstellung nachhaltig bleiben und die eigene Natürlichkeit immer wieder unter Beweis stellen. Auch das ist eine grüne Revolution.

Das Ziel: ein natürlicher, mit der Natur gebauter Lebensraum, der auf die Bedürfnisse heutiger und künftiger Generationen zugeschnitten ist.



Frau Jolina Dammert, wie rar ist Bauland in der Schweiz?

Bauland ist in der Schweiz tatsächlich eine knappe Ressource – allerdings kann man diese Frage nicht abschliessend beantworten. Grundsätzlich gibt es nach wie vor Bauland, jedoch stehen Parzellen nur vereinzelt zum Verkauf. Die Verfügbarkeit variiert zudem stark nach Region und spricht je nach Budget nur eine geringe Zielgruppe an.

Wieso ist Bauland so knapp?

Die Knappheit von Bauland in der Schweiz lässt sich auf mehrere Faktoren zurückführen. Einerseits wurden Gemeinden durch Abstimmungen zum verdichteten Bauen dazu angehalten, ihre Bauländer um- oder auszuweisen, was zu einer Verknappung und Wertsteigerung von Grundstücken führte. Andererseits spielt auch die Zuwanderung eine Rolle. Die steigende Bevölkerungszahl erhöht die Nachfrage nach Wohnraum und damit auch nach Bauland. Zudem warten viele Grundstücksbesitzer mit dem Verkauf ab, insbesondere, wenn sie planen, das Land ihren Nachkommen für den Hausbau zu überlassen.

Gibt es überhaupt noch Bauland für Einfamilienhäuser? Und wie ist das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage?

Die Baulandsuche für Einfamilienhäuser gestaltet sich je nach Region unterschiedlich. In Ballungszentren ist die hohe Nachfrage oft schwer durch das begrenzte Angebot zu decken. In ländlichen Gebieten gibt es hingegen mehr Auswahl. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, alte Immobilien abzureisen und das vorhandene Bauland neu zu nutzen. Zudem ist es ratsam, Reserven auszuschöpfen und Parzellierungsmöglichkeiten zu prüfen, um das vorhandene Bauland optimal zu nutzen. In der Regel lassen sich Möglichkeiten und Lösungen finden, es kommt jedoch auch darauf an, wie hoch die Kompromissbereitschaft der Baulandsuchenden ist.

In welchen Regionen ist Bauland am knappsten und weshalb?

In Ballungszentren wie beispielsweise Luzern, Basel, Bern und Zürich gestaltet sich die Suche nach Bauland häufig als herausfordernd. Dies ist auf

«Baulandsuchende müssen Kompromisse eingehen»

Seit 25 Jahren bringt die Atmoshaus AG Menschen in ihr schlüsselfertiges und individuelles Eigenheim. Verkaufsberaterin Jolina Dammert über die Suche nach Bauland – und wie sich der Traum vom Eigenheim schneller erfüllen lässt.

die hohe Nachfrage zurückzuführen, bedingt durch die wirtschaftliche Attraktivität und die hohe Lebensqualität dieser städtischen Gebiete. Die Nähe zu Arbeitsplätzen und die gut ausgebauten Infrastruktur tragen dazu bei, dass Pendelzeiten minimiert werden und die Beliebtheit dieser Regionen steigt. Aber auch steuergünstige Gemeinden sind bei Baulandsuchenden sehr gefragt.

In welchen Regionen findet man noch Bauland für ein Einfamilienhaus?

Ländliche Regionen oder grössere Gemeinden ausserhalb der Zentren verfügen häufig über eine grössere Auswahl zu erschwinglicheren Preisen, da die Nachfrage geringer ist. Beispielsweise in Basel ist das vorhandene Angebot sehr beschränkt und kostenintensiv. Nur 30 Minuten entfernt liegt Laufen, wo wir ein Einfamilienhaus inklusive Bauland zu einem attraktiven Preis anbieten.

Was kostet ein Grundstück für ein Einfamilienhaus heutzutage im Schnitt?

Diverse Faktoren spielen bei der Preisgestaltung eines Grundstücks eine Rolle. Die Lage haben wir bereits erwähnt, aber auch die Infrastruktur und die Steuerattraktivität der Gemeinde können ausschlaggebend sein. Zudem kann eine Berg- oder See-Sicht den Wert von Bauland steigern. Teilweise ist es sinnvoll, einen Kantonswechsel in Betracht zu ziehen. Nuningen liegt zwar im Kanton Solothurn, die Stadt Basel ist aber trotzdem nur 35 Minuten entfernt.



Jolina Dammert
Marketing- und Verkaufsmanagerin

Steckbrief

Atmoshaus AG ist ein führender schweizerischer Anbieter von Mehrfamilienhäusern und Siedlungsbauten sowie individualisierbaren Einfamilien- und Doppel-einfamilienhäusern. Ihren Kunden ermöglicht die Generalunternehmung Atmoshaus AG ein unabhängiges, individuell und ökologisch konzipiertes Wohnen zu attraktiven Bedingungen. Die Kunden werden von der Baulandsuche, Projektierung und über die Finanzierung bis zur Schlüsselübergabe durch ihre persönlichen Ansprechpartner unterstützt.

Mehr Informationen unter atmoshaus.ch

An diesem Standort bieten wir ein Einfamilienhaus auf einem Grundstück für 250'000 Franken für über 500 Quadratmeter Bauland an.

Wohin kann man sich wenden, wenn man auf der Suche nach Bauland für Wohneigentum ist?

Angebote für Bauland sind auf den gängigen Immobilienportalen zu finden. Darüber hinaus können Gemeinden oder Privatpersonen direkt angefragt werden – allerdings hat unsere Erfahrung gezeigt, dass dieses Vorgehen nur geringe Erfolgchancen bietet. Wir unterstützen unsere Kunden gerne bei der Baulandsuche und informieren sie, sobald wir ein passendes Grundstück in ihrer gewünschten Region akquirieren konnten.

Ihr Unternehmen bietet auch Bauland zum Kauf an. Wie läuft die Beratung bei Ihnen ab?

Unsere Dienstleistung bietet unseren Kunden eine umfassende Lösung. Wir bieten den Verkauf von Einfamilienhäusern an, bei denen der Preis des Baulands bereits inkludiert ist. Für Bauinteressenten, die bereits im Besitz von Bauland sind, entwickeln wir massgeschneiderte Projekte und überprüfen deren Bewilligungsfähigkeit. Bei grösseren Grundstücken kümmern wir uns um die Parzellierung und den Verkauf des überschüssigen Teils im Auftrag der Eigentümer. Darüber hinaus sind wir stets auf der Suche nach Bauland. Allein dieser Aufgabe widmet sich

unsere Abteilung Grundstückakquise. Falls wir kein passendes Projekt in unserem Portfolio haben, erfassen wir die Suchkriterien der Interessenten und machen ihnen passende Vorschläge. Wir sind aber auch ein Ansprechpartner für Grundstückbesitzer, die ihr Bauland verkaufen wollen. Beispielsweise bieten wir eine kostenlose Bewertung der Parzelle an und unterstützen die Besitzer tatkräftig beim Verkauf.

Mit welchen Erwartungen, Hoffnungen und Träumen kommen Kundinnen und Kunden zu Ihnen?

In den letzten rund 30 Jahren haben wir über 2'500 Häuser realisiert. Viele wünschen sich Privatsphäre, Platz, einen Garten, wo sich Haustiere austoben, und ein Daheim, wo ihre Kinder aufwachsen können. Es ist uns ein Anliegen, unseren Kunden diesen Traum vom Eigenheim zu verwirklichen, daher bieten wir individuell anpassbare Projekte an. Besonders im Bezug auf die Lage und die Ausstattung ist es jedoch wichtig, dass zukünftige Bauherren bereit sind, Kompromisse einzugehen. Eine tiefe Tragbarkeit bei beispielsweise Alleinverdienern erschweren die Realisierung eines Traums vom Eigenheim.

Welche Alternativen gibt es, wenn man ein Eigenheim möchte, aber kein Bauland dafür kaufen kann?

Da Sanierungskosten bei Altliegenschaften im Vergleich zu Neubaukosten in Anbetracht heutiger Energievorschriften und deren Konsequenzen ähnlich hoch ausfallen, macht eine Sanierung wirtschaftlich selten Sinn. Deshalb sind Altliegenschaften zur Baulandgewinnung interessanter. So lassen sich möglicherweise zwei Einfamilienhäuser oder Doppel-einfamilienhäuser realisieren. Dies führt dazu, dass beispielsweise auch Abbruchkosten aufgeteilt werden können. Aber auch eine Einliegerwohnung oder ein Mehrgenerationenhaus kann in Zukunft helfen, die Tragbarkeit zu gewährleisten. Gemeinden bieten teilweise ein Baurecht an. Dabei handelt es sich um so etwas wie einen «Pachtvertrag», bei dem regelmässig ein Betrag für das Bauland gezahlt werden muss, ohne dieses zu kaufen. Solche Lösungen helfen, wenn der Traum vom Eigenheim andernfalls an der Finanzierbarkeit scheitern würde.



Lassen Sie uns gemeinsam in eine langjährige Partnerschaft investieren.

Sie investieren in Schweizer Immobilien und erwägen, Ihr Portfolio zu erweitern? Das Asset Management von Baloise verfügt über mehr als 150 Jahre Erfahrung im Bereich von Schweizer Immobilien. Vertrauen Sie auf unsere Expertise und profitieren von unserem Angebot der gesamten Dienstleistungspalette.

Ihr Ansprechpartner

Dominic von Felten
Lead Business Development Real Estate
+41 58 285 81 28
Dominic.VonFelten@baloise.com



Erfahren Sie mehr
über unsere Anlagelösungen



Wichtiger Rechtshinweis

Nur für professionelle Kunden und qualifizierte Anleger.

Die vorliegende Werbemitteilung dient ausschliesslich Informationszwecken und stellt weder ein Angebot oder eine Aufforderung zum Kauf, Verkauf oder Halten von Wertpapieren dar, noch ist sie als Aufforderung anzusehen, ein Angebot zum Abschluss eines Vertrages über eine Wertpapierdienstleistung oder Nebenleistung abzugeben.

Diese Werbemitteilung entbindet den Empfänger nicht von seiner eigenen Beurteilung und kann eine Beratung hinsichtlich der Vereinbarkeit mit seinen Verhältnissen auf juristische, regulatorische, steuerliche und andere auf ihn anwendbare Kriterien nicht ersetzen.

Nachhaltigkeit

Alles so schön grün hier

VON RÜDIGER SCHMIDT-SODINGEN

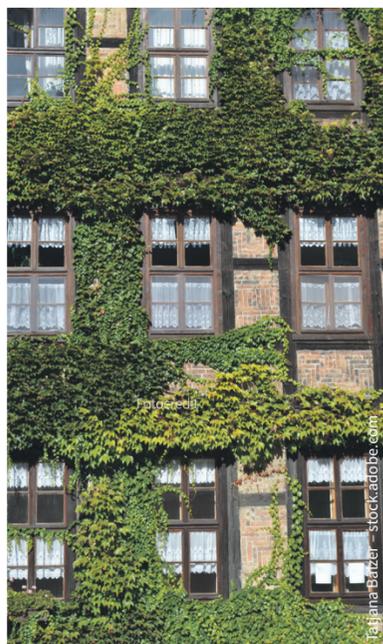
Modulbauweise, hybride Solar- und Geothermie-Anlagen, recycelte Materialien: Bis 2030 wollen die nordischen Länder zur nachhaltigsten Region der Erde werden.

Wer im Grünen lebt, hat es offensichtlich leichter, grün zu denken und zu bauen. Vielleicht ist es deshalb kein Wunder, dass in Schweden, Finnland, Dänemark und Norwegen die Nachhaltigkeit mithilfe grüner Holzhäuser buchstäblich aus dem Boden schießt. Pendlervororte wie Salem bei Stockholm werden in Modulbauweise aus Holz errichtet und mit hybriden Solar- und Geothermie-Systemen versehen, die zusammen mit selbsterzeugtem Solarstrom tatsächlich eine Netto-Null-Energie erreichen.

Im Wohnviertel Ressource Rows bei Kopenhagen zieren wiederverwendete Ziegel der Carlsberg-Brauerei, alter Schulen und Industriegebäude die Fassaden von 29 Reihenhäusern. Zusätzlich verbaute Architekt Anders Lendager dort recyceltes Holz der Kopenhagener U-Bahn, bereits verwendete Glasscheiben und Reste eines Holzbodenherstellers. Wenn schon die Materialien Geschichte haben, sollen auch die Bauten Geschichte und Kommunikation zulassen oder herstellen. Tatsächlich legen viele Neubauten Wert auf Gemeinschaftshäuser für gemischte Altersgruppen, die den Material-Mix aus den Bauten ins alltägliche Leben übersetzen. Mit zusätzlichen Recyclingschränken in den Innenhöfen und grünen Dachterrassen schaffen die Neubauten Treffpunkte, die das Recyclen und nachhaltige Leben ganz praktisch weiter anfeuern.

Die Investoren machen beim «Green Boom» begeistert mit, wie die Property Market Analysis immer wieder aufs Neue zeigt. 70 Prozent der institutionellen Anleger setzten 2022 auf die ESG-Kriterien – und erhoben die Nordics damit zur Königsklasse. Die DWS Group bilanzierte 2021 ein Investitionsvolumen von 50 Milliarden Euro für die nordischen Länder, «was einem Anstieg von 60 Prozent im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Schweden blieb volumenmässig mit Abstand der grösste Markt und machte mehr als die Hälfte des gesamten investierten Kapitals aus, obwohl auch Dänemark einen starken Anstieg der Aktivität verzeichnete, da das Investitionsvolumen mehr als doppelt so hoch war wie der Fünfjahresdurchschnitt des Landes vor der Pandemie.»

Mit ihrem Aktionsplan «Nordisches nachhaltiges und wettbewerbsfähiges Bauen» befeuern die nordischen Bauministerien den eigenen Erfolg – und exportieren ihn mit ihren Erfahrungswerten und Architektenplänen auch in andere Länder.



Schutz geht nur mit der Natur, nicht gegen sie

Urban Gardening ist erst der Anfang - und muss praktisch bis ins Haus samt Planung, Bau und Bewirtschaftung reichen

Nachhaltig bauen und betreiben

Besser heute als morgen: Nachhaltigkeit kann Immobilien und deren Bewohnerschaft und Umgebung positiv beeinflussen.

VON RÜDIGER SCHMIDT-SODINGEN

S Die Sorgen von Hausbesitzern oder Liegenschaftsverwaltern sind ähnlich. Wie lässt sich Nachhaltigkeit herstellen – und wie und wo soll man mit der Nachhaltigkeit bei der eigenen oder zur Bewirtschaftung überlassenen Immobilie anfangen?

Felix Wilden kann mit seinem Buch «Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft. Welche Möglichkeiten für ein energieeffizientes Bauen und Sanieren gibt es?» (München 2020) etwas Entspannung verschaffen, denn er beleuchtet gleich mehrere Aspekte im Lebenszyklus einer Immobilie. Am Anfang verweist Wilden auf die Urdefinition von Nachhaltigkeit gemäss des Brundtlands-Berichts «Our Common Future» von 1987. Darin heisst es: «Nachhaltigkeit ist eine Entwicklung, die den Bedürfnissen der heutigen Generation entspricht, ohne die Möglichkeit künftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen.» Ökologie, Ökonomie und Soziales sollten entsprechend gleichberechtigt nebeneinanderstehen.

Man dürfe hinsichtlich der Projektplanung nicht vergessen, dass diese nur zehn Prozent im Lebenszyklus einer Immobilie ausmache, so der Autor weiter. 70 bis 80 Prozent bestünden aus der Nutzung beziehungsweise dem Betrieb der Immobilie. Daran schliesse sich dann eine eventuelle Umnutzung oder Modernisierung samt möglichem Rückbau an. Der schonende Einsatz von Ressourcen plus die möglichst gute Abschätzung der Umwelteinflüsse habe dementsprechend auch Einfluss auf die ökonomische Dimension mit Bau-, Nutzungs- und Rückbaukosten. Viele «enorm kostenintensive Entscheidungen» würden bereits in der Konzeptphase getroffen, dies gelte «auch für die Umweltbelastungen, die ein Gebäude über seinen Lebenszyklus hinweg verursacht».

«Gebäude und Gesellschaft»

Besonders spannend wird es beim sozialen Aspekt einer Immobilie, wenn «Gebäude und Gesellschaft» zusammenreffen. Da sich Zufriedenheit und «social impact» in einem Haus und dessen Umfeld nur schwer messen lassen, sei die Projektentwicklung gefragt, qualitativ zu planen und umzusetzen. Es gelte dabei, das gesamte Ökosystem der Erde, einschliesslich aller Lebewesen, zu schützen oder sogar zu unterstützen. «Da sich die Anforderungen,

beispielsweise an das Wohnen und das Wohnumfeld, im Gegensatz zur Nachkriegszeit, enorm geändert haben», müsse nun das Thema «Wohnen als Lebensmittelpunkt» auf die Agenda. «Der Markt und die Gesellschaft schreit nach mehr Lebensqualität, Identität und Integration neuer Bauvorhaben in die unmittelbare Umgebung.»

Übersetzt man Wildens Überlegungen auf den einzelnen Hausbewohner, wird einem klar, dass sich dieser vor allem dann als verantwortlich handeln-

«Der Markt und die Gesellschaft schreit nach mehr Lebensqualität, Identität und Integration neuer Bauvorhaben in die unmittelbare Umgebung.»

des und fühlendes Wesen begreift, wenn er in den eigenen vier Wänden Schutz und Zufriedenheit erfährt – unter einer Zuhilfenahme optimaler thermischer, akustischer und olfaktorischer Einflüsse. Mithilfe guter Nachbarschaftsverhältnisse, grüner Erholungs- oder Aussenanlagen und beruflicher Entfaltungsmöglichkeiten in der Nähe könnte sich in jeder Wohnung ein nachhaltig agierendes Wesen entwickeln, dass die Immobilie, in der es wohnt, als wertvoll begreife.

Die Entwicklungsaspekte von Immobilien sind entsprechend komplex. Bei Neubauten sei es deshalb wichtig, die vorhandene Umwelt zu berücksichtigen, Naturräume zu schützen und weitere Bodenversiegelungen zu vermeiden.

Energievorgaben staatlicher Programme oder Gesetze müssen dann in die Planung genauso einbezogen werden wie die örtlichen Gegebenheiten. Die Lage der Immobilie, über die auch heute noch massgeblich der Wert eines Hauses beziffert wird, bedeutet in der nachhaltigen Planung vor allem: Wie kann ich wo selbst Energie generieren oder mit einer klugen Wasserbewirtschaftung die Umweltbilanz verbessern? Auch gemeinsam mit Nachbarn errichtete und gewartete Solaranlagen, die überschüssigen Strom

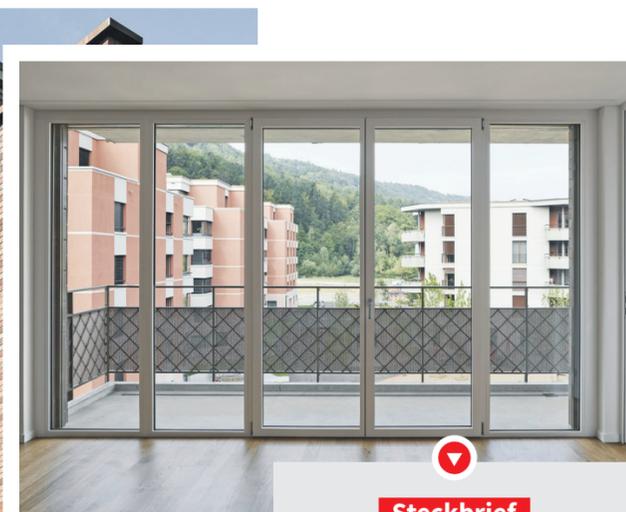
Materialien und deren möglicher Wiederverwertung widmen, spricht Wilden ebenfalls an. «Fertigbauwände auf Schienen» könnten mit recycelten Materialien in Wohn- und Bürogebäuden eingesetzt werden und starre Betonwände ersetzen. «Da Büroimmobilien und teilweise auch Gewerbeflächen sehr nutzerspezifisch entwickelt werden und damit oft Umbaumassnahmen nach einem Mieterwechsel daraus resultieren, wäre das eine ideale Lösung um Bauabfälle, wie Trockenbauwände, zu vermeiden.»

Ein weiterer spannender Aspekt in Wildens Abhandlung ist der nachhaltige Umbau von Altbauten, der unter Einbeziehung aller Beteiligten, also auch mit Mieterinnen und Mietern oder Denkmalschutzbeauftragten, tadellos gelingen könne. Wer Energie- und Stoffströme modernisiere und auch Recyclingkonzepte umsetze oder fest einplane, könne Neubauten verhindern und die Umwelt könne sich «regenerieren».

Modernes Property Management

Ohne Frage wird sich auch das Property Management in den kommenden Jahren noch erheblich ändern oder ändern müssen. Wer als Bewirtschafter einer Immobilie nicht an einer Reduzierung der Treibhausgase interessiert ist, muss früher oder später erhebliche Wertebussen in Kauf nehmen. Auch Abfall- und Recyclenmanagement, langfristige Mieterbindungen und die Wartung moderner Anlagen für eine bessere Energie- und Wasserbewirtschaftung spielen eine immer wichtigere Rolle, um Immobilien wertig zu halten. Das Property Management, so Wilden weiter, müsse auch das Mietermanagement übernehmen, um Unzufriedenheit oder Störungen frühzeitig zu erkennen und abzustellen – und die Eigeninitiative an den richtigen Stellen frühzeitig zu fördern.





Steckbrief

Keller Unternehmungen

Die Keller Unternehmungen sind ein innovatives Familienunternehmen in der fünften Generation. Aus der ehemaligen Ziegelei entstand in den letzten Generationen eine zukunftsorientierte Unternehmung mit unterschiedlichen Tätigkeitsfeldern, die stetig weiterentwickelt werden. Die Keller Unternehmungen bieten innovative und qualitativ hochstehende Produkte und Dienstleistungen in den Bereichen Engineering, Fassaden, ImRaum und Immobilien an. Bei der Überbauung Am Ziegeleiplatz konnten von allen Bereichen der Keller Unternehmungen Produkte oder Dienstleistungen von der Entwicklung über die Realisierung bis hin zur Bewirtschaftung eingesetzt werden.

Mehr Informationen unter
keller-unternehmungen.ch

Ein Ziegeleiplatz für alle

In Dätttau-Winterthur wird das Areal der ehemaligen Ziegelei zum Vorbild für den richtigen Mix aus durchmischter Nutzung und nachhaltiger Überbauung.

Vielleicht besteht der grösste Irrtum unserer Zeit darin, dass Gerechtigkeit und Nachhaltigkeit angeblich nicht zusammengehen. Man könne es nicht allen recht machen und gleichzeitig Vorreiter beim Umweltschutz und Energiesparen sein, heisst es dann. In Dätttau-Winterthur treten die Keller Unternehmungen gerade den Gegenbeweis an. Nach dem verheerenden Brand der dortigen Ziegelei am südlichen Dorfeingang im Jahr 2015 verwandelt sich das Areal in 15 Wohn- und Geschäftshäuser, die mehrere Generationen und Lebensbereiche zusammenbringen. Im Mittelpunkt steht ein moderner Städtebau für mehr Begegnung und Kommunikation, während gleichzeitig ausreichend Raum für den Landschaftsbereich geschaffen wird.

Die Keller Unternehmungen als Bauherrin legten von Anfang an grossen Wert auf eine durchmischte Nutzung und die Nachhaltigkeit der Überbauung. Das Ziel: ein Quartier für alle, das sich automatisch an die verändernden Lebenssituationen anpasst und Junge und Alte, Familien, Paare und Alleinstehende an einem Platz zusammenbringt. Dass das abgeschiedene Dätttau wegen seinem Wald und den Landschaftsflächen immer noch ein ganz besonderer Flecken Erde ist, wurde dabei nicht übersehen. Im Südosten des Platzes entstand in Zusammenarbeit mit Fischer Architekten ein fünfstöckiger Klinkerbau mit Migros, Denner, Büros und Wohnungen. Er huldigt gewissermassen am deutlichsten

der Ziegelei-Geschichte des Platzes. Gleich gegenüber wurde nach den Planungen der Graber Pulver Architekten ein fünfstöckiges, verputztes Haus mit Altenwohnungen und einem Café gebaut. Im Westen des Ziegeleiplatzes wurden dann, ebenfalls nach den Plänen von Graber Pulver, fünf in Rottönen verputzte Wohnbauten für Eigentumswohnungen mit fünf Geschossen und Attikas hochgezogen, denen nun zwei weitere folgten.

Effizienzpfad und Elektromobilität

Um eine nachhaltige Überbauung des geschichtsträchtigen Platzes zu gewährleisten, orientiert sich das Areal am SIA-Energie-Effizienzpfad 2040 mit seiner gesamtenergetischen Betrachtung, die Primär- und Betriebsenergie, Treibhausemissionen und Mobilitätsmöglichkeiten beurteilt. Die Auswahl der verbauten Materialien erfolgte deshalb unter Berücksichtigung der grauen Energie sowie einer hohen Dauerhaftigkeit und Wiederverwertbarkeit. Mit Wärmedämmsteinen, Klinkerplättli und feuchtigkeitsregulierenden Backsteinen aus Tonerde, allesamt Produkte der Keller Unternehmungen, konnten ebenfalls grosse Mengen Energie und verarbeitender Mörtel eingespart werden. Gleichzeitig tragen die Materialien der Geschichte der Ziegelei Rechnung.

Alle fertiggestellten Gebäude werden mit Erdsonden-Wärmepumpen beheizt, auf den Dächern sind Photovoltaikanlagen installiert. In Dätttau wurde

einer der ersten Zusammenschlüsse zum Eigenverbrauch, kurz ZEV, umgesetzt. Durch einen solchen Zusammenschluss wird der am Ziegeleiplatz erzeugte Solarstrom gemeinschaftlich vor Ort genutzt. Spannend wird dies durch die Mischnutzung; Einkaufen mit Kühlen, Alterswohnen und Gewerbe. Auch die E-Mobilität wurde bei der Neugestaltung des Areals berücksichtigt. So verfügt die Einstellhalle über Ladestationen für Elektroautos.

Vernetzung und Natur

Besonders stolz sind die Keller Unternehmungen auf die Durchlässigkeit des neuen Areals, das eben nicht abgeschlossen, sondern offen sei, und «den naturnahen Freiraum – das einzigartige Gebiet längs dem Dätttauener Bach – förmlich in die Siedlung» bringe. Die Allmend werde zum Ort, «wo sich Generationen vernetzen, wo Bewohner partizipieren und mitgestalten können, wo der Co-Working-Space zum zukunftsweisenden Treffpunkt wird, wo diverse Sharing-Konzepte angeboten werden». Es gehe eben auch um ein Näherrücken und eine soziale Nachhaltigkeit. Bereits 2021 attestierten die Bewohner:innen



Blick auf die drei unterschiedlichen Wohn und Geschäftshäuser, die mit dem harmonisch-zentrischen Ziegeleiplatz verbunden sind und direkt zur anliegenden Naherholungszone grenzen

Keller Unternehmungen

von Dätttau dem neu gestalteten Areal im örtlichen Landboten «Piazza-Feeling». Mittlerweile sind alle angebotenen Eigentumswohnungen verkauft und das Quartier in Winterthur pulsiert und zieht jeden Tag auch unzählige Nachbarn an. Dass der Ziegeleiplatz wie Phönix aus der Asche gestiegen ist, sollte auch anderen Unternehmungen und Bauherren zu denken geben. Es müssen dabei nicht die Gebäude sein, die

zuerst eingerissen werden. Die Häuser von morgen werden schon entstehen, wenn die Denkmauern der Planerinnen und Planer wanken, um endlich neue Strukturen mit neuen Baumaterialien und einem neuen gemeinschaftlichen Wohnverständnis zusammenzubringen. So wie in Dätttau, wo der umliegende Wald nun weniger Arbeitsgeräusche aus der Ziegelei als vielmehr vielfältige Lebensgeräusche wahrnimmt.

Das Ziel: ein Quartier für alle, das sich automatisch an die verändernden Lebenssituationen anpasst und Junge und Alte, Familien, Paare und Alleinstehende an einem Platz zusammenbringt.



Grüne Dächer

OPINION PAUL BAUDER



Das Dach der Zukunft ist grün – und blau

Vorbei sind die Zeiten, in denen die Dächer einer Stadt graue Schornstein- und Betonwüsten waren. Mit ihren Retentions- und Schwammdächern bringt die Paul Bauder AG die Natur zurück aufs Dach – und sorgt neben einem geregelten Wasserabfluss gleichzeitig auch für Strom.

Das Wetter in Städten kennt zwei Extreme: Platzregen und Dauertrockenheit. Beides stellt die Städte vor grosse Herausforderungen. Einmal kommt plötzlich sehr viel Wasser auf die Gebäude und Strassen, das nicht schnell genug abfliessen kann und für Überschwemmungen sorgt. Im anderen Fall erhitzen sich die versiegelten Flächen sehr schnell und es wird unerträglich warm. Mit ihren Retentions- und

Schwammdächern löst die Paul Bauder AG beide Probleme auf einmal. Die Retentionselemente im Dach verzögern den Wasserabfluss. Statt Wasser sofort abzuleiten, wirkt das Gründach wie ein Schwamm. Es saugt sich mit Wasser voll und gibt dieses dann langsam wieder an die Umwelt ab. Das Substrat und zusätzliche Wasserspeicherschichten nehmen ausserdem Wasser auf, das dann dem dort geplanten Pflanzenbewuchs dient und über die Zeit einfach verdunstet. Letzteres sorgt für ein kühleres Klima.

Retentionsdächer wirken entsiegelnd

BauderGREEN-Dächer sind der Gegenentwurf zur jahrelangen Flächenversiegelung – und können den Erfordernissen eines Gebäudes und den Vorgaben hinsichtlich eines Abflussbeiwertes



angepasst werden. Entsiegelnde Retentionsdächer können bis zu 80 Prozent des Jahresniederschlags verdunsten. Schwammdächer schützen so das Dach, fungieren als natürliche Klimaanlage, reduzieren Lärm und Abwasserkosten.

Dass Flachdächer hinsichtlich ihrer Möglichkeiten immer noch zu wenig genutzt werden und Bauherren wenig von der enormen Schwammwirkung wissen, wird angesichts der zunehmenden Wetterextreme zum Bumerang. Ein

erster Schritt zum besseren Dach ist die frühzeitige Planung. Mit Hilfe des Nachweis- und Planungstools KOSIM erstellt Bauder ein Langzeit-Simulationsmodell, welches das niedergehende Regenwasser auf dem Dach und der gesamten Bauparzelle simuliert. Damit lässt sich das Retentionsdach optimal dimensionieren.

PV-Anlagen auf dem Gründach machen doppelt Sinn

Auf dem Weg zur «Schwammstadt» mit mehr durchlässigen Böden und einer dezentralen Regenwasserbewirtschaftung sind Gründächer ein wichtiger Schritt. Und sie können noch mehr: Begrünte Dachflächen fördern die Biodiversität, sind Ersatzlebensraum für Kleinlebewesen und zeitgleich ideale Orte für

Photovoltaik-Anlagen. Dank der Begrünung heizen sich die Module weniger auf und der Stromertrag wird grösser. Die Modulunterkonstruktion von Bauder ist auf das Gründachsystem abgestimmt, verschattet die Module nicht und wird ohne eine Durchdringung der Dachhaut montiert. Die Fixierung ist durch den Ballast des Substrats sichergestellt.

Diese sinnvolle Kombination nimmt den niedrigwachsenden Pflanzen auf dem Dach übrigens kein Licht weg. Vielmehr wird das kombinierte Schwamm- und Solardach zum neuen Herzstück eines Hauses, das darüber hinaus auch psychologisch wirkt. Wer aus einem Hochhausfenster auf ein Meer von Grünflächen und Pflanzen sieht, kann sich bunte Fototapeten und vielleicht auch Kurzurlaube sparen.

Steckbrief

Familienunternehmen mit Tradition

«Nachhaltigkeit ist eines unserer wichtigsten Unternehmensziele.» Seit 160 Jahren beschäftigt sich Bauder mit Dächern, um diese schöner und langfristig sicher zu machen. Das Unternehmen mit 1'400 Mitarbeitenden zählt europaweit zu den bedeutendsten Herstellern und Lieferanten moderner Abdichtungs-, Wärmedämm-, Begrünungs- und Photovoltaik-Systeme für das Dach.

Mehr Informationen unter bauder.ag



Grüne Dächer

OPINION CONTEC AG

Mit ihren EnergieGrünDächern unterstützt die Contec AG den Klimaschutz gleich doppelt. Einerseits fördern die Dächer die Biodiversität, andererseits sind sie kreislauffähig und können jederzeit rückgebaut oder höherverlegt werden.

Während einige noch überlegen, wo sie mit dem Klimaschutz denn nun ansetzen sollen, steigt die Contec AG mit ihren nachhaltig einsetzbaren Produkten den Hausbesitzern wortwörtlich aufs Dach. Ihre Dachlösung «Contec.greenlight on top» kombiniert eine natürliche Dachbegrünung mit einer Wasserretention und zusätzlichen Stromerzeugung durch Photovoltaik-Anlagen.

Dass viele Flachdächer heute nur mit flach liegenden Solarpanels statt mit einer klugen Kombination aus niedrig wachsenden Pflanzen und einer 30 cm über einer Nutz- und Schutzschicht aufgeständerten PV-Anlage ausgestattet werden, die neben guter Energie auch gute Luft und ein neues Insektenleben ermöglicht, führt bei vielen Städteplanern immer öfter zu Kopfschütteln.

Neue Standards für die Gründachnutzung

Auch Heinz Sigrist, Unternehmensinhaber und Geschäftsführer der Contec AG, plädiert für ein überfälliges Miteinander statt ein kurzsichtiges «Entweder PV oder Grün». «Nur PV-Anlagen auf das Dach zu packen, ist Schnee von gestern. Wer etwas weiter denkt, kombiniert Solarmodule mit Schwammdächern. Das fördert die Biodiversität und sorgt gleichzeitig für einen wichtigen Kühleffekt», so Sigrist. In der Tat setzt das ausgeklügelte Aufständersystem «Contec.greenlight on top» für bestehende und das «Contec.greenlight» für neue Gründächer neue Standards bei der Gründachnutzung.



Massgeschneiderte Kautschuk-Abdichtung

In der Contec-Werkhalle in Uetendorf werden schadstofffreie und langlebige Kautschuk-Abdichtungen für jedes Dach vorkonfektioniert

Contec AG, Produktion & EnergieGrünDach



Steckbrief

Die 1992 gegründete Contec AG entwickelt innovative und nachhaltige Dachsysteme, die zu mehr Biodiversität und Energieeffizienz beitragen – und damit einen entscheidenden Schritt zum Klimaschutz im und am Haus gehen. Neben ihrem System-Dachaufbau bieten die Dachprofis auch Kautschuk-Teichabdichtungen und Biogastanks für die Energiegewinnung in der Landwirtschaft an.

Mehr Informationen unter contec.ch

Grünes Licht für den Klimaschutz: «Contec.greenlight on top»

Die Pflanzen unter den höherstehenden Modulen sorgen für eine kühlende Wirkung durch Verdunstung und ermöglichen gleichzeitig ein natürliches grünes Leben. Der Aufbau und die Montage der PV-Module sind dabei so unkompliziert wie nachhaltig. Eine konstruktive Dachverbindung ist nicht nötig, da das System direkt auf das vorhandene Gründach gesetzt wird. Da die Neigung der PV-Module mit 10 bis 20

Grad flexibel einstellbar ist, kann die Dachfläche sowohl von der Sonne als auch von Pflanzen und Regenwasser optimal genutzt werden.

Massgeschneiderte Kautschuk-Abdichtung

Der Dachsicherheit tut der Mix aus Grün und Strom keinen Abbruch. Im Gegenteil. Zusammen mit der EPDM-Kautschuk-Abdichtung «Contec.

proof», die als «Gummi»-Abdichtung sichtbar auf Nacktdächern oder unsichtbar auf EnergieGrünDächern oder Kiesdächern verlegt wird, dürfen die Teerpappendächer endlich in Rente gehen. In der Contec-Werkhalle in Uetendorf werden die schadstofffreien und langlebigen Kautschuk-Abdichtungen wie ein Massanzug für jedes Dach vorkonfektioniert, inklusive Dachdurchdringungen, An- und Abschlüssen. Mit

ihrer grossen Reissdehnung und hohen Elastizität, die auch heftigen Temperaturschwankungen trotzt, kann die Abdichtung sogar in Pools und Teichen eingesetzt werden.

Der ökologische und energetische Mehrwert, der durch die hohe Biodiversität des EnergieGrünDaches entsteht, wird auch nach der Installation jährlich von Contec gemäss einer Checkliste überprüft.



«Die umfassende Simulationskompetenz ist eine unserer Stärken»

Die AFC AG ist Branchenführer bei der Entwicklung und Umsetzung integrierter Lösungen für Immobilienprojekte in den Bereichen Energie + Sicherheit in der Schweiz.

Daniel Gubler, Co-CEO und Verwaltungsrat der AFC AG, erläutert, wie Nachhaltigkeit und Sicherheit zusammenhängen.

Herr Daniel Gubler, Immobilien verursachen 40 Prozent des Energieverbrauchs und der Treibhausgasemissionen. Was kann die Baubranche dagegen tun?

Die Baubranche kann eine entscheidende Rolle dabei spielen, den Energieverbrauch und die Treibhausgasemissionen, die durch Immobilien verursacht werden, zu reduzieren. Es braucht jedoch ein Umdenken auf verschiedenen Ebenen. Der Standard von gestern genügt nicht. Nachhaltiges Design, energieeffiziente Gebäudetechnik, erneuerbare Energien, nachhaltige Baumaterialien und vieles mehr müssen aufeinander abgestimmt sein. Die Bedürfnisse und Anforderungen des Bauherrn und der Betreiber müssen zwingend in der richtigen Form abgeholt und in die Sprache des Projektteams umformuliert werden. Im Falle eines Labels, wie SNBS, Minergie, SGNI, Leed oder Breeam, muss dasjenige gewählt werden, welches am besten auf die Bedürfnisse passt. So führt die Zertifizierung nicht zu Investitionen in Massnahmen, die gar nicht den Bedürfnissen entsprechen.

Sie werben für ein vernetztes Denken und integrale Lösungen. Wie sehen die aus?

Unsere ganzheitlichen Lösungen werden massgeschneidert nach den Anforderungen des Auftraggebers entwickelt. Wir unterstützen bei der Formulierung dieser Anforderungen, um klare Zielvorgaben für das Planungsteam abzuleiten. Auf dieser Grundlage schaffen wir ein umfassendes integrales Konzept (für Energie + Sicherheit) mit den notwendigen Simulationsnachweisen. Dies ermöglicht Fachplanern im Anschluss, die detaillierte, perfekt auf die anderen Gewerke abgestimmte Planung vorzunehmen. AFC begleitet und koordiniert die Planer dann, sodass Überdimensionierung sowie unangemessene Sicherheitszuschläge vermieden werden können. Leider werden heute im Normalfall Gewerke immer noch isoliert betrachtet und entwickelt, ein Problem, dem wir täglich begegnen. Es gibt jedoch neue Planungsmodelle wie IPD oder Design-Build, die diesem Problem entgegenwirken. Dennoch gibt es noch viel zu tun.

Ein Grundbaustein ist die richtige Gebäudesimulation und die daraus resultierende Konzeption von Massnahmen. Das heisst: Nicht abgucken, wie es früher gemacht wurde, sondern wirklich individuell und neu planen?

Die Erfahrung zeigt, dass immer gleich Massnahmen auf den Tisch kommen, ohne die Bedürfnisse und die Problemstellung genau zu analysieren. Mit den heutigen Anforderungen aus der Gesellschaft können wir das frühere nicht mehr eins zu eins anwenden. Mit unseren Simulationen zeigen wir auf, wie neue kostengünstigere Konzepte funktionieren können. Die umfassende Simulationskompetenz, basierend auf mehr als 25 Jahren Erfahrung, zusammen mit der Gesamtbetrachtung, ist eine der Stärken von AFC. Zum Beispiel konzipiert AFC nicht dogmatisch Gebäude ohne Heizung. In einem Fall kann dies eine gute Lösung sein, in einem anderen Fall ist eine kleine Heizung im Gesamtkontext eine viel bessere Lösung.

In der Ostschweiz haben Sie die Olma Halle 1 in St. Gallen mit einem

integralen Energie-, Brandschutz- und Entrauchungskonzept versehen. Auch hier stand am Anfang eine Simulation?

Es war schon früh klar, dass hier ein Standardkonzept zu teuer wäre. Der Einstieg in das Projekt war die Optimierung der Entrauchung mit Simulationen. In einem zweiten Schritt konnten wir der Bauherrschaft aufzeigen, was für ein Potenzial auch im Energie- und Nachhaltigkeitskonzept steckt. Auch hier war die Erfassung der wahren Bedürfnisse der Olma zentral.

Sie fordern «keine Überdimensionierung, keine Verschwendung von Ressourcen, keine Schwachstellen». Dabei gehen Sie auch die Bedeutung der «Spitzenwerte» an. Was ist das Problem mit ihnen?

Täglich werden aufgrund von Unsicherheiten, begrenzter Erfahrung oder

Analysemethoden Empfehlungen aus Normen übernommen, die Spitzenwerte abdecken, obwohl diese Spitzenwerte nur maximal drei- bis viermal im Jahr auftreten. Die Technik muss jedoch um bis zu 30 bis 40 Prozent grösser ausgelegt werden, um diesen Bedarf zu decken. Wir stellen Bauherren die Frage, ob es zum Beispiel an einem heissen Tag in einem Atrium auch mal 2 bis 3 Grad wärmer sein darf als die genormte Jahrestemperatur. Wir zeigen auf, wie das funktioniert, setzen es um und übernehmen dann auch die Verantwortung.

Sie haben eine besondere Expertise im Brandschutz, in der Entrauchung und in Nachweisverfahren. Was ist das Besondere an Ihren Sicherheitskonzepten? Natürlich spielen hier mehrere Faktoren eine Rolle. In erster Linie prüfen wir das vorhandene Risiko und leiten

entsprechende Massnahmen ab. Dies erfordert eine Abstimmung mit dem Betreiber und dem Bauherrn. Hier passieren in der Regel schon sehr viele Fehler. Dank unserer umfangreichen Erfahrung aus Projekten in der gesamten Schweiz und teilweise im Ausland verfügen wir über eine umfassende Wissensdatenbank, die täglich grösser wird und uns hilft, die unterschiedlichen Risiken bedarfsgerecht abzudecken.

Bei Brandschutzanlagen reduzieren Sie zum Beispiel die Menge der verbauten Kanäle und den nötigen Volumenstrom. Wie ist das möglich?

Je nach Ausgangssituation kann beispielsweise durch einen Simulationsnachweis gezeigt werden, dass die von den Behörden vorgegebenen Schutzziele auch mit weniger als in der Norm festgelegten Anforderungen erfüllt werden können. Dies erfordert eine zuvor genannte Risikobewertung, eine enge Zusammenarbeit und mehrere Verhandlungsrunden mit den Behörden. Mit unserem Ansatz können die Investitionskosten für Brandschutzmassnahmen zum Beispiel in einem Hochregallager um über 50 Prozent reduziert werden.

2026 soll im Flughafen Zürich die neue Passagierfläche beim Airport Shopping eröffnet werden. Was sind dort die besonderen Anforderungen an den Energieeinsatz und den Brandschutz?

Der Flughafen stellt sehr hohe Sicherheitsanforderungen, die wir erfüllen. Die Herausforderungen eines hohen Passagieraufkommens, des Bauens im Bestand und im laufenden Betrieb sowie die Koordination mit anderen parallel laufenden Projekten am Flughafen sind entscheidende Aspekte, die wir in Betracht ziehen müssen. In diesem Projekt sind wir Teil eines äusserst effizienten und gut organisierten Teams. Der Bauherr ist greifbar und reagiert schnell, was unserem Team grosse Freude bereitet, hier mitwirken zu können.

Steckbrief

AFC AG

Für die Sicherheit von Gebäuden und Menschen – und ein nachhaltiges Bauen und Bewirtschaften: Mit 50 Mitarbeitenden in Zürich und Basel erarbeitet die AFC AG integrale Lösungen für Energie + Sicherheit bei Immobilien. Die massgeschneiderten Konzepte optimieren nicht nur die Energieeffizienz, sondern bringen auch Sicherheit und Komfort in Einklang.

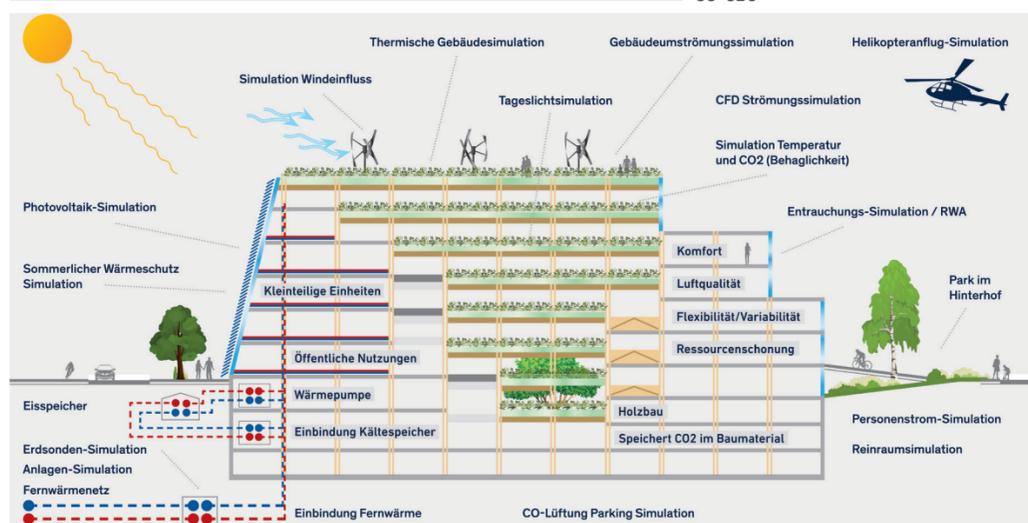
Zahlen und Fakten

- 50** – Mehr als 50 Experten für Brandschutz und Nachhaltigkeit
- 3'500** – Mehr als 3'500 abgeschlossene Projekte seit 2001
- 300** – Mehr als 300 Dienstjahre Branchenerfahrung
- 1'200** – Mehr als 1'200 Personen weitergebildet in der AFC Akademie

Mehr Informationen unter
afc.ch



DR. DANIEL GUBLER
CO-CEO



Die Natur führt uns vor Augen, wie Ressourcen ertragreich genutzt werden können

istock

Das grösste Investment
im Leben kann auch zum
grössten persönlichen Umwelt-
schutzprogramm werden

VON RÜDIGER SCHMIDT-SODINGEN

Mit ihren unterschiedlichen Stakeholdern, von den Behörden bis zu den Stadtplanern, Totalunternehmungen, Investoren und Banken, ist die Immobilienbranche schon komplex genug. Allerdings werden innerhalb der unzähligen Verästelungen die Anforderungen an mehr Transparenz, an eine effektivere Projekt- und Kostenkontrolle und mehr Nachhaltigkeit immer grösser. In ihrem 600 Seiten starken, äusserst lesenswerten Buch «Auf dem Weg zu einer nachhaltigen, effizienten und profitablen Wertschöpfung von Gebäuden» (Springer Vieweg, Wiesbaden 2022) beleuchten Christoph Jacob und Sara Kukovec als Herausgeber, wie eine umfassende und überfällige Digitalisierung der Immobilienbranche gelingen kann.

Gleich zu Beginn formuliert Jacob, um was es geht: «Für alle Menschen brauchen wir Gebäude zum Leben, zum Einkaufen, zum Arbeiten, zum Geniessen und um uns sicher und geschützt zu fühlen.» Dank dem Bevölkerungswachstum, der zunehmenden Urbanisierung und der demographischen Entwicklung müssten «Grossstädte immer grösser, dichter und höher werden». Mit traditionellen Bau-, Planungs- und Konstruktionsmethoden seien umfassend nachhaltige wie menschenfreundliche Gebäude allerdings nicht zu erreichen. «Um Fahrt aufzunehmen, effektiv zu handeln und Kosten zu reduzieren, müssen wir die Materialien und die Art und Weise, wie wir heute Stadtquartiere sowie Hochbauten entwickeln, planen, bauen, betreiben, modernisieren und auch wieder abreißen sowie verwerten, anpassen.»

Planen und Bauen für alle

Trabantenstädte können keine Antwort mehr sein, um bestimmte Bevölkerungsgruppen in bestimmte Quartiere oder Viertel wegzusperren. Ein Bauen für alle meint auch ein entsprechendes Planen für alle – und von allen. Die stark fragmentierte Immobilienbranche, so eine der zentralen Aussagen des Buches, müsse endlich transparenter werden und schneller und zusammen zu Ergebnissen kommen. Ein Ziel der Digitalisierungsbemühungen, so Matthias Mosig, Sara Kukovec und Christoph Jacob, müsse es sein, alle Stakeholder auf den gleichen Wissensstand zu bringen. «Ergänzend zu der obligatorisch besseren organisatorischen Vernetzung der Beteiligten durch das Aufbrechen des Silodenkens hin zu einem Ansatz der integrierten Entwicklung, Planung, Errichtung und Betrieb, ist die Digitalisierung ein wesentlicher Treiber, diese Vernetzung durch Transparenz, Automatisierung und Messbarkeit zu unterstützen.» Im Fokus habe ab sofort der Lebenszyklus des Gebäudes zu stehen. Bereits die Projektentwicklung müsse «alle Ziele aus Sicht des Investors und der späteren Nutzer mit Auswirkung auf alle Folgephasen bis hin zur Verwertung und Vermietung berücksichtigen.»

Als wichtigste Trends der nächsten Jahre benennt das Buch den Wohlstandsmotor Stadt, zunehmend kleinere Haushalte, den Fachkräftemangel und die Umwandlung der Industrie- in eine Informationsgesellschaft. Das höhere Bevölkerungswachstum in Afrika und Indien führe zu neuen Megastädten, während im nicht so stark wachsenden



Sonne statt Beton

Wenn der Lebenszyklus eines Gebäudes zum zentralen Wert wird: Die Digitalisierung verändert die Immobilienbranche und reisst Planungsgrenzen ein.

Europa die zunehmende Überalterung konzeptionelle Fragen aufwerfe. Die Automatisierung könne eine Antwort auf den fehlenden Nachwuchs und die zunehmende «Parametrisierung der Planungsprozesse» sein. Letztlich, so Dr. Thomas Birtel, gehe es überall auf der Welt darum, Planung, Logistik, Bau und Betrieb eines Gebäudes so «verschwendungsfrei» und schlank wie möglich zu gestalten.

Digitalisierung als Mittel zum Zweck der Circular Economy

Dass Digitalisierung auch eine Kundenzentrierung bedeutet, bekräftigen im Buch Christine Lemaitre und Pia Hettlinger, wenn sie für eine Circular Economy neue, mehrdimensionale Wertschöpfungsmodelle fordern. Bestand müsse erhalten oder bei einer Sanierung als Rohstoffquelle gesehen werden. Zudem sollten Kreisläufe beim Rückbau geschlossen werden. Für Neubauten seien Recyclingmaterialien zu verwenden und Kreislauffähigkeiten anzustreben. Grundsätzlich gehe es um ein Umdenken hin zum «Gebäude als Rohstofflager der Zukunft», für einen sortenreinen

Rückbau in vielen Jahren. Dafür sei eine «systematische Dokumentation aller Bauprodukte und ihrer Eigenschaften nötig». Letztendlich, so die Autorinnen weiter, müsse ein Gebäude die Suffizienz fördern – etwa mit Lowtech-Bauweise, für verschiedene Nutzungen, robust für die nächsten Jahrzehnte und als Bereicherung für seine Umgebung.

Julia Eder verweist dazu auf den Wert einer umfassenden Analyse und den zukünftigen Projektcharakter aller anfallenden Arbeiten. Eine Road Map für die Digitalisierung brauche einerseits eine genaue Analyse von Megatrends, müsse sich dann aber in eine Umsetzung der konkreten Schmerzpunkte, also der akuten Digitalisierungsbedarfe, im Unternehmen begeben. Eine zukunftsfähige Digitalisierungsstrategie suche nach den Themen, die in den kommenden Jahren zur Bearbeitung anstünden. Dazu «sollten die Wissensarbeiter aufgrund der schnellen Innovationszyklen in der Digitalisierung eine offene Haltung beibehalten und bereit sein, ihr Leben lang zu lernen». Das erfordere «ein Bewusstsein für Frustrationspotenziale und einen konstruktiven Umgang damit».

Die halbe Miete: Frühe Planung

Eine zentrale Aufgabe sei zukünftig das frühe Planen, mahnt Max Rudolph in seinem Beitrag des Buches an. «Die Analyse und Weiterverarbeitung der städtischen 3D-Daten eröffnen grosse Innovationspotenziale hinsichtlich Informationsgewinnung sowie dynamischer Planungsprozesse in den Bereichen der Stadt- und Gebäudeplanung.» Rudolph verweist auf das seit 2016 existierende Start-Up SpaceMaker, das durch Cloudbasierte KI-Software das selbstständige Erproben und Simulieren von Entwurfsstudien ermögliche. «Durch das niedrigschwellige und assistierte Zeichnen von dreidimensionalen Gebäuden im Web-Browser können Planungsszenarien unmittelbar räumlich erfahren werden.» Auch verschiedene Belichtungen, Lärm- und Windszenarien seien abbildbar.

Mithilfe Künstlicher Intelligenz könnten Gebäude oder ganze Areale verschiedenen städtebaulichen Mustern angepasst werden. «Während frühe Planungsstudien derzeit noch mit analogen Prozessen und eher überschlägigen Berechnungen angefertigt werden, erlaubt die Abbildung in solchen Datenmodellen einen stark gesteigerten Informationsgehalt in frühen Projektphasen.»

Dass die Optimierung aller Planungs-, Bau- und Bewirtschaftungsphasen auch eine Marketingkomponente hat, glaubt danach Milan Zahradnik. Immobilienanschaffung sei «Emotion pur und für den Grossteil der Erwerber das grösste Investment in ihrem Leben». Es gehe eben nicht nur um Lage und Preis, sondern auch um die Reputation eines Immobilienunternehmens oder neue Serviceangebote. Die Digitalisierung könne deshalb auch dazu führen, jede Immobilie als Markenprodukt zu positionieren.

«Optimierung kennt kein Ende»

Während auch neue Management- und Controlling-Lösungen, die sich endlich wertsteigernden Themen widmen müssten, benannt werden, greift das Buch auch die Chancen von BIM auf. Wer beim Building Information Modeling die einzelnen Prozess-Schritte als Kunden betrachte und exakte Prozessbeschreibungen anstrebe, so Hubert Rhomberg, habe schon gewonnen. Denn: «Optimierung kennt kein Ende.» Dass dazu endlich auch Lean Management und BIM zusammengedacht werden müssten, aber auch smarte Systeme und smarte Materialien oder Vermarktung und Augmented Reality, scheint zwingend.

Eine zeitgemässe Änderung der Bürobauteil thematisiert am Ende Eva-Maria Neuhaus, wenn sie schreibt: «Licht, Leben und Erlebnis mit sozialem Austausch ist das Büro der Zukunft.» Die von der Corona-Pandemie zerzausten Bürolandschaften müssten neben moderner Technik auch «Consolidation Points» für flexible Anschlussmöglichkeiten aufweisen, um die Trends Individualisierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit mit der Arbeitswelt notwendigerweise zu kombinieren. Klug modernisierte Bestandsbauten bräuchten sich deshalb um eine neue Mieterschaft keine Sorgen machen. «Bestand ist immer individuell und damit bestens geeignet für ein innovatives Büro mit Seele.»

Wie sich die Digitalisierung auf das Asset und Property Management auswirkt, untersuchen Heike Gündling, Verena Rock und Sarah Schlesinger. Die drei Autorinnen bekräftigen dabei auch die Bedeutung des Facility Managements, das sich in den kommenden Jahren gemeinsam mit dem Asset und Property Management defragmentieren müsse. Eines der zentralen Sätze für alle Beteiligten schreibt Stefan Plesser, der für ein digitales Qualitätsmanagement wirbt: «Gebäude sind unsere gebaute Umwelt, wir verbringen einen Grossteil unseres Lebens in umbauten Räumen. Diese Gebäude werden in den nächsten Jahren gleichzeitig eine zentrale Rolle spielen im Kampf gegen den Klimawandel.»

Ein Bauen für alle meint auch ein entsprechendes Planen für alle – und von allen.

«Mit der komplett **digitalen** Liegenschaftsbetreuung geht es erst richtig los»

Die Bewirtschaftung von Liegenschaften wird immer komplizierter. Gleichzeitig steigen die Möglichkeiten, Prozesse und Systeme kontinuierlich zu optimieren.

Wolfgang Stiebellehner, CEO des Real-Estate-Dienstleisters Livit, über die Digitalisierung sämtlicher Bewirtschaftungsaspekte für Eigentümer, Mieter und Lieferanten.

Herr Stiebellehner, Sie sind seit gut einem Jahr CEO der Livit, waren davor bereits acht Jahre als Leiter Bewirtschaftung in der Geschäftsleitung der Livit vertreten und haben somit die heutige Livit mitgestaltet. Livit gilt in der Branche als Vorreiterin, wenn das Thema Innovation und Digitalisierung zur Sprache kommt. Wann hat sich Livit für diesen Weg entschieden?

Das begann im Jahr 2015. In dem Jahr haben wir die ersten Überlegungen zu einer digitalen Bewirtschaftung gemacht. Zwei Jahre später stand das Zielbild, auf das wir seither hinarbeiten.

Was war der Auslöser für diese Überlegungen?

Die Komplexität in der Bewirtschaftung von Immobilien nimmt von Jahr zu Jahr zu und kann von einzelnen Bewirtschaftler:innen kaum noch bewältigt werden. Die Unternehmen der Branche sind gefordert, sich kontinuierlich zu verändern und zu verbessern – im Dienstleistungsangebot, bei den Prozessen sowie organisatorisch.

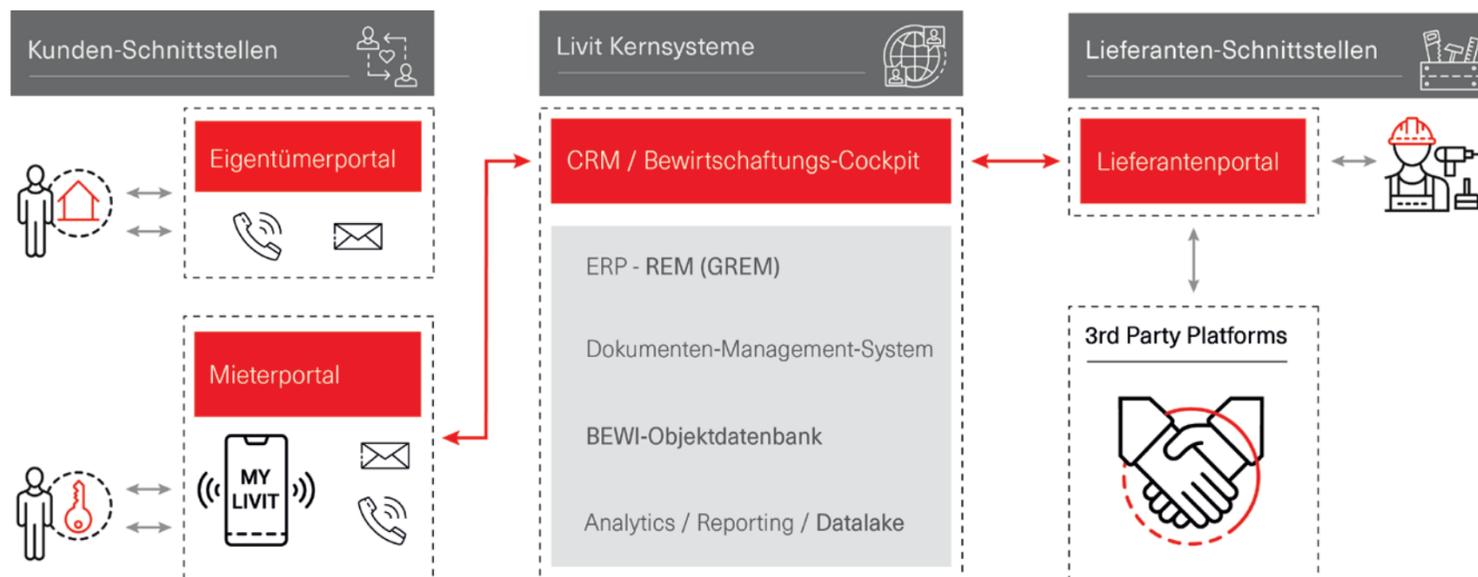
Mit letzterem haben wir bereits vor Jahren begonnen, indem wir einzelne Tätigkeiten aus dem Bereich der Bewirtschaftung herausgelöst haben. So sind bei Livit die Implementierungen von Liegenschaftszugängen, die Liegenschaftsabrechnung, die Nebenkostenabrechnung, das Inkasso sowie das Bau- und Vermietungsmanagement bereits seit Jahren eigene Jobprofile, die von Spezialisten ausgeführt werden. Mit Erfolg, denn die Spezialist:innen der jeweiligen Fachabteilungen kennen die spezifischen Abläufe und Prozesse am besten, was qualitative und quantitative Vorteile mit sich bringt.

Wenn Sie von Prozessen sprechen, meinen Sie damit digitale Prozesse?

Auch, aber nicht nur. Wir suchen in den Prozessen nach Optimierungen. Dabei beschränken wir uns jedoch nicht auf KVPs, also kontinuierliche Verbesserungsprozesse, sondern arbeiten seit sieben Jahren gezielt an durchgehend digitalen Prozessen, von denen nun schrittweise immer mehr Anspruchsgruppen profitieren.

Widerspricht sich das nicht - die Digitalisierung und die Bedürfnisse der Anspruchsgruppen?

Im Gegenteil! Nehmen wir den Vermietungsprozess als Beispiel, den Livit bereits vor über fünf Jahren durchgängig digitalisiert hat. Mieter wollen keine seitenlangen Bewerbungsschreiben verfassen, Betreibungsauskünfte bestellen und diese Unterlagen per Post einsenden. Und unsere Mitarbeitenden wollen nicht alle diese Daten im PC eintippen müssen.



Dies alles läuft bei Livit komplett digital – bis hin zur Vertragsunterschrift in der App und den nachgelagerten – für den Mieter bisher mühsamen – Tätigkeiten wie Namensschilder bestellen, Mängeliste ausfüllen oder während der Mietzeit Schäden über das Mieterportal melden zu können.

Gibt es nicht schon mehrere solcher Portale am Markt? Wo unterscheidet sich Livit diesbezüglich?

Für uns liegt der grosse Unterschied nicht in einzelnen Tools, von denen gibt es tatsächlich mehrere, sondern vielmehr im durchgängigen Zusammenspiel von Prozessen und Systemen. Livit hatte mit der Digitalisierung immer schon das grosse Ganze im Blickfeld. So auch beim Mieterportal, das keine Stand-alone-Lösung darstellt, sondern an unser Mieter-CRM angebunden ist. Livit verfügt damit über umfassende Informationen zur Mieterhistorie, durch die wir die Betreuung unserer Mieter laufend verbessern können.

Wann haben Sie dieses Projekt fertig gestellt?

Es ist nicht nur ein Projekt, sondern vielmehr ein Programm. 2017 haben wir mit der Digitalisierung der Dokumente begonnen und seit März 2023 kommt das Lieferantenportal hinzu. Mit dem letzten Puzzleteil, der Objektdatenbank, sind wir dann in der Lage, eine komplett digitale Liegenschaftsbetreuung

anzubieten. Dann geht es aber erst richtig los. Denn dann steht die Basis, um die Prozesse End-to-End digital zu bauen. Unsere Mitarbeitenden haben so mehr Kapazitäten, um sich um die Spezialfälle zu kümmern. Damit verbessern wir laufend das Ecosystem. Ich bin sehr stolz über den Weg, den wir in den letzten sieben Jahren gegangen sind. Das Zielbild ist unverändert gültig. Eigentümer, Mieter und Lieferanten sind ein integrierter Teil davon. Den ersten Schritt zur Integration der

Lieferanten haben wir bereits erfolgreich absolviert. Unsere Mieter bestellen ihre Namensschilder für Klingel und Briefkasten direkt in der myLivit-App, die im Hintergrund mit allen wichtigen Informationen direkt an unsere Lieferanten weitergeleitet wird.

Wir freuen uns darauf, zukünftig mit der Plattform die Standardanliegen der Mieter digital abzuwickeln, um mehr Zeit für Ausnahmefälle oder Sonderwünsche zu haben. Da stehen bei Livit spannende Zeiten bevor.

«Livit verfügt damit über umfassende Informationen zur Mieterhistorie, durch die wir die Betreuung unserer Mieter laufend verbessern können.»

Steckbrief

Livit bietet Leistungen in den Bereichen Bewirtschaftung, Vermietungs- und Baumanagement an. Das vor genau 60 Jahren gegründete Unternehmen hat seinen Sitz in Zürich mit 8 weiteren Niederlassungen in allen Sprachregionen der Schweiz. Über 700 Mitarbeitende betreuen Wohn-, Büro-, Retail- und Gewerbeliegenschaften von privaten und industriellen Eigentümern.

Mehr Informationen unter livit.ch

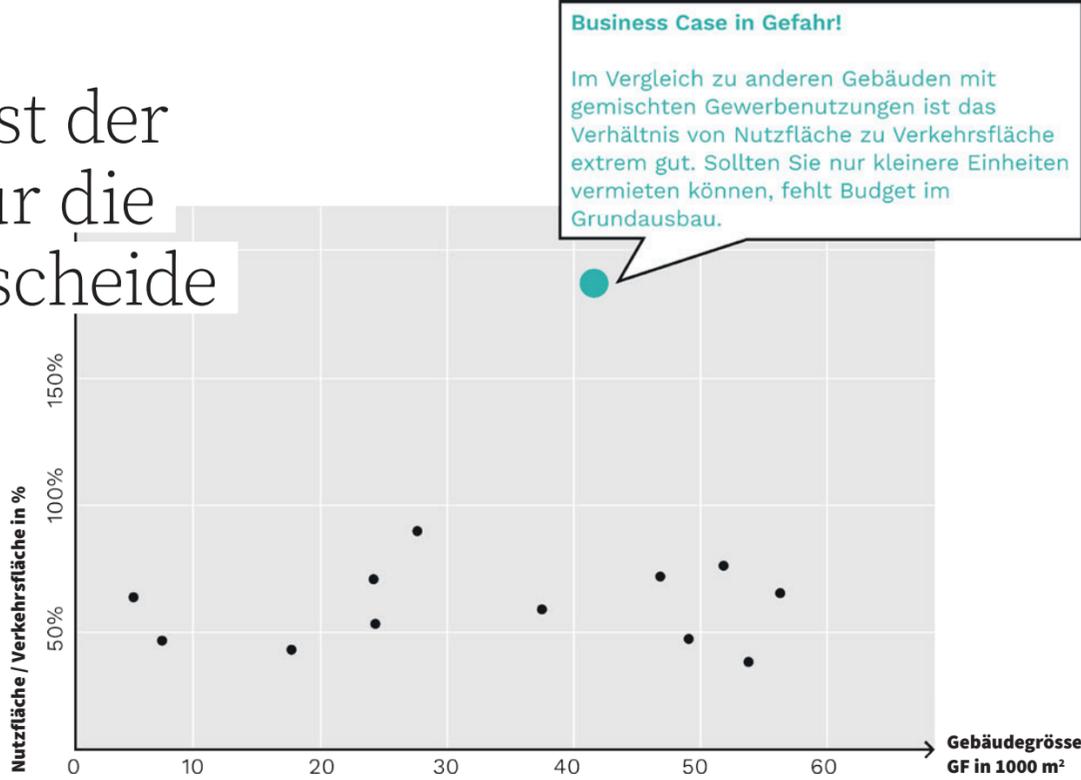


Der Copilot ist der kühle Kopf für die richtigen Entscheide

Simon Dilhas, CEO und Co-Founder der abstract ag, über die neuen Möglichkeiten, Sicherheit in der Entscheidungsfindung zu bekommen.

Herr Dilhas, stimmt es, dass ein unkooperativer Architekt Sie auf die Idee zu BuildingCoPilot gebracht hat?
Ja, unter anderem. In meiner Arbeit als Bauherrenvertreter und TU-Projektleiter habe ich oft Situationen erlebt, in denen sachliche Unterstützung angenehm gewesen wäre. Höhepunkt war eine Besprechung, in der Stifte durch den Raum flogen. Es ist um Fassadenvarianten gegangen, was ja für Architekten ein emotionales Thema ist. Wir haben es gewagt, die vom Architekten favorisierte Lösung infrage zu stellen. Das Unangenehme an solchen Situationen ist, dass man als Bauherrenvertreter auf Informationen vom Planerteam angewiesen ist. Und das wird dann auch gern mal ausgenutzt.

Was waren weitere Ideengeber?
In den letzten drei Jahren haben wir über 1'000 Building Information Modelle (BIM) normalisiert und damit vergleichbar gemacht. Wir haben begonnen, diese Daten auszuwerten, und das Potenzial gesehen – insbesondere, wenn KI und MI von Spezialisten zusammenarbeitet.



Für was kann der Copilot verwendet werden?

Wir wollen, dass Bauherren mit Sicherheit die richtigen Entscheide im Bauprojekt treffen. Dafür sind Design Reviews ein bewährtes Mittel. Neben dem Wissen der Spezialisten kann KI Fragen aus unterschiedlichen Kategorien beantworten: Gibt es irgendwelche «Red Flags» bei einer der über 250 Metrics und Benchmarks? Zum Beispiel im Verhältnis von Fensterfläche zur Fassadenfläche oder Verkehrsfläche zur Nutzfläche in einem Laborbau?

Bei anderen Antworten geht es um die Qualitätssicherung: Hat jede

Nutzungseinheit eine Eingangstür? Sie lachen, aber ich habe das in Projekten schon erlebt. Richtig spannend wird es, wenn Antworten zur Betriebsoptimierung gefunden werden. Was ist die optimale Position und Anzahl von Pflegestationen, so dass die Wegzeit minimiert und die Zeit beim Patienten maximiert werden kann?

Das klingt so, als sollte das bei jedem Projekt so gemacht werden.

Ja, sollte! Realität ist aber, dass es bis jetzt sehr aufwändig war, die Daten für solche Analysen aufzubereiten. Unsere «Secret Sauce» ist zum einen die

abstractBIM-Technologie. Damit können wir neue Projekte innerhalb von Minuten vergleichbar machen – manuell ist das eher eine Arbeit von Tagen. Deswegen wird es auch so selten gemacht. Zum anderen setzen wir auf ein Netzwerk von erfahrenen Spezialisten, die ihr Wissen für Design Reviews einbringen und somit gleichzeitig die KI mit jedem Projekt besser machen.

Was sind die nächsten Schritte?

Wir haben jetzt mit den ersten Kunden mit Pilotprojekten für Design Reviews gestartet – das wollen wir im nächsten Jahr intensivieren. Die Technologie

Steckbrief

Datenbasiertes Entscheiden – Ihr zuverlässiger Copilot für Bauprojekte. Optimieren Sie Ihre Projekte durch die Kombination aus datengestützter Künstlicher Intelligenz (KI) und menschlicher Expertise. Wir geben Ihnen Sicherheit, die richtigen Entscheide zu treffen. Starten Sie jetzt mit einer Design-Review, Zweitmeinung oder Unterstützung bei der Phasengenehmigung.

Mehr Informationen unter BuildingCopilot.ai



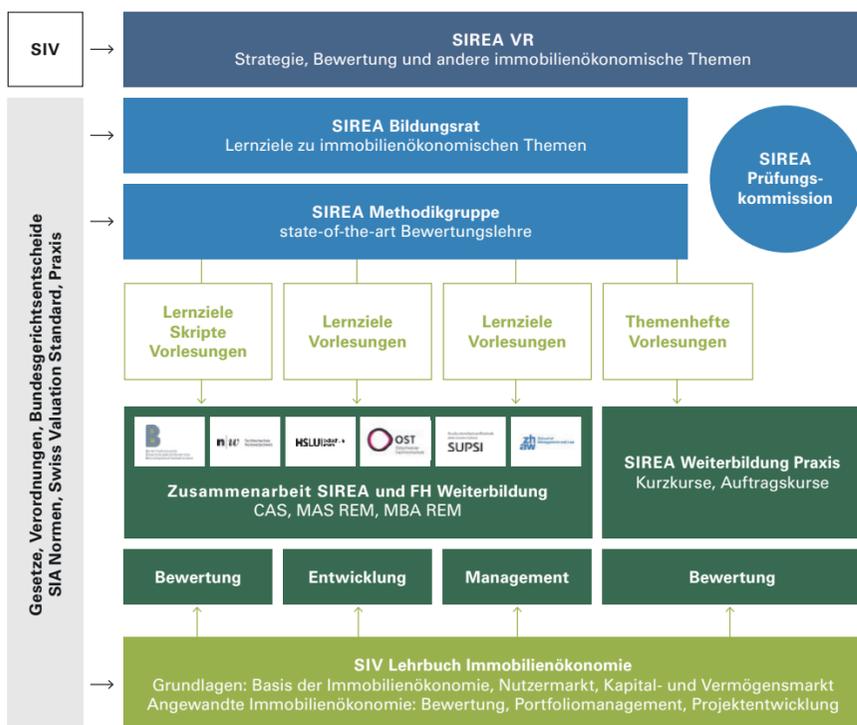
Simon Dilhas
CEO und Co-Founder abstract ag

ist da, sie muss im nächsten Jahr anwendungsfreundlich gemacht werden. Gleichzeitig bauen wir unser Netzwerk aus erfahrenen Spezialisten aus. In den nächsten Jahren verlieren wir das Wissen von tausenden Spezialisten, die pensioniert werden. Dieses Wissen wollen wir einfangen und erhalten.

Für die Zukunft hoffe ich, dass wir es schaffen, vom rein erfahrungsbasierten Lernen auf ein datengestütztes Lernen zu kommen. Das ist die einzige Möglichkeit, wie wir eine Chance haben, die Klimaziele 2050 zu erreichen und dabei auch weiter ein wirtschaftliches Wachstum haben.



Immobilienökonomie: Angewandt, auf Hochschulniveau



Die SIREA Bildungslandschaft veranschaulicht die einzigartige Zusammenarbeit von SIREA, Gremien, Instanzen und Fachhochschulen. Dieses Zusammenspiel verschiedener Ausbildungselemente mit seiner umfangreicher Wissensansammlung bringt die relevanten immobilienökonomischen Themen auf Hochschulniveau, von der Praxis direkt zu den Studierenden

Steckbrief

Umfassende Immobilienbewerterkompetenz mit einer massgeschneiderten Weiterbildung.

SIREA bildet Immobilienfachleute zu Bewertungsexperten aus und bietet Einsteigern die Möglichkeit, sich auf dem Markt zu etablieren. Seit der Gründung haben an die 130 Dozentinnen und Dozenten mit aktuellem Praxisbezug im SIREA Weiterbildungsprogramm unterrichtet. Über 3'300 Personen haben sich in dieser Zeit in den drei CAS Immobilienbewertung, Immobilienentwicklung und Immobilienmanagement eingeschrieben. 1'720 Studierende haben den CAS Immobilienbewertung abgeschlossen, 643 den CAS Immobilienentwicklung und 563 den CAS Immobilienmanagement. Rund 250 Teilnehmer haben den, 2016 gestarteten, MBA Real Estate Management oder dessen Teilbereiche besucht. An die 3'200 Teilnehmer besuchten die von SIREA organisierten Weiterbildungs-schulungen. Jedes Jahr werden neue Kurse zu aktuellen Themen zum Basisweiterbildungsprogramm organisiert.

Mehr Informationen unter sirea.ch

Das Bewerten, also die Wertermittlung von Immobilien, erfordert neben Erfahrung und Finanzmathematik ein grosses Mass an Fachwissen über Architektur, Bau, ökonomische und gesellschaftliche Zusammenhänge. Grundlage zum Einstieg in dieses interessante Berufsfeld kann der Besuch des CAS Immobilienbewertung sein, um ein erstes Know-how-Rüstzeug zu erwerben. Neben dem Vermitteln von Grundlagenwissen zur Bewertung von Immobilien und anerkannten Bewertungsmethoden, befähigt die praxisnahe Ausbildung, nach dem Abschluss eine marktfähige Bewertung durchzuführen. In einer Semesterarbeit erstellen die Studenten selbständig ein Bewertungsgutachten.

Die Sirea AG wurde 2007 als 100%-Tochter des SIV (Schweizer Immobilienverbände) St. Gallen als Ausbildungsinstitution gegründet. Sie ist demzufolge verankert in der Immobilienwirtschaft und bietet in Zusammenarbeit mit sechs Fachhochschulen, der BFH Burgdorf, FHNW Murtens, HSLU Murtens, OST St. Gallen, SUPSI Mendrisio und ZHAW Winterthur professionelle Weiterbildung in Immobilienökonomie.

SIREA lehnt sich in der Ausbildung an die Swiss Valuation Standard SVS und den International Valuation Standards an. 2011 war SIREA das erste akademische Mitglied aus dem deutschsprachigen Raum des renommierten International Valuation Standards Council IVSC. Die einheitliche, durchgehende

Methodik und Systematik in der Weiterbildung orientiert sich nicht nur an einer einzelnen Lehrmeinung. Aktuelle regulatorische, technische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen werden berücksichtigt und von verschiedenen SIREA Gremien in die Lehrinhalte integriert. Die Studierenden werden so in allen wesentlichen nationalen und internationalen Denk- und Lösungsansätzen der Bewertung ausgebildet. Die Vermittlung dieser umfassenden, breiten Sichtweise auf die Immobilienbewertung erlaubt es den Absolventen, sich bei ihren Auftraggebern als kompetente Bewerter zu präsentieren.

Das SIREA-Ausbildungsangebot richtet sich an Fachleute aus der Bau- und Immobilienbranche, der Wirtschaft oder öffentlichen Hand mit Bezug zu Immobilien. Am SIREA können sie ihr Wissen und ihre Fähigkeiten je nach Vorwissen aufbauen, vertiefen, auffrischen oder aktualisieren. Vieles ist möglich an der SIREA: kurze «Refresher», Webinare, Präsenzkurse und Workshops zu einem Thema, durch Firmen bestellte interne Weiterbildungsprogramme und ganze Studiengänge. Die drei CAS-Lehrgänge Bewertung, Entwicklung und Management führen zu einem Master in Real Estate Management, der an der BFH, OST und SUPSI abgeschlossen werden kann. Einen separaten Lehrgang bildet der MBA Real Estate Management an der ZHAW. Ziel ist, dass die Studenten die vielfältigen Einflüsse auf den Immobilienwert verstehen und nutzen können. In Ergänzung zu den Vorlesungsinhalten, Skripten und Themenheften von SIREA hat der SIV St. Gallen im Frühling 2023 deshalb auch «Immobilienökonomie: Lehrbuch in zwei Bänden» von Stefan Fahrländer und Stephan Kloess publiziert.



Der Gründer und CEO des jungen Prop-Tech-Startups Salen Cirikovic erläutert, wie seine intuitiv zu bedienende App während des gesamten Lebenszyklus einer Immobilie Zeit und Kosten spart – und den Unterhalt von Immobilien für alle verantwortlichen Nutzer transparenter und leichter macht.

Herr Salen Cirikovic, wie erleichtert BMapp die Prozesse rund um den Bau und den Unterhalt einer Immobilie?

Die BMapp erleichtert sämtliche Prozesse von der Planung bis zur Fertigstellung, indem sie eine umfassende Dokumentation aller Arbeitsschritte ermöglicht. Die Unterlagen, die früher in vielen Bundesordnern aufbewahrt werden mussten, sind nun in unserer App enthalten. Das heisst, Sie können ganz leicht nachverfolgen, wer was wann und wo gemacht hat. Beim Bau eines Gebäudes kommt es immer mal zu Personalwechseln oder der Übernahme durch andere Unternehmen – und oft weiss der Nachfolger nach der Übergabe nicht ausreichend Bescheid, welche Arbeiten der Vorgänger nun bereits angefangen oder abgeschlossen hat. Durch eine exakte digitale Dokumentation gewährleistet BMapp einen nahtlosen Wissenstransfer.

Auch wenn es ums klassische Mängelmanagement geht, ist die App eine grosse Hilfe. Mängel können einfach mittels Handfotos und Notizen dokumentiert und an der richtigen Stelle in den Bauplänen digital hinterlegt werden. Anschliessend kann dieses sogenannte «Ticket» direkt in der BMapp dem verantwortlichen Unternehmer zugewiesen werden, der die Mängel in der Nacharbeit beheben muss. Das spart dann eine Menge Zeit und natürlich auch Geld. Anhand von diversen unterschiedlichen Use Cases konnten wir errechnen, dass man mit der Verwendung der BMapp pro Woche und Arbeiter durchschnittlich rund 5 Stunden Arbeitszeit einsparen kann.

Für wen wurde die Bausoftware von BMapp entwickelt?

Die App soll alle aus der Branche unterstützen, die eine Immobilie planen, bauen und später bewirtschaften. Unsere Zielgruppen sind unter anderem das Baumanagement, Brandschutzunternehmen und -beauftragte, der technische Gebäudeunterhalt und Unternehmen für Heizung-Lüftung-Klima sowie Tür- und Schliessanlagen. Im Vordergrund stehen die Optimierung der Terminkoordination, Auftrags- und Kostenkontrolle. BMapp gewährleistet eine orts- und zeitunabhängige stete Verfügbarkeit sämtlicher notwendiger Informationen – online, aber auch offline. Das fördert nicht nur die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Akteuren, sondern erspart diesen auch viele überflüssige Anrufe auf dem Bau, und das Herumschleppen von Papierbergen erübrigt sich. Wenn man sich überlegt, wie sich die Bauberufe aufgrund des digitalen Fortschritts bereits in den vergangenen Jahren gewandelt haben, wird klar, weshalb eine solche Software nicht nur hilfreich, sondern fast schon notwendig ist.

Beim fertigen Gebäude unterstützt und lenkt die App dann die Aufgaben des technischen Facility-Managements?

Dank unserer App können Facility Manager beispielsweise sofort erkennen, wo welche Teile verbaut sind, wie die Brandschutztüren und Schliessanlagen funktionieren oder wo sich die wartungsbedürftigen Teile des Gebäudes befinden. Die zuständigen Unternehmen können praktisch direkt mit der Bewirtschaftung starten, weil sie alles wissen und nachvollziehen können. An allen Bauteilen können zum Beispiel QR-Codes angeklebt werden. Vor Ort mit dem Handy gescannt, können berechnete Personen dann die gesamte Historie anhand der Dokumentation in der BMapp abrufen.



«Mit **BMapp** sehen Sie sofort, wer wann und wo gemacht hat»

Zettel- und Datenkampf ade. Die Bausoftware «Buildingmanager Application», kurz BMapp, unterstützt sämtliche Bauplanungen und Betriebsprozesse einer Immobilie auf dem PC und Mobile.

Steckbrief

BMapp – Die Zukunft der Immobilien- und Baubranche ist digital

Die BMapp führt alle Daten zusammen, die Architekten, Bau- und Immobilienunternehmungen für die erfolgreiche Planung, den Bau und den Unterhalt einer Immobilie brauchen. Aktuell wird die BMapp bei 127 Gebäuden eingesetzt, darunter die Swiss Life Arena, das ETH GLC oder das Polizeigebäude POM in Winterthur. Insgesamt blickt das junge Prop-Tech-Startup und Softwareunternehmen bereits auf 148 zufriedene Kunden, die dies auch kundtun. «Wir haben die Software der BMapp für die Planung, Ausführung, Dokumentation

sowie das Mängelmanagement der ETH GLC eingesetzt. Die Flexibilität und die Anpassungen auf unsere Bedürfnisse haben uns vollumfänglich überzeugt. Deshalb hat sich die BMapp zum Hauptbestandteil sämtlicher Abläufe in unserer Firma entwickelt.» Stephan Manzoni, CEO TeKoSi AG

Mehr Informationen unter bmapp.ch



Salen Cirikovic
Geschäftsführer bei BMapp AG



Wie sind Sie auf die Idee zu dieser Bausoftware gekommen?

Die Idee für BMapp wurde aus einer klassischen Notsituation geboren. Früher war ich Planer auf dem Bau und führte regelmässig Kontrollen durch. Doch anstatt schnell den Überblick zu bekommen, musste ich jeweils stundenlang Unterlagen zusammentragen und kam nicht speditiv weiter. Das kann nicht sein, sagte ich mir. Ich muss mir doch in kurzer Zeit einen Überblick verschaffen können und wissen, wie der aktuelle Stand bei den unterschiedlichen Bauprojekten ist. In der Folge machte ich mich auf die Suche nach einer geeigneten Software. Als ich nicht fündig wurde, traf ich die Entscheidung, selbst eine solch umfassende Softwarelösung zu entwickeln. Das war die Geburtsstunde der BMapp. Diese App entstand also von Bau-Profis für Bau-Profis. Wir kommen eben nicht aus der Software-Ecke und stülpen der Immobilienbranche eine theoretische Lösung über. Nein, wir wissen aus erster Hand, was auf der Baustelle wirklich gebraucht wird. Zum Testen neuer Funktionen gehen wir deshalb immer noch gerne auf Baustellen. Wir ziehen uns dann unsere Arbeitsjacken an und begehen die Baustelle – nur eben mit unserer App, um Daten zu sammeln und zu optimieren, und unsere Bausoftware weiter verbessern zu können.

Sie haben bereits viele Grossunternehmen und Grossprojekte unterstützt. Ihre App ist aber auch für KMU interessant?

Wir haben unter anderem die Projektausführung der Brandschutzmassnahmen beim Bau der neuen Swiss Life

Arena von A bis Z betreut und realisiert. Aber wir sehen im Moment gerade, dass auch Klein- und Kleinstbetriebe ihre Geschäfte schrittweise digitalisieren. Die Unternehmer merken, dass ihr Fokus primär auf der Arbeit liegen sollte und nicht auf der Dokumentation. Unsere BMapp garantiert diesen kleinen und mittleren Unternehmen, dass sie viel Zeit sparen und sich ganz auf die Arbeit konzentrieren können. Zudem ist der Wissenstransfer in Kleinbetrieben mindestens so wichtig. Wenn hier eine Person die Firma verlässt, hinterlässt das meist eine grosse Lücke. Doch mit der BMapp ist der aktuelle Stand der Dokumentation weiterhin für den Nachfolger sichergestellt.

Wie sieht die Zukunft der BMapp aus?

BIM (Building Information Modeling) wird jeden Tag wichtiger. Wir sind für die Zukunft bereit. Grundsätzlich könnten wir zum Beispiel 3D-Darstellungen von Plänen und Modellen bereits in der BMapp anbieten. Aktuell stellen wir jedoch fest, dass die ausführende Personengruppe, also etwa Monteure oder Bauleiter, sich mit dieser Technologie noch schwertut. Die Gewohnheit liegt noch bei der Arbeit mit 2D-Grundrissplänen. Künftig werden auch das Controlling und die Dokumentation von Mitarbeitenden zusätzlich an Bedeutung gewinnen. In Zukunft wollen wir mit der BMapp alle an Bauprojekten beteiligten Akteure noch weiter vernetzen. Auch über den Planungs- und Bauprozess hinaus, also etwa die Verwaltung und Mieter. Wir wollen mit der BMapp mehr Transparenz und Nachhaltigkeit in die Baubranche bringen.



Das «Shed» in Zug macht vor, wie Umnutzungen gelingen und faszinieren können



© Beat Brechbuehl Fotografie

Kontinuität sucht Aufbruch

Von der Fabrikhalle zum Feinschmecker-Treff

Umnutzungen sind die Zukunft. Denn die Geschichte eines Ortes kann Mieterinnen und Mieter sehr wohl beeindrucken.

Riesige Sprossenfenster unter einem langen Sheddach. Dahinter glitzernde Lichter, Geschirrklafter, lachende Menschen, der Duft von frischen Speisen. So präsentiert sich das «Shed» auf der Dammstrasse in Zug. Dort, wo früher, ab den 1930er Jahren, Stromzähler zusammengeschraubt wurden, werden heute Gerichte und Drinks serviert, samt eigenem Club, einem grossen Markt mit offener Küche, einem Wein-Shop und einer Eventfläche. Das Luzerner Architektenbüro MAI

verwandelte die Halle in einen lebendigen Treffpunkt für Geniesser und Networker. Dazu liessen die Architekten für die Küchen- und Sanitäranlagen zwei eigene Baukörper einbauen, sanierten die Rippendecke und die riesigen, bislang einfach verglasten Fensterflächen und bestellten moderne Türsysteme nach historischem Vorbild. Die 1'500 Quadratmeter grosse Fläche hat durch die Corona-Pandemie nochmal zusätzliche Bedeutung bekommen – und steht nun als Leuchtturm des Zuger LG-Areals für eine Renaissance des Gastronomie-Geschäfts, für grosszügige Räume und Face-to-Face-Begegnungen. Für Aufbruch und gleichzeitig Kontinuität. Das Shed ist ein wunderbares Beispiel dafür,

wie ehemalige Fabrikgebäude ein zweites Leben bekommen – dank planerischem Wagemut, Lust auf Veränderung und Respekt vor den Bauanstrengungen der Vorfahren. Wenn die Augen hier zum Dach wandern, meint man noch etwas von der Arbeit der letzten Jahrzehnte zu hören.

Dass sich in Zukunft auch Co-Working-Spaces, Wohnkomplexe oder Hotels dort ansiedeln, wo früher Fabriken waren oder bekannte Produkte hergestellt wurden, ist so gut wie sicher. Besonders auch im städtebaulichen Zusammenhang, der historische Orte nicht nur für Jubiläen oder Geschichtsbücher braucht, werden Umnutzungen obligatorisch werden.

Förderprogramme nutzen

Bestand erhalten und sanieren

Werterhalt und Modernisierung gehören zusammen. Umfassende Förderungen erleichtern anstehende Sanierungsprojekte.

Vor zehn Jahren war die Empfehlung klar: Am besten einreissen und neu bauen. Doch der Wind hat sich gedreht. Immer mehr Expertinnen und Experten raten dazu, Altbauten klug zu sanieren. Denn die Bauten haben einen unschlagbaren Vorteil: Sie stehen schon – und verbrauchen nicht noch einmal 50 Prozent der gesamten Energie, die allein ein Rohbau bei einer Gebäudeerrichtung benötigt.

Mehrere Bundesprogramme fördern eine nachhaltige Gebäudesanierung, unterstützt von zusätzlichen Fördermassnahmen der Kantone und Gemeinden. Wer eine Sanierung Schritt für Schritt angehen will, profitiert davon, dass die meisten Förderungen für Einzelmassnahmen wie neue, umweltschonende Heizungen und Dämmungen des Gebäudes gelten. Wer dagegen eine Gesamtanierung ins Auge fasst, bekommt nur dann eine Förderung, wenn er sein Haus nach dem Gebäudeenergieausweis der Kantone, kurz GEAK, oder nach dem Minergie-Standard saniert. Das Bundesamt für Energie BFE mit seinem Gebäudeprogramm nennt Hausbesitzern die richtigen Ansprechpartner in den einzelnen Kantonen.

Während Einzelmassnahmen, etwa der Einbau einer Wärmepumpe, mit 40'000 oder 50'000 Franken zu Buche schlagen können, kann die komplette Sanierung eines Altbaus schnell vier- bis fünfmal so viel kosten. Wer hier frühzeitig vor der Sanierung Förderungen beantragt und auch Steuervorteile miteinrechnet, kann die energetische Sanierung seines Hauses besten Gewissens angehen. Sie oder er profitiert dann nicht nur bald von niedrigeren Energie- und Betriebskosten, sondern auch von einem längerfristigen Werterhalt.



Hingucker nicht nur in Städten: eine schön restaurierte Fassade, die sich um Trends nicht kümmern muss



Die Mauern von gestern und die Fenster von heute sind das Grün von morgen
Friedberg – stock.adobe.com

Frischer Wind für den Altbau

Intelligente Fenstersysteme, Rohr-in-Rohr-Leitungen und «Stairways to Heaven»: Mit innovativen Techniken lassen sich Altbauten umfassend renovieren und fit für die Zukunft machen.

Der Blick aufs renovierungsbedürftige Elternhaus wird oftmals von tiefen Sorgenfalten begleitet. Neue Fenster braucht es, die Abwasserrohre müssten erneuert werden – und überhaupt wünscht man sich mehr Licht und Lebensqualität. Glücklicherweise hat die Zeit aber nicht nur am oder im Haus genagt, sondern auch an den Renovierungstechniken. Viele Renovationen lassen sich heute problemlos denn je durchführen und vorab genau planen.

Problemloser Fensterwechsel

Alte Fenster sind der Klassiker, wenn es um dringend anstehende Renovierungen und eine bessere Energiebilanz des Gebäudes geht. Die Ängste vor Baudreck, tagelangen Arbeiten und kaputtem Mauerwerk sind mittlerweile jedoch unbegründet. Tatsächlich gehen Fensterwechsel mit Zweifach-Wärmeschutzverglasung heute sehr schnell, die Abdichtung beim Übergang zum

Mauerwerk erfolgt mit Ausschäumen binnen weniger Minuten. Bereits im Vorfeld sollte allerdings abgeklärt werden, ob die Fenster auch Smart-Home-Funktionen haben sollen und damit elektrische Anschlüsse erfordern. Auch auf eine Integration vorhandener Rollladenkästen, die vielleicht zusätzlich gedämmt werden sollten, ist zu achten. Einige Anbieter lassen einen Teil der alten, noch stabilen Rahmen stehen und setzen darauf von innen und aussen die neuen, zuvor exakt berechneten Rahmen.

Bad renovieren ohne Fliesencrash

Auch Bäder, die mit ihren Fliesen in die Jahre gekommen sind, können heute schneller renoviert und barrierefrei gemacht werden. Bei langgezogenen Räumen mit mehreren Waschbecken kann es beispielsweise hilfreich sein, nur noch auf ein grösseres Waschbecken zu setzen und die Dusche endlich ebenerdig zu machen. Wer die alten Fliesen nicht abschlagen möchte, kann fugenlose Spachtelmasse auftragen und die Fliesen damit komplett überdecken. Vorher sollte man allerdings prüfen, ob die Fliesen noch fest an der Wand verankert sind. Eine Sanierung der Abwasserrohre ist ebenfalls ein Muss. Mit Rohrkameras

können Fachleute die Schwachstellen in den alten Rohrsystemen schnell finden und entsprechend planen. Erdverlegte Rohre, defekte Falleitungen, Zuflüsse und Anschlüsse innerhalb des Gebäudes können mit Inlinern oder Rohr-in-Rohr-Systemen, die mit Kunstharz oder Polyester eigene Rohrstrecken innerhalb der alten Rohre aufbauen, wieder dicht und sicher verschlossen werden. Wegen eventueller Ablagerungen sollten die Trinkwasserzuläufe separat ausgetauscht werden.

Digital geplante Treppenrenovierung

Auch die gute alte Stein-, Beton- oder Holzterrasse kann im Handumdrehen erneuert werden. Bestehende Treppen lassen sich heute von Profis ohne Bauschmutz in attraktive Holztreppen verwandeln, mit Antirutschprofilen, geeigneter Beleuchtung, neuen Geländern oder Rampen. Mittlerweile können Tischlereien die genauen Masse von Treppen mit digitalen Tools erfassen und entsprechend einen neuen Belag planen. Ein geölter oder lackierter Massivholzbelag bringt jede Treppe wieder zum Strahlen – und lässt sich auch in die anschliessenden Flure verlängern.



Seit drei Jahrzehnten gestaltet die Schmid Architektur & Baumanagement in Ebikon Lebensräume für Menschen. Vom anspruchsvollen Wohnhaus über Büro-, Gewerbe- und Industriebauten bis hin zu Arealüberbauungen und Erneuerungsbauten.

Rund 50 Spezialistinnen und Spezialisten bilden bei Schmid ein interdisziplinäres Team aus Architekten, Zeichnern, Bauökonominnen, Projekt- und Bauleitern. Die Leistungen umfassen den gesamten Prozess von der ersten Entwurfsskizze über das Bewilligungsverfahren und die Realisierung bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe des Gebäudes. «Jedes Projekt», so Beat Jäggi, Vorsitzender der Geschäftsleitung, «startet mit einem persönlichen Gespräch, damit wir die Wünsche, Ideen und Bedürfnisse unserer Auftraggeber kennenlernen.»

Ästhetisch, funktional, nachhaltig

«Unsere Architektur ist im Alltag verankert», so Jäggi weiter. Man wolle Ästhetik und Funktionalität sinnvoll miteinander verbinden, setze sich aber auch mit äusseren Zwängen und gesetzlichen Vorgaben auseinander. «Es gehört zu unseren Kernkompetenzen, die Besonderheiten einer Immobilie oder einer Umgebung zu verstehen und die Einzigartigkeit eines Ortes zu erfassen. In unseren Entwürfen greifen wir die Besonderheiten eines Ortes und die Gegebenheiten des Geländes auf, ohne ökonomische und ökologische Anforderungen ausser Acht zu lassen.» Das Ziel sei es, nachhaltige Wohn- und Arbeitsräume zu schaffen, in denen Menschen sich für lange Zeit wohlfühlen. In Zeiten des Klimawandels ist der sorgsame Umgang mit Ressourcen ein Gebot der Stunde. Die Schmid Architektur & Baumanagement setzt bei der Projektierung deshalb konsequent

auf erneuerbare Energien und die Steigerung der Energieeffizienz. Auch die wärmende Wirkung der Erde wird genutzt, indem Solarenergie mit geothermischen Heizelementen kombiniert wird. So leisten die Planer einerseits einen Beitrag zum Klimaschutz. Andererseits ermöglichen sie der Mieter- und Eigentümerschaft langfristige Energieeinsparungen.

Fundiert planen spart Zeit, Geld und Ärger

Mit ihrer modernen Planungs- und Gestaltungssoftware visualisiert das Team

der Schmid Architektur & Baumanagement Bauprojekte in jeder Phase anschaulich. Die Planung erfolgt mit virtuellen 3D-Gebäudemodellen und der digitalen Planungsmethode Building Information Modeling (BIM). «Wir besprechen mit unseren Auftraggebern die Konstruktionen, Materialisierung und Kosten», sagt Andreas Hegglin, Mitglied der Geschäftsleitung. «Unsere Bauökonominnen analysieren die ökonomische Qualität der Immobilie über ihren gesamten Lebenszyklus. Wir erstellen Wirtschaftlichkeits-, Investitions- und Renditeberechnungen, analysieren den

Marktwert und ermitteln die Baukosten. Im Fokus stehen Flächeneffizienz, Umnutzungsfähigkeit und Dauerhaftigkeit.» Genauso umsichtig berechnen die Planer die Bewirtschaftungs- und Unterhaltskosten. Denn nur ein finanziell nachhaltiges Gebäude schont das Portemonnaie der Eigentümer- und Mieterschaft langfristig. Für die Bauherren leitet die Schmid Architektur & Baumanagement Ausschreibungen und Verfahren, damit sich diese auf eine lückenlose und prompte Baueingabe verlassen können. Auch auf der Baustelle sorgt das Schmid-Team für reibungslose Abläufe, indem es

Fachplaner und Spezialisten koordiniert, die örtliche Bauleitung übernimmt oder die Baufortschritte überwacht. «Dabei», so Jäggi, «behalten wir die Logistik, Termine und Kosten jederzeit fest im Griff.»

Baumanagement für Dritte

Ihre Kompetenz im Baumanagement stellen die Profis der Schmid Architektur & Baumanagement auch Architektur- und Planungsbüros zur Verfügung, welche Leistungen in den Bereichen Projektmanagement und Bauökonomie an einen erfahrenen Spezialisten übertragen wollen.



In der Grünmatt Emmen entstehen auf einer Fläche von 38 000 m² vier Längsbauten mit 170 Wohnungen und viel Grünfläche

Gemeinsam
erfolgreich!
+41 41 444 40 66

Bauen Bauökonominnen
Win-Win-Häuser?

Die Immobilienwirtschaft von morgen gestalten

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Architektur ist mehr als nur eine schöne Fassade. Sie ist ein zentrales Element der Lebensraumgestaltung und trägt wesentlich zum Gesellschaftsgefüge bei. Immobilien sind somit zeitgleich Geldanlage, Zuhause und Ort der Begegnung sowie Traum und Entwurf einer besseren Zukunft. Aus dieser Komplexität ergeben sich für den Immobilienmarkt von morgen durchaus Chancen.

Die Mietpreise sind in Europa und der Schweiz in den vergangenen Jahren stärker gestiegen als die Einkommen, was zu einer deutlichen Abnahme der Leistbarkeit geführt hat. Zudem erhöhen anhaltende Urbanisierung, stark wachsende Nettozuwanderung, die Erhöhung des Referenzzinssatzes wie auch unzureichende Neubautätigkeit den Druck auf dem Mietermarkt weiter. Im letzten Quartal stiegen die Mieten schweizweit um +0,5 Prozent, im Jahresvergleich liegt die Zunahme bei +2,6 Prozent. Bezahlbarer Wohnraum führt häufig auch zu einer attraktiven Durchmischung der Gesellschaft. Dies betont die Notwendigkeit weiter, das Problem hoher Mieten und niedrigen Leerstands im urbanen Raum anzugehen.

Neue Realitäten am Immobilienmarkt

Doch nicht nur auf sozialer Ebene war die jüngste Vergangenheit für die Immobilienwirtschaft turbulent. Mit dem Umbruch auf den Finanzmärkten nach Ende der COVID-19-Pandemie nahm die Unsicherheit unter Investoren stark zu. Gerade Inflation, Zinspolitik und Wirtschaftswachstum stellen für Anleger in Europa eine Herausforderung dar. So sanken in den letzten zwölf Monaten Transaktionsvolumina auf dem Immobilienmarkt in den meisten europäischen Ländern drastisch, in der Schweiz um minus 58 Prozent auf drei Milliarden Franken, wie die kürzlich von PwC und dem dem Urban Land Institute (ULI) publizierte Studie «Emerging Trends in Real Estate Europe 2024» gezeigt hat. Indes scheint sich die Situation am Schweizer Immobilienmarkt nach Jahren steigender Immobilienpreise zu normalisieren. Davon ausgenommen sind Eigenheime. Aufgrund des knappen Angebots werden diese seit Mitte 2018 trotz der Geschehnisse auf den Kapital- oder Realmärkten kontinuierlich teurer. In den letzten fünf Jahren nahmen die Preise schweizweit im Mittel um +23,4 Prozent zu. Vor allem die Nachfrage nach renditeorientierten Immobilien ist rückläufig. Schweizer Pensionskassen und anderen Vorsorgeeinrichtungen mit ihren hohen Immobilienvermögen stehen mit dem Werteverlust von Aktien und Anleihen verstärkt unter Druck, unter Einhaltung der BBV-2-Richtlinien die Immobilienquote am Gesamtportfolio auf 30 Prozent zu senken. Dies führt dazu, dass das Interesse an Immobilieninvestitionen abnimmt. Gleichzeitig beeinträchtigen die höheren Finanzierungskosten als Folge der Leitzinserhöhungen die



Sebastian Zollinger
Director, Head Real Estate Advisory
PwC Switzerland

Gesamtrenditen auf Anlageobjekten im Mehrfamilienhaus- und Bürobereich. Trotz aktueller zyklischer Herausforderungen stellen Immobilien aber gerade aufgrund der zurückgegangenen Zahlungsbereitschaft eine attraktive Anlagemöglichkeit dar. Im Unterschied zur EU hält sich der Preiserfall bei Schweizer Liegenschaften in Grenzen. Grund hierfür ist mitunter auch der starke Mietermarkt. Denn auch mit zurückgehender Zahlungsbereitschaft an den Kapitalmärkten konnten Investoren diesen durch Mietzinseinnahmen und dank einer sehr tiefen Leerstandsziffer mehrheitlich kompensieren.

Nachhaltigkeit bewegt den Markt

Während die Unsicherheiten am Markt zu einer «wait and see»-Haltung führen können, ist ein Ausharren der aktuellen Situation den Immobilieninvestoren nicht vergönnt. So bewegt

vor allem das Thema Nachhaltigkeit den Markt. In der europaweiten Umfrage von PwC und ULI gehen Immobilienexperten davon aus, dass ESG-Faktoren bis 2050 erhebliche Auswirkungen auf den Immobilienmarkt haben und in den nächsten zwölf bis achtzehn Monaten Vermögensbewertungen beeinflussen werden. Dass der Fokus auf einer nachhaltigeren Gestaltung des Immobiliensektors liegt, überrascht wenig. Hierzulande sind Gebäude für rund ein Viertel der Treibhausgasemissionen verantwortlich. Der Sektor spielt eine wichtige Rolle bei der Erreichung regionaler und globaler Klimaziele. Neue politische Instrumente und Selbstregulierungen sollen dabei helfen. Vor allem wirken sich die EU-Taxonomie und die Schweizer Vollzugsverordnung zur Klimaberichterstattung auf die Tätigkeit grosser Schweizer Unternehmen aus.

Nun stellt sich die Frage, wie dies alles handzuhaben ist. Für private, aber vor allem für institutionelle Investoren ist in erster Linie das Bewusstsein wichtig, dass das Thema Nachhaltigkeit nicht ein «nice to have» sondern eine «license to play» ist. Einerseits werden nachhaltige Liegenschaften generell besser bewertet und andererseits müssen grössere Unternehmen ihren ESG-Offenlegungspflichten nachkommen, wofür sie auch den ökologischen Fussabdruck ihrer Liegenschaften darlegen müssen. Die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien gewinnt auch im Portfolio- und Assetmanagement von Bedeutung, wodurch die wirtschaftlichen Anreize zur Emissionsreduktion und die Bedeutung transparenter Berichterstattung weiter zunehmen werden. Auch beim Kauf einer Immobilie sollten Klimarisiken entsprechend berücksichtigt werden.

Die Zukunft gemeinsam gestalten

Die Immobilienwirtschaft nachhaltiger zu gestalten, ist ein Prozess, der Weitsicht fordert. Es braucht Investitionen in zeitnahe und umfangreiche Sanierungen, vereinheitlichte Berichterstattungspflichten, aber auch ein Umdenken. Denn die Erreichung der Klimaziele ist komplex und hat Auswirkungen sowohl auf Immobilieninvestoren, private Hausbesitzer und Mietende. So können energetische Sanierungen beispielsweise unter Umständen auch zu steigenden Mietpreisen führen.

Je besser wir zusammenarbeiten, um Herausforderungen wie den Klimawandel anzugehen, desto schneller können wir diese als Chancen nutzen. Architektur hat sich seit jeher durch visionäre Ideen ausgezeichnet. Neue Bedürfnisse, technologischer Fortschritt und demografische Veränderungen können zu Investitionen in Nischensegmente führen und dadurch zu weiterer Wertsteigerung: beispielsweise

in Batteriespeicher für erneuerbare Energien, Solarparks oder Parkplätze und Ladestationen für Elektrofahrzeuge. Des Weiteren sind mehr und mehr «co-location»-Projekte zu sehen, bei denen eine Liegenschaft nicht mehr monofunktional genutzt, sondern als hybride menschenzentrierte Immobilie geplant wird.

Das Ganze vor Augen

Es ist schwierig, zu übersehen, welchen Einfluss die Bautätigkeit des Menschen auf uns aber auch auf die Umwelt hat. Gleichzeitig stehen in der Immobilienwirtschaft oft soziale, wirtschaftliche und umweltbezogene Aspekte in einem Spannungsverhältnis. Als Folge müssen private als auch institutionelle Investoren entsprechende Dynamiken für wirtschaftlich nachhaltigen Erfolg berücksichtigen. Stararchitekt Norman Foster sagte einst: «Als Architekt gestaltet man für die Gegenwart und ist sich dabei der Vergangenheit bewusst. Alles für eine Zukunft, die weitgehend unbekannt ist».

Für private, aber vor allem für institutionelle Investoren ist in erster Linie das Bewusstsein wichtig, dass das Thema Nachhaltigkeit nicht ein «nice to have» sondern eine «license to play» ist.



Mit KI und Fachkompetenz Immobilienwerte steigern

Nachhaltige Wettbewerbsvorteile dank einer intelligenten Immobilienmanagement-Plattform. Wüest Dimensions ist die zukunftsichere Lösung für Investor:innen und Immobilieneigentümer:innen, die mit ihren Portfolios systematisch und datenbasiert Mehrwert erzielen möchten.



Dr. Alain Chaney
Partner, Wüest Partner

verfügen, ist heutzutage ohne eine umfassende Immobilienmanagement-Plattform kaum mehr möglich – von Simulationen und interaktiven Analysemöglichkeiten ganz zu schweigen. Somit bleibt nur eines: die Integration sämtlicher Daten entlang der ganzen Wertschöpfungskette und über verschiedene Stakeholder hinweg sicherstellen. Wer dies konsequent umsetzt, profitiert nicht nur von einer starken Verbesserung der Datenqualität, von reduzierten Schnittstellen, operativen Risiken und von einem bedeutenden Effizienzgewinn, sondern verfügt damit auch über die notwendigen Grundlagen, schneller bessere Entscheidungen zu treffen.

Nachhaltigkeit: Bessere Steuerung dank integrierter digitaler Intelligenz

Dank modernen Plattformen, wie beispielsweise Wüest Dimensions, können Immobilieneigentümer:innen heutzutage einen vollintegrierten und digitalen Zustands- und Kontrollbericht bei ihrer Verwaltung bestellen. Diese digitalisiert die Immobilien mittels integrierter Mobile-Applikation und einem strukturierten Prozess. Die Fotos, die

Steckbrief

Wüest Partner ist ein innovatives und unabhängiges Dienstleistungsunternehmen in der Immobilienwirtschaft. Seit 1985 schaffen wir mittels Kombination von Expertise, Daten und digitalen Lösungen fundierte Entscheidungsgrundlagen. Mit einem breiten Leistungsangebot verhelfen wir unseren Kund:innen zu neuen Perspektiven und zu einer nachhaltigen Wertschöpfung.

Mehr Informationen unter
wuestpartner.com/dimensions



Dr. Ronny Haase
Partner, Wüest Partner

den Zustand, die Materialisierung und den Standard der Immobilie dokumentieren, werden dank der mit künstlicher Intelligenz gesteuerten Bilderkennung automatisch mit den richtigen Bauelementen in der Applikation des Eigentümers gemacht und abgelegt. Auf dieser Basis berechnet Wüest Dimensions automatisch den heutigen CO₂-Ausstoss, erstellt einen Sanierungsplan und zeigt den damit einhergehenden CO₂-Absenkpfad auf.

Businesspläne und Portfoliokennwerte per Knopfdruck

Der Wert einer Immobilie leitet sich aus ihrer Nutzung oder – aus Eigentümer-sicht gesprochen – aus dem zugrunde liegenden Businessplan ab. Diesen stellt Wüest Dimensions automatisiert zur Verfügung. Während hedonische Mietzinsgleichungen das heutige und das künftige Mietpreisniveau ermitteln, werden die Betriebskosten sowie die Leerstandsentwicklung mithilfe von Machine Learning prognostiziert. Der komplette Businessplan wird danach mit integrierten Diskontsatzmodellen auf seine Werthaltigkeit geprüft und alternativen Szenarien gegenübergestellt.

Markt- und Standortdaten sind ebenfalls Teil von Wüest Dimensions. Sie ermöglichen ein übergeordnetes und tiefes Verständnis lokaler Marktbedingungen, sozioökonomischer Trends und Umweltfaktoren. Dies hilft nicht nur, Risiken zu mindern und Chancen zu erkennen, sondern auch, zukünftige Entwicklungen vorherzusehen und so eine negative Beeinflussung des Werts des Portfolios und seiner Assets zu verhindern.

Intelligentes Immobilienmanagement unabdingbar für wertorientierte Entwicklung

Für eine nachhaltige Wertschöpfung in der Immobilienbranche adressiert Wüest Partner die geschilderte Komplexität mit einer bewährten Kombination aus Experten-Know-how, innovativen und zukunftsweisenden digitalen Lösungen sowie einer durchgängigen Nutzung von Daten. Im Mittelpunkt steht Wüest Dimensions als modulare, integrierte und intelligente Immobilienmanagement-Plattform mit umfassenden Markt- und Standortdaten. Die einzelnen Module der Plattform verbinden Mensch und Maschine effizient und begleiten die Immobilienbranche bei den heutigen und zukünftigen Herausforderungen.

Die Immobilienwelt wird immer komplexer. Dazu tragen technologische Innovationen, globale wirtschaftliche Entwicklungen, zunehmende Regulierungen sowie die Volatilität der Märkte bei. Zudem beeinflussen weitere Megatrends wie zum Beispiel die Urbanisierung, demographische Veränderungen und der Klimawandel sowohl die Nachfrage als auch das Angebot.

In einem solchen multidimensionalen Umfeld auf nachhaltige Weise Werte zu schaffen und Wettbewerbsvorteile zu erarbeiten, ist Herausforderung und Chance zugleich. Der gezielte Einsatz von technologischen Hilfsmitteln (natürlich immer in Kombination mit Fachkompetenz) wird damit zur Notwendigkeit. Aber wo genau liegen die Potenziale derartiger technologischer Hilfsmittel?

Mit umfassenden Daten die gesamte Wertschöpfungskette integrieren

Beginnen wir mit dem wichtigsten Rohstoff des 21. Jahrhunderts, den Daten. Eine transparente und flexible Integration der Daten, die typischerweise aus einer heterogenen Landschaft an Datenquellen gewonnen werden, bildet das Fundament einer optimalen Lösung. Die automatisierte Aufbereitung und Zusammenführung der Daten von Bewerter:innen, von Property-, Asset- und Portfolio-Manager:innen sowie von Nachhaltigkeits-, Bauprojekt- und Risiko-Verantwortlichen spart nicht nur Aufwand, sondern ermöglicht es auch, den Fokus auf wertvolle sachliche Auseinandersetzungen zu richten.

Ein Immobilienportfolio generiert eine grosse Menge an Daten. Sicherzustellen, dass alle involvierten Parteien sowohl über aktuelle als auch gegenseitig konsistente Datengrundlagen

Auf diese Weise werden die wertvollsten Massnahmen auf einen Blick ersichtlich gemacht. Die Businesspläne der einzelnen Immobilien können über das ganze Portfolio hinweg aggregiert werden. So wird der langfristige Kapitalbedarf oder -überschuss aufgezeigt. Auf Basis dieser Grundlagen können automatisch Investitionsanträge erstellt werden, die nebst Businessplan, Investitionsbedarf und CO₂-Absenkpfad auch die Positionierung auf dem Markt und die nötigen Benchmarks abbilden. Ein automatisch generiertes ESG-Rating gehört ebenfalls dazu und kann dank Anerkennung durch GRESB zu einem besseren GRESB-Rating verhelfen. Umfassende

Im Mittelpunkt steht Wüest Dimensions als modulare, integrierte und intelligente Immobilienmanagement-Plattform.



Ich will eine Bank,
die ihre Risiken
im Griff hat.

Willkommen im
Private Banking der LLB.

llb.li

llb¹⁸⁶¹