

EINE PUBLIKATION VON SMART MEDIA

F FOKUS.

Bauplatz Schweiz

Juni '25

Paolo Di Stefano

Der Head Real Estate Schweiz von
Swiss Life Asset Managers über die Pflicht
zur Nachhaltigkeit – und deren Chancen.

F Lesen Sie mehr auf
fokus.swiss



Dr. Roman Bolliger

Immobilien: eine hürdenreiche Disziplin

Triathlon gilt als eine der härtesten Sportarten, da drei unterschiedliche Disziplinen ohne Unterbruch aneinandergereiht werden. Verglichen mit der Entstehung einer Immobilie gleicht Triathlon aber einem Spaziergang. Denn von der Idee über die Entwicklung, Finanzierung, Planung, Realisierung, Vermarktung bis zum Betrieb sind weit mehr als nur drei Disziplinen zu absolvieren.

Immobilienportler sind nicht nur mit zahlreichen Disziplinen und langen Distanzen herausgefordert, sie müssen auf ihrem Weg auch noch zahlreiche Hürden überwinden. Im Laufe der letzten 30 Jahre, in denen es unser Netzwerk nun schon gibt, konnten wir beobachten, wie sich die Immobilienhürden in Abhängigkeit von den jeweils herrschenden ökonomischen, ökologischen, gesellschaftlichen, rechtlichen und demografischen Rahmenbedingungen verändern können. Glücklicherweise verlieren Hürden auch einmal an Höhe. Dazu gehört z. B. die Finanzierung von Immobilien, die durch tiefe Zinsen sowie durch neue, vielfältige Finanzierungsansätze einfacher geworden ist. Daneben gibt es auch technische Herausforderungen, die durch Forschungserkenntnisse kleiner geworden sind, etwa das Bauen mit Holz oder der Schutz vor Brandgefahren. Auch Schätzungsrisiken sind dank hoch entwickelter Bewertungsmethoden überschaubar geworden.

Trotz dieser positiven Beispiele ist nicht zu übersehen, dass Immobilienprojekte mit zahlreichen Hindernissen konfrontiert sind, die es früher nicht oder nur in geringerer Höhe gab. Neue Hürden haben sich insbesondere rund um die Themen Energie, Nachhaltigkeit, Politik und Effizienz ergeben.

Energetische Hürden

Energie war vor nicht allzu langer Zeit im Überfluss vorhanden und die umweltschädlichen Wirkungen von Energiegewinnung und -verbrauch waren kein Thema. Heute hingegen werden eine nachhaltige Energiegewinnung und der haushälterische Umgang mit Energie von unserer Gesellschaft vehement gefordert. Und da Immobilien grosse Mengen an Energie benötigen, ist unsere Branche davon besonders stark betroffen. Als Folge daraus werden immer höhere Anforderungen an Immobilien gestellt. Diese können zwar grundsätzlich erfüllt werden, doch haben sie in der Regel eine preistreibende Wirkung. Um das Preisniveau nicht noch stärker in die Höhe zu treiben, ist es angebracht, bei Energiefragen vermehrt zwischen Musts und Nice-to-haves zu unterscheiden.



Engagieren Sie sich für den Abbau von Hürden in der Immobilienwirtschaft!

– Dr. Roman Bolliger

Nachhaltigkeit

Die Forderung nach mehr Nachhaltigkeit im Immobiliengeschäft stellt niemand infrage. Trotzdem ist sie für unsere Branche eine grosse Herausforderung, da sie den Einsatz zusätzlicher Ressourcen erfordert. Ein Blick auf die ESG-Aktivitäten der Immobilienbranche zeigt, dass diese Ressourcen vorwiegend in ökologische Massnahmen fliessen und weniger in die Bereiche Social and Governance. Trotzdem hat das Denkmuster der Nachhaltigkeit mittlerweile an Akzeptanz gewonnen. Das zeigen etwa die Fortschritte bei der Solartechnik, der Kreislaufwirtschaft, der Beachtung der Barrierefreiheit von Immobilien oder der Transparenz bei der Berichterstattung von Immobilienunternehmen.

Politische Hürden

Als Meister im Aufstellen von Immobilienhürden hat sich mittlerweile die Politik erwiesen.

Während in den Jahren des Wachstumsoptimismus der Bau neuer Liegenschaften von Politik und deren Wählerschaft freudig empfangen wurde, hat die Stimmung gedreht. Immer neue Forderungen von Interessengruppen wie etwa Naturschutz, Denkmalpflege oder Raumplanung führen zu politischen Vorstössen, die die Bereitstellung neuer Immobilien erschweren. Dazu kommen Nachbarinnen und Nachbarn, welche die ihnen zur Verfügung gestellten politischen und rechtlichen Mittel gerne auch zur Verfolgung egoistischer Ziele verwenden. In diesem Umfeld ist Besonnenheit in der Politik, Vernunft im Abstimmungslokal und Weitsicht in der Nachbarschaft gefragt.

Effizienzdruck

Während sich die Immobilienbranche lange Zeit in gemächlichem Tempo entwickeln konnte, hat sich das Tempo mittlerweile verschärft. Die Zeiten von Immobilien als viel zu tief bewertete Bilanzposten sind vorbei. Es wird genauer bewertet und schärfer kalkuliert, wodurch die Margen ab- und der Druck zur Effizienzsteigerung zugenommen hat. Nicht alle Immobilienunternehmen haben die Effizienzhürde geschafft, sind der Konzentration zum Opfer gefallen und vom Markt verschwunden. Wer aber die Zeichen erkannt hat, hat seine Unternehmung zu einer leistungsfähigen Organisation getrimmt und kann damit dem Konkurrenzdruck trotzen. Dabei spielt die Digitalisierung eine grosse Rolle. Richtig eingesetzt führt sie zu besseren Entscheidungen, höherer Geschwindigkeit und einer grösseren Effizienz. Dass die Digitalisierung mittlerweile zu den meistbeachteten Themen unserer Branche gehört, lässt hoffen, dass wir auch diese Hürde meistern werden.

Hürden abbauen!

Auf den folgenden Seiten lernen Sie Immobilienprojekte und -akteure kennen, die trotz zahlreicher und hoher Hürden erfolgreich sind. Wenn es uns gelingt, unnötige Hürden abzubauen, können noch viel mehr Immobilienlösungen realisiert werden, die Projekte beschleunigen und zu tieferen Preisen und günstigeren Mieten führen. Ob Immobilienakteur, Käuferin, Mieter oder Stimmbürgerin: Engagieren Sie sich für eine Immobilienbranche ohne unnötige Hürden! Zum Vorteil von uns allen, denn wir sind ausnahmslos und in jeder Situation auf genügend leistungsfähige und bezahlbare Liegenschaften angewiesen.

Text **Dr. Roman Bolliger**,
CEO Swiss Circle AG

Lesen Sie mehr.

- 04** Baulandproblematik
- 06** Exklusive Projekte
- 12** Interview:
Paolo Di Stefano
- 14** Digitalisierung trifft
Stadtentwicklung
- 16** Moderne
Wohntechnologien

Fokus Bauplatz Schweiz.

Projektleitung

Jeton Radi

Country Manager

Pascal Buck

Produktionsleitung

Adriana Clemente

Layout

Mathias Manner

Text

Aaliyah Daidi, Miriam Rauh, SMA

Titelbild

zVg

Distributionskanal

Finanz und Wirtschaft

Druckerei

DZZ Druckzentrum AG

Smart Media Agency.

Gerbergasse 5, 8001 Zürich, Schweiz

Tel +41 44 258 86 00

info@smartmediaagency.ch

redaktion@smartmediaagency.ch

fokus.swiss



Viel Spass beim Lesen!

Jeton Radi
Project Manager

ANZEIGE

KRÜGER

Service erleben

21 Standorte – schweizweit schnell vor Ort.

**BAU- UND NOTHEIZUNGEN
BE- UND ENTFEUCHTEN
KLIMATISIEREN
WASSERSCHADEN**

krueger.ch



Immobilienberatung mit Weitblick: Expertise für den gesamten Lebenszyklus

Die Migros Bank begleitet Immobilienbesitzerinnen und -besitzer über den gesamten Lebenszyklus ihrer Objekte – mit Weitsicht, Expertise und einem starken Partnernetzwerk. Der modulare Beratungsansatz vereint Finanzierung, Analyse und Strategie zu einer ganzheitlichen Lösung.

Wer Immobilien besitzt oder plant, kennt viele Herausforderungen des Marktes, wie beispielsweise Leerstand zu verhindern und Mietpreise marktgerecht zu bestimmen, ohne Angebot und Nachfrage ausser Acht zu lassen. Genau hier setzt die Migros Bank mit ihrem einzigartigen Beratungsansatz an, der wirtschaftlichen Weitblick, Marktdaten und individuelle Lösungen vereint – für Eigentümerinnen und Eigentümer, die mehr wollen als nur Hypotheken, sondern eine individuelle und auf das Objekt angepasste massgeschneiderte Beratung. Der Beratungsansatz besteht aus verschiedenen Modulen, die je nach Situation und unabhängig voneinander mit der Kundin oder dem Kunden bearbeitet werden können.

Zusammen mit der CSL Immobilien AG, einer Partnerin der Migros Bank, wird eine umfassende Dienstleistungspalette angeboten, die den gesamten Lebenszyklus von Immobilien abdeckt. Kunden profitieren von den Bauherrendienstleistungen und der professionellen Bewirtschaftung ihrer Immobilien. Dieses Angebot wird durch fundierte Research- und Marktanalysen des Schweizer Immobilienmarkts abgerundet, wodurch Eigentümerinnen und Eigentümer zusammen mit der Migros Bank fundierte Entscheidungen treffen können.

Umfassende Analysetools für zugeschnittene und fundierte Entscheidungen

So können mit dem Immobiliendialog Verkehrswerte, Kaufpreise, Nettomietträge, Renditen und Leerstandsquoten mit den Marktdaten der CSL Immobilien AG verglichen werden. Das ermöglicht eine Beurteilung der Positionierung des Kundenportfolios. Es ist für Büro-, Gewerbe- und Wohnimmobilien geeignet. Die Analyse von Wohnimmobilien auf der Ebene Wohneinheit hilft dabei, die Performance der Immobilie zu prüfen und zu managen. So werden die Wohneinheiten mit den Marktdaten verglichen und auf Grösse, Preis und Chancen analysiert. Damit kann mit Kundinnen und Kunden die Positionierung von Projekten frühzeitig ermittelt werden, Altbestand kann auf Marktbedürfnisse und Standards geprüft und Gründe für Leerstände können abgeleitet werden.

Analyse der Zinsentwicklung: Ausblick auf künftige Hypothekenkosten

Wer ein Haus kauft oder eine Wohnung als Stockwerkeigentum, muss auch einen Blick in die Zukunft werfen. Die Zinssätze von Hypotheken sind heute vergleichsweise günstig – doch was wird in zehn Jahren sein? Ist die Liegenschaft mit dem voraussichtlichen Einkommen dann noch tragbar? Mit der Zinsentwicklungsanalyse kann das Hypothekenportfolio mit verschiedenen definierten Zinsszenarien

zehn Jahre in die Zukunft simuliert werden. Mit diesen geschätzten Zinskosten können mögliche Absicherungsstrategien, beispielsweise Ablösung einer Hypothek oder Abschluss eines Folgeproduktes, direkt verglichen werden. Die Eigentümerinnen und Eigentümer können damit ihr Portfolio restrukturieren und an die Markterwartung anpassen.

Nachhaltigkeit als Schlüssel zur Wertsteigerung von Immobilien

Gerade für Besitzerinnen und Besitzer älterer Liegenschaften ist die Nachhaltigkeit ein wichtiges Thema, das einen unmittelbaren Einfluss auf den Wert der Liegenschaft hat. Mit der Nachhaltigkeitsanalyse wird aufgezeigt, welche Vorteile es mit sich bringt, Immobilien auf nachhaltiger Basis zu sanieren. Dabei werden die CO₂-Emissionen, die Energiekosten und der Energiebedarf einer Liegenschaft ermittelt und mit einem Modernisierungsplan dargestellt, welche Sanierungsmassnahmen einen positiven Einfluss auf

«
Wer ein Haus kauft oder eine Wohnung als Stockwerkeigentum, muss auch einen Blick in die Zukunft werfen. Die Zinssätze von Hypotheken sind heute vergleichsweise günstig – doch was wird in zehn Jahren sein?

diese Werte haben. Richtig getimte Sanierungen sind entscheidend, um den Wert einer Immobilie über den ganzen Lebenszyklus zu erhalten oder sogar zu steigern. Es ist ratsam, sich vor Beginn einer Sanierung von Experten beraten zu lassen, um die besten und kostengünstigsten Lösungen zu finden. Fragen rund um die Sanierung sind anspruchsvoll – vor allem auch, wenn es um alternative Energien geht. Bei besonders alten Liegenschaften gilt es zudem zu entscheiden, ob sich eine Sanierung lohnt oder besser neu gebaut werden soll. Diese Entscheidung hängt von verschiedenen Faktoren ab, darunter dem Zustand des Gebäudes, den finanziellen Mitteln und den persönlichen Vorstellungen. Wichtig ist auf jeden Fall eine langfristige Sanierungsstrategie, die hilft, die Kosten zu senken und die Lebensdauer des Hauses zu verlängern.

Eine starke Partnerschaft mit Synergien

Die Migros Bank arbeitet eng mit CSL Immobilien zusammen. Beide Unternehmen sind operativ

eigenständig. Durch diese strategische Partnerschaft profitiert CSL Immobilien von einer landesweiten Expansion und dem Zugang zu neuen Märkten, während die Migros Bank ihr Angebot im Immobilienbereich gezielt ausbauen kann. Gemeinsam decken sie mit einer erweiterten Dienstleistungspalette den gesamten Lebenszyklus von Immobilien ab – von der Finanzierung über die Bauherrenberatung bis zur Vermarktung. Die Zusammenarbeit schafft zudem bedeutende Synergien, insbesondere in den Bereichen Beratung und Finanzierung. Ein konkretes Resultat ist die gemeinsame Entwicklung des digitalen Maklerservices Nextkey, der den Verkauf von Immobilien effizient und kundenfreundlich gestaltet. Damit entsteht ein ganzheitliches Angebot, das Kundinnen und Kunden in allen Phasen rund um Wohneigentum begleitet.

Ganzheitliche Betreuung für Immobilienbesitzerinnen und -besitzer

Wer eine Immobilie besitzt oder plant, braucht heute mehr als nur eine Finanzierungslösung. Gefragt ist ein Partner, der den gesamten Lebenszyklus eines Objekts im Blick hat. Die Migros Bank positioniert sich mit ihrem Beratungsansatz genau in diesem Feld – als ganzheitlicher Begleiter, nicht nur als Hypothekengeber. In Zusammenarbeit mit CSL Immobilien bietet sie massgeschneiderte Lösungen für Eigentümerinnen und Eigentümer, die ihre Liegenschaften nachhaltig, rentabel und zukunftsgerichtet entwickeln wollen. Ob Marktwerthanalysen, Nachhaltigkeit, Rendite oder Zinsentwicklung: Mit modularen Tools und fundierten Marktdaten aus der Praxis werden individuelle Fragestellungen kompetent und vorausschauend adressiert. Das stärkt nicht nur die Entscheidungsqualität der Kundinnen und Kunden, sondern auch den Wert und die Zukunftsfähigkeit ihrer Immobilien. Die Migros Bank steht damit für eine neue Art von Immobilienberatung – vernetzt, partnerschaftlich und weitsichtig.

Weitere Informationen unter:
migrosbank.ch/potenzial



«
Wer eine Immobilie besitzt oder plant, braucht heute mehr als nur eine Finanzierungslösung. Gefragt ist ein Partner, der den gesamten Lebenszyklus eines Objekts im Blick hat.

MIGROS BANK

Das Dilemma zwischen Verdichtung, Abriss – und brachliegendem Potenzial

Hohe Nachfrage trifft auf knappen Bauplatz. Mit diesem Satz lässt sich die Lage im Schweizer Wohnungsmarkt zusammenfassen. Die aktuelle «Immobilienstudie Schweiz» der Raiffeisenbank zeigt, wie dieser Engpass die Entwicklung in eine komplexe Richtung lenkt. Welche Lösungsansätze gibt es und wie können brachliegende Flächen schon heute der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden?

Der Schweizer Wohnungsmarkt befindet sich in einem komplexen Dilemma, welches durch die aktuelle «Immobilienstudie Schweiz» der Raiffeisenbank beleuchtet wird. Ihr Verdikt: Angesichts hoher Nachfrage, stockendem Wohnungsbau und begrenzter Flächenausdehnung rückt die Verdichtung, insbesondere durch Ersatzneubauten, zunehmend in den Fokus.

Warum kommt es überhaupt zu dieser angespannten Lage? Gemäss Raiffeisen Economic Research, dem Expertenteam hinter der Studie, reicht die derzeitige Bautätigkeit nicht aus, um die steigende Nachfrage zu decken und der Bau auf der «grünen Wiese» wird seltener. Dies führt dazu, dass neuer Wohnraum in urbanen Gebieten vermehrt auf bereits bebauten Flächen entstehen muss. Die Studie bestätigt ferner, dass der effektive Netto-Bauzugang aufgrund von Abrissen, insbesondere von älteren Wohnungen, geringer ist als die Anzahl der in Planung oder im Bau befindlichen Einheiten. Pro 100 neu geschaffenen Wohnungen würden etwa 15 durch Abbruch verloren gehen, um eine dichtere Bebauung zu ermöglichen. Dieser Trend betrifft vor allem Einfamilienhäuser und kleinere Objekte, zunehmend aber auch jüngere Gebäude aus den 1960er- bis 1980er-Jahren, besonders in städtischen Zentren mit hohem Verdichtungsdruck und Ausnutzungsreserven.

Chancen und Herausforderungen der Verdichtung

Der Ersatzneubau ermöglicht zwar einen hohen Nettowachstum an Wohnungen – im Schnitt entstehen

Ein vielversprechender Ansatz zur Milderung des Dilemmas liegt in der Arealentwicklung, insbesondere der Umnutzung brachliegender Flächen.

vier neue Einheiten für jede abgerissene – und trägt damit wesentlich zur Schaffung von Wohnraum in nachgefragten städtischen Gebieten bei. Allerdings ist diese Form der Verdichtung umstritten, denn die sozialen und ökologischen Herausforderungen sind erheblich: Günstige Altwohnungen verschwinden zugunsten meist teurerer Neubauten. Zudem geht die «graue Energie» der abgerissenen Gebäude verloren, was aus Klimasicht problematisch ist. Es gibt gemäss der Studie auch Hinweise darauf, dass die bauliche Verdichtung in privaten Immobilien oft nicht zu einer höheren Personenzahl pro Quadratmeter führt, sondern zu grösseren, teureren Wohnungen, was die Nutzungsdichte nicht unbedingt erhöht und einkommensschwache Haushalte verdrängen kann.

Expertinnen sprechen davon, dass sich die dringenden Hauptziele der Siedlungsplanung,

notabene die Zersiedelung zu bremsen, günstiges Wohnen zu ermöglichen sowie wirtschaftliches Wachstum zu unterstützen, angesichts der aktuellen Ausgangslage nur schwer vereinbaren lassen. Trotz Kritik gilt der Ersatzneubau aber als unverzichtbares Instrument im Kampf gegen den Wohnraumangel ohne weitere Zersiedelung, da sanftere Verdichtungsformen wie Aufstockungen oft nicht ausreichen. Um seine gesellschaftliche Akzeptanz zu sichern, müsse gemäss Raiffeisen jedoch vermehrt auf soziale und ökologische Verträglichkeit geachtet werden.

Langfristige Strategie mit sofortigem Mehrwert

Ein vielversprechender Ansatz zur Milderung des Dilemmas liegt in der Arealentwicklung, insbesondere der Umnutzung brachliegender Flächen.

In der gesamten Schweiz finden sich solche ungenutzten Areale, bei denen es sich oftmals um ehemalige Industriegebiete handelt. Diese bergen ein enormes Potenzial für die Schaffung neuen Wohnraums. Zwar ist die Umnutzung solcher Areale zu Wohnflächen meist mit hohem planerischen und operationellem Aufwand verbunden und nimmt dementsprechend viel Zeit in Anspruch, doch gleichzeitig bietet dieses Vorgehen einen einzigartigen Vorteil: die Möglichkeit von Zwischennutzungen.

Was ist damit konkret gemeint? Zwischen dem Skizzieren erster Ideen für eine Arealumnutzung bis zum Abschluss der finalen Bauarbeiten vergehen oftmals Jahre. Doch in dieser Zeit können die brachliegenden Flächen mit provisorischen Konzepten belebt und für die breite Bevölkerung zugänglich gemacht werden. Das Spektrum reicht von pop-up-gastronomischen Angeboten, temporären Bars und Food-Festivals über kulturelle Veranstaltungen wie Open-Air-Kinos, Konzerte oder Kunstausstellungen bis hin zu urbanen Gärten oder Sportstätten. Diese Zwischennutzungen schaffen nicht nur einen sofortigen Mehrwert für die Gemeinschaft, indem sie lebendige Treffpunkte und Freizeitangebote kreieren, sondern sie tragen auch dazu bei, die Akzeptanz für die spätere bauliche Entwicklung zu erhöhen. Sie zeigen, dass selbst «schlafende» Flächen aktiv zur Lebensqualität beitragen können, lange bevor die ersten Bewohnerinnen und Bewohner einziehen.

Text SMA

Minergie-Areal findet bei Investierenden Anklang.

Das neue Label Minergie-Areal stösst nicht zuletzt wegen des neu geforderten Klimaberichts bei investierenden Firmen auf offene Ohren. Die Projektleiterin International und Areal bei Minergie spricht im Interview über die Potenziale eines Minergie-Areals: [minergie.ch/interview](https://www.minergie.ch/interview).

MINERGIE®
Besser bauen. Besser leben.





«Eine gute Arealentwicklung spinnt die Geschichte eines Ortes weiter»

Brachliegende Industrieflächen und ungenutzte Areale in Ballungsgebieten – die Schweiz steht vor der Herausforderung, solche wertvollen Räume nutzbar zu machen. Doch wie verwandelt man vergessene Industriegelände in lebendige Wohnquartiere? «Fokus» sprach mit Ivo Läubli, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter Bautreuhand bei Markstein, über das Potenzial der Arealentwicklung.



Ivo Läubli
Mitglied der Geschäftsleitung,
Leiter Bautreuhand

« Generell streben wir an, einem Areal eine neue Bestimmung zu verleihen und ihm wieder Leben einzuhauchen.

Herr Läubli, die Arealentwicklung bildet einen zentralen Pfeiler Ihrer Arbeit bei der Markstein AG. Von welcher Art von Flächen sprechen wir dabei genau?

Das ist sehr vielschichtig. Meistens geht es um Areale, die eine gewisse Komplexität aufweisen – oft sind es mehrere Gebäude, die ein Ensemble bilden. Häufig befinden sich diese Flächen am Rande von Ballungsgebieten, wo früher Industriebetriebe angesiedelt waren. Heute liegen diese Areale mehrheitlich brach. Es geht darum, das ungenutzte Potenzial solcher Flächen zu erkennen, zu aktivieren und deren Geschichte weiterzuschreiben.

Welchen Zweck verfolgt man mit einer Arealentwicklung?

Auch dies kann sich von Fall zu Fall im Detail unterscheiden. Generell streben wir an, einem Areal eine neue Bestimmung zu verleihen und ihm wieder Leben einzuhauchen. Das kann konkret bedeuten, dass wir mehr Wohnraum und Gewerbeflächen schaffen. Der zentrale Antrieb besteht für uns immer darin, einen Mehrwert für die Bevölkerung zu generieren.

Wie wird ein Areal konkret entwickelt und einer neuen Nutzung zugeführt?

Am Anfang jeder Arealentwicklung stehen die baurechtlichen Grundlagen: Zunächst wird geprüft, ob das Entwicklungsgebiet der geltenden Bau- und Zonenordnung entspricht. Bestehen die notwendigen Voraussetzungen bereits, kommt häufig das Instrument des Studienauftrags zum Einsatz. Damit werden wichtige städtebauliche Fragen geklärt, etwa zur angestrebten Dichte oder zur Einbettung der neuen Gebäude in den bestehenden Landschafts- und Stadtraum. Aus dem Studienauftrag entwickelt man ein sogenanntes Richtprojekt. Dieses dient vereinfacht gesagt als Grundlage für den Gestaltungsplan des Areals. Darauf folgt das Baubewilligungsverfahren. Bei dieser Aufzählung wird eines sofort klar: Viele komplexe Schritte sind notwendig, um eine ehemalige Industriebrache in einen neuen, lebendigen Hotspot zu verwandeln. Die Projekt- und Bearbeitungsdauer ist dementsprechend lang. Das liegt nicht zuletzt daran, dass es sowohl beim Gestaltungsplan als auch im Baubewilligungsverfahren immer wieder die Möglichkeit für Einsprachen gibt. Dies steigert die Komplexität zusätzlich. Kurzum: Ein Arealentwicklungsprojekt kann Jahre in Anspruch nehmen. Aus diesem Grund sind Zwischennutzungen so wichtig.

Was versteht man unter einer Zwischennutzung – und wo liegen die Vorteile für die Beteiligten?

Man muss hier jeweils unterscheiden, ob es sich um eine Innen- oder Aussenzwischennutzung handelt.

In beiden Fällen geht es aber vornehmlich darum, die vorhandene Fläche mit vergleichsweise wenig Aufwand zu bespielen – etwa indem man eine brachliegende Fläche für Streetfood-Festivals, Open-Air-Kinos oder Konzerte verwendet. Generell sind Gastronomie- und Kulturangebote in diesem Kontext sehr hilfreich, da sie leicht zu realisieren sind und Menschen begeistern. Ein ungenutzter Innenraum etwa lässt sich problemlos in eine Galerie umwandeln. Die Vorteile einer solchen Zwischennutzung sind vielfältig. Da sich die Projektbearbeitung über Jahre hinziehen kann, bietet diese zeitlich begrenzte Verwendung die perfekte Chance, um das Areal bekannt zu machen. Man kann also der Bevölkerung proaktiv die Pläne für die Zukunft näherbringen und mit dem Zwischennutzungsangebot bereits einen Mehrwert für sie schaffen. Damit überbrückt man Zeit, fördert den Austausch mit der Bevölkerung und kann wichtige Stakeholder begeistern. In der Zwischenzeit mahlen die administrativen Mühlen im Hintergrund weiter, bis dann hoffentlich die finale Umnutzung des Areals in Angriff genommen werden kann.

Besteht nicht die Gefahr, dass die Bevölkerung von der Zwischennutzung derart begeistert ist, dass sie der eigentlichen Projektumsetzung kritisch gegenübersteht?

Darum ist eine offene Kommunikation mitentscheidend. Man muss der Bevölkerung klar vermitteln, dass es sich hier um eine Zwischennutzung handelt, die zeitlich begrenzt ist, während parallel das definitive Projekt weiterentwickelt wird. Ebenfalls wichtig sind die finanziellen Aspekte der Zwischennutzung. Es handelt sich um eine Investition in die Zukunft. Die Zwischennutzung stellt einen Marketingauftritt dar und kein Projekt, mit dem man unbedingt Gewinn erzielen muss.

Wie begleitet die Markstein AG ihre Kundschaft bei der Entwicklung von Arealen?

Wir realisieren sowohl interne Projekte als auch solche für Drittkunden. Oftmals hat eine Investoren- oder Bauherrschaft eine Idee, wie man das brachliegende Areal umnutzen könnte. In den meisten Fällen geht es um eine Umnutzung zu Wohnungsbau. Je früher wir im Prozess eingebunden werden, desto besser können wir die Bauherrschaft mit unserer Erfahrung und unserem Know-how unterstützen. Wir stellen sicher, dass eine klare «Bestellung» formuliert wird, bevor Studienaufträge oder ähnliche Schritte eingeleitet werden. Dabei unterstützen wir die Bauherrschaft aktiv dabei, ihre Bestellerkompetenz zu schärfen.

Warum ist die Bestellerkompetenz so entscheidend?

Die Bestellung dient als essenzielle Auslegeordnung und hilft zu definieren, welche Art von Nutzung für das zukünftige Areal wirklich Sinn ergibt. Wir verfolgen dabei einen pragmatischen Ansatz: Zuerst erstellen wir eine Marktanalyse auf der Makro- und Mikroebene und kümmern uns um die diversen wirtschaftlichen Komponenten. Ist eine echte Nachfrage für das Areal und die geplante Nutzung gegeben? Danach definieren wir mit der Bauherrschaft zusammen das Zielpublikum. Wer soll zukünftig auf dem Areal leben? Auch die ESG-Themen, also die ökologischen, wirtschaftlichen sowie sozialen Aspekte von Nachhaltigkeit, berücksichtigen wir dabei. Auf diese Weise schärfen wir die Bestellung immer weiter und definieren sämtliche Parameter, bevor wir mit der Planung starten. Dadurch beugen wir unliebsamen Überraschungen vor und stellen sicher, dass der Behördengang so effizient wie möglich abläuft. Denn wenn man mitten im laufenden Prozess realisiert, dass entscheidende Faktoren nicht geklärt wurden, kann das im schlimmsten Fall bedeuten: zurück auf Feld eins.

Und im Rahmen dieser Zusammenarbeit beraten Sie die Bauherrschaft auch hinsichtlich Zwischennutzung?

So ist es. Wir berücksichtigen in der Planungsphase Aspekte wie Städtebau, Architektur, soziokulturelle sowie landschaftliche Auswirkungen. In diesem Kontext kann man dann die Zwischennutzung entsprechend aufsetzen. Eine präzise Bestellung ist auch da essenziell. Die Kosten dürfen nicht aus dem Ruder laufen, gleichzeitig müssen die behördlichen Vorgaben eingehalten werden. Durch eine enge Zusammenarbeit mit der Gemeinde entstehen oft gute und pragmatische Lösungen für eine temporäre Nutzung. Eine strategisch durchdachte Zwischennutzung bildet den Startschuss für die Vermarktung des Areals und richtet sich gezielt an die relevanten Zielgruppen.

Haben Sie ein Beispielprojekt im Sinn, bei dem all diese Aspekte optimal zusammengekommen sind?

Da fällt mir sofort das Projekt «Wasserschloss» im Vogelsang-Quartier der Gemeinde Gebenstorf (AG) ein. Es handelt sich um ein spektakuläres Areal, an dem Aare, Reuss und Limmat zusammenfliessen. Das Wasserschloss ist ein in sich geschlossener Landschaftsraum, umgeben von einer inspirierenden Silhouette bestehender Industriebauten

und faszinierender, unberührter Natur. Bis 2028 erschliessen wir auf rund 20 900 Quadratmetern bereits bebauter Fläche neuen Wohn- und Lebensraum. Durch den Erhalt von bestehenden Zeitzeugen wird die einzigartige Atmosphäre des ehemaligen Industriestandortes bewahrt. Viel Grün, Innenhöfe, Plätze und attraktiv gestalteter Aussenraum verleihen dem neuen Quartier eine neue Identität mit Industriecharakter. Schon heute finden auf dem Areal regelmässig Musikkonzerte statt und das Pop-up-Café Sato mit eigener Rösterei verwöhnt Ausflüglerinnen und Ausflügler auf dem Wasserschloss mit Kaffee und Kuchen. Für mich schafft eine gute Arealentwicklung praktischen Mehrwert und spinnt gleichzeitig die bestehende Geschichte eines Ortes mit neuen Fäden weiter.

Zum Schluss ein Blick in die Zukunft: Welche Themen werden für den Bereich Arealentwicklung künftig wichtig?

Aus meiner Sicht zeichnen sich zwei zentrale Entwicklungen ab. Erstens: der Mut zur Verdichtung. Hier haben wir in der Schweiz meines Erachtens noch grosses Potenzial. Hochhäuser beziehungsweise höhere Gebäude sind ein Mittel, um das knappe Gut «Boden» in der Schweiz effizient zu nutzen. In der Bevölkerung sind sie jedoch nach wie vor stark umstritten. Beim zweiten Punkt geht es um die Umwelt- und Ressourcenthematik. Wir müssen uns vertieft mit der Frage auseinandersetzen, wie wir den bestehenden Gebäudepark nachhaltiger (um)gestalten wollen. Dies zu schaffen und gleichzeitig den wichtigen Mehrwert für die Bevölkerung zu generieren, ist eine wesentliche Herausforderung in der Arealentwicklung. Eine, die uns immer wieder antreibt.

Weitere Informationen unter:
markstein.ch



Über Markstein

Als etablierte Immobiliendienstleisterin unterstützt die Markstein private, institutionelle sowie öffentlich-rechtliche Kundinnen und Kunden. Die breite Dienstleistungspalette umfasst die Bereiche Portfolio-/Assetmanagement, Bautreuhand sowie Transaktionsmanagement und Vermarktung. Somit deckt sie den gesamten Lebenszyklus einer Liegenschaft ab. Das engagierte Führungsteam, hervorragend ausgebildete Mitarbeitende sowie ein Netzwerk an Spezialisten verfügen über das Wissen und die Erfahrung, um kreative, innovative sowie attraktive Lösungen zu erarbeiten.



Stille Architektur – Leben mit Blick aufs Wasser

Ein Blick über die glitzernde Wasseroberfläche, Stille statt Verkehrslärm, Architektur, die sich öffnet, statt abzugrenzen – Wohnen am See ist längst mehr als nur ein Statussymbol. Dementsprechend hoch sind die Anforderungen an Neubauprojekte in den gefragten Lagen entlang des Zürichsees, des Vierwaldstättersees oder des Lago Maggiore. Architektur trifft hier auf Natur, Reduktion auf Luxus. Wer an den Schweizer Seen lebt, entscheidet sich bewusst für Klarheit, Qualität und ein Leben mit Weitblick.

Wenn Architektur auf Landschaft trifft

Das Spannende an exklusiven Wohnprojekten am See ist die Balance zwischen Sichtbarkeit und Zurückhaltung. Die besten Beispiele fügen sich unauffällig in die Umgebung ein – mit natürlichen Materialien, filigranen Strukturen und offenem Raumkonzept. Grosse Fensterflächen holen das Licht und den See in das Zuhause. Sichtachsen, Raumflüsse und die Verbindung von Innen und Aussen bestimmen den Charakter solcher Immobilien weit mehr als Quadratmeterzahlen.

Was zählt, ist Qualität – nicht nur in der Ausführung, sondern im Gesamtkonzept. Jede Parzelle verlangt nach einem sensiblen Umgang mit Gelände, Aussicht und Nachbarschaft. Architektur wird so zur Übersetzung des Ortes: individuell, hochwertig und oft überraschend leise im Ausdruck.

Reduktion als Luxus

Während der Alltag laut und hektisch erscheint, strahlen minimalistische Seehäuser eine wohlthuende Ruhe aus. Der Trend geht klar zur Reduktion – in der Form, im Materialeinsatz und in der Anzahl der Einheiten. Kleine, exklusive Wohnungen oder Einfamilienhäuser mit starker architektonischer Handschrift stehen im Fokus.

PUBLIREPORTAGE

Was zählt, ist Qualität – nicht nur in der Ausführung, sondern im Gesamtkonzept.

Verwendet werden langlebige Materialien wie Naturstein, Holz, Sichtbeton oder Tonfliesen. Nicht selten wird mit lokalen Handwerksbetrieben kooperiert, um regionale Identität und höchste Ausführungsqualität zu verbinden. Jedes Detail – von der Fassadengestaltung bis zur Lichtplanung – wird dabei sorgfältig durchdacht.

Zwischen Privatsphäre und Öffentlichkeit

Ein entscheidender Punkt exklusiver Wohnarchitektur am See ist die Frage nach dem richtigen Mass an Abgrenzung. Wie schafft man Privatsphäre, ohne sich von der Umgebung zu sehr abzugrenzen? Die besten Lösungen arbeiten mit räumlichen Übergängen: halbprivate Terrassen, begrünte Sichtschutzwände, transparente Fassaden mit innen liegenden Rollläden. Es geht darum, Offenheit zu ermöglichen – aber auf eigene Bedingungen. Gerade bei Hanglagen wird gezielt mit Rückversätzen, Staffelschossen und Grünzonen gearbeitet, die nicht nur für Ruhe sorgen, sondern auch die Nachbarschaft einbinden. Diese Balance zwischen Rückzug und Verbindung, zwischen Aussicht und Einbettung ist eine architektonische Gestaltungsbalance – und ein klares Qualitätsmerkmal.

Nachhaltigkeit ohne Kompromisse

Luxus und Nachhaltigkeit schliessen sich längst nicht mehr aus – im Gegenteil. Neue Projekte beweisen, dass ökologisches Bauen auch auf höchstem architektonischem Niveau funktioniert.

Smarte Haustechnik, energieeffiziente Konzepte, Photovoltaik, Wärmepumpen oder begrünte Dächer gehören ebenso selbstverständlich dazu wie Recyclingmaterialien oder natürliche Dämmstoffe.

Beispielhaft zeigt das Projekt «Lakeview Küsnacht», wie sich ökologische und architektonische Ansprüche auch in absoluter Toplage – direkt am See, an der begehrten Goldküste – verbinden lassen: Die elf Wohneinheiten wurden mit Minergie-Zertifizierung realisiert, verfügen über Erdwärme, Photovoltaik und ein Lüftungssystem mit Wärmerückgewinnung – ohne dabei auf gestalterische Klarheit, Eleganz oder zeitlose Präsenz zu verzichten.

Kleine Einheiten, grosse Wirkung

Ein aktueller Trend ist die Reduktion der Wohnformen selbst: exklusive Mini-Residenzen, Private Clusters oder modulare Seehäuser, die auf kleinem Raum maximale Qualität bieten.

Dadurch, dass Wohnflächen immer kostbarer werden, setzt sich die Idee durch, dass Exklusivität nichts mit Grösse zu tun haben muss – sondern mit Design, Funktionalität und Lage.

Ein besonders innovatives Pilotprojekt: «Floating Homes Thun», das schwimmende Wohnmodule auf dem Thunersee realisiert. Die kompakten Einheiten kombinieren maritime Leichtigkeit mit Schweizer

Qualität und einem durchdachten Energiekonzept. Ein architektonisches Experiment – und gleichzeitig ein Zukunftsmodell für nachhaltiges Wohnen am Wasser.

Ein Lebenskonzept

Wohnen am See bedeutet weit mehr als Lage und Architektur. Es ist Teil eines kuratierten Lebenskonzepts: Concierge-Services, private Spa-Bereiche, Bootsanleger, Co-Working-Spaces oder individuell konfigurierbare Innenräume – all das gehört zum neuen Selbstverständnis exklusiver Wohnprojekte. Der Mensch steht im Zentrum, nicht die Immobilie.

Statt überdimensionierten Luxus zeigen die besten Projekte heute Feinsinn, Ruhe und Haltung. Das Zuhause wird zum persönlichen Rückzugsort – offen, flexibel und intelligent. Die Architektur hilft dabei, diesen Ort nicht nur zu bewohnen, sondern zu erleben.

Bauen im Weitblick

Architektur am See verlangt Zurückhaltung, Respekt und ein tiefes Verständnis für den Ort. Wer heute ein exklusives Wohnprojekt realisiert, denkt über das Objekt hinaus: über Nachhaltigkeit, Ästhetik und Nutzungsqualität. Die Zukunft gehört nicht den grössten Häusern – sondern den klügsten Konzepten.

Schweizer Seen bieten dafür eine ideale Bühne. Jene Architekt:innen und Entwickler:innen, die es verstehen, diese Bühne nicht zu bespielen, sondern ihr zuzuhören, gestalten nicht nur Häuser, sondern Lebensräume. Räume, die den Ort respektieren, den Menschen in den Mittelpunkt stellen und das Alltägliche mit dem Aussergewöhnlichen verbinden. Dort, wo Wasser, Architektur und Haltung aufeinandertreffen, entsteht mehr als ein Zuhause – es entsteht ein Gefühl von Ankommen.

Text Aaliyah Daidi

Sommerliche Rasenpflege leicht gemacht – mit STIHL-Akkugeräten und Tipps von Toolster.ch



Ein gepflegter Rasen ist das Herzstück vieler Gärten – gerade im Sommer, wenn draussen gespielt, gegrillt und entspannt wird. Doch hohe Temperaturen, intensive Sonneneinstrahlung und unregelmässige Niederschläge machen der Grünfläche das Leben schwer. Umso wichtiger ist eine angepasste Pflege, die Ihren Rasen widerstandsfähig macht und langfristig gesund erhält. Von der optimalen Schnitthöhe über die richtige Bewässerung bis hin zur gezielten Düngung – mit diesen Tipps bleibt Ihr Rasen auch in der Hochsaison kräftig und sattgrün.

Rasenmähen bei Sommerhitze: So machen Sie es richtig

Im Sommer spielt nicht nur die Häufigkeit des Mähens eine Rolle, sondern vor allem die Schnitthöhe. Denn je wärmer es wird, desto empfindlicher reagieren die Gräser. Grundsätzlich gilt: Mähen Sie nicht öfter als nötig und schneiden Sie nie mehr als ein Drittel der Grashöhe auf einmal ab. Ein wöchentlicher Schnitt hat sich in den meisten Gärten bewährt.

Die optimale Schnitthöhe im Sommer:

- In sonnigen Lagen: 4 bis 5 Zentimeter
- In schattigen Lagen: 5 bis 7 Zentimeter
- Vor und während Hitzewellen: lieber etwas länger stehen lassen

Warum das wichtig ist? Längere Halme beschatten den Boden, reduzieren die Verdunstung und schützen die empfindlichen Wurzeln vor Hitze. Zudem fördert regelmässiges Mähen die Bildung neuer Triebe – der Rasen wird dichter und robuster. Verwenden Sie dabei

unbedingt scharfe Messer und mähen Sie möglichst nur bei trockenem Wetter. Stumpfe Klingen reissen die Gräser und machen sie anfällig für Krankheiten.

Tipp: Auch sogenannter „Urlaubsrasen“, der über längere Zeit nicht gemäht wurde, sollte nicht auf einmal radikal gekürzt werden. Besser ist es, den Rasen in mehreren Schritten auf die gewünschte Höhe zu bringen – beginnen Sie mit der höchsten Schnitteinheit und nähern Sie sich danach allmählich der Ideallänge.

Bewässerung: Der entscheidende Faktor in der Sommerpflege

Wasser ist im Sommer das Lebenselixier Ihres Rasens – allerdings nur dann, wenn richtig gegossen wird. Der grösste Fehler, den viele Hobbygärtnerinnen und Hobbygärtner machen, ist das häufige, aber oberflächliche Wässern. Das fördert lediglich flaches Wurzelwachstum und macht den Rasen anfällig für Trockenstress.

Faustregel für die Sommerbewässerung:

- 1 bis 2 Mal pro Woche wässern
- je nach Bodentyp 15 bis 25 Liter pro Quadratmeter
- frühmorgens oder abends giessen
- nicht bei direkter Mittagssonne wässern

Lehmige Böden nehmen Wasser nur langsam auf.

Teilen Sie die Wassergaben bei Bedarf auf zwei Etappen auf – z. B. an zwei aufeinanderfolgenden Tagen. So vermeiden Sie Staunässe und sorgen dafür, dass das Wasser tief genug eindringen kann.

Richtig kontrollieren:

Verteilen Sie ein paar zylindrische Gläser (z. B. Marmeladengläser) im Garten. Nach dem Wässern sollte sich in den Gläsern etwa 2 bis 2,5 cm Wasser befinden. Zusätzlich lohnt es sich, Bodenproben zu entnehmen: Stechen Sie mit einem Spaten etwa 10 cm tief in die Erde und prüfen Sie, ob die Feuchtigkeit bis in diese Tiefe reicht. Nur dann erreichen Sie die aktiven Wurzelzonen.

Düngen nicht vergessen: Nährstoffe für die Sommermonate

Nach dem Frühling ist der Nährstoffvorrat im Boden oft

erschöpft. Der Rasen wurde bereits mehrmals gemäht, das Wachstum war kräftig – nun ist es Zeit, ihn mit neuer Energie zu versorgen. Eine Sommerdüngung im Juni liefert wichtige Mineralstoffe, die das Wachstum anregen und die Gräser gegenüber Stressfaktoren wie Hitze, Trockenheit und intensiver Nutzung stärken.

Geeignet sind vor allem Dünger mit:

- Stickstoff (fördert das Wachstum)
- Magnesium (verbessert die Grünfärbung)
- Calcium (stärkt die Zellstruktur)

Verwenden Sie idealerweise mineralische Rasendünger mit Langzeitwirkung. Diese geben ihre Nährstoffe über mehrere Wochen hinweg gleichmässig ab.

Vertikutieren? Bitte nicht im Hochsommer

Auch wenn es verlockend erscheint, den Rasen während der Ferienzeit „gründlich zu reinigen“ – das Vertikutieren sollten Sie im Sommer unbedingt vermeiden. Der Eingriff in die Grasnarbe schwächt den Rasen und macht ihn anfällig für Austrocknung und Sonnenbrand. Ideal ist das Vertikutieren im Frühling, wenn die Temperaturen konstant über 10 Grad Celsius liegen. Dann kann sich die Grasnarbe rasch erholen und zu Beginn der Sommersaison kräftig durchstarten.

Sommerliche Herausforderungen: Trockenstress und Fussabdrücke

Ein gutes Indiz für den Feuchtigkeitsgehalt des Bodens ist die Reaktion auf Belastung. Wenn nach dem Betreten des Rasens die Halme nicht mehr aufstehen, sondern sichtbar plattgedrückt bleiben, deutet dies auf einen akuten Wassermangel hin. In diesem Fall sollten Sie umgehend wässern – idealerweise in den frühen Morgenstunden.

Achten Sie auch auf den Geruch des Bodens: Riecht die Bodenprobe muffig oder gar modrig, ist das ein Zeichen für zu viel Wasser und Luftmangel im Boden. Dann gilt es, die Wassergaben zu reduzieren und gegebenenfalls zu belüften.

Nachhaltige Gartenpflege: No Mow May und Biodiversität

Ein wachsender Trend unter Gartenfreundinnen und -freunden ist der sogenannte „No Mow May“. Dabei wird im Mai bewusst auf das Mähen verzichtet, um

Wildpflanzen und Insekten einen geschützten Lebensraum zu bieten. Wer diesen Ansatz in den Sommer mitnimmt – beispielsweise durch Blumeninseln im Rasen oder eine spätere Mahd bestimmter Bereiche – trägt aktiv zur Förderung der Biodiversität bei. Eine attraktive Alternative für alle, die einen gepflegten Garten mit einem naturnahen Ansatz verbinden möchten.

Technik, die den Unterschied macht: Rasenpflege mit STIHL

Die richtige Pflege ist nur so gut wie die Geräte, mit denen sie umgesetzt wird. Moderne Rasenmäher – etwa von STIHL – bieten durchdachte Funktionen wie eine zentrale Schnitthöhenverstellung, ergonomische Führungsholme und leistungsstarke Akkusysteme. Damit gelingt das Mähen leise, kraftvoll und umweltfreundlich – auch bei grösseren Rasenflächen.

Insbesondere das STIHL Akku-System ermöglicht kabelloses Arbeiten ohne Abgase oder Lärm – ein grosser Vorteil für alle, die in Wohnquartieren oder lärmsensiblen Umgebungen arbeiten.

Fazit: Mit Planung und Wissen zum Sommertraum in Grün

Ein gesunder Sommer-Rasen braucht mehr als nur einen gelegentlichen Schnitt. Wer regelmässig kontrolliert, gezielt wässert, rechtzeitig düngt und moderne Gartentechnik nutzt, wird mit einem dichten, strapazierfähigen Rasen belohnt, der Hitze, Trockenheit und Belastung standhält. Geniessen Sie den Sommer im eigenen Garten – mit einem Rasen, der nicht nur schön aussieht, sondern auch spürbar vital ist.

Mehr Infos und Produkte findest du auf toolster.ch

Toolster.ch ist autorisierter STIHL-Partner und führt das gesamte STIHL-Akku- und Gerätesortiment am Lager. Heute bestellt – morgen gemäht.



Toolster.ch



Boutique-Ansatz für Grossprojekte

Persönlich. Flexibel. Nah am Markt. Wechsler Real Estate GmbH zeigt, dass gerade institutionelle Bauträger mit ihren grossen Neubauprojekten gerne vom Boutique-Prinzip profitieren: individuelle Betreuung, hohe Agilität und ein feines Gespür für Markt und Zielgruppe – ohne den grossen Auftritt. Seit über 20 Jahren agiert die Inhaberin Jacqueline Wechsler nahe am Marktgeschehen und setzt dabei auf eine ganzheitliche Beratung.



Jacqueline Wechsler
Inhaberin

«Gerade bei 70 oder 100 Einheiten entscheidet das Detail», sagt die Gründerin und Geschäftsführerin. «Wir hören genau hin, bringen Marktfeedback frühzeitig ein und gestalten gemeinsam mit dem Bauträger ein überzeugendes Gesamtpaket – von den Grundrissen über die Aussenräume bis zum Innenausbau.»

Mitdenken und mitgestalten

Das Team von Wechsler Real Estate wird deshalb oft schon in der Projektierungsphase beigezogen – mit einem klaren Ziel: ein Produkt zu formen, das sich am Markt durchsetzt. Was Wechsler Real Estate von den grossen Marktakteuren unterscheidet? Flexibilität und Zurückhaltung. Die eigene Marke bleibt im Hintergrund, im Fokus steht das Projekt. Jeder Auftritt ist individuell, jedes Projekt massgeschneidert. «Wir arbeiten eng, direkt und mit voller Hingabe. Statt grossem Apparat setzen wir auf schlanke Strukturen und echtes Engagement. Wir sind nah dran am Projekt, am Kunden und am Erfolg. Diese Nähe zum Produkt macht uns stark in der Beratung: Wir verkaufen nicht – wir begeistern.»

Weitere Informationen unter:
wechsler-re.ch



Livingstone: Wo Wohnfreude zu Hause ist

In Cham nahe der Stadt Zug, angrenzend an eine wunderschöne Parkanlage und unweit vom Flussufer der Lorze gelegen, entstehen Eigentumswohnungen im neuen Quartier «Chama». Diese zeichnen sich durch höchsten Wohnkomfort mit erstklassigem Ausbaustandard aus und begeistern mit edlen Designerküchen. Interessierte können aus vielfältigen Grundrissoptionen auswählen und ihr künftiges Eigenheim nach ihren individuellen Wünschen kreieren. Jacqueline Wechsler: «Von der exklusiven Attikawohnung mit herrlicher Terrasse bis hin zur Erdgeschosswohnung mit privatem Garten und Raumhöhen bis 3,73 m wird im Quartier Chama für wirklich jeden Wohnraum das passende Objekt geboten.»

Weitere Informationen unter:
livingstone-chama.ch



Im Alte Rübberg, Höngg (Zürich)

Hillview Park: Wo die Natur ruft und die Steuern flüstern

Fernab jeder Hektik und doch nur 15 Minuten von Zürich und Zug entfernt, entsteht im aargauischen Oberwil-Lieli – der steuergünstigsten Gemeinde des Kantons – «Hillview-Park». Das grosszügige und edel konzipierte Projekt umfasst hochwertige Eigentumswohnungen sowie ein Reiheneinfamilienhaus, wobei alle Bauten mit traumhafter Sicht auf die Alpen und ins Reusstal begeistern. «Die naturverbundenen Habitate, die höchste Ansprüche an eine nachhaltige Bauweise erfüllen, eignen sich ideal für junge Familien, moderne Paare sowie bewusste Best Ager mit Sinn für Ästhetik, Komfort und Nachhaltigkeit. Zudem lässt der naturierte

Swimmingpool mit Sonnendeck Feriengefühle aufkommen», so Jacqueline Wechsler.

Weitere Informationen unter:
hillview-park.ch



Im Alte Rübberg: Die versteckte Perle der Stadt Zürich

Hoch über dem Limmattal, in den Südhang eingebettet, entstehen im Stadtteil Höngg 33 moderne



Livingstone, Cham



Wir hören genau hin, bringen Marktfeedback frühzeitig ein und gestalten gemeinsam mit dem Bauträger ein überzeugendes Gesamtpaket.

– Jacqueline Wechsler,
Inhaberin

Eigentumswohnungen mit hohem Ausbaustandard. Der breitgefächerte Wohnungsmix spricht Familien wie auch Singles und Paare jeden Alters an. Die sorgfältige Aussenraumgestaltung im historischen Bauernweiler «Rütihof» mit Naturwiesen, terrassierten Aufenthaltsflächen und einem zentralen Dorfplatz schafft ein ländliches Wohngefühl – mitten in der Stadt. Exklusiv für Eigentümer stehen vier voll möblierte Officeräume, ein hochwertiger Meetingraum, ein professionell ausgestattetes Gym sowie ein stilvoller Eventraum zur Verfügung. «Damit bietet das Projekt deutlich mehr als typische Neubauten in Zürich und vereint urbanes Leben mit höchstem Wohnanspruch», führt Jacqueline Wechsler aus.

Weitere Informationen unter:
im-alte-ruebberg.ch



Die Immobilien-Boutique Wechsler Real Estate ist inhabergeführt – von Jacqueline Wechsler gemeinsam mit einem engagierten und schlagkräftigen Team. Mit Herzblut, Persönlichkeit und einem feinen Gespür für Menschen und Märkte arbeitet das Team nah am Geschehen – leidenschaftlich, ehrgeizig und offen für neue Wege. Ihr gemeinsames Ziel: nicht nur Immobilien zu vermitteln, sondern Menschen dabei zu begleiten, ihr Zuhause zu finden.

Wechsler
Real Estate



Basel III: Ein Dämpfer für den Schweizer Immobilienmarkt

Der 1. Januar 2025 war für den Immobiliensektor ein unangenehmer Stichtag: Mit dem Inkrafttreten der finalen Vorgaben des Reformpakets Basel III werden Banken verpflichtet, höhere Eigenmittelanforderungen für Kreditvergaben zu erfüllen. Für dringend notwendige Immobilienprojekte dreht der Bund damit die Schraube zusätzlich an.

Mit Basel III schnürte die Schweiz ein umfassendes Reformpaket, das ursprünglich darauf abzielte, die Widerstandsfähigkeit des Finanzsystems zu stärken. Und obschon es vor allem darum ging, mit diesen Massnahmen die Stabilität des Bankensektors zu erhöhen, sind deren Auswirkungen heute direkt im Immobilienbusiness spürbar: Kreditnehmer:innen, vor allem bei Projektentwicklungen und Promotionen, spüren zunehmend die Auswirkungen der finalen Umsetzung von Basel III, die in der Schweiz seit Beginn dieses Jahres schrittweise greift. Denn durch dieses Massnahmenpaket verschärft sich die Ausgangslage für die Aufnahme von Fremdkapital – was laut Fachleuten den hiesigen Immobilienmarkt nachhaltig dämpfen könnte.

Strengere Regeln, höhere Hürden

Wo liegt genau das Problem? Den Kern von Basel III bilden erhöhte Eigenmittelanforderungen für Banken. Das bedeutet, dass Banken für gewisse Kreditgeschäfte mehr eigenes Kapital als Sicherheit hinterlegen müssen. Diese Verschärfung der Regularien hat, wie bereits angetönt, direkte Folgen für Kreditnehmer:innen im Immobiliensektor: Da Banken mehr Eigenkapital vorhalten müssen, steigen ihre Kapitalkosten. Diese Kosten werden in Form von höheren Zinsen und Gebühren an die Kreditnehmer weitergegeben. Dies veranlasst Banken, konservativer zu agieren, (noch) strengere Kriterien anzulegen und reduziert überdies die Bereitschaft, höher zu belehnen.

Die erschwerte Kreditaufnahme für Bauprojekte und Immobilieninvestitionen kann verschiedene Auswirkungen auf den Schweizer Immobilienmarkt haben. Marktkennner:innen erachten vor allem eine Verlangsamung der Bautätigkeit als denkbar. Denn höhere Finanzierungskosten und schwierigere Kreditbedingungen könnten dazu führen, dass weniger Neubauprojekte initiiert werden oder bestehende Projekte sich verzögern. Dies dürfte die ohnehin äusserst angespannte Situation auf dem Wohnungsmarkt in vielen Regionen der Schweiz weiter verschärfen – besonders in den urbanen Zentren.

Erschwerend kommt hinzu, dass durch die Integration der Credit Suisse in die UBS eine bedeutende Akteurin wegfiel. Die neue Besitzerin UBS habe laut Fachleuten

das von der CS stammende Kreditportfolio massiv reduziert – und andere Banken hätten die auf diese Weise entstandene Lücke nicht gefüllt. Die Folge sei die derzeit zu beobachtende «Kreditklemme».

Die Situation im Alltag

Wie sich diese neue Ausgangslage konkret manifestiert, zeigt ein Praxisbeispiel: Nehmen wir das Beispiel einer Immobilieninvestorin aus der Region Zürich, die ein sanierungsbedürftiges Mehrfamilienhaus mit sechs Wohneinheiten erwerben möchte. Ihr Geschäftsmodell basiert darauf, die Liegenschaft zu erwerben, umfassend zu sanieren und die Wohnungen anschliessend zu vermieten. Bisher konnte sie solche Projekte mit einem Fremdkapitalanteil von rund 70 Prozent realisieren. Vor der finalen

Umsetzung von Basel III hätte die Immobilieninvestorin bei ihrer Hausbank wahrscheinlich relativ unkompliziert eine Finanzierung für den Kauf und die Sanierung erhalten. Doch nun sieht die Situation anders aus: Die Bank fordert jetzt einen deutlich höheren Eigenkapitalanteil, in der Regel 40 Prozent des Gesamtinvestitionsvolumens (Kaufpreis plus Sanierungskosten). Dies bedeutet, dass die Investorin deutlich mehr eigenes Kapital aufbringen muss, was die finanziellen Spielräume einschränkt. Und da die Bank weniger bereit ist, einen hohen Belehnungsgrad zu gewähren, zwingt dies die Investorin dazu, entweder weniger Fremdkapital aufzunehmen und/oder die Sanierung weniger umfangreich zu gestalten. Kurzum: Die höheren Finanzierungskosten und der geringere Fremdkapitalanteil schmälern die erwartete Rendite des Projekts – und dies betrifft alle Akteure am Immobilienmarkt.

Diese Entwicklungen wirken sich auch auf die Gesellschaft aus: Die Schweiz verzeichnet ein Bevölkerungswachstum und kämpft gleichzeitig mit einem bereits hohen Regulierungsdruck im Bausektor. Dringend benötigte Wohnraumprojekte drohen nun, auf das Abstellgleis zu geraten. Immobilieninvestor:innen sowie Projektentwickler:innen müssen sich auf diese veränderte Ausgangslage einstellen und ihre Finanzierungsstrategien entsprechend anpassen.

Text SMA

Brandreport • Property One

«Wir entschärfen das Problem der Kreditklemme»

Die Umsetzung von Basel III führt zu einer restriktiveren Kreditvergabe traditioneller Kapitalgeber im Schweizer Immobilienmarkt. Der First Mover Property One bietet professionellen Marktteilnehmer:innen mit innovativen Lösungen wie dem One Real Estate Debt Fund eine flexible Alternative, um Finanzierungslücken zu schliessen.

Die Zeiten, in denen sich Bauprojekte vor allem über Banken finanzieren liessen, sind vorbei. «Denn angesichts der verschärften regulatorischen Rahmenbedingungen durch Basel III wird es noch schwieriger, an traditionelles Kapital zu gelangen», erklärt Kevin Hinder, Co-Founder und CEO von Property One. Dies führt zu temporären Finanzierungslücken, die das Lancieren und Abschliessen von Projekten gefährden. Eine zentrale Herausforderung für professionelle Akteur:innen besteht darin, die sich bietenden Marktopportunitäten aufgrund der restriktiveren Kreditvergabe von traditionellen Kapitalgeber:innen nicht ergreifen zu können. «Und der Schweizer Immobilienmarkt bietet nach wie vor interessante Opportunitäten», betont Hinder. Die hiesige Branche sehe sich kurz- und mittelfristig mit einem enormen Mangel an Wohnraum konfrontiert, das Angebot stehe in keinem Verhältnis zum steigenden Bedarf. «Und obschon sich der Markt quasi nach neuen Projekten sehnt, fehlt es an den notwendigen Mitteln sowie häufig an der notwendigen Flexibilität, die sich bietenden Möglichkeiten zu ergreifen.»

Um diese Marktlücke zu schliessen, hat Property One den One Real Estate Debt Fund lanciert. Dieser Fonds eröffnet professionellen Akteur:innen

am Schweizer Immobilienmarkt den Zugang zu alternativen Finanzierungsmöglichkeiten. Konkret vergibt der Fonds nachrangige Kredite, die durch Schuldbriefe besichert werden. Sozusagen die landläufig bekannte zweite Hypothek. Die Unternehmens-DNA von Property One kommt hier voll zum Tragen: «Unsere fundierte Expertise und Erfahrung basiert auf der über zwölfjährigen Tätigkeit im Immobiliensektor und unseren Expert:innen aus über 20 verschiedenen Berufsprofilen», führt Kevin Hinder aus. Dank dieses Fachwissens sowie dem tiefgreifenden Marktverständnis kann Property One attraktive, massgeschneiderte Finanzierungslösungen für Kund:innen schaffen. «Denn wir verstehen – und sprechen – die Sprache unserer Kreditnehmer:innen.»

Der First Mover

In der Schweiz ist Property One mit diesem Ansatz ein echter Pionier und Marktführer. Denn das Prinzip des «Private Real Estate Debt» stellt hierzulande noch eine absolute Nische dar (weniger als ein Prozent der vergebenen Kredite erfolgen über alternative Finanzierungsgeber wie beispielsweise Property One), während die Quote im europäischen Umland bereits wesentlich höher ist und in den USA sogar bis zu rund 40 Prozent beträgt. Die Vorteile der nachrangigen

Kredite sind vielfältig: Sie überbrücken Finanzierungsengpässe, optimieren die Kapitalstruktur und setzen Eigenkapital für neue Chancen frei. «Wir bieten Flexibilität bei der Kreditlaufzeit und ermöglichen auch wichtige Brückenfinanzierungen», so der CEO. Bis ein Baukredit von der Bank gesprochen wird, kann Property One also finanziell überbrücken und damit den Weiterzug wichtiger Bauprojekte sicherstellen, wobei ebenfalls Schweizer Immobilien als Sicherheit dienen. Property One untersteht der Finma-Aufsicht und gewährleistet – gemäss den Anforderungen an beaufsichtigte Finanzinstitute – eine sorgfältige und fundierte Prüfung sämtlicher Kreditanträge.

Kritiker:innen sehen oft die Zinskosten nachrangiger Kredite als Nachteil. Für Hinder ist dies relativ: «Es handelt sich um einen flexiblen Katalysator für Marktchancen, der seinen Preis hat und weitere Investitionen ermöglicht. Und es ist immer noch günstiger, als wenn man mit Eigenkapital finanziert.» Der Erfolg des Fonds spricht für sich: Über 500 Millionen Franken wurden in den letzten vier Jahren ohne Zins- und Kreditausfälle arrangiert. Für die Investoren unseres Fonds resultiert dies in einer Netto-Rendite von über sechs Prozent pro Jahr. «Wir haben uns als nachhaltiger Finanzierungspartner etabliert,

entschärfen damit die Kreditklemme und bieten Investor:innen spannende Anlagemöglichkeiten.»

Mehr erfahren:



PROPERTY ONE
GROUP.

Über Property One Investors AG

Die Property One Investors AG ist ein inhabergeführter Real-Estate-Asset-Manager für Debt- und Equity-Investments. Der Asset-Manager mit Sitz in Zug wurde im Jahr 2013 gegründet und untersteht seit Dezember 2020 als Verwalter von Kollektivvermögen der Aufsicht der schweizerischen Finanzmarktaufsicht (Finma).

«Gebäude, die wir heute errichten, müssen auch in 50 Jahren noch ihren Reiz haben»

Im Schweizer Immobilienmarkt fehlt es nicht an Herausforderungen. Die Immofonds Asset Management AG setzt daher auf eine klare Vision: «Lebensräume mit Charakter schaffen Rendite.» Geschäftsführerin Gabriela Theus gewährt im Gespräch Einblicke in die Philosophie, die das Unternehmen seit 70 Jahren erfolgreich prägt – und zeigt, wie diese in aktuellen Projekten wie «der gestapelten Stadt» zum Einsatz kommt.



Gabriela Theus
Geschäftsführerin

Frau Theus, der Claim von Immofonds Asset Management lautet: «Lebensräume mit Charakter schaffen Rendite.» Können Sie diesen Ansatz näher erläutern?

Sehr gern. Als Fondsleitung besteht unsere primäre Aufgabe darin, die Vermögenswerte der Anlegenden unserer Immobilienfonds nachhaltig im Wert zu erhalten und eine solide Ertragsbasis sicherzustellen. Diese Mission verfolgen wir seit 70 Jahren erfolgreich, was den von uns verwalteten «Immofonds» zu einem der zehn grössten börsenkotierten Immobilienfonds der Schweiz gemacht hat. Mit unseren Investitionen konzentrieren wir uns ausschliesslich auf Schweizer Immobilienwerte, wobei der Fokus auf konjunkturresistenten Wohnliegenschaften in städtischen Zentren und Agglomerationen mit vielversprechendem Wachstumspotenzial liegt. Für mich persönlich verkörpert unser Claim daher eine Verbindung aus Mut, Weitsicht – sowie dem tiefen Respekt vor dem Bestehenden. Es geht uns also konkret darum, Räume zu gestalten, in denen sich Menschen wohlfühlen, in denen sie leben, arbeiten und sich entfalten möchten. Das ist mit «Lebensräume mit Charakter» gemeint. Und nur wenn wir solche schaffen, lässt sich eine langfristige Vermietbarkeit – und damit eine nachhaltige Wertschöpfung – erzielen.

Wie lässt sich denn der Charakter eines Objekts oder einer Siedlung bewahren oder gar fördern?

Indem wir uns bei jedem Objekt die Frage stellen, was dieses attraktiv macht und wie wir seine Stärken optimal betonen können. Gleichzeitig muss man vorausschauend denken: Auch wenn wir hierzulande aktuell mit einer Wohnungsnot konfrontiert sind, gilt es zu gewährleisten, dass sich die Gebäude, die wir heute errichten, auch in 50 Jahren noch ihren Reiz und ihre Funktion bewahren. «Charakter» ist also ein Wert, der Bestand haben muss.

Ihr Unternehmen investiert seit 1955 in Schweizer Immobilienwerte. Welche Schlüsselmomente oder -entscheidungen in der langen Geschichte der Firma erachten Sie als entscheidend für den nachhaltigen Erfolg?

Diese Frage kann ich Ihnen bestens beantworten, da wir anlässlich unseres Jubiläums gerade intensiv an der Aufarbeitung unserer Firmenchronik arbeiten (*lacht*). Ein entscheidender Moment war zweifellos die Phase kurz vor 1955, als die Gründer Hans Jenny und Bruno Stefanini die visionäre Idee hatten, einen Immobilienfonds zu initiieren. Dies war eine zutiefst unternehmerische Entscheidung: Während der eine den Bauaspekt verantwortete, kümmerte sich der andere um die Immobilienverwaltung, parallel bauten sie jeweils ihre eigenen Unternehmen auf. Nach vielen wichtigen Etappen markierte das Jahr 2004 einen Meilenstein, als das Gewerbeareal in Wankdorf City vor den Toren Berns erworben wurde. Dies geschah zu einem Zeitpunkt, als dort weder die SBB noch die Post angesiedelt waren. Doch man erkannte das immense Potenzial des Areals und antizipierte, dass sich hier dereinst etwas Grossartiges entwickeln liesse. Diese unternehmerische Weitsicht prägt uns bis heute als Fondsleitung.

Wie ist die Immofonds Asset Management AG heute aufgestellt?

Mittlerweile agieren wir als Tochtergesellschaft der Zuger Kantonalbank, bewahren jedoch unsere operative Unabhängigkeit. Wir bieten eine attraktive Alternative für Anlegende, die ihre Immobilienwerte nicht ausschliesslich bei einer einzigen Grossbank bündeln möchten. Der Immofonds selbst ist ein etabliertes, man könnte gar sagen «altertümliches» Gefäss mit Liegenschaften von erheblichem Potenzial. Das Gesamtvermögen beläuft sich auf rund 2,4 Milliarden Franken. Der Fonds besitzt viele Grundstücke mit vergleichsweise geringer Bebauung, was spannende Entwicklungsmöglichkeiten eröffnet und uns einen beachtlichen Gestaltungsspielraum verschafft – nicht nur für Grossprojekte wie Wankdorf City 3. Mit der Lancierung unseres zweiten Gefässes, dem «Immofonds suburban», haben wir einen weiteren unternehmerischen Schritt unternommen. Hier verfolgen wir eine andere



Wir müssen uns wohl auf eine erneute Phase mit tendenziell tieferen Zinsen einstellen. Aus Sicht der Gefässweiterentwicklung ist dies grundsätzlich spannend, da indirekte Immobilienanlagen noch attraktiver werden.

– Gabriela Theus,
Geschäftsführerin

geografische Strategie sowie ein abweichendes Risiko-Rendite-Profil im Vergleich zu unserem klassischen Wohngefäss. Wir bewegen uns dabei gezielt aus den urbanen Zentren heraus und integrieren die ESG-Transformation als integralen Bestandteil der Anlagestrategie.

Wie tun Sie das genau?

Wir erwerben Bestandsliegenschaften und schaffen dort einen signifikanten ESG-Mehrwert. Und diese Tätigkeit beschränkt sich nicht nur auf den ökologischen Aspekt von Nachhaltigkeit: Die aktuelle Wohnungsnot sowie die steigenden Kosten sind das Resultat vielfältiger demografischer und sozialer Entwicklungen. Wir können und wollen gemeinsam mit anderen Akteuren ein Teil der Lösung sein. Dafür ist es entscheidend, dass sich alle Beteiligten um pragmatische Lösungen bemühen und eine hohe Qualität der Bauten und der Bauprozesse gewährleisten.

Sie betonen, mit Engagement nachhaltig Wert für institutionelle und private Anlegende zu generieren. Wie stellen Sie diesen nachhaltigen Wert sowohl in Bezug auf finanzielle Renditen als auch auf ökologische und soziale Aspekte sicher?

In den letzten fünf Jahren haben wir uns intensiv mit der ESG-Thematik auseinandergesetzt und eine umfassende ESG-Strategie für unsere Fondsleitung formuliert. Beide Gefässe investieren konsequent nachhaltig, wobei beide Fonds die Klimaausrichtung und die ESG-Integration als nachhaltige Anlageansätze verfolgen. Gerade im Bereich der Dekarbonisierung, insbesondere beim Heizungsersatz, sehen wir ein enormes Potenzial, um einen signifikanten Impact

zu erzielen. Dies ist jedoch keine einfache Aufgabe, da das von uns betreute Portfolio viele ältere Objekte umfasst und somit zahlreiche Heizungen ersetzt werden müssen. Wir arbeiten daher mit Zehnjahresplänen, um Sanierungsmassnahmen optimal in den Lebenszyklus der Immobilie integrieren zu können.

Sie haben mehrfach das Projekt Wankdorf City 3 angesprochen. Worum handelt es sich dabei?

Im Norden von Bern, eingebettet zwischen Autobahn und Bahngleisen, entsteht derzeit mit Wankdorf City 3 eine neue Vision des Lebens und Arbeitens – wir sprechen hier von einer «gestapelten Stadt». Auf einem 34 000 Quadratmeter grossen Areal nimmt hier ein neuer, dichter, durchmischter und lebendiger Quartierteil Gestalt an, der Raum für Wohnen, Arbeiten und Freizeit bietet. Als Investor treiben wir diese Vision massgeblich voran. Nach mehrjährigen Entwicklungs- und Planungsphasen sind wir im Mai 2025 in die Realisierungsphase gestartet. Ein erstes Gebäude, in das mehrheitlich bisherige Mieter eingezogen sind, ist bereits fertiggestellt und bezogen. Ende 2029 wird das Areal fertig gebaut sein.

Das klingt enorm spannend – und herausfordernd.

Das ist es in der Tat. Die grundlegende Frage, die wir uns stellten, war: Wie lässt sich eine so hohe Dichte, die eher an New York City als an Bern erinnert, mit grösstmöglicher Wohn- und Arbeitsqualität verbinden – und das an einem Ort, der von vielen eher als Unort wahrgenommen wird? Die Idee des Stapelns von Gebäuden erwies sich hierfür als goldrichtig. Auf einer Höhe von 30 Metern

beginnt die Wohnnutzung. Die «Stadtterrasse» verbindet die Gebäude und schafft ein zweites Erdgeschoss für die Bewohnerinnen und Bewohner, bildet eine begrünzte Oase und stellt vielfältige Aussenräume zur Verfügung.

Wie hat man bei diesem Mammutprojekt die ESG-Thematik verankert?

Auf vielfältige Art und Weise. Wir sprechen unter anderem von der «Schwammstadt»: Regenwasser soll möglichst lokal gespeichert und nicht in Gewässer abgeleitet werden, um das Pflanzenwachstum zu fördern und Verdunstungskälte für den Sommer bereitzustellen. Auf der Tiefgarage und der 30-Meter-Terrasse ist eine Substratschicht geplant, die Wasser speichern kann. Die vielfältigen Begegnungszonen wiederum schaffen Raum für Austausch und fördern das soziale Miteinander sowie die Durchmischung.

Der Planungsaufwand für ein solches Vorhaben muss immens gewesen sein.

Genau aus diesem Grund haben wir versucht, neue und innovative Wege zu gehen und eine proaktive Kommunikation zu pflegen. Dank dieser Bemühungen hat die Stadt Bern das gesamte Vorhaben in nur einem halben Jahr bewilligt, und das mit vergleichsweise wenigen Auflagen für ein so grosses Projekt.

Angesichts der aktuellen Dynamik im Schweizer Immobilienmarkt – Stichwort Zinsentwicklung, Mietregulierung, Wohnungsnot – welche strategischen Prioritäten setzen Sie, um weiterhin Wert für Ihre Anlegerschaft zu generieren?

Wir müssen uns wohl auf eine erneute Phase mit tendenziell tieferen Zinsen einstellen. Aus Sicht der Gefässweiterentwicklung ist dies grundsätzlich spannend, da indirekte Immobilienanlagen noch attraktiver werden. Es eröffnen sich hierdurch interessante Opportunitäten. Gleichzeitig wird es im Transaktionsmarkt anspruchsvoller werden, weshalb wir uns verstärkt auf die organische Entwicklung konzentrieren müssen. Eine transparente Kommunikation mit den Mieterschaften ist dabei essenziell, um eine breite Akzeptanz für notwendige Prozesse zu schaffen. Eine hohe Baukultur ist hierbei hilfreich.

Gibt es ein langfristiges «Hot Topic», das Sie besonders beschäftigt?

Die übergeordneten makroökonomischen Themen werden uns zweifellos weiterhin beschäftigen. Wichtig sind in diesem Zusammenhang die Innovations- sowie die Wirtschaftskraft der Schweiz. Die Grundfrage lautet: Schaffen wir es, weiterhin attraktiv zu bleiben und unsere Produktivität zu steigern? Dies ist in einer Zeit der Unsicherheit keineswegs selbstverständlich. Hinzu kommt der gesamte soziodemografische Wandel, der viele Fragezeichen aufwirft.

Für uns stellt sich die Frage, wie wir resiliente Bauten schaffen können, die ihre Funktion, ihren Reiz – und ihren Charakter – bewahren. Mit dieser Thematik müssen wir uns schon heute intensiv auseinandersetzen. Dementsprechend engagieren wir uns für gute Bauten und Lösungen, aber auch für den Standort Schweiz als Ganzes. Hier liegt eine zentrale Stärke der Schweiz: Man setzt auf Eigenverantwortung und pragmatische Kompromisse. Diesen Geist gilt es zu bewahren.

Weitere Informationen unter:
immofonds.ch



IMMOFONDS
asset management

Zum Unternehmen

Seit 1955 investiert die Immofonds Asset Management AG als unabhängige Fondsleitung und Asset-Manager in schweizerische Immobilienwerte. Dies mit dem Anspruch und dem Ziel, mit Engagement nachhaltig Wert für institutionelle und private Anleger zu generieren und mit Begeisterung Lebensräume mit Charakter zu schaffen.

«Trotz unserer Grösse pflegen wir eine ausgeprägte Regionalität»

Zwei Köpfe an der Spitze, eine klare Vision: Marcel Frick und Tristan Fasnacht führen die Privera AG im Co-CEO-Modell durch die Herausforderungen eines dynamischen Marktes. Die Gewinner dabei sind die Kundinnen und Kunden.



Marcel Frick und Tristan Fasnacht, Co-CEO

Herr Frick, Herr Fasnacht, mit welchen brennenden Themen und Herausforderungen tritt Ihre Kundschaft derzeit an Sie heran – was beschäftigt die Immobilienbranche aktuell?

Tristan Fasnacht: Im Grunde ist es simpel: Wir agieren in einem Verdrängungsmarkt, in dem alle Akteure bestrebt sind, ihr Wachstum voranzutreiben. Das erfordert eine hohe Dienstleistungsorientierung und Leistungsbereitschaft. Doch genau hier entsteht ein Zielkonflikt mit dem Margendruck und der Situation rund um den Fachkräftemangel. Die Herausforderung der Akteure in der Bewirtschaftung besteht also darin, diesen Spagat zu meistern. Die heterogene Kundenstruktur der Privera AG mit über 600 Kunden dient der Diversifikation und fordert uns in der Schaffung neuer Lösungsansätze. In der Vergangenheit hat die Privera AG bewiesen, dass es ihre Stärke ist, die Prozesse auf jede Art von Kunden optimal zu adaptieren. Dem steigenden Margendruck sowie dem Fachkräftemangel will die Privera AG mit Innovation, Digitalisierung und Automatisierung entgegenwirken.

Marcel Frick: Letzteres gehört sogar zu den zentralen Learnings der vergangenen Jahre: Unser starker Fokus auf Digitalisierung und Automatisierung gereicht uns zum Vorteil, wobei der erzielte Mehrwert in unserer Branche oftmals eher in der Qualitätssteigerung als in einem reinen Effizienzgewinn liegt. Die generelle Herausforderung besteht darin, angesichts des Kostendrucks einen Weg zu finden, mit einem kleineren Team mehr Arbeit zu bewältigen und gleichzeitig den steigenden Kundenbedürfnissen nach höherer Qualität gerecht zu werden. Aber auch inhaltlich unterliegt die Branche einem stetigen Wandel. Reaktivität und Mieterzufriedenheit sind heute zentrale Kenngrößen und die Regulatorien in unserem Sektor nehmen kontinuierlich zu. All diesen Herausforderungen stellen wir uns mit Erfahrung, Know-how und viel Engagement.

Wie steht es in diesem Zusammenhang mit dem Thema Nachhaltigkeit?

Marcel Frick: Nachhaltigkeit ist längst integraler Bestandteil unserer Arbeit. Wir beobachten derzeit, dass vor allem der soziale Aspekt der Nachhaltigkeit bei immer mehr Immobilieninvestoren stark an Bedeutung gewinnt und zahlreiche Entwicklungen in diesem Bereich im Gange sind. Die zugrunde liegende Theorie ist interessant: Durch die Schaffung einer positiven und engagierten Mietgemeinschaft, bestenfalls organisiert über eine Mietervereinigung, können ESG-sozial-Faktoren dazu beitragen, die Attraktivität, Nachfrage und vor allem den Wert einer Immobilie zu erhöhen. In diesem Bereich haben wir gemeinsam mit Kunden bereits erste Pilotprojekte lanciert und wir möchten dieses Feld nach vorne als kompetenter Partner aktiv mitgestalten.

Diese und weitere Herausforderungen gehen Sie bei der Privera AG seit Kurzem gemeinsam als Co-CEOs an. Was zeichnet das Unternehmen aus Ihrer Sicht aus?

Tristan Fasnacht: Trotz unserer Grösse pflegen wir eine ausgeprägte Regionalität mit 16 Niederlassungen in der ganzen Schweiz und verstehen es, wie eingangs erwähnt, Bewirtschaftungslösungen für unsere über 600 Kunden zu leben. Unser Ziel ist es mitunter, unsere Kundschaft durch Nähe optimal zu betreuen und uns auf dieser Grundlage weiterzuentwickeln. Wir investieren dafür aktiv in die Zukunft, unter anderem indem wir 38 Lernende ausbilden.



Unser starker Fokus auf Digitalisierung und Automatisierung gereicht uns zum Vorteil, wobei der erzielte Mehrwert in unserer Branche oftmals eher in der Qualitätssteigerung als in einem reinen Effizienzgewinn liegt.

– Marcel Frick,
Co-CEO

Marcel Frick: Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass die Prozesse bei Privera über einen langen Zeitraum hinweg entstanden, kontinuierlich geschärft und professionalisiert wurden. Ich bin seit zehn Jahren im Unternehmen und die Abläufe sind bestens eingespielt. Zudem agiert Privera ganzheitlich; wir sind also nicht nur im Bereich der Bewirtschaftung tätig, sondern bieten auch Bau- und Site-Management, Vermarktung, Handel, Retail- und Site-Management etc. an. Unsere Kundinnen und Kunden schätzen diese umfassende Kompetenz. Wir vereinen alle notwendigen Skills unter einem Dach und verfügen über zahlreiche Spezialisten für Sonderthemen wie zum Beispiel Nebenkosten, Mehrwertsteuer oder Immobilienbewertung.

Welche Vorteile ergeben sich aus dem Co-CEO-Ansatz für Sie und Ihre Kundschaft?

Marcel Frick: Ein grosser Vorteil, wenn man sich eine solche Position teilt, liegt darin, dass man die generell hohe Nachfrage nach Kontakt und Austausch mit dem Management besser bedienen kann. Eine einzelne Person stösst hier schnell an ihre Grenzen. Wir können eine präzise Rolle einnehmen, ohne dass es überwältigend wird.

Tristan Fasnacht: Auch auf der fachlichen Ebene ergeben sich Vorteile. Was wir tun, tun wir beide mit Leidenschaft und Hingabe. Jeder von uns hat einen Bereich, der ihm besonders am Herzen liegt. Dies ist authentisch und mit unseren Fähigkeiten sind wir auch nah an unseren Mitarbeitenden. Bei Privera werden die Geschicke der Firma von Personen gelenkt, die wirklich aus der Branche kommen, nach wie vor aktiv operativ mitarbeiten und sich nicht ausschliesslich Managementaufgaben widmen.



Was wir tun, tun wir beide mit Leidenschaft und Hingabe. Jeder von uns hat einen Bereich, der ihm besonders am Herzen liegt.

– Tristan Fasnacht,
Co-CEO

Darüber hinaus können mit künstlicher Intelligenz (KI) bestimmte Services, insbesondere die Beantwortung von Standardfragen oder Schadenmeldungen, rund um die Uhr zur Verfügung gestellt werden.

Ihr Unternehmen ist in der Immobilienbranche in verschiedenen Feldern tätig und verfügt dementsprechend über einen vielschichtigen und grossen Kundenstamm. Wie decken Sie diese unterschiedlichen Bedürfnisse ab?

Marcel Frick: Das ist richtig, wir betreuen einerseits institutionelle Eigentümerschaften mit einem Portfolio, das von Asset-Management-Profis bearbeitet wird. Diese stellen höchste Anforderungen. Andererseits arbeiten wir mit privaten Eigentümern zusammen, die vielleicht lediglich einen einzigen Wohnblock besitzen, von dem sie monatlich die Mietzinshaltungen erhalten möchten. Organisatorisch wie auch kommunikativ ist der Umgang sehr unterschiedlich: Grosskunden werden von einem Key-Account betreut, mittelgrosse Kunden und Privatkunden sowie kleine KMU erhalten eine dedizierte Kaderfachkraft oder einen Bewirtschafter zugeteilt. Die Betreuung erfolgt auf unterschiedlichen Niveaus und über unterschiedliche Prozesse, ist aber stets optimal auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse zugeschnitten.

Welche Entwicklungen und Chancen sehen Sie künftig auf Ihre Branche zukommen – und wie können Sie sich darauf einstellen?

Tristan Fasnacht: Was Privera richtig gemacht hat, war und ist die frühzeitige und konsequente Investition in Digitalisierung und Innovation. Ein grosser konkreter Bonus stellt zum Beispiel Garaio REM dar, die führende Immobilienbewirtschaftungssoftware in der Schweiz, die wir früh implementiert haben und nun vollumfänglich nutzen können. Wir versuchen zudem vermehrt das Thema KI zu integrieren. Viele erhoffen sich Effizienzgewinne, wobei die Akzeptanz der Kunden noch eine offene Frage ist. Das Potenzial ist jedoch immens, da viele standardisierte Aufgaben in der Bewirtschaftung anfallen. Wenn es uns gelingt, acht von zehn Fragen mithilfe von KI zu beantworten, sind wir hervorragend aufgestellt.

Marcel Frick: Dienstleister sehen sich oft mit zahlreichen Forderungen konfrontiert. Es ist für uns eine Herausforderung, über 600 Kunden in drei Sprachen umfassend zu bedienen. Die Chance, mithilfe von KI zukünftig eine einheitlichere Bearbeitung zu gewährleisten, ist gross. Ein weiterer Vorteil ist unsere Zugehörigkeit zur PHM-Gruppe, die es uns ermöglicht, zusätzliche Dienstleistungen anzufordern und Synergien zu nutzen.

Weitere Informationen unter:
privera.ch



PRIVERA

Über Privera

Aus Tradition erfolgreich. Privera ist führender unabhängiger Immobiliendienstleister mit 16 Niederlassungen in der ganzen Schweiz. Das Unternehmen legt hohen Wert auf Qualität und ist bestrebt, sich ständig zu verbessern und weiterzuentwickeln. Dazu überprüft Privera permanent die eigenen Prozesse und investiert in die Mitarbeitenden und Systeme. Seit 2024 ist Privera Teil der finnischen PHM Group, eines internationalen Immobilienservicekonzerns, dessen Mission darin liegt, sich um Menschen zu kümmern, indem er ihre Wohnumgebung in gutem Zustand erhält. Der Konzern besteht aus führenden lokalen Unternehmen, welche dieselben Werte und Motive teilen: Unternehmerrgeist, Fairness und Verantwortung. Seine Überzeugung lautet, dass nur eines besser ist als lokaler Service, nämlich lokaler Service mit umfassenden Ressourcen. Mit der PHM Group muss man sich keine Gedanken darüber machen, ob man ein bekanntes lokales Unternehmen oder einen grossen Konzern als Partner präferiert – die PHM Group bietet das Beste von beiden.

Zugangslösungen mit System – Sicherheit und Effizienz von der Planung bis zum Betrieb

Ob Unternehmen, Spital oder Stadion: Dormakaba entwickelt Zutrittslösungen für Orte, die zählen – for every place that matters. In enger Zusammenarbeit mit den Kundinnen und Kunden entstehen individuelle Lösungen für mehr Sicherheit, Effizienz und Flexibilität.

Wo Menschen zusammenkommen, braucht es Vertrauen, Sicherheit und durchdachte Abläufe – sei es im Spital, im Büro oder in einem Produktionsbetrieb. Dormakaba liefert Zutrittskontrolllösungen, die genau auf diese Anforderungen zugeschnitten sind.

So beispielsweise auch am neuen Campus der Helvetia-Versicherungen in Basel, der von den Architekten Herzog & de Meuron gestaltet wird. In diesem Projekt, das ab 2027 das Stadtbild bereichern wird, entstehen 350 neue Büroarbeitsplätze. Zutrittskontrolllösungen von Dormakaba sind auf die komplexen Anforderungen von Grossunternehmen zugeschnitten. Sie ermöglichen die zentrale und dezentrale Verwaltung von Zutrittsrechten auch über mehrere Standorte hinweg und lassen sich dank ihres modularen Aufbaus flexibel erweitern. Zu einer Gesamtlösung gehört der geregelte Zugang ebenso wie die sichere Steuerung von Personenströmen. Automatiktüren von Dormakaba ermöglichen einen barrierefreien, komfortablen Eintritt, schliessen zuverlässig und tragen zur Energieeffizienz bei. Zutrittskontrollsysteme regeln den Zugang zu sensiblen Bereichen, sorgen für Übersicht und dokumentieren Bewegungen im Gebäude. In Kombination erhöhen sie Komfort, Sicherheit und Funktionalität – ob in Spitalern, Bürogebäuden, Verkehrsbauten oder öffentlichen Einrichtungen. Die Lösungen von Dormakaba lassen sich flexibel anpassen und nahtlos in neue oder bestehende Systeme integrieren.

Durchgängige Betreuung

Die Züger Frischkäse AG verarbeitet frische regionale Qualitätsmilch zu feinen Frischkäseprodukten. Das erfolgreiche Unternehmen wächst und plant deshalb ein grosses Neubauprojekt, das 2027 eröffnet werden soll. Dormakaba liefert dafür die neue Zutrittslösung. Nach einer eingehenden Analyse der bestehenden Lösungen wurden auch individuelle Ansätze geprüft und vorgeschlagen – die Kundin profitierte damit von der Fachkompetenz von Dormakaba. Nach dieser gründlichen Vorarbeit in Zusammenarbeit mit den verantwortlichen Mitarbeitenden des Unternehmens wurde die ideale Lösung für die aktuellen und zukünftigen Anforderungen des Unternehmens gefunden und installiert. Diese Erfolgsgeschichte zeigt, wie wichtig Fachwissen, Verständnis für Kundenbedürfnisse und strategische Beratung für den Aufbau langfristiger Partnerschaften sind. Dormakaba beweist sich dabei nicht nur als verlässlicher Lieferant, sondern als zukunftsorientierter Partner, der Wachstum aktiv unterstützt. Die durchgängige Betreuung von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Auftragserteilung unterstreicht die gelebte Kundenorientierung.

Zutrittskontrolllösungen für Spitäler

Auch das Spital Bülach vertraut den Zutrittslösungen von Dormakaba. Gerade im Gesundheitswesen müssen eine Vielzahl komplexer Anforderungen und gesetzlicher Bestimmungen erfüllt werden. Dabei hängt der Erfolg der medizinischen Versorgung vor allem davon

Der bewährte «Kaba»-Schlüssel mit Schlosszylinder kann beispielsweise überall dort eingesetzt werden, wo keine komplexe Zugangskontrolle nötig ist.

ab, wie sicher, effektiv, zukunftsfähig und kosteneffizient sie ist. Das Optimieren von Betriebsabläufen spart Ressourcen und erhöht deren Effizienz. Im Spital Bülach ermöglicht ein modernes Zutrittsmanagement einen reibungslosen Zugang zum Gebäude durch automatisierte Systeme, die den Personenfluss effizient steuern. Im Innern sorgen intelligente Zutrittskontrolllösungen dafür, dass nur autorisierte Personen sensible Bereiche wie OP-Säle oder die Sterilgutversorgung betreten können – und fördern zugleich den Infektionsschutz. Besucherbereiche sind benutzerfreundlich und sicher gestaltet, um eine angenehme Atmosphäre für Patientinnen, Angehörige und Gäste zu schaffen.

Diese Beispiele zeigen, wie Dormakaba praktisch für alle Bauten, Branchen und Anforderungen eine massgeschneiderte Lösung liefern kann. In enger Zusammenarbeit mit den Kundinnen und Kunden werden dabei gemeinsam Projekte erarbeitet, die alle Faktoren wie Benutzerfreundlichkeit, Vorschriften,

Sicherheit und Ästhetik mitberücksichtigen. Dafür stehen hoch qualifizierte Experten zur Verfügung.

Effizienz dank Digitalisierung

Die Digitalisierung optimiert auch die Planung, Installation und den Betrieb moderner Türsysteme. Mit dem EntriWorX EcoSystem stehen Architekten, Planern und Facility-Managern digitale Anwendungen zur Verfügung, mit denen sich normgerechte Türlösungen schnell und übersichtlich planen lassen – inklusive Türlisten und direkter Integration in Grundrisse. Diese detaillierte Planung verhindert unangenehme Überraschungen bei der Montage, beispielsweise aufgrund von fehlendem Material oder undurchdachten Prozessen. Darüber hinaus decken verschiedene Applikationen den ganzen Lebenszyklus eines Gebäudes ab. Im Betrieb werden Türen überwacht, Störungen automatisch gemeldet und die Wartung vorausschauend unterstützt. Das erhöht die Betriebssicherheit, reduziert Ausfallzeiten

und ermöglicht eine durchgängige digitale Lösung für den gesamten Lebenszyklus von Türen – von der ersten Planung bis zum reibungslosen Betrieb.

Mechanik immer noch gefragt

Mechanik ist nach wie vor gefragt – alles kann und muss nicht digitalisiert werden. Der bewährte «Kaba»-Schlüssel mit Schlosszylinder kann beispielsweise überall dort eingesetzt werden, wo keine komplexe Zugangskontrolle nötig ist. Mechanische Lösungen sind oft kostengünstiger, langlebiger und in der Planung unkomplizierter. Zudem werden die mechanischen Schliesssysteme alle in der Schweiz hergestellt. Die Lösungen von Dormakaba ermöglichen eine flexible Kombination aus digitalen und mechanischen Komponenten. So lassen sich Zutrittslösungen individuell an die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden anpassen – von rein mechanisch bis hin zu hoch digitalisierten Systemen. Dadurch wird maximale Sicherheit mit hoher Benutzerfreundlichkeit und Wirtschaftlichkeit vereint.

Drei Säulen der Nachhaltigkeit

Dormakaba verfolgt eine klare Nachhaltigkeitsstrategie entlang der drei Säulen «People», «Planet» und «Partnerships». Gebäude sind für über 30 Prozent der weltweiten CO₂-Emissionen verantwortlich – umso grösser ist die Verantwortung von Herstellern, nachhaltige Produkte und Lösungen zu entwickeln. Von der frühzeitigen Planung über digitale Tools bis hin zur lokalen Produktion von mechanischen Komponenten in der Schweiz setzt das Unternehmen auf Nachhaltigkeit und Effizienz.

Ob in der Planung, beim Einbau, in der Wartung oder im Umbau – Dormakaba ist in allen Phasen eines Gebäudes präsent und sorgt mit durchdachten Produkten und nachhaltigen Prozessen für mehr Sicherheit, Effizienz und Verantwortung. Als globaler Hersteller mit lokaler Verankerung trägt das Unternehmen entscheidend dazu bei, Gebäude smarter und umweltfreundlicher zu gestalten.

Dormakaba ist im Bereich Zutrittslösungen breit aufgestellt und wird so dem Anspruch gerecht, sichere, nachhaltige und benutzerfreundliche Lösungen zu planen und zu realisieren – für jeden Ort, der zählt.

Weitere Informationen unter:
dormakaba.ch



Paolo Di Stefano

«Wir investieren, um zu bleiben»

Swiss Life Asset Managers gestaltet den Bauplatz Schweiz aktiv mit. Paolo Di Stefano, Head Real Estate Schweiz, erläutert, warum die langfristige Strategie des Unternehmens so erfolgreich und weshalb Nachhaltigkeit für ihn Verpflichtung und Chance zugleich ist.

Interview SMA Bild zVg

Herr Di Stefano, Swiss Life Asset Managers zählt zu den führenden Immobilieninvestoren und -managern in Europa. Wie sieht Ihre übergeordnete Strategie im aktuellen Marktumfeld aus?

Immobilienanlagen sind von zentraler Bedeutung für die gesamte Swiss-Life-Gruppe, denn rund ein Drittel unserer Bilanz entfällt auf Immobilien. Zudem bieten wir unser Know-how und unsere langjährige Erfahrung auch Drittkunden an. Heute arbeiten bei uns europaweit rund 1900 Immobilienexpertinnen und -experten an 26 Standorten und wir verwalten in Europa insgesamt Immobilien im Wert von CHF 108,4 Milliarden.

In der Schweiz gehören wir zu den grössten privaten Immobilieneigentümerinnen. Wir möchten unseren Bestand gezielt ausbauen und damit unter anderem auch einen aktiven Beitrag zur Linderung der Wohnungsknappheit leisten. Unsere rollende Entwicklungspipeline umfasst Projekte mit einem Gesamtvolumen von rund vier Milliarden Franken. Im laufenden Jahr investieren wir rund 800 Millionen Franken in unseren Schweizer Bestand und fördern die Dekarbonisierung unseres Portfolios. Mittelfristig planen wir den Bau von mehreren Hundert Wohnungen pro Jahr.

Was bedeutet es für Sie, in diesen unsicheren Zeiten ein langfristig denkender Investor zu sein?

Unsere Immobilienstrategie ist seit jeher auf Langfristigkeit ausgelegt. Bereits 1893 haben wir unsere erste Renditeliegenschaft am Falkenhöhenweg in Bern erworben. Bis heute ist sie in unserem Bestand. Aus den ehemals 32 Wohnungen sind heute 56 geworden, der Wert ist nicht zuletzt dank des aktiven Managements der Immobilie um ein Vielfaches gestiegen. Wir investieren, um zu bleiben, und diese Beständigkeit ist Teil unseres Versprechens gegenüber unseren Kundinnen, Kunden und Versicherten. Unsere Immobilienanlagen generieren stabile und regelmässige Mieterträge, eine zentrale Komponente für die langfristige Sicherung von Renten- und Versicherungsleistungen. Im Vordergrund stehen bei uns nicht kurzfristige Wertgewinne, sondern dauerhafte Erträge.

Ein weiterer Vorteil von Immobilienanlagen liegt im natürlichen Inflationsschutz. Unsere Verträge sind bei kommerziellen Liegenschaften grösstenteils indexiert oder im Wohnportfolio an den Schweizer Referenzzinssatz gekoppelt. Das schafft Sicherheit und Stabilität über den gesamten Anlagehorizont hinweg.

Was ist das Besondere an Ihren beiden aktuellen grossen Bauprojekten wie dem AuPark in Wädenswil und dem Quai Vernets in Genf?

Unsere aktuellen Grossprojekte in Wädenswil und Genf stehen exemplarisch für unsere nachhaltige und nutzerorientierte Entwicklungsstrategie. In Wädenswil realisieren wir auf einem 43 000 m² grossen Areal in unmittelbarer Nähe zum Zürichsee das neue Wohnquartier AuPark. Das besondere Quartier beinhaltet 295 Wohnungen mit Grössen von 1,5 bis 5,5 Zimmern, davon 189 Mietwohnungen und 106 Eigentumswohnungen. Rund 60 Einheiten sind dauerhaft im preisgünstigen Segment angesiedelt. Ergänzt wird die Wohnanlage durch Gewerbeflächen und Gemeinschaftsräume. Herzstück ist ein öffentlich zugänglicher Park.

In Genf entwickeln wir im Quartier Quai Vernets zwei unterschiedliche Bauprojekte: Einerseits ein Wohnturm mit 256 Wohnungen in verschiedenen Grössen, andererseits einen neuen Campus für die Universität Genf mit Platz für rund 3000 Studierende und 500 Mitarbeitende. Auch hier setzen wir konsequent auf Nachhaltigkeit durch die Wiederverwendung von Materialien und den Einsatz von CO₂-armem Beton. Beide Projekte stehen für unser Ziel, Lebensräume mit Zukunft zu schaffen.

Wie bewerten Sie das eigene Immobilienportfolio im Vergleich zu Ihrem Drittkundengeschäft?

Beide Gefässe, das eigene Immobilienportfolio und das Drittkundengeschäft, behandeln wir gleichwertig. Erfahrene Portfoliomanager verantworten gezielt die jeweiligen Mandate. Besonders wertvoll ist für uns die gemeinsame Investition mit unseren Kunden, seien es Pensionskassen, Vorsorgestiftungen oder andere



Wir kombinieren Wohnen, Arbeiten, Freizeit, Bildung und Nahversorgung und schaffen damit Quartiere, die ökologisch, sozial und wirtschaftlich zukunftsfähig sind.

– Paolo Di Stefano,
Head Real Estate Schweiz, Swiss Life Asset Managers

institutionelle Anleger. So entstehen echte Partnerschaften, in denen wir Chancen und Risiken bewusst teilen.

Swiss Life zieht viel Kapital von Drittkunden an. Wie gelingt es Ihnen, deren Bedürfnisse (nach Sicherheit und guter Rendite) mit nachhaltigen Anlagezielen in Einklang zu bringen?

Der wichtigste Schritt ist für uns, die Bedürfnisse unserer Kunden genau zu verstehen. Viele institutionelle Anleger teilen unsere Werte und Prioritäten und das ermöglicht uns, gemeinsam Skaleneffekte zu nutzen und grosse Volumen effizient zu managen.

Auch ESG-Themen wie Umwelt, soziale Aspekte und verantwortungsvolle Unternehmensführung sind für unsere Kunden in den letzten Jahren immer wichtiger geworden. Wir passen unsere Lösungen entsprechend flexibel an, um für unsere Kunden attraktive Anlagen zu ermöglichen.

Ein Beispiel dafür ist unsere Anlagengruppe Swiss Life. Die Anlagegruppe für Alters- und Gesundheitsimmobilien wurde dieses Jahr aufgrund hoher Nachfrage bereits zweimal geöffnet und mehrfach überzeichnet. Bei diesen Objekten legen wir neben Qualität, Lage und solidem Risikomanagement auch grossen Wert auf vertrauenswürdige Betreiber.

Inwiefern übernimmt Swiss Life Verantwortung für die gebaute Umwelt in der Schweiz?

Wir nehmen unsere Verantwortung für nachhaltiges

und zukunftsfähiges Bauen sehr ernst. Wir verfolgen in unserem Portfolio einen CO₂-Absenkpfad in Richtung Netto-Null. Ein zentraler Fokus liegt dabei auf der Erhaltung und Sanierung der bestehenden Substanz. Über drei Viertel unserer Sanierungsprojekte werden im bewohnten Zustand realisiert, nur rund ein Viertel wird mit Neubauten umgesetzt. So sparen wir Ressourcen und reduzieren CO₂-Emissionen erheblich.

Darüber hinaus gehören wir zu den Erstunterzeichnern der Charta für kreislauforientiertes Bauen, um den Erhalt von Baumaterialien und eine ressourcenschonende Bauweise weiter voranzutreiben. Zwar sind Recyclinghöfe für Baumaterialien und Urban Mining in der Schweiz noch nicht flächendeckend etabliert, doch die Entwicklung nimmt Fahrt auf. Nachhaltigkeit ist für uns kein Trend, sondern Verpflichtung und Chance zugleich.

Welche Kriterien sind für Ihre Investitionsentscheidungen besonders wichtig und wie stellen Sie deren Einhaltung sicher?

Unsere Strategie basiert auf einem klaren Dreisäulen-Prinzip: Erstens erfüllen wir unsere treuhänderische Pflicht mit grosser Sorgfalt. Dabei integrieren wir ESG-Kriterien systematisch in unsere Investitionsprozesse. Zweitens tragen wir generationenübergreifende Verantwortung. Als Lebensversicherer mit über 165 Jahren Erfahrung planen wir langfristig, diversifiziert und nachhaltig. Drittens übernehmen wir aktiv Verantwortung.

Neben der erwähnten konsequenten Dekarbonisierung nehmen wir auch die gesellschaftliche Verantwortung im Umgang mit Mieterinnen und Mietern sehr ernst. Wo Kündigungen unvermeidbar sind, informieren wir frühzeitig und begleiten Betroffene im ganzen Prozess sehr eng, um individuelle Lösungen zu finden und möglichst passende Alternativwohnungen anzubieten. Nachhaltigkeit ist tief in unserer DNA verankert, ökologisch, wirtschaftlich und mit sozialer Verantwortung.

Bedeutet steigende Zinsen fallende Immobilienpreise? Gilt diese Rechnung auch bei Neubauprojekten wie den bereits genannten? Oder entwickeln Sie aktuell neue Investmentstrategien für Interessierte?

Aktuell sinken die Zinsen in der Schweiz, was unsere Immobilienwerte stützt. Wichtiger sind für unsere Bilanz aber stabile Cashflows aus den Liegenschaften, weil wir mit den Mieteinnahmen die Rentenzahlungen an unsere Versicherten finanzieren. Swiss Life verfolgt eine langfristige Strategie.

Die Schweizer Wirtschaft bleibt robust mit guten Beschäftigungszahlen und weiterhin hoher Zuwanderung, was die Nachfrage nach Wohnraum stützt. Nach einer ruhigeren Phase in den vergangenen zwei Jahren spüren wir nun wieder mehr Dynamik, auch indirekte Immobilienanlagen legen wieder zu. Besonders vorteilhaft ist, dass wir in zentrale Lagen investieren, die Marktschwankungen besser verkraften und sich rascher erholen. Insgesamt blicke ich sehr positiv auf die kommenden Jahre.

Wie wichtig ist Ihnen Innovation in der Quartierentwicklung?

Wir verstehen Stadt- und Quartierentwicklung als dynamischen und langfristigen Prozess, bei dem verschiedene Angebote und Nutzungen lebendige Quartiere schaffen. Wir investieren bewusst in durchmischte Quartiere, mit vielfältigen Wohnformen, von günstigen bis hochpreisigen Wohnungen, für Jung und Alt. Wir kombinieren Wohnen, Arbeiten, Freizeit, Bildung und Nahversorgung und schaffen damit Quartiere, die ökologisch, sozial und wirtschaftlich zukunftsfähig sind.

Aktuell setzen wir grosse Entwicklungsprojekte um, zum Beispiel auf dem Klybeck-Areal in Basel oder in Düsseldorf mit D.strict und in Frankfurt mit dem Westside. Wir investieren nicht spekulativ, sondern verantwortungsvoll und gestalten aktiv die Städte von morgen mit.



Bauen muss keine Odyssee sein.

Bauen mit der Design-Build-Methode bedeutet, die Potenziale der Digitalisierung und neuer Technologien in der Bauwirtschaft umzusetzen. Der frühe Einbezug von Unternehmern ermöglicht eine integrierte Planung und Ausführung und damit Innovation mittels durchgängigem Informationsmanagement. Dies führt zu Produktivitätssteigerung und Kreislauffähigkeit.

Als Besteller definiert die Bauherrschaft ihre Bedürfnisse und klaren Erwartungen – und überträgt die Verantwortung für Planung und Ausführung ihren Partnern. Design-Build gibt bereits beim Projektstart die Sicherheit, das richtige Produkt zum Marktpreis zu bestellen und in der frühen Phase Gewährleistung für vereinbarte Qualitäten, Kosten und Termine.

Design Build

Verlässlicher

Transparenter

Effizienter

Ökologischer

Innovativer

halter

www.halter.ch

Digitalisierung sichert die Zukunftsfähigkeit der Schweizer Bau- und Immobilienbranche

Die Digitalisierung der Bau- und Immobilienbranche ist in der Schweiz längst keine Zukunftsvision mehr, sondern gelebte Realität. Generalunternehmer:innen, Architekt:innen und Investor:innen, die auf digitale Werkzeuge setzen, sichern sich entscheidende Vorteile wie mehr Planbarkeit, bessere Qualität und höhere Effizienz. In einem Umfeld, das durch Personalmangel und steigende Kosten unter Druck steht, ist das ein überlebenswichtiger Wettbewerbsvorteil.

Der Fachkräftemangel ist auch in der Schweiz massiv. Gleichzeitig stagniert das Wachstum der Baubranche seit Jahren und liegt deutlich unter dem Schnitt anderer Wirtschaftssektoren. Eine mögliche Lösung, dieser Entwicklung entgegenzuwirken, ist der Ausbau der Digitalisierung. Mithilfe vernetzter, datenbasierter Prozesse lassen sich Fehler vermeiden, Bauzeiten verkürzen und Kosten gezielter steuern, als dies ohne sie möglich ist. Digitale Technologien gelten deshalb nicht nur als Massnahme zur Modernisierung der Branche, sondern als überfällige Antwort auf strukturelle Schwächen.

Drohnen und digitale Zwillinge: Effizienz aus der Luft

Der Einsatz von Drohnen in Kombination mit 3D-Laserscanning kann präzise digitale Bestandsaufnahmen liefern. Aus diesen entstehen sogenannte BIM-Punktwolken (BIM steht für «Building Information Modeling») und digitale Zwillinge. Das sind virtuelle Abbilder von Gebäuden, mit denen Planer:innen und Bauherr:innen effizienter arbeiten können. Die Technologie reduziert den Aufwand vor Ort, erhöht die Planungssicherheit und vereinfacht die Bauüberwachung.

BIM und Cloud-Plattformen

Insgesamt ist BIM längst zur Schlüsseltechnologie avanciert, denn das digitale Datenmodell begleitet Bauprojekte durch alle Phasen. Von der Planung über die Ausführung bis hin zum Betrieb und Rückbau – in Verbindung mit Cloud-Plattformen können alle Projektbeteiligten zu jeder Zeit Zugriff

auf denselben Informationsstand erhalten. Das schafft Transparenz, verhindert Fehler durch Medienbrüche und beschleunigt auch Entscheidungen.

Bauteile aus dem Drucker

Mithilfe der Digitalisierung hält auch die additive Fertigung Einzug auf Schweizer Baustellen. Erste Pilotprojekte zeigen: Durch 3D-Druck lassen sich Bauelemente schneller, präziser und mit weniger Materialeinsatz produzieren. Zwar steht diese Technologie noch am Anfang, doch in Verbindung mit modularer Bauweise und Vorfertigung birgt sie schon heute ein enormes Potenzial. Dies gilt insbesondere auch in Zeiten knapper Personalressourcen, da mit der Nutzung von 3D-Druck weniger Manpower vonnöten ist.

Vom Bau bis zum Rückbau: Lifecycle-Data-Management

Digitale Prozesse hören nicht mit der Fertigstellung eines Gebäudes auf. Sie begleiten Bauwerke über den gesamten Lebenszyklus – von der Planung über die

Nutzung bis hin zur Stilllegung. Organisationen wie «Bauen digital Schweiz / buildingSmart Switzerland» (BdCH / bSCH), die Plattform für die digitale Transformation der Schweizer Bau- und Immobilienwirtschaft, arbeiten an konkreten Anwendungsfällen wie etwa digitalen Materialpässen oder Lean Deconstruction. Ihr Ziel: Nachhaltigkeit und Effizienz von Anfang an zu denken und durchgängig umzusetzen.

Planung auf neuem Niveau

Auch die nächste Welle digitaler Tools ist längst in der Anwendung. Künstliche Intelligenz (KI) analysiert grosse Datenmengen, prognostiziert Marktbewegungen und hilft bei der Optimierung von Baukosten. Das Internet der Dinge (IoT) ermöglicht die permanente Überwachung von Gebäuden durch Sensoren, beispielsweise zur frühzeitigen Erkennung von Wartungsbedarf. Virtual und Augmented Reality (VR/AR) erlauben es, Planungen bereits vor Baubeginn realitätsnah zu erleben und zu testen. Das minimiert Fehler und erhöht die Bauqualität.

Proptechn als Innovationsmotor

Dabei stammt die Technologie für all das längst nicht mehr nur aus Übersee. Immer mehr digitale Innovationen verbreiten sich aus der Schweiz in alle Welt. Schon heute zählt die Eidgenossenschaft rund 430 PropTech-Unternehmen, also Start-ups und Anbieter, welche digitale Lösungen für die Immobilienwirtschaft entwickeln. Für die Bau- und Immobilienbranche decken sie ein breites Spektrum ab: von der automatisierten Vermietung über smarte Gebäudeverwaltung bis hin zu KI-basierten Energiemanagementsystemen.

Das Schweizer Start-up Emonitor beispielsweise digitalisiert den gesamten Vermietungsprozess von der Ausschreibung bis zum Mietvertrag. Der Ende 2019 gegründete Immobilien-Tech-Agent Properti wiederum setzt auf datengetriebenes Marketing und künstliche Intelligenz zur Immobilienvermarktung. Und Optiml, ein ETH-Spin-off, entwickelt KI-gestützte Strategien zur CO₂-Reduktion. Dafür wurde Optiml im Jahr 2024 auch bei der PropTech Innovation Challenge (PIC) ausgezeichnet.

Klarer Nutzen für alle Akteure

Digitale Technologien entfalten ihren Nutzen entlang der gesamten Wertschöpfungskette und sparen jedem Akteur der Schweizer Bau- und Immobilienbranche Zeit und Geld. Jetzt gilt es, den digitalen Wandel entschlossen weiterzutreiben – damit die Bau- und Immobilienbranche in der Schweiz nicht nur zukunftsfähig bleibt, sondern auch die Zukunft aktiv mitgestaltet.

Text **Miriam Rau**

Brandreport • Naef & Partner

«Viele Familien und Stiftungen nutzen das Potenzial ihrer Immobilien nicht vollständig – es werden Chancen verpasst»

Was ist das Potenzial unserer Liegenschaften und wie können wir damit nachhaltig Werte generieren? Diese Frage beschäftigt seit jeher Familien und Stiftungen mit eigenem Immobilienportfolio: Matthias Alber, Partner bei Naef & Partner, erläutert, warum immer mehr Private, Family-Offices und Stiftungen ihr Immobilienportfolio in professionelle Hände legen.



Matthias Alber
Partner, Naef & Partner

Herr Alber, Sie betreuen persönlich diverse Familien und Stiftungen. Was machen Sie genau?

Familien und Stiftungen möchten ihre Vermögenswerte schützen, langfristig erhalten und entlang ihrer Vorstellungen und Werte die Ertragskraft weiterentwickeln. Aber sie wollen sich über die konkrete Umsetzung nicht den Kopf zerbrechen müssen. Hier kommen wir von Naef & Partner ins Spiel: Bei uns können sie ihre Immobilienportfolios in professionelle Hände legen. Dazu unterscheiden wir zwischen zwei Mandatsformen: Reines Portfoliomanagement sowie Geschäftsführung. Beim Portfoliomanagement kümmern wir uns um alle Aspekte der Immobilien und sorgen für eine optimale Entwicklung. Geschäftsführungsmandate sind dagegen umfassender: Neben dem Portfoliomanagement übernehmen wir auch die Geschäftsführung der jeweiligen «Gefässe», wie zum Beispiel bei der Albert Lück-Stiftung. Wir führen alle erforderlichen Geschäfte wie die Finanzbuchhaltung, das Berichtswesen oder das Stakeholdermanagement und koordinieren die erforderlichen Dienstleister wie Bewirtschaftungen oder Juristen.

Warum braucht es dieses Angebot? Was sind die Vorteile?

In der heutigen Zeit könnte man erwarten, dass Immobilienportfolios professionell geführt, gesamtheitlich optimiert und wirtschaftlich prosperierend

weiterentwickelt werden. Das ist in der Praxis aber noch lange nicht der Fall. Auch viele Familien und Stiftungen nutzen das Potenzial ihrer Immobilien noch nicht vollständig – es werden grosse Chancen verpasst. Das liegt einerseits am fehlenden Bewusstsein für die Möglichkeiten, andererseits fehlt es an Know-how und Ressourcen. Durch die Mandatierung von Geschäftsführung oder Portfoliomanagement stehen professionelle Kompetenzen im benötigten Umfang unmittelbar zur Verfügung – und sogar flexibel, wie es der Geschäftsgang erfordert. Für kleine bis mittelgrosse Portfolios wäre ein solch dynamischer Aufbau mit eigenen Ressourcen gar nicht möglich oder nicht rentabel. Unsere Kunden profitieren aber nicht nur von einem professionellen Ansprechpartner, der ihre Immobilien oder «Organisationen» ganzheitlich betreut, sondern sie haben mit Naef & Partner direkt Zugriff auf ein ganzes Expertenteam mit Kompetenzen in allen Immobilienbereichen. So verfügen wir auch über ausgewiesene Projektmanagement- und Baukompetenz, die durch unsere Bereiche Bauherrenvertretung und Baumanagement gespiesen werden. Die Kunden profitieren von dieser 360°-Grad-Expertise.

Was sind die wichtigsten Bedürfnisse von Familien oder Stiftungen in Bezug auf ihre Portfolios?

Jede Familie oder Stiftung hat individuelle Vorstellungen, Werte und Ziele. Diese unterschiedlichen Aspekte sind für uns als Sparringpartner enorm wichtig und kommen in der sogenannten «Eignerstrategie» zum Ausdruck. Ist eine solche noch nicht vorhanden, erarbeiten wir sie gemeinsam mit der Eigentümer:in zu Beginn der Zusammenarbeit. Viele Portfolios sind historisch gewachsen, einzelne Immobilien auch zufällig hinzugekommen, teilweise schon durch die Grosseltern. Da fehlt es oftmals an einer klaren Ausrichtung und Zielsetzung. Die Eignerstrategie erlaubt es uns, die individuellen Aspekte der Eigentümer optimal zu verfolgen – neben allgemeinen Zielsetzungen wie guter Ertragskraft oder Risikodiversifikation.



Vom alten Einfamilienhaus zum Anlageobjekt für die Familie (Architektur: raumfindung architekten, Fotografie: Lukas Murer Fotoarbeiten)

Hierfür ist zwischenmenschliches Gespür sicherlich wesentlich. Worauf legen Sie bei der Beratung und Kundenbetreuung besonders Wert?

Bei Mandaten für Familien oder Stiftungen steht der «Faktor Mensch» an erster Stelle. Die Wertekompatibilität zwischen Kundschaft und Dienstleister muss zwingend gegeben sein, da es ohne Vertrauen, Loyalität und kooperative Zusammenarbeit nicht funktioniert. Seit der Gründung von Naef & Partner haben wir streng darauf geachtet, für unser Team Persönlichkeiten mit Herz, Verstand und Rückgrat zu gewinnen. Davon profitieren wir heute. Gerade wertebasierte Kunden fühlen sich bei uns gut aufgehoben.

Was sind die aktuellen Herausforderungen im Markt – und wie reagieren Sie im Sinne Ihrer Kundschaft darauf?

Die Komplexität in der Immobilienwelt nimmt weiter zu. Für Eigentümer:innen wird es zunehmend schwieriger, sich zurechtzufinden; es ist fast schon schwindelerregend. Einerseits braucht es viel ökonomisches und technisches Fachwissen. Darüber hinaus müssen laufend neue rechtliche Vorgaben beachtet werden, denken Sie etwa an die ISOS-Direktanwendung oder jahrelange Blockaden aufgrund des Lärmschutzes. Nicht zu vergessen ist die fünfte Landessprache – die Einsprachen – prävalenter als je zuvor. Zudem müssen ökologische, soziale und

politische Themen berücksichtigt werden. Von diesem «Cocktail» sind viele Kunden heute überfordert, agieren teilweise nur noch reaktiv, ohne klares Zielbild oder werden durch Ämter und andere Interessensträger vor sich hergetrieben. Das wollen wir ändern. Wir stehen ihnen als hochprofessioneller Wegbegleiter zur Seite. Wir schaffen Klarheit, übernehmen den Lead bei Projekten und steuern das Portfolio oder die gesamte «Organisation» in die gewünschte Richtung. Damit wird eine Herausforderung zu einer Chance: Denn gerade in anspruchsvollen Zeiten zahlt es sich aus, wenn man gut aufgestellt ist.

Weitere Informationen unter:
naefpartner.com



Wegbegleiter in Immobilien Themen

Naef & Partner begleitet Immobilieneigentümer und Bauherr:innen bei all ihren Themen und Vorhaben. Das Unternehmen mit Sitz in Zürich unterstützt Kunden in zentralen Bereichen des Immobilienmanagements: von der Eigentümerberatung und Bauherrenvertretung über das Portfoliomanagement und die Geschäftsführung sowie Transaktionen bis hin zum Baumanagement. Naef & Partner steht für höchste fachliche Expertise, einen kooperativen Arbeitsstil und kreative Gestaltungskraft. Gegründet im Jahr 1988 ist das Unternehmen heute mit gut 20 Mitarbeitenden ein etablierter Dienstleistungspartner der Schweizer Immobilienbranche.

naef & partner

Der digitale Hub fürs Wohneigentum

Das Eigenheim ist mehr als ein Gebäude: Es ist Lebensraum, Altersvorsorge und oft das grösste Asset. Doch diverse Themen rund um Betrieb und Sanierung werfen Fragezeichen auf. Hier setzt myky an – mit einer Plattform, die Orientierung und praktische Tools «auf einen Blick» bietet.



Tiziano Lenoci
CEO

Herr Lenoci, Sie sind seit 2023 CEO der myky AG. Wie würden Sie die Plattform myky beschreiben?

Bei myky handelt es sich um das intelligente digitale Dossier fürs Eigenheim – entwickelt für Menschen, die ihre Immobilie nicht nur passiv verwalten, sondern aktiv und verantwortungsbewusst gestalten möchten. In diesem Dossier können sämtliche Dokumente und Daten zum eigenen Objekt an einem sicheren Ort gemanagt werden, zudem lassen sich zahlreiche praktische Tools wie ein Sanierungsrechner, ein Solarrechner oder ein Wartungsplaner kostenlos über die Plattform nutzen. Somit begleitet myky die Eigentümer:innen vom Betrieb oder der Sanierungsplanung über den Werterhalt bis hin zur energetischen Optimierung ihres Eigenheims.

Wie kam es zu der Idee, eine solche Plattform zu entwickeln?

Die Idee entstand während meiner Zeit bei der GVB Gruppe. Das Eigenheim stellt für die meisten Menschen die grösste und wichtigste Wertanlage überhaupt dar. Und da es sich gleichzeitig auch um den eigenen Lebensraum handelt, ist das Thema stark emotional besetzt. Wir erkannten, dass es eine Lücke gab: Es fehlte an einer Lösung, die Wohneigentümer:innen dabei unterstützt, ihr Eigenheim sowohl ökonomischer als auch ökologischer zu nutzen, zu betreiben – und zu entwickeln.

Wenn im Zusammenhang mit Immobilien von Nachhaltigkeit gesprochen wird, liegt der Fokus mehrheitlich auf der Umweltthematik. Wie gross ist hier das Verbesserungspotenzial?

Dieses ist sehr gross, denn die Fakten sprechen eine deutliche Sprache: Ein grosser Teil des Schweizer Gebäudeparks ist sanierungsbedürftig. Fossile Brennstoffe sind nach wie vor grosse CO₂-Verursacher. Zudem muss man sich die Tatsache vor Augen führen, dass rund die Hälfte unserer Gebäude vor 1980 erbaut wurde. Dementsprechend müssen viele dieser Häuser saniert werden. Doch dies ist bekanntermassen ein kompliziertes und oft aufwendiges Unterfangen. Hier ist dringender Unterstützungsbedarf vorhanden, den wir mit myky anbieten wollen.

Das Herzstück der Lösung bildet das digitale Hausdossier.

– Tiziano Lenoci,
CEO

Welche spezifischen Herausforderungen adressiert myky hinsichtlich Digitalisierung?

Private Wohneigentümer:innen stehen häufig vor der Herausforderung, ihre Immobilien effizient zu verwalten, Sanierungen zu planen oder gesetzliche Anforderungen zu erfüllen. Dabei sind sie oft auf eine Vielzahl einzelner, schlecht vernetzter Lösungen angewiesen – was Zeit kostet, Unsicherheit schafft und Potenziale ungenutzt lässt.

Eine digitale Drehscheibe mit einer intelligenten Assistenz kann durch komplizierte Prozesse

hindurchführen und die relevanten Partner vernetzen; etwa bei einer Sanierung, bei der wir Eigentümer:innen von der Finanzierung über die Prävention, Versicherung und Realisierung bis hin zum Betrieb begleiten. Das Herzstück der Lösung bildet das digitale Hausdossier für Wohneigentümer:innen. Unser Ziel ist es damit, die heutige Fragmentierung vieler Einzellösungen und Medienbrüche zu überwinden und mit myky als digitalen Hub eine nahtlose Zusammenarbeit und starke Netzwerkeffekte zu schaffen.

Wie kann man sich als Eigentümer:in für myky registrieren?

Den Prozess haben wir bewusst sehr einfach gehalten. Man registriert sich kostenfrei auf unserer Website myky.ch. Man legt ein Profil an und schon ist das digitale Zuhause startklar! Sicherheit hat dabei stets höchste Priorität: Wir hosten die Plattform bei einer Firma, die von den Kantonalbanken betrieben wird, was ein sehr hohes Sicherheitsniveau gewährleistet. Das Dossier schafft nun hohe Transparenz, zum Beispiel kann man schnell und unkompliziert eine Wartungsplanung erstellen. Wir fügen zudem stetig neue Features hinzu: Bald wird myky Nutzer:innen beispielsweise zum Thema «Steuern beim Eigenheim» unterstützen. Ferner profitiert man von Projektvorlagen, Checklisten, etwa für Solaranlagen, E-Ladestation oder Fensterersatz, und hat nahtlos Zugang zu unserem Expertennetzwerk mit rund 4500 Experten und Handwerkern. Man erhält sozusagen den Schlüssel (myKey) zu vielen Vorteilen und Angeboten.

Wie funktioniert das nun mit dem «digitalen Hub» fürs Wohneigentum?

Das digitale Hausdossier stellt, wie bereits erwähnt, das Herzstück des Ganzen dar: Zugriff auf das Dossier und die darin gespeicherten Daten haben nur die Wohneigentümer:innen selbst. Sie haben nun die Möglichkeit, wenn gewünscht, etwa Bankberatern temporär oder dauerhaft ins Dossier zu bestimmten Daten Einsicht zu gewähren oder diese zu teilen. So wird das Dossier zur Drehscheibe rund ums Wohneigentum. Das macht

Prozesse effizienter, die Vernetzung mit regionalen Partnern wird einfacher und man hat jederzeit die volle Kontrolle darüber, wer zu welchen Informationen Zugang hat.

Wie wird aus dem Schlagwort «Nachhaltigkeit» etwas Konkretes?

Ja, das ist eine wichtige Frage. Wir wollen mit myky einen konkreten Anreiz schaffen, idealerweise ökonomisch wie ökologisch. So haben wir gemeinsam mit der Berner Kantonalbank BEKB als erste Partnerbank die myky-Hypothek lanciert. Wohneigentümer:innen in den Kantonen Bern und Solothurn können von Vorzugszinsen profitieren, wenn sie durch eine energetische Sanierung ein myky-CO₂-Rating von A oder B erreichen. Dies gilt auch bei der Erneuerung einer Finanzierungstranche oder bei Erhöhungsbeträgen bestehender Liegenschaften. Eine klare Win-win-Situation.

Weitere Informationen unter:
myky.ch



Tiziano Lenoci, Betriebsökonom und CEO der myky AG, bringt Erfahrung aus der Baubranche sowie dem Gebäudeversicherungsbereich mit und verfügt über langjährige Expertise zu digitalen Plattformen. Gemeinsam mit seinem Team sowie rund 30 Partnern treibt er die Entwicklung von myky zum intelligenten digitalen Hausdossier voran.

ANZEIGE

WISSEN, das Türen in der Immobilienbranche öffnet

Sachbearbeiterkurse Immobilien WISS/HEV:

- Immobilienvermarktung
- Immobilienbewertung
- Immobilienbewirtschaftung
- Liegenschaftenbuchhaltung
- Liegenschaftenunterhalt

Immobilienvermarkter/in mit eidg. Fachausweis:

Der nächste Karriereschritt - fundiert, anerkannt und zukunftsgerichtet

Nachdiplomstudium HF Immobilien:

Das einzige Studium, das Bauprojekt- und Immobilienmanagement vereint. Zusätzlich kombinierbar mit CAS Immobilien der Kalaidos FH

WISS Schulen für
Wirtschaft
Informatik
Immobilien
Bern | Luzern | St. Gallen | Zürich | Online

Nächste Startdaten:
August 2025

Warum WISS?

- ✓ **Praxisnah & aktuell:** Von Experten aus der Branche lernen
- ✓ **Flexibel & berufsbegleitend:** Vor Ort oder online - passend zu deinem Berufsalltag
- ✓ **Vernetzt & zukunftsorientiert:** Top vernetzt und am Puls der Branche



www.wiss.ch/immobilien



Moderne Technologie – der Schlüssel zum nachhaltigen Eigenheim

Der Gebäudesektor in der Schweiz birgt ein enormes, oft unterschätztes Potenzial, um die Nachhaltigkeitsziele des Landes massgeblich voranzutreiben. Angesichts steigender Energiepreise und eines wachsenden Bewusstseins für den Klimawandel suchen immer mehr Eigenheimbesitzer:innen nach Wegen, ihre Immobilien energieeffizienter, umweltfreundlicher und komfortabler zu gestalten. Ein Wegweiser.

Welcher Lebensbereich ist der grösste Klimasünder der Schweiz? Hier gibt es einen unrühmlichen Erstplatzierten – und ganz viele Silbermedaillen. Zuoberst auf dem Klimasünder-Treppchen steht der Verkehr; er macht gemäss Bundesamt für Umwelt (Bafu) 34 Prozent der hiesigen Treibhausgasemissionen aus. Den zweiten Platz teilen sich der Gebäudesektor, die Industrie sowie die Landwirtschaft, die je 22 Prozent aufweisen. Immerhin: Das Feld der Immobilien hat in der Vergangenheit die grösste Reduktion im Inland erzielt: Im Vergleich zu 1990 wurde bis ins Jahr 2023 ein CO₂-Rückgang von 46 Prozent erreicht. Der Antrieb hierfür lag unter anderem im Aufkommen effizienterer elektrischer Geräte, moderner Heizsysteme sowie besserer Gebäudedämmung.

Auf dem Erreichten ausruhen kann und darf sich der Gebäudesektor dennoch nicht, schliesslich besteht noch immer ein enormes Potenzial für die Nachhaltigkeitsförderung. Insbesondere Wohntechnologien spielen dabei eine zentrale Rolle: Photovoltaikanlagen, Wärmepumpen sowie Smart-Home-Automationssysteme sind Schlüsselemente, um ein Eigenheim auf einen modernen, nachhaltigen Stand zu bringen.

Die Sonne als Energiequelle nutzen

Photovoltaikanlagen (PV-Anlagen) sind aus dem Schweizer Landschaftsbild nicht mehr wegzudenken und bilden das Herzstück eines energieautarken Eigenheims. Sie wandeln Sonnenlicht direkt in elektrischen Strom um und ermöglichen es Hausbesitzerinnen und -besitzern, einen Grosseil ihres eigenen Energiebedarfs zu decken – und

überschüssige Energie sogar ins Netz einzuspeisen. Dies reduziert nicht nur die Abhängigkeit von externen Energieversorgern und fossilen Brennstoffen, sondern senkt auch die Stromrechnung erheblich. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Technologie hat PV-Anlagen effizienter und ästhetisch ansprechender gemacht. Integrierte Solardachziegel oder Fassadenlösungen ermöglichen eine harmonische Integration in die Architektur. In Kombination mit Batteriespeichern können Eigenheimbewohnende den selbst erzeugten Strom auch dann nutzen, wenn die Sonne nicht scheint, und so ihre Eigenverbrauchsquote maximieren.

Wärmepumpen: effizientes Heizen und Kühlen

Wärmepumpen haben sich als die führende Heiztechnologie für Neubauten und Sanierungen etabliert. Im Gegensatz zu traditionellen Heizsystemen, die Wärme durch Verbrennung erzeugen, nutzen Wärmepumpen die in der Umgebung (Luft,

Erde oder Grundwasser) gespeicherte Wärmeenergie. Mit einem geringen Einsatz von Strom können sie ein Vielfaches an Heizenergie bereitstellen. Diese Technologie ist nicht nur äusserst energieeffizient, sondern auch umweltfreundlich, da sie nahezu emissionsfrei arbeitet. Darüber hinaus bieten moderne Wärmepumpen oft auch die Möglichkeit der Kühlung in den Sommermonaten, was den Wohnkomfort zusätzlich erhöht. Die Umstellung auf eine Wärmepumpe ist ein entscheidender Schritt weg von fossilen Brennstoffen und hin zu einer CO₂-neutralen Wärmeversorgung.

Ebenfalls zunehmender Beliebtheit und Verbreitung erfreuen sich Smart-Home-Systeme. Diese vernetzen verschiedene Geräte und Funktionen im Haus und ermöglichen deren zentrale Steuerung und Automatisierung. Von der Beleuchtung und Heizung über die Sicherheit bis hin zu Unterhaltungssystemen – alles kann über eine einzige App oder Sprachbefehle intuitiv bedient werden.

Über die reine Bequemlichkeit hinaus bieten Smart-Home-Systeme erhebliche Potenziale zur Energieeinsparung: Intelligente Thermostate lernen beispielsweise die Gewohnheiten der Bewohner:innen und optimieren die Heizleistung, während Anwesenheitssensoren sicherstellen, dass Lichter nur dann brennen, wenn sie wirklich benötigt werden. Auch die Integration von PV-Anlagen und Wärmepumpen in das Smart Home ermöglicht eine intelligentere Nutzung des selbst erzeugten Stroms und eine optimierte Betriebsführung der Heizung, was die Effizienz des gesamten Systems weiter steigert. Ferner tragen Smart-Home-Systeme zur Sicherheit bei, indem sie beispielsweise Rauchmelder und Überwachungskameras integrieren.

Die Kombination aus Photovoltaikanlagen, Wärmepumpen und Smart-Home-Automationssystemen transformiert laut Fachleuten das traditionelle Eigenheim in ein hochmodernes, energieeffizientes und nachhaltiges Wohnkonzept. Besitzer:innen in der Schweiz haben damit die Möglichkeit, aktiv zur Energiewende beizutragen, ihren ökologischen Fussabdruck zu reduzieren und gleichzeitig langfristig Betriebskosten zu senken – und parallel dazu den Wert ihrer Immobilie zu steigern. Die Investition in diese Technologien ist eine Investition in die Zukunft. Angesichts der politischen Bestrebungen zur Dekarbonisierung des Gebäudeparks und der Vielzahl an Förderprogrammen und Beratungsangeboten in der Schweiz ist der Zeitpunkt für eine solche Transformation optimal.

Text SMA

Brandreport • Viscom Engineering AG

«Unsere Aufgabe besteht darin, optimale Bedingungen zu schaffen»

In der heutigen Zeit spielt die Gebäudeautomation eine entscheidende Rolle in der Schaffung effizienter und komfortabler Gebäude. Die Viscom Engineering bietet umfassende Lösungen für die intelligente Gebäudeautomation in der Schweiz, die nicht nur den Energieverbrauch senken, sondern auch den Komfort für Nutzerinnen und Nutzer sowie Betreiber erhöhen. Geschäftsführer Denis Bochud über die Vorteile und Technologien, die hinter diesen innovativen Lösungen stehen.



Denis Bochud
Geschäftsführer

Herr Bochud, zum Einstieg eine grundlegende Frage: Wie wichtig ist Gebäudeautomation heutzutage?

Gebäudeautomation ist heute wichtiger denn je – sie ist das Rückgrat moderner Infrastrukturen. Automatisierte Systeme sorgen dafür, dass solche Gebäude nicht nur funktionieren, sondern auch effizient, sicher und komfortabel betrieben werden. Viele Prozesse laufen dabei im Hintergrund – sei es das Raumklima, die Beleuchtung oder die Energieverteilung – und ermöglichen einen reibungslosen Alltag für die Nutzerinnen und Nutzer.

Gerade in Zeiten steigender Energiekosten gewinnt das Thema nochmals deutlich an Bedeutung. Gebäudeautomation hilft nicht nur dabei, den Energieverbrauch und

die Betriebskosten zu senken, sondern schafft auch ein Umfeld, in dem Menschen produktiv arbeiten können. Genau daran arbeiten wir bei Viscom Engineering. Wir schaffen intelligente Lösungen, damit unseren Kundinnen und Kunden optimale Bedingungen vorfinden – vom eben erwähnten Büroalltag bis zur sensiblen Laborumgebung.

Worin unterstützt Viscom Engineering ihre Kundinnen und Kunden?

Wir begleiten unsere Kundinnen und Kunden über den gesamten Lebenszyklus ihrer gebäudetechnischen Anlagen – von der Ausführung im laufenden Betrieb in sensiblen Umgebungen bis hin zur Wartung. Unser Ziel ist es, den Betrieb einfacher, sicherer und effizienter zu machen. Wir sehen uns als Partner von A bis Z und stehen unseren Kundinnen und Kunden zur Verfügung. Dazu entwickeln wir für sie individuelle Lösungen in den Bereichen Gebäudeautomation, HLK-Service & Wartungen sowie Smart Solutions, wo wir die Gebäudeautomation dank der Vernetzung von Systemen ein Level weiterbringen.

Welche Märkte (geografisch oder branchenspezifisch) sprechen Sie mit Ihrem Angebot an?

Unser Hauptmarkt ist die Deutschschweiz. Wir arbeiten

mit Kunden aus unterschiedlichen Branchen. Spitäler, Hochschulen, Pharmafirmen, die öffentliche Hand oder auch Unternehmen im Energiesektor – überall dort, wo technische Anlagen reibungslos funktionieren müssen. Besonders gefragt sind wir bei Projekten, bei denen Qualität, Präzision und Verlässlichkeit gefragt sind.

Wie wichtig ist dabei Nachhaltigkeit und Energieeffizienz?

Sehr wichtig. Wir sehen unsere Aufgabe auch darin, Ressourcen bewusst einzusetzen und Systeme so zu gestalten, dass sie über Jahre hinweg effizient arbeiten. Für viele unserer Kundinnen und Kunden ist das heute ein zentrales Entscheidungskriterium – ökologisch wie ökonomisch. Unsere Systeme helfen, Ressourcen gezielt einzusetzen, Energieflüsse transparent zu machen und im besten Fall auch CO₂-Emissionen zu reduzieren.

Welche Technologien spielen die Hauptrolle? Ist KI ein Thema?

Aktuell arbeiten wir viel mit vernetzten Systemen, smarten Steuerungen und offenen Schnittstellen. Künstliche Intelligenz wird in Zukunft eine grössere Rolle spielen – zum Beispiel, wenn es um die automatische Optimierung von Anlagen oder um vorausschauende Wartung geht. Wir sind da dran

und haben eine klare Haltung: Technik soll einen echten Nutzen bringen – nicht nur gut klingen.

Wagen wir einen Ausblick: Was ist die Zukunft der Gebäudeautomation?

Die Systeme werden intelligenter – sie lernen dazu, passen sich an und kommunizieren untereinander. Die Gebäude der Zukunft reagieren auf Menschen, auf die Umwelt, auf das Energieangebot. Und sie liefern Daten, mit denen sich der Betrieb laufend verbessern lässt. Für uns heisst das: neugierig bleiben, mitdenken – und die Zukunft aktiv mitgestalten.

Weitere Informationen unter:
viscomag.ch





#fokusbauplatzschweiz

Mehr entdecken auf
fokus.swiss



PUBLIREPORTAGE



Arres: montagefreundlich, ästhetisch und stark in der Leistung

Wer das Arres Indach Solarsystem für die nachhaltige Stromproduktion nutzt, kann auf konventionelle Dacheindeckungen verzichten. Auf eine einfache Montage ausgerichtet, bietet das System Antworten auf die Bedürfnisse von Installateuren. Zudem weiss es durch hohe Ästhetik und eine starke Solarleistung auch Bauherren zu überzeugen – und wurde mit der neuesten Generation noch weiter verbessert.

Mit Arres lassen sich Indach Solaranlagen erstellen, die mit ihrer Leistung ebenso überzeugen wie mit ihrer Montagefreundlichkeit und ästhetischen Wirkung.

Arres zählt nicht ohne Grund zu den führenden Indach Solarsystemen in der Schweiz. Es ersetzt traditionelle Dacheindeckungen und ermöglicht insbesondere bei Neubauten und Sanierungen erhebliche Einsparungen. Dazu trägt auch die Ausrichtung auf ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis bei. Zudem überzeugt Arres mit hohen Solarerträgen und einer harmonischen Ästhetik der gesamten Anlagen, die durch wenige Zusatzelemente wie Blindmodule erreicht wird. Das System ist jedoch nicht nur für Bauherren, sondern speziell auch für Installateure attraktiv. Ihre Bedürfnisse standen im Fokus der Entwicklung und sind auch zentral für die Weiterentwicklung. So punktet Arres durch eine hohe Montagefreundlichkeit, die es auch wenig erfahrenen Installateuren ermöglicht, Solaranlagen effizient zu realisieren.

Leistungsstärker und widerstandsfähiger

Kürzlich kam die neueste Generation von Arres auf den Markt, Arres 3.1. Einige der bestehenden Vorzüge des Indach Solarsystems konnten damit sogar noch verstärkt werden. So verfügt der weiterentwickelte Rahmen über eine grössere Widerstandskraft gegenüber Hagel, Schnee und Wind. Die verbesserte Dichtung

ermöglicht es zudem, Solardächer mit Arres laufend flacher zu gestalten. Durch den Einbezug der N-Type TOPCon Technologie konnte darüber hinaus die Leistung verstärkt werden – auch bei Schwachlichtverhältnissen und das über Jahrzehnte hinweg.

Preis-Leistungs-Verhältnis im Blick

Hinter Arres steht Solarmarkt, der grösste PV-Grosshändler der Schweiz. Dessen Jahrzehnte praktische Erfahrung mit Photovoltaik floss direkt in die Entwicklung ein und bestimmt auch die laufende Optimierung. «Unsere anfänglichen Prioritäten haben wir beibehalten und vertieft, wodurch sich Arres weiterhin durch Schnelligkeit, Ästhetik und Flexibilität auszeichnet», erklärt Solarmarkt-Geschäftsführer Rafael Stadelmann. «Zudem ist uns seit jeher ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis wichtig, viele Menschen sollen sich Arres leisten können.»

Planung, Schulung und Erstinbetriebnahme

Neben der Entwicklung und Vermarktung von Arres unterstützt Solarmarkt Kunden auch beim Einsatz. So bietet das Unternehmen mit dem Solar.Pro.Tool ein Werkzeug, das die Planung von

Solaranlagen mit Arres und den Einkauf der nötigen Komponenten vereinfacht. Zusätzlich führt es regelmässig praktisch orientierte Schulungen zum System durch. «Zudem stehen wir Installateuren bei der Erstinbetriebnahme direkt auf der Baustelle zur Seite», fasst Stadelmann die vielseitigen Dienstleistungen zusammen.



ARRES 
INDACH SOLARSYSTEM



Wohnen direkt am Bodensee

Wer träumt nicht davon, morgens die erste Tasse Kaffee mit Blick auf die aufgehende Sonne über dem See zu geniessen und den Tag bei einem Schwamm im kühlen Nass zu beenden? Die Wohnüberbauung Seehöfe in Romanshorn bietet den neuen Eigentümerinnen und Eigentümern genau das: Wohnfühlen am See.

Wohnen am Wasser – das ist nicht nur ein optisches Highlight, sondern regelrechter Balsam für die Seele. Denn das tiefe Blau eines Sees wirkt beruhigend, und das rhythmische Auf und Ab seiner Wellen kitzelt das Freiheitsgefühl. Dieses einmalige Privileg, direkt am See zu wohnen, winkt Eigentümerinnen und Eigentümern der neuen Wohnüberbauung Seehöfe in Romanshorn.

Hier gehen Wohnträume in Erfüllung

Mit einem Projektvolumen von rund 150 Millionen Franken realisiert die M.U.T. Areal Lakeside AG, die zur Mava-Gruppe gehört, an Romanshorns bester Lage den Neubau von sieben Wohnhäusern sowie der Umgestaltung eines bestehenden und denkmalgeschützten Fabrikgebäudes mit insgesamt 148 Eigentumswohnungen. Die Abrissarbeiten der bestehenden Gebäude auf dem Gelände haben begonnen, der Baustart ist diesen September vorgesehen, Ende 2027 sollen die ersten Bewohnerinnen und Bewohner einziehen.

Renommiertes Architekt engagiert

Die Wohnüberbauung Seehöfe entsteht auf dem über 11 000 m² grossen ehemaligen Hydrel-Areal in Romanshorn. Federführend ist der renommierte und mehrfach ausgezeichnete Architekt Max Dudler aus Altenrhein, dessen Architekturbüro Niederlassungen in Zürich, Berlin und Frankfurt am Main hat. Mit diesem Projekt kehrt er sozusagen in seine Geburtsregion zurück. Mit den Seehöfen verbindet er Ursprüngliches mit Modernem, Ruhe und Gemeinschaft, Natur und Stadt. Eine Überbauung also für Kompromisslose und Menschen, die das ganz Besondere suchen. Zentrale architektonische Gestaltungselemente sind die beiden Innenhöfe, die zur Begegnungszone werden sollen. Der öffentliche Fabrikplatz im Zentrum bildet mit seinem markanten Rundbogen und seiner Positionierung die Verbindung zwischen der Badstrasse und dem Seepark. «Wir haben uns bewusst für Max Dudler entschieden», sagt Simone Grau, Seehöfe-Projektleiterin, «denn er steht nicht nur für hohe Qualität, sondern auch für eine zeitlose Architektursprache.»

Vielfältiges Wohnungsangebot für optimale Durchmischung

Die Überbauung Seehöfe sorgt mit ihrem vielfältigen Wohnungsangebot für eine optimale Durchmischung der zukünftigen Bewohnerinnen und Bewohner. Hier sollen sich Singles, junge und ältere Paare sowie Familien gleichermaßen wohlfühlen. Die grosse Wohnungspalette ist entsprechend: Von der geräumigen 1,5-Zimmer-Wohnung bis zur 6,5-Zimmer-Attika-Wohnung stehen verschiedene Wohnungsgrössen und -typen zur Verfügung. Terrassen, Loggien und Gartensitzplätze ergänzen und erweitern den Wohnraum. Im Interiorkonzept ist Architekt Dudlers Handschrift unverkennbar: Grosser Wert wurde auf Materialität und Raumwirkung gelegt, gekonnt wird mit traditionellen Elementen und modernen Formen gespielt. Der Ausbaustandard ist hochstehend, Apparate und Geräte von neuester Generation. Um Interessierten die Qual der Wahl zu erleichtern, steht auf der Website Seehoefe.ch ein umfassender

Wohnungsnavigator zur Verfügung. Hier kann eingegeben werden, was einem wichtig ist: Anzahl Zimmer, Quadratmeter, Geschoss – und Budget natürlich. Clever: Die «Sonnensimulation» zeigt auch gleich, wie das zukünftige Daheim besonnt ist.

Toplage, die ihresgleichen sucht

Die Lage der Überbauung Seehöfe sucht ihresgleichen. Denn von der unmittelbaren Seenähe profitieren nicht nur die Wohnungen, die auf den Bodensee ausgerichtet sind. Sondern auch diejenigen der anderen Häuser. Einmal ums Eck – und schon steht man am Seeufer mit direktem Blick nach Friedrichshafen. Zwischen Hafen und Seebad gelegen, wohnt man hier absolut ruhig und eindeutig da, wo andere Ferien machen. Dabei ist der Bahnhof Romanshorn in unmittelbarer Gehdistanz, ebenso das Stadtzentrum mit allen Einkaufsmöglichkeiten und Annehmlichkeiten.

Tor zum Bodensee

Die Gemeinden rund um den Bodensee wie Romanshorn profitieren von einer äusserst privilegierten Lage. Der See ist Ausgangspunkt für zahlreiche Aktivitäten am und auf dem Wasser. Aber auch zum Wandern und Velofahren ist diese Gegend beliebt. Gerade Romanshorn als das Tor zum Bodensee verbindet ursprünglichen, ländlichen Charme mit Urbanität.

Die Überbauung Seehöfe sorgt mit ihrem vielfältigen Wohnungsangebot für eine optimale Durchmischung der zukünftigen Bewohnerinnen und Bewohner.



Die Stadt verfügt über einen der grössten Häfen am Bodensee mit regelmässigen Fährverbindungen nach Friedrichshafen. Vom Bahnhof Romanshorn aus sind die regelmässigen Zugverbindungen nach St. Gallen, Winterthur und Zürich schnell und bequem. Zudem garantiert der Autobahnanschluss A1 für den Privatverkehr schnelle Wege in die nächsten Ballungszentren. Das Pendeln wird damit zur Nebensache.

Romanshorn – Zuhause für Jung und Alt

Gerade junge Familien fühlen sich in Romanshorn wohl. Ein grosses Bildungsangebot von Kindergärten, Primar-, Sekundar- und Kantonsschule, verschiedene Kitas und ein attraktives Freizeit- und Kulturangebot für Eltern und Kinder zeigen, dass hier Familien willkommen sind. Ebenso umfangreich ist das Angebot für ältere Menschen. Computerkurse, Seniorencafés, Chorprojekte – Seniorinnen und Senioren finden hier, was ihr Herz begehrt.

Ein eigentlicher Romanshorer Mikrokosmos

Aber zurück zur Überbauung Seehöfe: Die geplanten 148 Eigentumswohnungen sollen hier durch gemeinschaftlich nutzbare und öffentliche Flächen ergänzt werden. Ihre Ausgestaltung und Nutzung ist noch in Planung. «Denkbar ist neben einem Quartiercafé zum Beispiel eine Gemeinschaftsfläche

mit Co-Working-Space, ein Fitnesszentrum oder auch ein Spa», sagen die Projektverantwortlichen. Zudem stehen in der Überbauung lokalen Geschäften und der Gastronomie Flächen zur Verfügung. Ein eigentlicher Romanshorer Mikrokosmos für urbane Naturliebhaber oder ländliche Stadtmenschen. Und Seeliebhaberinnen und -liebhaber natürlich!

Weitere Informationen unter:
it3.ch



Die Zuger Mava-Gruppe, zu der die M.U.T. Areal Lakeside AG gehört, wurde im Jahr 2012 gegründet. Sie entwickelt Projekte in der Schweiz und in Deutschland, ihr Fokus liegt auf Wohnliegenschaften. Als familiengeführtes Unternehmen beschäftigt sie 13 Mitarbeitende in der Schweiz und in Deutschland.

Der Altenrheiner Architekt Max Dudler studierte Architektur an der Städelschule in Frankfurt am Main und an der Hochschule der Künste Berlin. 1992 gründete er das Büro Max Dudler, das heute Niederlassungen in Berlin, Zürich, Frankfurt am Main und München unterhält. Im Verlauf der mehr als drei Dekaden seines Bestehens hat sich der Fokus des Büros über die klassischen Architekturaufgaben hinaus erweitert. In immer neuen Kontexten hat Max Dudler seinen konzeptuellen Ansatz inzwischen auf städtebauliche Planungen, Verkehrsbauten, Konversionen, denkmalpflegerische Aufgaben und Ausstellungen bis hin zu Möbelentwürfen übertragen. Zahlreiche Auszeichnungen, unter anderem der DAM-Preis für Architektur in Deutschland 2012 für die Arbeiten am Hambacher Schloss und die Nike für die beste städtebauliche Interpretation 2010 für das Jacob-und-Wilhelm-Grimm-Zentrum, sind Resonanz einer stetigen, beharrlichen Beschäftigung mit Architektur. 2004 wurde Max Dudler als Professor an die Kunstakademie Düsseldorf berufen.

Weitere Informationen unter:
www.seehoefe.ch



Nachhaltig sicher: Brandschutz als strategischer Erfolgsfaktor

Nachhaltigkeit und Sicherheit gehören heute untrennbar zusammen. AFC zeigt, wie integraler Brandschutz in allen Projektphasen nicht nur für Sicherheit sorgt, sondern auch wirtschaftlich und zukunftssicher funktioniert.

Ganzheitlich denken – von Anfang an

Deshalb beginnt integraler Brandschutz bei AFC nicht erst auf dem Bauplatz, sondern bereits auf Portfolioebene – mit einer fundierten Analyse. Mit über 20 Jahren Erfahrung und mehr als 3 500 erfolgreichen Projekten baut die Begleitung durch AFC auf einer soliden Kompetenzbasis auf.

Schon in der Konzeptphase wird das neue Vorhaben auf Chancen und Risiken analysiert – sei es im Bezug auf bauliche Gegebenheiten, neue gesetzliche Anforderungen oder Einsparpotenziale.

Die daraus entstehenden Handlungsempfehlungen bilden die Grundlage für eine vorausschauende Projektentwicklung – und helfen dabei, Kosten und Ressourcen langfristig zu sparen. Gerade bei komplexen Aufgabenstellungen ermöglicht dieser strategische Ansatz einen echten Vorsprung.

Sicherheit und Wirtschaftlichkeit – ein Zusammenspiel

Ein frühzeitiger, integrativer und intelligenter Ansatz in der Brandschutzplanung kann zu signifikanten Kosteneinsparungen führen. Bei AFC arbeiten Expertinnen und Experten aus verschiedenen Disziplinen eng zusammen, um für jede Herausforderung eine massgeschneiderte Lösung zu entwickeln.

Besonders eindrücklich zeigt sich dieser Ansatz am Beispiel der Alten Hauptpost Basel: In Abstimmung mit Bauherrschaft, Behörden und Denkmalpflege realisierte AFC ein risikobasiertes Brandschutzkonzept, das alle Anforderungen erfüllte und gleichzeitig erhebliche Kostenvorteile bot. Möglich machten



das simulationsgestützte Nachweise und ein fein abgestimmtes Massnahmenpaket, das auch den vollen Erhalt der historischen Substanz sicherstellte. Das Beispiel belegt eindrücklich: Nachhaltigkeit, Ästhetik und Sicherheit sind vereinbar – wenn Brandschutz als integraler Bestandteil der Projektstrategie gedacht wird.

Von der Begleitung bis zum Betrieb – und darüber hinaus

Mit der Planung allein ist es nicht getan. Gerade in der Umsetzung und im laufenden Betrieb zeigt sich, wie tragfähig ein Brandschutzkonzept wirklich ist. AFC übernimmt bei

Grossprojekten wie dem SBB Areal Basel nicht nur die Fachplanung, sondern auch die Koordination aller beteiligten Stellen, die Bauleitung und die Durchführung integraler Tests. So wird sichergestellt, dass sämtliche Massnahmen nahtlos ineinandergreifen.

Dabei steht mehr als Sicherheit und Funktionalität im Fokus: Auch Termine, Budgets und Kommunikationswege müssen eingehalten werden.

Und auch nach Projektabschluss bleibt AFC aktiv: Mit der Begleitung von Notfallübungen und der Weiterentwicklung von Evakuationskonzepten – etwa am Flughafen Zürich – sorgt das Unternehmen dafür, dass Sicherheit im Alltag gelebt wird.

AFC AG
Technoparkstrasse 1
8005 Zürich

+41 58 450 00 00
info@afc.ch
afc.ch



Standorte: Zürich, Basel

AFC
ENERGIE+SICHERHEIT

AFC – BRANDSCHUTZ MIT MEHRWERT						
Machbarkeitsstudien	Brandschutzkonzept	Simulationen & Nachweis	Brandschutzpläne	Baubegleitung & Qualitätssicherung QSS 1-4	Periodische Funktionsnachweise	
Phase 1-2	Phase 3		Phase 4	Phase 5	Phase 6	
Weitsicht	Keine Verschwendung	Planungssicherheit	Garantie	Qualität & Kontrolle	Rendite	Flexibilität
Durch weitsichtige Planung in den ersten Phasen werden Risiken & Kosten minimiert	Smarte Konzepte vermeiden Verschwendung und Überdimensionierung	Geprüfte Nachweise mit Computersimulationen führen zu Planungssicherheit	Garantierte Bau-freigabe dank ganzheitlichem Vorgehen	Termine und Ausführungsqualität sind laufend sichergestellt durch die stufengerechte QS-Begleitung mit entsprechender Erfahrung	Renditemaximierung durch die Ausschöpfung der Einsparpotenziale	Betriebsicherheit ist gewährleistet auch bei Nutzungsänderungen

Mit 150 Jahren Lebenserfahrung ins Start-up-Abenteuer – und direkt das Wohnen neu gedacht

Die Geschichte der kleinHAUS AG begann passenderweise mit einer kleinen Idee, aus der rasch eine grosse Vision erwuchs – und mit einem Paar, das gemeinsam über stolze 150 Jahre Lebenserfahrung verfügt. Seine Vision? Kleinhäuser; vollwertige Eigenheime, die auf kompaktem Raum alles bieten, was man zum guten Leben braucht.



Den Stein richtig ins Rollen brachte Dr. Christiane Kirchner. Denn es war die Komplementärmedizinerin, die mit der Idee eines Tiny Houses auf ihren Partner Hanspeter Luchsinger zukam. Als erfahrener Architekt ETH mit internationaler Erfahrung würde er ihr sicherlich einen fantastischen Entwurf anfertigen können. «Doch die Idee begeisterte mich keineswegs», erinnert sich Luchsinger schmunzelnd. Denn einerseits war er von seiner Arbeitstätigkeit her gewohnt, Wohnraum «gross zu denken» und wusste andererseits, dass Tiny Houses hierzulande nur bedingt bewilligungsfähig sind. Doch Christiane Kirchner liess nicht locker. «Ich lag ihm weiterhin mit der Idee in den Ohren, bis er zu zeichnen begann», erzählt sie. Und tatsächlich: Der architektonische Ehrgeiz war geweckt, denn die Herausforderung bestand darin, ein vollwertiges, komfortables Haus auf 50 Quadratmetern zu komprimieren.

Vier Monate intensiver Konzeptionsarbeit führten zum Durchbruch. Die Lösung: das kleinHAUS, bewilligungsfähig und damit von der Bank

finanzierbar. Sieben clevere Varianten entstanden, mit einem Grundriss von 50 bis 80 Quadratmetern. Liebevoll nennen die beiden ihre Entwürfe die «sieben Zwerge». Dabei handelt es sich nicht um Kataloghäuser, sondern vielmehr um Varianten, die sich individuell anpassen lassen.

Ein «Alten-Start-up» mit neuem Bewusstsein

Da beide für die Kleinhaus-Idee Feuer gefangen hatten, lag die Gründung eines Start-ups auf der Hand. Denn Kirchner und Luchsinger geht es um weit mehr, als «nur» eine coole, moderne Wohnform zu etablieren: «Gerade in der Babyboomer-Generation gibt es viel Einsamkeit», erzählt Luchsinger. Die Menschen sitzen allein in ihren grossen Häusern und würden sich über eine Verkleinerung freuen. Doch auf Komfort verzichten wollen sie eben auch nicht. «Daher war für uns klar, dass jedes Kleinhaus eine gute Küche, ein schönes Bad sowie einen gemütlichen Wohnraum umfassen musste.» Unter dieser Prämisse könne man ältere Menschen einfacher dazu bewegen, sich wohntechnisch zu verändern – und ihnen damit beim ersten Schritt aus der Einsamkeit helfen.

Doch je mehr die beiden Start-up-Gründer ihre Vision des ressourcensparenden Kleinhauses nach aussen trugen, desto mehr realisierten sie: Auch jüngere Menschen sind vom nachhaltigen Wohnen «im Kleinen» absolut begeistert. Die sich bietende Chance, auf wenig Raum ein generationsübergreifendes Zusammenleben zu ermöglichen, war schlicht zu gut, um sie verstreichen zu lassen.

Die Idee des «Dörfli» nimmt Gestalt an
Mittlerweile ist die kleinHAUS AG seit rund acht Monaten auf dem Markt und beschäftigt insgesamt sechs Mitarbeitende. Zu Beginn waren Christiane Kirchner und Hanspeter

Luchsinger oft als «Wanderprediger» unterwegs, zogen von Messe zu Messe und hielten Vorträge zum Thema «Wohnen im Alter». Die hohe Resonanz sowie die breite Nachfrage waren beflügelnd und die Idee eines Kleinhaus-Dörfchens nahm Gestalt an – ein integriertes Wohnkonzept, das auf Restparzellen realisiert werden kann, die oft ungenutzt bleiben.



Derzeit planen sie ein solches «Dörfli» im Untertoggenburg. Das Konzept ist ambitioniert: Generationenübergreifendes Wohnen soll hier gelebt werden, Alt und Jung in nachbarschaftlicher Gemeinschaft, aber mit der Möglichkeit zur «Intimität auf Abstand». «Das ist uns ganz wichtig», betonen die Gründer, «wir wollen keine Community mit allabendlichen Lagerfeuern gründen, aber den Menschen die Möglichkeit geben, wunsch- und bedarfsgerecht zusammenzukommen.»

Die gemeinsame Vision sieht unter anderem Mobility-Autos im Quartier vor, ein Gemeinschaftshaus sowie die Möglichkeit für die Bauern der Umgebung, ihre Produkte an einem Marktstand im Dörfli anzubieten. «Auf diese Weise könnten ältere Menschen auch wieder mehr am

Gemeinschaftsleben teilnehmen und mit ihrem Wissen und ihrer Zeit jüngere Familien unterstützen», führt Christiane Kirchner aus. Und da die Kleinhäuser eben keine Kataloghäuser sind, sondern flexible Modelle, die sich an individuelle Bedürfnisse anpassen lassen, können sie auch auf die Erfordernisse von schwerbehinderten Menschen zugeschnitten werden.

Die nächsten Schritte

Das erste Projekt mit Kleinbauten wird in Wittenbach entstehen. Es geht der kleinHAUS AG dabei nicht nur um Rendite, sondern darum, Menschen anzusprechen, die in eine neue Form des Zusammenlebens investieren möchten. Um ihre grosse Vision des komfortablen Wohnens «im Kleinen» subventionieren zu können, plant und realisiert die kleinHAUS AG auch «klassische» Bauvorhaben – passend zum Slogan «kleinHAUS baut auch gross». Wer sich also den Traum des Eigenheims (ob nun gross oder klein) erfüllen möchte, über Landreserven verfügt oder in eine nachhaltige, zukunftsorientierte Wohnform anlegen möchte, ist bei der kleinHAUS AG an der richtigen Adresse.

Weitere Informationen und Kontakt unter:
kleinhaus-schweiz.com



klein HAUS AG
baut auch GROSS



Architektonische Klarheit trifft Seelentiefe

Eine Lage voller Magie, ein Ort, wo Architektur und Natur in vollkommener Harmonie verschmelzen: Die geplante Villa Azure Oak in Wangen SZ wird ein Rückzugsort mit Seele. Am Zürichsee gelegen, umgeben von unverbaute Natur, lädt dieses einzigartige Projekt dazu ein, persönliche Wohnträume zu verwirklichen. Hier entsteht ein Juwel, das Klarheit, Ruhe und zeitlose Eleganz vereint. Ein wahres Zuhause – noch bevor der erste Stein gesetzt ist.



Christof Hatt
Gründer

Azure Oak steht für Klarheit, für Echtheit – oder einfach gesagt, dafür, was bleibt, wenn man alles Überflüssige weglässt.

– Christof Hatt,
Gründer

8 38 Quadratmeter beheizte Wohnfläche, 728 Quadratmeter nutzbare Zusatzfläche auf einem Grundstück von 1364 Quadratmetern. Lage am Zürichsee. Das Projekt ist bewilligt, die Planung abgeschlossen, die Baubewilligung liegt vor. Das sind die Facts von «Azure Oak». Sie sprechen bereits für sich. Was die zwar eindrucklichen Zahlen und Merkmale aber nicht vermitteln, ist die Atmosphäre, die die einmalige Lage dieser Villa umgibt. Eine Atmosphäre, die auch Azure-Oak-Architekt Christof Hatt sogleich faszinierte, als er das Grundstück in Wangen SZ das erste Mal betrat: «Azure Oak ist mehr als ein Bauprojekt. Es ist eine architektonische Ausnahme, eine seltene Fügung, wie sie einem vielleicht nur ein einziges Mal im Leben begegnet.»

Damit hat er wohl recht. Denn das Grundstück, auf dem die exklusive Villa realisiert wird, liegt nur ein paar Schritte vom Zürichsee entfernt. Eine Lage, die ihresgleichen sucht und die es so kaum mehr gibt: Es ist das letzte bebaubare Grundstück einer Bebauungszone und grenzt auf allen Seiten direkt an ein Natur- und Landwirtschaftsgebiet. Unverbaubar versteht sich. Der direkte Blick aufs Wasser, aber auch auf die Alpen, dabei die stille, kraftvolle Natur – hier begegnen sich Rückzug und Weite in einem harmonischen Zusammenspiel.

Den Ort sprechen hören

An diesem magischen Ort ein Projekt zu realisieren, ist eine Herausforderung. «Wir wollten ein Haus schaffen, das sich zurücknimmt», sagt Christof Hatt, «es soll sich nicht über den Ort stellen, sondern ihn zum Sprechen bringen.» Das ist ihm und seinem Team gelungen. Azure Oak ist kein architektonisches Statement im klassischen Sinn, sondern schafft einen ruhevollen Raum, in dem man ankommen kann. Nicht nur physisch, auch mental. «Azure Oak ist ein Projekt, das nicht beeindruckt will, sondern Bedeutung entfalten darf», so Hatt.

Rahmen für persönliche Wünsche

Beeindrucken tut es aber natürlich trotzdem. Das Grundrisskonzept der Villa sieht drei Wohnetagen vor. Dabei bildet der Salon mit einer integrierten Wasserfall-Lounge das Herz des Hauses. Ein grosszügiger Spa-Bereich mit Sauna, Dampfbad und Ruhebereich ist ebenso geplant wie ein eigenes Home-Cinema mit Bar im Untergeschoss. Zudem sollen eine Vinothek und eine Smoker-Lounge entstehen. Auch ein Pool gehört hier zum selbstverständlichen Luxus. Sein besonderes Highlight sind die vollversenkten Glasfronten, die ihn vom Aussen trennen. So verschmilzt der Bereich jederzeit mit der Natur – unabhängig von Temperatur oder Jahreszeit. Im Untergeschoss bietet eine Garage Platz für zehn Fahrzeuge. Auch sie

ist selbstverständlicher Teil des Hauses. Grundriss- und Interiorkonzepte stehen, doch: «Wer sich für Azure Oak entscheidet, übernimmt nicht das fertige Haus, sondern findet einen offenen, gestalterisch durchdachten Rahmen vor, in dem persönliche Wünsche Raum finden», präzisiert Hatt. Eine Einladung also zur Mitgestaltung auf höchstem architektonischem Niveau.

Ein Ort mit Seele

Elegante Grosszügigkeit und Ruhe – das macht die Villa aus. Sie sind ihre DNA, ihre Handschrift. Und diese ist in allen Bereichen wiederzuerkennen. Die Galerien sind luftige Dimensionen nach oben, die Glasfronten ermöglichen den grenzenlosen Blick in die pure Natur. «Azure Oak steht für Klarheit, für Echtheit – oder einfach gesagt, dafür, was bleibt, wenn man alles Überflüssige weglässt», so der Architekt.

Menschen, die sich an diesem magischen Ort zu Hause fühlen, bevor auch nur ein einziger Stein steht, werden sich hier auch wohlfühlen, wenn das Haus Form angenommen hat. Den Wert des Ortes zu erkennen und ihn zu schätzen, macht den wahren Luxus von Azure Oak aus.



Der Qualität verpflichtet

Dass auf diesem exklusiven Grundstück ein einziges Haus zu stehen kommt und nicht ein Mehrfamilienhaus, hat einen einfachen Grund: Es unterliegt einer privatrechtlichen Eintragung, die ein Mehrfamilienhaus ausschliesst. «Wir konnten also mit gutem architektonischen Gewissen ein Haus planen, das sich durch seine Grosszügigkeit auszeichnet», erzählt Christof Hatt. Gerade in einer Zeit, in der gesellschaftlich und planerisch verdichtet werden soll, eine unglaubliche Freiheit. Planen ohne Rechtfertigungsdruck und ohne Zielkonflikte sei ein seltenes Privileg, sagt Hatt. «Doch diese Freiheit verpflichtet auch zu Qualität – und zu Verantwortung gegenüber diesem Ort.»

Malerische Gemeinde

Die geplante Villa liegt in Nuolen, einem Ortsteil von Wangen SZ, am Ende einer ruhigen Sackgasse. Das Nuoler Ried sowie ein Golfplatz befinden sich in der unmittelbaren Umgebung. Wangen ist privilegiert durch seine idyllische Lage am oberen Zürichsee und die Nähe zur Natur. Die Gemeinde ist umgeben von weitläufigen Wiesen, Wäldern und Gewässern – ideal zum Joggen, Wandern, Velofahren, Golfen oder Spazierengehen. Die Gemeinde ist mit den öffentlichen Verkehrsmitteln sowie mit dem

Privatverkehr gut erreichbar, ist aber doch äusserst ruhig gelegen und bietet eine hohe Lebensqualität.

Schulen und Kindergärten sowie Einkaufsmöglichkeiten sind in Wangen selbst vorhanden. Ein grösseres Angebot findet sich zudem in den nahen Gemeinden Lachen oder Siebnen.

Weitere Informationen unter:
baurealisation.ch



Fünf Fragen an Christof Hatt, Gründer Hatt Baurealisation AG und Architekt des Projekts Azure Oak:

Woher hat das Projekt seinen Namen?

Der Name Azure Oak verweist auf eine markante Eiche, die in der angrenzenden Landwirtschaftszone nahe dem Grundstück steht. Sie prägt die Umgebung visuell wie atmosphärisch und wurde zum Sinnbild für die Verbindung von Natur, Ruhe und architektonischer Zurückhaltung. Azure steht für die Weite des Himmels, Oak für Beständigkeit und Erdung.

In welchem Zeitrahmen wird Azure Oak realisiert?

Die Baubewilligung liegt vor. Der Bau kann nach individueller Detailplanung starten. Die Realisierungszeit beträgt rund 18 bis 24 Monate.

Wie lässt sich eine Villa dieser Grösse energieeffizient bauen und bewohnen?

Durch eine kompakte Gebäudehülle, eine moderne Wärmepumpe, kontrollierte Lüftung mit Wärmerückgewinnung sowie Fotovoltaik lässt sich der Energiebedarf markant senken. Die Raumzonierung ermöglicht eine flexible Nutzung im Alltag.

Was lässt sich zur Materialisierung des Interiors sagen?

Geplant sind natürliche, hochwertige Materialien wie Holz, Naturstein, Kalkputz und Sichtbeton. Die Gestaltung wirkt reduziert, authentisch und ruhig. Der Fokus liegt auf Haptik, Dauerhaftigkeit und einer zeitlosen Raumsprache.

Was ist für Sie persönlich das absolute Highlight von Azure Oak?

Es ist der Moment, wenn sich die Glasfronten im Poolbereich vollständig im Boden versenken. Die Architektur tritt zurück, der Raum öffnet sich und die Natur übernimmt. Dieser Übergang berührt still und eindrücklich.

Lebensqualität und steuerliche Vorteile im Herzen der Schweiz

Zug und Schwyz bieten nicht nur eine atemberaubende Landschaft, sondern auch unschlagbare steuerliche Vorteile. Diese Kombination macht die beiden Regionen zu einem Magneten für nationale und internationale Käuferinnen und Käufer.



Die beiden Regionen zählen zu den steuerlich attraktivsten Kantonen in der Schweiz. Die Nähe zu Zürich und die niedrigen Unternehmens- und Vermögenssteuern sind für viele Kunden ein entscheidender Faktor. Zug belegt in der Schweiz den Spitzenplatz bei den Unternehmens- und Vermögenssteuern, während Schwyz, insbesondere Höfe (Wollerau und Freienbach), mit seiner sehr geringen Einkommenssteuer und Vermögenssteuer auch den Spitzenplatz in der Schweiz belegt.

Beide Kantone offerieren zudem attraktive Pauschalbesteuerungskonditionen, die besonders für internationale Expats von grossem Vorteil sind. Die Pauschalbesteuerung ermöglicht es, die Steuerlast stark zu reduzieren. Diese Regelung machen die Kantone Zug und Schwyz zu bevorzugten Wohnorten für viele, die sich in der Schweiz niederlassen möchten.

Zürich und der Flughafen in der Nähe

Nicht nur die steuerlichen Vorteile sind interessant, sondern auch die sehr gute Erreichbarkeit der Stadt Zürich und des internationalen Flughafens. Die Region ist hervorragend an das Verkehrsnetz

angebunden, was Pendlern und Geschäftsreisenden zugutekommt. Von Zug aus dauert es rund 30, von Wollerau sogar nur 20 Minuten bis ins Stadtzentrum Zürich. Der internationale Flughafen Zürich-Kloten ist ebenfalls in unter einer Stunde zu erreichen – mit dem Auto und mit dem Zug. Das macht die Region besonders für internationale Unternehmen und Unternehmer attraktiv.

Dynamischer Immobilienmarkt

Zug, unter anderem als «Crypto Valley» bekannt, zieht besonders Firmen aus der Technologiebranche und Start-ups an, aber auch grosse, globale Unternehmen haben hier ihren Sitz. Die Region hat sich zu einem internationalen Wirtschafts- und Handelszentrum entwickelt, was sich direkt auf den Immobilienmarkt auswirkt. Immobilien in Zug und Umgebung sind deshalb vor allem im gehobenen Segment stark nachgefragt. Der Immobilienmarkt ist lebendig und dynamisch, sodass potenzielle Käuferinnen und Käufer schnell handeln müssen, um von den Angeboten zu profitieren.

Wollerau (Region Höfe) hat sich als Mekka für «Superreiche» einen Namen gemacht. Aus aller Welt erfährt die Region eine starke Nachfrage nach luxuriösem Wohnraum. Die zentrale Lage am Zürichsee, die Nähe zur Autobahn (zwei Stunden nach St. Moritz, 20 Minuten nach Zürich), internationale Privatschulen und kulinarische Highlights machen sie zum idealen Lebensmittelpunkt für alle, die Urbanität, Steuervorteile und den See verbinden möchten.

Niedrige Unternehmensbesteuerung

Die Unternehmensbesteuerung ist für viele Unternehmer entscheidend bei der Wohnsitzwahl. Zug hat sich als Zentrum für Pharma, Krypto und Trading etabliert, Schwyz überzeugt

mit tiefer Einkommensbesteuerung – auch für Familien. Die Kombination aus Steuervorteilen und der Nähe von Wohn- und Arbeitsort macht die Region besonders attraktiv.

Weltweite Präsenz von Engel & Völkers

Ein weiterer wichtiger Vorteil für Käuferinnen und Käufer in Zug und Schwyz ist das weltweite Netzwerk von Engel & Völkers. Durch die internationale Präsenz können den Kunden massgeschneiderte Lösungen angeboten werden, die auf ihre persönlichen und geschäftlichen Bedürfnisse abgestimmt sind. Engel & Völkers ist seit 2004 in Zug vertreten und hat sich – zusammen mit Zürichsee Freienbach im Kanton Schwyz – nicht nur als führender Anbieter von hochwertigen Immobilien etabliert, sondern bietet zudem auch langjährige Expertise im Umgang mit HNWI sowie gut betuchter internationaler Klientel.

Das internationale Netzwerk ermöglicht es, potenzielle Käufer aus aller Welt anzusprechen. Gerade in einer Region wie Zug oder Höfe, die stark international geprägt ist, profitieren die Kunden von einer globalen Sichtbarkeit und können von internationalen Kontakten und Investoren profitieren. Für Käufer, die in einer weltweit renommierten Immobilienmarke investieren möchten, bietet Engel & Völkers Zugang zu einer breiten Auswahl an Immobilien und exklusiven (Off-Market-)Angeboten (siehe auch evprivateoffice.com).

Blick auf den Zugersee und Zürichsee

Neben den steuerlichen Vorteilen und der exzellenten Lage stehen die beiden Regionen auch für eine aussergewöhnliche Lebensqualität. Zug liegt malerisch am Zugersee mit Blick auf die Rigi und das Alpenpanorama. Die Region Schwyz, insbesondere die Umgebung von Wollerau und Freienbach, bietet

eine atemberaubende Aussicht auf den Zürichsee und das Bergpanorama. Die Lage direkt am Wasser kombiniert mit der Aussicht auf die Berge schafft ein einzigartiges Lebensgefühl. Wer hier lebt, geniesst nicht nur steuerliche Vorteile, sondern auch eine der schönsten Landschaften der Schweiz.

Weitere Informationen unter:
engelvoelkers.com



ENGEL & VÖLKERS

Engel & Völkers Zug
E&V Zug Properties AG
Neugasse 15
6300 Zug

anja.beck@engelvoelkers.com
casha.frigo@engelvoelkers.com

Engel & Völkers Zürichsee Freienbach
Seeperlen Immobilien AG
Rebstockstrasse 4
8808 Pfäffikon SZ

chiara.heinen@engelvoelkers.com
rupert.heinen@engelvoelkers.com

Tröndle & Partner Immobilien GmbH • Brandreport

«Ich bin mit Leib und Seele Dienstleisterin»

Der Immobilienmarkt steckt voller Herausforderungen: Vor allem die steigenden Preise und strengeren Finanzierungsbedingungen bereiten Sorgen. Doch die Tröndle & Partner Immobilien GmbH bietet mit ihrer Boutique-Beratung einen neuen Ansatz. «Fokus» wollte erfahren, wie Gründerin Carmen Tröndle für ihre Kundinnen und Kunden Objekte zum Bestpreis verkauft.



Carmen Tröndle
Geschäftsführerin und Inhaberin

Frau Tröndle, Sie unterstützen Menschen dabei, ihr Objekt zu einem optimalen Preis zu verkaufen. Welche Hot Topics sehen Sie derzeit in Ihrer Branche?

Ein zentrales Thema, das uns aktuell stark beschäftigt, sind die Finanzierungshürden bei den Banken. Es zeichnet sich ab, dass insbesondere mittelständische Familien nicht mehr so einfach an Hypotheken gelangen. Ausserdem ist je nach Region das Angebot an ähnlichen Objekten sehr gross, was dazu führt, dass Entscheidungs- und Verkaufsprozesse länger dauern können.

Trotz dieser Herausforderungen ist die Nachfrage nach Neubauten ungebrochen. Wie navigieren Sie und Ihre Kundinnen und Kunden in diesem Umfeld der hohen Preise?

Neubauten sind in der Tat weiterhin gefragt, doch die Preise in der Region Zürich und Zürichsee sind seit Corona stark gestiegen. Das hat auch damit zu tun, dass Entwicklungsobjekte in diesen Lagen hart umkämpft sind. Daher ist es für mich als Ansprechpartnerin umso essenzieller, den Markt wirklich zu kennen und Opportunitäten zu finden. Man muss auch verstehen, dass der Immobilienmarkt regional sehr unterschiedlich ist. Da mein Team und ich auf die Region Zürich spezialisiert sind, verfügen wir hier über die tiefste Marktkenntnis – sowie die besten Kontakte.

Sprechen wir über Ihre Immobilien-Boutique: Was zeichnet Tröndle & Partner aus?

Unser Alleinstellungsmerkmal liegt in der

Service-DNA: Ich bin durch und durch Dienstleisterin. Mir ist es wichtig, dass ich jede Kundin oder jeden Kunden persönlich begleiten kann. Die Flexibilität, die schnelle Reaktions- und Entscheidungsfähigkeit sowie die gute Erreichbarkeit sind zentrale Vorteile, wenn man direkt mit der Geschäftsführerin in Kontakt steht. Das ist auch deshalb zentral, da viele Abschlüsse oder Entscheidungen über das Wochenende stattfinden, weil die Leute dann die notwendige Zeit haben. Wer nur klassische Bürozeiten anbietet, verpasst spannende Chancen. Zudem verfügen wir natürlich über ein enormes Fachwissen sowie ein umfangreiches Netzwerk und setzen neueste Technologie ein.

Sie scheinen einen sehr fundierten Weg in die Selbstständigkeit gefunden zu haben.

Das ist korrekt, mein Schritt in die Selbstständigkeit verlief umsichtig. Zuvor durfte ich auf meinem persönlichen Karriereweg meinen «Rucksack» mit vielen Erfahrungen sowie umfangreichem Fachwissen füllen. Zudem bin ich in den wichtigen Branchenverbänden wie SVIT Zürich und Swiss Circle dabei. Damit bleibe ich am Puls der Branche,

was unsere hohen Qualitätsstandards und beruflichen Werte sichert, und bilde mich stetig weiter.

Sie sagen, die Rolle der Dienstleisterin ist in Ihrer DNA verankert. Wie kam es dazu?

Mein Background liegt im Marketing und Verkauf. Dort habe ich gelernt, wie wichtig Empathie und Zuhören sind. Ich lege Wert auf eine individuelle Herangehensweise, finde massgeschneiderte Lösungen für jede Ausgangslage und setze auf Kreativität sowie Diplomatie in der Vermarktung. Dass man dabei das Bedürfnis der Kundschaft immer in den Mittelpunkt rückt, ist für mich selbstverständlich. Über meine Tätigkeit im Marketing kam ich in die Vermögensverwaltung, was es mir ermöglichte, anspruchsvollen Klientinnen und Klienten auf Augenhöhe zu begegnen. Diese Skills bringe ich heute für die Kundschaft von Tröndle & Partner zum Tragen.

Das Vertrauen der Kunden spielt in Ihrem Business sicherlich eine grosse Rolle.

Das Vertrauen ist sogar das A und O. Daher sind oberste Diskretion, ein ganzheitlicher Ansatz sowie ein 360-Grad-Service entscheidend für meine Dienstleistungen.

Wir kümmern uns um alles, damit unsere Kundinnen und Kunden den Kopf für anderes freihaben.

Wie kommt es zu einer Zusammenarbeit mit Tröndle & Partner, wenn man ein Objekt kaufen oder verkaufen möchte?

Idealerweise beginnt alles mit einem Anruf, einer Whatsapp-Nachricht oder einer E-Mail. Dann folgt ein persönliches Treffen, das die Gelegenheit zum gegenseitigen Kennenlernen bietet. Dies ist mir wichtig, denn die Chemie muss stimmen – für beide Seiten. Im Gespräch klären wir die Ausgangslage sowie die Erwartungen und Bedürfnisse der Verkäufer ab. Darauf basierend formulieren wir eine sinnvolle Strategie mit dem klaren Ziel, das Kundenobjekt zum Bestpreis zu verkaufen.

Sie sind auch erstklassig vernetzt.

Ja, ein umfassendes Netzwerk ist für meine Arbeit essenziell. Ich bin der Point of Contact für alle Immobilienanliegen, kann aber über meine Kontakte auch diverse unabhängige Fachpersonen bedarfsgerecht hinzuziehen – sei es für rechtliche Fragen, Finanzierungen oder andere spezialisierte Anliegen. Das macht Tröndle & Partner zum One-Stop-Shop für alle Immobilienbelange. Daher stehen wir allen, die sich mit dem Verkauf ihrer Immobilien beschäftigen, jederzeit gerne mit Rat und Tat zur Verfügung.

Weitere Informationen unter:
troendle-partner.ch



TRÖNDLE & PARTNER
IMMOBILIEN

Bauland in der Schweiz: das Fundament eines jeden Wohntraums

Die Suche nach erschwinglichem Bauland stellt in der Schweiz eine ständige Herausforderung dar. Für Generalunternehmen wie die Atmoshaus AG, die sich der Realisierung von individuellen Wohnräumen verschrieben haben, ist der Zugang zu geeigneten Grundstücken entscheidend. Doch wie navigiert man in diesem komplexen Markt – und welche Rolle spielen dabei Expertise und Innovation?



David Meyer
Geschäftsführer und CEO

Seit mittlerweile 30 Jahren ist die Atmoshaus AG als schweizerisches Generalunternehmen erfolgreich im Bau von Eigenheimen tätig. Einen wesentlichen Pfeiler dieses Erfolgs stellen die eigenen Baulandreserven dar, die es dem spezialisierten Team ermöglichen, flexibel auf die Wohnräume ihrer Kundschaft einzugehen. «Unsere Kernkompetenz besteht unter anderem darin, jungen Familien ein schlüsselfertiges Haus zu ermöglichen sowie individuelle Bauprojekte zu verwirklichen», erklärt David Meyer, Geschäftsführer und CEO der Atmoshaus AG. Es versteht sich daher von selbst, dass Meyer und sein Team geeignetes Bauland benötigen, um diese Vorhaben umsetzen zu können. «Dies stellt im wahrsten Sinne des Wortes das Fundament unseres Ansatzes dar.»

Baulandakquise: ein Schlüsselement

Aus diesem Grund hat Atmoshaus hierfür ein schweizweites Netzwerk aufgebaut und arbeitet eng mit Maklerinnen und Maklern sowie direkt mit Bauland-Eigentümerinnen und -Eigentümern zusammen. Das Unternehmen fungiert dabei auch als Schnittstelle zwischen Verkäufern und Käufern, was den Prozess für alle Beteiligten deutlich vereinfacht.

Ein einzigartiges Angebot der Atmoshaus AG in diesem Zusammenhang liegt im kostenlosen und unverbindlichen Bewertungsservice für Grundeigentumschaften: Mithilfe der schweizweit grössten Datenbank zur Immobilienbewertung und -entwicklung erstellt Atmoshaus eine individuelle und gründliche Bewertungsdokumentation des Grundstücks. Dabei werden diverse Kriterien wie Grösse, Lage, Anbindung, Erschliessung, Nachfrage und Attraktivität detailliert und akkurat analysiert. Dies ist aber nur ein Teil der Dienstleistung: Die Atmoshaus AG unterstützt Personen und Unternehmen bei sämtlichen Facetten des Baulanderwerbs oder -verkaufs – von der Bewertung bis hin zur Suche nach einer passenden Käuferschaft. Der Clou: Dieser Service erfolgt ohne Maklerprovision. Warum man das tut? «Die Motivation hinter unserem kundenorientierten Ansatz ist klar», führt David Meyer aus, «denn wir kümmern uns anschliessend um die Umsetzung des vorgesehenen Bauvorhabens.»

In drei Etappen zum Ziel

Ein Paradebeispiel für diesen Ansatz liefert ein Projekt aus Mägenwil AG. Ein Grundeigentümer suchte damals einen kompetenten Käufer, der aus dem rund 5700 Quadratmeter grossen Bauland, auf dem einst sein Elternhaus stand, etwas Sinnvolles gestaltet und mit den erschwerten Rahmenbedingungen wie Gestaltungsplanpflicht, Rückbau bestehender Immobilien sowie der Anwendung der individuellen Lärmschutzmassnahmen umgehen konnte. So wurde er auf die Atmoshaus AG aufmerksam und bot schliesslich sein Bauland zum Kauf an. Dieses teilte man in marktübliche Parzellen auf, was viele Abklärungen mit der Gemeinde und



dem Kanton zur Folge hatte. In der ersten Etappe entstand dann ein Reihenhäuser mit drei Einheiten sowie zwei frei stehende Einfamilienhäuser. Als die Erschliessung angepasst und schlussendlich abgesegnet wurde, konnte die nächste Etappe starten: Sie umfasste fünf frei stehende Einfamilienhäuser sowie eine grossflächige Einstellhalle, wo sich schliesslich nach Festlegung der integrierten Bushaltestelle durch den Kanton die dritte Etappe zum Finale anschloss. Diese umfasst vier Doppel- und ein frei stehendes Einfamilienhaus.

Das Projekt in Mägenwil ist nur eine von vielen Erfolgsgeschichten und zeigt: Sobald beschlossen wurde, wie mit dem Bauland zu verfahren ist, übernimmt die Atmoshaus AG sämtliche Aspekte des Bauvorhabens aus einer Hand: «Wir rechnen alles durch, kümmern uns um die Bewilligungen, legen die Notariatstermine fest und gleisen auch alle weiteren essenziellen und relevanten Themen auf», führt Meyer aus. Möglich

macht dies das grosse und diverse Team, das über eine enorme Expertise verfügt – von der Baulandakquise über die architektonische Planung bis hin zur Bauprojektleitung. Auch die enorme Erfahrung der Mitarbeitenden ist ein wesentliches Plus: Die Atmoshaus AG konnte bereits mehr als 2500 erfolgreiche Bauprojekte umsetzen.

Eine niemals endende Suche

Die Atmoshaus AG hält ständig Ausschau nach neuen Baulandmöglichkeiten, um ihre Projekte zu realisieren. Wer über Bauland verfügt oder eine Altliegenschaft besitzt und die sich bietenden Möglichkeiten abklären möchte, was die optimale Eigennutzung oder den Verkauf betrifft, kann gerne unverbindlich Kontakt mit dem Expertenteam der Atmoshaus AG aufnehmen.

Weitere spannende Informationen, aktuelle Neubauprojekte inklusive Bauland sowie alle Hausideen unter: atmoshaus.ch



atmoshaus 

Brandreport • Corefinanz AG

Finanzierungen 2025: Teure Kredite trotz Tiefzins – was Schuldner wissen müssen

Auf den ersten Blick scheint die aktuelle Zinsentwicklung in der Schweiz Grund zur Freude zu geben: Seit dem Zinsgipfel im Jahr 2023 hat die Schweizerische Nationalbank (SNB) die Leitzinsen deutlich gesenkt. Aufgrund des starken Frankens rechnet der Markt bereits wieder mit negativen Zinsen. In der Theorie müssten damit auch die Finanzierungskosten für neue Projekte sinken.



Andreas Weber
Teilhaber & Geschäftsführer

In der Praxis zeigt sich jedoch ein anderes Bild: Die Einführung von Basel III final per Januar 2025, der Wegfall der Credit Suisse als wichtiger Akteur im Kreditmarkt sowie die aktuelle Finanzaufsichtsmassnahme vom 22. Mai 2025 sorgen für einen spürbaren Druck im Hypothekengeschäft. Die Finma kritisiert unter anderem eine zu lockere Kreditvergabe und fordert strengere Risikoprüfungen. Für Kreditnehmer bedeutet dies längere Entscheidungsprozesse und steigende Finanzierungskosten.

Die Banken reagieren auf das aktuelle Zinsumfeld und die gestiegenen Eigenmittelanforderungen mit flächendeckenden Margenerhöhungen. Denn das Zinsdifferenzgeschäft, eine zentrale Ertragsquelle der Banken, funktioniert bei tiefen Zinsen kaum mehr. Umso wichtiger sind heute eine professionelle Strukturierung und ein vorausschauendes Management von Finanzierungen.

Basel III final – neue Regeln, neue Margen

Während Bestandskunden teilweise von Margenpassungen verschont bleiben, trifft es neue Finanzierungsanfragen umso deutlicher: Die Differenzierung nach Beleihungsgrenzen ist unter Basel III final klar spürbar. Banken kalkulieren heute deutlich feinstufiger, abhängig davon, ob eine Finanzierung unter 50 Prozent, zwischen 50–60 Prozent oder über 60

Prozent des Belehnungswertes liegt. Wo früher bei 66 Prozent die Schwelle zu höheren Margen lag, gilt heute bereits ab 60 Prozent ein erhöhtes Risikogewicht.

Besonders betroffen sind Projektentwickler, die Land oder Baukredite für Promotionsprojekte finanzieren möchten. Finanzierungen mit Belehnungen über 70 Prozent erfordern erheblich mehr Eigenmittel aufseiten der Banken – mit entsprechenden Auswirkungen auf die Marge.

Auch bei Refinanzierungen auslaufender Hypotheken zeigt sich der Trend: Selbst bei tief belehnten Objekten werden neue Konditionen meist mit erhöhten Margen versehen. Kreditnehmer sollten sich rechtzeitig vorbereiten und die Refinanzierung professionell strukturieren.

Finma mahnt zu genauerem Hinschauen

Die Finma hebt in ihrer Mitteilung vom 22. Mai 2025 warnend den Finger: Sie moniert die Branche für zu grosszügige Kreditvergaben. Insbesondere kritisiert die Aufsichtsbehörde die sogenannten «Exceptions to Policy (ETP)»-Geschäfte. Kreditvergaben, die von internen Richtlinien abweichen. Vor allem bei der Tragbarkeitsrechnung ortet die Finma eine sehr grosszügige Interpretation der Banken und Versicherungen. Trotz eines kalkulatorischen Zinssatzes von nach wie vor fünf Prozent, zuzüglich Nebenkosten und Amortisation, würden zu viele Hypotheken bewilligt, bei denen die kalkulatorischen Kosten nicht tragbar seien.

Auffällig ist insbesondere die hohe ETP-Quote bei Wohnrenditeliegenschaften: Die Finma stellt für den Zeitraum 2018–2024 einen Anteil von zuletzt 44 Prozent fest. Banken hingegen rapportieren im Schnitt lediglich 24 Prozent. Dies deutet auf unterschiedliche interne Standards hin. So rechnen nicht alle Institute mit einem kalkulatorischen Zinssatz von fünf Prozent.

Neuprojekte im aktuellen Marktumfeld: Marktkenntnis und Vorbereitung sind entscheidend

Das Team der am Markt unabhängig agierenden Beratungsunternehmung Corefinanz AG hat in den ersten fünf Monaten des Jahres 2025 Finanzierungsvolumen von rund CHF 490 Mio. am Markt platziert. Die Projekte reichten von Wohn- und Gewerbeditelliegenschaften über Infrastrukturfinanzierungen bis hin zu selbst genutzten Gewerbeimmobilien. Die Analyse der eingegangenen Angebote zeigt: Die Spannweite bei den Finanzierungsangeboten ist derzeit aussergewöhnlich gross. Sowohl hinsichtlich Kredithöhe, Marge, Amortisation als auch Gebühren.

Ein Beispiel: Für ein Neubauprojekt mit einem Finanzierungsbedarf von CHF 70 Mio. gingen sehr unterschiedliche Offerten ein. Einige Institute signalisierten klare Limiten, andere zeigten sich offen für die vollständige Finanzierung. Die Bandbreite der Margen lag bei bis zu 75 Prozent Differenz. Amortisationsverpflichtungen reichten von CHF null bis CHF 1 Mio. jährlich, Bearbeitungsgebühren von null bis CHF 100 000.

Diese Unterschiede zeigen deutlich: Ein professioneller und breit abgestützter Finanzierungsprozess ist heute entscheidend. Die sorgfältige Prüfung der Angebote ist bares Geld wert und ermöglicht gleichzeitig Freiräume für neue Investitionen. Corefinanz begleitet Kreditnehmer bei der Strukturierung ihrer Finanzierungen, bei der Zinsabsicherung und mit einem präzise aufbereiteten Kreditdossier. Denn je klarer und vollständiger eine Kreditanfrage eingereicht wird, desto effizienter ist die Bearbeitung und desto schneller entsteht Finanzierungssicherheit. In einem zunehmend anspruchsvollen Umfeld ist das ein entscheidender Erfolgsfaktor, welcher Kreditnehmern den nötigen Komfort verschafft.

Über Corefinanz:

Finanzieren mit Weitsicht

Seit 2018 begleitet Corefinanz anspruchsvolle Schuldner bei der Strukturierung und Umsetzung von Fremdfinanzierungslösungen. Mit einem jährlichen Volumen von rund einer Milliarde Schweizer Franken zählt das Zürcher Unternehmen zu den etablierten Spezialisten im Bereich Hypothekar-, Infrastruktur- und KMU-Finanzierungen. Der Fokus liegt dabei nicht nur auf der optimalen Umsetzung einzelner Projekte, sondern auf einer langfristigen, strategischen Partnerschaft. Corefinanz identifiziert Chancen und Risiken für Zinsabsicherungsprodukte und legt Kunden die Lösungswege für die optimale Fremdfinanzierung offen. Dank eines exzellenten Netzwerks zu Banken und institutionellen Kapitalgebern gelingt es dem unabhängigen Beratungshaus, massgeschneiderte Lösungen mit spürbarem finanziellem Nutzen zu realisieren.



Kontakt

Corefinanz AG
Stauffacherstrasse 31
8004 Zürich
Tel: 044 269 80 82
E-Mail: info@corefinanz.ch

 COREFINANZ



«Unsere Services sichern Stabilität, Transparenz und Skalierbarkeit im Betrieb»

ISS Schweiz denkt Gebäude ganzheitlich – von der Bauphase bis zum Betrieb. CEO André Nauer erklärt, wie ISS mit Baukompetenz, digitalen Services und einem starken Team den Facility-Management-Markt neu definiert.



André Nauer
CEO

ISS wird oft als klassisches Reinigungsunternehmen wahrgenommen – welche Dienstleistungen bietet ISS in der Schweiz inzwischen an, die über die Reinigung hinausgehen?

Diese Wahrnehmung ist allgemein richtig, jedoch ist ISS innerhalb der Real-Estate-Branche als führende Komplettanbieterin durchaus bekannt. Unsere Herkunft liegt in der Reinigung und wir haben uns in den vergangenen 20 Jahren zur führenden Anbieterin integrierter Facility-Services im Schweizer Markt entwickelt. 83 Prozent unseres Umsatzes stammen aus integralen IFM-Lösungen – von technischer Gebäudeinstandhaltung, Supportservices, über Workplace-Management bis zu Energiestrategien und digitaler Prozesssteuerung. Unser Mehrwert entsteht durch Integration, Skalierbarkeit und messbare Wirkung auf das Kerngeschäft unserer Kunden.

Wie kann sich ISS bei grossen Bauprojekten oder in der Bauphase von Immobilien einbringen?

Durch die Nähe zum Kerngeschäft unserer Kunden können wir sehr früh in Projekte einsteigen und bei der Projektdefinition unterstützen. Unser Fokus liegt auf Bauprojekten im Bestand unserer Key-Accounts – mit einem Projektvolumen von über CHF 140 Millionen pro Jahr. Dazu zählen drei Hauptkategorien: Workplace-Projekte, bei denen wir zukunftsfähige Arbeitswelten mit Fokus auf Ergonomie und Hybridnutzung realisieren. Asset-Replacement, etwa bei HLKS-Anlagen, Fassaden oder Dämmungen. Nachhaltigkeitsprojekte, etwa Heizungsersatzprogramme oder Photovoltaik-Roll-outs. Wir treten als Bauherrenvertretung, Generalplaner oder Totalunternehmer («open book») auf – immer mit dem Ziel, Betriebsicherheit, ESG-Ziele und Investitionsschutz in Einklang zu bringen.

Was verstehen Sie unter innovativer Workplace-Technologie?

Technologie im Facility-Management muss Wirkung entfalten – nicht blenden. Wir setzen auf Smart Cleaning, Smart Hospitality und digitale Plattformen, die Servicequalität und Flächeneffizienz verbessern. Sensorik, Robotik wie auch Drohnen, IoT-Technologien und KI mit Echtzeitdaten machen Arbeitsumgebungen dynamisch, ressourcenschonend und auf die Nutzerbedürfnisse abgestimmt.

Technologie im Facility-Management muss Wirkung entfalten – nicht blenden. Wir setzen auf Smart Cleaning, Smart Hospitality und digitale Plattformen, die Servicequalität und Flächeneffizienz verbessern.

– André Nauer,
CEO

Wie unterstützen Sie Ihre Kundinnen und Kunden im laufenden Betrieb – etwa in Büros, Spitälern oder Produktionsstätten?

Wir übernehmen Verantwortung für den gesamten Betrieb. In Spitälern stellen wir rund um die Uhr Hygiene, Logistik und technische Betriebsbereitschaft sicher. In Produktionsumgebungen minimieren wir Stillstände, gewährleisten technische Konformität und optimieren Prozesse. In Bürogebäuden schaffen wir Umgebungen, die Talente binden und Kultur erlebbar machen. Immer abgestimmt auf den Business-Impact unserer Kunden.

Und der daraus resultierende Mehrwert für die Unternehmen?

Entlastung zugunsten des Fokus auf deren Kerngeschäft, dynamische Skalierbarkeit der Services entlang der Flächenbelastung, Zugang zu marktführendem Knowhow und Innovationen, Benchmarking und nachfolgender Beratung zu Optimierungen – sei dies in der Service-Konzeption, oder zu Potenzialen im Bereich Nachhaltigkeit, Energieverbrauch, Datenmanagement und oder Workspace Design. Daneben trainieren wir unsere Service Teams in Bereichen der Service Experience. Dass wir mit 97 Prozent Retention und 89 Prozent Empfehlungsrate arbeiten, bestätigt diese Wirkung eindrücklich.

Gibt es Kundensegmente und Branchen, die Sie zukünftig stärker erschliessen wollen?

Wir sehen grosses Potenzial in regulierten Branchen wie Pharma, Gesundheitswesen und Hightech – dort zählen Qualität, Compliance und professionelle Verlässlichkeit. Auch erkennen wir Chancen bei öffentlichen Institutionen und dem Betrieb von deren Infrastrukturen. Der integrale Ansatz hat sich in diesem Segment noch nicht durchgesetzt und die qualitativen wie auch ökonomischen Potenziale sind noch nicht vollumfänglich erschlossen.



Der nachhaltige Anstieg von CHF 240 Mio. auf über CHF 900 Mio. Umsatz war kein Zufall. Er wurde möglich durch unsere gelebte Unternehmenskultur, unternehmerisches Empowerment und stabile Führungsstrukturen auf vier Ebenen. Ein zentraler Erfolgsfaktor dabei: die gezielte Entwicklung unserer Mitarbeitenden.

Wir investieren konsequent in Qualifizierung: mit über 200 Bildungsangeboten, attraktiven Karrierepfaden für Fach- und Führungskräfte und einer internen Besetzungsquote von 63 Prozent bei Kaderpositionen. Auch gezielte Integrationsprogramme – etwa für Geflüchtete – sind Teil unseres Verständnisses von nachhaltiger Entwicklung.

Unsere Kultur basiert auf echter Wertschätzung. Über 400 interne Auszeichnungen pro Jahr zeigen, dass Engagement bei uns gesehen und anerkannt wird.

Zum Schluss: die Vision von ISS für die Zukunft?

Wir gestalten Lebensräume, in denen Menschen und Unternehmen erfolgreich sein können. Unser Anspruch ist, die bevorzugte Partnerin für ganzheitliches Gebäudemanagement in der Schweiz zu sein – verlässlich, innovativ und menschenzentriert. Dabei halten wir drei strategische Ambitionen vor Augen: Wir wollen innerhalb unserer Industrie als Marktführer für Arbeitssicherheit, Innovationskraft und Employer Branding wahrgenommen und anerkannt werden.

Weitere Informationen unter:
issworld.com



Zur Person

André Nauer ist ausgebildeter Hotelier und ist seit 1998 Teil des Teams von ISS, zunächst in der Rolle des Regionaldirektors im Gesundheitswesen. Im Jahr 2001 wurde er in die Geschäftsleitung von ISS Schweiz berufen. Seine Beförderung zum CEO von ISS Schweiz erfolgte 2003. Vor seiner Zeit bei ISS sammelte Nauer umfangreiche Erfahrungen in leitenden Positionen in der Hospitality-Industrie.

Wie verändern die Digitalisierung und insbesondere KI das Gebäudemanagement?

Gebäudemanagement wird intelligent. Mit KI analysieren wir Datenströme in Echtzeit, erkennen Muster, steuern proaktiv. Das verändert alles – von Wartungszyklen über Reinigungsroutinen bis zum Energieeinsatz. Digitalisierung bringt uns von reaktiv zu vorausschauend – mit klaren Vorteilen bei Qualität und Wirtschaftlichkeit für den Kunden. Insbesondere im Themenfeld des Energie-Managements wird KI für Real-Estate-Investoren und Betreiber eine bedeutende Rolle übernehmen. Real-Time Benchmarks wie auch die automatische Steuerung der Energie-Ressourcen werden erhebliche Einsparungen oder zumindest die Investitionsplanung hinsichtlich Sanierungen oder Ersatzbeschaffung energie-effizienter Anlagen verstärkt beeinflussen.

Wie helfen Sie Unternehmen, ihren CO₂-Fussabdruck zu senken?

Nachhaltigkeit beginnt bei uns nicht beim Reporting, sondern im operativen Alltag. Unsere Energy Services identifizieren systematisch Einsparpotenziale, implementieren Investitionen wie PV-Anlagen oder Heizungssanierungen und begleiten Kunden auf dem Weg zur Dekarbonisierung. Für viele Kunden sind wir damit ein aktiver Teil ihrer Net-Zero-Strategie. Wir fokussieren uns im FM-Betrieb insbesondere auf den Verbrauch von Energie-Ressourcen, Wertstoff und Abfall-Bewirtschaftung mit Fokus auf die Kreislaufwirtschaft, Photovoltaik, Biodiversität und den Wasserverbrauch.

Wie wichtig sind Ihre Mitarbeitenden für den Unternehmenserfolg?

Unsere Mitarbeitenden sind das Rückgrat unseres Geschäfts. Unsere Services sind nur so gut wie die Menschen, die sie täglich erbringen – und bei ISS Schweiz sind das rund 14 200 Kolleginnen und Kollegen aus 130 Nationen.



«Die Küche wird zum Lebensraum – und wir schaffen den passenden Rahmen»

Die Küche ist längst nicht mehr nur ein Ort, an dem gekocht wird, sondern das Herzstück eines jeden Zuhauses. Doch wie entsteht eine Küche, die diesen Ansprüchen gerecht wird? Die Hans Eisenring AG, ein Traditionsunternehmen mit eigenem Natursteinwerk, hat sich der Beantwortung dieser Frage verschrieben.



Vanessa Eisenring
Marketingleiterin

Frau Eisenring, die Hans Eisenring AG vereint mehrere Geschäftsbereiche unter einem Dach. Wie profitieren Kundinnen und Kunden davon – und wie wird dieses Zusammenspiel im Kundenerlebnis spürbar?

Was unser Unternehmen seit jeher auszeichnet, ist das Zusammenspiel von vier starken Bereichen: Küchenbau, Natursteinwerk, Bad und Service Center. Durch diese Struktur entsteht ein ganzheitliches Angebot, bei dem wir von der ersten Idee bis zur fertigen Umsetzung alles aus einer Hand erbringen. Damit man sich selber ein Bild von den Möglichkeiten der Küchengestaltung machen kann, bieten wir an mehreren Standorten in der Deutschschweiz inspirierende Ausstellungen für Küche, Naturstein und Bad. Worauf wir besonders stolz sind: Die Hans Eisenring AG ist die einzige Küchenbauerin in der Schweiz mit eigenem Natursteinwerk – und dieses ist das modernste im ganzen Land. Das Zusammenspiel aus hochwertiger Planung und persönlicher Beratung sorgt für ein stimmiges Kundenerlebnis. Und auch nach dem Einbau steht das Service Center für Reparaturen, Anpassungen oder Geräteaustausch bereit. Damit wird ein Rundum-Angebot geschaffen, das Qualität, Funktionalität und Design zuverlässig vereint.

Die Küche ist heute weit mehr als nur ein Ort zum Kochen. Wie hat sich ihre Rolle im Schweizer Zuhause verändert und welche Bedeutung hat sie als Wohn- und Lebensraum?

Die Küche hat sich in den letzten Jahren tatsächlich stark verändert – sie ist heute weit mehr als nur ein Ort zum Kochen. Sie markiert den Mittelpunkt des Wohnens, dient als Begegnungszone und ist zudem Ausdruck des persönlichen Stils. Offen, einladend und perfekt auf den Wohnraum abgestimmt. Daher planen wir bei der Hans Eisenring AG Küchen, die nicht nur funktional überzeugen, sondern sich auch harmonisch in das Zuhause unserer Kundinnen und Kunden einfügen. Dafür setzen wir unter anderem auf hochwertige Materialien, durchdachte Raumlösungen sowie eine Gestaltung, die den individuellen Lebensstil widerspiegelt. Die Küche wird zum Lebensraum – und wir schaffen dafür den passenden Rahmen.

Wenn Kundinnen und Kunden zu Ihnen kommen und von einer Traumküche sprechen – wie lauten die häufigsten Wünsche und Vorstellungen?

In vielen Fällen schwebt den Leuten eine Küche mit

klaren Linien vor, mit hochwertigen Materialien, viel Stauraum sowie moderner Ausstattung. Auch besondere Designakzente oder eine durchdachte Raumaufteilung spielen oft eine zentrale Rolle. Unser Ansatz, um diese Ideen in die Realität zu überführen, lautet: erst verstehen, dann gestalten. Um die Wünsche unserer Kundschaft nachvollziehen zu können, nehmen sich unsere Beraterinnen und Berater in persönlichen Gesprächen Zeit, um die individuellen Wünsche genau zu erfassen. Hier werden auch Aspekte wie Raumverhältnisse und Budget besprochen. Darauf folgt die kreative Phase: In enger Zusammenarbeit mit der Kundschaft entsteht ein individuelles Küchenkonzept inklusive 3D-Visualisierung. Auf diese Weise kann man die eigene Küche schon früh

realistisch erleben, noch bevor der erste bauliche Handgriff getätigt wurde. Unsere Stärke liegt erneut im Zusammenspiel: Küchenplanung, Natursteinfertigung und Montage kommen bei uns aus einer Hand. So garantieren wir Qualität, Termintreue sowie ein rundum gutes Gefühl.

Welchen Tipp würden Sie jemandem geben, der gerade am Anfang seiner Küchenplanung steht?

Ein guter Start in die Küchenplanung beginnt mit Zeit und Inspiration. Verschiedene Küchenstile live in der Ausstellung zu erleben, Materialien zu spüren und Aufteilungen direkt zu vergleichen, bringen oft neue Ideen und schaffen Klarheit darüber, was wirklich gefällt. Viele Vorstellungen entwickeln

«
Die Hans Eisenring AG ist die einzige Küchenbauerin in der Schweiz mit eigenem Natursteinwerk – und dieses ist das modernste im ganzen Land.

– Vanessa Eisenring,
Marketingleiterin



sich erst im persönlichen Erleben. Darum lohnt es sich, offen an die Planung heranzugehen, mit dem Blick für Funktion, Design und das eigene Wohngefühl. Eine durchdachte Planung zahlt sich langfristig aus und schafft eine Küche, die den Alltag bereichert und lange Freude bereitet.

Zum Schluss: Verraten Sie uns Ihr persönliches Lieblingsdetail in einer Küche?

Eine Kücheninsel aus Naturstein gehört zu meinen Favoriten – nicht pompös, sondern elegant, charmant und einladend. Sie bringt Struktur in offene Räume und wird ganz natürlich zum Mittelpunkt. Ob beim gemeinsamen Kochen, einem Glas Wein oder einem guten Gespräch – sie schafft Atmosphäre und verbindet Funktion mit Stil. Für mich bildet sie das Herz der Küche und verwandelt sie in einen Ort, an dem man gerne verweilt.

Über die Hans Eisenring AG

1988 wurde das Unternehmen durch Esther und Hans Eisenring gegründet. Der traditionsreiche Familienbetrieb beschäftigt an mehreren Standorten in der Schweiz über 300 Mitarbeitende. Seit jeher ist der schweizweit bekannte Küchenbauer inhabergeführt und pflegt eine visionäre Ausrichtung mit guter Mischung aus Innovationskraft und traditionellem Handeln, womit die Nachhaltigkeit seit 37 Jahren garantiert ist. Seit 1991 betreibt die Hans Eisenring AG überdies als einzige Schweizer Küchenbauerin ein eigenes Steinwerk in der Schweiz. 2020 wurde mit einem Neubau in Matzingen (TG) das modernste Steinwerk der Schweiz gebaut.

Weitere Informationen unter:
kuechenhauptstadt.ch



Hans Eisenring



SIE BESITZEN EINE IMMOBILIE IN ZÜRICH?

ZUSATZ_WOHNRAUM LEICHT GEBAUT

AUFSTOCKEN MIT HOLZSYSTEMBAU



Bei voller Mietbelegung _
Alles aus einer Hand _
Zum vereinbarten Fixpreis _

HÄRING
INNOVATIVES BAUEN MIT SYSTEM



ATTICO[®]

CH-8048 Zürich/CH-5074 Eiken tel. +41 (0)44 501 27 00 ATTICO.CH

«Wir wollen dazu beitragen, den in der Schweiz so dringend benötigten Wohnraum zu entwickeln und damit Stabilität und Wachstum für unsere Investoren erreichen»

Die 2024 gegründete Port Real Estate Development AG («Port») hat sich zum Ziel gesetzt, dringend benötigten Wohnraum in den Agglomerationen der Schweizer Städte zu entwickeln – und hierbei teilweise neue, vor allem auch digitale Wege zu beschreiten. Im Gespräch erläutert Frederic Königsegg, verantwortlich für den Bereich Real Estate, die Pläne – und wie Verantwortungsbewusstsein für Wohnimmobilien und der Wunsch nach nachhaltiger Wertsteigerung zusammenfinden.



Frederic Königsegg
CEO Real Estate

Frederic Königsegg, Sie haben knapp drei Jahrzehnte Erfahrung im Bereich Real Estate Investments. Warum haben Sie sich entschieden, bei Port den Bereich Real Estate zu übernehmen?

Ich habe in meiner Laufbahn immer wieder in kleineren, mittleren und unternehmerisch geprägten Set-ups mitgewirkt. Es macht einfach Freude, etwas aufzubauen und seine Expertise dort einzubringen, wo noch nicht alles durch bürokratische Prozesse geregelt ist. Man bewegt einfach mehr. Besonders spannend finde ich die Kombination von digitalen, neuen Wegen mit der traditionellen Immobilienwelt. Durch die Verbindung von Innovation und Erfahrung, von «alt» und «jung» kann man echten Mehrwert schaffen.

Wie sehr können oder müssen private Investoren den Wohnungsbau für den Mittelstand mitgestalten?

Private Investoren müssen gar nichts. In unserem Fall richten wir uns ausschliesslich an qualifizierte Investoren, die eine risikogerechte Rendite erwarten. Einige schätzen es, wenn dabei auch ein gesellschaftlicher Nutzen entsteht – der ist aber nicht das

Hauptmotiv. Fakt ist: Die Nachfrage nach Wohnraum ist ungebrochen, aber es wird zu wenig gebaut. Das liegt an komplizierten Regulierungen, langen Verfahren, zu vielen Mitspracherechten. Während bei uns ein Mehrfamilienhaus entsteht, werden in anderen Ländern ganze Quartiere gebaut. Wir brauchen bessere Rahmenbedingungen – dann wird auch wieder mehr gebaut. Ein grösseres Angebot bei stabiler Nachfrage brems auch den Preisanstieg.

Das heisst, Sie sehen ein doppeltes Verantwortungsbewusstsein – für die öffentliche Hand und Investoren?

Ja, wenn Sie so wollen. Unsere erste Verantwortung gilt unseren Investoren. Aber mit dem anvertrauten Kapital können wir auch etwas Gutes bewirken. Es braucht aber die Unterstützung der öffentlichen Hand und der Politiker – diese müssen sinnvolle, langfristig stabile und dem Problem angepasste Rahmenbedingungen schaffen. Wer in Krypto investiert, schafft keinen gesellschaftlichen Mehrwert. Wer Wohnraum entwickelt, erzielt nicht nur Rendite, sondern trägt auch zur Lösung eines dringenden Problems bei. Dies muss auch von der Politik erkannt werden.

Wie planen Sie konkret vorzugehen?

Um Wohnraum zu schaffen, braucht man Kapital und geeignete Projekte. Die Reihenfolge wird oft diskutiert (*lacht*). Wir verfolgen eine Omni-Channel-Strategie: Einerseits arbeiten wir an einer digitalen, AI-gestützten Plattform, die uns früheren Zugang zu passenden Projekten verschafft und datenbasierte Entscheidungen ermöglicht. Zudem erlaubt die Plattform uns, den Cashflow zeitlich zu diversifizieren – neben mittelfristigen Entwicklungserträgen

erzielen wir so zusätzlich auch kurzfristige Provisionserträge. Der Roll-out ist für Q4 2025 geplant. Andererseits setzen wir auch auf klassische Akquisition durch persönliche Netzwerke. So haben wir bereits Zugang zu attraktiven Parzellen erhalten.

Was für Beteiligungsmodelle bieten Sie an?

Qualifizierte Investoren können sich auf zwei Arten beteiligen: Erstens als Aktionär – dabei investieren sie Eigenmittel, partizipieren am Geschäftserfolg und erhalten mittelfristig Dividenden sowie eine Beteiligung an der Kursentwicklung der Aktie. Ab 2027 ist eine Kotierung an der Berner Börse geplant. Zweitens über Bonds – diese werden über eine Finanzboutique angeboten. Der Anleger investiert via Fremdkapital in einzelne Projekte, erhält einen fixen Coupon und am Ende sein Kapital zurück – er partizipiert aber nicht an der Entwicklung der Gesellschaft und am geschaffenen Mehrwert.

Die Projekte werden nach Fertigstellung verkauft?

Genau. Wir entwickeln ein gefragtes Gut: moderne, ESG-konforme Wohnliegenschaften. Bereits in der Planungsphase entscheiden wir, ob ein Objekt als Ganzes an institutionelle Investoren verkauft werden soll oder ob Stockwerkeigentum vorgesehen ist. Im letzteren Fall startet der Einzelverkauf bereits während der Bauphase. Beim Verkauf an institutionelle Investoren erfolgt dieser meist erst gegen Ende der Bauzeit oder in der Vermietungsphase.

Wenn Sie auf die letzten Jahrzehnte zurückblicken: Hat sich das Verhalten der Investoren verändert – etwa in Richtung

mehr gesellschaftlicher Verantwortung, Impact oder ESG-Kriterien?

Bei privaten, qualifizierten Investoren steht weiterhin das Verhältnis von Risiko zu Rendite im Vordergrund. Nur wenige sind bereit, für einen guten Zweck auf Rendite zu verzichten oder höhere Risiken einzugehen. Wer bei Port investiert, möchte in erster Linie eine attraktive, sinnvolle Rendite erzielen – mit dem guten Gefühl, nebenbei auch noch gesellschaftlichen Nutzen zu stiften.

Bei institutionellen Investoren nehmen ESG-Vorgaben zwar zu – das erweckt den Eindruck eines gestiegenen Verantwortungsbewusstseins. Ich sage bewusst: den Eindruck. Denn auch dort zählt am Ende der Ertrag. Ich persönlich trenne das klar: Finanzinvestitionen basieren auf nüchternen Analyse. Wenn ich spende und Gutes tun will, dann ohne Renditeerwartung. Und wer mit dem Geld anderer wirtschaftet, sollte diese Trennung ebenfalls beherzigen.

Weitere Informationen unter:
portrealestate.ch



PORT
Real Estate Development AG

Brandreport • UTA Immobilien

Wo sich Natur, Zentrumsnähe und Komfort perfekt vereinen

Wer in der Natur leben möchte, muss abgeschieden wohnen. Dass dies aber nicht immer der Fall sein muss, beweist ein Bauprojekt in Brugg: Die geplanten lichtdurchfluteten Wohnungen an der Grabenackerstrasse liegen «im Grünen», sind aber nur wenige Minuten vom Bahnhof entfernt. Und sie weisen viele weitere Vorzüge auf.

«Wussten Sie, dass Sie von Ihrer Haustür aus spannende Touren unternehmen können?» Mit solchen witzigen (und dennoch wahren) Informationen werden derzeit 17 hochwertige Eigentumswohnungen an der Grabenackerstrasse mit Plakaten beworben. Hinter der Aktion steht Thomas Hager, der das Projekt für die UTA Immobilien AG vermarktet. Klar, dass er im Gespräch mit «Fokus» weitere spannende Informationen zum Bauprojekt bereithält. Zum Beispiel diesen Fakt: «Wussten Sie, dass die beiden geplanten Häuser hier gleichzeitig natur- und zentrumsnahes Wohnen bieten?»

Die Nähe zur Natur wird sofort offensichtlich: Die Umgebung ist grün und malerisch, vom Baugrund aus erhascht man einen Blick auf bewaldete Hügelketten in der Ferne. Und man ist hier nur drei Gehminuten vom Bahnhof entfernt – zentral, aber dennoch idyllisch, gleich beim Habsburg-Wanderweg unweit der Aare. «Eine erstklassige Lage also für alle diejenigen, die beim Wohnen Wert legen auf Ruhe – und sich dennoch schnell mitten im Geschehen wiederfinden möchten.»

Viel Platz innen – und aussen

Eine erstklassige Lage allein schafft aber natürlich noch kein besonderes Wohngefühl, dafür müssen auch die geplanten Wohnungen überzeugen. «Diese präsentieren sich naturdurchwirkt und lichtgeflutet», so Hager. Entstehen werden drei 5,5-, sechs 4,5-, sechs 3,5- und zwei 2,5-Zimmerwohnungen in den beiden dreigeschossigen Liegenschaften. «Und wussten Sie, dass bereits bei der kleinsten Wohnung der Balkon fast 21 Quadratmeter misst und damit quasi ein zusätzliches Zimmer darstellt?» Bei den Attika-Wohnungen wiederum, welche sogar mehr Terrassen- als Wohnfläche aufweisen, liegt einem die schöne Natur sowieso zu Füssen.



Die Umgebung ist grün und malerisch, vom Baugrund aus erhascht man einen Blick auf bewaldete Hügelketten in der Ferne.

Auf der Sonnenseite des Lebens dürfen sich die Bewohner:innen zum einen dank der Süd- und Westorientierung wöhnen. Zum anderen bestechen die modernen, von Merlo Architekten AG,

Gebenstorf, entworfenen Häuser allgemein mit äusserst hohem Wohnkomfort. Das als «Niedrigstenergiebau» zertifizierte Bauvorhaben, dessen Spatenstich im Spätsommer erfolgen soll,

berücksichtigt diverse Aspekte der Nachhaltigkeit: Die Ausführung erfolgt im Minergie-P-Standard, und es wird eine potente PV-Anlage installiert, wobei private Ladestationen für Elektrofahrzeuge ebenfalls vorbereitet sind.

«Wussten Sie, dass Sie in Brugg noch zahlbare Wohnungen kaufen können», lautet der zentrale Slogan der bereits erwähnten Werbekampagne. Die Preise unterstreichen den Wahrheitsgehalt dieser Aussage: Mit 540 000 Franken ist man bei der 2,5-Zimmerwohnung dabei und die 830 000 Franken scheinen für eine 99 Quadratmeter grosse 3,5-Zimmerwohnung angesichts der Lage sowie des hohen Baustandards absolut angemessen.

Weitere Informationen unter:
www.wusstenSie.ch



UTA Immobilien AG
Bahnhofstrasse 44
5400 Baden

056 203 00 80
verkauf@uta.ch

UTA IMMOBILIEN

Exklusive Terrassenwohnungen mit Weitblick für höchste Ansprüche

In der begehrten Wohnlage Zumikon und eingebettet in die ruhige Hügellandschaft des Chapf-Quartiers, entsteht derzeit eines der exklusivsten Neubauprojekte des Kantons: Casa White. Ein exklusives Refugium für Menschen mit Sinn für Ästhetik, Weitblick und Wohnqualität, das den Begriff Zuhause neu definiert.

Casa White in Zumikon ist mehr als Wohnen. Es ist ein Rückzugsort, ein Statement, ein Zuhause mit Seele. Die zwei eleganten Mehrfamilienhäuser mit nur sechs Wohneinheiten verkörpern Individualität, Privatsphäre und architektonische Raffinesse. Sie fügen sich harmonisch in die Hanglage ein und eröffnen einen unvergleichlichen Blick auf die Alpen – von jedem einzelnen Wohnraum aus. Die Tage enden hier mit einem Sonnenuntergang, den niemand vergisst.

Der Luxus privater Terrassen

Was Casa White so einzigartig macht, ist ein selten gewordenes Wohnkonzept: Jede Wohnung verfügt über ihre eigene, grosszügige Terrasse; hier gibt es keinen gemeinsamen Aussenraum und keine Kompromisse. Die Terrassen sind als private Rückzugsorte konzipiert, die flussend in den Wohnraum übergehen. Innen und Aussen verschmelzen ebenso wie Natur und Architektur – sie sind der ideale Ort für laue Sommerabende, inspirierende Morgenstunden oder ein Dinner mit Freunden.

Ein elegantes Statement in Weiss

Auch optisch überzeugt Casa White mit einer klaren Formsprache: Die weiss mineralisch verputzte Fassade verleiht dem Bau eine moderne Leichtigkeit. In Kombination mit den reduzierten Linien und der zeitlosen Architektur des renommierten Zürcher Architekturbüros Daluz Gonzalez entsteht ein ästhetisches Gesamtbild, das urbanes Design und naturnahe Bauweise harmonisch verbindet.

Wohnform mit Weitblick

Die 4.5- bis 6.5-Zimmer-Wohnungen sprechen gezielt ein qualitätsbewusstes Klientel an: Paare, Familien mit Kindern und Menschen, die sich auf den nächsten Lebensabschnitt freuen – mit Raum für Gäste, Pflegepersonal oder ein Homeoffice auf Topniveau. Besonders hervorzuheben sind auch die grosszügigen Duplexwohnungen, die über separate Eingänge und zusätzliche Bäder verfügen, was ideal für Mehrgenerationenhaushalte oder gehobene Gästeunterbringung ist.



Erstklassige Lage mit perfektem Anschluss

Zumikon gehört zu den bevorzugten Wohnorten der Region Zürich und das aus gutem Grund. Ruhig, naturnah und doch hervorragend angebunden: In nur wenigen Minuten ist Zürichs Innenstadt zu erreichen, gleichzeitig profitieren Bewohner von einer ausgezeichneten Infrastruktur direkt im Ort. Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Freizeitangebote – alles liegt in bequemer Reichweite. Und nicht zuletzt sorgt der attraktive Steuerfuss für zusätzliche Standortvorteile.

Geschenk für Geniesser

Als kleines Willkommensgeschenk erhalten künftige Eigentümer ein Jahresabonnement bei Baur au Lac Vins. Viermal im Jahr wird ihnen ein erlesener Wein direkt nach Hause geliefert. Eine stilvolle Geste, die das erste Jahr im neuen Zuhause noch unvergesslicher macht.

Jetzt weitere Informationen anfordern

Xania sales
Pelikanplatz 15
8001 Zürich
www.xania.ch

Ansprechperson

Brenda Mbimba
brenda.mbimba@xania.ch
+41 44 515 01 08



casawhite.ch

XANIA
real estate Zurich

«
Jede Wohnung verfügt über ihre eigene, grosszügige Terrasse; hier gibt es keinen gemeinsamen Aussenraum und keine Kompromisse.»

Persönlich gestaltbar mit Stil und Anspruch

Ein weiterer Vorteil: Früh entschlossene Käufer erhalten bereits bei der Grundrissplanung ein umfangreiches Mitspracherecht sowie Zeit für die persönliche Beratung mit Architekten und Ausführungspartnern. Ob edle Bodenbeläge,

stilvolle Küchen, hochwertige Sanitärausstattung oder sogar eine individualisierte Grundrissplanung – bei Casa White wird nichts dem Zufall überlassen. Es entstehen Wohnungen mit Charakter, welche die Persönlichkeit ihrer Bewohner widerspiegeln.

«Wir bauen nicht nur Häuser – wir gestalten Lebensqualität»

Ein starkes Statement für die Zukunft des Wohnens und ein Gespräch mit dem COO und Partner Eric Tuscher.



Eric Tuscher
COO, Partner

«
Wir setzen auf klare Linien, geometrische Formen und eine minimale, aber sehr edle Materialwahl.»

– Eric Tuscher,
COO, Partner

Mit Casa White entsteht in Zumikon ein Wohnprojekt, das sich durch seine exklusive Lage, moderne Eleganz und eine durchdachte architektonische Handschrift auszeichnet. Hinter dem Konzept stehen Daluz Gonzalez Architekten, die für ihre klare, zeitlose Formensprache bekannt sind. Im Interview spricht Eric Tuscher über die Vision für Casa White, architektonische Herausforderungen und darüber, was wirklich guten Wohnraum ausmacht.

Herr Tuscher, wie definieren Sie guten Wohnraum und wie haben Sie diesen Anspruch bei Casa White umgesetzt?

Guter Wohnraum bedeutet für uns vor allem Lebensqualität: grosszügige Räume, viel Tageslicht und ein stimmiger Bezug zur Umgebung. Bei Casa White haben wir das durch offene Grundrisse, grosse Fensterflächen und eine klare Orientierung auf Natur und Aussicht realisiert. So entstehen Räume, die sich leicht anfühlen und trotzdem Geborgenheit bieten.

Das Projekt wirkt sehr reduziert und gleichzeitig hochwertig. Welches ästhetische Leitmotiv stand hinter der Architektur?

Unser Credo ist eine moderne, reduzierte Formsprache. Wir setzen auf klare Linien, geometrische Formen und eine minimale, aber sehr edle Materialwahl. Gerade in der Kombination mit der Hanglage von Casa White wollten wir etwas schaffen, das sich in die Landschaft einfügt, ohne sich anzubiedern – selbstbewusst, aber respektvoll.

Die Einbettung in die Umgebung ist aussergewöhnlich. Woher kam die Inspiration für das Projekt?

Die Natur selbst war unser Ausgangspunkt. Die Hanglage in Zumikon, der Weitblick über die bewaldete Landschaft... das ist ein Geschenk, aber auch eine Verantwortung. Zu Beginn jedes Projekts analysieren wir

sehr genau, was der Ort «erzählt». Daraus entwickeln wir Architektur, die nicht diktiert, sondern reagiert.

Was war die grösste Herausforderung in der Planung?

Definitiv das Terrain. Die Hanglage verlangt eine sehr präzise Planung, und zwar nicht nur statisch, sondern auch gestalterisch. Dazu kam die Aufgabe, sowohl Offenheit als auch Privatsphäre zu ermöglichen. Durch die Staffelung und Ausrichtung der Gebäude ist das gelungen.

Ein grosses Thema in der zeitgenössischen Architektur ist Nachhaltigkeit. Wie wurde sie hier umgesetzt?

Wir arbeiten mit langlebigen Materialien und setzen auf eine energieeffiziente Bauweise. Das bedeutet konkret: gute Dämmung, eine

Erdsonden-Wärmepumpe, Photovoltaik auf den Dächern und moderne Haustechnik, die Komfort mit Umweltbewusstsein verbindet.

Inwiefern spiegelt das Projekt lokale oder auch kulturelle Elemente wider?

Die Gestaltung der Aussenräume und die Materialität nehmen Bezug auf traditionelle Schweizer Bauweisen, die modern interpretiert werden. Uns war wichtig, dass Casa White keine Fremdkörper schafft, sondern sich selbstverständlich in die bestehende Bebauung integriert.

Wie haben Sie die Bedürfnisse der künftigen Bewohner in die Planung eingebunden?

Durch unsere langjährige Erfahrung mit hochwertigen Wohnprojekten wissen wir genau, worauf es den künftigen Bewohnern ankommt. Diese Expertise haben wir gezielt in die Entwicklung von Casa White eingebracht. Besonders wichtig war uns die Schaffung flexibler Wohnlösungen, die verschiedenen Lebenssituationen gerecht werden, beispielsweise durch Duplex-Wohnungen mit separaten Einheiten für Gäste oder Personal.

Gibt es besondere gestalterische Elemente, auf die Sie stolz sind?

Die Terrassenlösungen! Die Topografie zu nutzen, um privaten Aussenraum zu schaffen, der direkt mit dem Wohnraum verschmilzt. Das war architektonisch wie technisch spannend. Auch die Individualisierungsmöglichkeiten für Käufer sind bemerkenswert.

 Electrolux

Tickets
gewinnen



SaphirMatt mit kratzfester Oberfläche

Keine Fingerabdrücke und bis zu 4-mal
widerstandsfähiger gegen Kratzer*.
Das Induktionskochfeld SaphirMatt
besticht durch Funktionalität und Eleganz.

For better living. Designed in Sweden.

*Basierend auf externen Tests, im Vergleich zu unserer Standard-Kochfeldoberfläche
ohne spezielle Behandlung oder Beschichtung.