

# Schweizer Wohneigentum®

Aktuelles rund um Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser

**vermag**

überreicht von Verimag, Partner von alaCasa.ch und Ihr Experte für Wohneigentum am Zürichsee: [www.verimag.ch](http://www.verimag.ch), [verkauf@verimag.ch](mailto:verkauf@verimag.ch), 044 727 37 44

**02 Regionale Nachrichten**  
**04 Die Marketingrunde 2017**  
**05 ImmoYou:** Neue Crowdfunding-Plattform  
**Hyposcout:** Alternative Hypothekenfinanzierung

**06 Wohnen am Rheinfluss**  
Startschuss zur Transformation des SIG-Areals in Neuhausen  
**07 Immobilien-ABC**  
**08 Neue Wege zur Vermarktung von Wohneigentum**

**10 Interview**  
Ivo Furrer  
Steering Committee  
digitalswitzerland  
**11 Stockwerkeigentum-Wissen**  
**12 Verkaufsobjekte**

**Herausgeber:** alaCasa.ch, [www.alaCasa.ch](http://www.alaCasa.ch), [info@alaCasa.ch](mailto:info@alaCasa.ch), 0800 80 80 11  
**Redaktion:** Birgitt Wüst  
**Gestaltung:** Susana Perrotet  
**Erscheint:** 3 bis 4 mal jährlich online und in gedruckter Form

# 04

Oktober 2017



Nadja Kistler  
Verimag Verwaltungs- und Immobilien AG

## Schweizer Immobilienmärkte im Zeichen der Digitalisierung

Unser Leben wird zur Zeit gerade auf den Kopf gestellt. Neue Ideen, Dienstleistungen, Tools und Geschäftsmodelle sorgen dafür, dass wir heute anders Taxi fahren, Hotels buchen, TV schauen, Kleider einkaufen oder Rechnungen zahlen als noch vor wenigen Jahren. Während viele dieser Neuerungen unser Leben erleichtern, können sich einige mit der Zeit auch als Schnaps-idee erweisen.

Auch die Immobilienwelt wurde vom Megatrend Innovation erfasst. Sowohl private Wohneigentümer als auch Immobilienprofis müssen sich immer wieder mit Neuerungen rund

um Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen auseinandersetzen. Für den professionellen Immobilienvermarkter gilt es dabei, die Augen offen zu halten und den Überblick zu behalten. Deshalb sind Innovationen bei alaCasa.ch ein grosses Thema. Da es unser erklärtes Ziel ist, mit Innovationen Mehrwerte für unsere Kunden zu schaffen, unterscheiden wir sehr genau zwischen neuen Ideen mit Substanz und unnötigen Spielereien. Sie werden auf den folgenden Seiten vielfältigen innovativen Ansätzen aus der Welt der Immobilien begegnen wie etwa der Initi-

ative digitalswitzerland, dem Netzwerk SwissPropTech, der Crowdfundingplattform ImmoYou oder dem Kongress Die Marketingrunde. Aber auch die in dieser Nummer vorgestellten Immobilienprojekte in Luzern, Zürich, Basel, St. Gallen und Schaffhausen greifen neue Ideen auf und verändern die Art und Weise, wie wir morgen wohnen werden.

Freundliche Grüsse

Nadja Kistler, eidg. dipl.  
Immobilientreuhänderin

**alaCasa.ch**  
Experten für Wohneigentum

alaCasa.ch ist der Schweizer Verbund für professionelle Immobilienvermarkter mit hohem Qualitätsanspruch. alaCasa-Partner sind Experten im Verkauf und der Erstvermietung von Wohnungen und Einfamilienhäuser: [www.alaCasa.ch](http://www.alaCasa.ch), [info@alaCasa.ch](mailto:info@alaCasa.ch), 0800 80 80 11

MARKT

# Nachrichten aus den Regionen

## LUZERN

### «Virtuose Architektur» für das Nidfeld

Am Fusse des Pilatus, eingebettet zwischen Sonnenberg, Horwer Halbinsel und Vierwaldstättersee, entsteht mit Luzern Süd neuer Lebensraum. Mit dem Projekt «Nidfeld» planen Losinger Marazzi und Coop Immobilien den künftigen Mittelpunkt des städtebaulichen Grossprojekts. Gebaut wird das Quartier nach Plänen von Christ & Gantenbein, deren Entwurf die Wettbewerbs-Jury mit seiner «zeitlosen Eleganz, virtuoson Architektur, den wohldimensionierten Freiräumen und einem vielseitigen Angebot an unterschiedlichsten Wohnungen» überzeugte. Das Aufbrechen der ringförmigen Gesamtfigur, die aus verschiedenen tiefen Gebäudekörpern besteht, ermögliche eine Aufteilung der Hochbauten in ver-



schiedene Bautappen unterschiedlicher Grösse. Auf dem 42.000 Quadratmeter grossen Areal sollen circa 500 Wohnungen (mehrheitlich 2,5 bis 3,5-Zimmer), Büro- und Dienstleistungsflächen sowie ein Aquafit-Gesundheitszentrum mit Hotel entstehen, alles in allem rund 80.000

Quadratmeter Gesamtnutzfläche. Läuft alles nach Plan, soll das Projekt ab 2018 in Etappen gebaut werden und ab 2020 bezugsbereit sein. ■

[www.losinger-marazzi.ch](http://www.losinger-marazzi.ch)



## ZÜRICH

### Verjüngungskur für das Frohburg-Areal

Die 1951 errichtete Gartensiedlung auf dem Frohburg Areal mit aktuell 307 Wohnungen soll Ersatzneubauten weichen. «Die inzwischen über 65-jährigen Liegenschaften entsprechen nicht den aktuell geltenden Bauvorschriften und Normen, insbesondere im Hinblick auf Energieverbrauch, Wärmedämmung und Schallschutz sowie alters- und behindertengerechtes Wohnen», heisst es beim Eigentümer Helvetia Versicherungen. Für die Architektur der Ersatzneubauten zeichnet ein Planungsteam um Miroslav Šik Architekten verantwortlich. Dessen Pläne für eine «Gartensiedlung mit lang-

fristiger Zukunftsperspektive» sehen winkelförmig angelegte Gebäudezeilen mit gestaffelten Gebäudehöhen vor – mit insgesamt rund 660 Mietwohnungen (1,5-, 2,5-, 3,5- und 4,5-Zimmer). Helvetia will mit den Neubauten zeitgemässe Wohnungen anbieten sowie einen Beitrag leisten an eine «sinnvolle Verdichtung auf städtischem Gebiet». Alle Gebäude werden den Energiestandard Minergie®-P-ECO erfüllen; zusätzlich ist eine Zertifizierung nach dem neuen Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz SNBS angestrebt. ■

[www.miroslavsik.ch](http://www.miroslavsik.ch)



## BASEL

### Vom Studiogelände zum Wohnquartier

bw Ende 2018 ist voraussichtlich Zügeltermin für das SRF Schweizer Radio und Fernsehen zum neuen Standort beim Bahnhof SBB. Dann beginnt auch für den Bruderholz-Hügel eine neue Ära: Auf dem Studiogelände an der Novarastrasse 2 sollen Wohnungen entstehen – nach Plänen von Morger Partner und Fontana Landschaftsarchitekten, den Siegern in dem vom Grundstückseigentümer SRG Region Basel ausgelobten Wettbewerb. Ihr Entwurf sieht zwei dreigeschossige Zeilenbauten an der Schäublin- und Ma-

rignanostrasse vor. Die Häuser der beiden Zeilen sind aufgrund der Topographie am Hang treppenartig angelegt. Zwischen den neuen Gebäuden soll ein zusammenhängender Grünraum entstehen. Seit August erarbeitet der Kanton auf der Basis dieses Projektes den Bebauungsplan; der Ende 2018 zusammen mit den Umzonungen öffentlich aufgelegt werden soll. Gebaut werden soll ab 2020. ■

[morgerpartner.ch](http://morgerpartner.ch)

## ST. GALLEN

### Wohnen am Park in Uzwil

bw Mit dem Projekt «Wieseon» plant die Uze AG auf dem Grossacker in Niederuzwil, der derzeit grössten zusammenhängenden Baulandreserve der Gemeinde Uzwil, eine Siedlung mit rund 300 Wohnungen. Wie Tobias Wagner, Leiter Immobilien der Uze AG, erklärte, sollen auf dem 36.000 Quadratmeter grossen Grundstück nicht möglichst viele Wohnungen entstehen, sondern ein attraktives Wohnquartier. Planungstechnisch eine Herausforderung – galt es doch, den ländlichen Charakter von Uzwil zu erhalten und gleichzeitig raumplanerische Vorgaben zu beachten – spricht: verdichtet zu bauen. Das von Harder Spreyermann Architekten ausgearbeitete Projekt sieht folgende Lösung vor. Die 14 Gebäude mit



insgesamt 300 Mietwohnungen unterschiedlicher Grösse sind so angeordnet, dass in der Mitte der Wohnhäuser eine Parkanlage entsteht; neben Wohnungen sind ein Café und Kleingewerberäume für die Quartiersversorgung geplant. Die kompakten Gebäude überzeugen durch

eine hohe Energieeffizienz; die Biodiversität der Gegend wird durch die Parkanlage gefördert. Die Umsetzung des Projektes erfolgt in mehreren Etappen. ■

[www.uze-ag.ch](http://www.uze-ag.ch)

MARKETING

# Die Marketingrunde 2017

Im Juni fand im Convention Center Sonnenberg in Zürich die Marketingrunde 2017 statt. Geboten waren spannende Vorträge und Diskussionen und viel Gelegenheit zum Networking.

**BW.** Die dritte Ausgabe des Jahreskongresses zum Thema Immobilienmarketing, moderiert von der Fernseh- und Radiofrau Monika Schärer, bot den über 80 Immobilienprofis einen Überblick über die neuesten Trends im Immobilienmarketing sowie Gelegenheit, junge Startups kennen zu lernen, die die Zukunft der Immobilienvermarktung grundlegend verändern könnten. Zu Beginn des Kongresstages setzte sich das Publikum mit der Verbindung von Architektur und Marketing auseinander: Urs Bratschi von Baukoma stellte seinen Award «Marketing und Architektur» vor und diskutierte dieses Thema anschliessend mit dem Architekten Daniel Schneider von monoplan. Danach präsentierte der Markenexperte Markus Kramer die Grundsätze des Brandings und Beispiele von Global Branding Champions wie etwa Harley-Davidson – wozu auch Cinzia Marangoni, quirlige Brand Managerin bei Harley-Davidson, wertvolle Inputs leistete. Sie brachte zudem zwei der neuesten Harley-Davidson-Modelle mit, die von den Kongressbesuchern in der Networkingpause probefahren werden konnten.



Die Marketingrunde: Blick in den gut besuchten Vortragssaal.

## Marketingwerkstatt

Der Kongress *Die Marketingrunde* findet im Trainingsangebot *Die Marketingwerkstatt* eine sinnvolle Ergänzung. Im Gegensatz zum grossen Kongress wird dort im Kreise von maximal 20 Teilnehmern jeweils ein Immobilienmarketing-Thema vertieft behandelt. ■

[www.diemarketingwerkstatt.ch](http://www.diemarketingwerkstatt.ch)

Das Nachmittagsprogramm begann mit einem Ausflug in die PropTech- Welt. Mario Facchinetti, Leiter des Innovationsnetzwerkes SwissPropTech, gab eine Einführung in das topaktuelle Thema und einen Überblick über neue Technologien, Märkte und Geschäftsmodelle. Anschliessend stellten fünf Jungunternehmen ihre innovativen Produkte für die Immobilienvermarktung vor – darunter Anbieter aus dem Bereich der erweiterten Realität (Virtual Reality), der Finanzierung, der Terminfindung, der Kundenvermittlung und der Standortanalyse. Im Anschluss hielt der renommierte Wissenschaftsjournalist und

Träger eines ETH-Ehrendokortitels Dr. Beat Glogger einen mitreissenden Vortrag zur Rolle des menschlichen Gehirns und die Kraft des Neuromarketings in der Immobilienvermarktung. Thesen, die Barbara Krähenmann mit Ergebnissen aus ihrer Masterarbeit «Die Rolle von Emotionen in der Vermarktung von Wohneigentum» bestätigte und somit für einen inspirierenden Abschluss sorgte. Eine rundum gelungene Edition der Marketing Runde – nicht nur als Informationsquelle, sondern auch als wichtige Plattform für Networking unter Vermarktern, Entwicklern und Bewirtschaftern. ■

FINANZIERUNG

# Neue Crowdfunding-Plattform: ImmoYou

Auf Crowdfunding mit Schweizer Immobilien fokussiert sich das neue Unternehmen von Bettina Stach. Anleger werden dabei Miteigentümer an Liegenschaften.

**BW.** Mit der ImmoYou AG gibt es einen neuen Player im Bereich Immobilien-Finanzierung in der Schweiz. Das im Februar von Bettina C. Stach gegründete Crowdfunding-Unternehmen – eine Plattform für Wohn- und Gewerbeimmobilien, investiert in Schweizer Objekte mit einem Anlagewert von circa drei bis 30 Millionen Franken. Investoren mit einem mittelfristigen Anlagehorizont (mindestens 5 bis 10 Jahre) können sich mit 100.000 Franken oder mehr an einer ausgewählten Immobilie beteiligen und werden als Miteigentümer im Grundbuch eingetragen.

Den Vorteil des Immobilien-Crowdfunding sieht Unternehmensgründerin Stach darin, dass der «Anleger einen Anteil an der Immobilie besitzt und nicht nur ein Wertpapier wie bei einer Bank oder einem Fonds». Als jährliche Eigenkapitalrendite stellt ImmoYou Anlegern fünf Prozent und mehr in Aussicht; der Jahresgewinn soll anhand einer detaillierten Jahresrechnung pro Immobilie ausgewiesen werden. Eigenen Angaben zufolge beteiligt sich Firmenchefin Stach selbst an allen Objekten.

Bei der Auswahl der Liegenschaften konzentriert sich ImmoYou auf eher ältere, renovierte Objekte. Ziel sei, preiswerte Wohnungen anbieten zu können, für die schnell Nachmieter zu finden sind, begründet Stach die Strategie. Zwei Anlageobjekte hat das Unternehmen bisher akquiriert: Ein saniertes/neugebautes Mehrfamilienhaus in Balsthal (SO) mit neun Wohnungen sowie ein Mehrfamilienhaus mit zwölf Wohnungen in Gelterkinden (BL). Im laufenden Jahr will Stach das Investitionsvolumen auf 60 Millionen und im kommenden Jahr auf 100 Millionen Franken erhöhen.

Seit kurzem ist die ImmoYou AG Kooperationspartnerin beim AlaCasa-Netzwerk. Stach möchte mit diesem Schritt die Zu-



Bettina Stach, Gründerin  
und VR-Präsidentin der ImmoYou AG

sammenarbeit fördern und die Weichen stellen für eine enge und langanhaltende Partnerschaft. Zwischen ImmoYou und den alaCasa-Partnern in den verschiedenen Regionen ist eine Zusammenarbeit bei Transaktionen und in der Bewirtschaftung vorgesehen, erklärt Stach.

ImmoYou selbst verwaltet keine Liegenschaften, sondern übernehme und steuere deren Controlling sowie den Unterhalt und Erneuerung: «So kann dem Kunden von ImmoYou gewährleistet werden, dass ihre Liegenschaft von einem regional verankerten Partner professionell betreut wird.» Der willkommene Nebeneffekt: Diese Vorgehensweise trägt Stach zufolge dazu bei, «dass die von ImmoYou angebotene Rendite für den Kunden erreicht wird». ■

[www.immoyou.ch](http://www.immoyou.ch)

## Alternative Hypotheken- finanzierung

Für den Eigenheimkauf bieten sich neben der Bankenfinanzierung neue Wege, günstige Kredite zu erhalten. Im Bestfall eine Win-win-Situation für Investoren wie Kreditnehmer, doch unter Umständen riskant.

Die Hypothekarzinsen sind so günstig wie nie – und dennoch können sich viele Schweizer/innen den Traum vom Eigenheim nicht erfüllen. Wer zum Kauf eines Hauses oder einer Eigentumswohnungen eine Bankenfinanzierung erhalten will, muss mindestens 20 Prozent des Kaufpreises als Eigenkapital einschiessen und zudem den Tragbarkeitsrichtlinien der Banken entsprechen. Kein Wunder, dass die Nachfrage nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten zunimmt – und die Zahl der alternativen Kreditgeber wächst. Ein Beispiel dafür ist das Startup Hyposcout. Die Geschäftsidee für die Online-Peer-to-Peer-Plattform: Investoren und Geldnehmer finden hier direkt zueinander; anders als bei anderen Kreditvermittlern erhalten Investoren bei Hyposcout Kreditsicherheit über einen Grundbucheintrag. Dieser sichert Investoren im Falle eines Zahlungsausfalls ab. Eine Win-win-Situation, zumindest auf den ersten Blick: Der Kreditgeber erhält höhere Zinsen für sein Kapital als bei Banken, der Kreditnehmer die Möglichkeit zum Erwerb von Wohneigentum. Doch handle es sich bei der «Kreditsicherheit» um einen zweitrangigen Grundbucheintrag, sei das Verfahren nicht risikofrei, geben Marktbeobachter zu bedenken. Denn werde der Kreditnehmer zahlungsunfähig, werde vorrangig die Ersthypothek bedient. Liegt der Verwertungserlös unter der Ersthypothek, hätten die Kreditgeber der Nachranghypothek das Nachsehen. (bw)

PROJEKT

# Wohnen am Rheinflall

Die Umnutzung des SIG-Areals in Neuhausen hat begonnen: Auf dem ehemaligen Industrieareal am Rheinflall soll in den kommenden Jahren ein freundliches, offenes und belebtes Quartier für Wohnen, Arbeiten, Freizeit und Kunst entstehen. Mit der Umsetzung des Projekts «Grünerbaum» begann die Transformation.



Herzstück des Gebäudeensembles «Grünerbaum»: Der Heinrich-Moser-Platz

**BW.** Spektakulärer könnte die «Kulisse» kaum sein. Als Standort für ihre Musicalproduktionen hat die Stageworks GmbH eine alte Industriehalle auf dem Neuhauser SIG-Areal gewählt. Das oberhalb des Rheinflalls und direkt neben einer Bahnstation gelegene ehemalige Industriegelände ist aus Sicht der Veranstalter mit seinem industriellen Charakter «ideal» für einen nicht alltäglichen Aufführungsort. Am 8. September 2017 ging erstmals der Vorhang auf – für die Welturaufführung des Musicals «Anna Göldi». Die weiteren Pläne sind

ambitioniert: Mit jeweils neuen Grossproduktionen will Stageworks jährlich 30.000 bis 40.000 Musical-Fans nach Neuhausen locken.

#### STARTSCHUSS FÜR DEN TRANSFORMATIONSPROZESS

Ambitioniert sind auch die Pläne für das gesamte SIG-Areal. Denn der Umbau der Industriehalle zu einem auf bis zu 1.000 Besucher ausgelegten Theater ist nur ein Teilaspekt der Transformation, den das

120.000 Quadratmeter grosse, bisher geschlossene Industrieareal durchlaufen wird. Wo einst Waggons gefertigt, Verpackungsmaschinen entwickelt und Sturmgewehre produziert wurden, soll in den kommenden Jahren ein freundliches, offenes und belebtes Quartier entstehen.

2011 übernahm die SIG Gemeinnützige Stiftung das Areal von der Schweizer Industrie-Gesellschaft – um das Industriegelände, auf dem aktuell noch über 40 Unternehmen eingemietet sind, Schritt für Schritt zum lebendigen Quartier mit vielfältiger

Mischnutzung umzugestalten und weiter zu entwickeln. Der Startschuss dazu fiel im Mai dieses Jahres, mit dem Baustart für das Projekt «Grünerbaum», mittels dem das markante, leer stehende Gebäudeensemble im Norden des Areals einer neuen Nutzung zugeführt und zum Industrieplatz hin geöffnet wird. Die zwischen Industrieplatz und Badstrasse gelegenen historischen Gebäude Hochbau, Grünerbaum und Weinberg werden zu Angeboten rund um Wohnen, Arbeiten und Begegnen umgebaut; der begrünte Heinrich-Moser-Platz wird künftig Herzstück des Gebäudeensembles. Bezugstermin soll im Frühjahr 2018 sein. Im Erdgeschoss ist ein Mix aus Gewerbe, Retail und Gastronomie vorgesehen – Büros und Co-Working-Spaces, zahlreiche Shops und ein Restaurant, das von den ZFV-Unternehmungen betrieben wird, sowie eine grosse Markthalle und eine vielseitige Eventlocation für kleine und grosse Anlässe. In den oberen Geschossen des Grünerbaum entstehen 52 Loftwohnungen und eine 400-Quadratmeter-Rooftop-Terrasse zur gemeinsamen Nutzung durch die Mieter. Darüber hinaus soll es ein Mini-Hotel mit drei Gästezimmern geben, das von allen Mietern für externe Gäste gebucht werden kann. Vermarktungsstart für die Wohn-

angebote war im August, für die Gewerbe- und Retailflächen zwischen 33 und bis 255 Quadratmetern bereits Ende Mai.

## LANGWIERIGER TRANSFORMATIONSPROZESS

Von der Transformation des SIG-Areals werde die Gemeinde Neuhausen profitieren, ist Michel Rubli, Geschäftsführer der SIG Gemeinnützige Stiftung, überzeugt. «Unser Ziel ist es, das Areal nachhaltig weiterzuentwickeln und damit einen wesentlichen Beitrag zur Steigerung der Standortattraktivität von Neuhausen am Rheinfall und der gesamten Region Schaffhausen zu leisten.» Das SIG Areal werde zum Bindeglied zwischen Tourismus-Magnet und Ortszentrum von Neuhausen und verleihe der Gemeinde nachhaltig Grösse und Attraktivität, so Rubli.

Der Transformationsprozess wird nicht nur über einige Jahre, sondern über Generationen hinweg andauern; weitere Bauprojekte sind bereits heute vorgesehen. Bis 2035 sollen auf dem SIG Areal verschiedene andere Gebäude nach und nach saniert und teilweise umgenutzt werden. Das dazu erforderliche Investmentvolumen ist beachtlich: In den kommenden 20 Jahren rechnet die Stiftung mit bis zu 250 Millionen Franken. ■

Blick aus der Vogelperspektive: Das SIG-Areal am Rheinfall



## IMMOBILIEN-ABC

### Die wichtigsten Begriffe

#### MARKE

Zeichen in Form von Worten, Bildern oder Tönen, die ein Angebot differenzieren.

#### MARKENENTWICKLUNG

Entwickeln einer neuen oder schützen einer bestehenden Marke mit geeigneten Massnahmen.

#### NUTZFLÄCHE

SIA-Norm 416; setzt sich zusammen aus Hauptnutzfläche, Nebennutzflächen, Aussennutzflächen und separat gemieteten Räumen.

#### OKGT

Organisation kaufmännischer Grundbildung Treuhand/Immobilien; zuständig für die Lehrlingsausbildung.

#### PDF

Portable Document Format; plattformunabhängiges Dateiformat für elektronische Dokumente.

#### REALWERT

Entspricht dem Sachwert; setzt sich zusammen aus Zeitwert der Bauten, Umgebungs- und Baunebenkosten zzgl. Landwert.

In jeder Ausgabe werden einige Immobilienbegriffe erklärt. Das Schweizer Immobilien-ABC mit 500 Begriffen kann auf [www.alacasa.ch](http://www.alacasa.ch) für CHF 10 plus Versand bezogen werden.

INNOVATION



Digitalisierung: Die Vermarktung von Immobilien wird einfacher und effizienter.

# Die Vermarktung von Wohneigentum erfindet sich neu

Innovation ist das Wort der Stunde, auch in der Immobilienwelt. Die Vermarktung von Wohneigentum verändert sich dank innovativer Technologien und neuen Geschäftsmodellen markant.

**RB.** Innovative Geschäftsmodelle sind daran, die Welt nachhaltig zu verändern. Uber, Whatsapp, Snapchat, Tripadvisor, Ebay, Paypal, Airbnb sind Innovationen, die wir vor gar nicht allzu langer Zeit noch als utopisch bezeichnet haben. Ihr Erfolg hat bewirkt, dass sich das Ansehen von Jungunternehmen massiv verbessert hat. Waren früher traditionsreiche Unternehmen wie General Electric, Nestlé, General Motors oder ABB die Stars der Wirtschaft,

werden sie heute von vielversprechenden jungen Unternehmen in den Schatten gestellt. Das zeigt sich u.a. darin, dass sich Berufseinsteiger immer häufiger gegen eine Karriere in einem Grossunternehmen und für das Wagnis eines Startups oder eine Anstellung in einem Jungunternehmen entscheiden. Ohne Zweifel: Innovation ist sexy! Dass diese Botschaft auch in der politischen und wirtschaftlichen Elite unseres Landes angekommen ist, zeigt etwa die Initiative

digitalswitzerland, die sich die Förderung der Digitalisierung in der Schweiz auf die Fahne geschrieben hat.

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT VON INNOVATIONSWELLE ERFASST

Auch die Immobilienwelt kann sich dem Digitalisierungs- und Innovationstrend nicht entziehen: In der Immobilienentwicklung sprechen heute alle von BIM, Building



Die Immobilienwelt wurde von einer Innovationswelle erfasst. Wer hier nicht den Überblick verlieren will, sollte Plattformen für Innovationen nutzen und sich gut vernetzen.

Information Modeling. Im Bau fassen digitale Technologien wie Computer Aided Construction oder 3D Printing Fuss. In der Haustechnik wiederum setzen sich neue Technologien in der Energieerzeugung, -speicherung und dem Energiemanagement durch und die Bewirtschaftung macht dank digitalen Instrumenten bei ihren Prozessen und in der Mieterkommunikation riesige Fortschritte. Dass Startups in der Immobilienbranche auf offene Türen stossen, zeigt auch das junge Netzwerk SwissPropTech, das eine Plattform sowohl für Startups als auch für etablierte Immobilienunternehmen bietet.

## IDEENREICHE VERMARKTUNG

Die Vermarktung von Immobilien erweist sich als besonders anfällig für Innovationen. Dies hängt damit zusammen, dass dieses Dienstleistungssegment keine grossen Investitionen erfordert, tiefe Eintrittsbarrieren für kreative Unternehmer aufweist und sich schneller verändern kann als andere Marktsegmente, die an sehr lange Immobilienlebenszyklen gebunden sind. Gerade in der Vermarktung von Wohneigentum sind zahlreiche innovative Tools auf der Bildfläche erschienen und haben sich zum Teil bereits etabliert. Sie unterstützen den Immobilienprofi zum Beispiel in der Analyse von Zielgruppen, wodurch das Angebot (Eigentumswohnung oder Einfamilienhaus) präziser mit der Nachfrage

(Wohnbedürfnisse der Käufer) abgestimmt werden und die Zielgruppenansprache gezielter erfolgen kann. Effizientere und raschere Verkaufsprozesse sind die Folge. Innovative Vermarktungstools wie etwa Virtual Reality, Augmented Reality oder 360 Grad-Visualisierung bieten völlig neue Möglichkeiten in der Kommunikation. Vermarkter, die diese Tools geschickt einsetzen, können Prozesse optimieren und die ihnen anvertrauten Verkaufsmandate zuverlässiger und schneller erfüllen.

Ein Vergleich der Vermarktungsinstrumente zeigt, wie schnell der Wandel von statten gehen kann: Die Bedeutung von gedruckten Verkaufsdokumentationen hat zu Gunsten von Onlinepräsentationen markant abgenommen. Postalische Direct Marketing-Aktionen wurden von E-Mailings und Social

Media-Kampagnen abgelöst. Anstatt zweidimensionale Objektdarstellungen werden immer öfter Virtual Reality-Demonstrationen (für Projekte) oder 360 Grad-Rundgänge (für Bestandesimmobilien) eingesetzt. Es wird auch nicht mehr lange dauern, bis Excel von leistungsfähigen CRM-Systemen verdrängt wird. Die Folgen sind Zeitersparnis, aussagekräftigere Daten, wirkungsvollere Kommunikation und besseres Reporting. Versierte Vermarkter können damit für ihre Kunden markante Mehrwerte generieren.

## DER FAKTOR MENSCH BLEIBT WICHTIG

Trotz neuer, leistungsfähiger Hightech Tools steht in der Vermarktung von Wohneigentum aber immer noch der Mensch und seine Bedürfnisse im Zentrum. Denn nach wie vor spielen Vertrauen, Sympathie und Begeisterung eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, ein Haus oder eine Wohnung zu verkaufen. Immerhin handelt es sich dabei in der Regel um den mit Abstand teuersten Handel im Leben des Käufers bzw. Verkäufers. Ein professioneller Experte für Wohneigentum ist in der Lage, neue Technologien und innovative Vermarktungsinstrumente geschickt mit dem menschlichen Faktor zu kombinieren. Damit wird er sich auch in Zukunft als wertvoller Partner für private Wohneigentümer und professionelle Investoren einbringen können. ■

## SwissPropTech

Die Innovationsplattform für die Immobilienbranche verknüpft junge Startups und neue Technologien mit etablierten Immobilienunternehmen. alaCasa.ch ist Partner von SwissPropTech und sorgt dafür, dass seine Partnerunternehmen stets auf dem neuesten Stand sind. ■

[www.swissproptech.ch](http://www.swissproptech.ch)

INNOVATION

# «Innovation ist ein Dauerauftrag»

Die Immobilienwirtschaft muss, wie andere Wirtschaftszweige auch, die digitale Herausforderungen annehmen. Wichtig sei, dass die diversen Glieder der Wertschöpfungskette besser ineinandergreifen, meint Ivo Furrer, Mitglied des Steering Committees von digitalswitzerland und ehemaliger CEO Swiss Life Schweiz.



Dr. Ivo Furrer, VRP Helvetia und Julius Bär sowie Steering Committee Mitglied von digitalswitzerland

Interview: Mario Facchinetti

*Schweizer Wohneigentum: Herr Dr. Furrer, Sie sind Mitglied des Lenkungsausschusses von digitalswitzerland. Warum braucht die Schweiz eine solche Initiative?*

Ivo Furrer: Die Schweiz hat alle Voraussetzungen, um sich zu einem digitalen Hub zu entwickeln – auch in direkter Konkurrenz zu London, Tel Aviv oder Stockholm. Die Wirtschaft unseres Landes ist solide und hat sich auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten als sehr robust erwiesen; Unternehmen finden hier gute Rahmenbedingungen, beispielsweise einen grossen Pool gut ausgebildeter Fachkräfte – wozu nicht zuletzt die erstklassigen Universitäten und

Fachschulen unseres Landes beitragen, wie etwa die EPFL und ETH. In der Schweiz gibt es zudem eine ganze Reihe von engagierten CEO's, welche die Digitalisierung, die geschäftsmodellverändernde Auswirkungen haben kann, aktiv angehen. Die wirtschaftsfreundliche Regierung sowie die landesweite Initiative, die sich auf bestimmte Verticals wie Fintec, Retail, Real Estate, etc. fokussiert, kann diese Vorhaben zusätzlich unterstützen.

*Was bedeutet die landesweite Bewegung für die Immobilienwirtschaft?*

Für die Immobilienwirtschaft ist es eine vielleicht einmalige Chance, an der Entwicklung zu partizipieren, von andern Industrien

zu lernen – und damit sicherzustellen, dass verschiedene Player der Wertschöpfungskette näher zusammenrücken, beziehungsweise ihren jeweiligen Part innerhalb der Industrie nicht isoliert, sondern gut vernetzt zugunsten ihrer Kunden spielen können. Die Digitalisierung ist der Katalysator, der diese Vernetzung ermöglicht.

*Sie leiten den Digital Real Estate Roundtable. Welche Ziele verfolgen Sie?*

Aus meiner Sicht ist es entscheidend, dass die diversen Glieder der Wertschöpfungskette effektiver und kundenadäquater ineinandergreifen. Dazu reicht es nicht aus, dass wir uns nur untereinander kennen: Jedes Teil der Wertschöpfungskette sollte

mittels der Digitalisierung neue «Value Propositions», spricht: vorteilhafte neue Angebote, für seine Kunden schaffen können.

*Können Sie dafür Beispiele nennen?*

Beispiele dafür sind etwa zwei von den Teilnehmern des Digital Real Estate Roundtables initiierte Projekte zu den Themen «Digitaler Gebäudestandard» und «Facility Management meets IoT». Das Projekt «Digitaler Gebäudestandard» leiten Alexander Muhm von der SBB und Manfred Huber von der FHNW. Das Zweiergespann aus einem Mix aus Praxis und Wissenschaft treibt das Projekt erfolgreich voran. Beim Projekt «FM meets IoT» stehen mit Roger Krieg von Reso Datamind und Jöri Engel von der Swisscom zwei sehr einflussreiche Vertreter der Immobilienwirtschaft an der Spitze. Die Projektleiter haben ihre Projektteams individuell zusammengestellt und dabei Vertreter aus Wirtschaft und Wissenschaft zusammengebracht.

*Wie viele Personen wirken an den Projekten mit?*

Aktuell circa 25 Personen. Uns war von Anfang wichtig, dass sich die Repräsentanten im Projekt aktiv einbringen. Wir sehen unsere Aufgabe bei digital-switzerland als Moderatoren, die die Leute zusammenbringen, Ideen konsolidieren, Meilensteine definieren und allfällige Arbeitsergebnisse präsentabel aufbereiten lassen. Das ist in zwei von ursprünglich drei Projektideen gut gelungen.

*Heisst konkret?*

Bei den beiden genannten Projekten – «Digitaler Gebäudestandard» und «FM meets IoT» sind über einen Zeitraum von sechs bis zwölf Monaten messbare Resultate zu erwarten. Die Veröffentlichung der Ergebnisse ist angedacht und wird mit einiger Wahrscheinlichkeit auch erfolgen.

*Reicht das, um die Immobilienwirtschaft als innovativ bezeichnen zu können?*

Die Initiative – und die geschilderten Projekte – würde ich als weitere Schritte in die richtige Richtung bezeichnen. Denn die Immobilienwirtschaft als solche war ja noch zu keinem Zeitpunkt «nicht innovativ». Das IoT ist eine Entwicklung, deren Relevanz für die Immobilienwirtschaft von den Marktteilnehmern bereits früh erkannt und in die bereits vor der Gründung von digital switzerland investiert wurde. Innovation ist ein «Dauerauftrag», dem man immer wieder – auch in kleinen Schritten – nachkommen muss.

*Was braucht die Schweiz sonst noch, um ein führender Innovationshub zu werden?*

Die Schweiz braucht aus meiner Sicht eine zusehends spürbare Kultur, welche auch ein Scheitern akzeptiert bzw. einen darauf folgenden Neuanfang unterstützt – emotional, finanziell, unternehmerisch! Zudem müssen in steuerrechtlicher Hinsicht realistische Rahmenbedingungen geschaffen werden, die in einem Start-up-Umfeld eine Innovationsentwicklung begünstigen bzw. erst möglich machen.

*Was wünschen Sie sich für die Schweizer Immobilienwirtschaft?*

Die Immobilienwirtschaft muss, wie andere Wirtschaftszweige auch, die digitale Herausforderungen annehmen, die Vorteile, die die Digitalisierung bringen kann, erkennen und nutzen und positiv innovative Geschäftsmöglichkeiten daraus ableiten. Stillstand ist Rückschritt, nicht rechtzeitige Wahrnehmung der neuen Entwicklungen und ihrer Möglichkeiten führt zu Resultaten, die die Kunden nicht befriedigen – und möglicherweise neue Player auf den Plan rufen. ■

## Stockwerk-eigentum-Wissen

### GRUNDSTÜCKGEWINNSTEUER

Grundstückgewinnsteuern sind fällig, wenn ein Eigentümer beim Verkauf einer Liegenschaft oder einer Wohnung gegenüber dem Einstandspreis einen Gewinn erzielt. Je höher der Betrag und je kürzer die Besitzesdauer war, umso stärker fällt die Steuer normalerweise ins Gewicht. Wichtig zu wissen: Bei Ersatzbeschaffungen von privatem Wohneigentum kann schweizweit ein Aufschub der Grundstückgewinnsteuer beantragt werden.

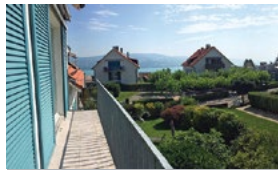
### KAUFVERTRAG

Der Kaufvertrag für eine Bauparzelle, ein Haus oder eine Eigentumswohnung ist nach Schweizerischem Recht nur in öffentlich beurkundeter Form gültig. Der Kaufvertrag bildet die Grundlage für die Eigentumsübertragung im Grundbuch. Im Unterschied zum Mietrecht gibt es in diesem Bereich kaum Standard- oder Musterverträge. Viele Verträge werden in der Praxis von den Verkäufern und den Bauunternehmern vorformuliert. So kann es sich bezahlt machen, einen Vertragsentwurf von einem unabhängigen Rechtsanwalt prüfen zu lassen.

### SCHULDBRIEF

Der Schuldbrief ist das häufigste Sicherungsmittel für eine Finanzierung von Grundstücken (Grundpfandsicherheit für Hypotheken). Der Schuldbrief ist ein wichtiges Wertpapier und wird als Namen- oder Inhaberschuldbrief ausgestellt. Früher gab es Schuldbriefe rein als Papiersschuldbriefe, inzwischen sind auch sog. Registerschuldbriefe verbreitet (muss nicht zwingend in Papierform vorliegen).

## 6 VON 300 OBJEKTEN DER ALACASA-PARTNER



### Wertvoll – charakterstark wohnen im begehrtesten Dorf am Zürichsee

An ruhiger und bevorzugter Hanglage erwartet Sie eine schöne 4.5-Zimmerwohnung mit auserlesenen Materialien und gut durchdachten sowie äusserst hellen Grundriss. Rund um die Wohnung hat man Zugang auf den Balkon, wovon man Seesicht geniesst. Liegenschaft und Objekt sind rollstuhlgängig konzipiert.

Kaufpreis: 1'520'000.-

Anzahl Zimmer: 4.5

vermag



### 3 ½-Zimmer-Wohnung Stüssistrasse 87, 8057 Zürich-Unterstrass

Wunderschön gelegene, moderne und sehr gut ausgestattete Eigentumswohnung im 2. OG; WF ca. 80 m<sup>2</sup>, Standard Ende 1990er Jahre, kein Lift! Mit Aussenparkplatz! Zwischen Irchel und Schaffhausserplatz gelegen.

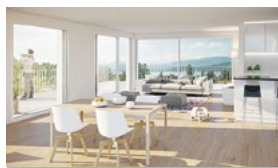
Bezug nach Vereinbarung

Preis: Fr. 1'020'000

inkl. Aussenparkplatz

www.ellisasis.ch

ellisasis



### Projektankündigung Neubau mit 6 Wohnungen in Meilen

Im Neubauprojekt mit Minergie-Zertifikat werden sechs Wohnungen realisiert. Die fünf 4.5- und eine 5.5-Zimmer-Wohnungen bestechen durch ideale Grundrisse, gute Besonnung und wunderbare Weitsicht. Die Attika-Wohnung verfügt über eine schöne Seesicht. Sichern Sie sich bereits heute Ihre Traum-Wohnung.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Kaufpreis ab CHF 1'250'000.-

PFANNENSTEL IMMOBILIEN AG  
I VERKAUF, I VERWALTUNG, I BERATUNG, I



### Auf dem Seerücken, zwischen Amriswil und Kreuzlingen/Konstanz 2 ½-Zimmer-Wohnung im 1. OG Hauptstrasse 162, 8585 Langrickenbach-TG

- hochwertiger Ausbau, Bezug ab Dezember 2017
- schwellenlos-Lift
- eigener Waschküche
- Grosser West-Balkon

Kaufpreis: CHF 360'000.-

www.zimba.ch

ZIMBA AG  
IMMOBILIEN • TEFURHAND



### 5½-Zimmer Doppel­einfamilienhaus, Ischlag 9 in 3303 Jeginstorf BE

- Wohnfläche 228 m<sup>2</sup> BGF
- Baujahr 2001, Parzelle 225 m<sup>2</sup>
- Balkon und Dachloggia

In ruhigem Wohnquartier verkaufen wir ein schönes, helles Doppel­einfamilienhaus in gutem Zustand. Die Materialisierung ist zeitgemäss und textillos. Ab dem Untergeschoss gelangt man direkt in die Einstellhalle, wo ein Einstellhallenplatz zum Verkauf steht.

Kaufpreis: CHF 990'000.-

www.as-immo.ch

as immobilien  
stark in Liegenschaften



### Bleikenmatt, 3122 Kehrsatz

An bester Hanglage mit Blick über das Gürbetal entstehen im Zentrum von Kehrsatz sechs moderne Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 80 Miet- und Eigentumswohnungen – für Menschen, die gerne im Grünen wohnen und beste Anschlüsse an den öffentlichen Verkehr sowie Zentrumsnähe schätzen.

Bezug: Ende 2019

Kaufpreis: ab CHF 490'000.-

www.bleikenmatt.ch

thomasgraf  
VERKAUF • VERWALTUNG • BERATUNG

PER EMAIL ODER FAX EINSENDEN. BEI DER DIGITALEN VERSION DES MAGAZINS EINFACH AUF DAS FORMULAR KLICKEN

### BITTE KONTAKTIEREN SIE MICH!

- Ich interessiere mich für Ihr Angebot in \_\_\_\_\_
- Ich möchte mein Wohneigentum verkaufen und interessiere mich für den unverbindlichen alaCasa-ImmobilienCheckup.
- Ich möchte SCHWEIZER WOHN­EIGENTUM kostenlos abonnieren.

Vorname/Name \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Email \_\_\_\_\_ Telefon \_\_\_\_\_

Bemerkungen \_\_\_\_\_

An: info@alaCasa.ch oder  
Telefax 044 930 18 32