



FOKUS
PASCAL
BÄRTSCHI IM
INTERVIEW

— 04

IMMOBILIEN-
POLITIK
WOHNBAU-
AGENDA SVIT
SCHWEIZ

— 10

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
WOHNKOSTEN
UNTER
DER LUPE

— 12

BAU & HAUS
MODELL ENT-
SCHEIDET ÜBER
ERFOLG

— 38

PARTNERSCHAFTLICHE MODELLE AM BAU



«PROJEKTHERAUSFORDERUNG
GEMEINSAM MEISTERN»

Pascal Bärtschi, CEO der Immobilienentwicklerin und Totalunternehmung Losinger Marazzi, spricht über die Vorteile des Allianz-Vertrags, Energieoptimierungen im Hochbau und zeitintensive Bewilligungsverfahren.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Die Öffentlichkeit klagt über rückläufigen Wohnungsbau, der die Nachfrage nicht mehr deckt. Was sind die Gründe dafür?

Pascal Bärtschi: Ein Grund ist sicher die aktuelle Zinserhöhung, die sich auch auf den Wohnungsmarkt auswirkt. Dazu spüren wir die Folgen der Covid-19-Pandemie. Nach deren Ende sind deutlich weniger Baubewilligungen erteilt worden. Das heisst, die Nachfrage ist da, aber das Angebot ist gesunken. ▶

ERUNGEN

ANZEIGE



TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Hunzenschwil Dietikon Horw Zofingen Muttenz



Wie beurteilen Sie als GU/TU die aktuelle Situation im Hochbau?

Was den Wohnungsbau betrifft, hatten wir vor einigen Jahren noch Leerstände von rund 2,5%. Jetzt, nachdem die Leerstände aufgrund 1% gesunken sind und das Geld teurer geworden ist, wird weniger investiert. Zudem meine ich, dass wir 2017/2018 den Zenit der Hochbauproduktion erreicht hatten. Seitdem sehe ich eine leichte Rückwärtsbewegung, die bis heute anhält. Die Anforderungen des Marktes sind gestiegen, 08/15-Projekte werden weniger absorbiert. Doch wer das richtige Produkt platziert, wird weiterhin Erfolg haben. Eine weitere Herausforderung ist die Entwicklung der Baukosten, einige Baustoffe haben sich in den letzten Jahren um bis zu 20% verteuert.

Besonders häufig werden die Verschärfung der Bauvorschriften, lange Baubewilligungsverfahren und Einsprachen als Hindernisse

BIOGRAPHIE PASCAL BÄRTSCHI

(*1968), Bauingenieur ETH, ist Vize-Präsident von Entwicklung Schweiz und seit 2015 CEO der Losinger Marazzi AG. Davor leitete er bei Losinger Marazzi die Region Mitte (Bern-Freiburg-Basel).

beim Bauprozess genannt. Wie können wir die Bewilligungen schlanker halten?

Es wäre wünschenswert, wenn die Baubehörden die eingereichten Projekte schneller bewilligen würden. Die zunehmende Komplexität der Baugesuche führt zu einer Verlangsamung der Prozesse. Dies betrifft besonders Bauprojekte mit einem hohen Anspruch an Nachhaltigkeit. Anders gesagt: Die Validierung während der Bewilligungsphase ist anspruchsvoller geworden. Deshalb plädiere ich dafür, dass vor allem nachhaltige Baugesuche im Schnellzugtempo bewilligt werden.

Wie kommen Sie als GU/TU mit steigenden Energie- und Baustoffpreisen klar? Wie sichern Sie sich in Verträgen gegen Teuerung ab?

Grundsätzlich arbeiten wir in unseren Verträgen mit Indexierungen, da sie eine gute Möglichkeit bieten, globale Teuerungen zu berücksichtigen. Das



BEI DER REDUKTION DER CO2-EMISIONEN VON GEBÄUDEN SOLLTEN WIR NEBEN DER BETRIEBS- AUCH DIE ERSTEL-LUNGSPHASE BERÜCK-SICHTIGEN.



Problem dabei sind kurzfristige Preisschwankungen, beispielsweise für Stahl; die kann man nicht über einen Index abbilden. In solchen Fällen kommunizieren wir offen mit unseren Kunden und suchen gemeinsam nach einer Lösung. Zusammenfassend möchte ich hinzufügen, dass wir keine Gewinne über die Teuerung machen, denn dieser Teuerungsausgleich kommt schlussendlich unseren Subunternehmern und Lieferanten zugute.

Sie entwickeln und bauen auch auf eigene Rechnung. Wie begegnen Sie den Risiken dieses Geschäftsmodells?

Das stimmt nicht ganz. Wir tragen nur ein eingeschränktes Risiko, das von der Projektentwicklung bis zum Einreichen der Baubewilligung reicht. Erst nach der erteilten Baubewilligung schliessen wir mit dem Investor einen Vertrag ab. Da wir der Lex Koller unterstellt sind, kauft der Investor das Grundstück direkt vom Eigentümer. Das heisst,

dass Losinger Marazzi durch den Grundstückverkauf keinen Gewinn erzielt.

Im Bau ist derzeit viel von BIM, Robotik und industrieller Fertigung die Rede. Wie beeinflusst die Technisierung den Entwicklungsprozess und Ihr Geschäftsmodell?

Mit BIM kann man bereits am Anfang eines Bauprojekts einen digitalen Zwilling vom fertigen Gebäude erstellen. Ausserdem können wir allfällige Fehler im Voraus identifizieren und mit den späteren Nutzern die Ausführungsplanung an bestimmten Stellen optimieren. Ein Vorzeigeobjekt, wie man Schnittstellen mit dem Nutzer sauber koordiniert, ist das Spital Limmattal in Schlieren. Dort haben wir zusammen mit den Spital-Verantwortlichen die genauen Positionen der Steckdosen und Türen anhand eines BIM-Modells festgelegt. Und auch auf unseren Baustellen kommt die Robotik zum Einsatz: Ein kleiner Mini-Roboter fährt über die Baustelle, zeichnet den aktuellen Baustand auf und gleicht ihn mit dem BIM-Modell ab.

Der Verband Entwicklung Schweiz, dessen Vizepräsident Sie sind, moniert Friktionen in der Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und GU/TU. Können Sie schildern, wo die Probleme liegen?

Das heute weitverbreitete GU-Modell bietet viel Raum für Konflikte. Warum? Als Erstes wird die gesamte Planung vom Generalplaner erstellt, darauf folgt die Ausschreibungs- und Submissionsphase, bei der fast immer die Bieter mit den niedrigsten Preisen den Zuschlagerhalten. Die Konsequenz daraus ist ein aufgeblähtes Nachtrags-Management, denn jeder Anbieter rechnet nur, was er in der Ausschreibung explizit gefragt wurde. Damit wir die Zusammenarbeit verbessern und mehr Vertrauen auf beiden Seiten schaffen können, wollen wir in der Bauwirtschaft den sogenannten «Allianz-Vertrag» etablieren – mit diesem Modell holen wir unsere Kunden schon beim Projektstart als Partner mit ins Boot. Unserer Meinung nach sollten alle Projektbeteiligten die Risiken gemeinsam identifizieren und dann so aufteilen, dass sie von denen getragen werden, die es jeweils am besten können. Der Allianz-Vertrag basiert auf der Idee, alle Risiken offen zu kommunizieren und gemeinsam zu tragen. Heute werden die Risiken überwiegend dem Auftragnehmer zugeschoben.

Können Sie den Allianz-Vertrag genauer erklären?

Wenn alle Parteien das gleiche Ziel haben und von der Erreichung des Ziels profitieren können, ist eine konfliktfreie Zusammenarbeit relativ einfach. Warum gibt es noch das GU-Modell? Weil es für den Bauherr oder seinen Vertreter ein einfacher Weg ist, Offerten miteinander zu vergleichen. Oder wenn der Kunde bereits weit in der Planung fortgeschritten ist, fällt es ihm schwerer, das Erreichte infrage ▶



“
MIT EINEM
ALLIANZ-VER-
TRAG TRAGEN
WIR DIE PRO-
JEKTRISIKEN
GEMEINSAM.
”

zu stellen. Bauherren verzichten heute meistens auf die Intelligenz und die Inputs der Bauunternehmen, die vor allem zu Beginn der Planungsphase wertvolle Ratschläge einbringen können.

Die Bauwirtschaft hat sich für ein Ja zum Klima- und Innovationsgesetz stark gemacht. Welche Überlegungen stehen dahinter?

Die Bauwirtschaft ist verantwortlich für rund 40% der globalen CO₂-Emissionen. Dafür müssen wir Verantwortung übernehmen – alles andere wäre nicht richtig. Neben dem Engagement für das Klimaschutzgesetz, welches im Juni zur Abstimmung steht, haben wir bereits zahlreiche Schritte erfolgreich aus der Branche heraus gemacht, besonders im Bereich der Gebäudehüllen, wodurch heute der Energieverbrauch in der Betriebsphase wesentlich reduziert wurde. Dazu wird konsequent auf erneuerbare Energie sowie eine Eigenproduktion mittels Photovoltaik gesetzt. Als Nächstes sollten wir uns auf die Erstellungsphase konzentrieren, und zwar im Hinblick auf die grauen Emissionen, den Energieverbrauch und die CO₂-Ausstöße bei der Herstellung von Bauteilen und Materialien. Bei der Produktion von Baumaterialien können wir die CO₂-Emissionen reduzieren, indem wir zum Beispiel Zemente verwenden, die weniger CO₂ generieren. Weiteres Potenzial sehe ich in der Ver-

wendung von komplett neuen Baumaterialien, einer Forcierung von Umbauten und Sanierungen, sprich der Aufwertung von Bestandsbauten sowie kürzeren Transportwegen.

Der Gebäudepark spielt eine wichtige Rolle in der Energiewende. Wie kriegen wir die Transformation im Bestand hin?

Überall, wo es möglich ist, müssen wir die Energieproduktion an den heutigen Stand der Technik anpassen. Dazu gehören vor allem die Sanierungen der Gebäudehüllen. Dort, wo sich eine Renovation nicht mehr rentiert, sollten wir die Gebäude bis auf die Tragstruktur zurückbauen und einer neuen Nutzung zuführen. Ein Abriss ist für mich erst der letzte Schritt von mehreren Möglichkeiten.

Ist die Energiestrategie 2050 mit dem Netto-Null-Ziel im Bausektor umsetzbar?

Von diesem grossen Ziel sind wir noch ein gutes Stück entfernt. Erste Schritte in die Richtung haben wir jedoch bereits erfolgreich umgesetzt. Zunehmend werden Baumaschinen mit Bio-Treibstoffen betrieben, wir kaufen erneuerbare Energie ein und definieren beim Einkauf von Bauelementen Schwellenwerte für den CO₂-Fussabdruck. Bei Losinger Marazzi haben wir bis 2030 das Ziel, bei der Erstellung unserer Projekte die gesamten CO₂-Emissionen pro Quadratmeter um 30% zu reduzieren. ■



***DIETMAR KNOFF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.