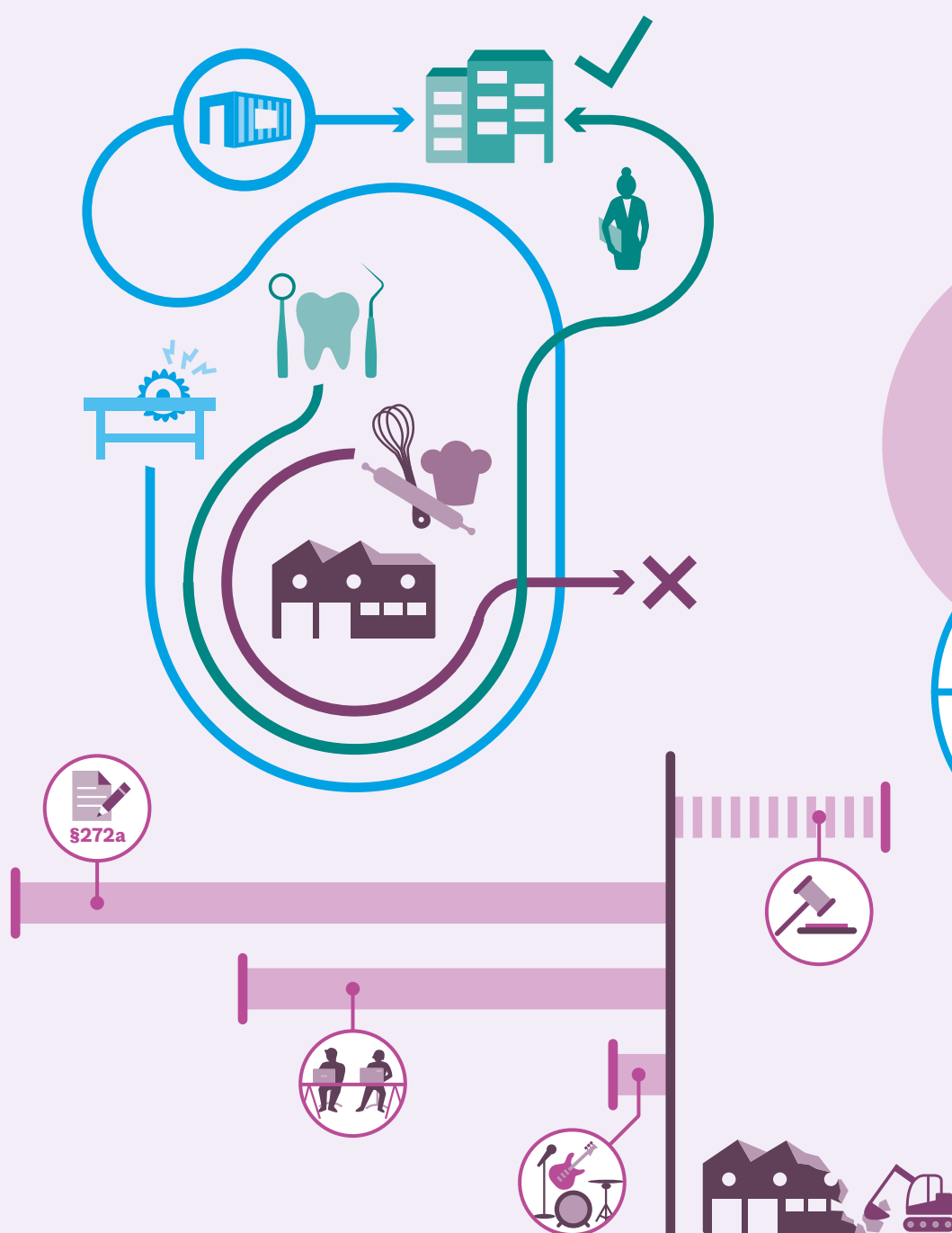


Brown Bag Meetings: Erkenntnisse Sommer 2023

Entmietung von Gewerbe – wie geht das?



Inhalt

Editorial	3
1 Einordnen: Objektstrategien und Mieter verstehen, Chancen erkennen	4
Orientierungshilfe – Was mache ich, wenn Liegenschaften umfassend erneuert werden sollen oder sanierungsbedürftige Liegenschaften ins Portfolio kommen?	5
2 Laufzeiten synchronisieren: Mehrwert für Mieter und Eigentümer schaffen	6
Welche Möglichkeiten habe ich?	7
3 Kompetenzen aufbauen: Verstehen, auf Augenhöhe verhandeln, Lösungen entwickeln	8
Checkliste: Wie können wir Talent fördern, Kompetenzen aufbauen und Wissen konsolidieren?	9
Publikationen des SVIT Zürich	11

Editorial

In den Brown Bag Meetings zur Entmietung von Gewerbeobjekten, die wir im Juni und Juli 2023 durchgeführt haben, sind wir immer wieder auf zwei Aussagen gestossen: «Es kommt drauf an» und «Da braucht es Fingerspitzengefühl.» Weil Entmietungen von Gewerbeflächen ein Nischenthema sind und Erfahrungen und Rezepte fehlen, handelt es sich um anspruchsvolle Prozesse, die im Einzelfall beurteilt und angegangen werden müssen.

Im Laufe der Meetings sind wir diversen Themen begegnet, die wir aus der sozialverträglichen Entmietung von Wohnobjekten kennen: Bewirtschafter müssen die Strategien von Eigentümern kennen, sich mit Eigentümern und Planern abstimmen, vorausschauend handeln, Verträge (sehr) genau lesen, Mieterbedürfnisse analysieren, auf Mieter eingehen und sie aktiv in den Entmietungsprozess einbeziehen.

Wir haben auch Varianten entdeckt: Bewirtschafter brauchen nicht nur Empathie, sondern auch ein Flair für Mieter, die für Bilanzen, Arbeitsplätze und Marktanteile verantwortlich sind. Dazu gehört ein gutes betriebswirtschaftliches Verständnis dafür, wie Unternehmen und Unternehmer ticken und die Fähigkeit, auf Augenhöhe über Lösungen zu verhandeln, die Eigentümer zufriedenstellen und zum wirtschaftlichen Erfolg der Mieter beitragen.

Schliesslich haben wir spezifische Herausforderungen vertieft: im Umgang mit echten und unechten Optionen auf Mietvertragsverlängerungen, bei der Synchronisierung von unterschiedlichen Miet-Laufzeiten sowie in der Planung und Umsetzung von Zwischennutzungen.

In den Panel-Diskussionen und im Austausch mit den Teilnehmenden vor Ort hat sich gezeigt, dass Entmietungen am besten funktionieren, wenn sie als Teil einer Geschäftsbeziehung verstanden werden, in der Bewirtschafter bestrebt sind, Mehrwert für Mieter und Eigentümer zu schaffen – und an diesem Mehrwert partizipieren. Die wichtigsten Voraussetzungen dafür sind Kontinuität und engagierte Bewirtschafterinnen und Be-

wirtschafter, die sich regelmässig und gerne mit Gewerbetmietern austauschen, ihre Bedürfnisse verstehen und einordnen können, über Verhandlungsgeschick verfügen sowie unternehmerisch denken und handeln.

Wir haben auch gesehen, dass es einen Wissens- und Erfahrungstransfer innerhalb und zwischen Bewirtschaftungsunternehmen braucht. Unser besonderer Dank geht deshalb an Judith Peter (ZKB); Alexander Sauter (Wincasa); Christoph Egli (Mobimo); Daniel Ringli (Arlewo); Marcel Gurrath (Livit); Mathias Böttge (Livit); Maurice Jnglin (Wincasa); Christoph M. Steiner (IT3 Immobilien und Präsident SVIT Zürich) und Simon Weiss (H&B Real Estate), die ihr Wissen und ihre Erfahrungen in den Podiumsgesprächen eingebracht haben, und an Boris Grell (Anwaltskanzlei Grell und Vorstand SVIT Zürich), der die Diskussionen mit wertvollen juristischen Einschätzungen bereichert und geerdet hat.

Als Beitrag an den Wissenstransfer und als Orientierungshilfe für Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter, die mit der Entmietung von Gewerbeflächen betraut werden, haben wir unsere Erkenntnisse aus den Meetings zusammengefasst und Checklisten erstellt.

Wir wünschen Ihnen eine gute Lektüre:
Pascal Stutz, CEO SVIT Zürich
Dr. Joëlle Zimmerli, Zimraum GmbH
Dr. Christian Brütsch, Stratcraft GmbH

Zürich, September 2023

1 Einordnen: Objektstrategien und Mieter verstehen, Chancen erkennen

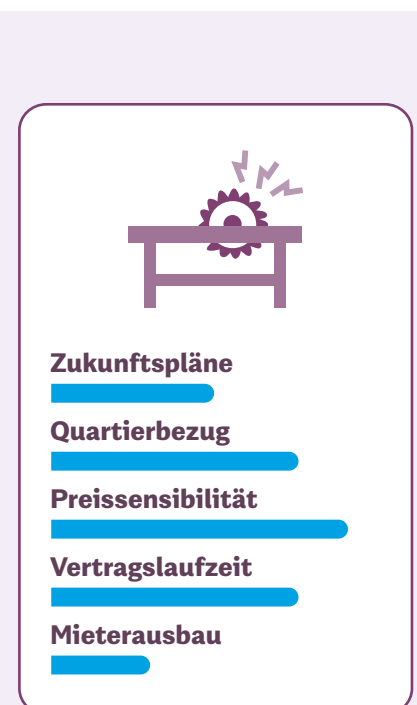
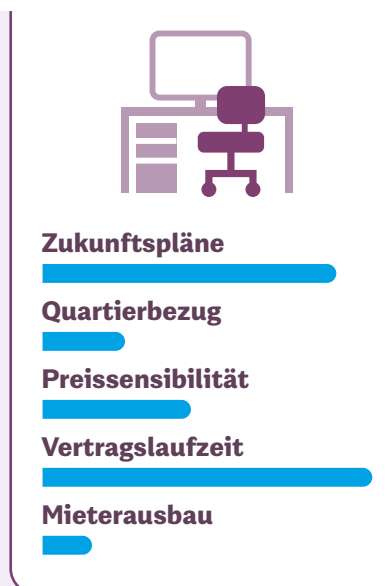
Erfolgreiche Entmietungen beruhen auf handwerklichen, persönlichen und organisatorischen Kompetenzen. Sie erfordern einerseits Fachwissen und Sorgfalt: Verträge und Abmachungen müssen genau analysiert und richtig interpretiert werden, Fristen und Formalitäten müssen erkannt und eingehalten werden, insbesondere bei der Kündigung gilt es Formfehler und Sperrfristen zu vermeiden. Andererseits braucht es Sozialkompetenz, unternehmerisches Flair und Kontinuität: Bewirtschafter müssen die Bedürfnisse von Eigentümern und Mietern verstehen, passende Lösungen suchen, auf Augenhöhe kommunizieren und während dem gesamten Prozess das Risiko von Anfechtungen, Erstreckungen und negativen Schlagzeilen minimieren.

Eine der grossen Herausforderungen ist, dass die Karten für gewerbliche Entmietungen immer wieder neu gemischt werden: Bewirtschafter, die für Eigentümer und Mieter einen Mehrwert schaffen wollen, müssen von Fall zu Fall einordnen, wie sich Objektstrategien auf die Mietverhältnisse auswirken, wie die Möglichkeiten und Bedürfnisse von verschiedenen Mietern in der Liegenschaft zusammenspielen, was Verträge und Vereinbarungen hergeben, welche An-

reize und Hebel sie einsetzen können und wie sie sich organisatorisch aufstellen müssen, um den Entmietungsprozess aktiv zu steuern.

Ein zentraler Schritt ist die frühzeitige und proaktive Abstimmung mit dem Eigentümer: Zustandsanalysen und die Unterhaltsplanung sollten dazu genutzt werden, Objektstrategien und langfristige Erneuerungsszenarien zu besprechen. Spätestens zum Zeitpunkt einer möglichen Entmietung sollten sich Bewirtschafter Klarheit über die Objektstrategie und das geplante Vorgehen verschaffen und sich vom Eigentümer phasengerecht dokumentieren lassen. Dabei sollten mietrechtliche Aspekte explizit thematisiert werden. Bei grösseren oder komplexeren Vorhaben lohnt es sich, Aufgaben und Kompetenzen zu klären, ein Rahmen für die zusätzliche Vergütung von Aufwänden und Ertragsausfällen abzustecken, Gefässe für einen regelmässigen Austausch mit Planern und Architekten zu definieren und ein internes Projektteam zusammenzustellen.

Bei der Einschätzung der Auswirkungen von Objektstrategien sollten die Ziele, der Zeithorizont und die Prozessrisiken berücksichtigt werden: Was will die Eigentümerschaft mit der Erneuerung und Entmietung erreichen, wann will sie ent-



mieten, wie wahrscheinlich ist es, dass die Zeitpläne eingehalten werden können – und was bedeutet das für die Mieterschaft und für die Mieterträge?

Die angestrebte Marktpositionierung gibt vor, welche Art von Dienstleistungen Bewirtschafter ins Spiel bringen können: Wenn Eigentümer bestehende Mieter halten wollen, müssen temporäre Lösungen identifiziert und Rückkehroptionen definiert werden. Wenn Eigentümer neue Zielgruppen ansprechen wollen, können heutige Mieter bei der Suche nach einem neuen Firmenstandort unterstützt werden.

Der Zeithorizont prägt die Erwartungen an die Bewirtschaftung. Eigentümer, die langfristig planen und Erneuerungspläne frühzeitig kommunizieren, fordern Weitsicht: Bewirtschafter müssen die Mieterauswahl und Vertragslaufzeiten systematisch auf den geplanten Baubeginn ausrichten. Wenn Objektstrategien kurzfristig angepasst werden oder wenn sich der Baubeginn verzögert, ist Flexibilität gefragt: Bewirtschafter müssen Wege finden, um Verträge und Vereinbarungen anzupassen. Dabei müssen Bewirtschafter abklären, ob für die Eigentümerschaft Erträge oder der provisorische Baustart im Vordergrund stehen, wie weit sie Mietern entgegenkommen können, wieviel Leerstand akzeptabel ist und wie die damit verbundenen Ertragsausfälle in der Bewirtschaftung kompensiert werden.

Wie gut Rückkehroptionen, alternative Mietangebote und/oder flexible Auszugsdaten angenommen werden, hängt von den Bedürfnissen und Möglichkeiten der Mieter ab. Unternehmen wollen die bestmöglichen Rahmenbedingungen, um Kunden zu halten oder zu gewinnen, Mitarbeiter zu motivieren, Arbeitsabläufe zu optimieren usw. Kurz: es geht nicht nur um Mietflächen, sondern auch um Erfolgsfaktoren – und ums wirtschaftliche Überleben. Das anerkennt auch die Rechtspraxis: bei der Prüfung von Erstreckungsgesuchen werden neben den Suchbemühungen in der Regel auch die Finanzlage des Unternehmens und branchenspezifische Bedürfnisse berücksichtigt.

Wie stark der wirtschaftliche Erfolg von Gewerbiemietern von einer Entmietung beeinträchtigt wird, hängt von unterschiedlichen Faktoren ab: Unternehmen, die auf bestimmte Lagequalitäten oder besonders preisgünstige Flächen angewiesen sind, oder die Teil der Quartiersversorgung oder eines Clusters sind, sind besonders exponiert

Orientierungshilfe – Was mache ich, wenn Liegenschaften umfassend erneuert werden sollen oder sanierungsbedürftige Liegenschaften ins Portfolio kommen?

- Ich verstehe die Objektstrategie und habe der Eigentümerin und ihren Planern/Architekten die mietrechtlichen Rahmenbedingungen aufgezeigt.
- Ich habe die laufenden Verträge aktualisiert, analysiert, die mietrechtlichen Stolpersteine identifiziert und kann das Leerstands- und Erstreckungsrisiko sowie die Kosten für einen Auskauf einschätzen.
- Ich suche nur noch Neumieter ohne spezielle Bedürfnisse und stelle leicht kündbare oder befristete Verträge ohne Optionen und gemäss Art. 272a Abs. 1 lit. d OR aus.
- Ich bewillige keine Mieterausbauten, bei denen unklar ist, ob sie bis zum frühesten geplanten Kündigungstermin vollständig amortisiert werden können.
- Ich weiss, welche Gewerbemietern von einer Entmietung besonders hart betroffen wären und wie ich sie bei der Suche nach Alternativen unterstützen kann.
- Ich kenne die Bedürfnisse meiner Gewerbemietern und prüfe, ob es in meinem Portfolio oder Netzwerk Flächen gibt, die diese Bedürfnisse erfüllen.
- Ich weiss, wann und wie die Entmietung gegenüber der Mieterschaft kommuniziert werden kann.
- Ich kann bei komplexen Entmietungsprozessen auf ein Projektteam zurückgreifen und Sorge dafür, dass der Wissenstransfer funktioniert und alle Annahmen und Abmachungen sauber dokumentiert werden.

und sollten bei der Suche nach alternativen Standorten aktiv unterstützt und möglichst früh auf Angebote aufmerksam gemacht werden. Firmen, die expandieren oder redimensionieren wollen, können von Veränderungen profitieren. Schliesslich braucht es Lösungen für Mieter, die branchenbedingt viel in den Mieterausbau investieren.

2 Laufzeiten synchronisieren: Mehrwert für Mieter und Eigentümer schaffen

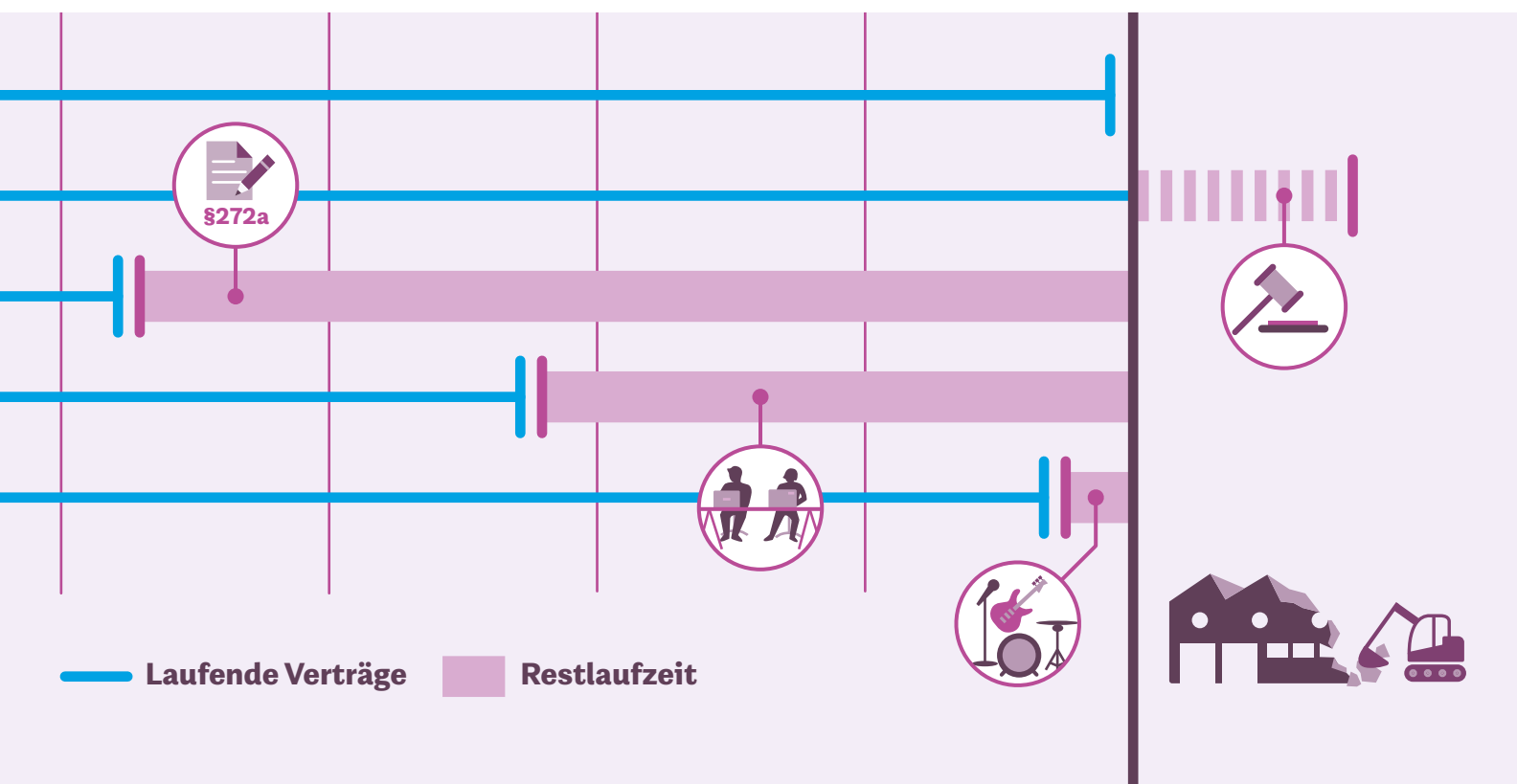
Ein wichtiger Hebel, mit dem Bewirtschafter Mehrwert schaffen können, ist die Synchronisierung der Mietverhältnisse. Geschäftsflächen bis zum Baustart ertragswirksam zu vermieten, ist schwierig: selbst wenn grosszyklische Erneuerungen absehbar sind, konkretisieren die meisten Eigentümer ihre Portfolio- und Objektstrategien nur für die nächsten 5–7 Jahre. Dazu kommt, dass in Multi-Tenant und Mixed-Use-Liegenschaften oft unterschiedliche Vertragsmodelle und -laufzeiten zur Anwendung kommen. Schliesslich sind Baustarts schwer vorherzusehen: der Markt kann drehen, Planungs- und Bewilligungsprozesse können sich verzögern, Handänderungen können neue Ausgangslagen schaffen.

Wenn Bewirtschafter mit der Synchronisierung Mehrwert schaffen wollen, müssen sie in einem ersten Schritt den Risikoappetit und die Risikotoleranz der Eigentümer einschätzen: wie viel Leerstand akzeptieren Eigentümer und auf welche Erträge sind sie angewiesen? Sobald die Rahmenbedingungen geklärt sind, geht es in einem zweiten Schritt darum, die Risiken zu minimieren und Lücken so zu füllen, dass sie den Baustart nicht gefährden, genügend Erträge abwerfen und Mietern die bestmöglichen Rahmenbe-

dingungen geben. Bei Mietverträgen, die über den Baustart Gültigkeit haben, müssen die Kosten und Erfolgchancen eines Auskaufs aufgezeigt werden.

Wenn sich ein Baubeginn in 5–10 Jahren abzeichnet, sollten bei Neuvermietungen nach Möglichkeit nur Mieter berücksichtigt werden, die keine besonderen Anforderungen an Flächen, Lage oder Ausbau stellen und für die ein Umzug leicht zumutbar ist. Weiter sollten nur leicht kündbare, unbefristete Verträge oder befristete Verträge ohne Optionen ausgestellt werden. Verträge sollten zudem nach Art. 272a OR «im Hinblick auf ein bevorstehendes Umbau- oder Abbruchvorhaben ausdrücklich nur für die beschränkte Zeit bis zum Baubeginn oder bis zum Erhalt der erforderlichen Bewilligung» abgeschlossen werden. Schliesslich sollten nur Mieterausbauten bewilligt werden, die bis zur geplanten Entmietung amortisiert werden können.

Wenn mit einem Baubeginn in 2–5 Jahren gerechnet wird, sollten Forderungen von Bestandsmietern immer mit Blick auf das Risiko von Sperrfristen und Erstreckungen geprüft werden. Weiter sollten nur befristete Verträge mit kurzer Laufzeit, ohne Optionen und nach Art. 272a



OR ausgestellt werden. Schliesslich sollte geprüft werden, ob kommerzielle Zwischennutzungen möglich sind oder befristete Angebote für bestimmte Zielgruppen geschaffen werden können, z.B. für Startups oder für Mieter, die während Erneuerungsarbeiten Rochadeflächen brauchen. Falls Intermediäre als Generalmieter eingesetzt werden, sollten Erstreckungsrisiken explizit angesprochen und Untermietverträge sorgfältig geprüft werden.

Bei kürzeren Zeitfenstern können befristete Verträge mit Agenturen, Betreibern von Pop-Ups oder Eventveranstaltern abgeschlossen werden. In gewissen Fällen lohnt es sich, Gebrauchsleihverträge abzuschliessen, um die Akzeptanz eines Erneuerungsvorhabens zu verbessern oder das Risiko von Besetzungen zu reduzieren. Unabhängig davon, ob Flächen als WM-Bar, Showroom, Filmset oder Party-Location an Firmen, Vereine oder Einzelpersonen vermietet werden, erfordern atypische Nutzungen und Vertragsverhältnisse sorgfältige Abklärungen zu Bewilligungsaufgaben, Haftungsfragen und der Verlässlichkeit der Gegenparteien.

Wie gut die Synchronisierung der Mietverhältnisse gelingt, ist auch eine Frage der Kommunikation. Das Ziel sollte sein, möglichst alle Mieter ins Boot zu holen und die Suche nach temporären oder langfristigen Alternativen als gemeinsames Vorhaben aufzugleisen. Dazu braucht es einen Austausch auf Augenhöhe: Neu- und Bestandsmieter sollten wissen, was auf sie zukommt und wie sie sich vorbereiten können. Um Missverständnisse zu vermeiden, sollte der Informationsfluss eng mit Eigentümern und Architekten abgestimmt werden. Es lohnt sich auch, verbindliche Sprachregelungen für Handwerker und Planer zu definieren, die mit Mietern in Kontakt kommen.

Schliesslich sollten Bewirtschafter davon ausgehen, dass sich Informationen verbreiten. Stillschweigevereinbarungen können nicht verhindern, dass Mieter Zeitpläne und Optionen innerhalb der Firma diskutieren. Statt darauf zu spekulieren, dass sich Mieter untereinander nicht austauschen, oder dass sie Eigentümer und Bewirtschafter nicht gegeneinander ausspielen, lohnt es sich, alle involvierten Parteien proaktiv und früh zu informieren – auch mit Blick auf Schlichtungsverfahren, die den Zeitpunkt der Information bei der Festlegung der Erstreckungsdauer in der Regel berücksichtigen, und als Absicherung gegen den Vorwurf der Täuschung.

Welche Möglichkeiten habe ich?

Gelegenheiten schaffen:

- Mit Eigentümern Erwartungen an Leerstand und Erträge klären, Spielraum für unkonventionelle und/oder akzeptanzfördernde Nutzungen abstecken.
- Bei (absehbaren) Leerständen im Portfolio mit anderen Liegenschaftsverwaltungen abklären, ob Bedarf nach Rochadeflächen besteht.
- Bei (kurzfristigen) Leerständen Gebrauchsleihverträge oder Generalmietverträge mit verlässlichen Partnern für Zwischennutzungen prüfen.
- Bei (kontroversen) Erneuerungsvorhaben akzeptanzfördernde Zwischenmieter und/oder Partner für akzeptanzfördernde Zwischennutzungen suchen.

Risiken minimieren:

- Bei Neuvermietungen nur noch Mieter ohne besondere Ansprüche berücksichtigen.
- Neuabschlüsse und Vertragsverlängerungen konsequent auf den geplanten Baustart ausrichten.
- Nur leicht kündbare unbefristete Verträge oder befristete Verträge ohne Optionen abschliessen.
- Verträge nach Art. 272a OR «im Hinblick auf ein bevorstehendes Umbau- oder Abbruchvorhaben ausdrücklich nur für die beschränkte Zeit bis zum Baubeginn oder bis zum Erhalt der erforderlichen Bewilligung» abschliessen.
- Forderungen von Mietern mit Blick auf Sperrfristen und Erstreckungen prüfen, nach Möglichkeit deeskalieren.
- Bei temporären und unkonventionellen Nutzungen Bewilligungsaufgaben, Haftungsfragen und Gegenparteirisiken prüfen.
- So früh und transparent wie möglich kommunizieren, Gerüchten zuvorkommen und falsche Behauptungen korrigieren.

3 Kompetenzen aufbauen: Verstehen, auf Augenhöhe verhandeln, Lösungen entwickeln

Eine erfolgreiche Bewirtschaftung und Entmietung von Gewerbeflächen erfordert Talente, Wissen und Kompetenzen, die gehegt und gepflegt werden müssen.

Bewirtschafter, die Gewerbeflächen erfolgreich entmieten und Mietern dabei neue Perspektiven eröffnen können, wissen, wer ihre Gewerbemietnehmer sind und wie Entscheidungsträger und Unternehmen funktionieren. Dazu braucht es Interesse und Neugier: Bewirtschafterinnen und Bewirtschafter, die proaktiv auf Gewerbemietnehmer zugehen, sich nach Herausforderungen und Plänen erkundigen und auf Ideen und Veränderungswünsche eingehen. Kurz: Liegenschaftsverwaltungen brauchen an der Front Mitarbeiter, die Gewerbemietnehmer nicht einfach als Mieter von Flächen verstehen, sondern als Kunden, die geeignete Flächen brauchen, um erfolgreich bestehen zu können.

Damit aus dem Interesse belastbare Kundenbeziehungen entstehen, müssen Bewirtschafter Märkte und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge verstehen und einen Zugang zu Entscheidungsträgern finden: sie müssen einschätzen, was ihr Gegenüber von einem Mietverhältnis erwartet und welche Chancen und Risiken eine Veränderung aus Sicht des Unter-

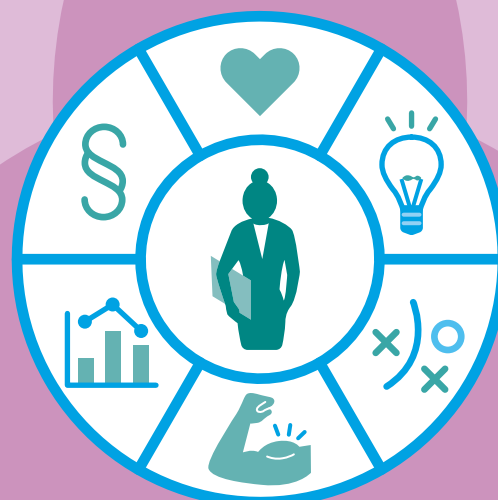
nehmens birgt. Dazu müssen sie die richtigen Ansprechpersonen kennen und wissen, wann welche Optionen diskutiert werden sollten und welche Angebote und Anreize mehr schaden als nützen. Liegenschaftsverwaltungen brauchen dazu Mitarbeiter, die sowohl mit Eigentümern als auch mit Mietern ein Vertrauensverhältnis aufbauen können.

Gleichzeitig müssen Bewirtschafter auch ihre Funktion als Vermittler zwischen Eigentümern und Mietern wahrnehmen. Um Unstimmigkeiten zwischen den Parteien zu klären und tragfähige Kompromisse aufzugleisen, braucht es Verhandlungsgeschick, Weitsicht und Erfahrung: wer mit Eigentümern vernünftige Rahmenbedingungen aushandeln kann, kann Mietern sinnvolle Deals anbieten; wer Mietern einen Deal schmackhaft machen kann, verbessert die Rahmenbedingungen für Eigentümer. Damit Win-Win-Situationen zustande kommen, brauchen Liegenschaftsverwaltungen Mitarbeiter, die selbst unternehmerisch denken und handeln und Freude daran haben, proaktiv Lösungen zu entwickeln.

Wenn Liegenschaftsverwaltungen solche Kompetenzen aufbauen und erhalten wollen, müssen

Eigentümer

Mieter



Bewirtschaftungsteam

sie in Talente investieren, den Wissensaustausch fördern und Perspektiven bieten.

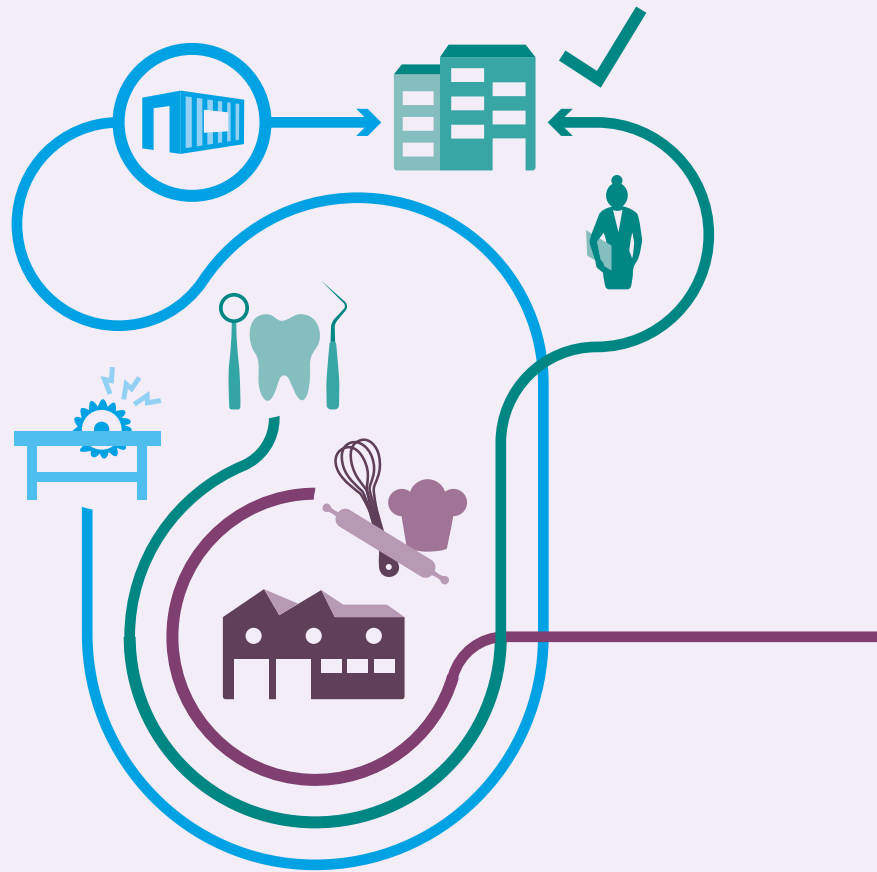
Weil der Umgang mit Gewerbemietern nicht nur eine Frage der Erfahrung, sondern auch eine Typenfrage ist, lohnt es sich, Talente gezielt zu identifizieren und zu fördern, z.B. indem sie bewusst rekrutiert werden, indem ihnen erfahrene Mentoren zur Seite gestellt werden oder indem sie in spezialisierte Teams integriert und nachgezogen werden. Dabei geht es nicht einfach darum, Gewerbe-Luft zu schnuppern, sondern auch, Teil der Lösungsfindung zu werden: Juniors brauchen Gelegenheiten, erfahrene Seniors an Verhandlungen zu komplexen Themen oder mit anspruchsvollen Kunden zu begleiten und ihre Eindrücke und Erkenntnisse zu diskutieren.

Um den internen Wissensaustausch zu fördern und trotz oft sehr hoher Personalfluktuationen ein Mindestmass an Kontinuität zu gewährleisten, sollten Liegenschaftsverwaltungen Gefässe schaffen, in denen Wissen geteilt und institutionalisiert wird. Dazu zählen z.B. sauber und ausführlich genug kommentierte Mieterdossiers, interne Leitfäden, Formate für den Erfahrungsaustausch innerhalb der Firma oder mit Experten aus der Branche. Wichtig ist, dass dabei nicht nur erfolgreiche Best Practice-Beispiele im besten Licht gezeigt werden, sondern dass sich eine gesunde Fehlerkultur entwickelt und Erkenntnisse aus Versehen und Versäumnissen gezogen werden können.

Schliesslich gilt es, Perspektiven zu schaffen und unternehmerisches Handeln zu würdigen. Um Mitarbeiter zu halten, können Liegenschaftsverwaltungen z.B. das (Key) Account Management von Eigentümern auf Mieter ausweiten, spezialisierte Teams für die Begleitung von Veränderungsprozessen aufbauen oder Inhouse-Kompetenzen zu Zwischennutzungen konsolidieren. Für Eigentümer und Gewerbemietern zählt die Kontinuität: Sie müssen wissen, dass Mehrwert auch dann entsteht, wenn eine gute Bewirtschafterin geht.

Checkliste: Wie können wir Talent fördern, Kompetenzen aufbauen und Wissen konsolidieren?

- Gibt es im Unternehmen ein System, um Bewirtschafter mit einem Flair für Verhandlungen zu identifizieren und zu fördern?
- Gibt es im Unternehmen ein System, um Gewerbe-affine Bewirtschafter zu identifizieren und zu fördern?
- Gibt es im Unternehmen Leitfäden, Coaching-Angebote, Weiterbildungen o.ä.?
- Gibt es im Unternehmen erfahrene Bewirtschafter, die ihr Wissen in die Entmietung von Gewerbeflächen einbringen können?
- Gibt es im Unternehmen Teams, die sich auf die Bewirtschaftung und Entmietung von Gewerbeflächen spezialisieren?
- Gibt es im Netzwerk des Unternehmens erfahrene Bewirtschafter, die ihr Wissen in die Entmietung von Gewerbeflächen einbringen können?



Fragen zum Recht

Booklet Immobilienrecht – Alles auf einen Blick

Erfahrungen und Feedbacks zeigen auf, dass es – der Digitalisierung zum Trotz – im Arbeitsalltag immer wieder Situationen gibt, in denen es den kurzfristigen (analogen) Griff zu den wichtigsten Gesetzesbestimmungen des Bau- und Immobilienrechts braucht. Sei dies bei den Korrespondenzen mit Mietern, Käufern, Nachbarn, Architekten und Bauunternehmen sowie für die Vorbereitung, Erstellung und Verhandlung von Verträgen oder aber direkt in Sitzungen, Vorlesungen und Schlichtungsverfahren zu immobilienrelevanten Themen.

Die Publikation bietet eine übersichtliche und zweckmässige Zusammenstellung der wichtigsten Gesetzesbestimmungen zum privaten Bau- und Immobilienrecht, die es erlaubt, sich ohne Computer und in kurzer Zeit einen ersten Überblick zu den teilweise verschachtelten, in verschiedenen Gesetznormen geregelten Bestimmungen zu verschaffen.

Download:

<https://www.svit.ch/de/svit-zuerich/services/immobilienrecht-booklet>

Erkenntnisse, Orientierungsrahmen und Empfehlungen

Publikationen des SVIT Zürich

Der SVIT Zürich bietet Mitgliedern aller SVIT Organisationen und Interessierten eine Reihe von Publikationen und Weiterbildungen zu Themen, von denen Bewirtschaftungsunternehmen heute und in Zukunft betroffen sind. Die Publikationen und Weiterbildungen geben Einblicke in neue Erkenntnisse, bringen wichtige Themen für die Branchen auf den Punkt und bieten Orientierungsrahmen und Empfehlungen aus Verbandssicht des SVIT Zürich.

Entmietungen

Entmietung Gewerbe

SVIT Zürich (2023): BBM-Broschüre Entmietung von Gewerbe – wie geht das? (PDF)

Sozialverträgliche Entmietungsprozesse

Runder Tisch ImmoSenior (2021): Orientierungsrahmen Sozialverträgliche Entmietungsprozesse (PDF)

Runder Tisch ImmoSenior (2021): Best Practice Sozialverträgliche Entmietungsprozesse (PDF)

SVIT Zürich (2022): BBM-Broschüre Sozialverträgliche Entmietungsprozesse (PDF)

SVIT Zürich (2022): Empfehlungen/Zusatzleistungen für Entmietungsprozesse (PDF)

Unternehmensnachfolge

SVIT Zürich (2023): BBM-Broschüre Unternehmensnachfolge – wie geht das? (PDF)

Nachhaltigkeit

SVIT Zürich (2023): BBM-Broschüre Nachhaltige Liegenschaften bewirtschaften (PDF)

Homeoffice

SVIT Zürich (2020): Studie Homeoffice in der Immobilienwirtschaft (PDF)

SVIT Zürich (2021): Empfehlungen zu Homeoffice in der Immobilienwirtschaft (PDF)

SVIT Zürich (2021): Follow-up-Studie: Homeoffice in der Immobilienwirtschaft (PDF)

Download und weitere Informationen

<https://svit-bildung.ch/entwicklungen/>

Kontakt für weitere Informationen

Pascal Stutz, CEO SVIT Zürich, pascal.stutz@svit.ch, 044 200 37 81



SVIT Zürich
Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft
Mitgliederorganisation Zürich
Siewerdstrasse 8
8050 Zürich

Website www.svit-zuerich.ch