

DER HAUSBESITZER





NeoVac

Jetzt
mieten!



CHF

39
monatlich

Achtung. Fertig. Go!

**Mobilität einfacher machen –
mit dem Mietmodell für Nutzer:innen und Mieter:innen.**

E-Mobility Go! ist die clevere Komplettlösung für Ladeinfrastrukturen in Wohn- und Gewerbeliegenschaften. Eigentümer:innen und Verwaltungen brauchen sich lediglich um den Grundausbau zu kümmern. Mieter:innen und Nutzer:innen bestellen die Ladestation direkt bei NeoVac. Die Abrechnung erfolgt über die Kreditkarte.

Making energy smarter

neovac.ch/e-mobility-go

BEKÄMPFUNGSMASSNAHMEN
ZEIGEN WIRKUNG

14

E-MOBILITÄT UND ENERGIE

22



Der Frühling naht, und bald wird die Asiatische Hornisse wieder vermehrt ausfliegen. Im Jahr 2024 konnten in den beiden Kantonen Basel-Stadt und Basel-Landschaft dank zahlreichen Meldungen aus der Bevölkerung sowie insbesondere der engen Zusammenarbeit mit dem Bienenzüchterverband beider Basel insgesamt 57 Nester gefunden und fachgerecht entfernt werden. 22 Nester befanden sich im Kanton Basel-Stadt. Der Bienenzüchterverband spielt dabei eine Schlüsselrolle und ist unverzichtbar im gemeinsamen Vorgehen gegen diese invasive Art.



Mit einer Photovoltaikanlage auf dem Dach kann Eigenstrom gewonnen und benutzt werden. Und noch mehr: Mit einem E-Auto lässt sich Energie speichern und beispielsweise abends wieder in den Haushalt einfließen lassen. Bedingung ist allerdings, dass ein E-Auto bidirektional geladen werden kann – das ist aber bei den meisten E-Autos noch nicht der Fall. Ein Experte des Touring Club Schweiz meint, dass sich das sehr schnell ändern könne. In unserer Reportage beleuchten wir die Vor- und Nachteile der E-Mobilität.

EDITORIAL 5

AKTUELL 6–14

- Andreas Biedermann tritt als Präsident SVIT beider Basel zurück 6
- Wirtschaftliche Vorteile von Minergie-Zertifikat wissenschaftlich belegt 7
- Wärme clever teilen – neue Anschlussmodelle bringen den Fernwärmeausbau voran 8
- Wohnungsnot: Baumeister schlagen Alarm – jetzt braucht's Taten! 9
- Online Home Market Analysis: Eigentumswohnungen bei rekordhohem Angebot schweizweit weiterhin gefragt 10
- Gebäude fit machen für den Klimawandel 12
- Asiatische Hornisse: Bekämpfungsmassnahmen zeigen Wirkung dank Meldungen aus der Bevölkerung 14

BASEL-STADT 15–19

- Kanton Basel-Stadt plant Wohnhochhaus mit über 100 Wohnungen an der Rankstrasse 15
- Von Ferien und Reisen im alten Basel 16

RECHT 19

- Ab wann liegt gewerbsmässiger Liegenschaftenhandel vor? 19

HEV-SERVICE 21

- Landesindex der Konsumentenpreise 21
- Telefonische Beratung 21
- Wohnungsabnahmediens 21

E-MOBILITÄT UND ENERGIE 22

- E-Mobilität und Photovoltaik im Brennpunkt 22

GRÜNDÄCHER UND PHOTOVOLTAIK 24

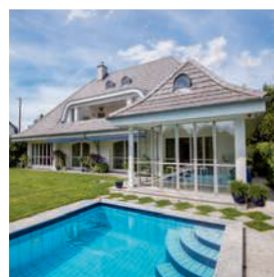
- Begrüntes Flachdach und Solaranlage bilden eine Symbiose 24

ALLGEMEIN

- Unternehmen, die Ihr Vertrauen verdienen 4
- Gute Adressen für Immobilien 18

BRANCHENREGISTER 32–33

IMPRESSUM 35



brigitte hasler®

IHR PARTNER FÜR IMMOBILIEN.

Beratung | Verkauf | Schätzung
Verwaltung | Renovation | Umbauten

www.brigittehasler.ch
Telefon 061 681 63 55



Unternehmen, die Ihr Vertrauen verdienen



Citton AG

Ihr Zuhause – unsere Leidenschaft!

Plattenbeläge • Fugenlose Beläge
Kundenmauererei • Gipserei • Reparaturservice

citton.ch

Life is a beach,
Sweetheart!

Unser Tapetenwechsel erspart das Reisen.



PPP
pppmaler.ch



Marco Schäffler Baugeschäft AG

- Maurerarbeiten
- Renovationen
- Umbauten
- Fassadenrenovationen
- Kundengipsarbeiten
- Plattenleger

1989

Sägestrasse 4, 4104 Oberwil Tel. 061 421 70 11
info@schaefflerag.ch www.schaefflerag.ch



Sicher ein- und aussteigen

Wir bauen eine Tür in Ihre bestehende (!) Wanne.

Magic Bath

www.otto-bad.ch | R. Otto | 077 425 93 35

Schweizer Söhne

Malen Gipsen

Spalenring 14/16 CH-4055 Basel Telefon 061 381 83 15
Zweigstelle: Schützenstrasse 2/4 4127 Birsfelden
E-mail: malen@schweizersoehne.ch
Homepage: www.schweizersoehne.ch



Neu- und Umbauten
Renovierungen
Vollwärmeschutz-Fassaden
Innenisolationen, Abriebe, Spritzarbeiten, Spritzputze
Stahl- und Betonschutz, Schriften, Baureklamen



**Reinigungen
Hauswartungen**

061 422 11 50

Bottmingerstrasse 52 4102 Binningen
www.top-clean.ch

tulikivi.com

GROSSE Ofen-Ausstellung
jeden Donnerstag 16-19 Uhr
oder nach Vereinbarung.

NEUHEIT
TULIKIVI:
HARI



Kohler
4206 SEEWEN
Bürenstrasse 11

Ofenbau
Kaminbau
Cheminéebau

Tel. 061 911 94 84
www.ch-kohler.ch

Kleines Feld, 58 × 22 mm, 4farbig
pro Erscheinung CHF 168.–
Informationen Tel. 056 641 90 80

Grosses Feld, 58 × 50 mm, 4farbig
pro Erscheinung CHF 289.–
Informationen Tel. 056 641 90 80

DIESE SEITE INTERESSIERT MICH

- Kleines Feld 4-farbig 58 × 22 mm Fr. 168.–
- Grosses Feld 4-farbig 58 × 50 mm Fr. 289.–

Ich reserviere 5-mal ☐ oder 10-mal ☐ grosses Feld ☐ kleines Feld

Legen Sie Ihr Inserat oder Ihr Logo mit Text und Gestaltungsvorschlag bei und überlassen Sie uns den Rest.

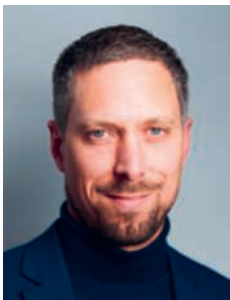
Name/Firma _____ Zuständig _____

Adresse _____ PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____ Datum/Unterschrift _____

Bitte ausfüllen und einsenden an: E-Mail: info@dapamedia.ch

DaPa Media GmbH, Wohlerstrasse 15, 5620 Bremgarten, Tel. 056 641 90 80



Fabian Halmer
Präsident SVIT beider Basel

Liebe Mitglieder des Hauseigentümerverbands Basel-Stadt

Als neuer Präsident des SVIT beider Basel freue ich mich über die Möglichkeit, hier ein paar Zeilen an Sie zu richten.

Der SVIT beider Basel vertritt die Interessen der Immobilienwirtschaft gegenüber der Öffentlichkeit, den gesetzgebenden Organen und den Behörden. Er unterstützt die gewerbepolitischen Interessen seiner Mitglieder sowie der Marktteilnehmer der Immobilienwirtschaft. Vor allem setzt er sich für eine liberale Eigentums- und Marktordnung in seiner Region ein.

Wenn ich diesen Zeilen aus unseren Statuten die aktuellen Herausforderungen in Bezug auf die lokale Wohnraumpolitik und die Klimaziele gegenüberstelle, sehe ich weiterhin einiges an Arbeit und Überzeugungskraft auf uns zukommen. Hinsichtlich Wohnraum-

fördergesetz (Wohnschutz) befinden wir uns derzeit in einer entscheidenden Phase. Sowohl Befürworter als auch Gegner der Gesetzgebung haben sich zur Genüge über die Thematik geäussert, um nicht zu sagen ausgelassen, ich erlaube mir deshalb eine kurze Zusammenfassung zum aktuellen Stand:

Im Basler Grossen Rat wurden verschiedenste Motionen mit Anpassungsvorschlägen zur Lockerung der aktuellen Gesetzgebung an die Regierung überwiesen, die Gerichte haben erste Entscheide in Bezug auf die herrschende Gesetzgebung gefällt, und über all dem steht nun die Anpassung der Verordnung durch das Basler Präsidentsdepartement und den Regierungspräsidenten Conradin Cramer.

Der Hauseigentümerverband Basel-Stadt sowie der SVIT beider Basel haben sich verschiedentlich zu möglichen Anpassungen geäussert und ihr Möglichstes dazu beigetragen, dass die zu erwartenden Anpassungen im Interesse der Immobilienwirtschaft erfolgen. Nicht verhindern lässt sich eine Vermischung der ambitionierten Basler Klimapolitik mit dem Wohnraumfördergesetz. Dagegen wehren sich unsere Verbände entschieden, nicht weil wir gegen eine aktive Klimapolitik wären, sondern weil damit auf dem Rücken der Immobilienbesitzerinnen und Immobilienbesitzer Klimapolitik betrieben wird, und zwar aufgrund einer nicht durchdachten, zu kurz greifenden und ideologisch geprägten Gesetzgebung.

Auch in der sogenannten Solaroffensive des Kantons Basel-Stadt haben unsere Verbände gemeinsam die Interessen der Immobilienwirtschaft und der Immobilienbesitzerinnen und Immobilienbesitzer eingebracht. Verschiedene Punkte konnten zuhänden des zuständigen Regierungsrats Kaspar Sutter platziert werden und leisten wichtige Impulse für eine aus unserer Sicht möglichst verträgliche und wirtschaftliche Umsetzung.

Als Präsident unseres Verbands verfolge ich in vielen Teilen dieselben Ziele wie der Hauseigentümerverband Basel-Stadt, und ich freue mich auf eine intensive Zusammenarbeit mit seinem Präsidium und seiner Geschäftsstelle. Bereits beschlossen ist unsere Zusammenarbeit ab der Legislaturperiode 2025 in Bezug auf das Politmonitoring und das Grossratsmailing. Es erscheint mir wichtig, dass die politischen Akteure in Basel-Stadt noch mehr Notiz von unseren beiden Verbänden nehmen und wir unserer Branche mit einer gemeinsamen Stimme und Haltung mehr Gewicht geben als bis anhin. Ich bin davon überzeugt, dass uns das gelingt.

Leider verstehen es der Mieterverband und einige Vertreterinnen und Vertreter linker Parteien ausserordentlich gut, die Medien und die Öffentlichkeit von ihren Themen und Anliegen zu überzeugen. Viel zu oft bleiben deren pauschale Aussagen in Medienberichterstattungen unkommentiert stehen und werden nicht sachgerecht erwidert. Ich

Fortsetzung auf Seite 6



**NASSE WÄNDE?
FEUCHTER KELLER?**

Ihr Spezialist zur Sanierung von Schimmel- und Feuchtigkeitsschäden
Abdichtungssysteme Walzer AG
 Frohbürgerstrasse 32, 4132 Muttensz • Teichgässlein 9, 4058 Basel
061 461 70 00
www.isotec-walzer.ch

ISOTEC®
IMMER BESSER.



 **G & H**
Insekten®
 Schutzgitter

Insektenschutzgitter
 nach Mass. Insektophon:
0848 800 688

**Sorry,
Tigermücke
und Co.**


www.g-h.ch



bin der Ansicht, dass wir alle – die bürgerlichen Parteien und uns anverwandte Verbände eingeschlossen – in dieser Hinsicht grosses Potenzial haben, um unsere Themen proaktiver zu platzieren, aktiver in den Diskurs zu gehen und allgemein unsere Kommunikation zu verbessern. Es erscheint mir wichtig, dass wir unseren Ansinnen «Stimmen» und «Gesichter» mehr Aussenwirkung geben. Insbesondere muss es uns in Zukunft gelingen, die über 84 Prozent Mieterinnen und Mieter in unserem Kanton von den negativen Folgen solcher vom Mieterverband initiierten Überregulierungen zu überzeugen.

Eine Aufgabe, der ich mich – zusammen mit dem Hauseigentümerverband Basel-Stadt und den uns nahestehenden Verbänden und politischen Parteien – gern stellen will.

Neben meiner Verbandstätigkeit bin ich seit über 20 Jahren als Mitinhaber einer Immobilienfirma auf dem regionalen Immobilien-

markt aktiv. Die Holinger Moll Immobilien AG betreut Hunderte Mietverhältnisse in den verschiedensten Mietzinssegmenten und Wohnquartieren. Ich wage die Behauptung aufzustellen, dass wir mit der überwiegenden Mehrheit aller Mieterinnen und Mieter einen hervorragenden Kontakt pflegen. Das passt so gar nicht in das Bild der sich dauerhaft streitenden Mieterinnen und Mieter sowie Vermieterinnen und Vermieter, das der Mieterverband so gern zeichnet und kommuniziert. Zudem engagiere ich mich seit über zehn Jahren an der Schlichtungsstelle für Mietstreitigkeiten Basel-Stadt und vertrete dort in der paritätisch zusammengesetzten Kommission die Interessen der Vermieterinnen und Vermieter. Gerade diese nebenberuflichen Erfahrungen zeigen mir immer wieder, dass das eigentliche Mietrecht funktioniert und die Mieterinnen und Mieter im Zweifel von ihrem Recht einer Anfechtung (sei es ge-

gen eine Kündigung, eine Mietzinsänderung oder Ähnliches) Gebrauch machen können. Auf dieses bewährte System sollte vertraut und weiter aufgebaut anstatt reguliert werden.

Wir haben in Basel-Stadt mit über 20 000 Umzügen pro Jahr einen funktionierenden Immobilienmarkt. Es ist bedauerlich, dass wir diesen durch die Wohnschutzgesetzgebung und die faktische Ausgrenzung von institutionellen und privaten Investoren gefährden. Ich wünsche mir, dass wir uns einer realistischen Zukunft auf unserem Immobilienmarkt annähern. Ohne «Sugus-Häuser», aber mit einer angemessenen Verzinsung auf sinnvolle und nötige Investitionen in den Immobilienmarkt.

Ich selbst bin übrigens im Kanton Basel-Stadt wohnhaft und seit eh und je Mieter – und das glücklich und zufrieden.

Andreas Biedermann tritt als Präsident SVIT beider Basel zurück

Auf die Generalversammlung des SVIT beider Basel hat Andreas Biedermann seinen Rücktritt als Präsident erklärt. Nachdem er 2007 in den Basler SVIT-Vorstand gewählt worden war, erfolgte 2017 seine Wahl ins Präsidium.

Die damalige Zeit war geprägt von den ersten Diskussionen um die Wohnschutzgesetzgebung. Es folgten diverse Initiativ- und Referendumsabstimmungen, bei denen Andreas Biedermann den SVIT an vorderster Front vertrat und eng mit dem HEV Basel-Stadt und insbesondere mit dem Geschäftsführer zusammenarbeitete. Gemeinsam hat man Kampagnen aufgelegt und Abstimmungskämpfe geführt. In Erinnerung bleiben die diversen Vierergespräche mit den Co-Geschäftsführern des Mieterverbands, Patrizia Bernasconi und Beat Leuthardt.

Aber nicht nur bei Wohn- und Mieterschutzthemen arbeiteten SVIT und HEV unter dem Präsidium von Andreas Biedermann eng



zusammen. Bei der Erarbeitung von Vernehmlassungen zu Vorlagen, die für Hauseigentümer und Vermieter relevant waren, sprach man sich ab, nahm gemeinsam an Gesprächen mit Regierung und Verwaltung teil und engagierte sich in kantonalen Arbeitsgruppen.

Aus Sicht des HEV Basel-Stadt war und ist die Zusammenarbeit mit dem SVIT sehr wichtig und hat zudem Tradition. Diese Zusammenarbeit wurde unter dem Präsidium von Andreas Biedermann gestärkt. Dabei entstand ein enges Vertrauensverhältnis zwischen ihm und dem HEV-Geschäftsführer, das der Unterzeichnete sehr schätzte.

Der HEV Basel-Stadt dankt Andreas Biedermann für seinen Einsatz als SVIT-Präsident und die gute Zusammenarbeit. Wir wünschen ihm für die Zeit nach dem Vorstand alles Gute und hoffen, dass er Zeit findet, andere Vorhaben in Angriff zu nehmen.

Seinem Nachfolger Fabian Halmer gratulieren wir zur Wahl zum SVIT-Präsidenten und wünschen ihm viel Erfolg in diesem neuen Amt. Fabian Halmer stellt sich und seine Vorhaben im Editorial dieser Ausgabe selbst vor.

Andreas Zappalà,
Geschäftsführer HEV Basel-Stadt

Wirtschaftliche Vorteile von Minergie-Zertifikat wissenschaftlich belegt

Gemäss einer Studie zu den finanziellen Mehrkosten und zum Mehrwert von klimafreundlichen Gebäuden von Dr. Constantin Kempf von der Hochschule Luzern führen einzelne nachhaltige Baumassnahmen allein nicht zu höheren Nettoanfangsmieten. Wenn das Gebäude gesamtheitlich betrachtet und nach Minergie zertifiziert wird, entstehen jedoch finanzielle Vorteile für Vermietende. Mietende profitieren dank tieferen Nebenkosten.



Mehrfamilienhaus, Minergie-P, Freiburg.



Mehrfamilienhaus, Minergie-A, Aarau.

Fotos: zVg

Durch klimafreundliche Baumassnahmen wie Fernwärme, Wärmepumpen und Dachbegrünungen werden Baukosten erhöht. Minergie-Bauten fassen mehrere solche Baumassnahmen in einem Standard zusammen. Die Ergebnisse der Studie von Dr. Constantin Kempf, Dozent an der Hochschule Luzern, zeigen für die Periode von 2010 bis 2020 Baukostenaufschläge von 1,6 bis 5,1 Prozent für Minergie-zertifizierte Mehrfamilienhäuser. Diese Kostenprämien führen gemäss Constantin Kempf bei einer Minergie-Zertifizierung anschliessend zu höheren Nettoanfangsmieten von 2,6 bis 6,6 Prozent. Die Umsetzung einzelner Massnahmen wie Fernwärme, Wärmepumpen, Solarenergie erhöhen die Kostenprämien zwar ebenfalls, allerdings lassen sich die Nettoanfangsmieten gemäss der Studie von Constantin Kempf ohne Minergie-Zertifikat nicht erhöhen.

Für Minergie-Geschäftsleiter Andreas Meyer Primavesi ist das Resultat erfreulich: «Die Studie zeigt eindeutige finanzielle Vorteile von Minergie für Investierende auf, selbst wenn die Rendite nicht der einzige Grund ist, klimafreundlich zu bauen.» Nach Minergie zu zertifizieren, steigert ausserdem den Wert des Gebäudes, erlaubt oft eine erhöhte Ausnutzung der Bauparzellen und führt zu tieferen Hypothekarzinsen. Nicht zu vergessen

sind die Leistungen für die Schweizer Energie- und Klimapolitik. In der Schweiz sind derzeit fast 60 000 Gebäude nach Minergie zertifiziert. In den vergangenen 25 Jahren konnten so total rund 12 Millionen Tonnen CO₂ eingespart werden. Aber ist die Studie auch eine gute Nachricht für Mietende, wenn die Mieten mit einem Zertifikat höher angesetzt werden können? «Gemäss der Stu-

die ist der Nettomietzins in Minergie-Wohnungen etwas höher, die Nebenkosten sind dafür deutlich geringer als bei einem Gebäude, das den gesetzlichen Mindeststandards entspricht. Zusätzlich geniessen die Mietenden einen höheren Komfort, vor allem dank dem automatisierten Luftwechsel und dem erhöhten Hitzeschutz», sagt Andreas Meyer Primavesi.

Link zur Studie: Construction Costs and Initial Yield Effects of MINERGIE Certification and Sustainable Construction



Link zur Veranstaltungsaufzeichnung:



«MINERGIE-GEBÄUDE SIND SOWOHL FÜR VERMIETENDE ALS AUCH FÜR MIETENDE ATTRAKTIV.»

Minergie ist der Schweizer Baustandard für Komfort, Effizienz und Klimaschutz – sowohl in Neubauten als auch bei Modernisierungen. Eine besondere Rolle spielen dabei die hochwertige Gebäudehülle, ein kontrollierter Luftwechsel sowie die Anforderungen an den sommerlichen Wärmeschutz. Minergie-Bauten setzen konsequent erneuerbare Energien ein, nutzen das Potenzial der Solarenergie, sind CO₂-frei im Betrieb, minimieren die Treibhausgasemissionen in der Erstellung und verfügen über ein konsequentes Energiemonitoring mit dem Modul Monitoring+.

Die drei bekannten Baustandards Minergie, Minergie-P und Minergie-A können mit dem Zusatz ECO erweitert werden. Das neue Label Minergie-Areal geht von einer Mischung aus Bestandsbauten und Neubauten aus und setzt Regeln für eine Transformation. Minergie gewährleistet somit eine Qualitätssicherung in allen Phasen – von der Planung über den Bau bis zum Betrieb.

Kontakt Minergie: Florian Landolt, Minergie, Bäumleingasse 22, 4051 Basel, Tel. 061 205 25 66, florian.landolt@minergie.ch

Wärme clever teilen – neue Anschlussmodelle bringen den Fernwärmeausbau voran

Fernwärme funktioniert – effizient, klimaschonend und immer häufiger gemeinschaftlich. In Basel gewinnen Mehrfach- und Gemeinschaftsanschlüsse an Bedeutung. Beide Modelle helfen, Anschlusskosten zu senken und Platz zu sparen. Für die Eigentümerschaft lohnt sich der Blick über die Grundstücksgrenze hinaus.



Reto Müller
Mediensprecher IWB

Fernwärme ist ein zentrales Element der Wärmewende in Basel

Bis 2037 soll im Kanton Basel-Stadt der Umstieg auf erneuerbare Energien abgeschlossen sein. Schon heute werden über 7500 Liegenschaften im Kanton mit Fernwärme versorgt. Die Energieversorgerin IWB baut das bestehende Netz von 120 auf 180 Kilometer aus, um rund 6000 weitere Gebäude neu anzuschliessen. Mehr als 1000 Anschlussverträge wurden in den letzten knapp drei Jahren unterzeichnet.

Doch nicht nur die Technik im Boden entscheidet über den Erfolg – auch die Art der Anschlüsse spielt eine zentrale Rolle. Die IWB setzen deshalb gezielt auf sogenannte Mehrfach- und Gemeinschaftsanschlüsse. Diese Modelle ermöglichen Liegenschaftseigentümerinnen und -eigentümern, mehrere Gebäude gemeinsam an das Fernwärmenetz anzuschliessen – und das ist für sie oft günstiger und platzsparender als bei Einzelanschlüssen.

Zwei Modelle für gemeinsames Heizen

Der Mehrfachanschluss – individuell, aber vernetzt. Beim Mehrfachanschluss schliessen die IWB eine Liegenschaft direkt an das Fernwärmenetz an. Benachbarte Gebäude bekommen die Fernwärme über eine Haus-zu-Haus-Verbindung. Jede Liegenschaft erhält weiterhin ihre eigene Hausstation, also eine Übergabeeinheit für Heizung und Warmwasser.

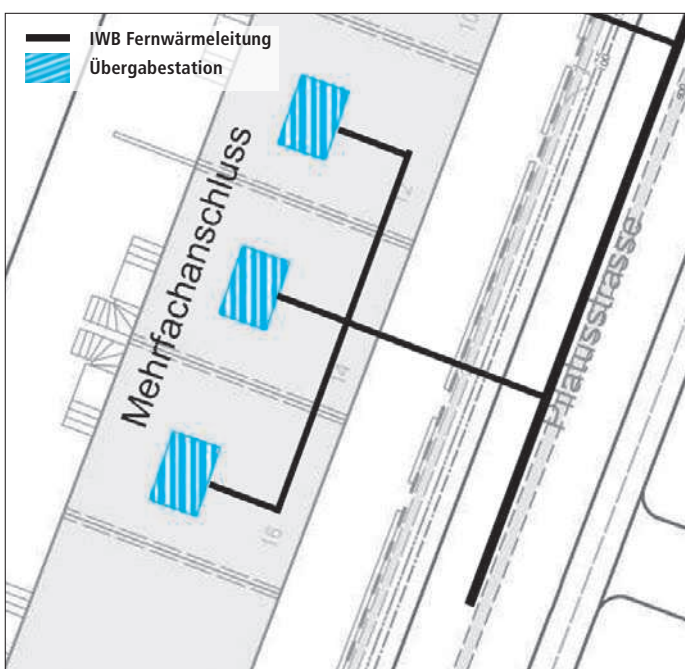
Vorteile

- Ein gemeinsamer Hausanschluss spart Kosten.
- Jede Liegenschaft kann die eigene Übergabestation selbst steuern.

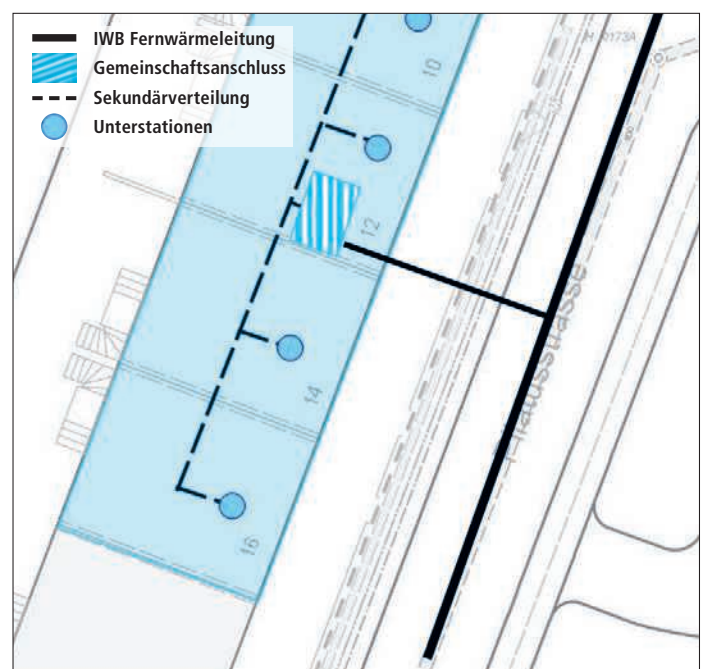
Alles, was es bei einem Mehrfachanschluss braucht, ist ein gegenseitiges Durchleitungsrecht. Das heisst: Die Eigentümer regeln vertraglich, dass Leitungen auf Grundstücken geführt werden dürfen.

Der Gemeinschaftsanschluss – eine Zentrale für mehrere Häuser.

Der Gemeinschaftsanschluss eignet sich besonders für eng aneinandergebaute Liegenschaften, zum Beispiel Reihenhäuser. Die Eigentümerinnen und Eigentümer erhalten zusammen eine einzige zentrale Übergabestation, über die alle angeschlossenen Liegenschaften mit Wärme versorgt werden. Die IWB schliessen eine Liegenschaft direkt ans Fernwärmenetz an. Die Nachbarliegenschaften werden zu-



Mehrfachanschluss



Gemeinschaftsanschluss

sammengekoppelt und erhalten eine eigene kleinere Unterstation mit Warmwasserboiler.

Vorteile

- Die gemeinsame Nutzung der Übergabestation spart Kosten.
- Die Eigentümer teilen die Investitionen und Betriebskosten.
- Es entsteht mehr Platz im Keller, da keine vollständige Hausstation nötig ist.

Bei einem Gemeinschaftsanschluss stimmen sich die Eigentümer eng ab – sowohl technisch als auch organisatorisch. Dafür ist vor allem in verdichteten Lagen eine besonders wirtschaftliche Lösung.

Frühzeitige Koordination zahlt sich aus

Ob Mehrfach- oder Gemeinschaftsanschluss – eine Koordination zahlt sich aus. Wer sich frühzeitig mit Nachbareigentümern abspricht, kann Investitionen teilen, Baukosten senken und spannende technische Lösungen ermöglichen.

Die IWB unterstützen Eigentümerinnen und Eigentümer mit individueller Beratung – gerade bei komplexen Situationen, wie sie in engen Altstadtbauten vorkommen.

Auf der interaktiven Karte der IWB-Website lässt sich prüfen, ob und wann ein Fernwärmeanschluss in der eigenen Strasse vorgesehen ist.

Die Wärmewende in Basel ist ein Gemeinschaftsprojekt – im wörtlichen wie im planerischen Sinn.

Mit intelligenten Anschlussmodellen wie dem Mehrfach- oder Gemeinschaftsanschluss können Liegenschaftseigentümerinnen und -eigentümer aktiv zur Energiewende beitragen und gleichzeitig finanziell profitieren. Der Schlüssel liegt in der Kooperation: Wer gemeinsam denkt, heizt effizienter.

www.iwb.ch/fernwaerme



Wohnungsnot: Baumeister schlagen Alarm – jetzt braucht's Taten!

Der Schweizerische Baumeisterverband (SBV) schlägt angesichts der aktuellen Zahlen zur Wohnmangellage Alarm. Die Schweiz rast in eine Wohnungsnot. Deshalb fordern die Baumeister gezielte Massnahmen zur Beschleunigung der Bautätigkeit. Ein weiterer zentraler Hebel für mehr Wohnungsbau ist die Verfügbarkeit von ausreichend Fachkräften. Mit den höchsten gewerblichen Löhnen Europas, dem vollständigen Kaufkrafterhalt und einer sanierten Frührente ab 60 bietet das Bauhauptgewerbe attraktive Arbeitsbedingungen. Darüber hinaus setzt die Baubranche mit Erfolg auf ein neues und praxisnahes Aus- und Weiterbildungsangebot, um Fachkräfte längerfristig zu sichern.

Anlässlich der Jahresmedienkonferenz präsentierte der SBV die aktuellen Zahlen zur Bautätigkeit und zur SBV-Lohnerhebung. Nominell sind die Löhne seit 2019 um 7,5 Prozent gestiegen.

Wohnungsnot in der Schweiz: SBV kämpft für schnelles Bauen

Der Wohnungsbau in der Schweiz kann mit der hohen Nachfrage nicht Schritt halten. Trotz eines nominellen Bauvolumens von rund 7,5 Milliarden Franken pro Jahr sind preisbereinigt deutlich weniger Wohnungen gebaut worden, als benötigt werden, wie die aktuelle Erhebung zur Baukonjunktur des SBV zeigt. Im Jahr 2025 werden voraussichtlich 42 000 neue Wohnungen errichtet – viel zu wenig angesichts des jährlichen Bedarfs von etwa 50 000 zusätzlichen Wohnungen, den das Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) ermittelt hat. Diese Entwick-

lung hat zur Folge, dass der Leerstand weiter sinkt und möglicherweise bald unter 1,0 Prozent im Landesdurchschnitt fällt. Die Wohnungsraumnot wird dadurch verstärkt und kann bald in der gesamten Schweiz zu einer ähnlichen zugespitzten Wohnmangellage führen, wie sie in den grossen Städten bereits seit Jahren besteht. Das ist ein klares Alarmzeichen. Doch statt bestehende Fehlanreize zu korrigieren, setzt die Politik auf noch mehr Regulierung. Der SBV fordert deshalb dringende Massnahmen zur Beschleunigung des Wohnungsbaus. Es braucht jetzt Tempo.

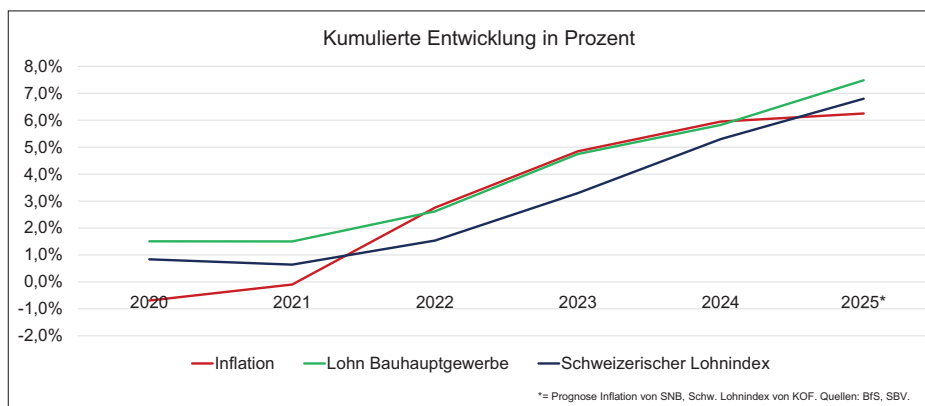
1. **Schnellere Planungs- und Bewilligungsverfahren:** Beschleunigung der Verfahren und Beschränkung der Einsprachen auf schützenswerte eigene Interessen
2. **Angepasste raumplanerische Grundlagen:** Höhere Ausnutzungsziffern und reduzierte Grenzabstände

3. **Transparente Interessenabwägung zwischen Wohnungsbau und Denkmalschutz:** Direktanwendung von ISOS überdenken und beide Interessen zu gleichen Teilen gewichten

Bauhauptgewerbe zahlt die höchsten gewerblichen Löhne

Das Bauhauptgewerbe spielt eine Schlüsselrolle im Kampf gegen die Wohnungsknappheit. Um die dringend benötigten Fachkräfte für den Bau neuer Wohnungen zu gewinnen, setzt die Branche auf attraktive Arbeitsbedingungen. Die Fakten sprechen für sich: Das Bauhauptgewerbe bezahlt die höchsten gewerblichen Löhne Europas, welche die Baumeister auch künftig erhalten wollen. Im Herbst 2024 einigten sich die Sozialpartner auf pauschale Lohnerhöhungen von 1,4 Prozent für alle Beschäftigten.

Fortsetzung auf Seite 10



Die Unternehmen sind darüber hinausgegangen. Die SBV-Lohnerhebung 2025 zeigt, dass per Januar 2025 die Löhne des LMV-Personals im Schnitt um rund 1,7 Prozent zugenommen haben. Die Unternehmen haben die Löhne also im Schnitt 0,3 Prozent stärker angehoben, als die Sozialpartner verhandelt haben. Etwa die Hälfte der Unternehmen gaben sogar mehr als 2 Prozent. Ungelernte Bauarbeitende verdienen damit ab dem ersten Tag rund 5250 Franken pro Monat mal 13, ausgebildete Maurer mit mindestens drei Jahren Berufserfahrung 6400 Franken. Seit 2019

wurden die Löhne um insgesamt 7,5 Prozent erhöht, womit das Bauhauptgewerbe die Kaufkraft weit mehr gestärkt hat als die Schweizer Wirtschaft allgemein. Darüber hinaus haben sich die Baumeister bereit erklärt, die Arbeitgeberbeiträge für die Rente ab 60 um 0,5 Prozent auf 6 Prozent zu erhöhen, und sichern damit das flexible Rentenalter.

Attraktivere Aus- und Weiterbildung: 10 Prozent mehr Lernende

Die Baubranche setzt auf ein neues, praxisnahes Aus- und Weiterbildungsangebot, das

sich bereits in steigenden Lernendenzahlen bemerkbar macht. 2024 haben 722 Lernende den regulären Lehrgang zum Maurer EFZ beziehungsweise zur Maurerin EFZ in Angriff genommen. Das sind rund 10 Prozent mehr im Vergleich zu den beiden Jahren davor. Zusätzlich haben 156 Personen im Rahmen einer verkürzten Berufslehre oder einer Nachholbildung, die den Berufsabschluss für Erwachsene zum Ziel hat, die Maurerausbildung begonnen. Ein starker Effort im Aus- und Weiterbildungsbereich ist nötig. Denn eine Studie des SBV schlägt Alarm: Dem Bauhauptgewerbe werden im Jahr 2040 allen Anzeichen nach 5600 Fachkräfte fehlen. Das Bauhauptgewerbe reagiert darauf mit dem Masterplan «SBV-Berufsbildung 2030». Mit umfassenden Revisionen der Aus- und Weiterbildungen setzt der SBV auf eine zeitgemässe Ausbildung, verbesserte Weiterbildung und stärkere Branchentreue, um den wachsenden Bedarf an gut ausgebildeten Fachleuten zu decken. Nach einer intensiven Bedarfsabklärung bei allen wichtigen Akteuren der Branche kommt die Arbeit nun zum Tragen.

Online Home Market Analysis: Eigentumswohnungen bei rekordhohem Angebot schweizweit weiterhin gefragt

Stadt Basel: Nachfragerückgang insbesondere im hochpreisigen Segment

Die Zahl der online ausgeschriebenen Eigentumswohnungen war schweizweit noch nie so hoch wie im vergangenen Jahr. Das Rekordangebot von knapp 100 000 Wohnungen wurde jedoch von einer weiterhin stabilen Nachfrage gut absorbiert. Derweil weist Zürich nicht mehr die kürzeste Inseratedauer auf. Zu diesen Erkenntnissen kommt die aktuelle Online Home Market Analysis.

Innert dreier Jahre stieg die Zahl der auf Immobilienportalen wie ImmoScout24 oder Homegate inserierten Eigentumswohnungen von 70 000 auf 100 000 kontinuierlich

an. Damit war das Angebot seit der ersten Studie im Jahr 2016 noch nie so umfassend wie im vergangenen Jahr. Zu diesem Ergebnis kommt die neueste Ausgabe der Online

Home Market Analysis (OHMA) des Immobilienportals ImmoScout24 in Zusammenarbeit mit dem Hauseigentümerverband Schweiz sowie dem Swiss Real Estate Institute. Allein im Jahr 2024 ist das Angebot um 19 Prozent gestiegen, während die schweizweite Inseratedauer ebenfalls um knapp 23 Prozent auf 92 Tage zunahm (siehe Abbildung 1). Eine noch längere Ausschreibungszeit wurde letztmals 2020 gemessen. Damit ist die schweizweite Nachfrage nach Stockwerkeigentum trotz der Zinssenkung um

ÜBER DIE ONLINE HOME MARKET ANALYSIS

Die Online Home Market Analysis ist eine seit 2016 regelmässig erscheinende Analyse, die alternierend über die Entwicklung der Inseratedauer von Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern berichtet. Die Analyse deckt mit den untersuchten acht Grossregionen die gesamte Schweiz ab und gibt eine regional differenzierte und nach Marktsegmenten aufgeschlüsselte Auskunft über die Entwicklung von Angebot und Nachfrage nach Eigenheimen. ImmoScout24 publiziert die Analyse in Zusammenarbeit mit dem Swiss Real Estate Institute der Hochschule für Wirtschaft Zürich (HWZ) sowie dem Hauseigentümerverband Schweiz.

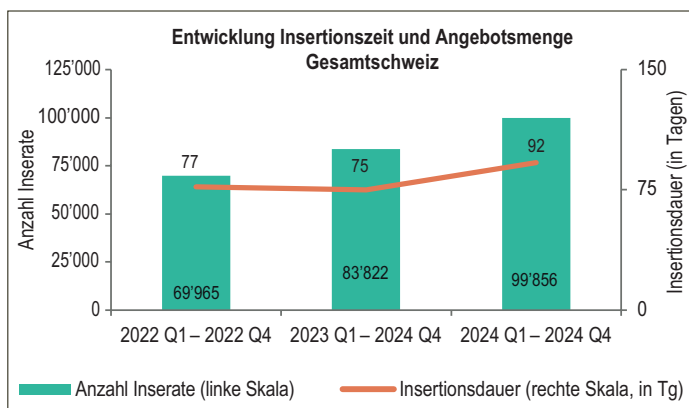


Abbildung 1: Die Zahl der online ausgeschrieben Eigentumswohnungen stieg von knapp 70 000 im Jahr 2022 auf knapp 100 000 im Jahr 2024 (Balken, linke Skala). Die Inseratedauer stieg von 2022 auf 2024 auf 92 Tage deutlich an, nachdem sie im Jahr 2023 leicht rückläufig gewesen war (Linie, rechte Skala).

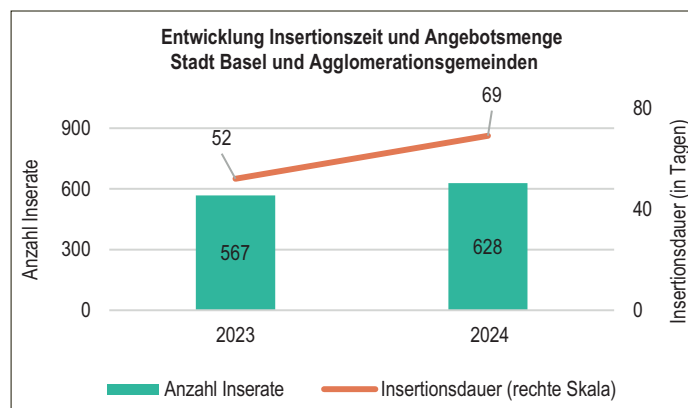


Abbildung 2: Die Anzahl ausgeschrieben Eigentumswohnungen in der Stadt Basel ist von 560 auf 630 Objekte um 13 Prozent gestiegen (Balken, linke Skala). Die Ausschreibungszeit stieg gleichzeitig um 17 Prozent auf 69 Tage (Linie, rechte Skala).

1,25 Prozentpunkte nicht wesentlich gestiegen, jedoch nach wie vor vorhanden.

Erfüllung des Wohntraums braucht Zeit

Martin Waeber, Managing Director Real Estate bei der Swiss Marketplace Group (SMG), sieht den Zeitbedarf bei so wichtigen Entscheidungen wie der Erfüllung des Wohntraums. «In einem Umfeld sinkender Zinsen wäre rein rational eine Belebung der Nachfrage nach Wohneigentum und somit eine kürzere Inseratedauer zu erwarten», so der Immobilienexperte. Die Erfahrung lehre jedoch, dass Zinsanpassungen die Nachfrage erst mit Verzögerung beeinflussten und dass ein Zinseffekt frühestens im laufenden Jahr zu erwarten sei. «Gerade aber weil ein deutlich ausgeweitetes Angebot mehr Möglichkeiten bietet, ist es für Suchende von zentraler Bedeutung, den Überblick zu behalten. Auf der Angebotsseite gibt es hingegen nun mehr Konkurrenz. Das macht eine ansprechende und umfassende Präsentation über einschlägige Immobilienplattformen wichtiger denn je», so Waeber weiter.

Peter Ilg, Leiter des Swiss Real Estate Institute, analysiert den Grund des Rekordangebots wie folgt: «Die nahezu sechsstellige Marke an zum Verkauf ausgeschrieben Eigentumswohnungen muss primär aus Wechseln in Bestandswohnungen herrühren.» Denn aufgrund der gesunkenen Anzahl an Baugesuchen in den Jahren 2023 und 2024 könne davon ausgegangen werden, dass die Anzahl neu gebauter Eigentumswohnungen eher gesunken sei, schlussfolgert Ilg. «Das steigende An-

gebot an Eigentumswohnungen aus dem Bestand könnte ein erstes Anzeichen dafür sein, dass der demografische Wandel auch im Eigentumswohnungsmarkt langsam, aber sicher spürbar wird», so Ilg weiter.

Hohe Preise als Hürde

Markus Meier, Direktor des Schweizerischen Hauseigentümergebundes, verweist auf die hohen Preise, die insbesondere junge Familien vor Probleme stellen. «Die Finanzierung eines Eigenheims bleibt eine anspruchsvolle Hürde», so Meier. «Die grösste Herausforderung ist nicht der aktuelle Hypothekarzins, sondern die Kapitalbeschaffung und das Erfüllen der Tragbarkeitskriterien», erklärt Meier. Deshalb brauche es gezielte Massnahmen, um auch kommenden Generationen den Zugang zu den eigenen vier Wänden zu ermöglichen.

Stadt Basel: Preiswertes gesucht – Luxuswohnungen geschmäht

Spannend ist der genaue Blick auf die Stadt Basel: Denn hier ist die Inseratedauer im vergangenen Jahr deutlich gestiegen (siehe Abbildung 2). Konkret dauerte es mit 69 Tagen 2024 fast einen Drittel länger als noch im Jahr davor, um eine Wohnung verkaufen zu können. Das Angebot stieg gleichzeitig unterdurchschnittlich um 13 Prozent, was in der Kombination auf eine leicht rückläufige Nachfrage hindeutet.

Auffallend in Basel ist die unterschiedliche Nachfrageentwicklung in den verschiedenen Preissegmenten. Bei mittelpreisigen Wohnungen mussten sich Verkaufswillige bis zur Deaktivierung des Inserats etwas länger ge-

dulden. Da aber auch das Angebot leicht zunahm, zeigt sich hier eine stabile Nachfrage. Die preiswertesten Wohnungen verkauften sich hingegen rasch, während Wohnungen im hochpreisigen Segment bis zu 3 Millionen Franken letztes Jahr eine deutliche Nachfragereduktion erfuhren.

Stabile Nachfrage in der Region Nordwestschweiz – Objekte in ländlichen Gemeinden vermehrt gesucht

In der Nordwestschweiz stieg die Anzahl inserierter Eigentumswohnungen im Jahr 2024 um knapp 20 Prozent auf rund 8300 Objekte. Da die Angebotsausweitung mit plus 17 Prozent nahezu parallel verlief, kann in dieser Region auf eine stabile Nachfrage geschlossen werden. Mit 81 Tagen durchschnittliche Inseratedauer bewegte sich die Nordwestschweiz im Mittelfeld der untersuchten Regionen. Während die Zentralschweiz mit 62 Tagen neu die kürzeste Dauer aufweist, dauerte es 2024 im Tessin mit 168 Tagen nach wie vor am längsten.

Beim Vergleich der Gemeindetypen stieg der Zeitbedarf für einen Wohnungsverkauf am stärksten in den einkommensstarken Gemeinden (87 Tage, plus 19 Tage). Die ländlichen Gemeinden verzeichneten hingegen eine beinahe unveränderte Ausschreibungszeit, wobei eine wachsende Nachfrage das zusätzliche Angebot 2024 gut absorbierte.

Die detaillierte Studie finden Sie hier:



Gebäude fit machen für den Klimawandel

Fenster und Sonnenschutz sind entscheidend für eine erfolgreiche Energiewende und ein gesundes Raumklima, besonders angesichts steigender Temperaturen.



Lidia Manfredi
Public Affairs Lead
VELUX Schweiz AG

Die Energiewende ist ein entscheidender Schritt in Richtung einer nachhaltigen Zukunft. Doch wie können wir sicherstellen, dass sie erfolgreich umgesetzt wird? Welche Faktoren spielen dabei eine wesentliche Rolle, und welche Innovationen sollten verstärkt in die Energiewendekonzepte integriert werden? Fenster und ein geeigneter Sonnenschutz spielen eine zentrale Rolle in diesem Prozess. Sie sind nicht nur im Winter für den Wärmeschutz wichtig, sondern auch im Sommer für ein angenehmes Raumklima und die Gesundheit der Bewohnerinnen und Bewohner. Mit Blick auf die steigenden Temperaturen wird das Thema Gesundheit im Sommer an Bedeutung gewinnen. Die Städte versuchen durch verschiedene Massnahmen, «Kälteinseln und Kälteoasen» zu schaffen, zum Beispiel mit sickerfähigen Böden und Bäumen. Kühle und behagliche Innenräume ohne starke Haustechnik zu schaffen, das heisst mit Fenstern, Sonnenschutz und Lüftung, ist das Gebot der Stunde.

Studie zur Gestaltung energieeffizienter und komfortabler Raumsituationen

In Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Fachverband Fenster- und Fassadenbranche (FFF), dem Verband Schweizerische Zentrale Fenster und Fassaden (SZFF/CSFF), dem Verband Sonnenschutz und Storentechnik Schweiz (VSR) hat eine Allianz, zu der auch Velux Schweiz gehört, eine umfassende Stu-

die in Auftrag gegeben. Ziel war es zu untersuchen, wie Raumsituationen in einem zunehmend heissen Schweizer Klima energieeffizient, gesund und komfortabel gestaltet werden können.

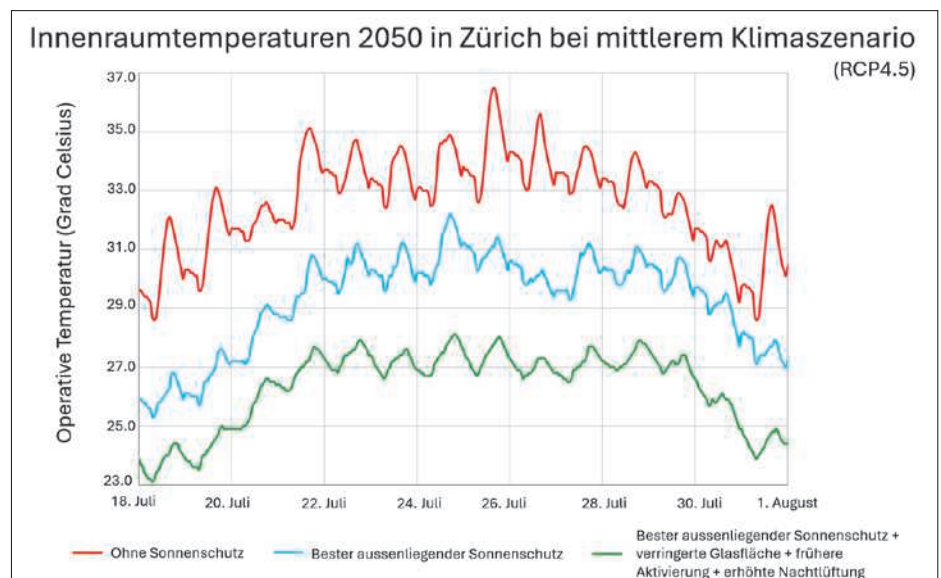
Die Studie konzentrierte sich auf drei wesentliche Aspekte:

- **Fenster und ihre Glaseigenschaften:** Die Auswahl der richtigen Fenster und Glaseigenschaften spielt eine entscheidende Rolle für den Wärmeschutz und die Belüftung von Räumen.
- **Innen und aussen liegender automatisierter Sonnenschutz:** Ein effektiver automatisierter Sonnenschutz trägt massgeblich dazu bei, die Raumtemperatur auch in Hitzeperioden angenehm zu halten.
- **Nachtlüftung:** Die Möglichkeit zur nächtlichen Belüftung kann dazu beitragen, die Raumtemperatur zu regulieren und eine Überhitzung der Innenräume zu vermeiden.

Wichtig: Ganzheitliche Herangehensweise

Die oben erwähnten drei Aspekte sind mitentscheidend für die Behaglichkeit von Räumen in einem sich verändernden Klima. Die-

se drei Gesichtspunkte können den Unterschied zwischen einem gesunden, komfortablen Raumklima und einer unangenehmen Überhitzung ausmachen. Darüber hinaus können sie den Bedarf an energieintensiven Klimaanlage reduzieren. Unterschiedliche Wärmeteppiche verdeutlichen die Auswirkungen dieser Massnahmen auf das Raumklima und unterstreichen die Bedeutung einer ganzheitlichen Herangehensweise an die Gestaltung von Gebäuden im Kontext des Klimawandels. Ein Blick auf die Entwicklung der Innentemperatur eines Raums (ein 45 m² grosser Raum in einem energieeffizienten Neubau [MuKEN 2014] in einer gemässigten Schweizer Klimaregion [Zürich Fluntern], dessen Fensterfläche 70% der Fassade ausmacht [ca. 35% bezogen auf die Grundfläche] und gegen Süden zeigt) in der extremen zweiten Julihälfte veranschaulicht die Wirkung der einzelnen Sonnenschutzmassnahmen (siehe Grafik). Die Ergebnisse und Schlussfolgerungen verdeutlichen, dass der Sonnenschutz nicht mehr ausschliesslich als Komfortaspekt betrachtet werden kann. Bereits die Vollzugshilfe EN-102 «Wärmeschutz von Gebäuden» der Konferenz Kantonalen Energiefachstellen (EnFK) gibt hierzu den Geltungsbereich sowie die Anforderungen



vor. Diese Studie unterstreicht die Bedeutung der Vollzugshilfe und zeigt auf, dass bei der Überarbeitung der relevanten SIA-Normen 180 und 380/1 zusätzliche Anpassungen erforderlich sind. Es ist wichtig, dass dabei ausserdem Themen wie Nachhaltigkeit, Gesundheit, Tageslicht, Sonnenschutz und Lüften (vor allem Nachtauskühlung) berücksichtigt werden.

Unsere Allianz – ein zukunftsweisender Sparringspartner für Politik und Verwaltung, um gemeinsam an energetischen Weiterentwicklungen von Gebäuden zu arbeiten.

- Schweizerischer Fachverband Fenster- und Fassadenbranche (FFF)
- Schweizerische Zentrale Fenster und Fassaden (SZFF/CSFF)
- Schweizerischer Verband Sonnenschutz und Storentechnik (VSR)
- VELUX Schweiz AG als Industriepartner

INTERVIEW MIT CHRISTOPH RELLSTAB

Klimawandel beeinflusst Wohnsituationen



Christoph Rellstab
Co-Präsident des Fachverbands
Fenster- und Fassadenbranche
(FFF), Leiter der Höheren
Fachschule Holz Biel

Was sind die neuen Erkenntnisse dank dieser Studie?

Diese Studie hat nicht nur neue Daten geliefert, sondern auch ein tieferes Verständnis dafür geschaffen, wie sich der Klimawandel konkret auf Wohnsituationen auswirkt. Es ist nicht mehr nur eine abstrakte Tatsache, sondern eine Realität, mit der wir uns auseinandersetzen müssen – es wird wärmer. Dieses Erkenntnis ermöglicht nun, uns besser auf die Zukunft vorzubereiten und die Bedürfnisse der Bewohnerinnen und Bewohner in den Mittelpunkt zu stellen. Wir können uns nun genauere Vorstellungen davon machen, welche Herausforderungen auf uns zukommen und wie wir als Branchenpartner und Planer dazu beitragen können, dass Wohnräume auch in Zukunft behaglich sind. Unser Ziel als Allianz ist es, weiterhin lebenswerte Gebäude zu schaffen, die nicht nur auf technische Massnahmen angewiesen sind, sondern ebenso auf Aspekte wie Licht und natürliche Lüftung setzen, um Behaglichkeit zu gewährleisten. Wir streben nicht nach einem «Einbunkern», vielmehr nach einer lebenswerten Umgebung, die den Bedürfnissen der Menschen gerecht wird.

forderungen auf uns zukommen und wie wir als Branchenpartner und Planer dazu beitragen können, dass Wohnräume auch in Zukunft behaglich sind. Unser Ziel als Allianz ist es, weiterhin lebenswerte Gebäude zu schaffen, die nicht nur auf technische Massnahmen angewiesen sind, sondern ebenso auf Aspekte wie Licht und natürliche Lüftung setzen, um Behaglichkeit zu gewährleisten. Wir streben nicht nach einem «Einbunkern», vielmehr nach einer lebenswerten Umgebung, die den Bedürfnissen der Menschen gerecht wird.

Wie lautet Ihre Empfehlung an die Entscheidungsträger der Energiewende aus Sicht der Allianz?

Unsere Empfehlung ist einerseits, dass Entscheidungsträger sich der Herausforderungen bewusst werden, denen wir gegenüberstehen. Das bedeutet, dass die Fensterbranche die Thematik der Hitzeentwicklung verstehen und entsprechende Massnahmen ergreifen muss. Andererseits wissen wir, dass sich ein Fensterbauer mit Aspekten wie Sonnenschutz, Lüftung und Beleuchtung auseinandersetzen muss, wenn er sein eigenes Bauteil plant und verbaut. Das kann nicht isoliert geschehen, hingegen erfordert es die Berücksichtigung von Partnerbauteilen. Die Allianz repräsentiert genau diesen Aspekt; hier treffen Akteure aus der gesamten Gebäudehüllenbranche zusammen und besprechen die Hitzeentwicklung. Zu guter Letzt bin ich erst dann in der Lage, Lösungen anzubieten und Wohnraum zu schaffen, bei dem Lebensqualität erkennbar wird. Das enthält Beratung, Planung und Bereitstellung von Dienstleistungen sowie die Umsetzung der Projekte. Eine Branchendiskussion auf Augenhöhe und die gemeinsame Entwicklung von Lösungen sind entscheidend, um lebenswerten Wohnraum im Zeitalter des Klimawandels zu schaffen.

men und besprechen die Hitzeentwicklung. Zu guter Letzt bin ich erst dann in der Lage, Lösungen anzubieten und Wohnraum zu schaffen, bei dem Lebensqualität erkennbar wird. Das enthält Beratung, Planung und Bereitstellung von Dienstleistungen sowie die Umsetzung der Projekte. Eine Branchendiskussion auf Augenhöhe und die gemeinsame Entwicklung von Lösungen sind entscheidend, um lebenswerten Wohnraum im Zeitalter des Klimawandels zu schaffen.

Wie kann die Fensterbranche mit diesem Wissen positiv dazu beitragen?

Indem die Fensterbranche nicht nur den winterlichen Wärmeschutz berücksichtigt, sondern ebenfalls die sommerliche Situation, kann sie einen wichtigen Beitrag leisten. Dazu sind kontinuierliche Weiterbildung, der Austausch mit Verbänden und anderen Experten sowie die Entwicklung ganzheitlicher Lösungen notwendig. Es ist essenziell, die unterschiedlichen Anforderungen je nach Jahreszeit zu verstehen und entsprechende Optimierungsmassnahmen zu ergreifen. Die Branche muss diese Herausforderungen aktiv angehen und schon heute Fenster entwickeln, die auf zukünftige Bedingungen vorbereitet sind. In 30 Jahren werden die heute eingebauten Komponenten nämlich genau den prognostizierten Kälte- und Hitzesituationen ausgesetzt sein.

MÜCKENGITTER / ROLLOS

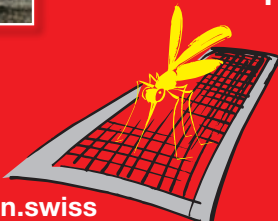


Rollos



Lichtschachtabdeckungen

- Keine Wegpauschale
- Gratis-Offerte
- Online-Shop



Rutschmann AG
8548 Ellikon an der Thur
Tel. 052 369 00 69 · www.rutschmann.swiss

SEIT 1995



FLIEGENVORHANG

DER SCHÖNSTE
ALLER FLIEGENVORHÄNGE
DER PERFEKTE FLIEGENSCHUTZ

Morisi Bari GmbH
8548 Ellikon an der Thur
Tel. 052 369 00 60
Online-Shop
www.fliegenvorhang.ch



Asiatische Hornisse:

Bekämpfungsmassnahmen zeigen Wirkung dank Meldungen aus der Bevölkerung

Der Frühling naht, und bald wird die Asiatische Hornisse wieder vermehrt ausfliegen. Im Jahr 2024 konnten in den beiden Kantonen Basel-Stadt und Basel-Landschaft dank zahlreichen Meldungen aus der Bevölkerung sowie insbesondere der engen Zusammenarbeit mit dem Bienenzüchterverband beider Basel insgesamt 57 Nester gefunden und fachgerecht entfernt werden. 22 Nester befanden sich im Kanton Basel-Stadt. Der Bienenzüchterverband spielt dabei eine Schlüsselrolle und ist unverzichtbar im gemeinsamen Vorgehen gegen diese invasive Art.

Die Ausbreitung der Asiatischen Hornisse konnte im vergangenen Jahr erwartungsgemäss nicht vollständig verhindert werden. Und bald werden die eingeschleppten Hornissen wieder vermehrt ausfliegen. Erste Sichtungen dieses Jahr hat es bereits gegeben. Die invasive Hornissenart stellt weiterhin eine ernsthafte Bedrohung für die lokale Biodiversität, vor allem für Honigbienen, Wildbienen und andere bestäubende Insekten sowie die Imkerei und die Landwirtschaft dar. Auch im laufenden Jahr setzen die Kantone Basel-Landschaft und Basel-Stadt die intensiven Bekämpfungsmassnahmen fort. Durch frühzeitige Entfernung der Nester sollen Schäden so gering wie möglich gehalten werden.

Zusammenarbeit mit dem Bienenzüchterverband beider Basel

Die Suche und die Bekämpfung der Asiatischen Hornisse sind äusserst aufwendig. Die beiden Basler Kantone arbeiten deshalb eng mit dem Bienenzüchterverband beider Basel zusammen. Bei der Suche kommt die sogenannte Radiotelemetrie zum Einsatz: Asiatische Hornissen werden eingefangen und mit einem Minisender versehen, damit ihr Rückflug zum Nest verfolgt werden kann. Sobald Angriffe auf Bienenstände beobachtet werden können, wird die Suche nach den Nestern unter Mithilfe der Imkerinnen und Imker eingeleitet.

Die Meldung von verdächtigen Insekten und Nestern ist weiterhin enorm wichtig

In bebauten Gebieten ist der Einsatz von Radiotelemetrie oft nicht möglich, und somit können Nester mit dieser Suchmethode

Asiatische und Europäische Hornisse im Vergleich



häufig nicht gefunden werden. Die meisten Nester in Basel-Stadt konnten Fachpersonen nur aufgrund einer direkten Sichtung und Meldung von der Bevölkerung finden und vernichten. Das zeigt, dass die Kantone weiterhin auf das wertvolle Engagement der Bevölkerung und der Imkerinnen und Imker angewiesen sind. Dafür bedankt sich das Kantonale Laboratorium. An die rund 230 Basler Privatpersonen, die eine Sichtung in Basel-Stadt gemeldet haben, ging zusätzlich eine Dankes-E-Mail. Verdächtige Insekten oder Nester sollen fotografiert oder gefilmt und über die Schweizer Plattform www.asiatischehornisse.ch gemeldet werden.

Die invasive Hornisse verteidigt ihr Nest vehement. Selbstständige Bekämpfungen sollten deshalb unbedingt unterlassen werden. Die Entfernung von Nestern gehört ausschliesslich in die Hände von geschulten Fachpersonen. Gemeldete Nester werden deshalb im Auftrag der Kantone fachgerecht entfernt.

Hinweise

- Siehe die Medienmitteilung des Kantons Basel-Landschaft.

- Siehe den Newsletter des Kantonalen Laboratoriums Basel-Stadt über den Vollzug der Freisetzungsverordnung im Jahr 2024. Das Kantonale Laboratorium ist im Rahmen des kantonalen Massnahmenplans Neobiota für die Koordination der Massnahmen gegen invasive Neobiota im Kanton Basel-Stadt zuständig und führt Kontrollen zur Einhaltung von Umgangs- und Verkaufsverbote, Informationspflicht und Bewilligungspflicht durch. Der separat erhältliche Newsletter mit Jahresbericht 2024 über die Kontrolltätigkeiten enthält nebst Informationen über die Asiatische Hornisse auch solche über Plattwürmer, gentechnisch veränderten Raps und Rotwangenschmuckschildkröten.

- Siehe Asiatische Hornisse | bs.ch



Newsletter Kant.
Laboratorium
Basel-Stadt



Asiatische
Hornisse auf
www.bs.ch



Meldestelle
Asiatische
Hornisse

Kanton Basel-Stadt plant Wohnhochhaus mit über 100 Wohnungen an der Rankstrasse

Der Kanton Basel-Stadt realisiert im Rahmen des Wohnbauprogramms 1000+ auf dem Areal der Busgarage Rank ein Wohnhochhaus mit über 100 Wohnungen nach ökologisch und sozial nachhaltigen Gesichtspunkten. Studio DIA, Haller Ingenieure und Hefti Hess Martignoni entschieden den Projektwettbewerb für sich.



Wohnhochhaus – Blick von der Grenzacherstrasse nach Westen.

Mit der Genehmigung des Kredits für den Neubau der Busgarage Rank der Basler Verkehrsbetriebe hat der Grosse Rat auf dem Areal eine ergänzende Wohnnutzung eingefordert. Die entsprechende Wohnfläche ist aufgrund der begrenzten räumlichen Situation nur mit einem Hochhaus realisierbar. Zur Umsetzung des Vorhabens hat der Kanton einen anonymen Projektwettbewerb im selektiven Verfahren durchgeführt. Unter den 15 Beiträgen hat die Jury den Projektvorschlag Miranda zum Siegerprojekt erkoren. Miranda schafft über 100 Wohnungen, die der Kanton Basel-Stadt realisieren und vermieten will. Das rund 88 Meter hohe Wohn-

hochhaus überzeugte die Jury insbesondere durch seine präzise städtebauliche Platzierung, seinen Massstab im Kontext des gesamten Areals sowie die sozial, ökonomisch und ökologisch nachhaltige Ausgestaltung. Auch dem Aspekt des Zusammenlebens schenkt das Siegerprojekt grosse Beachtung. Entworfen wurde Miranda vom Studio DIA, Zürich, in Zusammenarbeit mit Haller Ingenieure, Baar, und Hefti Hess Martignoni, Aarau.

Das ausgewählte Projekt wird gemäss den Empfehlungen der Jury überarbeitet. Danach wird das Bau- und Verkehrsdepartement einen Bebauungsplan erarbeiten und voraus-

sichtlich im nächsten Jahr an den Grossen Rat überweisen. Vorgängig wird es eine öffentliche Informationsveranstaltung zum Projekt geben, und der Bebauungsplan wird öffentlich aufgelegt. Die Realisierung des Wohnhochhauses ist frühestens ab 2028 vorgesehen.

Das Siegerprojekt und die weiteren Wettbewerbsbeiträge sind vom 5. bis 13. April 2025 an der Uferstrasse 70 (U70) öffentlich ausgestellt. Details und den Jurybericht finden Sie hier:



Hinweis

Das geplante Projekt ist Teil des Wohnbauprogramms 1000+, bei dem der Kanton bis 2035 über 1000 neue preisgünstige Wohnungen in Eigeninvestition erstellt. Die neu entstehenden Wohnungen werden unter anderem nach dem Mietmodell «Mietvertrag Plus» vermietet. In diesem Modell wird die Reduktion der Marktmiete an Vorgaben zu Belegung und Einkommen geknüpft.

Medienmitteilung des Finanzdepartements vom 5. März 2025

Bauen Sie auch in der Waschküche auf Qualität.

Einfach & robust

WYSS MIRELLA
schweizerisch seit 1909

041 933 00 74 / wyss-mirella.ch / 6233 Büron

Von Ferien und Reisen im alten Basel

Das Reisen war noch bis ins letzte Jahrhundert vornehmlich der Oberschicht vorbehalten. Ferien in der näheren Umgebung konnten aber auch herrlich sein.



Karin Rey

Ferien in Langenbruck, Badenweiler und Angenstein

Voller Begeisterung beschreibt Hermann Christ-Socin (1833–1933), Jurist und mehrere politische Ämter innehabend, einige Ferien seiner Kindheit. So auf dem Sennhof Dürstel ob Langenbruck, 1680 als Herrenhaus erbaut, wo seine Familie zusammen mit den Wettsteins herrliche Tage verbrachte. Getrübt wurden sie aller-

dings durch die Tatsache, dass Onkel Wettstein während des Kutschierens vom Bahnhof her einen Schlaganfall erlitt und tot oben ankam, von den treuen Pferden gezogen.

Mehrere Ferien verbrachten die Christs auch im Thermenort Badenweiler im Schwarzwald, und zwar im Gasthof Krone, 1618 gegründet und noch heute in Betrieb. Dabei reisten sie von der Basler Schifflände mit einem kleinen Dampfboot bis nach Neuenburg (D) und von dort weiter zum Kurort.

In den 40er-Jahren mieteten seine und ein paar andere Familien die sehr altertümlichen, aber noch «ziemlich bewohnbaren» oberen Räume im Schloss Angenstein. «Grausig hoch» hätten die Balkone über der Schlucht geschwebt, und das Ganze habe ziemlich unheimlich gewirkt, zumal es die meiste Zeit regnete. Dennoch genoss der Bub die Ferien sehr.

Manche Basler Familien verbrachten ihre Ferien auch in Bad Schauenburg ob Liestal, wo im nahen Teich gebadet werden konnte.

Schweizer Reisen

Reisen um des Vergnügens willen wurde im vorletzten Jahrhundert noch als grosser Luxus empfunden.



Schloss Angenstein von Nordwesten, 1801, StABS BILD Visch. E 1

Johann Jakob Burckhardt-Stefani (1811–1903), Kaufmann, erzählt, dass, falls der Hausarzt nicht eine Badereise verordnet habe, man die Schulferien auf dem elterlichen Landgut, in seinem Fall dem Wenkenhof, verbracht habe. Eine Schweizer Reise zu unternehmen, wurde deshalb als ausserordentliches Verwöhnen betrachtet. Dabei muss erwähnt werden, dass noch bis Mitte des letzten Jahrhunderts oft zu Fuss, mit dem Ränzlein am Rücken und der botanischen Büchse an der Seite, gereist wurde. Öffentliche Transportmöglichkeiten wie die Postkutsche, später der Zug, waren nicht für jeden erschwinglich. Zudem betrachtete man das Wandern als erzieherische Massnahme. So wanderten Johann Jakob und sein Bruder Martin mit dem Lehrer zum Bodensee und zurück zum Wenkenhof, ein für die Knaben eher enttäuschendes Erlebnis.



Dürstel, Langenbruck, Bild M. Buser



St. Moritz Bad, um 1900, Wikipedia

Zwei Jahre später reisten die beiden Brüder mit ihrem Cousin mit der Postkutsche nach Zürich. Nach herrlichen Fahrten zu Wasser und zu Land ging es an den Vierwaldstättersee, und hoch zu Ross bestiegen sie den Rigi. In Interlaken soll es schon damals viele Fremde gehabt haben. Einen grossen Eindruck hinterliess bei ihnen Bern.

Hermann Christ-Socin berichtet ausserdem von Ferien im Kloster Engelberg, und unvergessen war für ihn eine Reise nach St. Moritz im Jahr 1850. Von Chur aus ging es zu Fuss weiter. Damals gab es in dem Bergdorf einige bürgerlich komfortable Gasthäuser. In der Trink- und Badeanstalt, einem einfachen Haus, schöpfte eine Magd den Gästen Wasser ins Glas, das sie, zusammen mit einem Veltliner, mühsam schluckten. 1856 wurde dann das erste Hotel, das Kulm, von Johannes Badrutt eröffnet.

Reisen für die Ausbildung

Es gehörte zur Ausbildung der jungen Herren, nach der Lehre einige Jahre in der Fremde zu verbringen, um andere Fabriken, Banken oder sonstige Betriebe kennenzulernen, nicht zuletzt aber auch, um «den jugendlichen Sturm und Drang auszuleben und sich danach willig in das Joch der Geschäfte, der Familie und der Traditionen einspannen zu lassen». Die Sprösslinge von Seidenbandfabrikanten wurden beispielsweise oft nach St. Etienne, Lyon oder nach Mailand geschickt. Bei den jungen Mädchen war es Sitte, ein Jahr im Welschland zu verbringen, um die französische Sprache zu perfektionieren. Wenn auch als grosses Abenteuer empfunden, vermissten viele Mädchen

ihre Familien schmerzlich und litten unter den oft mangelnden hygienischen Zuständen in den Pensionen und dem im Vergleich zum Elternhaus mangelnden Komfort. Dennoch wurden im Auslandsjahr oft Freundschaften fürs Leben geschlossen und blieben in guter Erinnerung. Ein bevorzugter Ort dafür war Neuchâtel.

Weltreisende

Daneben wurden schon in frühesten Zeiten, trotz zahlloser Gefahren, erstaunlich weite Strecken zurückgelegt, beispielsweise auf den Kreuzzügen oder für private Pilgerreisen.

So unternahm Hans Bernhard von Eptingen um 1460 eine solche nach Jerusalem. Auch das Militär oder das Interesse an fremden Kulturen entführten in fremde Gefilde. Sebastian Münster beispielsweise begab sich 1544 nach Afrika, um nach «seltsamen Wesen» zu suchen. Und 1770 leistete ein Daniel Frischmann Militärdienste in Indien.

Johann Ludwig Burckhardt (1784–1817), dessen Vater den Kirschgarten hatte erbauen lassen, bereiste mehrere Male den Orient und nannte sich Scheich Ibrahim. Ihm sind die Wiederentdeckung der Nabatäerstadt Petra und des grossen Tempels von Abu Simbel in Ägypten zu verdanken.

Lukas Vischer (1780–1840) aus dem Blauen Haus sammelte während seines neunjährigen Aufenthalts in Mittelamerika präkolumbianische Skulptur und Keramik. Diese bildeten den Grundstock für das heutige Museum der Kulturen. Er verstarb übrigens auf dem Schloss Ebenrain in Sissach.

[Fortsetzung auf Seite 19](#)



Plantage in Surinam, um 1860, Wikimedia Commons



Felsengräber von Petra, 4. Jh., Vyacheslav Argenberg

Die Ansprechpartner für Ihre Inserate

DAPA MEDIA

Wohlerstrasse 15, 5620 Bremgarten
Tel. +41 56 641 90 80 – Fax +41 56 641 90 89
info@dapamedia.ch – dapamedia.ch

Gute Adressen für Immobilien

TREEHOUSE
Immobilien



Verwaltung | Verkauf | Beratung

061 404 22 22
info@treehouse-immo.ch
www.treehouse-immo.ch
Schillerstrasse 21, 4053 Basel

Kontaktieren Sie uns noch heute!

ENGEL & VÖLKERS



Nr. 1 – Exzellenz überzeugt

Mit einem starken Partner Immobilienpläne realisieren.
061 666 62 00 | Basel@engelvoelkers.com

Kling
Liegenschaftsverwaltung AG

seit 1980

Wir verwalten, vermieten, vermitteln und verkaufen Liegenschaften und bieten unseren Kunden bedürfnisorientierte Lösungen.

Zürcherstrasse 83, 4052 Basel
+41 (0)61 311 55 41 vormittags
info@kling.ag www.kling.ag

Immooffice
Development & Sale



Ihre Immobilien-Partnerin

für eine professionelle Vermarktung Ihrer Immobilie

Tanja Berar, Immobilienvermarkterin & Geschäftsführerin

Immooffice GmbH, Basel IT 061 205 60 40
info@immooffice.ch | www.immooffice.ch

SIGNUM
RUND UM IMMOBILIEN

Verwaltung, Verkauf, Beratung

Hauptstrasse 50, 4102 Binningen
061 426 96 96 www.signum.ch

Ihre Liegenschaft. Unsere Leidenschaft



ADRIAN MUELLER
IMMO-TREUHAND

VERMIETUNG | VERWALTUNG | VERKAUF | SCHATZUNG

VIADUKTSTRASSE 65 · 4002 BASEL
WWW.AM-IMMOTREUHAND.CH
T. 061 205 90 20

Verwaltung
Vermietung
Schätzung
Verkauf

061 377 99 22

MGW
www.MGW.immo

MGW Immobilien AG. Unabhängig. Persönlich.
Kontinuität. Seit 50 Jahren.

Möchten Sie verkaufen?
Dann sind wir der richtige Ansprechpartner!

Marktwertschätzungen
Immobilienverkauf
Kauf von Bauland
Bauland- und Projektentwicklungen

TOP IMMOBILIEN
...mehr als 30 Jahre Erfahrung

Top Immobilien AG | St. Alban-Ring 280
4052 Basel | 061 303 86 86
info@top-immo.ch | www.top-immo.ch

IHR INSERAT TRIFFT HIER EINE INTERESSANTE ZIELGRUPPE

IMMOLINE
Prime Properties

Verkauf von Einfamilien-, Doppel- und Mehrfamilienhäusern.

keine Maklerverpflichtung und Werbekosten.
www.immoline-basel.ch
Office: Freie Strasse 105, 4051 Basel
Tel. 061 273 70 00

DIESE SEITE INTERESSIERT MICH

- Kleines Feld 4-farbig 58 × 22 mm Fr. 168.–
- Grosses Feld 4-farbig 58 × 50 mm Fr. 289.–

Ich reserviere 5-mal ☐ oder 10-mal ☐ grosses Feld ☐ kleines Feld

Legen Sie Ihr Inserat oder Ihr Logo mit Text und Gestaltungsvorschlag bei und überlassen Sie uns den Rest.

Name/Firma _____ Zuständig _____

Adresse _____ PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____ Datum/Unterschrift _____

Bitte ausfüllen und einsenden an: E-Mail: info@dapamedia.ch

DaPa Media GmbH, Wohlerstrasse 15, 5620 Bremgarten, Tel. 056 641 90 80



Kirche S. Maria Maggiore, Rom, um 1900, StABS AL 47 Nr. 1043

Zu erwähnen sind natürlich die Reisen zu den fernen, sich in Familienbesitz befindenden Plantagen wie in Surinam. Dort besaßen beispielsweise die Familien Faesch und Ryhiner Zuckerplantagen. Auch Händler begaben sich regelmässig auf Reisen.

Und nicht zuletzt reisten die Missionare im Auftrag der 1815 gegründeten Basler Mission um die halbe Welt, um das Evangelium zu verkünden. So waren Hermann Hesses (1877–1962) Eltern beide als Missionare in Indien tätig.

Bildungsreisen

Ägypten wurde, nicht zuletzt durch Napoleons Ägyptenfeldzug (1798–1801), zu einem begehrten Reiseziel und Experimentierfeld für Sammler, auch in der Schweiz.

Ende des 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts scheinen Bildungsreisen nach Italien und Griechenland häufiger geworden zu sein, vermutlich angeregt durch verschiedene Ausgrabungen. Gar China und Australien wurden bereist. Der Wunsch, fremde Kulturen zu entdecken, führte die Menschen, die es sich leisten konnten, in die ganze Welt und gab ihnen das Gefühl, zur gesellschaftlichen Elite zu gehören.

Mit weit weniger gab sich die Familie von Theobald Baerwart (1872–1942) zufrieden, die eine Bäckerei im Kleinbasel betrieben hatte. In seiner Erzählung «Der Missi goht in d'Ferie» erwähnt er, dass seine Mutter die Pension Alperesli für 5 Franken pro Tag und pro Person gefunden habe. Wenn sie deren Besitzer auch als «Blutsuuger» bezeichneten, werden sie die Ferien dennoch von Herzen genossen haben. Und weniger gefährlich waren sie auf jeden Fall.

RECHT

Ab wann liegt gewerbsmässiger Liegenschaftenhandel vor?



Juliana Geier

Sachverhalt

Das Ehepaar A und B hat für das Jahr 2019 für die direkte Bundessteuer steuerbare Einkünfte in Höhe von 761 339 Franken deklariert. Es sind diverse Wohnhäuser sowie ein

Mehrfamilienhaus im Liegenschaftsverzeichnis festgehalten. Ausserdem halten sie fest, dass sie einen Teil ihrer Liegenschaft in U im Februar 2019 zum Preis von 2 634 400 Franken veräussert haben. Die Liegenschaft in U hatte A im Dezember 2003 erworben. Dazu gehörten mehrere Dutzend Wohnhäuser, Garagengebäude, eine Heizzentrale, Hofraum, Gartenanlagen sowie Wiese und Ackerland. Im März 2017 schloss A mit der D AG einen Kaufrechtsvertrag ab und veräusserte in der Folge drei Grundstücke der Liegenschaft in U an die D AG.

Mit dem Veranlagungsvorschlag vom Mai 2021 stufte das kantonale Steueramt Zürich die Ehegatten A und B im Zusammenhang

mit der Teilveräusserung ihrer Grundstücke in U als gewerbsmässige Liegenschaftenhändler ein und rechnete ihnen daraus resultierende Einkünfte in Höhe von 2 634 400 Franken als Einkommen aus selbstständiger Nebenerwerbstätigkeit an.

Daraufhin erhoben A und B im Dezember 2021 Einsprache. Die Einsprache wurde teilweise gutgeheissen, und das Ehepaar wurde neu mit einem steuerbaren Einkommen auf 1 652 100 Franken veranlagt. Das Ehepaar erhob sodann Beschwerde in öffentlich-rechtlichen Angelegenheiten und beantragte, dass das Urteil des Verwaltungsgerichts aufzuheben und das steuerbare Einkommen für die

Fortsetzung auf Seite 20

direkte Bundessteuer der Steuerperiode 2019 auf 498 900 Franken festzusetzen sei.

Aus den Erwägungen

Zunächst stellt sich die Frage, ob der Gewinn aus dem Verkauf der drei Grundstücke als privater Kapitalgewinn (Art. 16 Abs. 3 DBG) oder als Einkommen aus selbstständiger Erwerbstätigkeit (Art. 18 Abs. 2 DBG) zu qualifizieren ist. Gemäss Art. 16 Abs. 1 DBG unterliegen alle wiederkehrenden und einmaligen Einkünfte der Einkommenssteuer. Davon ausgenommen sind Kapitalgewinne aus der Veräusserung von Privatvermögen.

Im Gegensatz dazu unterliegen sämtliche Einkünfte aus einem Handels- oder Gewerbebetrieb, aus einer freiberuflichen Tätigkeit sowie aus jeder anderen Form selbstständiger Erwerbstätigkeit der Steuerpflicht. Der Begriff der selbstständigen Erwerbstätigkeit ist dabei weit auszulegen. Gewinne aus Tätigkeiten, die über die blossе Verwaltung von Privatvermögen hinausgehen, gelten als steuerbares Einkommen. Die selbstständige Erwerbstätigkeit ist dadurch gekennzeichnet, dass eine natürliche Person auf eigenes Risiko und unter Einsatz der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital tätig wird. Dabei gestaltet sie ihre Arbeitsorganisation frei und nimmt – sei es dauerhaft oder vorübergehend, haupt- oder nebenberuflich – mit dem Ziel der Gewinnerzielung am Wirtschaftsleben teil. Fehlt die Absicht, einen Gewinn zu erzielen, handelt es sich lediglich um Liebhaberei.

Ob es sich um eine auf Erwerb gerichtete Tätigkeit handelt, kann unter folgenden Indizien festgestellt werden: systematische oder planmässige Art und Weise des Vorgehens, Häufigkeit der Transaktionen, kurze Besitzdauer, enger Zusammenhang mit der beruflichen Tätigkeit der steuerpflichtigen Person, spezielle Fachkenntnisse, Einsatz erheblicher fremder Mittel zur Finanzierung der Geschäfte und Verwendung der erzielten Gewinne beziehungsweise deren Wiederanlage in gleichartige Vermögensgegenstände. Dabei müssen die gesamten Umstände des Einzelfalls berücksichtigt und beurteilt werden. Jedes dieser Indizien kann – je nach Umständen – einzeln oder in Kombination mit anderen ausreichen, um eine selbstständige Erwerbstätigkeit im Sinne von Art. 18 DBG

anzunehmen. Ausschlaggebend ist, dass die Tätigkeit in ihrer Gesamtheit auf eine Erwerbsabsicht hinweist.

Eine selbstständige Erwerbstätigkeit und damit auch ein gewerbsmässiger Immobilienhandel liegen nicht vor, wenn ausschliesslich das eigene Vermögen verwaltet wird, zum Beispiel durch die Vermietung eigener Liegenschaften. Dabei ist es unerheblich, ob das Vermögen beträchtlich ist, professionell verwaltet wird oder eine kaufmännische Buchführung erfolgt. Für die Annahme eines gewerbsmässigen Liegenschaftenhandels spricht der Einsatz erheblicher Fremdmittel, sofern dieser über das hinausgeht, was auch in der privaten Vermögensverwaltung üblich ist. Dem zugrunde liegt die Überlegung, dass ein erhöhtes Risiko eingegangen wird, wenn ein extremer Fremdkapitalanteil beansprucht wird. Das deutet sodann auf eine geschäftliche Transaktion hin. Bei einem Mehrfamilienhaus beträgt die erste Hypothek in der Regel bis zu zwei Drittel des Verkehrswerts, während die zweite Hypothek einen Finanzierungsanteil von 67 bis 80 Prozent des Verkehrswerts hat. Geht die Fremdfinanzierung darüber hinaus, deutet das auf eine gewerbsmässige Nutzung hin. Bei nicht selbst genutzten Liegenschaften sowie bei Zweit- und Ferienwohnungen spricht ein Fremdfinanzierungsgrad von über zwei Dritteln des Verkehrswerts für einen unüblich hohen Fremdmiteinsatz. Dagegen werden selbst genutzte Liegenschaften regelmässig bis zu 80 Prozent des Verkehrswerts fremdfinanziert.

Ein unüblich hoher Fremdfinanzierungsgrad, der für einen gewerbsmässigen Liegenschaftenhandel typisch ist, liegt regelmässig vor, wenn der Erwerb einer Immobilie vollständig fremdfinanziert wird und dadurch die Grenzen der privaten Vermögensverwaltung überschritten werden. Bei einer ausschliesslich fremdfinanzierten Investition wird zum einen kein privates Vermögen eingebracht, auf dem ein privater Kapitalgewinn erzielt werden könnte, und zum anderen ist es offensichtlich, dass eine Absicht besteht, einen Gewinn zu erzielen. Ein vollständig fremdfinanziertes Geschäft ergibt nur dann Sinn, wenn die Ergebnisse der gewerbsmässigen Tätigkeit insgesamt einen Gewinn abwerfen.

Das Verwaltungsgericht hat im vorliegenden Fall den gewerbsmässigen Liegenschaftenhandel bejaht. Dabei stützte es sich insbesondere auf die Fremdfinanzierungsquote sowie auf den Zusammenhang zwischen der selbstständigen Erwerbstätigkeit des Beschwerdeführers und dem Grundstückserwerb. Es könne deshalb nicht mehr von einer blossen Verwaltung von Privatvermögen ausgegangen werden. Das Ehepaar vertrat hingegen die Ansicht, dass es einen privaten Kapitalgewinn realisiert habe, da bei der relevanten Veräusserung kein systematisches oder planmässiges Handeln vorgelegen sei. Deshalb sei das nicht als steuerbares Einkommen anzusehen. Hier ergibt sich, dass bei der massgeblichen Liegenschaftenveräusserung im Jahr 2019 Einkünfte aus selbstständiger Erwerbstätigkeit erzielt worden sind. Entscheidend hierfür ist vor allem das Ausmass der Fremdfinanzierung, die den betreffenden Geschäften zugrunde lag. Das Verwaltungsgericht hat in seiner Beweiswürdigung einen Fremdfinanzierungsgrad von 100 Prozent zum Zeitpunkt des Grundstückserwerbs angenommen. Das Ehepaar habe im Zeitpunkt des Erwerbs der Grundstücke über keine liquiden Mittel verfügt, um den Kauf zu finanzieren.

Wenn die Fremdfinanzierungsquote bei den zu beurteilenden Transaktionen mindestens 100 Prozent beträgt, liegt darin ein gewichtiges Indiz für gewerbsmässigen Liegenschaftenhandel. Ein weiteres deutliches Indiz dafür ist der klare Zusammenhang zwischen der beruflichen Tätigkeit des Beschwerdeführers und dem Erwerb der Liegenschaften. Das Verwaltungsgericht hat diesen Zusammenhang nach eingehender und umfassender Prüfung des Sachverhalts festgestellt. Das Ehepaar hat verschiedene Einwände zur Faktenlage vorgebracht. Es ist ihm jedoch nicht gelungen, die Beweiswürdigung des Verwaltungsgerichts als offensichtlich unzutreffend oder unvollständig darzustellen. Deswegen wurde die Beschwerde abgewiesen.

Vgl. BGE 9C_541/2023

Juliana Geier

Landesindex der Konsumentenpreise

Basis: Dezember 1982 = 100

Jahr	Jan.	Feb.	März	Apr.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Ø
2019	158,7	159,3	160,2	160,5	161,0	160,9	160,1	160,1	159,9	159,5	159,3	159,4	159,9
2020	159,0	159,2	159,3	158,8	158,8	158,9	158,6	158,7	158,6	158,6	158,2	158,1	158,7
2021	158,2	158,4	159,0	159,3	159,7	159,8	159,7	160,1	160,1	160,6	160,7	160,5	159,7
2022	160,8	161,8	162,7	163,3	164,4	165,2	165,2	165,6	165,3	165,4	165,4	165,1	164,2
2023	166,0	167,3	167,5	167,5	168,0	168,1	167,8	168,2	168,1	168,2	167,8	167,9	167,7
2024	168,2	169,2	169,3	169,8	170,3	170,3	170,0	170,0	169,5	169,3	169,0	168,9	169,5
2025	168,8	169,8	169,9	169,9									

Basis: Mai 1993 = 100

Jahr	Jan.	Feb.	März	Apr.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Ø
2019	114,6	115,1	115,7	115,9	116,2	116,2	115,6	115,6	115,5	115,2	115,1	115,1	115,5
2020	114,8	115,0	115,1	114,7	114,7	114,7	114,6	114,6	114,6	114,6	114,3	114,2	114,7
2021	114,2	114,4	114,8	115,0	115,3	115,3	115,3	115,6	115,6	116,0	116,0	115,9	115,3
2022	116,1	116,9	117,5	118,0	118,7	119,3	119,3	119,6	119,4	119,5	119,5	119,2	118,6
2023	119,9	120,8	121,0	121,0	121,3	121,4	121,2	121,5	121,4	121,5	121,2	121,2	121,1
2024	121,5	122,2	122,3	122,6	123,0	123,0	122,8	122,7	122,4	122,2	122,1	122,0	122,4
2025	121,9	122,6	122,7	122,7									

Basis: Mai 2000 = 100

Jahr	Jan.	Feb.	März	Apr.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Ø
2019	108,0	108,5	109,0	109,2	109,6	109,5	109,0	109,0	108,9	108,6	108,5	108,5	108,9
2020	108,3	108,4	108,5	108,1	108,1	108,1	108,0	108,0	108,0	108,0	107,7	107,6	108,1
2021	107,7	107,8	108,2	108,4	108,7	108,8	108,7	109,0	109,0	109,3	109,4	109,3	108,7
2022	109,4	110,2	110,8	111,2	111,9	112,5	112,4	112,7	112,5	112,6	112,6	112,4	111,8
2023	113,0	113,9	114,1	114,1	114,3	114,4	114,2	114,5	114,4	114,5	114,2	114,3	114,2
2024	114,5	115,2	115,2	115,6	115,9	115,9	115,7	115,7	115,4	115,2	115,1	115,0	115,4
2025	114,9	115,6	115,6	115,7									

Basis: Dezember 2005 = 100

Jahr	Jan.	Feb.	März	Apr.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Ø
2019	102,7	103,1	103,6	103,8	104,1	104,1	103,6	103,5	103,4	103,2	103,1	103,1	103,4
2020	102,9	103,0	103,1	102,7	102,7	102,8	102,6	102,6	102,6	102,6	102,4	102,3	102,7
2021	102,3	102,5	102,8	103,0	103,3	103,4	103,3	103,6	103,6	103,9	103,9	103,8	103,3
2022	104,0	104,7	105,3	105,7	106,3	106,9	106,8	107,1	106,9	107,0	107,0	106,8	106,2
2023	107,4	108,2	108,4	108,4	108,8	108,7	108,6	108,8	108,7	108,8	108,5	108,6	108,5
2024	108,8	109,5	109,5	109,9	110,2	110,2	110,0	109,9	109,6	109,5	109,3	109,3	109,6
2025	109,2	109,8	109,9	109,9									

Basis: Dezember 2010 = 100

Jahr	Jan.	Feb.	März	Apr.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Ø
2019	98,5	98,9	99,4	99,6	99,9	99,9	99,4	99,4	99,3	99,0	98,9	98,9	99,3
2020	98,7	98,9	98,9	98,6	98,6	98,6	98,5	98,5	98,5	98,5	98,2	98,1	98,6
2021	98,2	98,4	98,7	98,9	99,2	99,2	99,1	99,4	99,4	99,7	99,7	99,6	99,1
2022	99,8	100,5	101,0	101,4	102,1	102,6	102,6	102,8	102,6	102,7	102,7	102,5	101,9
2023	103,1	109,3	104,0	104,0	104,3	104,3	104,2	104,4	104,3	104,4	104,2	104,2	104,1
2024	104,4	105,1	105,1	105,4	105,7	105,7	105,5	105,5	105,2	105,1	104,9	104,9	105,2
2025	104,8	105,4	105,5	105,5									

Basis: Dezember 2015 = 100

Jahr	Jan.	Feb.	März	Apr.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Ø
2019	101,3	101,7	102,2	102,4	102,7	102,7	102,1	102,1	102,0	101,8	101,7	101,7	102,0
2020	101,5	101,6	101,7	101,3	101,3	101,4	101,2	101,2	101,2	101,2	101,0	100,9	101,3
2021	100,9	101,1	101,4	101,6	101,9	102,0	101,9	102,1	102,2	102,5	102,5	102,4	101,9
2022	102,6	103,3	103,8	104,2	104,9	105,4	105,4	105,7	105,5	105,5	105,5	105,3	104,8
2023	105,9	106,7	106,9	106,9	107,2	107,2	107,1	107,3	107,2	107,3	107,1	107,1	107,0
2024	107,3	108,0	108,0	108,4	108,7	108,7	108,5	108,4	108,1	108,0	107,8	107,8	108,1
2025	107,7	108,3	108,4	108,4									

Basis: Dezember 2020 = 100

Jahr	Jan.	Feb.	März	Apr.	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Ø
2020													
2021	100,1	100,2	100,6	100,8	101,0	101,1	101,0	101,3	101,3	106,6	106,6	101,5	101,0
2022	101,7	102,4	103,0	103,0	104,0	104,5	104,5	104,8	104,6	104,6	104,6	104,4	103,9
2023	105,0	105,8	106,0	106,0	106,3	106,3	106,2	106,4	106,3	106,4	106,2	106,2	106,1
2024	106,4	107,1	107,1	107,4	107,7	107,7	107,5	107,5	107,2	107,1	106,9	106,9	107,2
2025	106,8	107,4	107,5	107,5									

Alle weiteren Details sowie Indices mit früherer Basis sind im Internet abrufbar unter www.hev-statistik.ch/ (Rubrik «Landesindex der Konsumentenpreise»).

Wohnungsabnahmedienst

Der HEV unterhält zusammen mit dem SVIT einen Wohnungsabnahmedienst. Ihm gehören Experten an, welche vom Vermieter oder Mieter zu einer Wohnungsabnahme aufgeboden werden können und anlässlich dieser ein neutrales Protokoll über den aktuellen Wohnungszustand erstellen.

Zweck des Wohnungsabnahmedienstes ist die Feststellung des Tatbestands einer Wohnung zum Zeitpunkt deren Aufgabe vom Mieter, um somit Beweise für allfällige Ansprüche zu sichern beziehungsweise abzuwehren. Unten stehende Experten stehen gegen eine nach Anzahl Zimmern bemessene pauschale Gebühr für eine Wohnungsabnahme zur Verfügung. Die Terminvereinbarung erfolgt mit der entsprechenden Person direkt:

Experten:

Jürg Bornhauser	G. 061 701 70 77 M. 076 372 23 21 immobotax@quickline.ch
Urs Eger	M 079 333 57 70 urs.eger@egerimmo.ch
Beat Jäger	G. 061 406 92 52 M. 079 335 39 40 info@jaeger-immobilien.ch
Gabriela Vogel-Dudle	G. 061 723 28 78 M. 078 802 22 23 immovo@intergga.ch

Ab 1. August 2024 gilt nachstehende Gebührenordnung:

1- und 2-Zimmer-Wohnungen	Fr. 160.–
3-Zimmer-Wohnungen	Fr. 180.–
4-Zimmer-Wohnungen + mehr	Fr. 200.–
EFH nach Zeitaufwand (Fr. 160.–/Std.), mindestens	Fr. 250.–

Bitte beachten Sie:

Das durch den Experten erstellte Protokoll stellt einen unabhängigen Bericht über den Zustand der Wohnung dar. Es hat nicht die rechtliche Wirkung einer Mängelrüge. Diese muss vom Vermieter mit einem separaten Schreiben an den Mieter innerhalb von drei Tagen seit der Abnahme erfolgen. Nur dann sind die formellen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Durchsetzung von Ansprüchen aus ausserordentlichen Instandstellungskosten erfüllt.

Telefonische Beratung über 061 205 16 29

Der für HEV-Mitglieder kostenlose telefonische Beratungsdienst des Hauseigentümerverbands Basel-Stadt ist täglich erreichbar, und zwar zu folgenden Zeiten:

Montag bis Freitag von 9.00 bis 12.00 Uhr.

Es beraten Sie die HEV-Fachleute: Irena Belluoccio, Jan Patrick Bauer und Andreas Zappalà.

Termine für persönliche Beratungsgespräche können telefonisch (061 205 16 01) von 8.00 bis 12.00 und von 13.30 bis 16.30 Uhr vereinbart werden.

E-Mobilität und Photovoltaik im Brennpunkt

Die E-Mobilität ist in den letzten Jahren rasant gewachsen, inzwischen hat sich die Aufwärtstrendkurve stabilisiert. Für Hausbesitzer mit einer Photovoltaikanlage auf dem Dach ist das Thema E-Mobilität nicht unerheblich. So wird ein Elektroauto zum Energiespeicher für überschüssige Energie und kann entsprechend im Wohnbereich genutzt werden. Allerdings können die meisten E-Autos noch nicht bidirektional geladen werden. Wir sprachen mit Martin Bolliger, Senior-Experte E-Mobilität und Energie beim Touring Club Schweiz, über die Vor- und Nachteile der E-Mobilität.

Joseph Weibel, Dejo-Press Solothurn

Martin Bolliger, sind E-Autos grundsätzlich teurer als mit Kraftstoff betriebene Fahrzeuge?

Das lässt sich pauschal nicht beantworten und hängt von den Modellen ab. Entscheidend ist die TCO-Betrachtung: Was kostet mich das Auto, nicht der Preis. Bei der TCO (= *Total Cost of Ownership*: Dabei werden die Gesamtkosten eines Produkts über den gesamten Lebenszyklus berechnet, Anm. d. Red.) werden die Kosten pro gefahrenem Kilometer berechnet. Hier schneiden Elektroautos wegen der günstigeren Wartungs- und Energiekosten (Elektroautos benötigen weder Öl noch müssen Zahnriemen gewechselt werden) prinzipiell besser ab als Verbrenner. Ein Vergleichsportal im Internet finden Sie unter TCS-Autosuche (www.tcs.ch).

Ist ein spezieller Stromanschluss im eigenen Haus zwingend, um ein E-Auto zu laden?

Um das Auto zu Hause aufzuladen, verwendet man eine Wallbox. Diese wird mit «normalem Haushaltsstrom» (230 V oder 400 V) gespeist, vergleichbar mit Backofen, Waschmaschine, Boiler oder Wärmepumpe. In Mehrfamilienhäusern muss eine Grundinstallation oder ein Lastmanagementsystem vorhanden sein, damit die Mieter oder Eigentümer von Garagen ihre Wallboxen anschliessen können.

Ein E-Auto kommt auch in die Jahre. Lohnt sich der Ersatz einer Batterie?

Die Batterie überlebt in der Regel das Auto. Deshalb sind die Herstellergarantien für Batterien länger als für die meisten anderen Komponenten (150 000 bis 250 000 Kilometer in 8 bis 10 Jahren).



Foto: Felix Müller, Pixabay

In der Schweiz waren 2024 203 000 elektrisch betriebene Fahrzeuge unterwegs. Das entspricht einem Anteil von 4,2 Prozent der im Verkehr zugelassenen Personenfahrzeuge (4,8 Millionen).

Der Fall, dass die Batterie ausserhalb der Garantiezeit ausgetauscht werden muss, ist eher selten. Eine pauschale Antwort ist deshalb nicht zielführend. Die von uns erhobenen Preise bewegen sich in einer Bandbreite von unter 10 000 bis über 20 000 Franken. Eine Batterie kann Defekte aufweisen. Diese betreffen häufiger die reparierbaren elektronischen Komponenten (Temperatursensoren, Relais usw.) der Batterie als die Zellen selbst. Aus diesem Grund sind Batteriereparaturen keine Selten-

heit mehr, und es gibt in der Schweiz bereits mehrere Unternehmen, die sich darauf spezialisiert haben.

Wie verkauft sich ein Occasions-E-Auto?

Gemäss Astra waren die Standzeiten von Occasionen mit Elektroantrieb Ende 2024 rund 10 Prozent länger als bei konventionellen Autos. Der Wertverlust war je nach Marke und Modell tendenziell höher als bei den Verbrennern. Allerdings sind die Unterschiede

E-Mobilität: Die Zahlen

In der Schweiz waren 2024 203 000 elektrisch betriebene Fahrzeuge unterwegs. Das entspricht einem Anteil von 4,2 Prozent der im Verkehr zugelassenen Personenfahrzeuge (4,8 Millionen). Zunehmend sind Normal-Hybridfahrzeuge¹ und Plug-in-Hybridfahrzeuge². Normal-Hybridfahrzeuge waren es 2023 282 515, ein Jahr später 359 508 (7,5%). Die Plug-in-Hybridfahrzeuge stiegen im gleichen Zeitraum von 81 640 auf 100 918 (2,1%). E-Fahrzeuge waren 2023 155 498 im Verkehr, 2024 202 530 (4,2%). In Deutschland liegt der Anteil der E-Autos am Gesamtbestand von über 49 Millionen Personenfahrzeuge bei 2,1 Prozent (1,029 Millionen).

¹ Der Hybridantrieb nutzt sowohl den Elektro- als auch den Benzinmotor.

² Ein Plug-in-Hybrid (PHEV) ist ein Fahrzeug, das einen Verbrennungsmotor und einen Elektromotor kombiniert.

de von Modell zu Modell sehr gross. Trotzdem halten wir den jetzigen Zeitpunkt für ideal, um über den Kauf eines Occasionswagens mit Elektroantrieb nachzudenken.

Um sicher zu gehen, dass die Batterie beim Kauf eines Occasionsautos kein Risiko darstellt, empfehlen wir einen Batterietest oder einen Occasionstest für Elektroautos beim TCS.

Welche Teile nutzen bei einem E-Auto primär ab?

Viele wartungsintensive Teile fallen beim E-Auto gegenüber Treibstoffwagen weg. Es sind weniger Verschleisssteile und Flüssigkeiten vorhanden, die geprüft oder ausgetauscht werden müssen. Wahrscheinlich sind es am ehesten die Reifen.

Durch bidirektionales Laden wird ein E-Auto zum Stromspeicher im Haushalt. Ist bidirektionales Laden in der Schweiz vorbehaltlos möglich, und lohnt sich angesichts der Investition bei der Anschaffung einer Ladestation dieser Stromspeicher für einen Privathaushalt?

Das Elektroauto ist ein wesentlicher Bestandteil des neuen zukünftigen Stromsystems. Das System ist auf der Erzeugungsseite durch hohe Fluktuation und dezentrale Einspeisung gekennzeichnet. Um diese mit dem System in Einklang zu bringen, werden flexible Lasten (die Strom verbrauchen können, wenn er verfügbar ist) und/oder Speicher benötigt.

Das Elektroauto verfügt über beides, Flexibilität und Speicher: Es kann jederzeit geladen werden, sei es mittags oder nachts, frühmorgens oder abends. Autos (auch Elektroautos) stehen die meiste Zeit in der Nähe von Gebäuden. Elektroautos haben einen relativ grossen Energiespeicher, sodass es ziemlich egal ist, wann sie geladen werden.

Mit dem bidirektionalen Laden kommt in Zukunft eine weitere Komponente hinzu: Strom, der tagsüber geladen wurde, kann abends zum Kochen, zur Bereitung von Warmwasser für die morgendliche Dusche oder zur Unterstützung des Energiesystems verwendet werden. Das erhöht den Eigenverbrauch der Solaranlage und integriert das Fahrzeug in das Stromnetz. Das intelligente Gebäude erhält neue Möglichkeiten als Schnittstelle zum Stromsystem (Erzeugung, Verbrauch, Speicherung).

Heute können die meisten Elektroautos noch nicht bidirektional laden, aber das kann sich sehr schnell ändern, es ist nur eine Frage der Freigabe der entsprechenden Funktion.

Was sind die unbestreitbaren Vor- und Nachteile der Elektromobilität?

Einfachheit, Fahrkomfort, Drehmoment, Lauf-ruhe, Senkung der Betriebskosten für Energie und Service, Nutzung des Solarstroms aus der eigenen Photovoltaikanlage und damit Erhöhung der Rendite der Photovoltaikanlage, geringere Betriebskosten für Energie und Service, Unabhängigkeit von fossilen Energieträgern, Förderung der lokalen Produktion, CO₂-arm über den gesamten Lebenszyklus inklusive Batterieherstellung und Recycling und völlige Emissionsfreiheit.

Als Nachteile sind die Kosten für die Installation der Wallbox zu Hause zu nennen. Für längere Fahrten, vor allem ins Ausland, ist eine gute Vorbereitung notwendig, um die Ladepunkte beziehungsweise Pausen im Voraus zu ermitteln. Je nach Ladung und Geschwindigkeit ist der Stromverbrauch höher. Wo man früher bei der bekannten Technologie sicher wusste, wo die Schwachstellen sind, weiss man das bei der neuen Technologie noch nicht



Der Experte

Martin Bolliger

MSc, Senior-Experte Elektromobilität und Energie, Touring Club Schweiz, Test & Technik

so genau. Wir befinden uns derzeit in der äusserst spannenden Phase des Übergangs der Elektromobilität von einer Pioniertechnologie zum neuen Standard, das heisst von einer neuen Technologie mit vielen unbekannten Vor- und Nachteilen zu einer etablierten Technologie. Ein Technologiewandel aus Sicht des Gebrauchtwagenhandels und der Werkstätten ist vor allem durch fehlende Erfahrungswerte, Bewertungsschemata und Experten gekennzeichnet.

Was passiert mit den alten Akkus?

Sie gehen ins Recycling (www.librec.ch), genauso wie Akkus von E-Bikes. Das ist gesetzlich vorgeschrieben. Weil die Kosten im Verkaufspreis inbegriffen sind, ist das Recycling mit keinem nachträglichen Aufwand für den Autobesitzer verbunden.

Brandgefahr bei Elektrofahrzeugen

Die Beratungsstelle für Brandverhütung (bfb-cipi.ch) gibt Tipps zur Brandverhütung bei Elektrofahrzeugen.

Was sind die Brandursachen? Feuer entwickeln kann sich durch Kurzschluss, mechanische Beschädigung der Batterie (z. B. beim Transport vom Herstellungsort zur Autofabrik), mangelnde Qualität, Überhitzung, Überladung, zu hohen Stromfluss, vollständige Entladung der Batterie und Naturgefahren. Was gibt es für Brandschutzvorschriften? Für reines Parkieren von E-Fahrzeugen gelten dieselben Brandschutzvorschriften wie für konventionelle Fahrzeuge. Mögliche Gefahren: Unsachgemäss installierte Lade-

einrichtungen können zu Bränden führen, ebenso ungenügend dimensionierte Ladekabel und -stecker. Was kann man zum Schutz vorher tun? Vor dem Kauf eines Elektrofahrzeugs sollte eine Überprüfung der Gebäudeinfrastruktur durch eine Elektrofirma erfolgen. Ladestationen einbauen darf nur ein berechtigter Elektroinstallateur. Nur das vom Fahrzeughersteller mitgelieferte Ladezubehör soll verwendet werden. Verlängerungskabel, Kabelrollen, Mehrfachstecker sollten nicht benutzt werden, sonst besteht Erhitzungsgefahr. Türen von Garagen zu Wohnungen und Treppenhäusern sollen immer verschlossen bleiben. Quelle: bfb-cipi.ch

Begrüntes Flachdach und Solaranlage bilden eine Symbiose

Was ist zuerst: das begrünte Flachdach oder die Solaranlage? Eigentlich spielt es keine Rolle. Aber in der Regel ist es so, dass ein begrüntes Flachdach nachträglich mit einer Solaranlage ausgerüstet wird. Bepflanzung und Photovoltaik bilden dann sozusagen eine Symbiose.

Joseph Weibel, Dejo-Press Solothurn

Fakt ist: Die meisten bestehenden Gründächer können problemlos mit einer Photovoltaikanlage nachgerüstet werden. Es gibt aber einige Punkte zu beachten.

Tragkraft der Dachkonstruktion

Im Bereich der Photovoltaik ist eine zusätzliche Tragkraft von mindestens 25 bis 30 Kilogramm pro Quadratmeter nötig. Am besten lässt man das von einer Fachperson abklären.

Alter des Flachdaches

Nicht unerheblich ist das Alter des Flachdaches. Soll eine Solaranlage installiert werden, soll das Dach eine Restlebensdauer von 20 bis 25 Jahren haben. Zudem ist der Zustand im Rahmen einer Dichtheitsprüfung abzuklären. Wenn die Frage zur Restlebensdauer unklar ist, ist es sinnvoll, das Dach zu erneuern und als kombiniertes Energie-Gründach wieder aufzubauen.



Foto: Contec AG

Für die Begrünung eines Daches sollte eine eher tiefe und extensive Vegetation (Moose, Sukkulenten) verwendet werden oder eine allgemeine Begrünung, die nicht höher als 30 Zentimeter wird, um eine Überschattung der Solaranlagen zu vermeiden.



Foto: Zinco AG

Ein Gründach muss jährlich ein- bis zweimal gepflegt werden, und, falls nötig, zwischen den Modulreihen sind Mähschnitte erforderlich.

Überschattung verhindern

Ein Problem kann die Überschattung einer Photovoltaikanlage sein. Deshalb sollten Pflanzen nicht höher als 30 Zentimeter werden. Es gibt Solarspezialmischungen im Handel. Ortsunterschiedlich sind bekanntlich die Baugesetze über Sichtbarkeit und maximale Höhe von Solaranlagen.

Positiv: Höhere Stromleistung

Während sich ein herkömmliches Flachdach im Sommer bis auf 80 Grad Celsius aufheizen kann, steigt die Temperatur begrünter Dächer kaum über 35 Grad Celsius. Der Leistungsgrad einer Photovoltaikanlage sinkt mit zunehmender Temperatur. Eine Solaranlage mit Dachbegrünung ist folglich effizienter als eine ohne.

Informationen zu Gründach und Photovoltaik

Mit dem Ratgeber «Dachbegrünung und Solaranlagen» finden Planer, Ausführende und Bauherrschaften eine Zusammenfassung der wichtigsten Punkte rund um Planung und Installation von Solaranlagen auf begrünten Dächern. Gespickt mit zahlreichen Verlinkungen zu Normen und Merkblättern, beantwortet das Dokument die drängendsten Fragen zum Thema. Der Ratgeber entstand in Kooperation der Verbände Gebäudehülle Schweiz, Holzbau Schweiz, Jardin Suisse, Schweizerische Fachvereinigung Gebäudebegrünung, Suissetec und Swissolar. Den beteiligten Branchenorganisationen ist es ein grosses Anliegen, Planern und Installateuren die Chancen aus der Kombination von Solarenergie und Dachbegrünung aufzuzeigen.



Kostensparnis und Effizienz

Durch Nachrüstsysteme für Solaranlagen auf bestehenden Gründächern können Kosten gespart werden, da keine zusätzlichen Ausgaben für das Abräumen des Daches und die Entsorgung des Substrats entstehen. Die Begrünung trägt zur Effizienzsteigerung der Photovoltaikanlage bei, indem sie die Module durch Verdunstung kühlt.

Technische Anforderungen

Es gibt Systeme zur Aufständigung von Solaranlagen, die speziell für die Nachrüstung von Gründächern entwickelt wurden. Diese Systeme sind schnell und unkompliziert zu montieren und benötigen keine Dachdurchdringungen. Die Mehrlast inklusive Panels beträgt rund 30 Kilogramm pro Quadratmeter.

Förderung der Biodiversität

Dachbegrünungen geben der Natur Fläche zurück und schaffen Lebensraum für Pflanzen und Insekten, was zur Förderung der Biodiversität beiträgt.

Quellen: SFG Schweizerische Fachvereinigung Gebäudebegrünung; Swissolar.

Die Schweizerische Fachvereinigung Gebäudebegrünung (SFG) hat ein Merkblatt mit Informationen zu den technischen Anforderungen an ein Energie-Gründach erstellt. Dieses kann kostenlos via diesen QR-Code heruntergeladen werden:



Nachgefragt

Fabio Giddey, ab welcher Fläche lohnt sich bei einem privaten Einfamilienhaus eine solche Investition?

Typische Anlagen auf Einfamilienhäusern haben eine Fläche von 50 bis 70 Quadratmetern. Solche Anlagen produzieren etwa so viel Strom, wie in einem Jahr verbraucht wird, und amortisieren sich meist innerhalb von 15 Jahren. Die Wirtschaftlichkeit hängt aber stark davon ab, wie viel Strom zeitgleich im Haus verbraucht werden kann. Mit einer Wärmepumpe, einem E-Auto und allenfalls einem Batteriespeicher lässt sich das stark beeinflussen. Mit neuen Modellen wie dem ZEV (Eigenverbrauch) und dem LEG (Strom aus lokaler Elektrizitätsgemeinschaft) werden die Möglichkeiten zum lokalen Vertrieb des produzierten Solarstroms mit attraktiven Modellen erweitert. Weitere Informationen unter www.lokalerstrom.ch

Wie intensiv ist die Pflege eines begrünten Flachdachs mit Photovoltaikanlage?

Das hängt von verschiedenen Faktoren ab. Hat die Anlage genügend Abstand vom Dach? Wurde ein geeignetes Substrat gewählt? Gibt es einen hohen Eintrag von Pflanzensamen? Ist die Witterung wuchsfördernd? Ein Pflegegang ein- bis zweimal jährlich ist auf jeden Fall zu empfehlen. Zudem kann der Unterhalt beispielsweise mit Robotern automatisiert werden.



Fabio Giddey, Spezialist Technik und Betriebswirtschaft bei Swissolar, Zürich

Wie sehr könnten Neophyten einem begrünten Flachdach und der Photovoltaikanlage schaden?

Der Eintrag von Neophyten hängt stark davon ab, wie häufig sie in der Umgebung des Hauses zu finden sind. In der Regel lassen sie sich beim Pflegegang leicht entfernen.

Auf welche Punkte muss ein Bauherr achten, wenn er sich für ein solches Vorhaben entscheidet?

Auf keinen Fall sollte eine Photovoltaikanlage mit einer Standardunterkonstruktion (für bekiesete Flachdächer) auf ein bestehendes Gründach gestellt werden. Vorgängig muss das Substrat ersetzt werden. Der Abstand von der Unterkante der Anlage muss mindestens 30 Zentimeter über dem Substrat liegen. Und für die Pflege sollte genügend Platz verfügbar sein, das sollte von einer Fachperson gemacht werden, die mit den notwendigen Sicherheitsvorkehrungen vertraut ist.



Wir
bewerten Ihre
Immobilie
unverbindlich &
kostenfrei

LIBA & PARTNER
IMMOBILIEN AG

Die **Zufriedenheit**
unserer Kunden ist unser Erfolg

www.liba-immobilien.ch | info@liba-immobilien.ch | +41 61 691 30 30

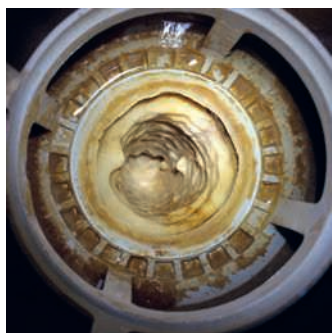
Mit diesem einzigartigen und patentierten Service ist kein WC-Ersatz mehr nötig

Das richtige Verständnis für die WC-Anlage reduziert die Kosten und verlängert die Lebensdauer.

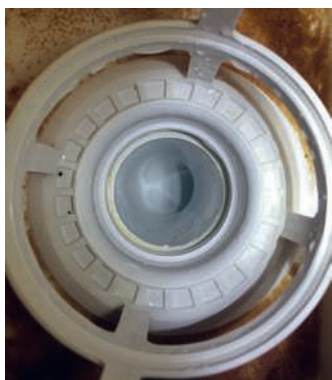
Spült das WC zu schwach oder sind bereits Kalkablagerungen sichtbar, empfiehlt der Sanitär häufig den Austausch der WC-Schüssel oder der WC-Anlage. Dies löst das Problem nur halbwegs, kostet sehr viel und verbraucht unnötig Umweltressourcen.

Eine Schweizer Erfindung schafft es mit ihrem Vor-Ort-Service, dass jede WC-Anlage wieder wie neu aussieht und funktioniert wie am ersten Tag. Das Unternehmen ist mit seinen Servicetechnikern in der ganzen Schweiz unterwegs. Bereits 80 000 WCs hat die Firma gerettet, und ihre Kunden sind von A bis Z begeistert. «Es spült tatsächlich wieder wie neu, und das WC glänzt wieder wie am ersten Tag. Der Techniker hat mir seine Arbeit Schritt für Schritt erklärt – vorbildlich», meint Frau K. nach dem Besuch von Restclean.

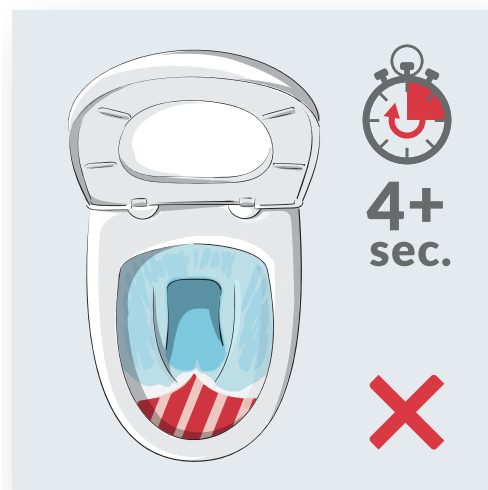
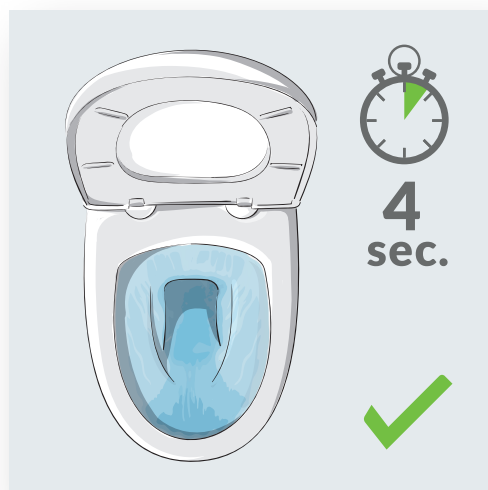
In den nicht sichtbaren Bereichen der Toilettenkeramik bilden sich hartnäckige Kalkablagerungen, und unter dem Spülrand bleiben geruchsintensive Verschmutzungen zurück. Oft muss jetzt die Spülung mehrfach betätigt werden.



Verkalktes Spülrohr nach 10 Jahren.



100% kalkfrei nach Service.



Spült Ihr WC noch richtig?

Betätigen Sie die Spülung mit der grossen Spültaste. Stoppen Sie die Zeit von der Spülauslösung, bis sich der Spülkasten komplett entleert hat. Hat es länger als vier Sekunden gedauert? Ausserdem sollte man das Spülbild dahingehend beobachten, ob die beiden Spülverläufe sich vorn in der Mitte treffen, zusammenprallen und sich in den Siphon überschlagen.

restclean.com/diagnose

Mit diesem einfachen Test haben Sie bereits einen ersten Eindruck vom Zustand Ihrer WC-Spülung.

Schonend und natürlich

Restclean reinigt und entkalkt alle wasserführenden Kanäle Ihrer Toilette, beginnend mit dem Spülkasten über das Spülrohr und die Keramik bis zum Siphon.

Mit unserem patentierten Reinigungsgerät wird Ihre Toilette in einem geschlossenen Umwälzprozess durchgespült.

Mit dem milden Entkalkungsmittel und der natürlichen Kraft der Baum-

nusschale bieten wir Ihnen einen einzigartigen Entkalkungsservice, der Ihre WCs und die Umwelt schont.



Der Entkalkungsservice

Unseren Service erhalten Sie zu fixen Pauschalen ab CHF 285.-. Wir sind in der ganzen Schweiz für Sie unterwegs. Die Fahrtkosten betragen CHF 60.-.

Wir entkalken und revidieren sämtliche Typen von WC-Anlagen. In unserem Servicefahrzeug führen wir Ersatzteile von über 15 Herstellern für Spülkastenmodelle von 1950 bis heute mit. Unsere Kompetenz überzeugt, und wir stehen zu unserer Arbeit mit einer vierfachen Garantie. Das Resultat ist eine strahlende und restlos saubere Toilette, welche wieder die Originalspüleistung erreicht und deren Lebensdauer und Funktionalität einer neuwertigen Toilette gleichkommen.



REST CLEAN®

Und der Kalk im WC ist gespült

In der Schweiz zu den gleichen pauschalen Preisen ab CHF 345.-

Gratis-Telefon
0800 30 89 30

Offertanfrage
mit Bild der Spültaste
Mail: info@restclean.ch
SMS 079 969 78 78
www.restclean.ch

Immoline-Basel AG: Seit über zwei Jahrzehnten erfolgreicher Immobilienverkauf in der Region Basel

Die 2001 gegründete Immoline-Basel AG arbeitet von Beginn an anders als die meisten ihrer Mitbewerber und hat als Branchenvorreiter den Markt verändert. Das kundenfreundliche Verkaufsmodell ohne Verkaufsexklusivität, ohne Maklerzeitverträge und unnötige Nebenkosten hat sich bewährt. Der Gründer und CEO Thomas Köstner freut sich: «Wir werden oft kopiert, aber die Schweizer Hausbesitzer schätzen zu unserem Vorteil eben zumeist das Original.»

Die Immoline-Basel AG startet 2025 in das fünf- und zwanzigste Geschäftsjahr und hat sich in über zwei Jahrzehnten zum Marktführer im mittleren bis gehobenen Preissegment entwickelt. Die Verkaufszahlen der Immoline-Basel AG sprechen für sich: Seit der Gründung wechselten über 5000 Liegenschaften den Eigentümer. Dieser einzigartige Erfolg ist nicht allein der Unternehmensphilosophie oder der 38-jährigen Berufserfahrung von Thomas Köstner zu verdanken, sondern vor allem dem unermüdlichen und motivierten Engagement seines professionellen Verkäuferteams.

Frage: Sie setzen in Ihrem Beruf ungewöhnliche Massstäbe. Was unterscheidet Sie und Ihre Immoline von anderen Mitbewerbern?

Thomas Köstner: In der Regel versuchen Immobilienbüros, dem Hausverkäufer einen Exklusivvertrag schmackhaft zu machen. Das ist bequem, denn der Eigentümer ist dann z.B. ein halbes Jahr an diesen gebunden. Wir haben da eine grundlegend andere Philosophie. Der Immoline-Kunde bleibt frei. Die Vermittlungsgebühr wird nur im Erfolgsfall fällig.

Sie investieren also zunächst Zeit und Geld, und nur im Erfolgsfall bekommen Sie eine ortsübliche Vermittlungsgebühr?

T. K.: Ja, dies erachten wir als zeitgemäss und fair. Auch Inserate und sonstige Aufwendungen müssen unsere Kunden nicht bezahlen.



Thomas Köstner, CEO und Immoline-Gründer



Das Immoline-Kundencenter an der Freie Strasse 105 in Basel.

Wie sieht bei Ihnen die Vertragsebene aus?

T. K.: Bei uns zählt noch der klassische Handschlag.

Im Ernst?

T. K.: Ja, sicher. Unsere Verkäufer-Kunden schätzen dies sehr. Natürlich bekommt unser Kunde eine schriftliche Bestätigung der mündlich besprochenen Konditionen. Übrigens, unser Verkaufsauftrag kann bei Unzufriedenheit jederzeit und ohne Kostenfolge durch den Verkäufer wieder aufgelöst werden.

Es scheint, dass Sie nur absolute Luxusvillen verkaufen?

T. K.: Nein, das muss man relativieren. Wir haben uns in der Region Basel einen guten Namen erarbeitet, wenn es um den Verkauf von Villen in der oberen Preiskategorie geht. Unser Team verkauft jedoch genauso erfolgreich und mit der gleichen Professionalität und Begeisterung kleinere Einfamilien- oder Doppelhäuser. Auch Wohnungen aller Grössen wechseln bei uns zügig die Hand.

Wie lange dauert ein erfolgreicher Verkauf?

T. K.: Im Durchschnitt benötigen wir für den Verkauf einer Liegenschaft drei bis vier Monate, bei grösseren Villen circa sechs Monate bis zum Kaufabschluss. Unser Vorteil ist es, dass wir neben einheimischer

Klientel, auch dank unserer zwerisprachigen Internetplattform, einen nicht unbeträchtlichen Anteil an ausländischen Spitzenkräften aus der Wirtschaft zu unseren Kunden zählen können.

Wie sehen Sie als langjähriger Fachmann den Basler Immobilienmarkt?

T. K.: Der Markt ist stabil und wir spüren sehr viel Bewegung. Dafür sind wir sehr dankbar, denn in vielen Branchen ist das leider nicht so. Der Stellenwert des Wohnens ist für die Menschen noch wichtiger geworden. Wir verkaufen sehr gut im Moment und erzielen die gewünschten Verkaufspreise. Gerne stehen wir für Ihnen für ein unverbindliches Gespräch und einer kostenfreien Wertermittlung Ihrer Liegenschaft zur Verfügung.



IMMOLINE®
BASEL AG

Weitere Informationen

Immoline-Basel AG, Kundencenter:

Freie Strasse 105, 4051 Basel, Tel. 061 273 70 00,

koestner@immoline.ch, www.immoline.com

30 Jahre Promotec-Rohrsanierung, über 215 000 Sanierungen: Gut für die Rohre, das Budget und die Nerven

Sauberes Trinkwasser

Über 60 Prozent der Bevölkerung trinken es mehrmals täglich. Ohne nachzudenken, nimmt man es mit Kaffee oder Tee zu sich, mit einer Suppe oder einfach pur: das Leitungswasser. Kein Problem, sollte man meinen, schliesslich ist Trinkwasser eines der am besten überwachten Lebensmittel überhaupt. Doch es gibt ja noch die Leitungen, durch die es fliesst.

Leitungen sanieren mit Innenbeschichtung, ohne bauliche Massnahmen

Im Durchschnitt beträgt die Lebensdauer von Wasserleitungen 30 bis 50 Jahre, je nach Wasser- und Materialqualität. In Wasserleitungen aus verzinkten Eisenrohren oder aus Kupfer bilden sich nach etwa 10 bis 15 Jahren aber unweigerlich Rost- und/oder Kalkablagerungen.

Gründe für rostende Rohre gibt es viele: Verunreinigungen, Verwendung von altem Schneideöl oder von stumpfen Schneidkluppen bei der Montage, qualitativ mindere Rohrqualität, Lochfrass in Kupferrohren durch eingeschwemmten Rost, Erosionskorrosion durch Sand in den Zirkulationsleitungen usw. Die Ablagerungen oder Schadensbilder werden erst



Von links: Verrostetes Rohr, gereinigtes Rohr, beschichtetes Rohr.

bemerkt, wenn rostbraunes Wasser, Rostgeschmack, Druckabfall, ein dünner Wasserstrahl oder ein Wasserrohrbruch auftreten.

Das Promotec®-System

Das patentierte Verfahren beginnt mit der Nassreinigung, womit die Rohre schonend und gründlich vor- und rückwärts gereinigt werden, sodass keine ungereinigten Schattenzonen verbleiben. Nach dem Trocknen und Aufrauen werden die Rohre innen mit einer speziellen Beschichtung versiegelt und langlebig geschützt. Das Endprodukt ist eine Art

«Rohr-in-Rohr-System», das den heutigen Kunststoffrohren punkto Dauerhaftigkeit und Qualität in nichts nachsteht. Das Beschichtungsmaterial ist gesundheitlich absolut unbedenklich. Es ist komplett lösungsmittelfrei und erfüllt die Vorschriften des Lebensmittelgesetzes. Es besteht aus demselben Material wie die meisten Lebensmitteldosen.

Die Vorteile einer Innensanierung gegenüber dem herkömmlichen Auswechseln der Leitungen überwiegen: immer fliessendes Wasser, keine baulichen Massnahmen, bis zu drei Mal günstiger, und die Arbeiten dauern nur 2 bis 5 Tage (pro EFH oder pro Wohnung).

Folgende Leitungen können saniert werden: verzinkte Trinkwasserleitungen (Kalt- und Warmwasser), Trinkwasserleitungen aus Kupfer (Kalt- und Warmwasser), Schwimmbadleitungen, Feuerlöschleitungen und Heizleitungen (Kupfer/Stahl).

Promotec
Leitungssanierung durch Innenbeschichtung



Promotec Service GmbH

Sonnenweg 14, 4153 Reinach, Tel. 061 713 06 38, info@promotec.ch, www.promotec.ch

Warum Basler Hausbesitzer jetzt auf Enovo setzen – und Sie das auch sollten



Foto: zVg.

So sparen Sie bis zu 70% Ihrer jährlichen Energiekosten.

In Basel wächst eine neue Klasse von Hausbesitzern heran. Diese Menschen haben erkannt, dass der wahre Luxus nicht in Prestige liegt, sondern in Unabhängigkeit und Verantwortung. Sie treffen durchdachte Entscheidungen und suchen nach Substanz statt Show.

Für sie hat Enovo eine überzeugende Antwort gefunden: Ihre eigene, saubere Stromquelle, die sowohl Ihr Zuhause als auch Ihre Fahrzeuge antreibt.

Ein Kunde berichtet:

«Was mich überzeugt hat, war nicht nur die technische Kompetenz, sondern vor allem, wie sie alles vom Bewilligungsverfahren bis zur Inbetriebnahme gemanagt haben. Ich musste mich um nichts kümmern.»

Enovo macht es besser

Mit dem Enovo-Komplettpaket spart ein Haushalt bis zu 70% seiner Energiekosten. Dies ist keine Fata Morgana, sondern Realität für hunderte Basler Haushalte.

Basler Experten für massgeschneiderte Energielösungen

Das Enovo-Team besteht aus hoch qualifizierten Fachleuten, die Photovoltaik, E-Mobilität und Gebäudeautomation nahtlos integrieren.

Mit ihrer tiefen Kenntnis der lokalen Vorschriften und Gegebenheiten in entwickeln sie präzise Lösungen, die perfekt auf Ihre individuellen Anforderungen abgestimmt sind.

Die klügste Entscheidung

Menschen, die Enovo wählen, treffen eine Entscheidung auf der Basis von Fakten: Ihre Energiekosten sinken. Der Wert Ihrer Immobilie steigt. Und Sie leisten einen messbaren Beitrag zu einer saubereren Umwelt.

Die klügsten Hausbesitzer Basels haben bereits gehandelt. Wann werden Sie folgen?



enovo ag | Solar, E-Mobilität, Gebäudeautomation | Tel. +41 (0)61 561 84 84
Zürcherstrasse 65 | 4052 Basel
info@enovo.swiss | enovo.swiss

Zu kurze Übergangsfristen lassen Handwerker und Hausbesitzer verzweifeln

Die fanatisch betriebene Energiepolitik führt in eine unvorstellbare «Sanierungsdepression». Die Fristen für den Ersatz von Öl- und Gasheizungen sind viel zu kurz. Und für den Umbau auf alternative Energien gibt es nicht genug qualifizierte Handwerker. Ausserdem fehlt es an Alternativen.

Im laufenden Jahr ist es im Baselbiet noch erlaubt, Öl- und Gasheizungen eins zu eins zu ersetzen. Ab 2026 ist das verboten, weil das Baselbieter Stimmvolk im Juni 2024 das kantonale Energiegesetz angenommen hat. Damit steht der Kanton vor einer unvorstellbaren «Sanierungsdepression». Bald stehen zu wenige bis gar keine Alternativen zur Verfügung. Solange es noch geht, wird auf Teufel komm raus saniert – in sehr vielen Fällen leider auch unüberlegt.

Aus Sicht der Hausbesitzerinnen und Hausbesitzer ist das nachvollziehbar, denn die Übergangsfristen sind viel zu kurz. Fernwärmeanschlüsse für grössere Objekte sind noch gar nicht vorhanden. So geraten grössere Liegenschaften in städtischen Gemeinden in eine Versorgungslücke – und das für Jahre, wenn nicht für Jahrzehnte. Hinzu kommen weitere absurde Regelungen wie der 2-Meter-Abstand: Wer in einem dicht bebauten Gebiet mit Werner-Sutter-Häusern wohnt, braucht wegen dieser Abstandsregeln die Einwilligung der Nachbarn oder aller Anstösser, um eine Wärmepumpe installieren zu können.

Bei der Umsetzung des neuen Energiegesetzes spielen die Kaminbauer das Zünglein an der Waage. Unser vertrauter Kaminbauer hat mir am 3. April 2025 mitgeteilt, zurzeit könne er sich vor Aufträgen kaum mehr retten: «Gestern hat eine Firma gleich 40 Sanierungen bestellt. Nach Ostern bin ich zwei Wochen ausgebucht. Danach zieht es sich bis in den Juni hinein, sehr viele Sanierungen sind bereits reserviert. Das ist ja nicht verwunderlich, da ich rund 150 Offerten pro Monat schreibe.» Inzwischen hat sich die Situation sogar weiter zugespitzt: Es kann gut sein, dass ab Mitte Jahr der Einsatz von Gas- und Ölheizun-

Illustration: PR Design/Roland Pfister.



Es ist zum Verzweifeln: Gesetzliche und administrative Hürden behindern das Umsteigen auf alternative Energien.

gen nicht mehr möglich ist, weil es an verfügbaren personellen Ressourcen im Kaminbau fehlt. Und nächstes Jahr muss der Kaminbauer das Geschäft vielleicht schliessen, weil es kaum mehr Aufträge gibt.

In eine vergleichbare Lage hat sich der Kanton Basel-Stadt manövriert. Bis Ende 2036 muss er – Stand März 2025 – noch 8656 Gas- und 1826 Ölheizungen ersetzen. Total sind erst 7550 Heizungen an der Fernwärme angeschlossen, an einem über Jahrzehnte gewachsenen Netz. Diesen Rückstand will der Regierungsrat von Basel-Stadt nun anscheinend aufholen, indem er per Juni 2025 im Fernwärmegebiet die Subventionen für Alternativen, wie unter anderem Wärmepumpen, massiv reduziert bis ganz abschafft. Dabei muss man wissen, dass in grossen Teilen des «Fernwärmegebiets» der Netzausbau seit Jahren im Rückstand ist. Hausbesitzerinnen und Hausbesitzer, die ihre fossile

Heizung ersetzen wollen oder müssen, setzen stattdessen oft auf Wärmepumpen – und werden dafür mit tieferen Subventionen «bestraft». Das ist nicht nur absurd, sondern auch nicht rechtens, wie juristische Abklärungen ergeben haben: Um Subventionskürzungen zu rechtfertigen, benötigte es einen verbindlichen Fernwärmeausbauplan, an dem nicht mehr gerüttelt wird. Derzeit wird aber stark am Fernwärmeausbauplan «gerüttelt»: Immer wieder werden Strassenzüge nicht mit Fernwärme versorgt, obwohl das ursprünglich angekündigt wurde.

Klar ist heute schon, dass unter dem Strich sowieso die Wärmepumpenheizungen das Rennen machen: Im Jahr 2024 waren in Basel-Stadt zwei Drittel der neuen Heizungen Wärmepumpen. Der Fernwärmeanteil lag mit einem Drittel auf einem abgeschlagenen Platz. Daran wird auch die Einführung der «Subventionsstrafe» nichts ändern. Fernwärme wird immer un-

attraktiver, weil sie einfach nicht mehr sympathisch ist und die IWB zunehmend an Glaubwürdigkeit verlieren. In der Stadt wie auf dem Land gibt es wegen einer fanatisch betriebenen Energiepolitik mit viel zu kurzen Übergangsfristen nur Verlierer. Die Hausbesitzerinnen und Hausbesitzer sollten sich bewusst sein: Irgendwann wird der Gashahn abgedreht. Was passiert, wenn dann – wie aktuell im Baselbiet – keine Kaminbauer oder in Basel-Stadt keine Schweiesser oder Kältetechniker mehr zur Verfügung stehen? Sogar wir haben damals, als das Ziel Netto-Null 2037 angekündigt wurde, vier Schweiesser für den Einsatz im Fernwärmegebiet Basel-Stadt bereitgehalten. Weil das Interesse an Fernwärme in der notwendigen Dimension bis heute nicht eingetreten ist, haben wir die Verfügbarkeit auf einen Schweiesser reduziert. 1000 Heizungen müssten in Basel-Stadt jährlich auf was auch immer umgestellt werden. Zurzeit sind es jährlich rund 600 Heizungen, davon ein Drittel Fernwärmeheizungen.

Deswegen einmal mehr: Zögern Sie nicht zu handeln. Am Ende zählt jede Heizung! Gut, wenn Sie das heute in die Hände nehmen, um morgen nicht in eine Versorgungslücke zu geraten.



Martin Omlin, Omlin Systems AG



Omlin Systems AG
Salinenstrasse 3
4127 Birsfelden
Tel. 061 378 85 00
www.omlin.com

Foto: Omlin Systems

Richtig für alle, die eine Veränderung wollen

Bei der Basler Kantonalbank sind Konto und Karte kostenlos, Beratung und BKB Twint inklusive

Vertrauen ist eine wesentliche Grundlage jeder Beziehung – auch zwischen Kundinnen und Kunden und ihrer Bank.

Wenn das Vertrauen schwindet, kann das die Geschäftsbeziehung langfristig belasten. Gründe für einen Wechsel gibt es viele: Unzufriedenheit mit dem Berater beziehungsweise der Beraterin, Unzufriedenheit mit dem Service, fehlende Angebote, bessere Konditionen, Nachhaltigkeit und Ethik, Filialnetz und Erreichbarkeit, um einige Beispiele zu nennen. Ein Neustart bietet die Möglichkeit, neue Perspektiven zu entdecken und von verbesserten Angeboten oder einem anderen Serviceansatz zu profitieren.

Bankwechsel: viel Zeit und Aufwand sparen

Die Beraterinnen und Berater der BKB helfen ihren Kundinnen und Kunden



Foto: zVg.

Neue Bank gesucht? Zur Basler Kantonalbank wechseln und profitieren.

gern bei der Koordination und der Erledigung des Bankwechsels, damit kein Aspekt vergessen geht. Sei es bei der Auflösung der bisherigen Bankbeziehung, bei der Kündigung der Karten oder beim Melden der Bankangaben an den Arbeitgeber.

Die BKB bietet eine gute Basis für ein reibungsloses Banking im Alltag. Ein-

fach und schnell online eröffnet und individuell kombinierbar:

- 1 kostenloses Privatkonto CHF
- 1 kostenlose Visa Debit
- mobiles Bezahlen inklusive BKB Twint
- Digital Banking
- persönliche Beratung

Die Basler Kantonalbank ist nicht nur eine finanzielle und persönliche Partnerin, sondern auch seit über 125 Jahren in der Region verwurzelt. Sie zählt punkto Kapitalisierung und Liquidität zu den sichersten Banken der Schweiz. Sie engagiert sich seit Jahren für eine nachhaltige Entwicklung der Region und beachtet dabei ökologische, wirtschaftliche und soziale Aspekte.

Bankwechsel leicht gemacht!

Jetzt zur BKB wechseln und kostenloses Privatkonto und kostenlose Visa Debit sichern.

QR-Code scannen und mehr erfahren.



Basler Kantonalbank
Tel. 061 266 33 33
www.bkb.ch/wechseln

Rohstoffmärkte sind in Bewegung

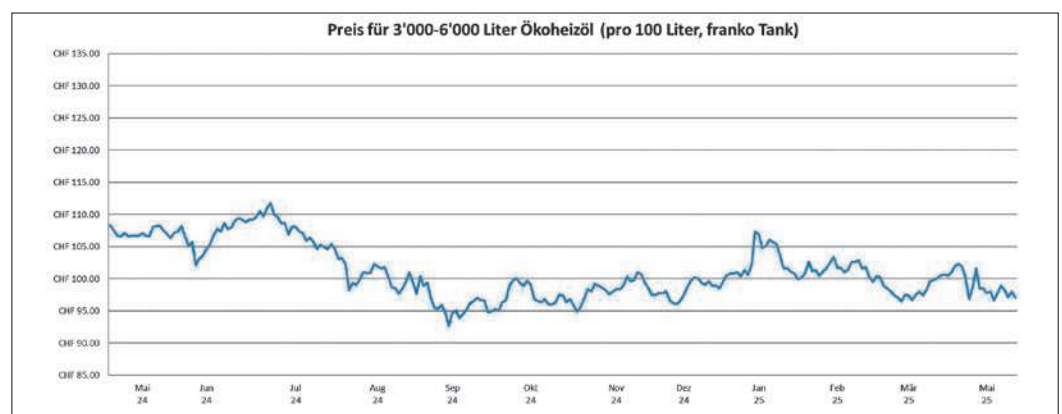
Suter Joerin AG: Trotz Krisen und Niedrigwasser im Rhein: Ökoheizölpreise sind gefallen

Die geopolitischen Entwicklungen zwischen den USA und dem Iran rücken derzeit verstärkt in den Fokus der internationalen Märkte.

Im Oman endete die dritte Verhandlungsrunde über ein mögliches neues Atomabkommen. Beide Seiten zeigten sich entschlossen, den Dialog fortzusetzen. Direkte Gespräche zwischen Araghtschi und dem US-Sondergesandten Steve Wittkoff fanden bislang nicht statt, die Vermittlung erfolgt nach wie vor über neutrale Dritte.

Parallel beobachten die Märkte die Entwicklung im Handelsstreit zwischen den USA und China mit grosser Aufmerksamkeit. Trotz positiver Signale aus Washington blieb eine klare Bestätigung von Verhandlungen mit China weiterhin aus. Die Unsicherheiten belasten insbesondere die rohstoffnahen Märkte.

Zusätzlich drückt die Aussicht auf eine Verlängerung der erhöhten Fördermengen durch die OPEC+-Allianz auf



Grafik: zVg.

Die Preise sind trotz tiefer Rheinpegel gefallen.

die Rohölpreise. Die europäische Referenzsorte Brent steuert infolgedessen auf den grössten monatlichen Verlust seit 2022 zu. Die Kombination aus einer möglichen Abschwächung des globalen Wirtschaftswachstums und einem steigenden Rohölangebot wirkt sich spürbar preisdämpfend aus. Leider wirkt sich obiger Faktor (noch) nicht direkt auf die Preise für die Nord-

westschweiz aus. Der Rhein macht uns einen Strich durch die Rechnung. Gleichwohl können wir mit einer positiven Note schliessen, da die Preise gefallen sind. 3000 bis 5000 Liter Ökoheizöl kosten um die 95 Franken je 100 Liter inklusive MWST und Lieferung – gut fünf Franken tiefer gegenüber der letzten Ausgabe. Wie immer lohnt sich der Blick auf die Füllstands-

anzeige, ob elektronisch oder analog, um den richtigen Zeitpunkt nicht zu verpassen.



Suter Joerin AG
Talstrasse 45
4144 Arlesheim
061 705 15 15

www.suter-joerin.ch

Ästhetik und Nutzen in einem

Rutschmann AG: Kompetente Partnerin für Lichtschachtabdeckungen

Rutschmann AG – ein ausgereiftes Produkt einerseits und kompetente Fachleute andererseits halten Lichtschächte sauber.



Foto: zVg

Überzeugende Argumente für Lichtschachtabdeckungen, unter anderem mit trittfestem Chromstahlgewebe, dauerhafter Funktion, Witterungsbeständigkeit und mit drei Jahren Garantie.

Lichtschachtabdeckungen bieten einen optimalen Schutz gegen Schmutz, Spinnen, Mäuse und Kleinreptilien. Ausserdem muss man nie mehr die Lichtschächte mühsam reinigen. Das robuste Gitter aus Edelstahlgewebe mit eloxiertem Alurahmen besticht nicht nur durch seine Optik, sondern

auch durch seine auf die Kundschaft individuell zugeschnittenen Bedürfnisse. So können alle Lichtschächte lückenlos abgedeckt werden. Dabei spielt es keine Rolle, ob dieser aus Kunststoff oder Beton, ob rechtwinklig oder schräg, mit direktem Fassadenanschluss oder Fensterausschnitt ist.

Überzeugende Argumente

- trittfestes Chromstahlgewebe, Stärke 0,6 mm
- dauerhafte Funktion
- Befestigung am vorhandenen Gitter mit Klemmmuttern
- perfekte Rundum-Bürsten-Dichtung, auch gegen die Hauswand
- licht- und luftdurchlässig, extrem belastbar
- saubere Aluminium-Rahmenverbindung
- witterungsbeständig, ohne Korrosion – dank Robustec-Chromstahlgewebe
- stolperfreie Konstruktion
- drei Jahre Garantie
- bereits über 100 000 zufriedene Kunden.

Bestechend unkompliziert

Kompetente Fachleute der Rutschmann AG – mit 30-jähriger Erfahrung – liefern und montieren das überzeugende System in der ganzen Deutschschweiz. Auch eignen sich die Lichtschachtabdeckungen hervorragend für die Selbstmontage; darauf gewährt das Unternehmen einen Rabatt von 25 Prozent.

Kundinnen und Kunden zögern nicht und besuchen die Internetseite www.rutschmann.swiss oder kontaktieren

die Rutschmann AG telefonisch. Der sachkundige Innendienst steht gern bei Fragen zur Verfügung oder präsentiert auf der über 200 m² grossen Ausstellung die verschiedenen Insektenschutzprodukte.



Rutschmann AG
Fliegengitter-Fabrik
Uesslingerstrasse 22
8548 Ellikon an der Thur
Tel. 052 369 00 69
www.rutschmann.swiss

Klimawandel verändert das Wachstum

RohrMax AG: Trockengebiet Hausgarten – mehr Wurzeln im Rohr

Sickerleitungen führen das Wasser rund ums Haus ab. Sie sind frostsicher verlegt in mindestens eineinhalb Metern Tiefe. Durch kleine Löcher nehmen die Rohre das Umgebungswasser auf und leiten es vom Grundstück.

In den Rohren ist es meist etwas feucht, was auch die Natur bemerkt. Bei Hecken und Bäumen in Hausnähe ist eine periodische Kontrolle der Sickerleitungen und -schächte durch den Fachmann ratsam. Insbesondere da in den vergangenen Jahren die Verstopfungen in Sickerleitungen durch Wurzeleinwuchs merklich zugenommen haben.

Klimawandel beschert Stress

Mal sind es starke Niederschläge, dann folgen wieder anhaltende Trocken-



RohrMax entfernt vermehrt lange und massive Stränge.

heit und Hitze, und die Bäume und Sträucher reagieren, indem sie ihre Energie vermehrt ins Wurzelwachstum investieren. Sie verbessern ihre Wasseraufnahme. Eine Strategie, die sich langfristig sicherlich lohnt, denn

die nächste Trockenperiode kommt bestimmt.

Ein nützliches Angebot

Wer sich über den Zustand seiner Rohre – und auch Rinnen und Schächte –

informieren will, kann bei RohrMax eine kostenlose Funktionskontrolle anfordern. Telefonisch oder über info@rohrmax.ch. Dabei gilt stets: Sollte die Kontrolle eine Verstopfung oder einen anderen Handlungsbedarf aufdecken, ist es immer der Hauseigentümerin beziehungsweise dem Hauseigentümer überlassen, eine Reinigung oder Massnahme durchzuführen oder darauf zu verzichten. Die Vorsorge-Funktionskontrollen von RohrMax ziehen nie Verpflichtungen nach sich – und bleiben kostenlos, auch wenn kein Reinigungsauftrag erteilt wird.



RohrMax AG
Brunngasse 1
4153 Reinach
Tel. 0848 852 856
rohrmax.ch

Foto: zVg

BAUEXPERTISEN

Ehram Bauphysik AG

Ingenieure | Planer | Experten
Gutachten und Beratungen für alle Bauprobleme
Oberemattstrasse 35, 4133 Pratteln
Tel. 061 511 47 11, Fax 061 511 47 12
info@ehram-bauphysik.ch
www.ehram-bauphysik.ch

BAUUNTERNEHMUNGEN

Jean Cron AG

Neu- und Umbauten, Kundenmaurer,
Fassadenrenovierungen
Burgunderstr. 46, 4051 Basel
Tel. 061 486 86 86, Fax 061 482 02 44
info@jeancron.ch, www.jeancron.ch

MS Marco Schäffler Baugeschäft AG

Maurerarbeiten, Renovationen, Umbauten
Fassadenrenovierungen, Kundengipsarbeiten
Plattenleger
Sägestrasse 4, 4104 Oberwil BL
Tel. 061 421 70 11, Fax 061 421 70 16
info@schaefflerag.ch, www.schaefflerag.ch

Straumann-Hipp AG

Umbauten, Renovationen, Sanierungen
Kundenmaurer & -gips, Fassadenrenovierungen
Schadstoffsanierungen, Dachdecker- & Spenglerarbeiten
Hardstrasse 92, 4052 Basel
Tel. 061 311 38 60
info@st-h.ch, www.straumannhipp.ch

BODENBELÄGE, FUGENLOSE BELÄGE

Paul Pfirter & Co. AG

Malerarbeiten, Fassadenrenovationen,
Lackierwerk, fugenlose Wand- und Bodenbeläge
Im Wannenboden 2, 4133 Pratteln
Tel. 061 826 21 21, Fax 061 826 21 00
info@pppmaler.ch, www.pppmaler.ch

BODENBELÄGE, TEPPICHE,
PARKETT, PVC**Bernasconi Boden – Decke – Wände**

Malen, Tapezieren, Parkett, Teppich, Platten,
Tapetenhandel, Ausstellung,
Auf dem Wolf 19, 4052 Basel
Tel. 061 261 14 30
basel@bernasconi.ch, www.bernasconi.ch

Mössinger AG

Parkett, Teppiche, Vorhänge
Mühlemattstrasse 27, 4104 Oberwil
Tel. 061 681 38 38, Fax 061 681 38 34
info@moessinger-ag.ch, www.moessinger-ag.ch

BRIEFKASTEN

Aludesign AG

Briefkasten, Paketboxen, Sonderanfertigungen
Binnerstrasse 107, 4123 Allschwil
Tel. 061 487 00 07
info@aludesign.ch, www.aludesign.ch

FASSADENRENOVATIONEN UND
AUSSENISOLATIONEN**Grassi & Partner AG**

Gipsarbeiten, Fassaden, Decken, Beratungen
Auf dem Wolf 23, 4052 Basel
Tel. 061 482 04 80, Fax 061 482 04 90
info@grassi-partner.ch, www.grassi-partner.ch

FENSTERBAU

Gerber-Vogt AG

Holzfenster, Holzmetallfenster, Ganzmetallfenster
Binnerstrasse 107, 4123 Allschwil
Tel. 061 487 00 00, Fax 061 487 00 05
info@gerber-vogt.ch, www.gerber-vogt.ch

sim fenster ag

Fenster, Hebeschiebetüren, Haustüren
Wildschachenstrasse 14, 5200 Brugg,
Tel. 056 521 00 10, info@sim-fenster.ch
www.sim-fenster.ch

FLACHDACHBAU

A + B Flachdach AG, Dicht durchdacht

Sanierungen + Neubauten
von Flachdächern + Terrassen und Spenglerarbeiten
Sonnenweg, 2 4153 Reinach
Tel. 061 381 70 00, Fax 061 381 70 20
team@abflachdach.ch, www.abflachdach.ch

Walo Isler AG

Flachdachsanieurung, Spenglerarbeiten
Claramattweg 9, 4057 Basel
Tel. 061 691 11 66, Fax 061 691 11 20
Info@walo-isler.ch, www.walo-isler.ch

FLACHDACH-SANIERUNG

Danzeisen Söhne AG

Flachdachsanieurungen, Dachkontrollen
und Reparaturen
Alemannengasse 56, 4058 Basel
Tel. 061 695 87 87, Fax 061 695 87 80
info@danzeisenag.ch, www.danzeisenag.ch

GARTENBAUARBEITEN

VIVA Gartenbau AG

Bündtenmattstrasse 59, 4102 Binningen
Beratung, Neuanlagen, Unterhalt, Baumschnitt
Tel. 061 302 99 02
mail@viva-gartenbau.ch, www.viva-gartenbau.ch

GIPSERARBEITEN

Grassi & Partner AG

Gipsarbeiten, Fassaden, Decken, Beratungen
Auf dem Wolf 23, 4052 Basel
Tel. 061 482 04 80, Fax 061 482 04 90
info@grassi-partner.ch, www.grassi-partner.ch

Straumann-Hipp AG

Umbauten, Renovationen, Sanierungen, Kundenmaurer & -gips, Fassadenrenovierungen, Schadstoffsanierungen, Dachdecker- & Spenglerarbeiten
Hardstrasse 92, 4052 Basel, Tel. 061 311 38 60
info@st-h.ch, www.straumannhipp.ch

HEIZÖL

E. Schenk AG

Heizöl, Oeko-Heizöl, Oeko-Heizöl Premium
Marchalkenstrasse 10, 4132 Muttentz
Tagespreis auf Gratis-Nr. 0800 806 606
oder unter www.oelschenk.ch
Tel. 061 465 94 94, Fax 061 465 94 95
info@oelschenk.ch, www.oelschenk.ch

Branchenverzeichnis erscheint in jeder
Ausgabe:

Preis pro Jahr:

1 Eintrag/Rubrik à 10 Erscheinungen 990.–
jeder weitere Eintrag 890.–

Informationen Tel. 056 641 90 80

HEIZUNGSANLAGEN UND
ÖLFEUERUNGEN**Gerber & Gündlisberger AG**

Heizung, Sanitär, Solar, Pikettendienst
Lörracherstrasse 40, 4125 Riehen
Tel. 061 646 80 60
info@g-und-g.ch, www.g-und-g.ch

Klima AG Basel

Heizung • Lüftung • Klima • Sanitär
Hochbergerstrasse 60C, 4057 Basel
Tel. 061 225 90 30
basel@klima-ag.ch, haelg.ch

R. Häslar AG

Heizung, Lüftung & Klima
Bahnhofstrasse 15, 4313 Möhlin
Tel. 061 851 21 63
info@haesler-ag.ch, www.haesler-ag.ch

Tschantre AG

Solaranlage, Wärmepumpe oder auch Pelletheizung –
We are hot!
Birsfelderstrasse 44, 4132 Muttentz
Tel. 24-Stunden-Service 061 426 94 26
www.tschantre.com

IMMOBILIEN TREUHAND

Madiba Immobilien AG

Bewirtschaftung, Stockwerkeigentum,
Verkauf, Erstvermietung, möbliertes Wohnen
Sternengasse 21, 4010 Basel
Tel. 061 295 95 95
madiba@madiba.ch, www.madiba.ch

INSEKTENSCHUTZ

G & H Insektenschutzgitter GmbH

Insektenschutzgitter für Fenster & Türen nach Mass
Hauptstrasse 1, 4446 Buckten
Tel. 0848 800 688, Fax 061 373 29 06
info@g-h.ch, www.g-h.ch

KANALSANIERUNGEN

Kanal total**Rohrrenova AG**

Kanalsanierung
Eptingerstrasse 61, 4132 Muttentz
Tel. 061 712 11 11, Fax 061 712 11 00
www.kanaltotal.ch, rohrrenova@kanaltotal.ch

KERAMISCHE WAND- U. BODENBELÄGE

Citton AG

Reparaturservice, Silikonfugen
Keramische Wand- und Bodenbeläge
Sanierung aus einer Hand
Im Wasenboden 8, 4056 Basel
Tel. 061 386 98 00
contact@citton.ch, www.citton.ch

Ganter Basel AG

Plättli-Reparaturen, Kittfugen Neu-/Umbauten
Rotterdamstrasse 21, 4053 Basel
Tel. 061 338 86 86, Fax 061 338 86 76
info@ganter.ch, www.ganter.ch

Bernasconi Boden – Decke – Wände

Malen, Tapezieren, Parkett, Teppich, Platten,
Tapetenhandel, Ausstellung,
Auf dem Wolf 19, 4052 Basel
Tel. 061 261 14 30
basel@bernasconi.ch, www.bernasconi.ch

KUNDENMAURER

Impresa GmbH

Kundenmaurer-, Kundengips- & Verputzarbeiten,
Bad- & Küchenumbau, Wasserschadensanierung,
Wohnungssanierung, Betonkosmetik. Planung und
Koordination kleiner Umbau- & Sanierungsprojekte
Wanderstrasse 65, 4054 Basel
Tel. 061 301 32 32
info@impresa-bau.ch, www.impresa-bau.ch

MS Marco Schäffler Baugeschäft AG

Maurerarbeiten, Renovationen, Umbauten
Fassadenrenovationen, Kundengipsarbeiten
Plattenleger
Sägestrasse 4, 4104 Oberwil BL
Tel. 061 421 70 11, Fax 061 421 70 16
info@schaefflerag.ch, www.schaefflerag.ch

Straumann-Hipp AG

Umbauten, Renovationen, Sanierungen
Kundenmaurer & -gips-er, Fassadenrenovationen
Schadstoffsanierungen, Dachdecker- & Spengler-
arbeiten
Hardstrasse 92, 4052 Basel
Tel. 061 311 38 60, Fax 061 311 38 40
info@st-h.ch, www.straumannhipp.ch

LEITUNGSSANIERUNG
DURCH INNENBESCHICHTUNG**Promotec Service GmbH**

Leitungssanierung mit Innenbeschichtung
Sonnenweg 14, 4153 Reinach
Tel. 061 713 06 38, Fax 061 711 31 91
info@promotec.ch, www.promotec.ch

LÜFTUNGSANLAGEN

FURRER Klima-/ Lüftungsreinigung AG

Lüftungsreinigung, Service/ Unterhalt, Bau
Chillmattenstrasse 18, 4105 Biel-Benken
Tel. 061 721 52 50
info@lueftungsreinigung.ch
www.lueftungsreinigung.ch

Klima AG Basel

Heizung • Lüftung • Klima • Sanitär
Hochbergerstrasse 60C, 4057 Basel
Tel. 061 225 90 30
basel@klima-ag.ch, haelg.ch

R. Häslar AG

Heizung, Lüftung & Klima
Bahnhofstrasse 15, 4133 Möhlin
Tel. 061 851 21 63
info@haesler-ag.ch, www.haesler-ag.ch

Tschantré AG

Erfrischende Lösung für Neubau,
Umbau oder Sanierung
Birsfelderstrasse 44, 4132 MuttENZ
Tel. 24-Stunden-Service 061 426 94 26
www.tschantre.com

MALERGESCHÄFTE

Paul Pfirter & Co. AG

Malerarbeiten, Fassadenrenovationen,
Lackierwerk, fugenlose Wand- und Bodenbeläge
Im Wannenboden 2, 4133 Pratteln
Tel. 061 826 21 21, Fax 061 826 21 00
info@pppmaler.ch, www.pppmaler.ch

MALER-/TAPEZIERGESCHÄFTE

Barbey Söhne AG – Dipl. Malermeister/in

Sämtliche Malerarbeiten Mal innen, Mal aussen,
Fugenlose Wand- und Bodenbeschichtung AIDO
oder SAVAMEA, Schimmelsanierung,
FlipchArt Beschichtung
Allschwilerstrasse 67, 4055 Basel
Tel. 061 301 89 07
info@barbeysoehneag.ch, www.barbeysoehneag.ch

Bernasconi Boden – Decke – Wände

Malen, Tapezieren, Parkett, Teppich, Platten,
Tapetenhandel, Ausstellung.
Auf dem Wolf 19, 4052 Basel
Tel. 061 261 14 30
basel@bernasconi.ch, www.bernasconi.ch

Spaltenstein + Co Eidg. Dipl. Malermeister

Maler-, Tapezier-, Bodenbelagsarbeiten
Spanndecken, AIDO fugenlose Bäder.
Feierabendstrasse 28/33, 4051 Basel
Tel. 061 2710588, Fax 0612710737
email@spaltenstein.info, www.spaltenstein.info

MALEN/GIPSEN

Grassi & Partner AG

Gipsarbeiten, Fassaden, Decken, Beratungen
Auf dem Wolf 23, 4052 Basel
Tel. 061 482 04 80, Fax 061 482 04 90
info@grassi-partner.ch, www.grassi-partner.ch

Schweizer Söhne Malen Gipsen AG

Ausführung sämtlicher Maler-, Gips-
er- und Tapezierarbeiten
Spalenring 14–16, 4055 Basel
Tel. 061 381 83 15, Fax 061 381 83 26
www.schweizersoehne.ch, malen@schweizersoehne.ch

PARKETTBÖDEN

Bernasconi Boden – Decke – Wände

Malen, Tapezieren, Parkett, Teppich, Platten,
Tapetenhandel, Ausstellung.
Auf dem Wolf 19, 4052 Basel
Tel. 061 261 14 30
basel@bernasconi.ch, www.bernasconi.ch

SANITÄRE ANLAGEN UND
INSTALLATIONEN**Danzeisen Söhne AG**

Badumbauten, Reparaturen
Alemannengasse 56, 4058 Basel
Tel. 061 695 87 87, Fax 061 695 87 80
info@danzeisenag.ch, www.danzeisenag.ch

Gerber & Güntlisberger AG

Heizung, Sanitär, Solar, Pikettendienst
Lörracherstrasse 40, 4125 Riehen
Tel. 061 646 80 60
info@g-und-g.ch, www.g-und-g.ch

Tschantré AG

Alles im Fluss: Neubau, Umbau oder Sanierung,
24-Stunden-Service
Birsfelderstrasse 44, 4132 MuttENZ
Tel. 24-Stunden-Service 061 426 94 26
www.tschantre.com

Walo Isler AG

Spenglerei, Sanitär, Solaranlagen, Reparaturen
Claramattweg 9, 4057 Basel
Tel. 061 691 11 66, Fax 061 691 11 20
Info@walo-isler.ch, www.walo-isler.ch

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG

Ratex AG

Fachspezialist für Tauben- und Kleinvogelabwehr-
systeme, Marder- und Siebenschläferschutz,
ThermoNox®-Behandlung
Tel. 061 322 02 66
Austrasse 38, 8045 Zürich
info@ratex.ch, www.ratex.ch

SCHREINERARBEITEN

Lachenmeier AG

Maulbeerstrasse 24, 4058 Basel
Tel. +41 (0) 61 691 26 00
Fax +41 (0) 61 691 11 46
info@lachenmeier.ch, www.lachenmeier.ch

SPENGLEREI

Danzeisen Söhne AG

Flachdachsanierungen, Blitzschutz, Reparaturen
Alemannengasse 56, 4058 Basel
Tel. 061 695 87 87, Fax 061 695 87 80
info@danzeisenag.ch, www.danzeisenag.ch

Straumann-Hipp AG

Umbauten, Renovationen, Sanierungen
Kundenmaurer & -gips-er, Fassadenrenovationen
Schadstoffsanierungen, Dachdecker- & Spengler-
arbeiten
Hardstrasse 92, 4052 Basel
Tel. 061 311 38 60
info@st-h.ch, www.straumannhipp.ch

Walo Isler AG

Spenglerei, Sanitär, Solaranlagen, Blitzschutz
Claramattweg 9, 4057 Basel
Tel. 061 691 11 66, Fax 061 691 11 20
Info@walo-isler.ch, www.walo-isler.ch

STOREN UND ROLLADEN

Storen Fust AG

Beratung, Ausstellung, Reparaturservice
Seewenweg 3, im Kägen, 4153 Reinach BL
Tel. 061 716 98 98, Service: 061 716 98 97
info@storenfust.ch, www.storenfust.ch

UMBAU-TEAM FÜR BAD UND KÜCHE/
ALLG. UMBAUTEN**Jean Cron AG**

Burgunderstr. 46, 4051 Basel
Tel. 061 486 86 86, Fax 061 482 02 44
info@jeancron.ch, www.jeancron.ch

Straumann-Hipp AG

Umbauten, Renovationen, Sanierungen
Kundenmaurer & -gips-er, Fassadenrenovationen
Schadstoffsanierungen, Dachdecker- & Spengler-
arbeiten
Hardstrasse 92, 4052 Basel
Tel. 061 311 38 60
info@st-h.ch, www.straumannhipp.ch

ZIMMEREI/HOLZBAU

Jean Cron AG

Dachstühle, Bauten in Holz, Dachsanierung,
Holzelementbau
Burgunderstrasse 46, 4051 Basel
Tel. 061 486 86 86, Fax 061 482 02 44
info@jeancron.ch, www.jeancron.ch

Straumann-Hipp AG

Umbauten, Renovationen, Sanierungen
Kundenmaurer & -gips-er, Fassadenrenovationen
Schadstoffsanierungen, Dachdecker- & Spengler-
arbeiten
Hardstrasse 92, 4052 Basel
Tel. 061 311 38 60
info@st-h.ch, www.straumannhipp.ch

Wichtige Erdbebenversicherung

Erdbebenversicherung Zurich: Angebot für HEV-Mitglieder

Als Wohneigentümerin oder Wohneigentümer macht man sich wenig Sorgen um Erdbeben, sondern mehr um Brände, Überschwemmungen, Hagel oder Sturmschäden. Wie gross ist das Erdbebenrisiko tatsächlich?

Erdbeben werden oft unterschätzt. Dabei bergen sie von allen Naturgefahren das grösste Schadenpotenzial. Gefährdet ist prinzipiell die gesamte Schweiz, also nicht nur die bekannten «Hotspots» Wallis, Basel, Graubünden, Zentralschweiz und St. Galler Rheintal. Zwar ist das letzte grösse Beben mit einer Magnitude von 5,8 schon länger her, es fand 1946 im Wallis statt. Doch ein Erdbeben in dieser Grössenordnung könnte jederzeit wieder passieren. Und wegen der dichten Bebauung hierzulande wäre bereits bei einem mittleren Beben mit erheblichen Schäden zu rechnen. Nur rund 15 Prozent der Gebäudeeigentümer sind bei einem Privat-



Foto: zVg.

Schon Teilschäden können die finanziellen Möglichkeiten sprengen.

versicherer gegen Schäden durch Erdbeben versichert. Es ist deshalb wichtig, die schweizweit bestehende Erdbebengefährdung aufzuzeigen und auf bestehende Versicherungslücken hinzuweisen. Auch in Kantonen mit kantonalen Gebäudeversicherung können Lücken vorhanden sein: So hält zum Beispiel der Schweizerische Pool für Erdbebendeckung, dem ak-

tuell 17 Kantone angehören, für den Ereignisfall ohne Leistungsanspruch zwei Milliarden Franken bereit. Je nach Stärke des Erdbebens reicht dieser Betrag jedoch nicht aus. Zudem ist die Entschädigung pro Gebäude auf 100 000 Franken begrenzt. Deshalb empfiehlt Zurich den Abschluss einer zusätzlichen Erdbebenversicherung bei einem Privatversicherer. So

haben Gebäudeeigentümer Gewissheit, dass ihre wertvollste Investition umfassend abgesichert ist.

Erdbebenversicherung: Angebot für HEV-Mitglieder

Mitglieder des Hauseigentümerverbands profitieren von der langjährigen Partnerschaft mit Zurich und erhalten zehn Prozent Rabatt auf ihre Prämie.

Tools zur Berechnung des individuellen Erdbebenrisikos

Zurich Naturgefahren-Radar

Schweizerischer Erdbebendienst der ETH



Zurich, Generalagentur Rentsch & Federer AG
Hauptagentur Basel Stadt
Henric Petri-Strasse 9
4051 Basel
Tel. 061 286 71 11

www.zurich.ch/rentsch

Ästhetik, Architektur und Dynamik in Symbiose

Tschantré AG: Wie aus einem Altbau ein stilvolles Hotel wurde

Die Tschantré AG, seit 1928 auf Gebäudetechnik spezialisiert, hat beim Umbau des früheren Interdiscounts in ein hochwertiges Hotel die Sanitäreanlagen realisiert. Das Hotel heisst Märthof und befindet sich auf dem Basler Marktplatz.

Patrick Ulrich, Leiter für Büro Anlagebau & Kundenprojekte Sanitär, war seitens Tschantré AG als Projektleiter für den Umbau verantwortlich. Er betont die aussergewöhnliche Dynamik, die dieses Bauvorhaben geprägt habe – von der architektonischen Planung bis zum gelungenen Abschluss. Trotz hohem Tempo gelang es, filigrane Komponenten und technische Raffinesse zu vereinen.

Die Umsetzung erfolgte in enger Zusammenarbeit mit Coop als Bauherin, der Sanplan Ingenieure AG als Planer, Burckhardt als Architekturbüro sowie dem Bauleiter Benoît Goepfert.

Auch das Hotelteam war früh eingebunden.

Entstanden ist ein Ort, der Geschichte und Gegenwart stilvoll verbindet: 68 einzigartige Zimmer, darunter 16 Suiten und Juniorsuiten, ausserdem Dachterrasse, Bar, Gastrobereich, Weinkeller sowie ein Wellnessbereich mit Sauna und Gym.

Die Tschantré AG verantwortete die komplette Sanitärtechnik – von Druckerhöhungsanlagen über Fettabscheider, Osmose- und Enthärtungssysteme bis zu speziellen Waschtischen und hochwertigen Apparaten in den Zimmern und Suiten. Mit Präzision,



Tschantré verantwortete die komplette Sanitärtechnik.



Foto: zVg.

Teamgeist und Erfahrung wurde das Projekt fristgerecht und in bester Qualität realisiert. Ein Beweis dafür, wie Technik und Ästhetik in Einklang gebracht werden können.



Tschantré AG
Birsfelderstrasse 44
4132 Muttensz
Tel. 061 426 94 26

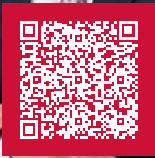
www.tschantré.com



Finanzierungsmarkt für Renditeimmobilien
powered by Oxifina

Finden Sie die beste Finanzierung für Ihr Mehrfamilienhaus und informieren Sie sich jetzt.

Richard Schlägel
Finanzierungsexperte
061 515 11 15
richard.schlaegel@oxifina.ch

BAWA AG
Tel. 061 641 10 90
info@bawaag.ch
www.bawaag.ch



**Einbau von Badewannentüren
Einsatzwannen
Reparaturen**




GÖTZ+MORIZ
bauen + modernisieren

... für ein schönes Zuhause!

**Baustoffe
Natursteine
Fliesen + Bad
Fenster + Türen
Holz + Bodenbeläge**

Besuchen Sie unseren Online-Shop unter:
www.wertheimer-shop.de

loerrach@goetzmoriz.com www.goetzmoriz.com

79539 Lörrach
Wiesentalstr. 74
+49 7621 4007-3100

Weitere Niederlassungen
Freiburg, Bad Krozingen, Bad Säckingen,
Gutach, Müllheim, Riegel, Titisee-Neustadt



Der Hausbesitzer
5 | Mai 117. Jahrgang
Auflage: 13 000 Ex.
Offizielles Organ des Hauseigentümerverbands Basel-Stadt,
erscheint 10 Mal jährlich
Einzelexemplar: Fr. 4.20
Für Verbandsmitglieder ist das Abonnement im Jahresbeitrag
inbegriffen.

HERAUSGEBER

Hauseigentümerverband Basel-Stadt
Aeschenvorstadt 71, 4010 Basel
Telefon 061 205 16 16, Telefax 061 205 16 17
www.hev-bs.ch
andreas.zappala@hev-bs.ch

REDAKTIONSKOMMISSION

Vorsitz: Patricia von Falkenstein
Andreas Zappalà, Beatrice Seiler, Dominik O. Straumann

REDAKTION

Hauseigentümerverband Basel-Stadt
andreas.zappala@hev-bs.ch
PR- und Produkteteil: De-Jo Press, Solothurn
Joseph Weibel / Sabine Born

ADRESSÄNDERUNGEN

Hauseigentümerverband Basel-Stadt
Telefon 061 205 16 16, Telefax 061 205 16 17

INSERATE UND PR

DaPa Media GmbH
Wohlerstrasse 15, 5620 Bremgarten
Tel. +41 56 641 90 80, Fax +41 56 641 90 89
info@dapamedia.ch – dapamedia.ch

HERSTELLUNG UND VERTRIEB

Effingermedien AG
5201 Brugg
Tel. 056 484 54 54
effingermedien.ch



gedruckt in der
schweiz

Titelbild:

Basel, General Guisan-Strasse
Foto: Pino Covino

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Der Inhalt der Rubrik «Firmen und Produkte» liegt in der Verantwortung der Absender und muss nicht mit der Meinung des Herausgebers übereinstimmen. Der Inseratenteil dient lediglich der Information der Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.

Verantwortung der Themen im Sonderteil: Effingermedien AG



Wo bleibt die Wohneigentumsförderung?

Das Wohneigentum muss wieder attraktiver werden und als sichere Altersvorsorge gelten.

Der Hauseigentümerverband steht dafür ein!

Werden auch Sie Mitglied.

www.hev-bs.ch