

immobilia

A close-up portrait of Beat Scherrer, a middle-aged man with short grey hair, wearing dark-rimmed glasses, a blue checkered shirt, and a dark blue suit jacket. He is smiling slightly and looking directly at the camera against a light blue background.

BEAT SCHERRER
DER METALLBAUER ÜBER FASSADEN
SEITE 4

IMMOBILIENPOLITIK. Wohnungspolitik wird erneut zum Wahlkampfthema.....	08
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Leerstandsrisiko am Immobilienmarkt steigt.....	12
BAU & HAUS. Fassaden beeinflussen immer mehr die Energieeffizienz von Gebäuden	32

EINFLUSS NEHMEN



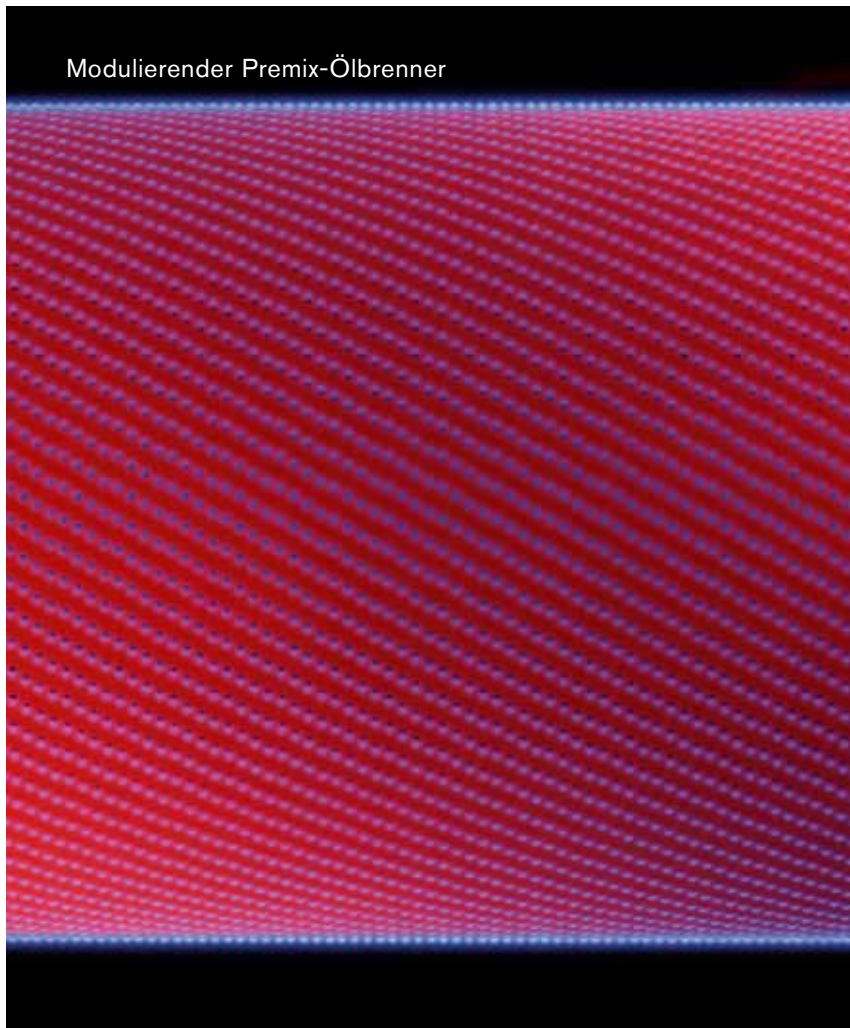
URS GRIBI
«Die Schweizer
Wirtschaft hat viel
zu lange nur zuge-
schaut und sich die
Augen gerieben.»

• Als Dachverband war der «Vorort» bis Ende der siebziger Jahren die einflussreichste Wirtschaftsorganisation der Schweiz. Der «Vorort»-Direktor galt als der achte Bundesrat. Heute vertritt Economiesuisse die Interessen der Schweizer Wirtschaft. Mit mässigem Erfolg: Interne Reibereien, häufige Personalwechsel und verlorene Abstimmungskämpfe sorgen regelmässig für negative Schlagzeilen. Die Erosion des Zürcher Wirtschaftsfreisinns verstärkte die Wahrnehmung, dass die politische Einflussnahme der Wirtschaft an einem Tiefpunkt angelangt ist.

Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses lässt nun die Reihen wieder zusammenrücken. Seit her wird eine breite Kampagne von Wirtschaftskreisen sichtbar, die der Frankenstärke mit verschiedenen unternehmensfreundlichen Massnahmen im Steuer- und Regulierungsbereich begegnen wollen. Sie werden von den bürgerlichen Parteien im Bundeshaus unterstützt, die dazu einen runden Tisch ankündigten. Auch UBS-Konzernchef Sergio P. Ermotti stellte in einem Gastbeitrag in mehreren Tageszeitungen ungewohnt deutliche Forderungen an die Schweizer Politik.

Sind das Zeichen für ein neues Selbstbewusstsein der Schweizer Wirtschaft? Hat man sich erholt von all den Tiefschlägen wie US-Bankensstreit, Annahme der Abzockerinitiative oder die Tendenz zum Rundum-Versorgungsstaat, den niemand bezahlen kann? Der Anfang ist jedenfalls gemacht, die Richtung stimmt. Jetzt bitte nicht wieder nachlassen – die Schweizer Wirtschaft hat viel zu lange nur zugeschaut und sich die Augen gerieben. Ein Fehler, den es mit allen Mitteln zu korrigieren gilt.

Ihr Urs Gribi •



Die Kunst der Sparsamkeit

Weishaupt beherrscht die Kunst des sparsamen Verbrauchs bis ins kleinste Detail. Etwa durch das neuartige Prinzip der Rotationszerstäubung, das ein stufenloses Verbrennen des Heizöls erlaubt. Die Leistung des Öl-Brennwertsystems kann dadurch perfekt an den tatsächlichen Bedarf angepasst werden. Damit sind höchste Energieeffizienz und ein besonders leiser Betrieb sichergestellt. Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH
Tel.: 044 749 29 29, Fax: 044 749 29 30, 24-h-Service: 0848 830 870
www.weishaupt-ag.ch

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Beat Scherrer, Scherrer Metec AG
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

- 04 «FASSADEN UNTERLIEGEN MODEN»**
Beat Scherrer beschreibt die Vorteile von Metallfassaden und die technischen Innovationen im Spenglerberuf.

IMMOBILIENPOLITIK

- 08 EWIGER ZANKAPFEL MIETZINSE**
Die Mieten müssen runter, skandieren die Mieterorganisationen. Einmal mehr wird die Wohnungspolitik zum Wahlkampfschlager.
- 09 KURZMELDUNGEN**

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 12 STEIGENES LEERSTANDSRISIKO**
Credit Suisse nimmt die Perspektiven der Immobilienanlagen unter die Lupe. Die Erkenntnisse mahnen zur Vorsicht – weniger hinsichtlich der Preise als in Bezug auf die Leerstände.
- 14 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
- 21 LEBENSABSCHNITTSIMMOBILIEN**
Kolumnist Lars Grosenick analysiert, wie der Wunsch nach Eigentum von den vier Lebensphasen abhängt.
- 23 NEUE WEGE IM LEERSTANDSMANAGEMENT**
Erfolgreiches Leerstandsmanagement ist kein Selbstläufer, sondern das Resultat einer interdisziplinären strategischen Vorgehensweise, schreibt Autor Jan Baumgartner.
- 24 FINANZIERUNG VON ALTERSHEIMEN**
Das Ziel eines Alters- und Pflegeheims ist es, das Leben der Bewohner angenehm zu gestalten. Damit dies so bleibt, bedarf es einer strategischen Finanzplanung.

IMMOBILIENRECHT

- 28 WER HAFTET FÜR DACHLAWINEN?**
Christopher Tillman erklärt, warum Eigentümer eines Gebäudes für Schäden haften, die aus mangelhaftem Unterhalt entstanden sind.

MANAGEMENT

- 31 DATENMODELLE VON GEBÄUDEN**
«Building Information Modeling» soll helfen, die Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden zu verbessern.

BAU & HAUS

- 32 INNOVATIVE FASSADENLÖSUNGEN**
Fassaden bestimmen neben dem Erscheinungsbild im öffentlichen Raum zunehmend auch die Energieeffizienz. Dafür sind neuartige Lösungen gefragt.
- 36 UNSICHTBARE SOLARMODULE**
Fotovoltaik-Module sind zwar nützlich. Aber sie genügen nur selten den ästhetischen Ansprüchen der Architekten. Drei Schweizer Hochschulen wollen das ändern.
- 38 RELIEF AUS BETON**
In Zürich-West prägen heute mehrere Hochhäuser die Stadtsilhouette. Besonders das 23-stöckige Zölly-Wohnhochhaus beeindruckt durch sein ausgeklügeltes Fassadenspiel.
- 40 GEBÄUDEHÜLLEN LIEFERN ENERGIE**
Die Gebäudehülle als Energieerzeuger bleibt weiterhin im Fokus. Neben Neubauten wird vor allem die energetische Aufwertung von bestehenden Gebäuden thematisiert.

IMMOBILIENBERUF

- 44 LANGFRISTIGE PERSPEKTIVEN**
Ist Stockwerkeigentum die Wohnform der Zukunft? Diese Frage diskutierten Anfang Februar Experten aus der Immobilienbranche, Juristen und Forscher.
- 46 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 49 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

VERBAND

- 55 NEUE BAUHERRENBERATER GESUCHT**
Übersetzer in Linienfunktion statt Stabsmitarbeiter: Parallel zu den Prozessen in der Bau- und Immobilienwirtschaft haben sich auch die Anforderungen an den Bauherrenberater verändert.
- 56 SVIT OSTSCHWEIZ: NEUJAHRSPÉRO**
- 57 VORSCHAU: SVIT PLENUM TRIFFT SICH IN ZÜRICH**

MARKTPLATZ

- 51 STELLENMARKT**
- 58 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**
- 66 BEZUGSQUELLENREGISTER**
- 69 ADRESSEN & TERMINE**
- 70 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM**

• ZITIERT



»
Negativzinsen erhöhen die Attraktivität der Immobilienrenditen und treiben die Investoren in Immobilien.»

FREDY HASENMAILE

Head Real Estate & Regional Research, Credit Suisse in der Studie «Immobilienmarkt Schweiz 2015»



«FASSADEN UNTERLIEGEN MODEN»

Beat Scherrer, Geschäftsführer der Scherrer Metec AG, erklärt im Gespräch, welche Vorteile Metallfassaden bieten, welche technischen Innovationen es im Spenglerberuf gibt und wie der Planungsprozess abläuft.

DIETMAR KNOPF*

– Herr Scherrer, die Scherrer Metec AG baut überwiegend Gebäudehüllen aus Metall. Welche Vorteile hat eine Metallfassade gegenüber anderen Materialien wie Holz oder Glas?

– Zunächst einmal sicher ihre Langlebigkeit. Metalle halten länger als Holz und Glas. Hinzu kommt, dass Metalle wenig Unterhalt brauchen und sich als Aussenhaut gut für einen hinterlüfteten Aufbau eignen.

– Wie sieht es mit der Wirtschaftlichkeit einer Metallfassade aus?

– Diese Frage lässt sich nicht einfach beantworten, weil die Vielfalt von Metallen riesig ist. Die Bandbreite reicht von sehr preisgünstigen Industriefassaden bis zu veredelten Highend-Fassaden.

– Was bedeutet die Wechselkursentwicklung für Ihr Unternehmen?

– Wir spüren noch keine Auswirkungen nach der Freigabe des Euro-Wechselkurses. Im Bereich der Materialien, die wir einkaufen, waren die Preise schon immer volatil. Aber die Konkurrenz aus dem grenznahen Ausland wird sicher grösser werden.

– Apropos Baugesetze: Welchen Einfluss haben die strengeren Energievorschriften auf den Fassadenbau?

ANZEIGE

Trockag
Wärm's ums Trockne geht!

- **Wasserschadensanierungen**
- **Bauaustrocknungen**
- **Isolationstrocknungen**
- **Mikrowellen-Trocknung**
- **24 Std. Notservice**

www.trockag.ch

Dietikon 043 322 40 00
Boniswil 062 777 04 04
Chur 081 353 11 66
Horw 041 340 70 70
Muttenz 061 461 16 00

Partner  



• **BIOGRAPHIE**
BEAT SCHERRER

Beat Scherrer, 4.9.1956, Unternehmer, Präsident des Verwaltungsrats, Teilhaber und Geschäftsleitungsmitglied der Scherrer Metec AG in Zürich, www.scherrer.biz, Wohnhaft in Langnau a. Albis, Vater von drei erwachsenen Kindern, langjähriger Leiter der Technischen Kommission Spengler für suissetec, Mitglied der Kommission SIA 271 / Abdichtungen im Hochbau, Vorstandsmitglied und Quästor der Baugenossenschaft Enge, Rotarier und Zünfter / Zunft zu den Drei Königen. ●

–Die neuen Energievorschriften haben enorme Auswirkungen auf unsere Arbeit, da der thermische Aufbau der Gebäudehüllen immer grösser wird und damit auch die statischen Aufwendungen.

–Nicht nur der Aufbau der Fassaden hat sich geändert, sondern auch ihre Aussenhaut. Heute gibt es Fassaden aus Kunstrasen, Kautschuk oder Lichtbeton. Erfüllen diese modernen Materialien alle bauphysikalischen Eigenschaften?

–Ja, wenn der Aufbau richtig gestaltet und konstruiert ist. Aus technischer Sicht hat die äusserste Fassade nur eine Schutzfunktion. Daneben soll sie natürlich auch die Ästhetik des Entwurfs ausdrücken.

–Wie werden die Gebäudehüllen in der Zukunft aussehen?

–Ich glaube, dass es weiterhin eine grosse Materialvielfalt geben wird. Und Fassaden unterliegen auch Moden. Lange

Zeit lagen farbige Schindelfassaden im Trend, zurzeit sind eloxierte Metalle gefragt.

» Aus technischer Sicht hat die äusserste Fassade nur eine Schutzfunktion.«

BEAT SCHERRER, GESCHÄFTSFÜHRER DER SCHERRER METEC AG

–Ihr Unternehmen gehört zu den grössten Spenglerfirmen im Raum Zürich. Wie läuft die Planung einer Fassade ab?

–Die Planung beginnt meistens mit einem Vorgespräch oder einem Anruf, wenn uns ein Kunde über unsere Homepage gefunden hat. Die erste Frage lau-

tet meistens: Was kostet das? Dann laden wir den Kunden ein und besprechen mit ihm die verschiedenen Möglichkeiten.

Aus diesen Vorgesprächen entsteht dann oft eine erste Kostenschätzung, manchmal bauen wir auch ein Muster im Massstab eins zu eins. Zum Schluss schicken wir dem Kunden eine detaillierte Offerte.

–Wie werden die Fassadenelemente hergestellt?

–Zuerst bestellen wir die Bleche, da wir sie nicht selbst produzieren. Nach einem ersten Zuschnitt durch eine CNC-Stanzmaschine biegen wir sie. Anschliessend wird oft noch die Oberfläche der Bleche behandelt, beispielsweise eloxiert oder



anodisiert. Dann montieren wir die Fassade inklusive der Unterkonstruktion. Es kommt häufig vor, dass wir ein eigenes Tragsystem für eine bestimmte Fassade entwickeln.

– Haben sich die Details und Anschlüsse auf den Baustellen im Laufe der Jahre verändert?

– Ja, vor allem durch den Einsatz von modernen Materialien. Aber wir beherrschen auch noch die klassischen Spenglerertechniken, beispielsweise können wir alte Kirchendächer wieder neu eindecken. Wir zeichnen die Fassaden mit einem 3D-CAD-Programm und führen sie mit modernsten CNC-Stanzern aus, die bis auf einen Zehntel Millimeter genau arbeiten.

– Sie sprachen von der Sanierung alter Kirchtürme. Woher nehmen Sie das historische Fachwissen?

– Ich bin seit fast 40 Jahren in diesem Unternehmen. Es ist mir ein grosses An-

liegen, dass wir unser Fachwissen von Generation zu Generation weitergeben. Dies geschieht durch die lange Präsenz von Kaderleuten, einige sind über 30 Jahre bei uns.

– Welche technischen Innovationen gib es in der Spenglerertechnik?

– Die Innovationen in unserem Gewerbe sind sicher die 3D-CAD-Bearbeitungsprogramme. Dank dieser Zeichenmethode können wir hochkomplexe Baukörper herstellen. Beispielsweise hätte man die Titanblechfassade des Guggenheim-Museums in Bilbao ohne diese dreidimensionale CAD-Technik nicht bauen können.

– Was wünschen Sie sich für Ihre berufliche Zukunft?

– Die Firma Scherrer Metec ist sehr gut aufgestellt. Ich habe einen Geschäftspartner, dem eine Hälfte des Unternehmens gehört. Dazu bauen wir zwei junge Mitglieder der Geschäftsleitung langsam auf. Mein Ziel ist es, dass ich mich in

eineinhalb Jahren, wenn ich 60 Jahre alt werde, aus der Firma verabschieden kann. ●

SCHERRER METEC AG

Die Firma Jakob Scherrer wurde 1896 im Zürcher Kreis 2 gegründet. Schon bald spielt sie eine Vorreiterrolle in der Branche und macht um 1910 mit einer patentierten Innovation von sich reden: der Entwicklung von Bleibändern zur kittlosen Verglasung. 1932 – mitten in der Krisenzeit – verlegt der Gründer den Firmensitz nach Zürich-Brunau. Das Anforderungsprofil an den Spenglerberuf hatte sich gewandelt, aus der ehemaligen Gebrauchsspenglerei war längst eine Bauspenglerei geworden. 1943 übernehmen die Söhne Ernst und Jakob die Leitung der Firma und erleben eine von der Baukonjunktur geprägte Zeit. 1965 wird die Firma der dritten Generation, Peter und René Scherrer, anvertraut. Sie gründen eine AG und ergänzen das Angebot mit Handelsprodukten. Im Bereich Tageslichttechnik ist dies die Eigenmarke Cupolux. 1996 übernimmt Beat Scherrer die Firma Jakob Scherrer Söhne. 2005 teilt Beat Scherrer das Unternehmen in zwei Firmen: die Scherrer Metec AG und die Cupolux AG.



DIEMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

Ewiger Zankapfel Mietzinse

Die Mieten müssen runter, skandieren die Mieterorganisationen und berufen sich auf die tiefen Zinsen. Ihre Argumente sind immer dieselben. Einmal mehr wird die Wohnungspolitik zum Wahlkampfschlager.



SIMON HUBACHER*

LECK BEIM BUNDESAMT. Der Referenzzinssatz für die Mietzinsgestaltung bleibt vor derhand bei 2%, teilte das Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) am ersten März-Montag mit. Wer wollte, konnte die News bereits am Freitag davor erfahren. Denn bereits zu diesem Zeitpunkt verkündete Cipriano Alvarez, Leiter Rechtsdienst beim BWO, freimütig, was eigentlich erst offiziell drei Tage später kommuniziert werden sollte: dass sich der Referenzzinssatz vorerst nicht verändere, aber eine Senkung auf 1,75% per Juni 2015 sehr wahrscheinlich sei.

WAHLKAMPFMANÖVER. Die Mieterorganisationen nahmen den Steilpass dankbar auf und starteten eine wahre Medienoffensive. Auf allen Kanälen forderten sie für den Sommer Mietzinssenkungen auf breiter Front: «Die Vermieter müssen ihre soziale Verantwortung übernehmen und die Mietzinsen senken», verlangte Mieterverbandspräsidentin und SP-Nationalrätin Marina Carobbio. Gleichzeitig malte sie ein düsteres Bild von sinken-

den Löhnen und steigenden Arbeitszeiten aufgrund des hohen Frankenkurses, während Immobilienbesitzer von den tiefen Zinsen profitieren würden. Flankiert werden die offensichtlich für den Wahlkampf im Hinblick auf die nationalen Parlamentswahlen im Herbst dieses Jahres gedachten Manöver von der CVP, die verlangt, dass Mietzinse bei sinkendem Referenzzinssatz automatisch gesenkt werden. Dass dabei die individuellen Kosten der Vermieter nicht berücksichtigt werden und ein Automatismus bei steigenden Zinsen wieder zulasten der Mieter wirken würde, scheinen die Urheber dieser Idee übersehen zu haben.

ZUFRIEDENE MIETER. Bemühend an den ewig gleichen Forderungen der Mieterorganisationen ist die Feindbild-Politik aus der Mottenkiste des sozialen Klassenkampfes: auf der einen Seite die «bösen» Vermieter, auf der anderen die «armen» Mieter. Seit Jahren, wenn nicht Jahrzehnten, tun die Exponenten der organisierten Mieterschaft alles dafür, diese Klischees am Leben zu halten. Und über-

sehen dabei, dass sich in repräsentativen Meinungsumfragen jeweils über 90% der Befragten mit ihrer Wohnsituation zufrieden zeigen. Als Gründe für die Zufriedenheit werden neben dem günstigen Mietzins oder der zentralen Lage ausdrücklich auch das gute Verhältnis mit dem Vermieter genannt, der in vielen Fällen als kulant, freundlich und zuvorkommend beschrieben wird. Schaut man die Zahlen der Schlichtungsstellen für Mietfragen an, dann sind meistens dort moderate Zunahmen zu verzeichnen, wo beispielsweise die Formularpflicht zur Bekanntgabe des Anfangmietzins besteht. In Zahlen hiess das etwa in der Stadt Zürich, dass im ersten Quartal nach Einführung der Formularpflicht 50 Fälle statt 41 wie im Vorjahr behandelt werden mussten. Wäre eine latente Unzufriedenheit auf Mieterseite vorhanden, müssten diese Zahlen massiv höher liegen.

MODERATE DURCHSCHNITTSPREISE. Ausgeblendet werden auch die anhaltend hohe Nachfrage nach Wohnungen, die steigenden Ansprüche an die Wohnungsausstattung und der zunehmende Flächenbedarf pro Person. Gerade die hohe Nachfrage hat zu einem Anstieg bei den Angebotsmieten geführt – wie das in einer Marktwirtschaft üblich ist. Der Mietpreisindex des Bundesamtes für Statistik erfasst sowohl neue als auch laufende Mietverhältnisse. Demnach kostete eine Wohnung in der Schweiz 2009 im Durchschnitt 1270 CHF im Monat. Im Jahr 2014 ist der Durchschnittspreis auf 1330 CHF gestiegen. Sowohl das Mietpreinsniveau als auch der Anstieg kann angesichts der höheren Ansprüche seitens der Mieter und der Lohnentwicklungen als vertretbar bezeichnet werden. Er ist zudem ausschliesslich auf Neuvermietungen zurückzuführen – die Mieten in bestehenden Mietverhältnissen sind konstant oder sinken.

STARKE GRUPPE. Fakten, die der Öffentlichkeit um einiges schwieriger zu vermitteln sind als plakative Forderungen nach tieferen Mietzinsen. Dass die Mieterorganisationen keine Möglichkeit auslassen, Platz in den Medien zu finden, hängt auch mit den veränderten Machtverhältnissen in Bundesbern zusammen. Die Nachfolger der langjährigen Mieterverbandsprä-

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

sidentin und früheren Nationalrätin Anita Thanei sind noch nicht aus dem Schatten ihrer Vorgängerin getreten. Gleichzeitig ist die Fraktion der den Immobilienenthemen nahestehenden Parlamentarier stärker geworden. Seit Juni letzten Jahres existiert im Bundeshaus eigens eine Parlamentariergruppe «Wohn- und Grundeigentum». Ihr Ziel ist es, die Interessen von Eigentümern in der Schweiz in den Räten noch besser zu vertreten. Angesichts der anhaltenden Regulierungsflut im Immobiliensektor wird den in der Gruppe vertretenen National- und Ständeräten die Arbeit nicht so rasch ausgehen. ●

VERNEHMLASSUNGEN

VERORDNUNG ÜBER DIE DATENBANK DER GEBÄUDEADRESSEN

Die bestehenden Gebäudeadressen des Gebäude- und Wohnungsregisters sowie der amtlichen Vermessung werden zu einem offiziellen Adressdatensatz in der Zuständigkeit des Bundes zusammgeführt (Geobasisdatensatz des Bundes). Eröffnung geplant: März 2015.

Raumplanungsgesetzes sind die Verbesserung des Kulturlandschutzes, die frühzeitige Abstimmung der Verkehrs- und Energieinfrastrukturen mit der Raumentwicklung und die Förderung der grenzüberschreitenden Raumplanung. Frist: 15.05.2015.

OBLIGATIONENRECHT – REVISION AUFTRAGSRECHT

Die geplante Vernehmlassung geht zurück auf die Motion 11.3909 von Nationalrat Luc Barthassat, der 2011 eine Revision forderte. Das Bundesgericht interpretiert den Artikel dahingehend, dass der

REVISION DES RAUMPLANUNGSGESETZES

Die Hauptthemen der zweiten Etappe der Revision des

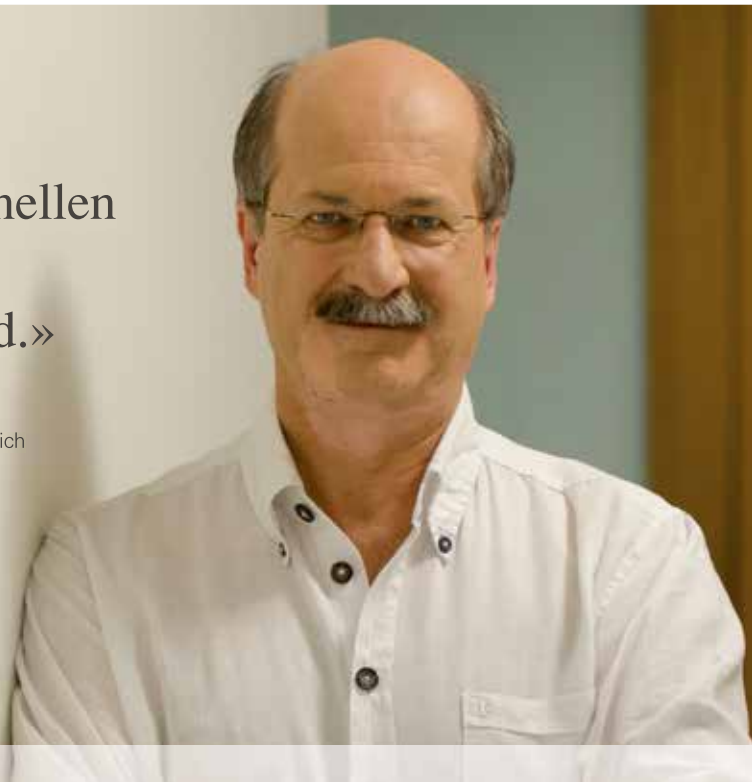


***SIMON HUBACHER**
Der Autor ist Verantwortlicher Relations des SVIT Schweiz.

ANZEIGE

«W&W bietet innovative Lösungen und professionellen Support. Damit sparen wir viel Zeit und Geld.»

Georges Tobler Geschäftsführer
Baugenossenschaft Sonnengarten – Zürich



W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin für Software im Immobilienbereich. www.wvimmo.ch



Das Geheimnis professioneller Köche. Jetzt in Ihrer Küche.

Mit dem Electrolux Profi Steam – jetzt erstmals auch mit SousVide Funktion – profitieren Sie vom Wissen der Sterneköche. Das Garen mit niedriger Temperatur erhält Intensität, Textur und Geschmack Ihrer Zutaten perfekt. Genau wie in Ihrem Lieblingsrestaurant. Entdecken Sie mehr auf www.electrolux.ch



**Der Electrolux Profi Steam.
Entdecken Sie die Möglichkeiten.**



Auftrag von jeder Partei jederzeit bedingungslos aufgelöst werden kann und dass vom Grundsatz der jederzeitigen Auflösbarkeit des Auftrags nicht abgewichen werden kann. Folglich können die Parteien auf rechtsgültige Weise weder einen dauerhaften Auftrag abschliessen noch eine Konventionalstrafe vorsehen, deren Höhe einen allfällig entgangenen Gewinn ausgleichen würde. Der Bundesrat unterstützt die Motion und schickt nun einen Entwurf in die Vernehmlassung. Eröffnung geplant: Mai 2015.



BUNDESGESETZ ÜBER DEN ERWERB VON GRUNDSTÜCKEN DURCH PERSONEN IM AUSLAND (BEWG)

Verschärfung der Lex Koller, namentlich durch Wiederunterstellung von betrieblich genutzten Immobilien sowie des Erwerbs von Anteilen an Immobilienfonds und börsenkotierten Immobiliengesellschaften unter die Bewilligungspflicht. Eröffnung geplant: Mai 2015.

ÄNDERUNG DES BUNDESGESETZES ÜBER DEN ERWERB VON GRUNDSTÜCKEN IM AUSLAND

In den Beratungen zum Verzicht auf die Aufhebung der Lex Koller (12.3984) und

zu verschiedenen Motionen (11.3200, 13.3975, 13.3976) hat sich der Bundesrat vorbehalten, eine Modernisierung des Gesetzes zu prüfen und spezifische Verbesserungen vorzuschlagen. Es hat sich herausgestellt, dass der Erlass Lücken enthält. Eröffnung geplant: Juni 2015.

SCHWEIZERISCHES ZIVILGESETZBUCH – ERBRECHT

Die vorgeschlagene Revision des Erbrechts geht zurück auf die Motion 10.3524 von Ständerat Felix Gutzwiller. Der Bundesrat wurde beauftragt, das Erb-/Pflichtteilsrecht flexibler auszugestalten und es den stark geänderten demografischen, familiären und gesellschaftlichen Lebensrealitäten anzupassen. Dabei soll das geltende Recht in seinem Kerngehalt bewahrt und die Familie als institutionelle Konstante auch weiterhin geschützt werden (keine erbrechtliche Gleichstellung der Konkubinatspaare mit den Ehepaaren). Eröffnung geplant: April 2015.

TEILREVISION DES SCHKG

Mit der vorgeschlagenen Gesetzesrevision des Bundesgesetzes über Schuldbetreibung und Konkurs sollen die rechtlichen Grundlagen dafür geschaffen werden, dass Personen das Konkursverfahren nicht mehr dazu missbrauchen können, sich ihrer Verpflichtungen zu entledigen (Motion Hess 11.3925). Eröffnung geplant: Mai 2015.



ÄNDERUNG DER ENERGIEVERORDNUNG IM BEREICH ERNEUERBARE ENERGIE

Der Bund fördert die Stromproduktion aus erneuerbaren Energien – u.a. mit der kostendeckenden Einspeisevergütung (KEV). Aufgrund der Preisentwicklungen sind allenfalls Anpassungen der Vergütungssätze notwendig. Es wird deshalb der Anpassungsbedarf bei den Vergütungssätzen aller Technologien sowie bei weiteren Aspekten im Bereich der erneuerbaren Energien überprüft. Eine allfällige Anpassung der Vergütungssätze soll auf den 1.4. und 1.10.2016 vollzogen werden. Eröffnung geplant: Mai 2015.

SCHWEIZ

MWST: NEUE SALDOSTEUERSÄTZE

Seit dem 1. Januar 2015 gelten für verschiedene Branchen und Tätigkeiten neue Saldosteuersätze. Für die Bau- und Immobilienwirtschaft liegen sie für Architektur- und Ingenieurbüro inkl. Bauleitung bei 6,1%, für Vermietung von Parkplätzen im Freien oder in Unterständen bei 5,2%, für Vermietung von Parkplätzen in und auf Gebäuden bei 3,7%.

KEINE KANTONS-GELDER FÜR GENOSSENSCHAFTEN

Die Initiative des Verbands Wohnbaugenossenschaften hat verlangt, mit Geld und günstigem Land den Bau zahlbarer Wohnungen zu fördern. Der Kantonsrat lehnt die Initiative ab, will aber in einem Gegenvorschlag den Gemeinden die Schaffung von

Unterstützungsfonds erlauben. Dieser Fonds soll zehn Jahre lang mit rund 50 Mio. CHF geöffnet werden. Aus dieser Kasse sollen die Träger des gemeinnützigen Wohnungsbaus zinsgünstige, aber zurückzahlbare Darlehen und Abschreibungsbeiträge erhalten.



POLITIKER KRITISIEREN MESSMETHODE

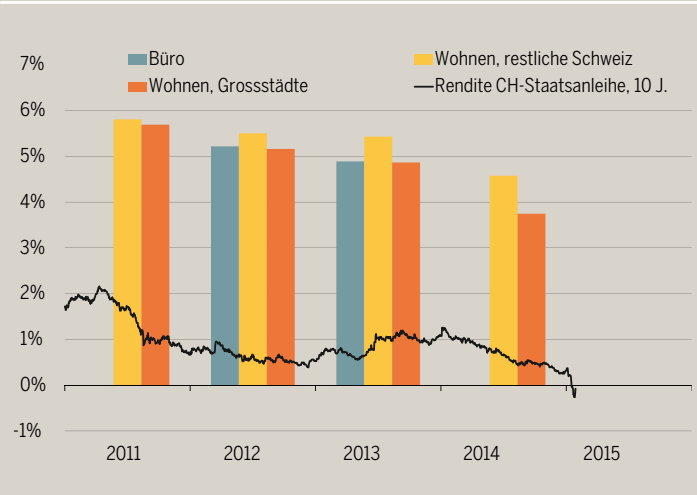
Die Leerstandsquote gilt als Gradmesser dafür, wie es um den Wohnungsmarkt steht. Am Stichtag 1. Juni 2014 standen in Basel-Stadt 245 Wohnungen leer. Das ergibt eine Leerstandsquote von 0,2%. Nun kritisierte der FDP-Politiker Andreas Zappalà die Erhebung der Leerstandsquote. Zappalà monierte in einer Interpellation an die Regierung, die Zahl sei nicht korrekt. Daraufhin ging das Statistische Amt nochmals über die Bücher und kam zu einem neuen Ergebnis: Mithilfe der Einwohner- sowie Wohnungsregister errechnete das Statistische Amt, dass am 31. Dezember 2013 zirka 1000 Wohnungen leer standen. Zappalà sieht sich darin bestätigt, dass die bisherige Zählung der leeren Wohnungen einige Unsicherheiten enthält. Er will in den nächsten Wochen einen weiteren politischen Vorstoss einreichen, der die Regierung auffordert, eine neue Messmethode in Betracht zu ziehen.

Steigendes Leerstandsrisiko

Die Ökonomen von Credit Suisse nehmen in ihrer Studie «Immobilienmarkt Schweiz 2015» unter anderem die Perspektiven der direkten Immobilienanlagen unter die Lupe. Die Erkenntnisse mahnen zur Vorsicht – weniger hinsichtlich der Preise als in Bezug auf die Leerstände.

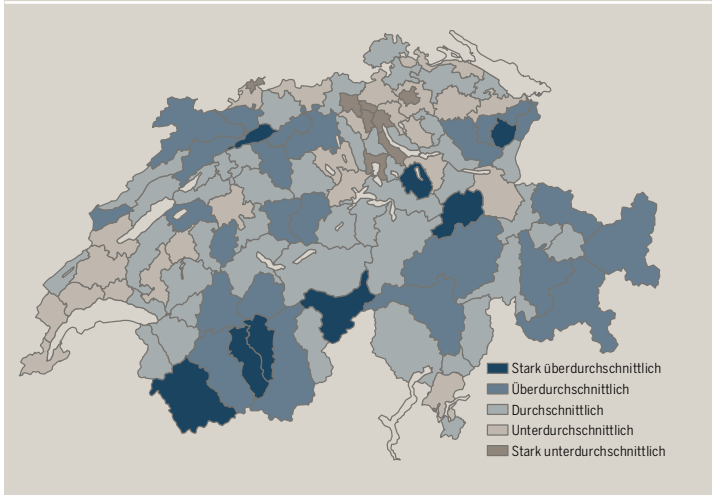
ANFANGSRENDITEN VON LIEGENSCHAFTEN

Bruttoanfangsrenditen = Bruttomietertag/Transaktionspreis in %, Stichproben 2011/2014 für Büroliegenschaften zu klein. Quelle: Credit Suisse, REIDA, Bloomberg



ÜBERANGEBOTSRISIKO MIETWOHNUNGEN

Mittlere Frist, auf Basis verschiedener Angebots- und Nachfrageindikatoren. Quelle: Credit Suisse, Geostat



Rechts: Die Schweizerkarte zeigt einen deutlichen Anstieg der Leerstandsrisiken ausserhalb der Zentren.

RED. ● **HOCH IN DER INVESTORENGUNST.** Im letzten Jahr standen Schweizer Immobilienanlagen auf der Einkaufsliste der Investoren wieder weit oben. Die Renditedifferenzen gegenüber risikolosen Anlagen nahmen zu, sodass sowohl direkte als auch indirekte Immobilienanlagen nochmals attraktiver wurden. Die Nachfrage überstieg das Angebot und beflügelte folglich die Preise. Dementsprechend gaben die Anfangsrenditen von Direktanlagen weiter nach, während die Gesamrenditen indirekter Immobilienanlagen an der Börse im langjährigen Vergleich klar überdurchschnittlich ausfielen. Aus fundamentaler Perspektive haben sich die latenten Risiken innert Jahresfrist generell leicht erhöht. Bei den Renditeliegenschaften ist insbesondere das Leerstandsrisiko gestiegen. Dies ist jedoch nicht flächendeckend der Fall.

KEIN ENDE DES PREISWACHSTUMS. Anders als beim Wohneigentum ist bei den Wohn- und gemischten Renditeliegenschaften noch wenig von einem Rückgang der Preisdynamik zu spüren. Die hohe Nachfrage nach Renditeliegenschaften entwickelte sich während langer Zeit parallel zur Nachfrage am Nutzermarkt. Doch nun zeichnet sich eine Entkoppelung ab. Mit einem Preiswachstum von 4,7% auf Jahresbasis per 4. Quartal 2014 öffnet sich die Schere zwischen den Transaktionspreisen und

den Mieten immer stärker. Seit 2004 sind die Preise der Wohnrenditeliegenschaften um 55,8% gestiegen. Die Angebotsmieten legten im selben Zeitraum nur um 26,0% zu, die stark von der Entwicklung des Referenzzinssatzes abhängigen Bestandesmieten gar bloss um 11,6% (bis Ende 2013). Da der Referenzzinssatz im 1. Halbjahr nochmals auf 1,75% sinken wird, ist mit einer weiteren Öffnung der Schwere zu rechnen.

Die divergierende Entwicklung von

» Leerstände werden bei tiefen Zinsen eher in Kauf genommen.«

Preisen und Mieten führt dazu, dass die Bruttoanfangsrenditen weiterhin rückläufig sind. Gemäss einer Auswertung der Datenbank Reida sanken die mittleren Anfangsrenditen von Wohnliegenschaften in den Grossstädten auf 3,7% im 2014 (Vorjahr: 4,9%). In der restlichen Schweiz war ein Rückgang auf 4,6% (Vorjahr: 5,4%) zu beobachten.

Der markante Rückgang widerspiegelt nicht nur die Preisentwicklung, sondern auch die Tatsache, dass verstärkt erstklassige Objekte gesucht waren, die

durch tiefe Renditen gekennzeichnet sind. Da grosse institutionelle Investoren, die schwergewichtig in Core-Objekten mit überdurchschnittlicher Standortqualität investieren, hinter der Mehrheit der Beobachtungen stehen, dürften die Renditen in der Tendenz unter denjenigen des Gesamtmarktes liegen. Bei den Büroflächen haben 2014 zu wenige Transaktionen stattgefunden, um eine aussagekräftige Rendite berechnen zu können.

Die geringe Zahl von Beobachtungen lässt darauf schliessen, dass erstens zwischen Verkäufer- und Käuferseite unterschiedliche Preisvorstellungen herrschen, die sich noch nicht einander angenähert haben, und zweitens die Qualität der angebotenen Objekte nicht dem entspricht, was auf Käuferseite gesucht ist. Entsprechend wenige Objekte haben die Hand gewechselt.

Mit der Aufgabe des Euro-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank am 15. Januar 2015 und der gleichzeitig kommunizierten erneuten Senkung des Libor-Zielbands werden Direktinvestitionen in Immobilien trotz bereits tiefer Renditen nochmals attraktiver, zumal die Renditen der zehnjährigen Staatsanleihen erstmals in der Geschichte in den negativen Bereich gefallen sind. Obwohl sich auf dem Markt für Büroflächen in einigen

Städten das Überangebot verschärft und der Mietwohnungsmarkt künftig mit einer tieferen Nachfrage konfrontiert sein wird, stossen Renditeliegenschaften dennoch unverändert auf die Gunst der Investoren. Weil höhere Zinsen in weiter Ferne bleiben, dürfte der hohe Anlage- druck, der durch die Erosion der Kapital- verzinsung am Staatsanleihenmarkt be- dingt ist, Bestand haben. Die Preise von Wohnrenditeliegenschaften werden im 2015 demnach weiter steigen. Gleichzei- tig erwartet Credit Suisse eine Abschwä- chung des Mietpreiswachstums, sodass der Abwärtsdruck auf die Anfangsrendi- ten bestehen bleibt. Bei den im Zyklus be- reits weiter fortgeschrittenen Bürolieg- schaften dürften sich die Anfangsrenditen auf dem bestehenden Niveau stabilisie- ren, wobei beträchtliche regionale Unter- schiede bestehen.

GEFAHR VON ÜBERANGEBOT AUF DEM MIETWO- HUNGSMARKT. Die steigenden Leerstände, die auf dem Büro- und dem Verkaufsflä- chenmarkt schon seit längerem die Regel sind, haben nun auch den Mietwohnungs- markt erreicht: 2014 nahmen die Leerstän- de bei den Mietwohnungen markant zu. Gleichzeitig scheint nachfrageseitig der Zenit überschritten zu sein. Bei Investiti- onen in Segmente und Regionen mit ho- hen Leerständen müssen sich Investoren der damit verbundenen Risiken – nament- lich Mietzinsausfällen und Marktwertver- lusten – bewusst sein, auch wenn diese

angesichts der gegenwärtig tiefen Zinsen moderat erscheinen. Die Bautätigkeit im Mietwohnungssegment wird noch für eine Weile hoch bleiben. Untersuchungen bele- gen nämlich, dass die Investoren Leerstän- de in Tiefzinsphasen eher in Kauf nehmen, weil brachliegendes Kapital in solchen Perioden geringere Opportunitätskosten nach sich zieht.

Ein Vergleich von Nachfrage und An- gebot auf mittlere Sicht zeigt, dass sich Ungleichgewichte zurzeit ausschliesslich ausserhalb der Grosszentren abzeich- nen. Überdurchschnittlich gefährdet sind einige Regionen der Nordwestschweiz (vom Jurabogen bis zur Region Aarau), der Nordostschweiz (Glarner Hinterland, Toggenburg, St. Galler Rheintal, Appen- zell) und der zentralen und westlichen Voralpen (Einsiedeln, Entlebuch, Obere Emmental, Schwarzwasser) sowie zahlreiche alpine Regionen, vor allem in den Kantonen Wallis und Graubünden. In letzteren Regionen ist hauptsächlich die schwache Nachfrage für das erhöhte Überangebotsrisiko verantwortlich, weil die Bevölkerung in zahlreichen Alpen- tälern stagniert oder schrumpft. Andere Regionen (z. B. Aarau, Einsiedeln) haben eine anhaltend starke Bautätigkeit zu ver- zeichnen, welche die Nachfrage auf mitt- lere Frist übertreffen dürfte. Einige der überdurchschnittlich risikofälligen Re- gionen weisen ausserdem bereits erhöhte Leerstände oder eine erhöhte Insertions- dauer auf (z. B. Olten/Gösgen/Gäu, Thal).

Im Gegensatz dazu zeigen nicht nur die Grosszentren und ihr Umland, sondern auch die Regionen von Mittelzentren wie Lugano, Luzern, Zug, Winterthur und St. Gallen ein unterdurchschnittliches Über- angebotsrisiko.

Es besteht ein enger Zusammenhang zwischen der verkehrstechnischen Er- reichbarkeit und der Standortqualität. Das Leerstandsrisiko sinkt mit zunehmen- dem Erreichbarkeitsgrad relativ deutlich. Aus Investorensicht lassen sich die Leer- standsrisiken also mittels entsprechender Standortwahl reduzieren bzw. sogar steu- ern. Selbstverständlich spielen weitere As- pekte der Standortqualität ebenfalls eine Rolle. Diese erklären neben anderem die noch verbleibenden erheblichen interregi- onalen Unterschiede. Neben der Makrolage senkt auch eine gute Mikrolage inner- halb einer Gemeinde das Leerstandsrisiko massgeblich. Trotzdem können im Rah- men eines gut diversifizierten Immobili- enportfolios auch Investitionen an unter- durchschnittlichen Lagen sinnvoll sein, zumal mit dem Risiko auch die erwartete Rendite steigt. An dezentralen Lagen mit unterdurchschnittlicher Standortqualität sollten Investoren jedoch den Markt be- sonders detailliert analysieren, um Woh- nungsgrössen, Ausstattung usw. auf die Bedürfnisse der Mieter abzustimmen. ●

Quelle: Credit Suisse Economic Research: «Immobilienmarkt 2015 – Strukturen und Perspektiven», Swiss Issues Immobi- lien, März 2015.

ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ



FH Zentralschweiz

Master of Advanced Studies

MAS Immobilienmanagement

Erweitern Sie Ihr Know-how und Ihre Karrierechancen!

- Immobilieninvestments gewinnbringend führen
- Immobilien optimal nutzen
- Projekte erfolgreich entwickeln

Start 11. Lehrgang: 2. September 2015

Info-Veranstaltung: 24. März 2015, 17.45 Uhr, Au Premier, Zürich

www.hslu.ch/immobilien, T +41 41 757 67 67, ifz@hslu.ch

SCHWEIZ

IMMOBILIENPREISE IN ZÜRICH STEIGEN

Im 4. Quartal 2014 sind die Transaktionspreise für Wohneigentum im Kanton Zürich im Vergleich zum Vorquartal um 1,9% gestiegen. Dies meldet die Zürcher Kantonalbank auf der Grundlage des Zürcher Wohnindex ZWEK. Die Angebotspreise für Stockwerkeigentum sanken leicht, die Marktmieten zogen hingegen an. Die Zuwanderung ist weiterhin hoch, während die Bautätigkeit stagniert. Die Hypothekenzinsen liegen auf historischen Tiefstwerten.

BÜROMIETEN GEBEN NACH

Im 4. Quartal 2014 haben die Büromieten für erstklassige Lagen und Objekte in Zürich im Jahresvergleich um 1,3% auf 750 CHF/m²/Jahr nachgegeben. Hier machen sich die steigenden Leerstände und die anhaltenden Konsolidierungsanstrengungen der Unternehmen bemerkbar, wie Cushman & Wakefield und der Schweizer Allianz-

partner SPG Intercity Zürich in ihrem Quartalsmarktbericht schreiben. In Basel und Genf verharrten sie nach Massgabe der Neuabschlüsse auf 350 bzw. 800 CHF. Gegenüber dem Büromarkt sind die Mieten für Verkaufsflächen weiterhin auf oder nahe den 10-jährigen Höchstständen. An der Zürcher Bahnhofstrasse wurden zuletzt mit 9000 CHF/m²/Jahr nochmals steigende Abschlussmieten registriert.



BKB PRÄSENTIERT EIGENHEIMINDEX

Der BKB-Eigenheimindex wird seit Anfang 2014 von der Basler Kantonalbank in Zusammenarbeit mit der IA-ZI AG erstellt und zweimal jährlich publiziert. Nachdem die Preise in der Nordwestschweiz in den letzten Jah-

ren eher etwas langsamer gestiegen sind als in der Gesamtschweiz, war die Preisdynamik im 2. Halbjahr 2014 mit +1,3% (Gesamtjahr 2014: +3,3%) grösser als im nationalen Durchschnitt (+0,8% bzw. +2,4% im Gesamtjahr). Bei der langfristigen Betrachtung seit 1998 zeigt sich, dass die regionale Wertzunahme mit 67% noch immer unter dem landesweiten Durchschnitt (+71%) liegt. Überdurchschnittlich ist die Dynamik vor allem im Stadtkanton. Hier haben sich die Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen im 2. Halbjahr 2014 um 4,1% und im Gesamtjahr um 6,4% verteuert. Seit 1998 sind die Wohneigentumspreise in Basel-Stadt um 92% gestiegen – deutlich stärker als im Kanton Basel-Landschaft (+66%).



zum Vorjahr) widerspiegeln die Beruhigung auf dem Eigenheimmarkt. Es sei jedoch ein Anstieg der Investitionsnachfrage nach Eigenheimen zu beobachten. So stieg der Anteil der Anträge für Hypothekarkredite bei der UBS für Objekte ohne direkte Selbstnutzung stark und erreichte mit 18,8% am gesamten Antragsvolumen ein Allzeithoch.



EURO-MINDESTKURS: BISHER KAUM AUSWIRKUNGEN

Die geldpolitischen Entscheidungen der Schweizer Nationalbank SNB zur Aufhebung des Euro-Mindestkurses und zu Negativzinsen haben den Schweizer Immobilienmarkt bisher kaum beeinflusst. Dies zeigen die Januar-Zahlen des ImmoScout24-Immobilienindex, der im Januar bei den Angebotspreisen für Einfamilienhäuser ein Minus von 0,5 Prozentpunkten ausweist. Im gleichen Zeitraum sind die Angebotspreise für Eigentumswohnungen um 0,3% gestiegen. Auf Jahresbasis haben sowohl die Eigentumswohnungen (+2,7%) als auch die Einfamilienhäuser (+1,3%) zugelegt. Interessant ist die Entwicklung am Hypothekenmarkt: Einige Anbieter erhöhen die Zinssätze von Hypotheken mit langen Laufzeiten und verweisen auf die Refinanzierungskosten. Andere Anbieter gehen

ANZEIGE



CAMPOS, DAS ERSTE UND EINZIGE CAFM-PORTAL.

Weil ein CAFM-Portal einfach mehr Nutzen bringt, als eine übliche CAFM-Lösung!
Wir zeigen Ihnen gerne den Unterschied:
www.campos.ch



Klicken Sie sich ins Flächen-, Portfolio-, Anlagen-, Sicherheits- und Facility Management von CAMPOS:
<https://www.campos.ch/video/flaechen>



«BUBBLE INDEX» UNVERÄNDERT

Der «UBS Swiss Real Estate Bubble Index» stand im 4. Quartal 2014 praktisch unverändert bei 1,28 Punkten und somit in der Risikozone. Gegenüber dem Vorquartal sank der Index marginal um 0,01 Punkte. Der schwächere Anstieg der Eigenheimpreise (nominal +1,2% zum Vorjahr) und das weiter abflachende Wachstum der ausstehenden Hypothekarvolumen (+3,3%

dazu über, die Konditionen für Hypotheken nicht mehr zu veröffentlichen und den letztendlich gültigen Zinssatz in Abhängigkeit der Bonität erst nach den Verhandlungen mit dem Kreditnehmer festzulegen. Dies erschwert die Vergleichbarkeit der Anbieter.

MEHR IMMOBILIEN ALS KAPITALANLAGE

Wer als Privatperson eine Immobilie kauft, tut dies in der Regel, um sie selbst zu nutzen. Angesichts der derzeit bescheidenen und teilweise negativen Renditen gewinnen Immobilien für viele auch als direkte Kapitalanlage an Attraktivität, meldet die NZZ. Immer mehr private Anleger folgen dem Beispiel von institutionellen Investoren und kaufen beispielsweise Eigentumswohnungen, die sie dann vermieten.



STARKER FRANKEN LÄSST MIETEN SINKEN

Schweizer Mieter profitieren von der Wechselkursfreigabe und der Einführung von Negativzinsen. Insbesondere in den Grenzregionen geraten die Mietpreise unter Druck. «Einerseits dürfte eine nachlassende Zuwanderung zu einem Rückgang der Nachfrage im Mietwohnungs-

markt führen», schreiben Patrick Schnorf und Robert Weinert vom Immobilien-Beratungsunternehmen Wüest & Partner in der «Handelszeitung». Andererseits werde die nochmalige Reduktion der Zinsen dazu führen, dass der Referenzzinssatz weiter herabgesetzt werde. «Dies hat eine Senkung der Wohnungsmieten bei bestehenden Vertragsverhältnissen zur Folge.» Betroffen seien vor allem die Wohnungsmieten in den grenznahen Regionen, da dort die Preise aus Frankenoptik schlagartig gefallen sind.



ANGEBOTSMIETEN LEICHT GESUNKEN

Die Angebotsmieten in der Schweiz sind zum Jahresbeginn um 0,09% gesunken und im Vergleich zum Vorjahr um 1,43% gestiegen. Der Homegate-Index steht bei 113,1 Punkten. Der Index misst die monatliche, qualitätsbereinigte Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen. Im Januar sanken die Angebotsmieten im Kanton Zürich um 0,17%. Im Vergleich zum Vorjahresmonat resultiert einen Anstieg von 1,49%. Anders sieht die Situation im Kanton St. Gallen aus. Dort sind die Angebotsmieten um 0,45% gestiegen. Das bedeutet im Vergleich zum Vorjahresmonat einen Mietzuwachs von 1,22%.

Quorum

Software



Verwaltung
Stowe
DMS
Makler
Smartphone
Tablet
Extranet



www.quorumsoftware.ch

LÄRM SCHADET RENDITE NICHT

Die Fahrländer Partner AG hat in einer Studie den Lärm einfluss auf Mieten, Kosten und Werte von Renditeliegenschaften in der Schweiz ermittelt. Laut Studie sind die gemessenen Abschläge auf den Marktwerten niedriger, als man es aufgrund der empirischen Mindererträge und Mehrkosten erwartet würde. Der Grund dafür ist im Mietrecht zu finden. Wohnungsmieten mit bestehenden Verträgen können nur in Übereinstimmung mit dem Referenzzinssatz und der allgemeinen Teuerung angepasst werden. Da die durchschnittliche Vertragslaufzeit mit zunehmender Lärmbelastung abnimmt, wird der negative Lärmeffekt in Zeiten steigender Marktmieten deutlich kompensiert.



BAUKONJUNKTUR KÜHLT SICH WEITER AB



Der von Credit Suisse und Schweiz. Baumeisterverband errechnete Bauindex ist im 1. Quartal 2015 auf einen Stand von 132 Punkten gesunken. Credit Suisse und «Baumeister» erwarten folglich für das 1. Quartal 2015 einen Umsatzrückgang im Bauhauptgewerbe von 3,2% zum Vorquartal und 5,8% gegenüber dem Vorjahresquartal. Haupttreiber der Abschwächung ist die Indexkomponente Tiefbau, die gegenüber dem Vorquartal 3,9% eingebüsst hat. Beim Hochbau korrigiert der Wohnungsbau um 4,0%. Positive Impulse gehen vom öffentlichen Hochbau (+5,6%) und vom Ausbaugewerbe (+0,8%) aus.

REFERENZZINS VOR DER SENKUNG

Der vom Bundesamt für Wohnungswesen BWO mit Stichtag 31. Dezember 2014 errechnete hypothekarische Referenzzinssatz beläuft sich unverändert auf 2,00%. Der erhobene Zinsdurchschnitt sank im Quartalsvergleich von 1,92 auf 1,89% und liegt damit nur noch 1 Basispunkt über dem Wert von 1,88%, der eine Senkung des nach kaufmännischen Grundsätzen gerundeten Referenzzinssatzes nach sich ziehen würde. Angesichts des aktuellen Zinsumfeldes ist auf den nächsten Veröffentlichungstermin am 1. Juni 2015 mit einer Senkung zu rechnen.



se ein robustes Wachstum. Ein düsteres Bild geben die osteuropäischen Länder ab. Hier fielen die Büromieten im Jahresvergleich um 6,4%, jene für Verkaufsflächen um 1,8%.

S&P VOR VERGLEICH MIT US-REGIERUNG

Die Ratingagentur Standard & Poor's (S&P) steht im Rechtsstreit mit der US-Regierung um geschönte Kreditbewertungen laut «Wall Street Journal» vor einer Einigung. Bereits in Kürze könne ein Vergleich über 1,37 Mrd. USD (1,21 Mrd. EUR) bekannt gegeben werden, meldete das Blatt unter Berufung auf eingeweihte Quellen. Mit der Zahlung würde sich S&P von einem vor fast zwei Jahren angestrebten Verfahren entlasten. Das Justizministerium wirft der Ratingfirma vor, Bonitätsnoten für Hypothekenanleihen frisiert zu haben. 20 US-Staaten hatten sich der Klage angeschlossen.

STANDARD & POOR'S

INTERNATIONAL GEWERBEMIETEN IN EUROPA STEIGEN

Die Mieten für Büroflächen sind im 4. Quartal 2014 europaweit um 0,2%, jene für Verkaufsflächen gar um 1,5% gestiegen. Dies zeigt eine Erhebung von Cushman & Wakefield. Eine überdurchschnittliche Steigerung erfuhr Flächen in Westeuropa mit 1,8% bzw. 2,4% – mit Aussicht auf weiterhin steigende Preise. Mit Ausnahme der südeuropäischen Staaten verzeichneten die EU- und Euroländer trotz schwelender Euro-Kri-

DEUTSCHE IMMOBILIENPREISE STEIGEN DEUTLICH

Wohnimmobilien in Deutschland haben sich 2014 so stark verteuert wie seit mindestens zehn Jahren nicht mehr. Wie aus dem jährlichen Barometer des Verbands Deutscher Pfandbriefbanken hervorgeht, sind die Preise um 5% gestiegen. Dies war der fünfte und grösste Anstieg seit Beginn der Datenerhebung 2003.

ANZEIGE

Verkauf eines Ostschweizer Immobilien Dienstleisters

Im Zuge der Nachfolgeregelung verkaufen wir einen mittelgrossen Ostschweizer Immobiliendienstleister.

- Starke Marktposition und erstklassiges Image
- Entwicklungsfähige Unternehmung mit langfristigem Potential
- Strategische Beteiligungen und sehr gutes Netzwerk
- Gut ausgebildetes und altersdurchmischtes Team
- Kaufpreis auf Anfrage

Wichtige Infos rund um consis auf: consis.ch

Weitere Auskünfte erteilt unser Herr Ferigutti, +41 71 913 83 84, ferigutti@consis.ch.

Das Büro für Treuhand und Wirtschaftsprüfung.

consis

ZWANGS- VERSTEIGERUNGEN SINKEN WEITER

Der bundesweite Immobilienboom lässt die Zahl von Zwangsversteigerungen bei deutschen Amtsgerichten weiter sinken. 2014 seien knapp 44 000 Gerichtstermine angesetzt worden, 8,5% weniger als im Vorjahr, teilte der Fachverlag Argetra mit. Angesichts der grossen Nachfrage könnten Eigentümer durch einen freien Verkauf im Vorfeld von Gerichtsterminen die Zwangsversteigerung vielfach noch abwenden.

UNTERNEHMEN

MARKTPLAYER TREIBEN ELEKTRO- MOBILITÄT AN

Die Unternehmen Alpiq, Siemens, Swisscom und die Zurich Versicherung entwickeln gemeinsam das erste schweizweite Zugangs- und Abrechnungssystem für Elektroladestationen in der Schweiz. Ein engmaschiges Netz ist dringend nötig. Denn will der Bund die CO₂-Ziele im Personenverkehr erreichen, müssen 2020 über 700 000 Autos elektrisch fah-

ren. Dafür braucht es laut Branchenexperten 80 000 Ladestationen an Arbeitsplätzen, 23 000 in Städten und 250 Schnellladestationen an wichtigen Verkehrsknotenpunkten. Die Infrastrukturlösung ist frühestens ab Mitte 2015 betriebsbereit.



IMPLENIA ÜBER- NIMMT BILFINGER CONSTRUCTION

Implenia kommt der Übernahme der Bilfinger Construction GmbH einen Schritt näher. Das deutsche Bundeskartellamt hat Ende Januar ihre Freigabe für die Transaktion gegeben. Bereits abgeschlossen sind die rechtlichen Abklärungen der Wettbewerbsbehörden in Österreich und Norwegen. Der Abschluss der Übernahme erfolgt voraussichtlich Anfang März 2015. Die Ein-

heit von Bilfinger SE mit einer Produktionsleistung von rund 650 Mio. EUR und 1850 Mitarbeitern bietet im deutschsprachigen Europa und in Skandinavien umfassende Dienstleistungen im Bereich Infrastrukturbau.

CORESTATE GEHT NACH SPANIEN

Der Schweizer Private-Equity-Investor Corestate wird zusammen mit Inmobiliaria Espacio, einer spanischen Projektentwicklungs- und Asset-Management-Gesellschaft, und deren Schwesterfirma OHL Desarrollos ein Immobilienportfolio aus Wohn- und Kommerzliegenschaften aufbauen. Der Vertrag wurde im Februar 2015 unterzeichnet.

GUTES GESCHÄFTS- JAHR FÜR MOBIMO

Mobimo blickt erneut auf ein gutes Geschäftsjahr zurück. Der erzielte operative Reingewinn von 63,2 Mio. CHF liegt erwartungsgemäss unter dem ertragsstarken Vorjahr. Dennoch ist die Gesellschaft in der Lage, mit der Ausschüttung von 9,50 CHF

ihre attraktive Dividendenpolitik fortzusetzen. Basis für den guten Geschäftsgang war eine Steigerung der Mietzinseinnahmen um 11% und gute Verkaufs- und Projektentwicklungsgewinne.



MIGROS ZÜRICH ÜBERNIMMT MARINELLO

Die Genossenschaft Migros Zürich übernimmt per April 2015 die Marinello AG, die in Zürich mehrere Lebensmittelläden betreibt. Der Besitzer der Marinello AG, Luciano Marinello, kam mit einem Verkaufsangebot auf die Migros Zürich zu: «Die Migros ist mein Wunschpartner, denn es ist mir ein grosses Anliegen, dass das Personal in gute Hände kommt.» So wird die Migros Zürich neben den Standorten auch die 75 Marinello-Mitarbeiter übernehmen.

ANZEIGE

MEHRGESCHOSSIG BAUEN FÜR FORTGESCHRITTENE

Sprechen Sie mit uns
als Generalunternehmer oder
Holzbaupartner über
Ihr Projekt in Holzbauweise.

www.renggli-haus.ch

RENGGLI

HOLZBAU WEISE





- Verkaufsbroschüren
- Flyer
- Projektwebseiten
- Logoentwicklungen
- Visualisierungen
- Vermarktungstafeln
- Inserate Gestaltung



Gesamtlösungen

Sind Sie auf der Suche nach einem schnellen, flexiblen und qualitätsbewussten Partner für Vermarktungslösungen? Kontaktieren Sie uns unter www.myhomegate.ch

X homegate.ch

Das Immobilienportal



ALPIQ ÜBERNIMMT SOLARSPEZIALISTEN

Im Rahmen ihrer Strategieumsetzung weitet Alpiq das Energiedienstleistungsangebot aus und hat in diesem Zusammenhang die Helion Solar-Gruppe übernommen. Das Unternehmen ist Schweizer Marktführer bei der Planung, Realisierung und Wartung von Fotovoltaik- und Energiespeicheranlagen. Mit der Übernahme von Helion Solar verstärkt Alpiq ihre Marktpräsenz in der Fotovoltaik.



HELVETIA VERKAUFT LIEGENSCHAFTEN

Acron Helvetia Immobilien Aktiengesellschaft verkauft die beiden Anlageliegenschaften der Gesellschaft, die Büro- und Logistikimmobilie Waser in Buchs ZH und die Büroliegenschaft Südpark in Solothurn.

IMPLENIA AUF KURS

Implenia hat im Geschäftsjahr 2014 trotz Startschwierigkeiten aufgrund einmaliger Projektbelastungen im Geschäftsbereich Buildings ein überzeugendes Ergebnis abgeliefert. Das operative Ergebnis übertraf mit 108,5 Mio. CHF das zum Halbjahr gesteckte Ziel von mehr als 100 Mio. CHF klar. Vor diesem Hintergrund wird eine deutliche Erhöhung der Dividende auf 1,80 CHF beantragt.

ANNINGTON ÜBERNIMMT GAGFAH

Der Immobilienriese Deutsche Annington hat bei der geplanten Mehrheitsübernahme des Konkurrenten Gagfah einen Erfolg verbucht. Nach einer Übernahmeofferte seien dem Unternehmen insgesamt 85,2% aller derzeit ausstehenden Gagfah-Aktien angeboten worden, teilte die Deutsche Annington mit. Anfang Dezember hatten beide Unternehmen ihre Pläne für den Zusammenschluss angekündigt. Hierdurch soll auf dem deutschen Markt ein neuer Immobilienriese mit 350 000 Wohnungen entstehen. Durch die Übernahme versprechen sich die Gesellschaften Einsparungen von 84 Mio. EUR im Jahr.

IMMOWELT UND IMMONET GEHEN ZUSAMMEN

Der Medienkonzern Axel Springer führt die beiden Immobilienportale Immowelt und Immonet unter dem Dach eines neuen Gemeinschaftsunternehmens zusammen. An der neuen Immowelt Holding AG wird Axel Springer Digital Classifieds, der bereits das Portal Immonet gehört, mit 55% die Mehrheit halten. Die beiden Immobilienportale werden dabei mit 420 Mio. EUR bewertet. Den bisherigen Immowelt-Gesellschaftern zahlt Axel Springer rund 131 Mio. EUR.

«DEUTSCHE WOHNEN» SETZT EINKAUFSTOUR FORT

Im deutschen Immobilienmarkt kommt es erneut zu einer Milliardenübernahme. Die Deutsche Wohnen AG,

eine börsenkotierte Wohnungsgesellschaft, will ihr Geschäft erneut mit einer weiteren Übernahme ausbauen. Nach dem Kauf der GSW Immobilien AG für 1,7 Mrd. EUR in eigenen Aktien und dem Erwerb mehrerer Portfolien ist dieses Mal die österreichische Conwert im Visier des Frankfurter Unternehmens, das dafür insgesamt 1,2 Mrd. EUR auf den Tisch legen will.

PATRIZIA IMMOBILIEN ERWIRBT SUPERMARKT-PORTFOLIO

Die Patrizia Immobilien AG hat ein Supermarkt-Portfolio mit 107 Einzelhandelsimmobilien erworben. Das Portfolio umfasst vor allem Supermärkte, Discounter und Fachmarktzentren im gesamten Bundesgebiet. Der Kaufpreis beträgt 286 Mio. EUR.



PROJEKTE BAUBEWILLIGUNG FÜR PROJEKT IN ALTSTETTEN

Zürich-Altstetten entwickelt sich vom ehemaligen Industriequartier zum Wohn- und Dienstleistungsstandort. Das von der Steiner AG und der Anlagegruppe CSA Real Estate Switzerland gemeinsam entwickelte Projekt auf dem Areal Vulcano ist ein weiterer grosser Schritt in diese Richtung. Nach dem positiven Entscheid der Stadt Zürich steht dem Bau der drei 80 Meter hohen Türme und dem verbindenden Sockel-

bau nichts mehr im Weg. Der Baubeginn soll in der zweiten Jahreshälfte 2015, die Fertigstellung bis 2018 erfolgen.



400 NEUE WOHNUNGEN IN LEUTSCHENBACH

In Leutschenbach-Mitte, Stadt Zürich, sollen bis 2021 rund 400 neue städtische Wohnungen gebaut werden. Mit Kindergarten und Hort, einem Gemeinschaftsraum sowie Räumen für Dienstleistungen und Gewerbe entsteht ein neues Quartierzentrum. Den ausgeschriebenen Architekturwettbewerb gewann das Projekt von Andreas Feurer Architektur und Atelier Oriri Landschaftsarchitekten.



PERSONEN

PIERIN VINCENZ TRITT ZURÜCK

Der Bündner Pierin Vincenz tritt nach Erreichen seines 60. Lebensjahrs als Vorsitzender der Geschäftsleitung der Raiffeisen-Gruppe auf März 2016 zurück, wie das Genossenschaftsunternehmen En-

de Januar mitteilte. Der Verwaltungsrat von Raiffeisen Schweiz hat Patrik Gisel, stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsleitung und Leiter des Departements Markt, zum neuen CEO der Raiffeisen-Gruppe ernannt.

ROLF BORNER WIRD LEITER VON IMMOBILIEN BASEL-STADT

Der 42-jährige Rolf Borner wird neuer Geschäftsleiter von Immobilien Basel-Stadt (IBS). Er folgt Anfang Juli an der IBS-Spitze auf Andreas Kressler, der das Finanzdepartement Ende Juni verlässt. Borner, promovierter Bauingenieur ETH, wurde von der Basler Regierung zum neuen IBS-Leiter gewählt, meldet das Finanzdepartement. Zurzeit leitet er das Portfoliomanagement und ist Stellvertreter des IBS-Geschäftsleiters.

FÜHRUNGSWECHSEL BEI DER ANDERMATT SWISS ALPS AG

Franz-Xaver Simmen wird neuer CEO der Andermatt

Swiss Alps AG. Der 39-jährige Simmen schloss sein Studium an der Fachhochschule Biel als Bauingenieur ab, bildete sich am IMD Lausanne weiter und absolvierte an der Universität St. Gallen den Executive MBA. Zu den Stationen seiner Karriere gehören Führungspositionen bei verschiedenen Unternehmen, darunter bei der AS Aufzüge AG und der Schindler Aufzüge AG.



MEINUNGEN

ERNEUERUNGSFONDS SIND UNTERDOTIERT

Michel de Roche, Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum, sieht ein Problem bei der Höhe der Erneuerungsfonds, also jener Konten, welche die Stockwerkeigentümer äufnen, um Sanierungen zu bezahlen.

Diese seien oft «massiv unterdotiert», sagte er gegenüber der NZZ. Dies führe zu einem «Sanierungsstau», der im Parlament mit Blick auf die Energiepolitik auch schon erörtert worden ist. Zu prüfen sei ein neues gesetzliches Obligatorium für solche Fonds, allenfalls auch die Aufwertung der Stockwerkeigentümer-Gemeinschaft zur juristischen Person. De Roche sieht ein Grundproblem im Umstand, dass ein Einzelner die ganzen Entscheidungsprozesse der Eigentümerversammlung «lahmlegen» oder Entscheidung hinauszögern könne. Zudem soll das Einfordern ausstehender Beiträge von Eigentümern an die Gemeinschaft vereinfacht werden.

«BAUENSCHWEIZ» WILL SCHWELLENWERTE AUSSCHÖPFEN



Der Vorstand von Bauenschweiz, der Dachorganisation der Schweizer Bauwirtschaft, fordert, dass die Schwellenwerte bei den öffentlichen Beschaffungen maximal ausgeschöpft werden. Die Schwellenwerte sind ein zentrales Element, mit dem der Gesetzgeber öffentliche Vergaben regelt. Diese sind von grosser Bedeutung, weil sie die Grenzen festlegen, oberhalb derer eine öffentliche Ausschreibung verlangt wird. Da die Kantone heute im Nicht-Staatsvertragsbereich tiefere Schwellenwerte

ansetzen können, gibt es teilweise erhebliche Unterschiede. Nach Meinung von Bauenschweiz machen diese Unterschiede weder volkswirtschaftlich noch verfahrenstechnisch Sinn. Vielmehr seien sie eine erhebliche Beeinträchtigung der Rechtssicherheit.

VERANSTALTUNGEN

REAL ESTATE AWARD 2015

Ende Juni wird zum fünften Mal der Real Estate Award vergeben. Für den Award kann man sich in den Kategorien Bewirtschaftung, Projektentwicklung und Vermarktung bis 31. März 2015 online unter www.realestateaward.ch bewerben. Mit dem Real Estate Award werden den Schlüsselprojekte und Innovationen ausgezeichnet, die den Markt verändern und der Schweizer Immobilienwelt Impulse geben. Die Sieger werden am 23. Juni 2015 an der «Real Estate Night» im Hotel Mövenpick in Regensdorf geehrt.



FIRMENACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

Senden Sie Ihre Mitteilungen mit druckfähigen Bildern für die Veröffentlichung in der Immobilienia an info@svit.ch!

ANZEIGE

Geschätzte Liegenschaften.
 Bewertung von Wohn-, Geschäfts- und Industrieliegenschaften
 Vermittlungen
 Kauf- und Verkaufsberatung

HIC
 HECHT IMMO CONSULT AG

REICHENSTEINERSTR. 10
 CH-4053 BASEL
 +41 (0)61-336-3060
 WWW.HIC-BASEL.CH
 INFO@HIC-BASEL.CH

SPEZIALISIERUNG AUF LEBENSABSCHNITTSIMMOBILIEN

• «Geniessen Sie Ihren 2. Lebensabschnitt» heissen die einen Headlines und verweisen auf Objekte im Grünen mit viel Platz für die Familie. «Ruhig und zentral wohnen im 4. Lebensabschnitt» ist zu lesen über stadtnahe Objekte mit Aufzug. Immobilienunternehmen werben offensiv mit Lebensabschnittsimmobilien. Kann ich als Makler diese Lebensabschnitte aufgreifen und eine klare Positionierung daraus machen?

Es ist noch kein breiter Trend. Aber es lässt sich beobachten, dass immer mehr Schweizer zwei bis drei Immobilien im Leben kaufen. In Ländern wie den Niederlanden oder Schweden ist dies schon länger Usus: Passend zur eigenen Lebenslage vergrössern oder verkleinern Eigentümer ihre Wohnfläche, ziehen ins Zentrum oder an den Stadtrand. Die junge Familie als Zielgruppe ist nicht mehr alles.

Teilen wir das Leben der Menschen in Abschnitte, zähle ich deren vier (Kindheit und Jugend sind ausseren vor). Junge Menschen von heute (Lebensabschnitt Ausbildung / Studium) sind die erste Zielgruppe. Hier anstatt den Kapitalanleger (häufige Zielgruppe: Eltern von Studenten) den jungen Menschen anzusprechen, der vielleicht ein paar geerbte Euros von der Oma in

der Tasche hat, macht nachhaltig Sinn («Zu Fuss zum Weihnachtsmarkt» anstatt «Uni-nahes Wohnen in sicherem Umfeld».)

Nach der Ausbildungszeit folgt der nächste Lebensabschnitt: entweder die berufliche Veränderung hin zu mehr Verantwortung, Status und Geld und dementsprechend der Sprung in die urbane Elite. Alternativ die geänderte Familienplanung. Die nächst grössere Immobilie in Stadtrand-Lage steht an.

Nun folgt, nach Ausbildung/ Studium und Beruf/Familienengründung der dritte Lebensabschnitt. Wie kann der aussehen? Trennung und/ oder Kinder aus dem Haus. Wer die Schwelle zu «Kinder aus dem Haus» überschritten hat, ist noch nicht alt. Und kauft sich häufig noch einmal ein Haus. Aber mit den entsprechenden Attributen. Also vielleicht dem pflegeleichten Garten. Weniger Zimmern. Mehr Wohlfühlen, weniger Familie im Sinne von Kamin und Sauna statt Stauraum für Spielsachen.

Und dann? Der vierte Lebensabschnitt, so er denn von selbstbestimmtem Wohnen geprägt ist, verlangt nach dem «Mehr» an Service und Dienstleistung. Wohnung mit Aufzug, bestimmte Dienstleistungen wie der Hausmeisterservice

gehören dazu. Hier ganz klar auch die Barrierefreiheit.

Wer sich auf eine Zielgruppe spezialisiert, lebt das Konzept in aller Konsequenz und fühlt mit dem Herz seiner Zielgruppe. Am Anfang steht die Frage: Was erwarten die 70-Jährigen für einen Nutzen, und zwar a) vom Objekt und b) von

der Vermittlungsleistung? Das hat Einfluss auf die Personalauswahl – ein 78-Jähriger lässt sich von einem 50-Jährigen vermutlich lieber beraten als von einem 25-Jährigen –, hat aber auch einen starken Einfluss auf das Marketing. Für die ältere Generation eine etwas grössere Schriftart auf der Webseite anzubieten ist eine schöne Idee. Aber eben nicht genug. •



LARS GROSE NICK
ist CEO der FlowFact AG und verantwortlich für die Weiterentwicklung und den Vertrieb intelligenter Softwarelösungen für den Immobilienmarkt.



Flughafen Wien

Facility Management Day 2015

Save the date!

Weitere Informationen und Anmeldung:

www.kammer-fm.ch

e-mail: kammer-fm@svit.ch

Jahrestagung SVIT FM Schweiz

Dienstag, 2. Juni 2015

Bocken – ein Haus der Credit Suisse, in Horgen

Tagungsleitung:

Dr. Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz

und GL Move Consultants AG, Basel



Mit Unterstützung von:



Neue Wege gefordert

Erfolgreiches Leerstandsmanagement ist kein Selbstläufer, sondern das Resultat einer interdisziplinären strategischen Vorgehensweise. Die Analyse der Ausgangslage ist dabei entscheidend: Sie ist die Basis für nachfolgende Konzepte und Massnahmen.

JAN BAUMGARTNER*

LEERSTANDSMANAGEMENT BRAUCHT INNOVATION. Leerstand ist eine Belastung für Immobilieneigentümer. Das aktuelle Marktumfeld, die intensive Bautätigkeit und der Kostendruck der eingemieteten Firmen sind konkrete Anzeichen dafür, dass sich Immobilieneigentümer künftig einer weiteren Verschärfung der Leerstandsproblematik stellen müssen. Entsprechend hoch ist die Erwartungshaltung an Innovation und eine weitere Professionalisierung im Leerstandsmanagement.

Immobilien mit Leerstand sind oft Teil einer komplexen Gesamtsituation. Mehrere interne und externe Faktoren beeinflussen die Marktfähigkeit einer Liegenschaft negativ und stehen in gegenseitiger Abhängigkeit. Für Vermarktungsspezialisten stellt das Leerstandsmanagement deshalb eine grosse Herausforderung dar, die sehr viel Markt- und Konzepterfahrung voraussetzt.

ANALYSE DER AUSGANGSLAGE IST ZENTRAL.

Die Analyse der strategischen Ausgangslage muss sämtliche relevanten Einflussfaktoren erfassen. Dazu gehören Vermarktung, Nutzung, Betrieb, Bewirtschaftung,

„Genau wie ein Bauunternehmer erst mit der Realisierung beginnt, wenn detaillierte Baupläne vorliegen, beginnen Leerstandsmanager erst mit der konzeptionellen Arbeit, wenn die strategische Ausgangslage der Immobilie zu 100% geklärt ist.“

Nutzer, Architektur und Bauzustand. In der Praxis stehen hierfür Analysetools wie etwa «Immo-Sensor» zur Verfügung. Das für die Lokalisierung von Anlagepotenzial entwickelte Tool untersucht die Gesamtsituation einer Immobilie anhand von 100 standardisierten Merkmalen. Diese sind in sechs Analysefelder eingeteilt und lokalisieren die Potenziale systematisch; eine ideale Grundlage für die Erarbeitung eines Nutzungs- oder Vermarktungskonzeptes. Ist die Situationsanalyse abgeschlossen, kann mit der Erarbeitung des

STRUKTURIERTER PROZESS VON DER SITUATIONSANALYSE BIS ZUR UMSETZUNG

Quelle: acasa.



Ein paar Inserate reichen nicht: Leerstandsmanagement erfordert einen strukturierten Prozess.

Konzeptes begonnen werden. Im Konzept geht es darum, die passenden Massnahmen zu definieren, zu priorisieren und in eine zeitliche Abfolge zu setzen. Im Zentrum steht die Erarbeitung einer Gesamtstrategie. Vermarktungsmassnahmen im Sinn von Promotion spielen dabei vorerst eine untergeordnete Rolle. Um-

gisches Konzept voraus, das konsequent umgesetzt wird. Eine solche Repositionierung kann aus einfachen, kurzfristig wirksamen Massnahmen bestehen, in anderen Fällen aber auch mehrere Jahre dauern. Sind beispielsweise bauliche Eingriffe nötig, nehmen die entsprechenden Bewilligungs- und Planungsprozesse alleine bereits mehrere Monate in Anspruch. Je nach Dauer der Mietverträge können mehrere Jahre vergehen, bis die Mieterstruktur den im Konzept festgelegten Vorgaben entspricht.

FAZIT. Die Analyse der Ausgangslage ist zentral: Sie ist das Fundament für die konzeptionelle Arbeit und sollte entsprechend sorgfältig durchgeführt werden. Nachhaltiges Leerstandsmanagement bedingt Innovation und tiefgreifende Massnahmen. Die klassische Wiedervermietung verliert laufend an Bedeutung. Die Hauptaufgabe des Leerstandsmanagers besteht darin, die Immobilie ganzheitlich zu verstehen und die richtigen strategischen Massnahmen zu definieren. Leerstände nachhaltig abzubauen, braucht viel Erfahrung, Geduld und finanzielle Mittel; und auch Mut zu unkonventionellen Massnahmen.

so zentraler werden diese, wenn es darum geht, die Neupositionierung in den Köpfen der potenziellen Nutzer zu verankern und das Angebot im Markt bekannt zu machen.

TIEFGREIFENDE MASSNAHMEN NOTWENDIG.

Mit der Schaltung von Inseraten oder dem Druck einer neuen Broschüre ist es nicht getan. Um eine Leerstandsimmobilie nachhaltig marktfähig zu machen, sind in der Regel tiefgreifende Massnahmen notwendig. Diese setzen ein strate-



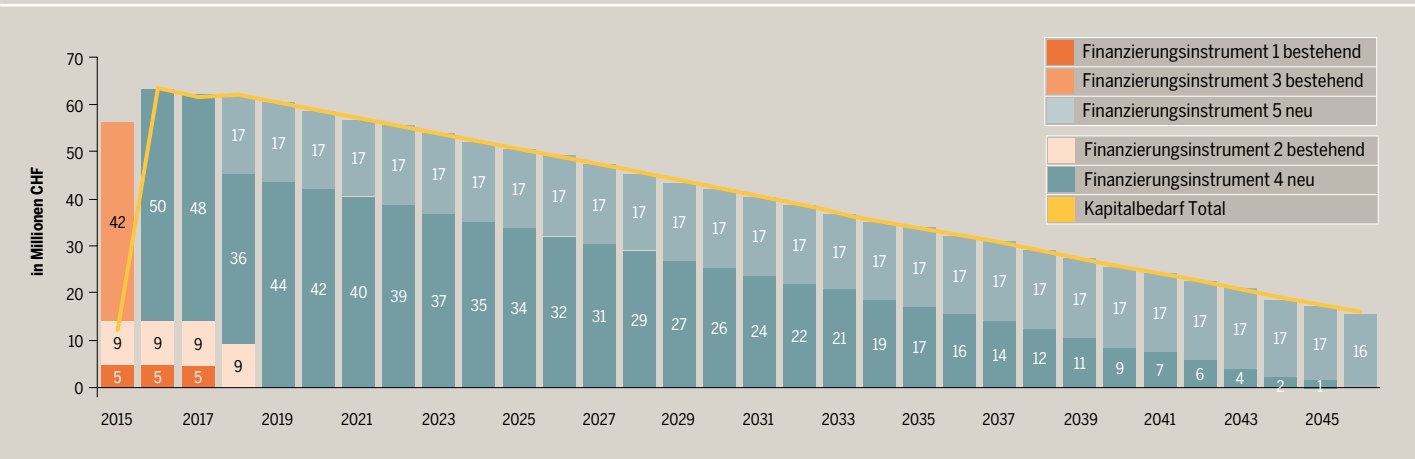
***JAN BAUMGARTNER**
Der Autor ist Partner bei acasa Immobilien-Marketing GmbH. Der dipl. Immobilien-Treuhänder hat langjährige konzeptionelle Erfahrung im Leerstandsmanagement.
baumgartner@acasa.ch

Finanzierung von Altersheimen

Das Ziel eines Alters- und Pflegeheimes ist es, das Leben der Bewohner so angenehm wie möglich zu gestalten. Damit dies auch in den kommenden Jahren erreicht werden kann, bedarf es einer strategischen Planung der Finanzierung.

BEISPIEL EINES FINANZIERUNGSMODELLS

Quelle: pro ressource – Finanzierungsoptima



Die Strukturierung des Finanzierungsbedarfs legt den Grundstein zur Planung.

SEBASTIAN ANGST*

NEUE HERAUSFORDERUNGEN. Nicht nur im Bereich der Spitalfinanzierung, die durch die Revision des Krankenversicherungsgesetzes (KVG) vor eine komplett neue Ausgangslage gestellt wurde, sondern auch bei Finanzierungen von privaten wie auch öffentlichen Alters- und Pflegeheimen haben sich in den letzten Jahren neue Herausforderungen aufgetan. Mit diesen Herausforderungen kommen auch neue Opportunitäten, welche die Heime für sich nutzen können. Als Voraussetzung dafür dient ein detailliertes Konzept sowohl auf Seite der Investitions- und Bauplanung als auch bei der Finanzplanung.

STRATEGISCHE PLANUNG. Vor den eigentlichen Investitionsentscheiden sollten grundlegende strategische Fragen geklärt werden: Wie ist das heutige Marktumfeld strukturiert? Wie könnte sich das Umfeld in den nächsten Jahren entwickeln, und welche treibenden Kräfte stehen dahinter? Da gerade die gebauten oder gemieteten Flächen ein Haupttreiber der Investitionen und Kosten dar-

stellen, sollte dieser Dimension besonders hohe Beachtung geschenkt werden. Neue Entwicklungen wie die längere Behandlung der Patienten in ihrem Zuhause, eine kürzere Aufenthaltsdauer im Heim selbst und neue Krankheitsbilder werden den effektiven Flächenbedarf beeinflussen. Schlussendlich entschei-

» Die Finanzierung soll der Unschärfe der strategischen Planung durch Flexibilität gerecht werden.«

den die Beschlüsse der strategischen Planung, welche Ebitda-Margen in Zukunft erzielt werden können. Unter Ebitda versteht man das Ergebnis vor Zinsen und Abschreibungen, also der Betrag, mit welchem der Kapitaldienst geleistet wird und die zukünftigen Investitionen zurückgestellt werden.

PROJEKTANPASSUNGEN. Der Planungshorizont erstreckt sich aufgrund langer Entscheidungswege und baurechtlicher Fragen meist über fünf bis 15 Jahre. Dadurch ergeben sich mit hoher Wahrscheinlichkeit Projektänderungen während der Planungsphase. Hierbei sollte man beachten, dass ein diszipliniertes

Kostenmanagement greift, um Finanzierungsengpässe zu vermeiden, und dass die Finanzierungsinstrumente die nötige Flexibilität haben, um auf Anpassungen zu reagieren.

BUSINESSPLAN ERSTELLEN.

Zu Beginn einer Mehrjahresplanung sollte neben einer strategischen Planung (Entwicklung Bedürfnisse, Demografie) eine saubere Finanzplanung stehen. Dazu zählen zum einen eine möglichst verlässliche Kalkulation der Investitionskosten in Einrichtung und Immobilien. Hier stellen sich Fragen nach den Nutzungskonzepten, ob die Immobilien im Eigenbesitz gehalten oder gemietet werden sollen und welche Massnahmen zum Erhalt und gegebenenfalls zur Erweiterung des Portfolios notwendig sind. Die Summe dieser Auslagen ergibt den Investitionsbedarf über die Planungsperiode. Zum anderen müssen die Ertrags- und Aufwands-

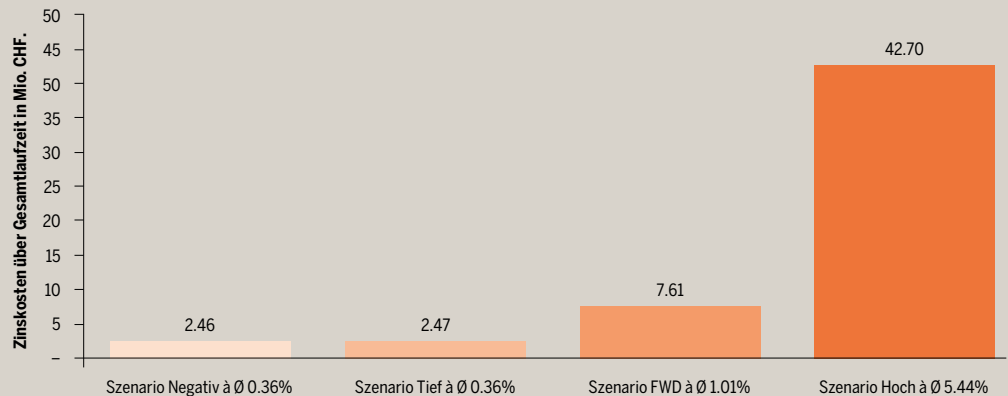
ANZEIGE

INTERNET STORE CH
 Eigenmarke Kopierpapier
 Neu 100'000 Blatt für 499.-*
ohne MwSt.



BEISPIEL EINER SZENARIOANALYSE FÜR ZINSKOSTEN

Quelle: pro ressource – Finanzierungsoptima



Die Finanzierung wird anhand von Szenarien getestet, um einen fundierten Absicherungsentscheid treffen zu können.

positionen eruiert werden. Dabei stellt sich vor allem die Frage nach den Taxen, der erzielbaren Auslastung auf der Ertragsseite und einer daraus resultierenden Kostenstruktur (Personal, Infrastruktur). Es empfiehlt sich, mit verschiedenen Szenarien zu arbeiten, um den vorhandenen Planungsunsicherheiten Rechnung zu tragen. Es stellt sich im Zusammenhang mit der Erstellung des Businessplans auch die Frage, ob dieser selbst erarbeitet oder einem externen Berater zugetragen wird. Es ist durchaus denkbar, dass eine Kombination der beiden Varianten gewählt wird und der Berater die budgetierten Zah-

len aus einer unvoreingenommenen, externen Optik verifiziert und hinterfragt.

FINANZIERUNGSPLANUNG. Sind diese Grundlagen vorhanden, kann man sich dem Thema der Finanzierung widmen. Hier sollte zuerst, basierend auf verschiedenen Ertragskennzahlen, die mögliche Verschuldungsgrösse (Verschuldungskapazität, «Debt Capacity») berechnet werden. In dieser Phase ist es entscheidend, dass die eigene Attraktivität gegenüber dem zukünftigen Kreditgeber gesteigert wird, indem die für den Kreditgeber relevanten Attribute (nachhaltig freie Cashflows) in den Vordergrund

gestellt werden. In einem zweiten Schritt wird anhand des freien Cashflows der effektive Fremdkapitalbedarf ermittelt. Die Fläche unter der Bedarfskurve muss nun mit Finanzierungsinstrumenten befüllt werden (siehe Grafik links). Sind diese Finanzierungsinstrumente vor einigen Jahren noch vorwiegend von Banken vergeben worden, muss der Kreditnehmer heute feststellen, dass es eine Grosszahl von alternativen Kreditgebern gibt, die alle ihre Vor- und Nachteile haben. Es treten vermehrt Versicherungen, Pensionskassen und sonstige Anleger am Schweizer Markt auf und äussern Interesse. Diese Kreditgeber

ANZEIGE

CAS Immobilienbewertung

- Immobilien bewerten
- Immobilien interpretieren
- Immobilien entwickeln
- Investoren und Eigentümer beraten

Start 10. Studiengang

Oktober 2015
Januar 2016

Informationen/Anmeldung

T: 044 322 10 10
www.sirea.ch

MAS

Real Estate Management Vertiefung Valuation

an der FHS St.Gallen,
Hochschule für angewandte Wissenschaften

Informationen/Anmeldung

T: 071 226 12 50
www.fhsg.ch/weiterbildung

Lucerne University of Applied Sciences and Arts
HOCHSCHULE LUZERN

FH
Basler Fachhochschule
Architektur, Holz und Bau

n|w
Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Wirtschaft

University of Applied Sciences and Arts of Southern Switzerland
SUPSI

FHS St.Gallen
Hochschule für Angewandte Wissenschaften

SIREA

Das Ausbildungsinstitut des Schweizer Immobilienschätzer-Verbandes und Kooperationspartner der Fachhochschulen in Immobilienbewertung.

Ihr Vertrauenspartner für die Mietkaution ohne Bankdepot!



SwissCaution, die 1. Versicherungsgesellschaft für die Mietkaution ohne Bankdepot für eine private und professionelle Kundschaft.

Mit mehr als 170'000 Mietern und Mietkautionen in einer Höhe von mehr als 650 Millionen Franken, SwissCaution bietet höchste Sicherheit für Vermieter und Mieter.

Die Mietkaution von SwissCaution bietet dem Vermieter die gleiche Sicherheit, den gleichen Wert und die gleiche Funktion wie eine Bankgarantie.

Tel. 0848 001 848
www.swisscaution.ch

swisscaution
DIE 1. VERSICHERUNG FÜR DIE MIETKAUTION

wollen vor allem im Gesundheitsmarkt Kredite sprechen. Sie glauben, dies ist ein Wachstumsmarkt, welcher durch die Demografie getrieben wird. Doch dieser Sektor öffnet sich für die Investoren erst langsam als neue Anlageklasse, obwohl er aus Gründen der Diversifikation eine interessante Anlagemöglichkeit darstellt. Zudem werden Banken durch die weiterhin starken regulatorischen Veränderungen dazu gezwungen, ihre Margen anzupassen (Verteuerung der Kreditvergabe) und ihre knapper werdenden

» Gerade im Umfeld negativer Zinsen können Investoren attraktive Alternativen zu Banken sein.«

Ressourcen restriktiver zu nutzen (Verknappung der Kreditvergabe). Um exakt abwägen zu können, welche Auswirkungen die Wahl eines oder die Kombination mehrerer Kreditgeber hat, müssen die einzelnen Szenarien modelliert und berechnet werden. Finanzierungsexperten unterstützen dabei die Heime mit dem nötigen Fachwissen und vor allem auch mit der Nähe zum Finanzierungsmarkt: Das beste Modell ist wenig wert, wenn die eingegebenen Annahmen über die Kreditgeber falsch sind. Die Experten bereiten zuverlässige und verständliche Grundlagen für die Entscheidungsgremien vor. Die gründliche Analyse des Finanzierungsbedarfs und die systematische Befüllung mit Finanzierungsinstrumenten garantiert zudem, dass eine Vollfinanzierung über den gesamten Planungshorizont erreicht wird und keine Finanzierungslücken bestehen, welche das Projekt oder schlimmstenfalls den gesamten Betrieb gefährden würden.

ZINSABSICHERUNG. Sobald das Finanzierungsstruktur steht, geht es darum, die daraus resultierenden Zinsverpflichtungen über die nächsten Jahre gemäss der eigenen Risikofähigkeit und Risiko-

bereitschaft abzusichern. Sich in diesem Punkt auf Zinsprognosen von Banken zu verlassen, hat sich in der Vergangenheit als gefährlich erwiesen. Die heutigen Zinsverhältnisse sind aussergewöhnlich tief (Libor-Sätze bei rund -0,76%, 30-jährige Zinsen bei circa 0,70%) und werden zum grossen Teil durch Entscheide von Noten- und Nationalbanken gesteuert. Es ist beinahe unmöglich, diese Entscheidungen zu antizipieren. Wie soll man sich dennoch wappnen gegen Zinsänderungsrisiken? Anhand eines Finanzierungsmodells

kann die gewählte Finanzierungsstruktur in verschiedensten Zinsszenarien geprüft werden (siehe Grafik Seite 25). Die Heimleitung erhält so einen Eindruck, wie sich die Finanzierungskosten in den verschiedenen Szenarien verhalten und welche davon ausgeschaltet werden müssen, falls sie nicht tragbar wären. Zudem stellt sich die Frage nach dem Instrument, welches man für die Absicherung der Zinsen verwendet. Die klassischen Festdarlehen wurden jüngst durch die negativen Zinsen markant teurer, auf Zinsswaps entstehen temporär ebenfalls höhere Kosten, welche aber durch die erhöhte Flexibilität des Instruments zumindest teilweise umgangen werden können. Was für ein Heim die richtige Variante ist, kann nur durch eine saubere Analyse eruiert werden.

Für den Erfolg einer nachhaltigen, langfristigen Planung spielen die Bereiche Strategie-, Finanz- und Finanzierungsplanung eine entscheidende Rolle. Eine Abstimmung aller Teilbereiche von Beginn an sorgt dafür, dass Zinskosten gespart, Zinsrisiken angemessen abgesichert und die Investitionsvorhaben vollständig finanziert werden. •



***SEBASTIAN ANGST**

Der Autor ist Partner bei pro ressource – Finanzierungsoptima in Zürich und begleitet Pflegeheime bei der Aufsetzung ihrer Finanzierung und Zinsabsicherung.

FM MONITOR – ANALYSE DES MARKTES



• Welche Trends beschäftigen den FM Markt? Wie haben sich die Kostenkennzahlen von Gebäuden entwickelt? Gibt es Veränderungen in der Flächennutzung? Diesen und anderen Fragen spürt der FM Monitor, eine Publikation von pom+, der ETH Zürich, der EPF Lausanne sowie der ZHAW, seit 15 Jahren nach. Die Studie gliedert sich in zwei eigenständige Teile: Der Benchmark-Teil liefert detaillierte Flächen- und Kostenkennziffern zu verschiedenen Gebäudetypen und basiert auf Daten von über 12 900 Immobilienobjekten. Die Trendanalyse zeigt die aktuellen Trends im FM Markt Schweiz auf und beruht auf der Markteinschätzung von Experten, Eigentümern, Nutzern, Bewirtschaftern und Dienstleistern. Sie dokumentiert, wohin sich der Markt bewegt und ist eine gute Grundlage für die Strategieentwicklung oder zur Evaluierung neuer Geschäftsfelder.

Die Umfrage widmet sich vielen Facetten des FM Marktes. Fragen zur Sicherstellung nachhaltiger Immobilien, zur Nutzung von zukünftigen Flächen, zu Service Levels oder auch zu den wichtigsten Beschaffungskriterien bei der Vergabe an externe FM-Dienstleister sind nur einige Beispiele. Gespannt ist man insbesondere auch darauf, wie sich die Trends von neu-en, intelligenten Technologien fortsetzen werden. Werden 3D-Printer, biometrische Geräte für Zutrittskontrollen oder gar Drohnen den zukünftigen FM Markt erobern? Ausserdem rückt die aktuelle Trendanalyse die sogenannten Building Information Models (BIM) ins Zentrum des Interesses.

Die Online-Umfrage zum FM Monitor 2015 (www.fmmonitor.ch) läuft noch bis Ende April. Jeder Teilnehmer erhält ein Gratisexemplar des FM Monitors.

Wer haftet für Dachlawinen?

Vereiste Wege und schneebedeckte Dächer mögen in Touristenorten eine schöne Kulisse sein. Doch für ahnungslose Passanten, die zur falschen Zeit am falschen Ort sind, können sie schwerwiegende Folgen haben.



LIC.IUR. CHRISTOPHER TILLMAN* •

EIGENTÜMER HAFTEN FÜR SCHÄDEN. Der Eigentümer eines Gebäudes oder eines anderen Werkes haftet für den Schaden, den Dritte infolge von fehlerhafter Anlage oder Herstellung oder von mangelhafter Unterhaltung verursacht wird (Art. 58 OR). Während der vom Dach rieselnde Pulverschnee wohl höchstens eine kalte Dusche und eher selten einen haftungsrelevanten Schaden verursacht, kann ein über Nacht gefrorenes Schneebrett vom Dach oder ein vereister Weg schnell zu grösseren Schäden an Mensch und Sachen (zum Beispiel an einem parkierten Auto) führen.

VERANTWORTUNG FÜR DIE SCHNEERÄUMUNG.

Die Schneeräumung auf öffentlichen Strassen und Wegen obliegt grundsätzlich der Gemeinde oder dem Kanton. Vor dem Haus aber, also bei der Zufahrt auf privaten Strassen und den Zugangswegen ist der Winterdienst jedoch Sache des Grundeigentümers. Da es sich bei der Haftung des Werkeigentümers um eine sogenannte Kausalhaftung handelt, haftet dieser unabhängig davon, ob ihn ein Verschulden daran trifft oder nicht. Handelt es sich um eine Mietliegenschaft, ist der Winterdienst Sache des Vermieters. Er kann sich somit nicht damit entschuldigen, dass er sich zum Zeitpunkt des Schneefalls gerade in

den Skiferien befunden habe oder während des Winters generell in seiner «Winterresidenz» auf Mallorca weile, sodass es ihm unmöglich gewesen sei, für den Winterdienst aufzukommen. Die Mieter sind nur bei ausdrücklicher Vereinbarung im Mietvertrag dafür zuständig. Im Schadensfall kann der Vermieter dann unter Umständen auf den Mieter Regress nehmen, sofern der Mieter den Winterdienst nicht mit der nötigen Sorgfalt ausgeführt hat. Bei vermieteten Aussenparkplätzen gehört es hingegen zu den Aufgaben des Mieters, die Fläche von Schnee und Eis zu räumen. Das gehört hier zum sogenannten kleinen Unterhalt. Beim Stockwerkeigentum fällt der Winterdienst der Gemeinschaft oder der Verwaltung zu.

Ob ein Werk fehlerhaft angelegt oder mangelhaft unterhalten ist, hängt vom Zweck ab, den es zu erfüllen hat. Ein Werkmangel liegt gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung vor, wenn das Werk beim bestimmungsgemässen Gebrauch keine genügende Sicherheit bietet.

Der Eigentümer eines Gebäudes kann sich hingegen nicht einfach darauf berufen, die betroffene Person habe auf seinem Grundstück nichts zu suchen und sei deshalb selbst schuld, wenn sie von herunterfallendem Schnee bzw. Eis oder durch Ausrutschen verletzt wird. Nebst Familienangehörigen dient der Zugang

zum Haus auch dem Briefträger, Handelsverkäufern und weiteren, mehr oder weniger beliebten Gästen. Deren Zugang zum Gebäude ist durchaus bestimmungsgemäss, und diese sind somit von herunterstürzenden Schneebrettern und rutschigen Wegen genauso zu schützen wie die Schüler, welche auf dem Heimweg eine Abkürzung über den Garten des Nachbarn nehmen (und somit eigentlich in bestimmungswidriger Weise mit dem Werk in Kontakt geraten). Deren Verhalten muss aber aufgrund der örtlichen Verhältnisse und den bisherigen Erfahrungen für den Werkeigentümer voraussehbar gewesen sein.

SELBSTVERANTWORTUNG UND ZUMUTBARKEIT

ALS SCHRANKE. Eine Schranke der Sicherungspflicht bildet hingegen die Selbstverantwortung. Vorzubeugen hat der Werkeigentümer nicht jeder erdenklichen Gefahr. Er darf Risiken ausser Acht lassen, welche von den Benützern des Werks oder von Personen, die mit dem Werk in Berührung kommen, mit einem Mindestmass an Vorsicht vermieden werden können.

Eine Schranke der Sicherungspflicht bildet sodann die Zumutbarkeit. Zu berücksichtigen ist, ob die Beseitigung allfälliger Mängel oder das Anbringen von Sicherheitsvorrichtungen technisch möglich

ist und die entsprechenden Kosten in einem vernünftigen Verhältnis zum Schutzinteresse der Benutzer und dem Zweck des Werks stehen. Dem Werkeigentümer sind Aufwendungen nicht zuzumuten, die in keinem Verhältnis zur Schutzbestimmung des Werkes stehen.

NEUER BUNDESGERICHTSENTSCHEID. Das Bundesgericht hatte am 18. August 2014 den Fall zu beurteilen, in dem eine Passantin auf einem schneebedeckten und teilweise vereisten Gehweg, der im Eigentum einer Stockwerkeigentümergeinschaft steht, stürzte und bei ihr Frakturen im Brust- und Halswirbelbereich zur Folge hatten. Die gestürzte Passantin belangte die Stockwerkeigentümergeinschaft auf Werkereigentümerhaftung, gestützt auf Art. 58 OR. Umstritten war insbesondere, ob die Schneeräumung durch den Hauswart mangelhaft erfolgte. Dies, obwohl die Unfallstelle sichtbar gesplittet und gesalzen wurde und die zuständige Person im Abstand von ein bis drei Stunden Kontrollgänge absolvierte sowie bei Bedarf den Gehweg erneut mit Kiessplitt versehen hatte. Das Bundesgericht schützte im Ergebnis die Auffassung der kantonalen Vorinstanz, wonach die Voraussetzungen für eine Haftung nicht gegeben waren (BGer 4A.114/2014).

Die kantonale Vorinstanz erkannte zwar, dass die Unfallstelle im Unfallzeitpunkt sichtbar gesplittet, aber trotzdem sehr glatt und insoweit mangelhaft war. Gestützt auf die Aussage des Hauswartes ging das Bundesgericht jedoch davon aus, er habe jeden Tag zwischen 04.00 Uhr und 21.00 Uhr im Abstand von ein bis drei Stunden Kontrollgänge durchgeführt und nach Bedarf gesalzen oder gesplittet. Eine höhere Kontrolldichte (Kontrollgänge jede halbe Stunde) wäre durch eine einzige Person nicht durchzuführen gewesen. Die Einstellung eines weiteren Hauswarts erachtete die kantonale Vorinstanz als unverhältnismässig, das fortwährende Abtragen des Ei-

ses mit Pickel als unrealistisch und unzumutbar und das Auslegen eines Teppichs als ungeeignet (vgl. E. 3).

Die Einwände der gestürzten Passantin dagegen drangen vor Bundesgericht nicht durch. Dieses erwog insbesondere, das Wegpickeln des Eises wäre mit einem erheblich höheren Zeitaufwand verbunden gewesen als das Salzen oder Splitten. Die Anstellung eines zusätzlichen Hauswartes zur Bewältigung des höheren Aufwandes sei jedoch nicht zumutbar gewesen. Am Unfalltag habe es leicht geschneit, weshalb auch mit einem Schwarzräumen des Weges die Rutschgefahr nicht dauerhaft habe ausgeschlossen werden können, ohne den Neuschnee fortlaufend zu räumen (vgl. E.5.1.1). Im Ergebnis kann somit vom Eigentümer nicht verlangt werden, dass er jedem erdenklichen Risiko vorbeugt und zum Beispiel bei starkem Schneefall den Winterdienst rund um die Uhr sicherstellt und gar den Weg schwarzräumt.

MANGELHAFT ERSTELLUNG DES WERKES. Entscheidend ist in diesem Zusammenhang aber oft nicht der mangelnde Unterhalt des Werkes, sondern vielmehr die mangelhafte Erstellung oder Anlage. Es stellt sich diesbezüglich die Frage, ob nicht aufgrund einer baulichen Konstruktion, wie beispielsweise einem Schneefang(gitter), das Abrutschen des Schnees bzw. Eises verhindert werden könnte und ob das Anbringen einer solchen Vorrichtung vom Werkeigentümer verlangt werden dürfte. Sollte eine solche Konstruktion bereits vorhanden sein, ist wiederum zu prüfen, ob diese als ausreichend qualifiziert werden kann.

Für das Ausmass solcher baulichen Massnahmen ist in erster Linie entscheidend, wo sich das Gebäude bzw. das Werk befindet. So ist in einem Ferienort in den Walliser Bergen, in welchem über Monate hinweg mehrere Meter Schnee fallen, eine entsprechende bauliche Vorrichtung viel eher ange-

zeigt als in einem milden Ort am Lago Maggiore, in welchem die schneereichen Tage im Jahr an einer Hand abgezählt werden können. Das (Schräg-) Dach eines Hauses an bester Passantenlage mitten in der Stadt ist wiederum mit baulichen Schutzmassnahmen zu versehen, während der Eigentümer eines abgeschiedenen Maiensässes in den Bündner Bergen, welches im Winter nur gerade von geübten Schneeschuhwanderern erreicht werden kann, auf solche baulichen Massnahmen verzichten darf.

RÜCKGRIFF DES WERKEIGENTÜMERS. Kommt es zu einer Haftung des Werkeigentümers, ist zu prüfen, ob dieser allenfalls auf einen Dritten Rückgriff nehmen kann (Art. 58 Abs. 2 OR). In Frage kommen beispielsweise der säumige Hauswart, welcher seiner vertraglichen Pflicht zur Befreiung des Daches von den Schneemassen nicht nachgekommen ist, der untätige Mieter, dem diese Pflicht in vertraglich zulässiger Weise überbunden wurde, oder unter Umständen der Unternehmer, welcher den Schneefangrechen auf dem Dach mangelhaft konstruiert hat.

Was die Versicherungsdeckung anbelangt, ist festzuhalten, dass eine Dachlawine bzw. ein herunterfallender Eiszapfen nach überwiegender Meinung keinen Elementarschaden darstellen, sodass die (in vielen Kantonen obligatorische) Gebäudeversicherung nicht für die daraus resultierenden Schäden aufzukommen hat. Zum Zug kommt hier die private Gebäudehaftpflichtversicherung, sofern der Eigentümer denn ein solche abgeschlossen hat. ●



***CHRISTOPHER TILLMAN**
lic.iur. Christopher Tillman LL.M., Rechtsanwalt + Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Partner bei Legis Rechtsanwälte AG, Zürich, www.legis-law.ch, Mitglied des Vorstandes der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) des SVIT, Dozent am Lehrgang Immobilienreuehand an der SRES Swiss Real Estate School in Zürich.

swiss
// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die

Bewertung von Immobilien | www.valuationgroup.ch

Basel 061 301 88 00

Bern 031 331 80 22

Zürich 044 380 42 00



Ein Anschluss für alles: Digital TV, Internet und Festnetztelefonie



Der 3-in-1 Kabelanschluss beinhaltet bereits:

Digital TV

- Digitales Fernsehen direkt aus der Kabeldose – ohne Set Top Box.
- Viele Sender in garantierter HD-Qualität unverschlüsselt empfangbar.
- Fernsehen, wo immer Sie sind und wann immer Sie wollen – auf dem Fernseher und dank der Horizon Go App auf dem Laptop oder auf dem Smartphone. Zusätzlich gibt es MyPrime Light: eine Auswahl an Kindersendungen, Dokumentationen, Filmklassikern und Serien auf Abruf.

Internet

- Ohne Zusatzkosten im Internet surfen mit 2 Mbit/s.
- Zugang zu superschnellem Internet über das Glasfaserkabelnetz.

Telefonie

- Festnetzanschluss ohne monatliche Grundgebühren inbegriffen (Basic Phone).
- Mit der upc Phone App überall unterwegs zu Festnetzkosten oder Festnetztarifen telefonieren – sogar im Ausland!

Und das alles ist in jedem Raum mit einer Kabeldose verfügbar.

Weitere Infos unter **0800 66 88 66** oder
upc-cablecom.ch/3in1kabel



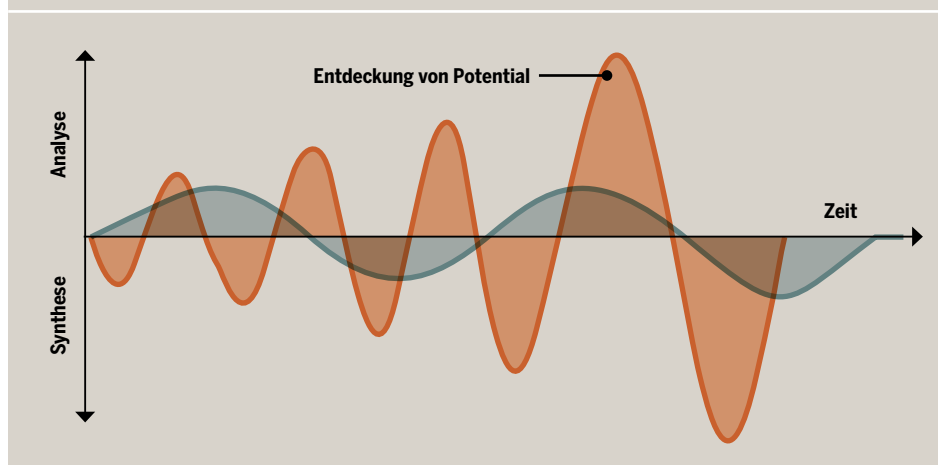
Mehr Leistung, mehr Freude.

upc cablecom

Modellieren von Informationen

«Building Information Modeling» BIM beschreibt eine Methode für die bessere Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden. Dabei werden die Gebäudedaten digital erfasst und vernetzt. So entsteht ein Modell, auf das alle Projektbeteiligten zugreifen können.

WAS ÄNDERT SICH BEI DER PLANUNG MIT BIM?



Die grüne Kurve zeigt den konventionellen Planungsprozess im Gegensatz zu einem BIM basierten Planungsprozess.

PHILIPP DOHMEN*

INFORMATION UND SIMULATION. Das Building Information Modeling, kurz BIM genannt, ist ein Managementmodell, bei dem mehrere Autoren ein Informationsmodell immer weiter anreichern und es allen Projektbeteiligten zur Verfügung stellen. Anhand dieses Modells können sich alle Teammitglieder austauschen und so Missverständnissen vorbeugen. Zum anderen ermöglicht BIM anhand der Modelle Simulationen durchzuführen. In einer immer komplexer werdenden Welt sind Simulationen eine gute Möglichkeit, um Dinge im Zusammenhang zu sehen. So kann man beispielsweise Energiegewinne aufgrund der Klimadaten eines Standorts berechnen und kommt dabei manchmal zu ganz anderen Ergebnissen, als eine Norm vorgibt.

WAS BIM NICHT IST. Natürlich ist BIM kein Allheilmittel, denn schlechte Prozesse bleiben schlecht, selbst wenn man sie mit der neuesten Technologie versucht «smart» zu machen. Doch das Modell eignet sich für die Planung von Informationsprozessen: Wann wird durch wen was erstellt? Wer ist Urheber der Information? Und welche Entscheidungen sollen getroffen werden? Dadurch, dass die Autorenschaft der Information nachvollziehbar ist und die Qualität der Information durch ständigen Gebrauch verifiziert wird, erzeugt BIM eine beachtliche Transparenz. Heute wird mit Intransparenz viel Geld verdient. Inso-

fern ist das Informationsmodell auch ein Verhaltensänderungsprogramm und bietet die Chance für neue Geschäftsmodelle.

BIM – EINE WORTHÜLSE? Heute ist das Building Information Modeling in aller Munde, es wird oft auf Veranstaltungen darüber referiert. Auf EU-Ebene wurde beschlossen, dass bei öffentlichen Bauten digitale Modelle nötig sind, und Länder wie Grossbritannien, Finnland, Norwegen oder die Niederlande haben bereits staatlich die Verwendung von BIM vorgeschrieben. In der Schweiz wird das Modell vom Besteller getrieben, dies zeigen aktuelle Wettbewerbe und Vergaben. Doch noch herrscht Ungewissheit, was sich hinter diesem Akronym verbirgt. Es bestehen Zweifel, wie die Konzepte umgesetzt werden sollen.

Es ist richtig, dass Teams, die noch nie ein BIM-Projekt durchgeführt haben, erst durch Fehler lernen müssen. Doch schon nach drei Projekten sind sie bereits deutlich effizienter. Und die Betonung liegt auf Team, BIM ist ein interdisziplinärer Team-sport, der alle Beteiligten, auch den Bauherrn miteinbindet. Damit das Modell keine leere Worthülse bleibt, müssen nicht die drei Buchstaben bestellt werden, sondern der Inhalt dahinter muss beschrieben werden. Alles, was einen Nutzen hat, bedeutet einen Aufwand und damit auch Honorar. Nutzen und Aufwand müssen dabei gegeneinander abgewogen werden.

MEHR EIGENNUTZ IST NÖTIG. Zuerst müssen die Ziele klar sein, daraus leitet sich die Strategie ab. Ohne Zielmatrix und Strategie, kein BIM; das gilt hier genauso wie für alle anderen Dinge. Vielen ist nicht klar, dass für einen Bauherrn ein Bauprojekt eigentlich gar kein Ziel ist. Das Projekt ist meistens Mittel zum Zweck, um etwas damit zu tun. Um dieses Ziel zu erreichen, kauft der Bauherr «Daten» und verkauft einen «Service». Für einen guten Service braucht es gute Daten. Die aussagekräftigsten Daten sind virtuelle Gebäudemodelle. Mit Fokus auf die Ziele wird das Informationsbedürfnis des Bauherrn beschrieben. Welche Information, an welcher Stelle ist im Projekt gewünscht? Mit diesem Beschrieb geht man in die Bestellung, holt Offerten ein und prüft, mit welchen Anbietern die Informationsbedürfnisse des Bauherrn am besten erfüllt werden. Dazu braucht man noch ein passendes Qualitätsmanagement, das den Informationsfluss laufend kontrolliert. Zum Schluss folgt die technische Umsetzung und Anwendung auf das Projekt.

WARTEN, LESEN ODER SICH INFORMIEREN?

In Deutschland gibt es seit letztem Jahr den ersten BIM-Leitfaden, der SIA arbeitet zurzeit mit dem Merkblatt 2051 an einer Schweizer Ausgabe. Wer mehr wissen will, findet weitere Informationen auf der Buildingsmart-Webseite. Diese Non-Profit-Organisation, welche sich die BIM-Etablierung auf seine Fahnen geschrieben hat, informiert regelmässig über neueste Entwicklungen. Auch erste Ausbildungsprogramme gibt es. Leider hinkt die Grundausbildung der Planer und Zeichner noch etwas hinterher. Mehrere Branchen haben den Wandel bereits vollzogen, die Baubranche steckt noch mitten in diesem Veränderungsprozess. Die Frage, ob BIM kommt oder nicht, stellt sich nicht mehr: Es ist schon da. Das Building Information Modeling ist noch nicht perfekt, aber es ist ein Weg, auf dem viel Potenzial liegt.



*PHILIPP DOHMEN

Der Autor ist Architekt und Strategie für Informationstechnologie im Bauwesen sowie Experte für virtuelle Gebäudeinformationsmodelle. Er ist bei Drees & Sommer für den Umbau der Leistungsbilder auf die Methode BIM verantwortlich und Vorstandsmitglied bei buildingSMART, Schweiz.

Innovative Fassadenlösungen

Die Fassade bestimmt in entscheidender Weise das Erscheinungsbild im öffentlichen Raum und ist massgebliches bauliches Konstrukt für Nutzerkomfort und Energieeffizienz. Hierfür sind neuartige Fassadenlösungen gefragt.



Dank geschosshoher Glasfassaden dringt viel Licht in die Räume und die Gebäude wirken leicht, transparent und modern (Bild 3).

GERALD BRANDSTÄTTER* •

NEUBELEBTE WERTIGKEIT. Nachdem Fassaden im modernen Bauen jahrzehntelang eher achtlos behandelt, ja geradezu als gestalterisches Thema negiert wurden, gewinnen sie als Bauaufgabe seit den 1980er-Jahren wieder an Bedeutung. Diese neubelebte Wertigkeit als Schau- seite des Hauses ist vor allem eine Gegen- reaktion auf die ästhetische Armut vieler Wohnungs-, Verwaltungs- und Gewerbe- bauten in den Nachkriegsjahren. Zudem spiegelt sie das gesteigerte Bewusstsein für sensibles Bauen in alter Umgebung, für Energieeffizienz und Bauphysik wider. Als Schnittstelle für die Energiebilanz der Gebäude erhalten Fassaden eine zusätzliche funktionale Ausweitung. Betrachtet man die zeitlich nahezu parallel verlaufenden Entwicklungen einer Wie- dergeburt der Fassade und des energie- effizienten Bauens, sind nur wenig posi- tive Synergien wahrzunehmen. Gewiss erfordert das Bauen in Zeiten von Kli- mawandel und Energiewende mehr als nur formalästhetische Erfindungen und

virtuose Verschönerungen. Die Heraus- forderung ist: neue funktionale Anfor- derungen und bautechnische Möglich-

» Fassaden bekommen als Schnittstelle für die Energiebilanz von Gebäuden eine zusätzliche Funktion.«

keiten (Materialneuentwicklungen und Produktinnovationen) mit baukulturel- len Ansprüchen zu verbinden. Unter den zahlreichen innovativen Fassadenlösun- gen sollen hier nur einige wenige vorge- stellt werden.

DIE GEBÄUDEHÜLLE ALS GENERATOR (BILD 1). Mit einer umfassenden und fachmänni- schen Planung kann eine Fassade zum

optischen Aushängeschild und energie- tischen Kraftwerk werden. Dank einer umfassenden Sanierung und einer aus-

geklügelten Fassade mit Dünnsfilm- und Hochleistungs-Photovoltaikmodulen wandelte sich eine Bausünde aus den 1960er-Jahren zu einem Plusenergie- gebäude. Die Gebäudestruktur besteht aus tragenden Betonstützen und nicht- tragenden Wänden aus Backstein so- wie einer ungedämmten Fassadenkon- struktion. Im Hinblick auf das Erreichen des angestrebten Minergie-P-Labels

und der Suche nach einer geeigneten Fassadenverkleidung fiel der Entscheid auf Fotovoltaik-Dünnschichtmodule. Dies war eine den Verhältnissen angepasste Lösung und dazu ein preislich konkurrenzfähiges Produkt. Die Zielvorgabe Plusenergiegebäude hatte zur Folge, dass neben den Fassaden zusätzlich alle verfügbaren Flächen mit Hochleistungsmodulen belegt werden mussten. Heute bietet das Gebäude mit dem futuristisch schimmernden Look eine Energiebezugsfläche von 1755 m². Insgesamt wurden 651 m² Dünnschichtmodule an der Fassade und 176 m² Hochleistungs-Fotovoltaikmodule auf dem Dach installiert. Das Gebäude produziert heute 66 324 kWh Elektrizität pro Jahr, was einem Selbstversorgungsgrad von 108%

entspricht. Gasser Fassadentechnik AG, www.gasserfassadentechnik.ch.

DIE FASSADE ALS SKULPTUR (BILD 2). Zu sehen ist diese Art von skulpturaler Fassadenlösung beispielsweise im Projekt «Pépinières C» in Lausanne. Seine prominente Lage, direkt am zentralen Espalanade-Platz, macht es zu einem städtebaulich wichtigen Baustein innerhalb des Quartiers Flon. Die Fassadenverkleidung – bestehend aus einem transparenten Netz aus Betonelementen – gibt dem sauber geschnittenen Kubus dank der organisch anmutenden Struktur eine verspielte Note. Die Fassade besteht aus 467 sechseckigen Elementen in den Dimensionen 250 x 165 cm. Die einzelnen Elemente, jedes rund 150 Ki-

lo schwer, werden mittels einer wabenförmigen Stahlrohrunterkonstruktion in Position gehalten. Möglich geworden ist diese Fassadengestaltung dank der Zusammenarbeit zahlreicher Spezialisten. Schlüsselrollen hatten das Architekturbüro Burckhardt + Partner und die Creabéton Matériaux AG. Die Architekten entwarfen das Muster, die Betonelemente wurden dann in der Betonmanufaktur von Creabéton aus Hochleistungsfaserbeton gegossen. Dieser Baustoff erlaubt die Fertigung von überaus filigranen und gleichzeitig steifen Strukturen. Creabéton Matériaux, www.betonmanufactur.ch

RAUMHOHE GLASFASSADEN: PANORAMA PUR (BILD 3). Dank der Skelettbauweise sind

ANZEIGE



Universität
Zürich^{UZH}

Bildung für die Immobilienwirtschaft

**Kompaktkurs
Immobilien Portfolio- und Assetmanagement
Anmeldeschluss 12. Mai 2015**

CUREM – Center for Urban & Real Estate Management
Telefon 044 208 99 99 oder www.bf.uzh.ch/curem



Sanierte Fassade aus Hochleistungs-Photovoltaikmodulen (Bild 1).



Terracotta-Fassade aus profilierten Keramikplatten (Bild 5).



Metallfassade aus korrosionsbeständigen Aluminiumblechen (Bild 4).

heutige Fassaden meist nichttragend. Ideal, um raumhohe Verglasungen – zum Öffnen, Kippen oder Schieben – einzusetzen. So dringt viel Licht bis tief in den Raum, das Gebäude wirkt leicht, transparent und modern. Und der Ausblick bietet maximale Rundumaussicht. Raumhohe Fenster sind bei Villen ebenso gefragt wie bei Hochhäusern, wo sie stark im Trend liegen. Gerade bei Eigentumswohnungen in städtischen Hochhäusern sind Aussicht und lichtdurchflutete Räume entscheidende Verkaufsargumente. Bereits 2004 entwickelte die Krapf AG das luftgedichtete Fassadensystem Air-Lux und liess es patentieren. Air-Lux ist ein boden- und deckenbündiges Glasfassadensystem mit grossflächigen Schiebeflügeln von bis zu 18 m². Durch die Wind- und Schlagregendichtheit ist das System insbesondere für Wohn-Hochhäuser prädestiniert. Bis heute sind bereits über 3500 Schiebeflügel verbaut

worden, in der Schweiz und rund um die Welt. Air-Lux Technik AG, www.air-lux.ch

» Die Herausforderung ist eine gelungene Mischung aus funktionalen Anforderungen, bautechnischen Möglichkeiten und kulturellen Ansprüchen.«

METALLFASSADE: GELOCHT UND PROFILIERT (BILD 4). Seinen solitären Charakter erhält dieser kubische Baukörper durch seine markante Fassade aus speziell behandelten 3 mm starken, korrosionsbeständigen Aluminiumblechen. Die gelochte und pro-

filiierte Metallfassade spielt mit dem Licht: Das Servicezentrum ist ein reiner Zweckbau mit einigen Büros und viel Raum für

Technik und Infrastruktur. Aufgabe der Architektur war es, ein funktionelles Umfeld zu schaffen. Das Ergebnis ist eine Betonhülle, die nur von wenigen Fenstern und Belüftungen durchbrochen wird. Auf dem Dach gibt es eine grosse Terrasse.



Fassadennetz aus transparenten Betonelementen (Bild 2).

Die Fassade bietet nicht nur Schutz und Isolation, sondern auch gute Zirkulationsmöglichkeiten für eine effektive Belüftung. Daraus entstand die Idee, einer perforierten Metallfassade, die gleichzeitig Blickfang, Schutz und Belüftung ermöglicht. Der Wandaufbau besteht aus Beton, Wärmedämmung, Wetterschutzfolie und der 60 mm tiefen Hinterlüftungsebene. Die Tragkonstruktion für die Paneele ist schwarz einbrennlackiert, ebenso die Wetterschutzfolie. Zusammen schaffen sie für die durchbrochenen Metallpaneele einen dunklen, neutralen Hintergrund. Scherrer Metec AG, www.scherrer.biz.

UNTERHALTSARM UND DAUERHAFT SCHÖN (BILD 5). Das Projekt Garten der Graphis Bau- und Wohngemeinschaft umfasst vier im Minergie-P-Eco-Standard erstellte Gebäude mit insgesamt 108 Wohnungen. Zur Anwendung ist eine Fassade aus Keramikelementen gekommen: äs-

thetisch, äusserst langlebig und unterhaltslos. Die Fassaden mit einer Gesamtfläche von 3500 m² bestehen aus profilierten Keramikplatten. Durch die spezielle Oberfläche, deren Profilierung sich bei jedem Haus unterscheidet, entsteht ein interessantes Fassadenbild, welches durch die dezente Farbgebung zusätzlich ergänzt wird. Dank der GFT Thermico Unterkonstruktion bleibt die Fassade wärmebrückenfrei. Mit Terracotta-Elementen lassen sich in Form, Farbe, Oberflächenstruktur und Glasur feinste Designdetails für massgeschneiderte Fassadenlösungen realisieren. Eine breite Auswahl an Profilen – von feinsten bis hin zu stark profilierten Strukturen; natur, geschliffen, strukturiert, geschält, profiliert, engobiert und glasiert – steht zur Verfügung. Nahezu alle Vorgaben für Farben und Oberflächenstrukturen sind möglich. www.nbkterracotta.com. ●

GASSER – ST. GALLER SYSTEMLIEFERANT

Die meisten Lieferanten von Fassadenbekleidungen sind auf ein Material oder eine Dienstleistung spezialisiert. Nicht so die Gasser Fassadentechnik AG aus St.Gallen: Von der Konzepterarbeitung beziehungsweise der Materialisierung über die Kostenberechnung, von der Erarbeitung für die Devisierung bis zur eigentlichen Planung der Fassade, von der U-Wert und Statik-Berechnung bis zur Ausführungs-, Montageplanung und der Baubegleitung: Bei der Gasser Fassadentechnik AG kommt alles aus einer Hand. Materialien wie Glas, Metall, Naturstein, Textilgewebe, Fotovoltaik, Terracotta, Fiberglas und Speziallösungen werden von den Experten der Gasser Fassadentechnik AG objektspezifisch konzipiert und geplant. www.gasserfassadentechnik.ch.

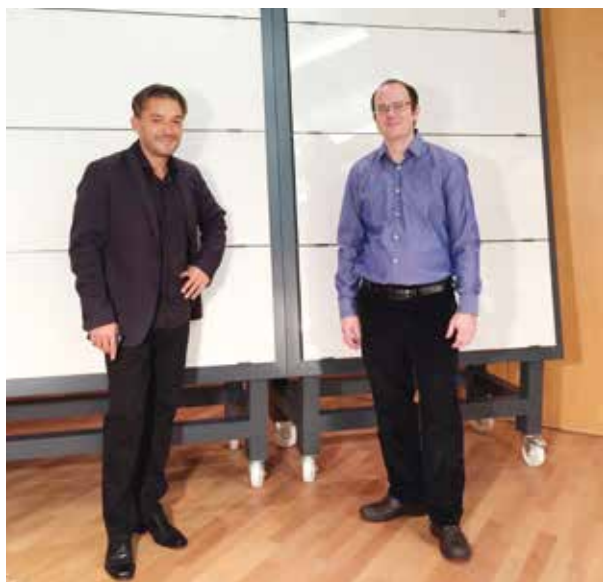


*GERALD BRANDSTÄTTER

Der Autor war lange Jahre Chefredakteur eines Schweizer Architekturmagazins. Heute verfasst er als freier Autor Fachartikel zu Themen wie Architektur, Städteplanung oder Immobilien für Fachmagazine und Tageszeitungen wie die NZZ.

Unsichtbare Solarmodule

Fotovoltaik-Module sind zwar nützlich. Aber sie genügen nur selten den ästhetischen Ansprüchen der Architekten. Wie man dieses Problem lösen kann, untersuchen Forscherteams an drei Schweizer Hochschulen.



Stellvertretend für das ganze Entwicklungsteam: Patrick Heinsteins (EPFL, links) und Jordi Escarré Palou (CSEM) bei der Präsentation der weissen Solarmodule. Bilder rechts: PV-Module mit bedrucktem Frontglas (Digitaldruck von Glas Trösch).

DIETMAR KNOPF •

PRODUKTIONSSPITZEN ABDECKEN. Wer durch die Schweiz fährt, sieht sie überall: Dächer mit blauschwarzschimmernden Solarpanels, die sich nur selten harmonisch mit den Gebäuden verbinden. Genau deshalb schrecken Architekten oft davor zurück, Fotovoltaik-Module (PV-Module) in ihre Entwürfe zu integrieren. Doch neben diesem gestalterischen Vorbehalt gibt es noch eine technische Einschränkung. «In den Wintermonaten sind die PV-Module, vor allem in alpinen Gebieten, über mehrere Monate zugeschnitten. Dann produzieren sie keinen Strom, der dringend im Gebäude gebraucht wird», sagt Professor Ste-

phane Wittkopf, Leiter des Kompetenzzentrums Envelopes and Solar Energy CC EASE an der Hochschule Luzern. Deshalb sei es sinnvoll, PV-Module auch in die Ost- und Westfassaden von Gebäuden einzubauen, denn dort würden sie nicht zugedeckt und

könnten zusätzlichen Strom liefern. Den braucht ein Gebäude vor allem zu den Bedarfsspitzen, morgens und abends, wenn die meisten Bewohner zu Hause sind. «Wir möchten die PV-Produktion an unseren täglichen Energieverbrauch anpassen. Dafür brauchen wir ein breiteres Angebot und mehr Akzeptanz bei den Architekten», fährt Wittkopf fort.

GROSSE VIELFALT AN PV-MODULEN. Die Solarmodule, welche heute produziert werden, bieten nur eine kleine Auswahl an Farben, Mustern und Texturen. Genau an diesem Punkt setzen Wittkopf und sein Team an. In ihrem Labor entwickeln und testen die

Solarplatten nicht länger den ästhetischen Eindruck von Gebäuden beeinträchtigen, sondern hinter der äussersten Fassade-schicht verschwinden. Die Fassadenhaut könnte aus lichtdurchlässigen Baumaterialien wie Streckmetallplatten, Lochblechen oder Holzlamellen bestehen, welche vor die Solarmodule geschraubt werden. Dann wären auch grossflächige Einteilungen möglich, wie beispielsweise die sechs mal zwei Meter grosse Musterfassade, die auf dem Gelände der Husner AG in Frick steht. Ein gebautes Beispiel gibt es bereits: Auf den ersten Blick sieht die Fassade der Metallbau-firma Annen und Schibig wie eine gewöhnliche Lochblechfassade aus, doch bei näherer Betrachtung erkennt man eine zweite Schicht aus PV-Modulen. «Mit der Entwicklung dieser Prototypen wollen wir Planungsrichtlinien für Architekten schaffen. Dabei streben wir einen Energiedurchlass von 85% an», ergänzt Wittkopf.

» Die Energiewende ist nicht bloss eine technische, sondern vielmehr eine gestalterische Herausforderung. Darauf konzentrieren wir unsere Forschung im Bereich gebäudeintegrierter Photovoltaik.»

PROF. DR. STEPHEN WITTKOPF, HEAD OF COMPETENCE CENTRE ENVELOPES AND SOLAR ENERGY

phen Wittkopf, Leiter des Kompetenzzentrums Envelopes and Solar Energy CC EASE an der Hochschule Luzern. Deshalb sei es sinnvoll, PV-Module auch in die Ost- und Westfassaden von Gebäuden einzubauen, denn dort würden sie nicht zugedeckt und

Forscher PV-Module, die sie mit verschiedenen Motiven und Farben bedrucken. «Eines Tages soll es ein ähnliches Spektrum an Solarmodulen geben, wie wir es heute vom NCS-Farbkatalog kennen», erklärt Wittkopf. Dazu wollen die Forscher erreichen, dass

WEISS WIE EIN BLATT PAPIER. Einem Team von Prof. Christophe Ballif am Forschungszentrum CSEM Centre Suisse d'Electronique et de Microtechnique in Neuchâtel ist es erstmals gelungen, weisse Solarmodule mit einem Wirkungsgrad von über 10% herzustellen. Die geringe Effizienz hat einen physikalischen Grund: Je heller die Moduloberfläche, desto mehr sichtbares Licht reflektiert sie. Das ist auch der

Grund, warum Solargläser bisher immer blauschwarz waren. «Seit Jahrzehnten suchen Architekten einen Weg, Farbe in Solarelemente zu bringen. Weiss eröffnet wegen seiner gestalterischen Neutralität und Eleganz bisher unbekannte Möglichkeiten, besonders im Fassadenbau», sagt Patrick Heinstein, leitender Produktdesigner im Forschungsteam und verantwortlich für die architektonische Umsetzung der Neuentwicklungen. Die neue Technologie hat aber auch einen entscheidenden Nachteil. Der Verlust an Effizienz und Leistung ist mit 40% beträchtlich. «Die Branche hängt zu sehr am Fetisch der Moduleffizienz», meint Heinstein. «Durch die Fixierung allein auf hohe Wirkungsgrade bleiben riesige Gebäudeflächen leider ungenutzt.» Der Preis für weisse Module sei zwar ein Effizienzverlust, doch dafür könne man gestalterisch ansprechende Solarfassaden bauen.

Wesentlich älter ist eine andere Technik: die sogenannte Grätzel-Zelle. Sie ist nach ihrem Erfinder Michael Grätzel benannt, der die Zellen bereits 1992 patentieren liess. Normale Silizium-Solarzellen wandeln Sonnenlicht in elektrische Energie um. Grätzel liess sich bei seiner Erfindung von der Fotosynthese der Pflanzen inspirieren: Anstelle eines Halbleitermaterials wie Silizium, welches Sonnenlicht absorbiert und in Strom umwandelt, enthält die Grätzel-Zelle einen Farbstoff, der ähnlich dem Chlorophyll bei Pflanzen, das Licht einfängt und in Energie umwandelt. Viele Jahre wurden sie in der Architektur kaum eingesetzt, weil der Wirkungsgrad und die Haltbarkeit als zu gering galten. Dennoch wählten die Architekten Richter & Dahl Rocha die Grätzel-Zellen für die Glasfassade des Swisstech Convention Centers in Lausanne, das im April 2014 eröffnet wurde.

PROBLEMPUNKT REFLEXION. Ein weiterer Nachteil der glänzenden PV-Module ist die Gefahr einer Blendung, beispielsweise fühlen sich Piloten häufig gestört, wenn sie über Solardächer fliegen müssen. Wittkopf erzählt, dass die Südfassade eines Bauernhauses, das am Ufer des Vierwaldstättersees steht, mit PV-Modulen belegt werden sollte. Die kantonale Denkmalpflege und die Energiefachstelle erteilten für das Projekt zunächst keine Baugenehmigung, mit der Begründung, das Solardach könne die Gäste auf den Touristenschiffen blenden. Erst als die Forscher der Hochschule Luzern mithilfe von aufwändigen Simulationsstudien nachweisen konnten, dass dies nicht der Fall sein würde, konnte der Einbau realisiert werden. «Zu unserem Job gehört auch eine Menge Aufklärungsarbeit gegenüber den Behörden und Anwohnern», sagt Wittkopf abschliessend. ●

SIBIRGroup



SIBIR

Spielend leicht kochen *

Beste Kochresultate liefern die Backöfen der HomeChef-Serie. Bis zu 90 voreingestellte Programme garantieren Genuss. Das Kochen mit Touchscreen oder Fingertipp bieten maximalen Bedienkomfort – einfach perfekt.

* Zum Beispiel mit dem Einbaubackofen BO 799 S50X mit Touchscreen-Farbdisplay

Relief aus Beton

In Zürich-West, wo vor 200 Jahren das Schweizer Industriezeitalter begonnen hat, prägen heute mehrere Hochhäuser die Stadtsilhouette. Besonders das 23-stöckige Zölly-Wohnhaus beeindruckt durch sein ausgeklügeltes Fassadenspiel.



Dreiklang von Zürich-West: Mobimo-Tower ganz links, im Hintergrund der Prime-Tower und rechts daneben das «Zölly». Das Hochhaus wurde nach Heinrich Zölly benannt, der wesentlich zum Weltruf der Zürcher Dampfmaschinenfabrik Escher, Wyss & Cie beitrug (Fotos: Georg Aerni).

DIETMAR KNOPF

WO FRÜHER MASCHINEN DAMPFTEN. Heinrich Zölly entwickelte die Dampfturbine weiter, mit der später die ersten Lokomotiven angetrieben wurden. Bereits mit 26 Jahren war der ETH-Ingenieur technischer Leiter der Maschinenfabrik Escher, Wyss & Cie, die 1903 vom Stampfenbach-Areal in die damals noch unbebaute, ausserhalb der Stadt liegende «Hard» umsiedelte. Ihm zu Ehren trägt das Hochhaus an der Turbinenstrasse in Zürich-West seinen Namen. Dort, wo früher Dampfmaschinen dröhnten, ragt heute das «Zölly» in den Himmel: 77 Meter hoch, auf 24 Geschossen verteilen sich 128 Eigentumswohnungen.

SPIEL MIT LICHT UND SCHATTEN. Was von weitem wie ein gewöhnliches Fassadenraster aussieht, entpuppt sich von Nahem als ausgetüfteltes Betonrelief. «Es galt eine Fassade zu entwerfen, die sowohl einen städtebaulichen Dialog mit Prime- und Mobimo-Tower aufnimmt, als auch dem Wohnen Ausdruck gibt, indem sie die Tiefe der privaten Aussenräume einbezieht», sagt Jürg Spaar, Projektleiter beim Zürcher Architekturbüro Office Haratori, das

zusammen mit Office Winhov aus Amsterdam und Meili, Peter Architekten den Fassadenentwurf entwickelte.

Der zweigeschossige Sockelbau tritt gegen Südosten leicht hervor. Von der Eingangslobby, dem Scharnier zwischen «Zölly» und Stadt, gelangt man direkt zum Rad- und Fussweg des Gleisbogens. Prägend für die Silhouette sind die stirnseitigen 3½- und 4½-Zimmerwohnungen mit Raumhöhen von bis zu viereinhalb Metern und offenen Loggien an den Gebäudeeck-

terschiedlich tief liegenden Flächen. Jeweils gespiegelte Lisenen, so nennt man aus einer Fassade hervortretende Mauerblenden, vermitteln den Eindruck eines rotierenden Körpers. Die Oberflächen der Betonelemente wurden mit Sandstrahlen behandelt, damit der beigemischte weisse Marmor wieder zum Vorschein kommt.

DAS PUZZLE ZUSAMMENFÜGEN. Die «Zölly»-Fassade besteht aus 950 Betonelementen, die sich horizontal und vertikal überlap-

„Es galt eine Fassade zu entwerfen, die sowohl einen städtebaulichen Dialog mit dem Prime- und Mobimo-Tower aufnimmt als auch dem Wohnen Ausdruck gibt.“

JÜRIG SPAAR, PROJEKTL EITER BEI OFFICE HARATORI ARCHITEKTEN

en. In den Zwischenebenen legen sich jeweils zwei 2½ grosse Zimmer um die überhohen Räume. Dieses Prinzip wiederholt sich alle drei Geschosse und endet in den Dachwohnungen. An den Längsfassaden zeigt sich ein Betonrelief aus un-

pen. Deshalb mussten sie in einer vorgeschriebenen Reihenfolge versetzt werden. «Aus der Distanz sehen die Fassadenteile alle gleich aus, aber im Detail variieren sie sehr stark. Unser grösstes Problem waren die vertikalen Lisenen mit den abgerun-



MONTAGE MIT AUSLEGERKRÄNEN. Zwei turmhohe Baukräne hoben die Elemente an ihre finale Einbauposition, dann wurden sie auf den Aussenkanten der Geschossdecken platziert und anschliessend mit Metall-Laschen am Boden sowie Eisendornen an den Decken fixiert. Aus Sicherheitsgründen musste man die tonnenschweren Betonteile über Schrägstützen abfangen. Dann folgte die Endmontage: Die Monteure stellten die Bauteile in ein Mörtelbett auf dem rohen Betonboden. Der Schlussakkord bestand aus altem Handwerk: Immer noch am Kran hängend wurden die Fassadenteile mithilfe einer Brechstange und einer langen Wasserwaage justiert.

FREIRÄUME IN ZÜRICH-WEST. Zürich-West hat mit dem «Zölly» ein neues Wahrzeichen erhalten, das auch eine wichtige Rolle in der Freiraumgestaltung spielt. Das Hochhaus markiert den Eckpunkt zwischen Gleisfeld, Eisenbahnviadukt und dem Pflingstweidpark, der zurzeit im Bau ist. Das alte Lettenviadukt ist heute eine Einkaufsmeile, und der Gleisbogen auf dem Trassee des Industriegleises dient als neue Fuss- und Veloverbindung im Quartier. Das Ziel der Stadtplaner ist eine Vernetzung des feuchten grünen Limmatraumes mit dem offenen trockenen Gleisfeld. Dafür wird beispielsweise der Fischerweg zu einem 3,5 m breiten Uferweg mit Sitzplätzen und Zugang zum Wasser ausgebaut. Ebenso der Mühleweg, der den Limmatraum in Nord-Süd-Richtung mit den Gleisanlagen der SBB verbindet. ●

deten Kanten», sagt Dr.-Ing. José Colan, Werkleiter von der Nägelebau GmbH, dem österreichischen Hersteller der Betonfertigteile. Genau dieser Konstruktionspunkt war die grösste Herausforderung: «Hätten wir Holz als Schalungsmaterial genommen, wäre der Verschleiss zu gross gewesen, denn damit hätten wir maximal 20 Elemente pro Form herstellen können. Vom Ergebnis her wäre Stahl besser. Dieses Material war aber aufgrund der vielen

Ausführungsvarianten zu teuer.» Die Lösung bestand aus einer glasfaserverstärkten Kunststoff-Schalung, die eine ähnlich glatte Oberfläche wie Stahl hat, dafür aber leichter und günstiger ist. Der Aufbau der Betonelemente ähnelt einem Sandwich, das aus einer dreidimensional geformten Aussenschale und einer flachen tragenden Innenschale besteht. Dazwischen ist eine 16 bis 24 cm dicke Dämmung aus Foamglas eingefügt.



Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

- > Universell einsetzbar – für Immobilienverwaltungen jeder Grösse
- > Integrierte Gesamtlösung für sämtliche Bedürfnisse der Immobilienbranche
- > Web-basierend für Nutzung übers Internet



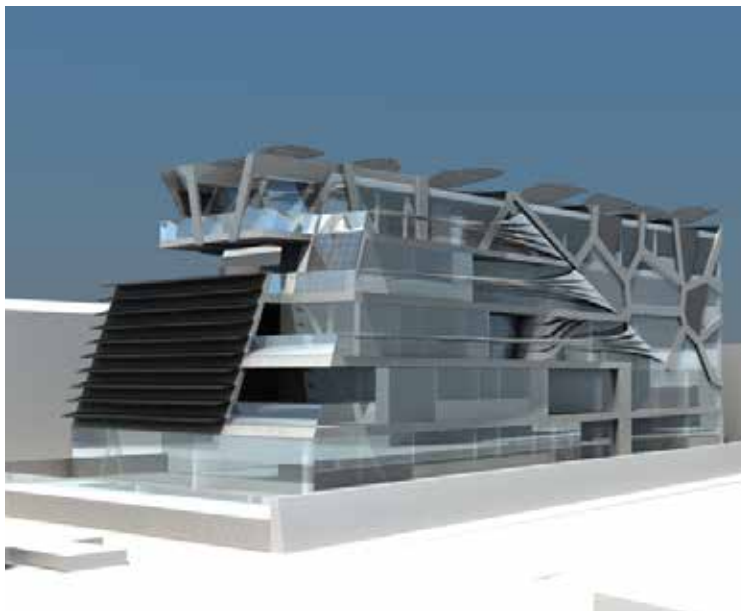
Eichwatt 5 8105 Watt-Regensdorf
 Telefon +41 44 738 50 70
 info@fidevision.ch www.fidevision.ch

Ihr Vertriebspartner für



Gebäudehüllen liefern Energie

Die Gebäudehülle als Energieerzeuger bleibt weiterhin im Fokus. Neben verbrauchsarmen Neubauten wird vor allem die energetische Aufbesserung von bestehenden Gebäuden thematisiert. Als Alternative zu gedämmten Hüllen drängen sich innovative Solarlösungen auf.



Ein energieautonomes Gebäude in Vaduz nutzt ausschliesslich erneuerbare Energieformen, beispielsweise Geothermie und Solarenergie.

MORRIS BREUNIG*

MEHRSCHICHTIGE FASSADEN SIND BESSER GEEIGNET. Solare Gewinnflächen statt konventionelle Fassadenbauteile sind gefragt. Sowohl bei Neubauten als auch Gesamtanierungen sind diese bereits üblich und als In-Dach-Anlagen oder integrale Solarpaneele in den Fassaden verbaut. Kosten sowie graue Energie von Auf-Dach-Montagen oder Solarelementen vor einer fixfertigen Fassade sind schlicht zu hoch. Am häufigsten verbreitet sind Konstruktionen, die einer hinterlüfteten Fassade stark ähneln: An einer Unterkonstruktion befestigte Paneele bilden den Wetterschild vor einem schmalen Luftraum. Aufgrund statischer Voraussetzungen eignen sich Kompaktfassaden hierfür weniger.

DIE SONNE IN KOMBINATION. Beispielsweise bieten Kombianlagen, in denen PV-Zellen und Kollektoren nebeneinander installiert sind, eine attraktive Alternative bei der Wahl zwischen Kollektoren und Solarzellen. Der Ertragsunterschied ist dabei nur minimal. Denn die Solarzellen erzeugen etwa 120 kWh Elektrizität je m², die in einer Wärmepumpe rund 360 kWh bringen. Zwischen 300 kWh und 400 kWh je m² beträgt die Ernte von Sonnenkollektoren, je nach Einsatzprofil. Solarkollektoren benötigen jedoch ausreichend

Wärmespeicher. Die daraus resultierenden Kosten sowie der erforderliche Raum wirken sich nachteilig aus.

Ein nachhaltiges Gebäude im liechtensteinischen Vaduz erzeugt Energie mit Fotovoltaik und reguliert das Klima mithilfe von PCM (Phase Change Material). Der energieautonome Bau – der als Sieger aus einem Architekturwettbewerb für ein Mehrfamilienhaus hervorgegangen ist – nutzt ausschliesslich erneuerbare Energieformen, beispielsweise Geother-

» Flexibilität ist gefragt, bei der Dimensionierung von Kollektor- und Photovoltaikanlagen.«

BEAT KÄMPFEN, KÄMPFEN FÜR ARCHITEKTUR AG

mie und Solarenergie. Ziel ist es, das Objekt zukünftig in einen Gebäudeverbund zu integrieren.

In die Dachstruktur verbaute Fotovoltaik-Flügel bewegen sich entsprechend des Sonnenstandes und erreichen dadurch einen optimalen Energieertrag. Die Flügelform und die Bewegungsabläufe sind auf den Jahreszyklus abgestimmt.

Zudem wurde die Verschattung der Flügel untereinander berücksichtigt. Vier bewegliche, mit PCM gefüllte Flügel an der Westfassade sammeln die Sonnenwärme ein und geben sie anschliessend an das Gebäudeinnere ab. Drei Flügel auf der Ostseite kühlen das Gebäude. Im Sommer nehmen sie die überschüssige Raumwärme tagsüber auf und geben sie nachts in Form von Strahlung an die Umgebung ab.

Mit einem optimierten Tragwerk soll der Bau zudem über die gesamte Nutzungsdauer eine höchstmögliche Flexibilität in der Grundrissgestaltung gewährleisten. Eine Stützstruktur aus A- und V-förmigen Elementen durchläuft das Gebäude baumartig und nimmt eventuelle Erdbeben- sowie Windbelastungen auf. Geschossdecken aus Ortbeton und Fertigteilstützen bilden vorwiegend die Tragstruktur des Skelettbaus. Das im Bau befindliche Gebäude soll voraussichtlich im Herbst 2015 fertiggestellt werden und wurde von Falkeis Architekten aus Lichtenstein geplant.

MEHR MÖGLICHKEITEN FÜR DIE GESTALTER. Die zunehmende Komplexität von Ge-

bäudehüllen in der Gestaltung und auch Technik muss nicht zwingend Konflikte hervorbringen. «Es gibt genügend Spiel-

ten: Aus der Vielzahl an verfügbaren Materialien und Produkten muss er eine sinnvolle – und vor allem schöne – Kom-

» **Rund 20% des Schweizer Strombedarfs liessen sich decken, wenn etwa ein Fünftel der 400 km² Dachflächen mit Fotovoltaik-Zellen belegt wären.»**

raum. Beim Entwerfen einer Fassade beispielsweise lässt sich der Fensteranteil innerhalb eines relativ breiten Bandes wählen. Flexibilität ist auch gefragt bei der Dimensionierung der Kollektor- und Fotovoltaikanlagen. Darin sehe ich eine Herausforderung für den Architekt-

bination gestalten. Dazu ist auch die Unterstützung des Ingenieurs notwendig», verriet Beat Kämpfen von der Kämpfen für Architektur AG an einer Fachtagung.

TEIL DER ENERGIEWENDE. Das Dach spielt ebenfalls eine wichtige Rolle für die

Energiewende. Rund 20% des schweizerischen Strombedarfs liessen sich decken, wenn etwa ein Fünftel der 400 km² Dachflächen mit Fotovoltaik-Zellen belegt wären. Heruntergerechnet auf die Einzelperson blieben 8 m². Was relativ simpel klingt in der Theorie, hat sich zu einer Grossaufgabe entwickelt. Die Trends zur Verdichtung sind dagegen unverkennbar und das Potenzial von solaraktiven Flächen hoch – diese Kombination lässt auch zukünftig spannende Lösungen von den Planungsteams erwarten. ●



***MORRIS BREUNIG**

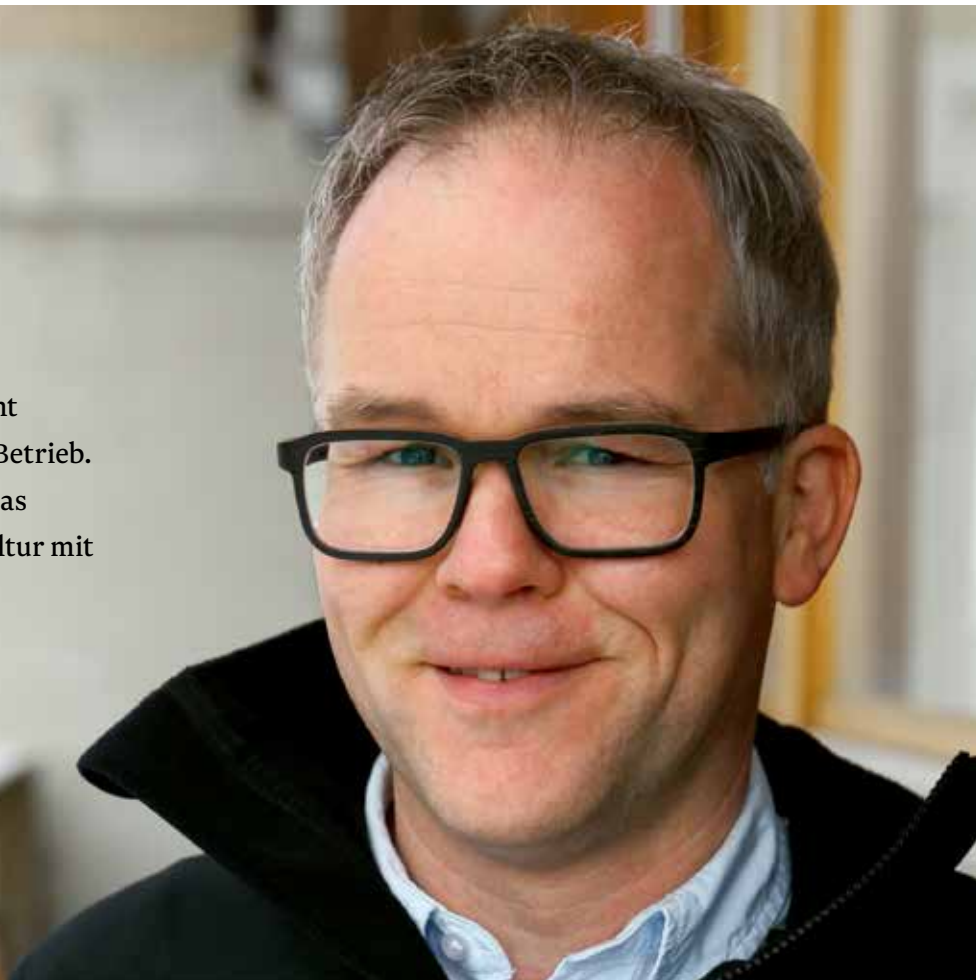
Der Autor ist Architekt und Redaktor der Zeitschrift Gebäudehülle.

holzbauplus[®]

Der Garant im Holzbau.

Das Gütesiegel Holzbau Plus steht für einen vorbildlich geführten Betrieb. Hochwertige Holzbauweise ist das Resultat einer Unternehmenskultur mit dem Menschen im Zentrum.

Dafür steh ich ein.
www.holzbau-plus.ch



Rohre fachmännisch reinigen zu lassen, lohnt sich

Werden die Kunststoffrohre von Fussbodenheizungen mit dem Girojet-Verfahren gereinigt, spart man Energie. Zudem wirkt sich das Reinigen positiv auf die Lebenszeit der Fussbodenheizung aus – also ein doppelter Profit. Innerhalb eines Tages sind die Rohre gereinigt und die Heizung gibt wieder einwandfrei Wärme ab.



Nicht frieren, sondern anrufen: Nach dem Vorreinigen werden die Rohrleitungen mittels eines sanften Schaumstoff-Laufkörpers im Inneren schonend gereinigt. Ein Arbeitstag reicht, um die Leitungen einer Wohnung ohne grosse Umstände für die Bewohner sauber zu reinigen.

Fussbodenheizungen gehören seit über vierzig Jahren zu den beliebtesten Heizsystemen. Sie verbreiten eine angenehme, gleichmässige Wärme und sind zudem nicht sichtbar. Was aber, wenn Ablagerungen wie Rost und Kalk den Durchfluss des Wassers hemmen?

Empa bestätigt Nutzungsdauer von 50 Jahren

Neuere Bodenheizungen sind unproblematisch, da die Fussbodenheizungsrohre aus mehreren Schichten bestehen. Für solche, die vor 1990 mit Sauerstoff durchlässigen Kunststoffrohren gebaut wurden, müssen sich die Besitzer jedoch ebenfalls keine Sorgen machen. Sind die Fussbodenheizungen korrekt dimensioniert und montiert und werden sie unter den üblichen Bedingungen (Vorlauftemperatur, Druck etc.) betrieben,

so kann gemäss Untersuchungen der Empa – eine Forschungsinstitution des ETH-Bereichs – von einer Lebensdauer von bis zu 50 Jahren ausgegangen werden. In diesem Zeitraum ist der Versprödungseffekt noch moderat und führt zumeist nicht zu einem Leck. Eine kleine Probe genügt, um den Zustand der Fussbodenheizungsrohre beurteilen zu können. Auf Wunsch von Haus-

und Wohnungseigentümern vermittelt oder organisiert die Firma D. Weiss AG Wassertechnik die Zustandsanalyse an der Empa.

Tiefe Vorlauftemperatur schont die Rohre. Je höher die Temperatur des Heizungswassers, desto schneller verspröden Rohre. Die sogenannte RGT-Regel (Reaktionsgeschwindigkeit-Temperatur-Regel) besagt,

Unverbindlich Rohre und Bodenheizsystem checken

Wer wissen möchte, wie es um sein Bodenheizungssystem – egal wie alt es ist – aussieht, wendet sich vertrauensvoll an die D. Weiss AG Wassertechnik. Nach dem ein Termin reserviert ist, kommt ein Fachmann vorbei und sieht sich die Rohre und das System vor Ort an. Dabei legt er Wert auf eine kompetente und kostenlose Beratung.

Für eine genaue Prognose der Restnutzungsdauer der Bodenheizungsrohre ist der Empa-Bericht äusserst hilfreich. Auch dabei hilft die D. Weiss AG Wassertechnik den Eigentümern von Bodenheizungsanlagen. Empfohlene Massnahmen unterbreiten die Fachleute gerne. Dabei legen sie deren einzelnen Vor- und Nachteile plausibel dar.



Warme Füße dank funktionierenden Fussbodenheizungsrohren.

dass sich die Geschwindigkeit einer chemischen Reaktion pro zehn Grad Celsius ungefähr verdoppelt. Hohe Vorlauftemperaturen belasten die Heizungsrohre deshalb erheblich und verringern dementsprechend deren Lebensdauer.

Ablagerungen in den Rohren vermindern deren Querschnitt. Das senkt wiederum die Heizleistung. Um wärmer zu haben, muss somit die Vorlauftemperatur erhöht werden. Sind die Leitungen jedoch gereinigt, sinken die Vorlauftemperaturen. Dies schont nach der erwähnten RGT-Regel die Fussbodenheizungsrohre.

Rohrleitungen schonend mit Unterdruck reinigen

Einfach ist das Reinigen der Rohrleitungen, denn dafür hat sich das Girojet-Verfahren bewährt. Bei diesem Vorgehen wird nicht gespült, sondern drucklos oder sogar mit leichtem Unterdruck gereinigt. Falls Notwendig, werden zuerst mit einem vom Unternehmen D. Weiss AG Wassertechnik speziell für Fussbodenheizungen entwickelten Verfahren die festen Ablagerungen aus den Heizschlangen entfernt. Das dauert so lange, bis der Querschnitt der einzelnen Bodenheizungsrohre wieder auf den ursprünglichen Rohrdurchmesser zurückgesetzt ist.

Weist ein Bodenheizungsrohr nach einer fachkundigen Spülung einen Totalverschluss auf, ist das Unternehmen in der Lage, diesen einwandfrei zu entfernen. Das geschieht, ohne dass der Boden aufwendig

aufgespitzt werden muss. Für die Hausbesitzer bedeutet das: Es gibt keinen Heizungsrohr-Verschluss, der sich mit diesem Verfahren nicht lösen lässt.

Nach einem Tag funktioniert wieder alles

Nach dem Vorreinigen werden die Rohrleitungen mittels eines sanften Schaumstoff-Laufkörpers im Inneren gezielt und schonend gereinigt. Ist diese Arbeit abgeschlossen, weist das Heizungsrohr praktisch denselben Durchmesser sowie dieselbe Sauberkeit auf, wie es bereits nach der Installation hatte. Und was ganz wichtig ist: Bezüglich Durchfluss und Wärmeübertragung funktioniert bei den Fussbodenheizungsrohren wieder alles bestens. Dazu kommt, dass der angesammelte Schlamm – bis zu mehrere Kilogramm pro Wohnung – fachgerecht entsorgt wird. Zum umfassenden Service gehört auch, dass die Bodenheizungsverteiler auf den heutigen Stand der Technik ausgetauscht werden. Danach wird die Heizung wieder eingeschaltet. Am Abend haben es die Bewohner in diesen Wohnungen bereits wieder wohlig warm.



Der Unterschied von gereinigt und unge-reinigt ist frappant und macht sich auch bei der Heizkostenabrechnung bemerkbar.

Reinigen rechnet sich

Die effektiven Kosten für das Reinigen einer 4½-Zimmer-Wohnung betragen circa 1750 Franken und für ein Einfamilienhaus rund 2800 Franken. Diese Dienstleistungen werden schweizweit angeboten. Das Reinigen rechnet sich rasch, da ein regelmässig professionell gereinigtes Bodenheizungsregister die Energieeffizienz und den Wirkungsgrad des Heizsystems gegenüber vor der Reinigung nachweislich steigert.

Die Spezialisten der D. Weiss AG freuen sich auf Anrufe und stehen Interessierten für Fragen und einer kostenlosen Erstberatung vor Ort gerne zur Verfügung. Zudem wird auf deren Wunsch hin ein entsprechendes Angebot erstellt.

Weitere Informationen

D. Weiss AG Wassertechnik
Im Dreispitz 2
8152 Glattpfurg
Tel. 043 299 09 33
info@heizungswasser.ch
www.heizungswasser.ch
www.girojet.ch

Stockwerkeigentümer stellen Antrag am besten jetzt zu Händen ihrer nächsten GV

Jetzt finden landauf, landab zahlreiche Generalversammlungen für Stockwerkeigentümer statt. Wer rechtzeitig handelt und das Traktandum «Reinigung der Fussbodenheizungsrohre» für die aktuelle Traktandenliste stellt, macht sich und seinen Mitbewohnern einen riesigen Gefallen. Anlässlich der GV ist ein kompetenter Mitarbeiter der D. Weiss AG Wassertechnik zugegen. Er zeigt den Versammelten auf, um was es geht, wie die Rohre gereinigt werden, wie viel wärmer es nach erfolgter Reinigung wieder ist und vor allem, dass eine Menge Energiekosten eingespart werden können. Diese Beratung ist kostenlos.

Langfristige Perspektiven

Ist Stockwerkeigentum die Wohnform der Zukunft? Diese Frage diskutierten Anfang Februar Experten aus der Immobilienbranche, Juristen und Forscher. Organisatorin war das Swiss Real Estate Institute, eine Stiftung der Hochschule für Wirtschaft, HWZ und des SVIT.



Podiumsgespräch unter der Leitung von Reto Lipp.

PETER ILG* ●

PREISE NAHEZU VERDOPPELT. Wie Andreas Ammann, Geschäftsführer von Wüest und Partner, in seiner Einführungspräsentation aufgezeigt hat, gibt es in der Schweiz seit 1965 Fernsehwerbung und Stockwerkeigentum. Beides ist heute nicht mehr wegzudenken. Wie er weiter ausführte, zählt die Schweiz zurzeit gut eine Million Eigentumswohnungen. Rund die Hälfte sind Zweitwohnungen, 10 bis 15% werden vermietet, der Rest wird von den Eigentümern als Wohnsitz verwendet. In den letzten zehn Jahren wurden konstant mehr Eigentumswohnungen als Einfamilienhäuser produziert. Auch die Preisentwicklung war in der letzten Dekade beeindruckend: In der Region Zürich/Zug/Luzern sowie in grossen Regionen der Romandie haben sich die Preise nahezu verdoppelt. Entlang des Genfersees, im Wallis sowie in den attraktiven Ferienregionen des Tessins und des Engadins haben sie sich sogar mehr als verdoppelt. Einzig im letzten Jahr haben die Preise in einigen «Hot Spot» sich leicht korrigiert. Die Präsentation von Ammann machte klar, dass Eigentumswohnungen in den letzten Jahren eine Erfolgsgeschichte waren.

ERFOLGSMODELL MIT ELIMINIERBAREN SCHWACHSTELLEN. Elisabeth Fontana, die seit einigen Jahren die Bewirtschaftung Stockwerkeigentum bei Zoller & Partner

leitet, zeigte in ihrer Präsentation, dass diese Zufallsgemeinschaften von Stockwerkeigentümern oft von Konflikten geprägt sind. So sind die Interessen der einzelnen Eigentümer beim Erstbezug und bei der Beseitigung von Baumängeln zumeist gleichgerichtet. Bei älteren Liegenschaften, bei denen grosszyklische Renovationen anstehen, divergieren die Interessen jedoch zunehmend, was oft darin resultiert, dass die Gemeinschaft diesbezüglich nur noch sehr

» Stockwerkeigentum – ein Erfolgsmodell mit eliminierbaren Schwachstellen.«

träge handeln kann. Verschärft wird dieses Problem bei Gemeinschaften, die es zu Beginn verpasst haben, eine langfristige Unterhaltsstrategie festzulegen sowie einen angemessenen Renovationsfond zu bilden. Fontana empfahl ein Prozent des Gebäudeneuerts pro Jahr dafür beiseitezulegen und die Bildung eines Erneuerungsfonds sowie auch die Definition einer Erneue-

rungs-, Betriebs- und Unterhaltsstrategie gesetzlich vorzuschreiben.

Markus Mettler, CEO der Halter AG, mahnte zur Mässigung bei neuen Regulierungen im Bausektor. Nicht nur führe die zunehmende Regelungsdichte zu immer weiter steigenden Baukosten, sondern auch zu einer steigenden Komplexität für die Käufer von Eigentumswohnungen. Die meisten seien oft schon mit dem umfangreichen Betriebsmanual, das sie bei der Objektübergabe erhalten, überfordert. Hilfreicher für die meist unerfahrenen Käufer wäre eine Reduktion der Komplexität und eine Fokussierung auf die paar wichtigsten Eckthemen.

Michel de Roche, selbständiger Advokat und Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT, attestierte dann auch, dass viele Rechtsfälle von Stockwerkeigentümergeinschaften nicht gegeneinander gerichtet seien, sondern vor allem gegen den Ersteller im Rahmen von Klagen betreffend Baumängeln. Er wies auch auf die Probleme bei ungenügenden Erneuerungsfonds hin und unterstützte die These Fontanas, dass dieser gesetzlich zwingend vorzusehen sei. Können einzelne Mitglieder der Gemeinschaft ihren Anteil an Renovationen nicht finanzieren, hätte die Gemeinschaft de facto nur die Möglichkeit, deren Teil auch zu bezahlen oder die Renovation nicht durchzuführen. Bei grossen

Gemeinschaften mit hundert und mehr Parteien, beispielsweise in Hochhäusern, sei das Risiko gross, dass einzelne Parteien insolvent seien. Bei Problemen innerhalb der Gemeinschaft empfahl de Roche, vor allem im Rahmen eines gegenseitigen Gesprächs eine versöhnliche Lösung zu suchen. Nur wenn dies scheitert, sollte ein Anwalt beigezogen werden.

EIGENTUMSWOHNUNGEN WERDEN ZUNEHMEND GEKAUFT UND VERMIETET. Reto Lipp, der Podiumsleiter, brachte zum Schluss die Frage auf, ob sich aufgrund des allgemeinen Anlagenotstandes zunehmend mehr Personen Eigentumswohnungen als Kapitalanlagen kaufen und anschliessend vermieten. Ammann attestierte, dass sich noch vor wenigen Jahren Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser kaum rentabel ver-

mieten liessen. Aufgrund der extrem tiefen Zinsen habe sich dies nun geändert. Auch Mettler bestätigte, dass Halter zurzeit rund 15% der neu erstellten Wohnungen an solche Investoren verkaufe, Tendenz steigend. Neue Projekte werden teilweise bereits auf dieses Segment ausgerichtet. Auch würden spezielle Berechnungstools im Verkauf eingesetzt, um solche Käufer bei ihren Renditeberechnungen zu unterstützen.

Auf dem Podium herrschte weitgehend Einigkeit, dass Eigentumswohnungen eine Wohneigentumsform mit guten Zukunftsaussichten sind, nicht nur, weil sie deutlich weniger Land verbraucht als Einfamilienhäuser, sondern auch weil sie Wohneigentum an attraktiven Lagen ermöglicht. In zentralen Punkten, wie der Bildung des Erneuerungsfonds und der langfristigen Unterhaltsstrategie, sollte Klarheit in der

Gemeinschaft herrschen. Wichtig scheint auch, dass ein gutes Klima in der Gemeinschaft gepflegt wird und dass die Mitglieder eine gute Sozialkompetenz besitzen, sodass Probleme innerhalb der Gemeinschaft nicht eskalieren, sondern effizient und konstruktiv gelöst werden können. ●

NÄCHSTER TERMIN: 10. SEPTEMBER 2015

Der nächste Podiums Anlass des Swiss Real Estate Institutes findet wieder an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich statt. Reservieren Sie sich schon heute den Donnerstagabend, 10. September 2015. Detailliertere Informationen zur Veranstaltung finden Interessierte ab August unter: www.swissrei.ch.



***PROF. DR. PETER ILG**

Der Autor ist Professor an der HWZ Hochschule für Wirtschaft in Zürich und Leiter des Swiss Real Estate Instituts, eine Stiftung der HWZ und des SVIT.

ANZEIGE



Unsere Schulung machen Sie nicht zum Spass. Aber sie wird Ihnen Spass machen.

Damit Sie den grösstmöglichen Nutzen aus unseren Immobilien-Softwarelösungen ziehen, werden Sie von unseren Spezialisten gründlich eingeführt und umfassend geschult: individuell auf Ihr Geschäft, Ihre Ziele sowie Ihre bisherige Erfahrung in der Immobilienverwaltung ausgerichtet. Damit erhalten Sie viel praktischen Nutzen, der Ihre Arbeit vereinfacht, sie effizienter und fehlerresistenter macht. Und bei allen Fragen helfen wir Ihnen rasch, kompetent und erst noch freundlich weiter.

Karin Ottiger, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg
Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

SEMINAR

HOME STAGING: DIE KUNST, IMMOBILIEN ZU INSZENIEREN – 21.04.2015

INHALT UND ZIELSETZUNG

Unter Home Staging verstehen wir die Inszenierung des Innenraums einer Immobilie. Das Wort «Stage» kann also durchaus mit «Bühne» übersetzt werden. Die Immobilie wird wie auf einer Bühne inszeniert. Das Publikum sind Besucher, die Besitzer oder Mieter werden können.

ZIELPUBLIKUM

Das Seminar wendet sich an alle, die mehr über das Thema wissen wollen, und an Makler, die sich über das Thema informieren möchten, um wiederum ihre Kunden zu beraten, und natürlich an all diejenigen, die daran denken, sich in Home Staging zu vertiefen sowie Immobilienmakler, -berater und Immobilien-Treuhänder.

REFERENTEN

Linda Kyburz, Kyburz Immobilienservice & Home Staging, Killwangen

VERANSTALTUNGSORT

Hotel Arte, Olten

TEILNAHMEGEBÜHR

783 CHF (SVIT-Mitglieder), 972 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen. Bitte An- und Abmeldekonditionen beachten.

SEMINAR

BAUMÄNGEL: HAFTUNG UND VERSICHERUNG – LÖSUNGEN FÜR IMMOBILIENFACHLEUTE – 29.04.2015

INHALT

Führen Sie selber oder für Dritte Umbauten / Sanierungen durch? Beschäftigen Sie sich mit Fragen der Haftung, Garantie und Versicherung im Zusammenhang

mit Baumängeln? Sie können sich an diesem Seminar wieder auf den neusten Stand bringen. Die Darlegung der einschlägigen rechtlichen Grundlagen gehört ebenso dazu wie auch die Behandlung und Besprechung von aktuellen Gerichtsentscheiden.

ZIELPUBLIKUM

Dieses Seminar richtet sich an alle, welche ihr Wissen bezüglich Haftung im Immobilienbereich auffrischen und vertiefen wollen. Dazu gehören Immobilienprofis aus den Bereichen Immobilienbewirtschaftung, -vermarktung, -treuhand und -beratung (Bauherrenberater, Architekten), Portfolio-Manager, Firmeninhaber sowie weitere Kreise aus der Bau- und Immobilienwirtschaft.

REFERENT

PD Dr. Peter Reetz, Rechtsanwalt, Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Privatdozent für Privatrecht, Zivilprozessrecht und SchKG an der Universität

Fribourg, Dozent am Lehrgang Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht.

VERANSTALTUNGSORT

Hotel Four Points by Sheraton
8045 Zürich-Sihlcity

TEILNAHMEGEBÜHR

783 CHF (SVIT-Mitglieder), 972 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen. Bitte An- und Abmeldekonditionen beachten.

SEMINAR

BAUSCHÄDEN UND SCHADSTOFFE IN GEBÄUDEN ERKENNEN, BEURTEILEN, VORBEUGEN, BESEITIGEN – 05.05.2015

INHALT

An diesem Seminar geht es um die Ursachen von Bauschäden, deren Erkennen und die Abwicklung bei der Beseitigung. Ebenfalls werden die wich-

ANZEIGE

HWZ. Für Meister ihres Fachs.

Karrierebegleitend weiterbilden. An der Hochschule der Wirtschaftsmetropole. Direkt beim Zürich HB. Bis zu 100 % Arbeitstätigkeit möglich.

MAS Real Estate Management

Infoanlass: Di, 12. Mai, 18 Uhr

fh-hwz.ch/masrem

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

tigste Präventionsmassnahmen besprochen. Dabei werden auch immer die finanziellen Auswirkungen im Auge behalten und dargelegt. Im zweiten Teil geht es um Schadstoffe in Bestandsimmobilien. Anhand von Fallbeispielen werden die wichtigsten Sanierungs- und Beseitigungsmassnahmen besprochen.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

- Ursachen von Bauschäden
- Wie erkenne ich Bauschäden?
- Wie werden Bauschäden beurteilt?
- Besonderheiten im Stockwerkeigentum
- Welche Rolle spielen Gutachten?
- Schadenabwicklung (Kostenfolgen)
- Präventionsmassnahmen
- Asbest
- Gerüche
- Schimmel

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschaftler, Bauherrenberater, Architekten, Immobilienvermarkter

REFERENTEN

- Rolf Truninger, Managing Director, QualiCasa AG, Wiesendangen, Dozent an der HWZ
- Stephan Baumann, Bafob GmbH, Bern, Schadstoffexperte und Bauphysiker, Dozent

VERANSTALTUNGSORT

Renaissance Zürich Tower Hotel
8005 Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR

783 CHF (SVIT-Mitglieder), 972 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen. Bitte An- und Abmeldekonditionen beachten.

SEMINAR

Mehrwertsteuer bei Bewirtschaftung, Erstellung und Übertragung von Immobilien – 11.06.2015

ZUM INHALT

Die Bewirtschaftung von unternehmerisch nutzbaren Immobilien (für die eigene steuerbare Leistungserstellung oder Vermietung /Verkauf mit Option) hat die Vorschriften des Mehrwertsteuergesetzes zu beachten. Die Eidg. Steuerverwaltung hat ihre diesbezügliche Praxis in verschiedenen Publikationen festgelegt.

ZIELPUBLIKUM

Führungs- und Fachkräfte aus dem Bereich Immobilienmanagement, Immobilien-Bewirtschaftung sowie Investoren und Treuhänder.

REFERENTEN

Rudolf Schumacher, Liebefeld BE, dipl. Wirtschaftsprüfer, Betriebsökonom HWV, zugelassener Revisionsexperte, Mitglied MWST Kompetenzzentrum der Treuhandkammer, Mitglied MWST-Konsultativgremium

VERANSTALTUNGSORT

Hotel Arte, Olten

TEILNAHMEGEBÜHR

690 CHF (SVIT-Mitglieder), 860 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. 8% MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (OHNE INTENSIVSEMINARE)

- Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatz-Teilnehmende werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

WEITERE SEMINARTERMINE

- **Mehrwertsteuer**
11.06.15
- **Mietzinsinkasso**
24.06.15
- **Fit für Stockwerkeigentum**
19.05.15 in Zürich
20.05.15 in Olten
- **Sanierung von Wohnbauten aus Mietrechtsicht**
02.06.2015
- **Bauprojektmanagement**
15.09.15
- **Immobilien und Steuern**
20.10.15
- **Maklerrecht**
06.11.15
- **Beschaffungsmarketing für Immobilien**
02.12.15

SVIT Real Estate School
Anmeldeformular

Seminare und Tagungen

- Home Staging: Die Kunst, Immobilien zu inszenieren**
21.04.2015
- Baumängel: Haftung und Versicherung – Lösungen für Immobilienfachleute**
29.04.2015
- Bauschäden und Schadstoffe in Gebäuden erkennen, beurteilen, vorbeugen, beseitigen**
05.05.2015
- Mehrwertsteuer bei Bewirtschaftung, Erstellung und Übertragung von Immobilien**
11.06.2015



Bitte an folgende Anschrift senden oder faxen:
SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich,
Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99, info@svit-sres.ch

SVIT-Mitglied Ja Nein

Frau Herr Vorname / Name

Firma

Strasse

PLZ / Ort

E-Mail

Telefon Unterschrift

Ältere Bodenheizungen ohne grossen Aufwand sanieren

Airmax Swiss – Das Unternehmen ist der führende Anbieter für die Reinigung und den Unterhalt von Bodenheizungen.



Das Ehepaar Eppinger aus Benglen hat die Bodenheizung ihres Hauses reinigen und versiegeln lassen.



Der Spülcomputer bereitet das Wasser auf, mit welchem das Heizsystem gespült wird. Der Pulsator speist das aufbereitete Spülwasser pulsierend ins Heizsystem ein.

In älteren Bodenheizungen können die Kunststoffrohre spröde werden, was zu einem Sauerstoffeintritt im Heizsystem führt. Dabei kommt es zu Korrosion an Metallteilen im Heizungssystem, was vermehrt zu Ablagerung von Rost und Schlamm in den Kunststoffrohren führt. Diese Ablagerungen reduzieren die Heizleistung stark, was als Folge davon die Heizkosten in die Höhe treibt. Partikel, die während der Heizperiode im System rotieren, verstopfen nach einer gewissen Zeit die Ventile und Heizleitungen zusätzlich. Heute können die Heizungsrohre von Bodenheizungen ohne grossen Aufwand von innen gereinigt und versiegelt werden. Die Airmax Swiss hat deshalb ein Verfahren entwickelt, das sich seit Jahren bewährt hat.

Reinigungs- und Versiegelungsverfahren

In einer ersten Phase werden der Spülcomputer und der Pulsator am Heizsystem angeschlossen. Anschliessend werden alle Heizkreise im Pulsationsverfahren gereinigt. Dabei wird das Wasser im Pulsator für die Spülung so aufbereitet, dass es alternierend und mit unterschiedlichem Differenzdruck ins System eingespeist wird. Somit wird der grobe Schmutz effizient entfernt. Nun werden alle Regelventile bis auf eines geschlossen und sämtliche Heizkreise einzeln gereinigt. Anschliessend werden die einzelnen Heizkreise im Rückwärtsverfahren nochmals gereinigt, damit auch die Strömungsschatten im Heizverteiler und in den Regelventilen gereinigt werden.

Dieser Reinigungsablauf wird solange wiederholt, bis jeder Heizkreis gänzlich sauber ist. Nach dem Reinigen wird das Heizsystem mit CO₂-neutralisiertem Wasser, nach Norm SKWI BT 102-1, gefüllt. Somit werden weitere Ablagerungen verhindert. Um den Alterungsprozess der Heizungsrohre zu stoppen und bereits vorhandene Haarrisse zu schliessen, werden abschliessend die Heizungsrohre durch ein Versiegelungsverfahren von innen versiegelt. Bevor die Bodenheizung wieder in Betrieb genommen wird,

führt der Servicetechniker eine Funktionsprüfung durch.

Weitere Informationen

Airmax Swiss
Heizsystemreinigung & Energietechnik
Pünten 4, 8602 Wangen
Tel. 0848 848 828
info@airmaxswiss.ch
www.airmaxswiss.ch
Schweizweit 10 Filialen

Gottlieb Eppinger, Hauseigentümer aus Benglen, erzählt über seine Bodenheizung

Wie alt ist Ihre Bodenheizung?

Unsere Bodenheizung ist 32 Jahre alt, damals wurden Kunststoffrohrrohre eingebaut.

Welche Probleme haben Sie mit Ihrer Bodenheizung?

Wir haben keine konkreten Probleme; die Bodenheizungsreinigung ist eine präventive Massnahme. Das Thema hat mich schon länger beschäftigt. Ich machte mir Sorgen, wie lange die Bodenheizung noch dicht ist.

Wie sind Sie auf das Thema Bodenheizungsreinigung gekommen?

Ich wurde durch einen Bericht in der HEV-Zeitung darauf aufmerksam. Wir haben schon einmal eine Spülung der Bodenheizung durchführen lassen. Vor drei Jahren wurde die Gasheizung durch

eine Erdwärmepumpe ersetzt. Im Rahmen dieser Renovation wurde die Bodenheizung gespült, möglicherweise nur mit Wasser.

Wie sind Sie auf die Airmax Swiss gestossen?

Durch den Bericht in der HEV-Zeitung sowie durch eine Empfehlung eines Nachbarn, der von Airmax Swiss eine Bodenheizungsreinigung durchgeführt hatte.

Warum haben Sie die Airmax Swiss gewählt?

Das Verfahren und die günstigen Kosten haben mich überzeugt. Dazu kommt die lange Schlamm- und Korrosionsschutz-Garantie. Schliesslich kann die Reinigung und Versiegelung der Bodenheizungsrohre in einem Tag und ohne grossen Aufwand für die Hauseigentümer durchgeführt werden.

Wie hoch sind die Kosten für die Reinigung Ihrer Bodenheizung?

Rund 2000 Franken für die Reinigung und Innenversiegelung der Heizungsrohre in fünf Zimmern.

Was ist Ihr Ziel bezüglich der Reinigung und Versiegelung der Bodenheizung?

Mir geht es darum, die Funktionalität der Bodenheizung sicherzustellen und die Lebensdauer zu verlängern.

Was ist Ihnen sonst noch wichtig?

Die Bauherren sollten von Heizungsunternehmen über die Qualität der verlegten Heizungsrohre informiert werden. Die Bauherren sollten bei der Qualität der Heizungsrohre nicht sparen und vom Heizungsunternehmen eine mehrjährige Garantie verlangen.

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

Die Sachbearbeiterkurse (SB) bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Sie richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger, angehende Assistent/-innen und dienen auch zur Erlangung von Zusatzkompetenzen von Immobilienfachleuten. Genaue Angaben und Daten sind auf <http://www.svit.ch> unter den Regionen ersichtlich. Nähere Informationen und Anmeldung bei den regionalen Lehrgangseleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

► SACHBEARBEITERKURSE

BEWIRTSCHAFTUNGS- ASSISTENT/IN FÜR MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT (SB1)

SVIT Aargau

22.08.2015 – 07.11.2015
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr und
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT Basel

15.04.2015 – 09.09.2015
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung: 16. September 2015
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern

11.05.2015 – 29.08.2015
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

26.10.2015 – 30.01.2016

Montag, 18.00 – 20.30 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

August 2015
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Zürich

19.03.2015 – 11.06.2015
Donnerstag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

27.04.2015 – 09.07.2015

Montag, 18.00 – 20.45 Uhr und
2x Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr und
4x Samstag, 9.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

VERMARKTUNGS- ASSISTENT/IN SVIT (SB2)

SVIT Aargau

29.08.2015 – 21.11.2015
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr und
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT Bern

16.03.2015 – 20.06.2015
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Zürich

17.08.2015 – 09.11.2015
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr und
6x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

BEWIRTSCHAFTUNGS- ASSISTENT/IN STOCKWERK- EIGENTUM SVIT (SB3)

SVIT Aargau

29.10.2015 – 17.12.2015
Donnerstag, 18.00 – 20.35 Uhr
(Ausnahme: 24.11., Dienstagabend)
Berufsschule Lenzburg

SVIT Basel

23.09.2015 – 18.11.2015
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung: 18. November 2015
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern

30.04.2015 – 25.06.2015
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

15.10.2015 – 10.12.2015

Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

Juni 2015
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Zürich

04.05.2015 – 06.07.2015
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

SVIT TICINO

Ottobre – Novembre 2015
giovedì, ore 18.00 – 20.30 Uhr

LIEGENSCHAFTSBUCH- HALTUNGSASSISTENT/IN SVIT (SB4)

SVIT Aargau

Modul 2: 14.10.2015 – 02.12.2015
Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule Lenzburg

SVIT Basel

Modul 1: 25.11.2015 – 13.01.2016
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern

Modul 2: 24.03.2015 – 26.05.2015
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

Modul 1: 11.08.2015 – 20.10.2015

Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

Modul 2: 3.11. – 15.12.2015

Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

Modul 2: Mai 2015
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Ticino

da settembre 2015
giovedì, ore 18.00 – 21.15
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

Modul 1: 12.05.2015 – 07.07.2015
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr und
2x Samstag, 13.00 – 15.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

Modul 2: 27.08.2015 – 05.11.2015

Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

IMMOBILIENBEWERTUNGS- ASSISTENT/IN SVIT (SB5)

SVIT Bern

08.09.2015 – 03.12.2015
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Zürich

18.08.2015 – 08.12.2015
Dienstag, 18.00 – 20.45 Uhr und
4x Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

► COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA

26.08.2015 – 30.09.2015
Examen: 28 octobre 2015
A 5 minutes de la gare de Lausanne

ANZEIGE

arnold systems
bedachungssysteme olten 062/2968181



Swiss Quality



- ✓ Beratung
- ✓ Planung
- ✓ Produktion
- ✓ Montage
- ✓ Service



Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



► SRES BILDUNGSZENTRUM

Die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT SRES) koordiniert alle Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Sachbearbeiterkurse, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand.

SACHBEARBEITERKURSE SVIT

- Bewirtschaftungsassistenz für Mietliegenschaften
- Bewirtschaftungsassistenz für Stockwerkeigentum
- Liegenschaftsbuchhaltungsassistenz
- Vermarktungsassistenz
- Immobilienbewertungsassistenz

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

- Bewirtschaftung FA
- Bewertung FA
- Vermarktung FA
- Entwicklung FA

LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (www.fh-hwz.ch)

weitere Informationen:

SVIT Swiss Real Estate School AG
www.svit-sres.ch

Für die Romandie

(Lehrgänge in französischer Sprache)
SVIT Swiss Real Estate School SA
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

(Prüfungen in französischer Sprache)
CSEEI Commission suisse des examens de l'économie immobilière
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
T 021 331 20 99
alexandra.antille@cseei.ch

In Ticino

(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso San Gottardo 35
CP 1221, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73
svit-ticino@svit.ch

► REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sachbearbeiterkursen und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilitentreuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzende Fachschul- und Prüfungsregionen:
SVIT-Ausbildungsregion Aargau
SVIT Aargau
Fabienne Bangerter
Bahnhofstrasse 55
5001 Aarau
T 062 836 20 82
F 062 836 20 81
info@svit-aargau.ch

REGION BASEL

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen BS, BL, nach Basel orientierter Teil des Kantons SO,
Fricktal:
SVIT Swiss Real Estate School
c/o SVIT beider Basel
Aeschenvorstadt 55
Postfach 610, 4010 Basel
T 061 283 24 80
F 061 283 24 81
svit-basel@svit.ch

REGION BERN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen BE, bernorientierter Teil SO, deutschsprachige Gebiete VS und FR:
Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern
T 031 537 36 36
F 031 537 37 38
weiterbildung@feusi.ch

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT Swiss Real Estate School
c/o Urs Kindler
Postfach 98
8590 Romanshorn
T 071 460 08 46
F 071 460 08 45
regionostschweiz@svit-sres.ch

REGION GRAUBÜNDEN

Regionale Lehrgangsleitung: Hans-Jörg Berger, Sekretariat:
Marlies Candrian
SVIT Graubünden
Bahnhofstrasse 8
7002 Chur
T 081 257 00 05
F 081 257 00 01
svit-graubuenden@svit.ch

REGION ROMANDIE

Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache:
SVIT Swiss Real Estate School SA
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

REGION SOLOTHURN

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton SO, solothurnorientierter Teil BE
Feusi Bildungszentrum,
Sandmattstr. 1,
4500 Solothurn,
T 032 544 54 54,
F 032 544 54 55,
solothurn@feusi.ch

REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangsleitung/Direzione regionale dei corsi:
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso S. Gottardo 35, CP 1221,
6830 Chiasso,
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus den Kantonen LU, NW, OW, SZ (ohne March und Höfe), UR, ZG: SVIT Swiss Real Estate School, c/o HMZ academy AG,
Neuhofstrasse 3a, 6340 Baar
T 041 560 76 20,
info@hmz-academy.ch

REGION ZÜRICH

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen GL, SH, SZ (nur March und Höfe) sowie ZH:
SVIT Swiss Real Estate School
c/o SVIT Zürich,
Siewerdstrasse 8,
8050 Zürich,
T 044 200 37 80,
F 044 200 37 99,
svit-zuerich@svit.ch

OKGT ORGANISATION KAUF-MÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Geschäftsstelle
Josefstrasse 53,
8005 Zürich
Tel. 043 333 36 65,
Fax. 043 333 36 67
info@okgt.ch,
www.okgt.ch

► BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

SVIT beider Basel: siehe www.okgt.ch
SVIT Bern: siehe www.okgt.ch
SVIT Graubünden: siehe www.okgt.ch
SVIT Ostschweiz: Auskunft erteilt Rolf Nobs, Resida Treuhand AG, Bazenheid, T 071 932 60 20
SVIT Zürich: siehe www.okgt.ch

ANZEIGE



Das A und O für ein erfolgreiches Projektmanagement ist ein guter Überblick.

www.markstein.ch



Unternehmergeist – Weitsicht – Gespür

sind Eigenschaften, die massgeblich für den Erfolg unseres Auftraggebers verantwortlich zeichnen. Im Auftrag eines im Raum St. Gallen etablierten Kunden suchen wir nach Vereinbarung

GESCHÄFTSFÜHRER
mit SVIT-Diplom oder gleichwertiger Ausbildung

Nach sorgfältiger Einarbeitung übernehmen Sie sukzessive die operative Leitung der Firma. Zusammen mit einem kompetenten Mitarbeiterteam betreuen, bewirtschaften und vermarkten Sie den umfangreichen Immobilienbestand, mehrheitlich in der Ostschweiz. Mehrjährige **Berufserfahrung im Immobiliensektor**, hohe Belastbarkeit und positives Denken setzen wir voraus.

Wir bieten Ihnen einen zeitgemässen Arbeitsplatz mit interessanten beruflichen Perspektiven.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann senden Sie Ihre schriftliche Bewerbung mit Foto an: steuerpartner ag, Vadianstrasse 44, 9001 St. Gallen

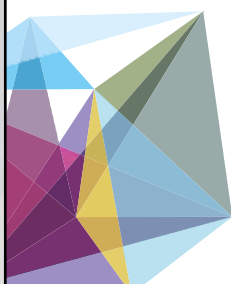


TeamleiterIn Bewirtschaftung


CSL Immobilien steht für profilierte Dienstleistungen rund um Wohn- und kommerzielle Liegenschaften. Unsere Kernkompetenzen liegen in der Entwicklung, Vermarktung und Bewirtschaftung von Immobilien.

Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir eine erfahrene Persönlichkeit, welche die Führung eines kleinen Teams, bestehend aus zwei Immobilienbewirtschaftlerinnen und drei Sachbearbeiterinnen übernimmt und selbständig ein gemischtes Portfolio mit Wohn- und Geschäftsliegenschaften mit Schwerpunkt Stockwerkeigentum betreut. Vorausgesetzt werden eine kaufmännische Basisausbildung und ein Fachausweis als Immobilienbewirtschaftler, Branchenerfahrung und eine hohe Fach- und Sozialkompetenz. Zudem zeichnen Sie sich durch Loyalität, Belastbarkeit und eine kundenorientierte Haltung aus. Gleichzeitig verfügen Sie über einen gesunden Ehrgeiz und treffen gerne lösungsorientierte, effiziente Entscheidungen.

Bei uns erwartet Sie ein kompetentes, dynamisches und kollegiales Team, ein spannendes Umfeld und herausfordernde Aufgaben. Wir bieten Ihnen attraktive Arbeits- und Anstellungsbedingungen.



Daniel Barben
d.barben@csl-immobilien.ch
Direktwahl +41 44 316 13 33

CSL Immobilien AG
Schärenmoosstr. 77 
CH-8052 Zürich
www.csl-immobilien.ch



Ihre Website

Responsiv

Einfach

Modular

Innovativ

Flexibel



E-Mail Alerts: die erbrachte Leistung spricht für sich

Die ImmoStreet.ch Benutzer bekommen jetzt E-Mail Alerts mit einem neuen Design, aber auch in einem neuen Format, das 100% responsiv ist. Durch diese neuen Massnahmen wird eine bedeutende Wirksamkeit erzielt. Seit der Einführung des neuen Formats haben sich die Besuche, die von den E-Mail Alerts ausgehen, in der deutschsprachigen Schweiz bereits um 200% gesteigert. Die Statistik betrifft Januar 2015, verglichen mit demselben Monat im Jahre 2014.



Smart Ads auch in den E-Mail Alerts

ImmoStreet.ch schiebt spezifische Immobilien in den E-Mail Alerts dank den Smart Ads vor, die wie eine Empfehlung erscheinen. Diese Anzeigen sind mit grösseren Bildern und mit dem eigenen Branding der Agentur versehen.

Suchkriterien

Die E-Mail Alerts entsprechen genau den Suchkriterien der Internet-User. Das heisst, die Interessenten können verschiedene Suchkriterien eingeben, wie zum Beispiel: Region, Ort, Min oder Max Preis, Anzahl Zimmer und Wohnfläche und bekommen dann die gewünschten Alerts. 1 Alerts von 4 wird direkt vom Benutzerkonto des Internet-Users erstellt.

ImmoStreet.ch stellt fest, dass mehr als die Hälfte der geschickten E-Mail Alerts, etwa beachtliche 51%, von einem Tablet oder einem Smartphone ausgehen. Auf der geöffneten E-Mail Basis weist ImmoStreet.ch eine Klick Rate von 29% auf, und dies bedeutet qualitative und sehr engagierte Benutzer.

Immer mehr Leistung

ImmoStreet.ch entwickelt ständig den Versand der E-Mail Alerts weiter, um diese zu optimieren und damit bessere Resultate zu

erzielen. Die 100% responsiven Alerts ermöglichen eine vereinfachte Lesbarkeit auf jedem Tablet oder Smartphone.

Es ist feststellbar, dass die E-Mail Alerts die beste Wirksamkeit unter der Woche aufweisen, da die Kunden aktiv sind und die meisten Immobilien veröffentlichen.

Immobilienfachleute und Interessenten sollen ImmoStreet selber ausprobieren und die ihnen zur Verfügung gestellten Kompetenzen ausnützen, um Ihre Geschäfte zu steigern.

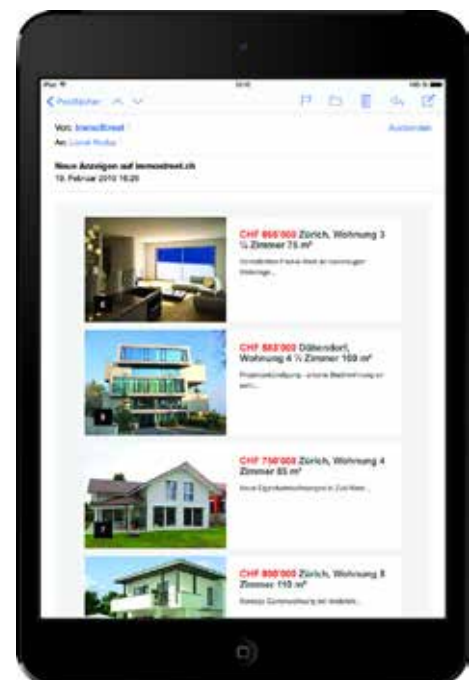
Neu auf ImmoStreet.ch: Eine Internationale Rubrik

Internationale Anzeigen sind ab Anfang März auf ImmoStreet.ch verfügbar. ImmoStreet.ch bemüht sich fortwährend, den neuen Markt-tendenzen gerecht zu werden.

ImmoStreet.ch, das einzige Immobilienportal der Schweiz, das eine so breite Auswahl im Ausland dank seiner Partnerschaft mit Listglobally anbietet. ImmoStreet.ch ist der exklusive Vertreter der Listglobally Lösung mit mehr als 800000 Anzeigen im gesamten Netzwerk und unterscheidet sich auf diese Art von der Konkurrenz, indem eine komplette Dienstleistungspalette an Immobilien suchenden Usern zur Verfügung gestellt wird.

Weitere Informationen

ImmoStreet.ch AG
Werdstrasse 21
8021 Zürich
Tel.: 044 386 64 44
info@immstreet.ch





Für weiches Wasser
ist KalkMaster
die bequemste und
zuverlässigste Lösung

KalkMaster *das Abo gegen Kalk*



Doppelenthärtungsanlage KM2
mit intelligenter Hygieneregeneration

Statt Investitionen – ein günstiger Aboservice vom Spezialisten. Sie haben immer ein neuwertiges Top-Gerät im Einsatz, Salzlieferung, Kontrollbesuche und 100% Garantie inbegriffen.

- KalkMaster erhöht die Werterhaltung Ihrer Liegenschaft.
- Verhindert verkalkte Armaturen, Geräte und Duschköpfe.
- Reduziert Ihren Wasch-, Dusch- und Putzmittelverbrauch.
- Steigert Ihre Lebensqualität spürbar.
- Rechnet sich auch für Stockwerkeigentümer und Verwaltungen, weil er mehr spart als er kostet.

 **atlis**
more than water

Atlis AG
Pumpwerkstr. 25
8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41

Atlis AG
Schlössliweg 2-6
4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00



Neue Bauherrenberater gesucht

Übersetzer in Linienfunktion statt Stabsmitarbeiter: Parallel zu den Prozessen in der Bau- und Immobilienwirtschaft haben sich auch die Anforderungen an den Bauherrenberater verändert.



Immer komplexere Projekte erfordern versierte Bauherrenberater.

RETO WESTERMANN*
VERÄNDERTE AUFGABEN. Vor bald 30 Jahren organisierten sich die ersten Bauherrenberater im SVUB, der Vorgängerorganisation der heutigen Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB. Seit der damaligen Pionierzeit hat sich nicht nur die Bau- und Immobilienwirtschaft stark verändert, sondern paral-

und Abwicklung von Bauprojekten stark gestiegen. Dazu sind heute in vielen Projekten mehrere Bauherren involviert. Das erfordert den Einsatz eines Vermittlers – eine typische Aufgabe des Bauherrenberaters. Auch die immer komplexeren Projekte stellen immer höhere Ansprüche an den Bauherrenberater.

» Der Bauherrenberater ist heute immer mehr in der Linienfunktion tätig und nicht wie früher in der traditionellen Stabsfunktion als Berater.«

HANSJÖRG PEDRETT, PARTNER MMK IMMOBILIENTREUHAND AG

lel dazu auch die Aufgaben des Bauherrenberaters. Die Gründe dafür sind vielfältig. Immer mehr Firmen haben ihre Bauabteilungen massiv verkleinert oder gar ausgelagert. Bei Bauvorhaben delegieren sie die entsprechenden Aufgaben an einen Bauherrenberater.

Daneben sind die juristischen Anforderungen, die technische Entwicklung der Baumaterialien und die behördlichen Auflagen rund um die Planung

Dass sich das Umfeld und die Anforderungen stark verändert haben, beobachtet auch Hansjörg Pedrett, Partner bei der MMK Immobilientreuhand AG in Zürich. Er ist seit über 20 Jahren als Bauherrenberater und Projektentwickler tätig und war zehn Jahre im Vorstand der KUB. «Der Bauherrenberater ist heute immer häufiger in der Linienfunktion tätig und nicht mehr in der traditionellen Stabsfunktion als Berater

der internen Fachleute auf Seiten des Bauherrn zu finden.» Dadurch habe sich auch das Pflichtenheft massiv erweitert und der Anspruch an die Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten sei enorm gestiegen. «Nur wer über langjährige Erfahrung auf verschiedenen Seiten des Verhandlungstisches als Planer, Unternehmer und Investor verfügt, hat das nötige Rüstzeug dafür», ist Pedrett überzeugt. Entscheidungen herbeiführen, für Planer und Unternehmer Planungssicherheit schaffen und eine Affinität für juristische Fragestellungen entwickeln sind nach Pedretts Beobachtungen typische Anforderungen an den Bauherrenberater von heute: «Die immer komplexeren Verträge, beispielsweise mit Totalunternehmern, gehen zwar alle letztlich durch die Hände von Baujuristen, der Bauherrenberater aber führt die Vergabe- und Vertragsverhandlungen und muss deshalb in baurechtlichen Fragen sattelfest sein.»

SPRACHROHR FÜR MEHRERE BAUHERREN. Verändert hat sich in den letzten Jahren auch die Struktur der Bauherrschaft: Bei grossen Arealüberbauungen beispielsweise sind heute oft mehrere Grundeigentümer mit teils sehr unterschiedlichen Zielvorstellungen und finanziellen Möglichkeiten beteiligt. Gleiches gilt bei Erbengemeinschaften und Projekten, die von Entwicklern aufgegleist und noch während der Ausführung an den späteren Besitzer verkauft werden. «Bei solchen Konstrukten ist der Bauherrenberater oft Mittler zwischen den verschiedenen Bauherren und gleichzeitig das Sprachrohr aller im Projekt involvierten Interessengruppen», sagt Hansjörg Pedrett.

Die Beherrschung aller für einen geordneten Bauablauf

notwendigen Prozesse und Arbeitshilfen seien deshalb von zentraler Bedeutung. Dabei setzt Pedrett auf einfache Instrumente: «Sind sie zu aufwändig, verzichtet man oft auf ihre ständige Aktualisierung.» Nach seiner Erfahrung ist es vor allem wichtig, die Risiken bei einem Projekt im Voraus sorgfältig zu analysieren, die nötigen Massnahmen schriftlich festzuhalten und laufend zu aktualisieren. «Nur so stellt man sicher, dass im Stress des Projektalltags keine Risiken vergessen gehen.» Eine Manöverkritik wiederum ist für ihn eine gute Möglichkeit, bei schwierigen Projekten eine «Chopflehre» durchzuführen und am Schluss des Projektes noch einmal kritisch zurückzuschauen: «Dabei geht es nicht um gegenseitiges Bashing, sondern darum, dass jeder für sich seine Lehren aus den positiven und negativen Erkenntnissen ziehen kann.»

ÜBERSETZER FÜR DIE BAUHERRSCHAFT. All diese neuen Anforderungen haben das Berufsbild des Bauherrenberaters verändert: Da auf Seite einer professionellen Bauherrschaft immer häufiger die Kapazität fehlt und bei einer Laienbauherrschaft auch das nötige Know how, hat der Bauherrenberater heute vor allem auch die Funktion eines Übersetzers, der komplexe Sachverhalte in eine einfach verständliche Form bringt. Zudem arbeitet der Bauherrenberater immer seltener als Einzelkämpfer im stillen Kämmerlein sondern meist als Coach eines Teams von Planern und Unternehmern im Auftrag der Bauherrschaft. ●

***RETO WESTERMANN**
 Reto Westermann, Journalist BR, dipl. Arch. ETH, Alpha Media AG, Winterthur, ist Medienbeauftragter der KUB.



«Wir müssen aufpassen»

Der diesjährige Neujahrsapéro des SVIT Ostschweiz fand Jahr Mitte Januar in Egnach statt. Trotz stabiler Wirtschaft und guter Infrastruktur stehe man vor zahlreichen Herausforderungen, wie beispielsweise demografischen Veränderungen in der Alterspyramide.



Präsident Thomas Mesmer (links) und Vorstandsmitglied Urs Kramer (rechts) durften den Unternehmer Peter Schütz (Mitte) am Neujahrsapéro begrüßen (Fotos: Martin Sinzig).

MARTIN SINZIG*

GUTE AUSGANGSLAGE. Mit einer wirtschaftspolitischen Standortbestimmung ist der SVIT Ostschweiz ins neue Jahr gestartet. «Es geht uns gut, aber wir müssen aufpassen, dass wir den Wohlstand erhalten können, den Generationen vor uns erschaffen haben», sagte der mittelständische Unternehmer Peter Schütz am 12. Januar in Egnach vor 161 Zuhörerinnen und Zuhörern. Trotz hervorragender Ausgangslage und guter Infrastruktur stehe die Ostschweiz vor zahlreichen Herausforderungen. Die ausgeprägte KMU-Wirtschaft sei sicher ein stabilisierender Faktor, was die Arbeitsplätze betreffe. Die demografischen Veränderungen in der Alterspyramide stellten den Gene-

rationenvertrag aber zunehmend in Frage. Hier seien im Wahljahr 2015 allerdings kaum mutige Schritte seitens der Politik zu erwarten, so der

» Die Steuerpolitik befindet sich auf einem gefährlichen Umverteilungspfad.«

Referent, der auch als Verwaltungsrat in einer bedeutenden ostschweizerischen Pensionskasse mitwirkt.

BELASTETE INFRASTRUKTUR. Weitere Problemstellungen ergäben sich mit der zuneh-

menden Freizeit- und Pendlermobilität, welche die Infrastruktur massiv stärker belastet als erwartet. Hochbrisant zeigte sich auch die Steuerpolitik, die sich auf einem

«gefährlichen Umverteilungspfad» befinde, kritisierte Schütz. Gebührensteigerungen und Regulierungskosten sollten aus Sicht der Wirtschaft und des Verbrauchers ebenso genau beobachtet werden. Zudem werde das politische

System von der Vielparteienlandschaft zunehmend überfordert. Nach dieser eher schweren Kost gelang es Thomas Mesmer, dem Präsidenten des SVIT Ostschweiz, die Mitglieder auf das neue Verbandsjahr einzustimmen.

Nach der letztjährigen Feier zum 80. Geburtstag soll keine Katerstimmung aufkommen. Vielmehr werde der SVIT Ostschweiz fit bleiben – mit neuen Ideen und Anlässen, die echten Mitgliedernutzen brächten. «Mitgliederdienste, ein Politradar, eine Inse- ratekampagne, Nachwuchsförderung, Messeauftritt und Veranstaltungen werden auch 2015 für Bewegung sorgen», versprach Mesmer, bevor er zum Apéro richte im stimmungsvollen Weinkeller bat.●



*MARTIN SINZIG
Der Autor ist Wirtschaftsjournalist und Kommunikationsberater. Er ist verantwortlich für die Medienarbeit des SVIT Ostschweiz.

SVIT Plenum trifft sich in Zürich

Die Schweiz steht thematisch im Mittelpunkt des SVIT Plenums, das dieses Jahr in Zürich ausgetragen wird.



Grandiose Lage: «The Dolder Grand» am Zürichberg.

SIMON HUBACHER • **DV UND GALAABEND.** Das Plenum teilt sich in zwei Höhepunkte auf: am Nachmittag die offizielle Delegiertenversammlung des SVIT Schweiz,

moderiert von SRF-Korrespondent Urs Gredig; am Abend dann ein festliches Galadiner mit Show-Acts. 2015 treffen sich die Teilnehmenden am 19. Juni ab 16 Uhr

zum SVIT-Plenum, nachdem die Veranstaltung aufgrund der Umstellung auf das kalendarische Geschäftsjahr letz-

» Thematisch steht die Schweiz im Mittelpunkt am SVIT Plenum.«

tes Jahr übersprungen wurde. Stattfinden wird der Anlass an einer der schönsten Adressen Zürichs, im «Dolder Grand».

MIT GÄNSEHAUT-FEELING. Thematisch sind Plenum 2015 und der SVIT-Jahresbericht von A bis Z auf die Schweiz

ausgerichtet. Das Motiv wird in den verschiedensten Facetten ausgeleuchtet. So wird die Zürcher Quickchange Com-

pany die Schweizer Geschichte im Schnellzugtempo Revue passieren lassen – witzig, furios und mit Musical-Elementen angereichert.

Am Galaabend sorgt die Luzerner Sängerin Fabienne Louves mit ihrer Band für Gänsehaut-Feeling. Moderiert wird der Abend von Christa Rigozzi. •

ANZEIGE



Die SVIT Swiss Real Estate School

Lehrgang Buchhaltungsspezialist Immobilien

Auch in diesem Jahr bieten wir die Ausbildung mit SVIT-Zertifikat zum Buchhaltungsspezialisten in Immobilien an. Dieser Lehrgang behandelt praxisbezogen alle buchhalterischen Fragen, welche bei der Planung und der Fertigstellung einer Baute und während der Betriebsphase bis zur Sanierung auftreten. Ein Kursteil ist speziell den Lohnabrechnungen (Hauswarte und andere Angestellte) und den in Zusammenhang mit Immobilien auftretenden Steuern gewidmet.

- Daten** Mittwoch und Samstag, jeweils von 8.30 – 16.20 Uhr ab 26.08. bis 16.12.2015
- Ort** Schulräume der SVIT SRES (Carbahaus, Förrlibuckstrasse 30, 8005 Zürich)
- Kosten** 5022 CHF für SVIT-Mitglieder, 5346 CHF für übrige Teilnehmende, inkl. MWST

SVIT Swiss Real Estate School AG
Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
kathrine.jordi@svit-sres.ch, Tel. 044 434 78 98



Schulthess-Wäschetrockner mit «pollenClean» lässt Allergiker aufatmen

Schulthess-Wäschetrockner mit «pollenClean» lassen lästige Pflanzenpollen per Tastendruck innert kurzer Zeit verschwinden. Dabei überzeugen sie durch niedrige Energiewerte und Langlebigkeit. Swiss made verpflichtet.

FRÜHLINGSZEIT IST POLLENZEIT. Pollen sie sind klein, aber heimtückisch und verursachen bei Allergikern grosse Beschwerden. Die Lösung von Schulthess heisst «pollenClean»: Per Tastendruck entfernen Schulthess-Wäschetrockner lästige und hartnäckige Pflanzenpollen fast vollständig aus Textilien. Getragene Kleidungsstücke, Decken, Vorhänge und andere Gewebe (auch nicht waschbare Textilien wie Jacken mit Besatz etc.) ganz einfach für 20 Minuten in den Trockner geben. Mit einem Luftstrom werden die Pollen bei Raumtemperatur schonend und energiesparend von den Textilien getrennt und von einem Spezialfilter aufgefangen. Dieser ist mehrfach verwendbar und Ersatzfilter sind im Fachhandel erhältlich.

Ganz nebenbei zeichnet sich der «pollenClean»-Wärmepumpentrockner übrigens durch dieselben Vorteile aus wie alle anderen Schulthess-Geräte: Er ist energiesparend, leise, langlebig und robust.

SWISS MADE. Schulthess bekennt sich seit jeher zum Produktionsstandort Schweiz. Die Geräte werden mit viel Stolz und Engagement in Wolfhausen im Zürcher Oberland entwickelt und produziert, sind robust gebaut und auf Langlebigkeit ausgerichtet: Wäschepflege mit Kompetenz.

Swissmade 

WEITERE INFORMATIONEN
Schulthess Maschinen AG
Landstrasse 37
CH-8633 Wolfhausen
055 253 51 11
info@schulthess.ch



Sauberkeit liegt in unserer Natur.

Besuchen Sie uns an der Messe in Ihrer Nähe. Daten und Details unter: www.merker.ch/messen



Merker – das ist Kompetenz für Waschautomaten, Wäschetrockner und Geschirrspüler.

- Unsere Top-Modelle mit **Energie-Label A+++** und **aus hochwertiger CH Produktion**
- Hervorragende Schalldämmung und somit **Eignung für Minergiebauten** (SIA 181 Zertifikat)
- Noch mehr Sparpotential mit optionalem **Warm- und Regenwasseranschluss**

Merker AG | Tel. 044 847 21 00 | Fax 044 847 21 01 | info@merker.ch | www.merker.ch

Merker 
forever

10jähriges Firmenjubiläum D. Reichmuth GmbH Hauswartungen Für Sie als Hauswart unterwegs



► Seit über 20 Jahren bin ich für meine Kunden im Raum Zürcher Oberland und Winterthur als Hauswart unterwegs. Angefangen habe ich als Hauswart im Nebenamt. Im Mai 2003 gründete ich meine eigene Firma, die «D. Reichmuth GmbH, Hauswartungen» und durfte im Mai 2013 bereits das 10jährige Firmenjubiläum feiern.

Im Oktober 2004 habe ich die Berufsprüfung zum Eidg. Hauswart erfolgreich abgeschlossen. Seither bin ich für meine Kunden als Hauswart mit eidgenössischem Fachausweis unterwegs.

Als Hauswart fühlen ich und meine Mitarbeiter uns verantwortlich, die Liegenschaften sauber zu halten und diese in einem gepflegten Zustand zu präsentieren. Neben den allgemeinen Reinigungsarbeiten pflegen wir auch vorhandene Grünflächen oder Gartenanlagen. Auf Wunsch übernehmen wir Wohnungsübergaben und -reinigung-

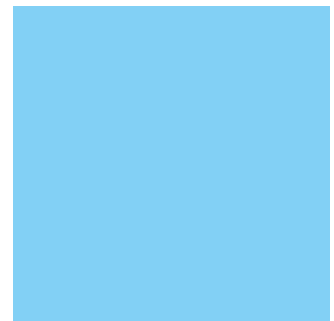
gen sowie auch Wohnungsräumungen. Ebenso gehören kleinere Reparaturen auf den Liegenschaften sowie der Unterhalt der allgemeinen technischen Installationen (zum Beispiel Heizungs- und Enthärtungsanlagen etc.) zu unserem Tätigkeitsgebiet. Seit 2006 bewältigen wir den Winterdienst mit dem firmeneigenen Schneepflug. Kann eine Arbeit nicht von uns direkt erledigt werden koordinieren wir gerne den Einsatz eines geeigneten Handwerkers. In Notfällen sind wir für Mieter und Eigentümer 24 Stunden erreichbar. Auch die Betreuung von Industriegebäuden und Ladenlokalitäten gehören zu unseren Aufgaben.

Für unser Gewerbe ist es wichtig, dass auch in Zukunft gut ausgebildete Fachleute zur Verfügung stehen. Nur wer sich um den Nachwuchs kümmert, kann auch unbeschwert in die Zukunft blicken. Deshalb möchte ich schon bald meine Verantwortung im Bereich der

Lehrlingsausbildung wahrnehmen und in meinem Betrieb einen Lehrling zum Betriebspraktiker und anschliessend zum Eidg. Dipl. Hauswart ausbilden.

Wir freuen uns, vielleicht auch schon bald für Sie als Hauswart unterwegs sein zu dürfen.

► **WEITERE INFORMATIONEN**
D. Reichmuth GmbH
Hauswartungen
Rennweg 3
8320 Fehraltorf
Natel 079 409 60 73
www.reichmuth-hauswartungen.ch
rh@reichmuth-hauswartungen.ch



Verluste vermeidet man online.

Dank Bonitäts- und Wirtschaftsauskünften wissen Sie immer, mit wem Sie es zu tun haben. Sie erkennen Risiken, bevor sie überhaupt entstehen. Sie vermeiden Verluste. Doch das ist nur eine kleine Auswahl der Vorteile von CrediWEB – mehr erfahren Sie auf www.crediweb.ch.



+ Creditreform Egeli Basel AG
Münchensteinerstrasse 127
CH-4002 Basel
Tel. +41 (0)61 337 90 40
Fax +41 (0)61 337 90 45
info@basel.creditreform.ch

+ Creditreform Egeli St.Gallen AG
Teufener Strasse 36
CH-9001 St.Gallen
Tel. +41 (0)71 221 11 21
Fax +41 (0)71 221 11 25
info@st.gallen.creditreform.ch

+ Creditreform Egeli Zürich AG
Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
Fax +41 (0)44 307 80 85
info@zuerich.creditreform.ch



Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

Immobilienbewertung – Verantwortung für mehr als CHF 3 000 Milliarden

Die Bewertung einer Immobilie ist ein komplexes Zusammenspiel verschiedener Faktoren in einem äusserst dynamischen Markt. Prioritäten verschieben sich, wichtige Parameter sind einem ständigen Wandel unterzogen. Zudem gilt es, Einflüsse aus Politik, Wirtschaft und Umwelt zu berücksichtigen.

Die Entwicklung des Immobilienmarkts führt zu veränderten Ansprüchen an die Immobilienbewertung. Im Spannungsfeld von Angebot und Nachfrage, von Bewertungskosten und Zuverlässigkeit müssen wertrelevante Kriterien erkannt, analysiert und beurteilt sowie die getroffenen Annahmen in einem Bericht nachvollziehbar dargelegt werden. Diese Qualitätsanforderungen bedingen eine hohe fachliche Qualifikation. Entsprechend anspruchsvoll ist der Beruf des/der Immobilienbewerbers/in. Ein breites Spektrum an Wissen in verschiedensten Disziplinen ist gefordert wie unter anderem in Architektur, Bauwesen, Miet-, Bau- und Vertragsrecht, Volkswirtschaft, Rechnungslegung, Finanzmathematik und Statistik.

Nicht verwunderlich, fordern die Swiss Valuation Standards (SVS) aufgrund des komplexen Aufgabengebiets, eine fundierte Ausbildung und eine kontinuierliche Weiterbildung von Immobilien-

beratern/innen. Die seit 2014 bestehende Personenzertifizierung ISO 17024 für Immobilienbewertung unterstützt diesen Aspekt und verlangt bei der Zertifizierung einen Nachweis über fünf Weiterbildungstage, die innerhalb von zwei Jahren absolviert werden müssen.

SIREA – NATIONALES

KOMPETENZZENTRUM. Der Schweizer Immobilienschätzer-Verband (SIV) fördert als Berufsverband der Immobilienbewerter/innen das Schätzungswesen im Interesse aller Beteiligten. Er hat schon früh die Notwendigkeit einer massgeschneiderten Weiterbildung in Immobilienbewertung erkannt und dafür ein Tochterunternehmen gegründet: Sirea, Schweizer Ausbildungsinstitut für Immobilienbewertung. Sirea bildet Immobilienfachleute zu Bewertungsexperten/innen aus und bietet auch Einsteigern die Möglichkeit, in diesem Sektor Fuss zu fassen. Bereits seit 2002 werden in Kooperation mit verschiedenen Fachhochschulen professionelle Weiterbildungslehrgänge angeboten, z.B. der Zertifikatslehrgang CAS Immobilienbewertung an der Berner Fachhochschule (BFH), Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW), Fachhochschule St.Gallen (FHS), Hochschule Luzern (HSLU) und Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana

(SUPSI). Führungskräfte im Immobilienmarkt bilden sich an der Fachhochschule St. Gallen bis auf Stufe Master of Advanced Studies (MAS) in Real Estate Management, mit Vertiefung Valuation oder Portfoliomanagement weiter.

IHRE KONKURRENZ SCHLÄFT NICHT – BLEIBEN SIE DRAN. Mit dieser Ausbildung wird ein wichtiges Fundament geschaffen. Clevere Immobilienbewerter/innen ruhen sich aber nicht auf diesen Lorbeeren aus. Wie in fast allen Berufszweigen ist es auch im Markt der Immobilienschätzung wichtig, am Ball zu bleiben, sich Vorteile zu verschaffen, die Effizienz zu steigern und die Kundenzufriedenheit zu optimieren. Manchmal geht es schnell und man verpasst elementare Neuerungen von Normen und Standards. SIREA bietet deshalb Refresher-Seminare an.

Dort erfährt man Neues und Wichtiges, von aktuellen Marktentwicklungen zur Anwendung in der Bewertungsmethodik. Etwa zum viel diskutierten Hebel in der Immobilienbewertung, der Zinssatz, welcher analytisch oder synthetisch aufgebaut werden kann. Aufgrund der kritisierten fehlenden Datentransparenz in der Schweiz ist der erste Ansatz nur für Datenoligarchen möglich. Der Aufbau des Zinssatzes aufgrund von Fremd- und Eigenkapital oder

das Opportunitätskostenmodell, welches von risikolosen Anlagen ausgeht, stellt in der aktuellen Tiefzinsphase für die Bewerter eine Herausforderung dar. Wie können Diskontierungssätze von bis zu 5.3% (Immobilienbewertungsbericht per 30.9.2014 Züblin Immobilien) begründet werden, wenn eine 10-jährige Festhypothek bei 1,95 % (Comparis, Durchschnitt alle Banken per 3. September 2014) und 10-jährige Bundesobligationen sogar nur bei 0.59% (SNB, Monatsdurchschnitt September 2015) lagen? Wie werden die Bewerter/innen damit umgehen, dass am Anfang des Jahres 2015 die Zinsen noch tiefer gesunken sind, die 10 jährige Bundesobligation sogar kurzzeitig negativ bei -0.30% waren?

Immobilienbewertung – eine Aufgabe mit hoher Komplexität, ein Berufsstand mit hoher Verantwortung, eine Dienstleistung höchster Qualität.



WEITERE INFORMATIONEN
 SIREA AG
 Akademisches Mitglied IVSC
 Rindermarkt 1
 8001 Zürich
 T 044 322 10 10

Master of Advanced Studies in Real Estate Management Vertiefung Valuation/Portfoliomanagement

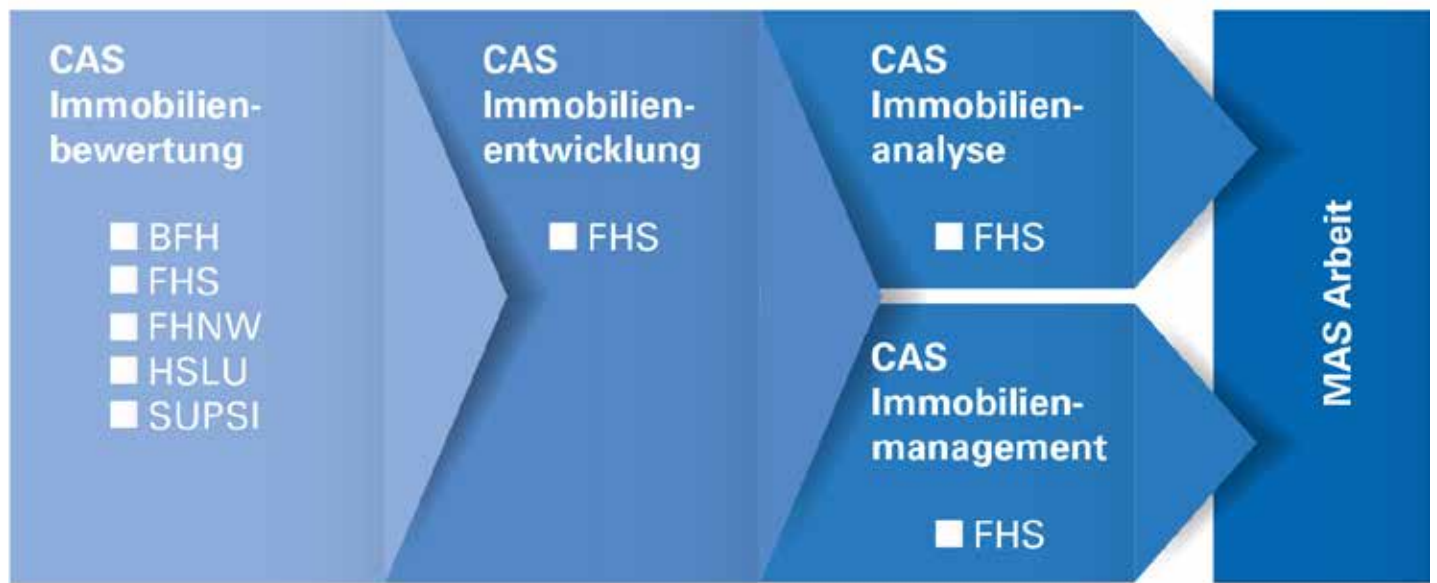


Abb. 1, Schema Weiterbildung Immobilienbewertung an den Kooperationspartner-Hochschulen

- BFH Berner Fachhochschule
- FHNW Fachhochschule Nordwestschweiz
- FHS Fachhochschule St.Gallen
- HSLU Hochschule Luzern
- SUPSI Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana

30 Jahre Abacus Business Software aus der Ostschweiz: Apps, Ausbaupläne und Expansionsgelüste

Das bei Standardgeschäfts-lösungen im KMU-Bereich führende Schweizer Softwarehaus ABACUS Research feiert sein dreissigjähriges Bestehen. Zum Firmenjubiläum erweitert das Unternehmen mit einem zusätzlichen Firmengebäude seinen Hauptsitz in Wittenbach bei St. Gallen. In Hamburg eröffnet es sein zweites Geschäftsbüro in Deutschland. Für Smartphone-Anwender lancieren die Entwickler zwei Gratis-Apps zur Verwaltung von Spesenbelegen sowie zum Tracking des eigenen Standorts mit gleichzeitiger Projektzeiterfassung.

Aus ABACUS Research ist das grösste unabhängige Schweizer Software-Unternehmen geworden, das sich auf die Entwicklung von standardisierter Business Software für KMU spezialisiert hat. Es zählt derzeit am Hauptsitz in Wittenbach bei St. Gallen und der Zweigniederlassung in Biel 264 Mitarbeitende. Über 40 000 KMU haben sich für ABACUS Software entschieden. Der Erfolg basiert auf der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Programme. Jüngster Beweis der Innovationskraft sind mobile Lösungen für Tablet-Rechner und Smartphones: Mit AbaClik und AbaTrak veröffentlicht ABACUS sozusagen gleich zwei Jubiläumsgeschenke. Die beiden kostenlosen Apps sind für praktisch alle Smartphone-Nutzer gedacht. Sie dienen der Organisation von Spesenbe-

gen sowie der Erfassung eigener Aufenthaltsorte, geleisteten Arbeiten und zusätzlichen Projektinformationen (vgl. www.abacus.ch).

Claudio Hintermann, CEO des Unternehmens, kommentiert das 30-jährige Jubiläum wie folgt: «Wir glauben an die Zukunft unserer Software und unseres Unternehmens. Deshalb bauen wir nicht nur das Deutschlandgeschäft weiter aus, sondern nehmen darüber hinaus die Realisierung eines zweiten Firmengebäudes an unserem Hauptsitz in Wittenbach-St.Gallen in Angriff.»

INTERVIEW MIT CLAUDIO HINTERMANN, CEO ABACUS RESEARCH AG.

Es ist keine Selbstverständlichkeit, dass in der IT-Branche ein Unternehmen seit 30 Jahren existiert. Wie sehen Sie das? Claudio Hintermann: Unser Bestreben war und ist es immer, unseren Mitarbeitenden die Möglichkeit zu bieten, sich in ihrem Aufgabenbereich optimal zu entfalten und somit das Beste aus sich herauszuholen, um letztlich stolz auf die eigene Arbeit sein zu können. Unsere Software ist nur mit Hilfe vieler Entwickler, Produktmanager und Supporter zu dem geworden, was sie heute ist. Mit jeder neuen Version haben sie die einzelnen Programme nicht nur funktional erweitert, sondern immer gleichzeitig auch substantiell verbessert und perfektioniert.



Wie die Geschichte lehrt, braucht eine Firma Visionen, um nicht nach ein paar Jahren wieder von der Bildfläche zu verschwinden. Wie ist das mit ABACUS?

Gerade weil die IT eine so extrem schnelllebige Branche und deshalb einem ständigen Veränderungsprozess unterworfen ist, lohnt es sich zweifellos, immer über den eigenen Tellerrand hinauszuschauen, um Trends frühzeitig zu erkennen und zu antizipieren. Bei uns sind damit mehrere Personen beschäftigt. Sie tragen die Puzzlesteine aus der Branche und den gesetzlichen Vorgaben zusammen und holen zudem die Wünsche unserer Partner und Anwender ein. So hatte uns beispielsweise ein Vertriebspartner auf die Idee gebracht, unser ERP mit Funktionen zur kompletten Digitalisierung sämtlicher Geschäftsdokumente – von der Lieferantenrechnung bis zur Bilanz mit integrierten PDF-Originaldokumenten – zu ergänzen und somit ein produktiveres Arbeiten zu unterstützen. Die Version war unter dem Namen «Digital ERP» sehr erfolgreich.

An was arbeiten Sie und Ihre Entwickler zur Zeit? Wir programmieren derzeit Apps für Smartphones unter iOS und Android. Diese können nicht nur im Zusammenhang mit unserer Business Software nützlich sein, sondern lassen sich von allen Besitzern eines intelligenten Handys unentgeltlich verwenden. Denn zum Beispiel mit der App AbaClik können Spesenbelege fotografiert und anschliessend geordnet werden. Einen Mehrnutzen lässt sich daraus ziehen, wenn eine Firma, die ABACUS Software einsetzt und bei den Spesenerfassungen in der Buchhaltung auf Papier verzichten will. In diesem Fall lassen sich solche Belege via Smartphone automatisch zur Weiterverarbeitung an die Buchhaltung schicken.

Ist damit Ihre Software mobil geworden? Das ist sie schon seit geraumer Zeit. Für das Apple-Tablet iPad bieten wir bereits seit mehreren Jahren eine eigene Lösung an. Sie wird von unseren Anwendern zum Beispiel für die Immobilienbewirtschaftungssoftware Abalmmo eingesetzt.

Wenn Sie in die Zukunft schauen, wie soll ABACUS weitergeführt werden?

Wir haben letztes Jahr das Aktionariat unserer Firma auf langjährige Mitarbeitende ausgeweitet. Das bedeutet einen ersten Schritt, Verantwortung für das Unternehmen mit anderen, sprich erfahrenen Mitarbeitenden, zu teilen. Wir sind es unseren Anwendern und Vertriebspartnern schuldig, die zum Teil seit vielen Jahren auf unsere Software setzen, alles zu unternehmen, damit die Erfolgsgeschichte von ABACUS auch weiter fortgeschrieben wird.

An Herausforderungen dürfte es Ihnen somit nicht fehlen? Die nächste steht sozusagen bereits vor der Tür: Für den nächsten Frühling ist der Baubeginn unseres zweiten Firmengebäudes geplant. Damit hoffen wir, endlich die von uns dringend benötigten Arbeitsplätze schaffen zu können. Mangels Platz waren wir bis jetzt dazu gezwungen, über 40 Mitarbeitende überbrückungsweise in der Nachbarschaft unterzubringen. Gleichzeitig wollen wir damit Raum für zusätzlich weitere 100 Arbeitsplätze schaffen.

WEITERE INFORMATIONEN

ABACUS Research AG
Abacus-Platz 1
9300 Wittenbach
Tel: +41 (0)71 292 25 25
Fax: +41 (0)71 292 25 00
info@abacus.ch



Weishaupt erweitert Forschungs- und Entwicklungszentrum

Weishaupt zählt mit über 3000 Mitarbeitern und einem Gruppenumsatz von 540 Millionen Euro zu den international führenden Unternehmen für Brenner, Brennwertsysteme, Wärmepumpen, Solar und Gebäudeautomation.

Die Forschung und Entwicklung in der Firmenzentrale Schwendi ist von Beginn an das Zentrum aller Produktentwicklungen für Weishaupt. Mit einer beispielhaften Innovationskraft stellt das Unternehmen laufend zukunftsweisende Produkte bereit. Im Zuge der erheblichen Produkterweiterung in den letzten Jahren wurde die Entscheidung getroffen, die bisherigen Gebäude des Forschungsinstitutes mit einem ergänzenden Neubau auszubauen.

Rund 15 Millionen Euro hat die Max Weishaupt GmbH in die Neugestaltung und Erweiterung ihres Forschungs- und Entwicklungszentrums in Schwendi investiert. Das bisherige Bürogebäude wurde abgerissen und durch ein neues zweigeschossiges Ingenieurgebäude ersetzt. Zusätzlich wurde ein eingeschossiges Entwicklungszentrum für Heizsysteme mit 26 Prüfständen im Leistungsbereich von 15 bis 1200 Kilowatt errichtet. Die beiden Neubauten werden über ein langgestrecktes Foyer mit dem bestehenden Gebäudekomplex verbunden, in dem die Prüfstände für Brenner im Einsatz sind. Damit verfügt Weishaupt über ein Forschungs- und Entwicklungszentrum mit einem umfangreichen Prüffeld, das keiner in der Branche hat.

Die Gebäudetechnik ist ökologisch und auf höchste Effizienz ausgelegt. Die Wärme- und Kälteerzeugung für die Neubauten erfolgt bivalent. Die Grundlast wird über Sole/Wasser-Wärmepumpen (Geothermie) von Weishaupt abgedeckt. Die Erdsondenbohrungen übernahm das Weishaupt-Tochterunternehmen BauGrund Süd, Bad Wurzach. Für die zusätzliche Wärme im Winter wird die Abwärme der Forschungs-Prüfstände genutzt.

Das neue Entwicklungszentrum mit den Prüfständen für Heizsysteme wird klimatisiert, um konstante Messbedingungen z. B. für Zertifizierungen zu schaffen. Der Büro-Neubau verfügt über eine Heiz-/Kühldecke in Verbindung mit einer Lüftungsanlage. Damit ist eine ausreichende Luftversorgung auch bei geschlossener Fassade gewährleistet.

Insgesamt entstanden durch diese Baumaßnahme auf 2500 Quadratmetern moderne, zukunftsgerichtete Büro- und Ingenieurarbeitsplätze für über 80 Mitarbeiter. Die Pläne hat das Büro ZG Architekten GmbH aus Ulm entworfen. Zuständig für die Gebäudetechnik war das Zieher Technic Ingenieurbüro aus Ulm.

WEITERE INFORMATIONEN

Weishaupt AG
Chrummacherstrasse 8
8954 Geroldswil
Tel. 044 749 29 29
E-mail: info@weishaupt-ag.ch
Internet: www.weishaupt-ag.ch



Das Weishaupt Forschungs- und Entwicklungszentrum wurde durch einen zweigeschossigen Bürotrakt (hinten) und ein eingeschossiges Prüflabor für Heizsysteme (vorne) neu gestaltet und wesentlich erweitert.



Das Weishaupt Werksgelände in Schwendi mit dem neuen, erweiterten Forschungs- und Entwicklungszentrum (rechts oben).



Rund 15 Millionen Euro hat die Max Weishaupt GmbH in die Neugestaltung und Erweiterung ihres Forschungs- und Entwicklungszentrums in Schwendi investiert.

Handläufe bringen Sicherheit – vor allem im Alter

► In der Schweiz wird insbesondere ein Anstieg des Anteils der über 60-jährigen von rund 22 % auf ca. 36 % in den nächsten 2 Jahrzehnten erwartet. Der Anteil der Menschen über 80 Jahren wird dann auf 12 % wachsen.

Nur ca. 4 % aller Menschen über 65 Jahren leben in Alten, Senioren- oder Pflegeheimen. 96 % dagegen wohnen im sogenannten «normalen Umfeld». Fast für alle Menschen ist die Wohnung, das Haus mit zunehmenden Alter der zentrale Lebensmittelpunkt, so der Schweizer Gerontologe Felix Bohn von der Fachstelle für altersgerechtes Bauen in Zürich.

VORBEREITUNG AUF REDUZIERTE MOBILITÄT. Wichtig ist, dass dann die Wohnungen, das Haus für ein Leben mit Mobilitätseinschränkungen gestaltet wird. Hindernisfreien Bauen wird daher nicht nur beim Neubau, sondern vor allem der Anpassung vom Wohnungsbestand eine immer grössere Rolle spielen, soll die Immobilie langfristig vermietet bleiben. Die Gesetze, Normen und Richtlinien sind bereits vielfach kommuniziert und es existiert ein weitgehender Konsens, welches die Hauptforderungen des hindernisfreie Bauens sind.

PRÜFKRITERIEN FÜR DEN BESTAND. Zugänge zum Gebäude möglichst ohne Stufen und Schwellen. Wenn Stufen und Höhenunterschiede vorhanden sind, dann sind beidseitige Handläufe an Treppen und Rampen notwendig.

Bewegung im Gebäude: Hindernisfrei ohne Schwellen und Stufen, möglichst mit Aufzug oder Lift. Wenn kein Aufzug vorhanden ist, dann an allen Treppen beidseitige Handläufe, kontrastreiche Gestaltung der Treppenstufen, rutschsichere Bodenbeläge und ausreichende und blendfreie Beleuchtung. Dazu Türbreiten von mind. 90 cm, Bewegungsfläche mind. 120 x 120 cm.

Künftig wird eine zentrale Aufgabe der Wohnungsunternehmer, Genossenschaften, privater und öffentlicher Bauherren sein, Rahmenbedingungen in mehrgeschossigen Miets- und Eigentumsanlagen zu schaffen, die es den Mietern, Eigentümern oder Besucher erlauben bis ins hohe Alter in ihren normalen Wohnungen bleiben zu dürfen.

SICHERHEIT UND KOMFORT MÜSSEN STIMMEN. Vor allem die Gebäudeerschliessung, d.h. die Wege um das Haus, Treppen und Rampen, sowie die innere Erschliessung soll für alle

Bewohner ein Mehr an Sicherheit und Komfort bringen. Dazu gehören oftmals nur kleine Verbesserungen wie Türgrössen, automatische Türöffner, Vermeidung von Einzelstufen und an allen Treppen ein beidseitiger Handlauf. Der «Wandhandlauf» soll dazu durchgehend sein, kontrastreich zur Wand und mind. 30 cm über die erste und letzte Stufe geführt werden – wie es die Norm vorschreibt und es den Bedürfnissen und Wünschen älterer Menschen entspricht.

FACHKUNDIGE BERATUNG, GROSSE AUSWAHL UND GÜNSTIGE PREISE.

In Winterthur zuhause – aber in der ganzen Deutsch-Schweiz aktiv ist die Firma Flexo-Handlauf. Fachkundige Beratung, günstige Preise, grosse Auswahl und perfekter Service haben die Firma Flexo-Handlauf zum Marktführer gemacht. Infos unter www.flexo-handlauf.ch oder einfach anrufen, mailen und Prospekte und Katalog anfordern oder den Besuch eines AD-Mitarbeiters, der Ihnen kostenlos und unverbindlich eine Offerte vor Ort erstellt. Einfach Gratis-Telefon wählen: 0800-040804

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

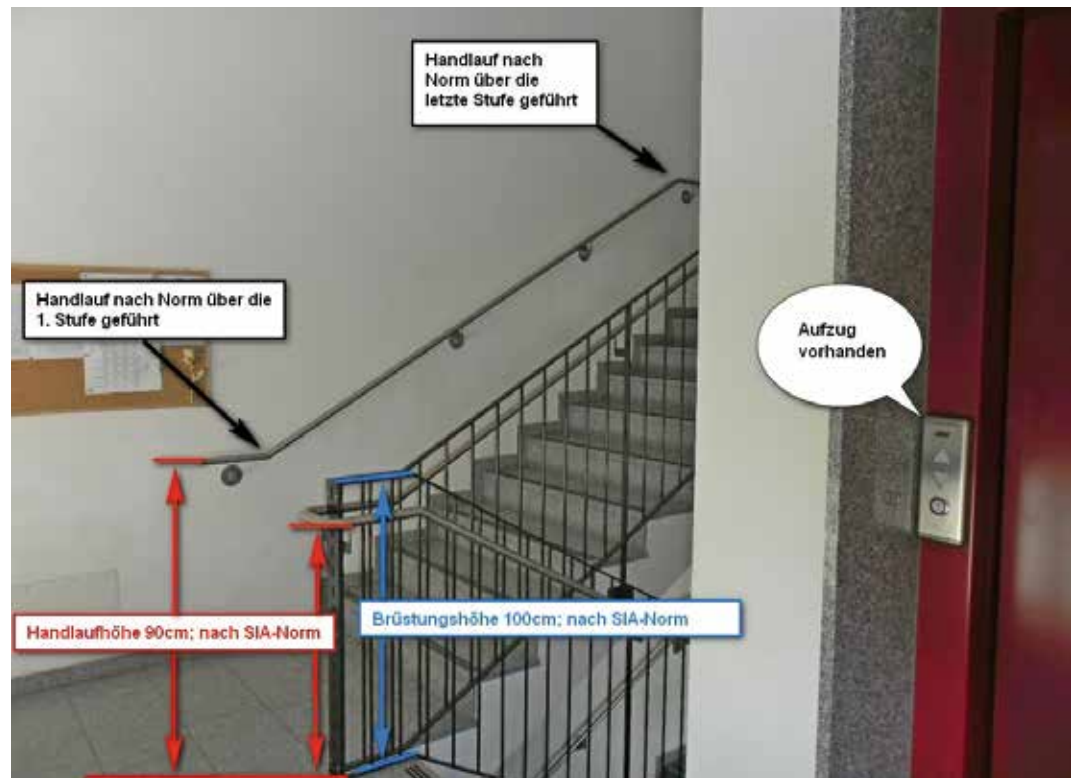
Flexo-Handlauf
Seenerstrasse 201
8405 Winterthur
Telefon 052 534 41 31
www.flexo-handlauf.ch



Nachgerüstet mit Flexo-Handläufe im Dekor «schwarz-silber» in einer Wohnanlage.



Handlauf in einer Wohnanlage mit Knick nach Norm, hier Ausführung in Buche hell.



Treppenhaus nach Norm und Gesetz, für alle Menschen nutzbar!

Die neue Wärmepumpen-Generation von Domotec

▶ **Mit den HPSU ROTEX Wärmepumpen bietet Domotec ein umweltschonendes und kostensparendes Heizsystem an.**

Die HeatPumpSolarUnit, kurz HPSU genannt, ist eine Wärmepumpe, welche die Wärme aus der Luft und die Sonneneinstrahlung optimal nutzt und sich stets dem effektiven Verbrauchsbedarf anpasst. Für Neubauten oder bestehende Anlagen mit Fussbodenheizung empfiehlt sich der Einsatz der 1-Stufen-Wärmepumpe ROTEX HPSU. Handelt es

sich um ein älteres Gebäude ohne Fussbodenheizung lässt sich der alte Heizkessel ohne grossen Aufwand durch eine 2-stufige Wärmepumpe ersetzen und die bestehenden Heizkörper in das neue Heizsystem integrieren.

▶ **WEITERE INFORMATIONEN**

Domotec AG
Lindengutstrasse 16
4663 Aarburg
Telefon 062 787 87 87
www.domotec.ch



«Durchsturzgitter für Ihre Sicherheit auf dem Bau»

▶ **DURCHSTURZGITTER TYP ISD FÜR LICHTKUPPELN.** Mit den Durchsturzgittern Typ ISD der ISBA AG machen Sie Ihre Lichtkuppeln durchbruchssicher!

Flachdächer werden immer häufiger aktiv genutzt und dadurch oft betreten. So kommt die Frage der Sicherheit automatisch auf, denn beim Einbau und Unterhalt von transparenten Bauteilen ist zwingend ein Kollektivschutz zu erstellen. Wir haben für Sie die bestmögliche Lösung, ohne dass Sie deswegen Ihre bestehenden Lichtkuppeln auswechseln müssen. Das führt zu einem guten Kosten-Nutzen-Verhältnis.

Die Durchsturzgitter Typ ISD aus Stahlblech ausgelasert und in RAL-9010 weiss, lackiert sind in allen Standardgrössen erhältlich. Mit der grosszügigen Maschenweite von 175 x 175 mm, Lichtdurchlass 83%, sind sie optisch leicht. Sie entsprechen den SUVA-Anforderungen.

Der Einsatz von weiteren Zubehör wie Lüftungsvorrichtungen und Beschattungen wird durch die Gitter nicht beeinträchtigt, da diese auf Wunsch mit entsprechenden Ausschnitten versehen werden.

DER KUNDENNUTZEN

- Gitter verhindert Durchsturz.
- Kann nachgerüstet werden.
- Lackierung in RAL 9010 weiss.
- Passt zu allen Öffnungsvorrichtungen.
- Entspricht den neusten Vorschriften.
- Dank erfolgreichem 1200 Joule-Test, 100 kg Fallhöhe 1,2m, SN EN 14963, gilt das Oberlicht als durchbruchssicher.

▶ **WEITERE INFORMATIONEN**

ISBA AG
Industriestrasse 15
4222 Zwingen
Tel. 061 761 33 44
www.isba.ch



Wann müssen Durchsturzgitter installiert werden?

1. Das Dach ist für Dritte frei zugänglich, hat ungesicherte Verkehrswege und technische Anlagen mit regelmäßigem Unterhalt.
2. Das Flachdach verfügt über Lichtkuppeln/Lichtbändern die bei Nachtarbeiten oder Schneeräumen nicht als solches erkennbar sind.
3. Das Dach verfügt über eine Begrünung.

dynamisch



Auf die Dynamik des Marktes antworten wir entsprechend – in jeder Hinsicht.

flexibel



Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

kompetent



Zu einer umfassenden Kompetenz gehören Herz, Verstand – und modernste Technik.



E-Druck AG PrePress & Print
Lettenstrasse 21
CH-9016 St.Gallen
Telefon +41 (0)71 246 41 41
Telefax +41 (0)71 243 08 59
www.edruck.ch

Pierre Kohler über digitale Grundversorgung in Randregionen

► Die Kabelnetze investieren jährlich Millionen von Franken in den Ausbau ihrer Hochgeschwindigkeitsnetze. Sie versorgen Randregionen mit Telekom-Diensten und tragen somit zur flächendeckenden Grundversorgung bei.

INTERVIEW MIT PIERRE KOHLER, STADTPRÄSIDENT VON DELÉMONT UND PRÄSIDENT VON SWISSCABLE, DEM VERBAND DER SCHWEIZER KABELNETZ-UNTERNEHMEN.

1. Als Stadtpräsident von Delémont vertreten Sie auch eine Randregion.

Wie wichtig ist eine gute Versorgung mit Telekom-Diensten? Für Randregionen wie beispielsweise der Jura ist eine gute Grundversorgung mit Breitbandinternet enorm wichtig. Warum sollte die Versorgung schlechter sein als in Zentrumsstädten? Gerade entferntere Regionen sind auf funktionierende und moderne Kommunikationswege angewiesen, ohne die nötige Innovationen für die Wirtschaft nicht realisierbar sind – und ohne die solche Regionen auch nicht genügend attraktiv wären, um Gäste wie Einwohner anzuziehen.

2. Warum setzt die Kabelnetzbranche auch auf den Ausbau in Randregionen?

Die meisten Kabelnetzunternehmen sind regional verankert und richten sich gezielt nach den Wünschen ihrer Kunden. Diese kennen sie oftmals sogar persönlich. Die regionale Präsenz – gerade in Randgebieten – ist auch ein grosser Wettbewerbsvorteil gegenüber der Swisscom und trägt zudem zu einer erfolgreichen Kundenbindung bei. In einer Tourismusregion beispielsweise kann das Angebot nicht nur auf die Bedürfnisse der lokalen Bevölkerung, sondern auch auf diejenigen von Hotels und internationalen Gästen zugeschnitten werden. Und dort, wo es ein Bedürfnis nach einem leistungsfähigen WLAN-Netz gibt, kann ein solches relativ schnell und in enger Zusammenarbeit mit den lokalen Interessengruppen erstellt und betrieben werden.

3. Die Kabelnetze verstehen sich als «Grundversorger». Was bedeutet das?

Es geht um die digitale Grundversorgung mit Telekom-Diensten via Kabelnetzinfrastruktur. Diese besteht schon heute grösstenteils aus Glasfasern. Sie bildet die Basis für

eine hohe Verfügbarkeit von Hochgeschwindigkeitsinternet mit Bandbreiten bis zu 300 Mbit/Sekunde, digitalem Fernsehen mit Replay-Funktionen und TV auf Abruf, Kabeltelefonie und Radio. Die Kabelnetzbranche offeriert ihren Kunden alles aus einer Hand.

4. Wieviel investiert die Kabelnetzbranche jährlich in den Netzausbau?

Die jährliche Investition der Kabelnetzbranche in den Ausbau der HFC-Netze beträgt inkl. Randregionen rund 350 Millionen Franken.

5. Was sind die Charakterzüge von Randregionen und was erachten Sie als unabdingbar, damit sich diese weiterentwickeln können?

Randregionen sind oftmals Erholungsgebiete für die gesamte Bevölkerung eines Landes. Es braucht dort eine sorgfältig geplante Entwicklung der Infrastruktur, gleichzeitig aber auch Schutz. Die Einwohner solcher ländlichen Gebiete müssen sich oftmals aufgrund von fehlenden Arbeitsplätzen umorientieren und in die Stadt ziehen. Eine gute Grundversorgung mit Breitbandinternet, Fernsehen und Telefon kann dieser Landflucht entgegenwirken und für diese Bevölkerung neue Perspektiven und Lebensgrundlage schaffen.

6. Ist die Sicherstellung der Grundversorgung in den Randregionen teurer als in städtischen Zonen?

Ja, grundsätzlich schon. Die Topografie und geringe Bevölkerungsdichte stellen eine grössere Herausforderung dar, als dies in urbanen Zonen der Fall ist. Gerade deshalb ist es der Kabelnetzbranche auch hoch anzurechnen, dass sie immer nach Lösungen sucht, wenn es entsprechende Infrastruktur benötigt in solchen Regionen.

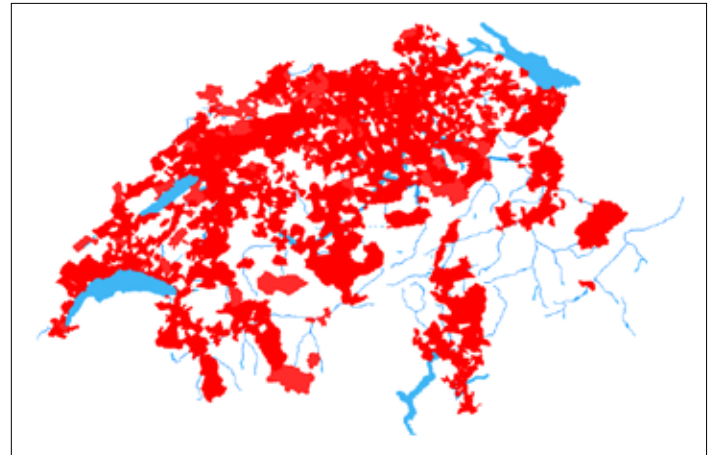
7. Wie bilanzieren Sie die ersten Monate Ihres Swisssable-Präsidioms?

Seit März 2014 stehe ich Swisssable, dem Verband der Schweizer Kabelnetzunternehmen, vor. Ich schätze an der gesamten Kabelnetzbranche, dass sie für eine flächendeckende Grundversorgung steht; eben auch dort, wo es möglicherweise weniger einträglich ist als in städtischen Agglomerationen. Zudem gefällt mir, dass die Kabelnetzbranche äusserst heterogen ist. Vom grossen Weltkonzern bis hin zu den (mehrerlich) regional verankerten Unternehmen ist alles vertreten. Die rund

200 verschiedenen Kabelnetzunternehmen bilden den treibenden Motor des Schweizer Telekommunikationsmarkts. Nur dank der Konkurrenz durch die Kabelnetze sind die Swisscom und andere Anbieter gezwungen, ihre Angebote laufend zu erneuern und anzupassen.

► WEITERE INFORMATIONEN

Swisssable
Verband für Kommunikationsnetze
Bern
Telefon 031 328 27 28
info@swisssable.ch



Digitale Grundversorgung durch Kabelnetze



PIERRE KOHLER hat an der Universität Freiburg Rechtswissenschaften studiert. Der Anwalt war vom 1. Oktober 1993 bis zum 31. Dezember 2002 Mitglied der jurassischen Regierung und stand dort dem Umweltdepartement vor. In der Legislatur 2003–2007 war er für den Kanton Jura im Nationalrat. 2009 wurde er Stadtpräsident von Delémont. Dieses Amt legt er am 21. März 2015 nieder. Im März 2014 hat Pierre Kohler das Präsidium von Swisssable, dem Wirtschaftsverband der Schweizer Kabelnetzunternehmen, übernommen. Swisssable sind rund 200 privatwirtschaftlich wie auch öffentlich-rechtlich organisierte Unternehmen angeschlossen, die 2.7 Millionen Haushalte mit Radio, TV, HDTV, Internet, Telefonie und weiteren Angeboten versorgen.

A-I

▶ **ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE**

_GTSM_Maggingen AG_
 Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
 Grosssäckerstrasse 27
 8105 Regensdorf
 Tel. 044 461 11 30
 Fax. 044 461 12 48
 info@gtsm.ch
 www.gtsm.ch

▶ **ABLAUFENTSTOPFUNG**

**Ablauf
 verstopft?
 24h Service
 0800 678 800**

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



ROHRMAX®

**Verstopfte Abläufe,
 Überschwemmungen...
 ...ich komme immer!**

- Ablauf- und Rohrreinigung
- 24h-Ablaufnotdienst
- Wartungsverträge
- Inliner-Rohrsanierung
- Kanal-TV-Untersuchung
- Lüftungsreinigung

**RohrMax AG – schweizweit
 24h-Service 0848 852 856**

Fax 0848 460 460
 www.rohrmax.ch
 info@rohrmax.ch



▶ **BAUMPFLERGE**

baumART 
 Pflege und Diagnose
 für den Baum

Baumart AG
 8500 Frauenfeld T 052 722 31 07
 9000 St. Gallen T 071 222 80 15

Baumart Luzern GmbH
 6004 Luzern T 041 410 83 63
 info@baumart.ch
 www.baumpflege-baumart.ch

▶ **BEWEISSICHERUNG**



**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baummissionenüberwachung

Rissprotokolle	St. Karlstrasse 12
Nivellements	Postfach 7856
	6000 Luzern 7
Kostenanalysen	Tel.041 249 93 93
Erschütterungs-	Fax 041 249 93 94
messungen	mail@baucontrol.ch
	www.baucontrol.ch
Pfahlprüfungen	Mitglied SIA / USIC



▶ **DACHFENSTER**



VELUX SCHWEIZ AG
 Industriestrasse 7
 4632 Trimbach
 Tel. 0848 945 549
 Fax 0848 945 550
 www.velux.ch

▶ **ELEKTROKONTROLLEN**



Sicherheit.

Sicherheit steht an erster Stelle, wenn es um Strom geht. Die regional organisierten Spezialisten der Certum Sicherheit AG prüfen Elektroinstallationen und stellen die erforderlichen Sicherheitsnachweise aus.

certum
 Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Breitenrain AG, Frauenfeld, Freienbach, Jenzburg,
 Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggental, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

▶ **FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN**



D. Weiss AG Wassertechnik
 Im Dreispitz 2
 8152 Glattbrugg
 Tel. 043 299 09 33
 Fax 043 399 09 63
 info@heizungswasser.ch
 www.heizungswasser.ch
 www.girojet.ch



Innensanieren statt herausreißen

Lining Tech AG
 Seestrasse 205
 8807 Freienbach
 Tel. 044 787 51 51
 Fax 044 787 51 50
 info@liningtech.ch
 www.liningtech.ch



**...von den Erfindern der Rohrinnen-
 sanierung im Gebäude**

Naef GROUP
 Wolleraustrasse 41
 8807 Freienbach (SZ)
 Tel.: 044 786 79 00
 Fax: 044 786 79 10
 info@naef-group.com
 www.hat-system.com

▶ **HAUSTECHNIK**



DOMOTEC AG
**Wärmepumpen, Heizkessel für Pellets,
 Stückholz, Gas oder Öl, Solarunterstüt-
 zung, Heizöllagerungen, Kaminsysteme,
 Kalkschutzgeräte, Wassererwärmer**

Lindengutstrasse
 4663 Aarburg
 Tel. 062 787 87 87
 Fax 062 787 87 00
 www.domotec.ch, info@domotec.ch

▶ **HAUSWARTUNGEN**



**Hauswartungen im Zürcher Oberland
 und Winterthur, 24h-Service**
 Treppenhausreinigung
 Gartenunterhalt
 Heizungsbetreuung
 Schneeräumung

D. Reichmuth GmbH
 Hauswart mit eidg. Fachausweis
 Rennweg 3, 8320 Fehraltorf
 Natel 079 409 60 73
 Telefon 044 955 13 73
 www.reichmuth-hauswartungen.ch
 rh@reichmuth-hauswartungen.ch

▶ **IMMOBILIEN
 TEMPORÄR / PERMANENT**



Flexible Bauten aus Schweizer Produktion.

DM Bau AG
 Wiesenstrasse 1
 9463 Oberriet
 Tel. 071 763 70 20
 Fax 071 763 70 25
 info@dm-bau.ch
 www.dm-bau.ch

Verkaufsbüro:
 Lischmatt 7, 4624 Härkingen

▶ **IMMOBILIENMARKT**



**aclado.ch: Ihre spezialisierte
 Plattform für die Vermarktung von
 Geschäftsimmobilien**

aclado AG
 Turmstrasse 28
 6312 Steinhausen
 Tel. 041 740 40 62
 info@aclado.ch
 www.aclado.ch



**Ihre Vermarktungsplattform:
 www.myhomegate.ch**

homegate.ch
 Werdstrasse 21
 8004 Zürich
 Tel. 0848 100 200
 service@homegate.ch

ImmoStreet.ch

Lösungen für Immobilienfachleute

ImmoStreet.ch AG
Werdstrasse 21, 8021 Zürich
Tel.: 044 386 64 44
info@immostreet.ch

▶ **IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM**



Software für das Immobilien- und Risikomanagement

WB INFORMATIK AG
Schaffhauserstrasse 96
8222 Beringen
Tel. +41 (0)52 620 12 22
www.wb-informatik.ch

▶ **IMMOBILIENSFTWARE**



Aandarta
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für

ABA IMMO
abacus business software

Aandarta AG
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen

Telefon +41 43 205 13 13
Fax +41 43 205 13 14

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch

SOLUTIONS ON DEMAND

Casasoft.ch

Effektives Immobilien-Management

Casasoft AG
Müligässli 1
CH-8598 Bottighofen
Tel. +41 71 686 94 94
Fax +41 71 686 94 95
info@casasoft.ch
www.casasoft.ch



Integrationspartner für Immobilien-

Bewirtschaftungs-Software und CAFM. Projektmanagement – ASP-Lösungen – Hosting – PC-Schulung – Verkauf

eSIP AG
Morgental 35, 8126 Zumikon
Tel. 044 586 67 94
Email: info@esip.ch, www.esip.ch



Erweitert Ihre Leistung.

EXTENSO IT-SERVICES AG
Schaffhauserstrasse 110
Postfach
CH-8152 Glattbrugg
Telefon 044 808 71 11
Telefax 044 808 71 10
Info@extenso.ch
www.extenso.ch

fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

Eichwatt 5 8105 Watt-Regensdorf
Tel. +41 44 738 50 70
info@fidevision.ch www.fidevision.ch

Ihr Vertriebspartner für
ABA IMMO
abacus business software

REM
REAL ESTATE MANAGEMENT

REM – Der Standard für professionelle Immobilienbewirtschaftung

GARAIO AG
Tel. +41 58 310 70 00
rem@garaio.com
www.rem.ch



Software für Facility Management und Liegenschaftsverwaltung
– **ID-IMMO**
– **FM ServiceDesk**
– **conjectFM**

InterDialog Software AG
Morgental 35
8126 Zumikon
Tel. +44 586 67 94
Email: info@interdialog.ch
www.interdialog.ch



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

MOR INFORMATIK AG
Rotbuchstrasse 44
8037 Zürich
Tel.: 044 360 85 85
Fax: 044 360 85 84
www.mor.ch, systeme@mor.ch



mse Arcus AG
Brauereistrasse 79
CH-9016 St. Gallen
Tel. +41 (0)71 280 00 10
info@arcus.ch
www.arcus.ch
www.relion.ch

www.OSALIS.ch
Your property management guide

Die einfache und vollständige Liegenschaftsverwaltung für **Fr 890.--**

Entdecken Sie die Software auf **www.osalis.ch**

Quorum Software

Herzogstrasse 10
5000 Aarau
Tel.: 058 218 00 52
www.quorumsoftware.ch
info@quorumsoftware.ch

i_mmob8.5

Eine klare Vision...

TSAB Thurnherr SA
Morgenstrasse 121
CH-3018 Bern
Tel. +41 (0)31 990 55 55
Fax +41 (0)31 990 55 59
www.thurnherr.ch
info@thurnherr.ch



ImmoTop® + Rimo R4®
Software für die Immobilienbewirtschaftung

W&W IMMO INFORMATIK AG
Obfelderstrasse 39
CH-8910 Affoltern a.A.
Tel. 044 762 23 23
Fax 044 762 23 99
info@wwimmo.ch
www.wwimmo.ch

▶ **INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN TRINKWASSERROHRE**



...von den Erfindern der Rohrrenn- sanierung im Gebäude

Naef GROUP
Wolleraustrasse 41, CH-8807 Freienbach
Tel.: 044 786 79 00
Fax: 044 786 79 10
info@naef-group.com
www.anrosan.com

▶ **LEITUNGSSANIERUNG**



Die Nr. 1 für Rohrinnensanierungen von Trinkwasserleitungen

Lining Tech AG
Seestrasse 205
8807 Freienbach
Tel. 044 787 51 51
Fax 044 787 51 50
info@liningtech.ch
www.liningtech.ch

Promotec

PROMOTEC SERVICE GMBH
WASSERLEITUNGSSANIERUNG VOM LEADER
 Sonnenweg 14
 Postfach 243
 4153 Reinach BL 1
 Tel. +41 61 713 06 38
 Fax. +41 61 711 31 91
 promotec@promotec.ch
 www.promotec.ch

▷ **LICHT-, SONNEN- UND WETTERSCHUTZ AM GEBÄUDE**

RENOVA ROLL

RENOVA ROLL AG
 Weberrüststrasse 1
 8833 Samstagern
 Tel. 044 787 30 50
 Fax 044 787 30 59
 info@renova-roll.ch
 www.renova-roll.ch

▷ **OELTANKANZEIGE**

MARAG FLOW & GASTECH AG
 Rauracherweg 3
 4132 Muttenz
 www.oeltankanzeige.ch
 info@marag.ch

▷ **PARKMOBILIAR**

AX Ars Xterna
Ars Xterna® Parkmobiliar & Urban Design
 a Division of Bellatec AG
 Mettlenstrasse 38
 8142 Uitikon Waldegg/ZH
 Tel. +41 44 222 22 66
 Fax. +41 44 222 22 67
 info@ars-xterna.ch
 www.ars-xterna.ch

▷ **SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG**

SPR Schweiz

Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

SPR Schweiz
 Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung
 Eifenstrasse 19
 Postfach
 CH-3000 Bern 6
 Telefon: +41 (0)840 00 44 99
 info@sprschweiz.ch
 www.sprschweiz.ch

▷ **SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG**



RATEX AG
 Austrasse 38
 8045 Zürich
 24h-Pikett: 044 241 33 33
 www.ratex.ch
 info@ratex.ch

▷ **SPIELPLATZGERÄTE**



BÜRLI, SPIEL- UND SPORTGERÄTE AG
 Kantonsstrasse
 6212 St. Erhard / Sursee
 Tel. 041 925 14 00
 Fax 041 925 14 10
 info@buerliag.com
 www.buerliag.com

_GTSM_Magglingen AG_
 Planung und Installation für Spiel & Sport
 Grosssäckerstrasse 27
 8105 Regensdorf
 Tel. 044 461 11 30
 Fax. 044 461 12 48
 info@gtsm.ch
 www.gtsm.ch

bimbo®
 macht spass

Planung
 Produktion
 Wartung
 Reparaturen

HINNEN Spielplatzgeräte AG
 6055 Alpnach - T 041 672 91 11 - bimbo.ch

Oeko-Handels AG
 Spielgeräte & Parkmobiliar

Riedmühlestrasse 23
 CH-8545 Rickenbach Sulz
 Tel. +41 (0)52 337 08 55
 Fax +41 (0)52 337 08 65
 info@oeko-handels.ch
 www.oeko-handels.ch

▷ **WASSERSCHADENSANIERUNG BAUTROCKNUNG**



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

Zürich - Bern - Villeneuve
 24h Pikett Nr.: 0848 812 812
 Zürich: Tel. 044 488 66 00
 Bern: Tel. 031 305 13 00
 Villeneuve: Tel. 021 960 47 77

Lunor, G. Kull AG
 Allmendstrasse 127
 8041 Zürich
 Tel. 044 488 66 00
 Fax 044 488 66 10
 info@lunor.ch, www.lunor.ch



alles trocken

Vogelaustrasse 40, 8953 Dietikon
 Tel.: 044 744 71 71, Fax 044 744 71 72
 info@roth-kippe.ch, www.roth-kippe.ch

Produkte	Dienstleistungen
Wäschetrockner	Bauaustrocknungen
Luftentfeuchter	Winterbauheizung
Klimageräte	Wasserschadensanierung

Trocktag

Wärm's ums Trockne geht!

- **Wasserschadensanierungen**
- **Bauaustrocknungen**
- **Isolationstrocknungen**
- **Mikrowellen-Trocknung**
- **24 Std. Notservice**

Dietikon	043 322 40 00
Boniswil	062 777 04 04
Chur	081 353 11 66
Horw	041 340 70 70
Muttenz	061 461 16 00

TROCKKAG AG
 Moosmattstrasse 9
 8953 Dietikon
 Tel. 043 322 40 00
 Fax 043 322 40 09

▷ **TREPPEN-HANDLÄUFE**

FLEXO
 Innovative Handlauf-Systeme

Sichere Handläufe innen und aussen

Flexo-Handlauf GmbH
 Seenerstr. 201 · 8405 Winterthur
Gratis-Tel. 0800 04 08 04
 www.flexo-handlauf.ch

▷ **WELLNESS-ANLAGEN**

Fitness-Partner AG
 Blumenaustr. 4
 9410 Heiden
 T 071 891 39 39
 F 071 891 49 32
 info@fitness-partner.ch
 www.fitness-partner.ch

KLAFS

MY SAUNA AND SPA

KLAFS AG
 Oberneuhofstrasse 11
 6342 Baar
 T +41 41 760 22 42
 F +41 41 760 25 35
 baar@klafs.ch
 www.klafs.ch

KÜNG AG Saunabau
 Rütibüelstrasse 17
 CH-8820 Wädenswil
 T +41 (0)44 780 67 55
 F +41 (0)44 780 13 79
 info@kuengsauna.ch
 kuengsauna.ch

SWISS MADE

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident: Urs Gribi, GRIBI Management AG, Birsstrasse 320B, 4052 Basel
urs.gribi@gribi.com

Vizepräsident: Andreas Ingold, Livit AG, Altstetterstr. 124, 8048 Zürich
andreas.ingold@livit.ch

Ressort Finanzen:

Peter Krummenacher, contrast finance ag, Friedentalstr. 43, Postfach 2549, 6002 Luzern
peter.krummenacher@contrastfinance.ch

Ressort Aus- und Weiterbildung:

Marcel Hug, SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.ch

Ressort Mitglieder-Service & Marketing:

Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Rychenbergstrasse 166, 8400 Winterthur
stephan.wegelin@stephanwegelin.ch

Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, Battagay Dürr Wagner AG, Heuberg 7, 4001 Basel, andreas.duerr@bdwlaw.ch

Ressort Verlag: Ivo Cathomen, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
ivo.cathomen@svit.ch

Direktor: Tayfun Celiker, Puls 5, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
tayfun.celiker@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sekretariat: Heuberg 7, Postfach 2032, 4001 Basel, T 061 225 03 03, info@svit-schiedsgericht.ch
www.svit-schiedsgericht.ch

SVIT AARGAU

Sekretariat: Bahnhofstr. 55, 5001 Aarau, T 062 836 20 82, info@svit-aargau.ch

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Christine Gerber-Sommerer, Aeschenvorstadt 55, Postfach 610, 4010 Basel
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Sekretariat: SVIT Bern, Thunstrasse 9, Postfach, 3000 Bern 6
T 031 378 55 00, svit-bern@svit.ch

SVIT GRAUBÜNDEN

Sekretariat: Hans-Jörg Berger, Berger Immobilien Treuhand AG, Bahnhofstrasse 8, Postfach 102, 7002 Chur, T 081 257 00 05, svit-graubuenden@svit.ch

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart, Postfach 174, 9501 Wil
T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch

Drucksachenversand: Priska Künzli, Zoller & Partner AG, T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch

SVIT ROMANDIE

Sekretariat: Avenue Mon-Repos 14, 1005 Lausanne, T 021 331 20 95, info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Präsident & Sekretariat: Hans Peter Merz, Aare Immobilien Hans Peter Merz GmbH, Bleichenbergstrasse 15, 4528 Zuchwil, T 032 685 05 05, info@aareimmobilien.ch

SVIT TICINO

Sekretariat: Laura Panzeri Cometta, CP 1221, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Sekretariat: Marianne Arnet, Hübelstrasse 18, 6020 Emmenbrücke
T 041 289 63 68, svit@w-i.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder: Kummer Engelberger, Luzern
T 041 229 30 30, info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

Sekretariat: Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich, T 044 200 37 80, svit-zuerich@svit.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder: Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41, bisang@zurichlawyers.com

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat: 8032 Zürich, T 044 500 40 92, info@kub.ch, www.kub.ch

SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS- EXPERTENKAMMER SEK

Präsident und Geschäftsstelle: Dr. David Hersberger, Schützenweg 34, 4123 Allschwil, T 061 301 88 01, sek-svit@svit.ch, www.sek-svit.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Präsident und Sekretariat: Herbert Stoop, Seitzmeir Immobilien AG, Brunastrasse 39, 8002 Zürich, T 043 817 63 23, welcome@smk.ch, www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: St. Jakob-Strasse 54, 4052 Basel, T 061 377 95 00, kammer-fm@svit.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat: Postfach 461, 4009 Basel
T 061 225 50 25, kammer-stwe@svit.ch

SVIT SCHWEIZ

Exekutivrat

18.03.15 Sitzung
19.06.15 Sitzung
11.09.15 Sitzung
20./21.11.15 Klausur

Swiss Real Estate Forum

21.-23.01.16 Pontresina

Svit Festival

22.08.15

SVIT Plenum

19.06.15 Zürich

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

09.04.15 Frühstück
27.05.15 Golfturnier
20.08.15 Partnerfirmenanlass
24.09.15 46. Generalversammlung

12.05.15 38. Lunchgespräch
21.05.15 Generalversammlung, Hotel Zürichberg
30.06.15 39. Lunchgespräch
08.09.15 KUB FOCUS, Metropol, Zürich
10.11.15 40. Lunchgespräch

Basel

05.05.15 Generalversammlung

Bern

18.06.15 Frühjahresanlass
10.09.15 Generalversammlung
04.-05.11. SVIT Bern Immobilienstage

**Schweizerische Schätzungs-
expertenkammer SEK**
19.03.15 Erfa Bern/Solothurn
15.04.15 Erfa Zürich/Zentralschweiz
22.04.15 Erfa Basel
22.04.15 Assessment, Bern
07.05.15 Generalversammlung, Velodrom Grenchen
10.06.15 Einfluss von Altlasten auf Bewertungen
03.09.15 Einfluss von Altlasten auf Bewertungen
17.09.15 Valuation Congress 2015, KK Thun
24.09.15 Erfa Bern/Solothurn
30.09.15 Assessment, Bern

Romandie

02.04.15 Déjeuner des membres
22.04.15 Présentation du SVIT Romandie aux lauréats des brevets 2014
05.05.15 Assemblée Générale
07.05.15 Déjeuner des membres
04.06.15 Déjeuner des membres
03.09.15 Déjeuner des membres

Schweizerische Maklerkammer SMK

-

Solothurn

19.03.15 Frühstücks-GV, Balsthal
02.06.15 Fachvortrag mit Lunch
19.06.15 Immo Drive Cup Swiss
10.09.15 SVIT Day
19.11.15 Bänzenjass/Fondueplausch

Ticino

28.05.15 Generalversammlung

SVIT FM Schweiz

14.04.15 Kompetenz-Check
02.06.15 FM Day 2015
23.09.15 Generalversammlung
22.10.15 Good Morning FM 2015
10.11.15 Kompetenz-Check

Zentralschweiz

08.05.15 Generalversammlung
25.06.15 Business-Lunch
05.-08.11. Zebi 2015

Fachkammer STWE SVIT

22.04.15 Generalversammlung
19.05.15 Fit für Stockwerkeigentum
20.05.15 Fit für Stockwerkeigentum
08.09.15 Fit für Stockwerkeigentum
09.09.15 Fit für Stockwerkeigentum
12.11.15 Herbstanlass Basel

Zürich

13.-15.03. SVIT Immobilien-Messe
09.04.15 Stehlunch
07.05.15 Generalversammlung
21.05.15 Stehlunch

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB



immobilia

ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE

monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER

68 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS

6 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL

Beglaubigte Auflage: 3072 (WEMF 2014)

Gedruckte Auflage: 4000

VERLAG

SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

REDAKTION

Dr. Ivo Cathomen (Leitung)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)
Simon Hubacher, Dietmar Knopf,
Mirjam Michel Dreier

DRUCK UND VERTRIEB

E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
www.edruck.ch, info@edruck.ch

SATZ UND LAYOUT

E-Druck AG, PrePress & Print
Martina Pichler
Andreas Feurer

**INSERATEVERWALTUNG
UND -VERKAUF**

Wincons AG
Margit Pfändler
Rinaldo Grämiger
Fischingerstrasse 66
Postfach, 8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
Telefax 071 969 60 31
info@wincons.ch
www.wincons.ch

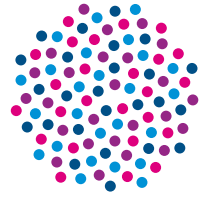
Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



TANCK



***BIRGIT TANCK**
Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.



100 JAHRE
STEINER



GEBÄUDE ERNEuern – WERTE ERHALTEN

Umbau und Renovation gehören zu unseren Kernkompetenzen. Als einer der führenden Entwickler, Total- und Generalunternehmer der Schweiz gewährleisten wir die nachhaltige Wertsteigerung von Immobilien. Jeder unserer Arbeitsschritte ist dabei auf ein Ziel ausgerichtet: gemeinsam mit unseren Kunden die beste Lösung zu erarbeiten.



Bauherrenberatung



Immobilienberatung



Unternehmensberatung

Wir bewegen

BRANDENBERGER+RUOSCH AG erbringt seit 1965 qualitativ hochstehende Beratungs- und Managementleistungen für Bauherren, Investoren, Eigentümer und Nutzer.

Wir unterstützen unsere Kunden umfassend bei deren Führungsaufgaben rund um Immobilien und Infrastrukturanlagen.

Unsere Leistungen decken dabei sämtliche Belange und Phasen von

der Projektentwicklung bis zum Rückbau ab. Wir engagieren uns für Ihre Projekte, optimieren den Lebenszyklus von einzelnen Objekten oder erarbeiten Strategien für ganze Portfolios. Leistungen in der Unternehmensberatung für die gesamte Bau- und Immobilienbranche runden unser Profil ab.



**BRANDENBERGER+RUOSCH AG
MANAGEMENT-BERATER**

Hauptsitz und Niederlassungen: Brandenberger+Ruosch AG

CH-8305 Dietlikon (Zürich) Industriestrasse 24 Tel. 044 805 47 77 Fax 044 805 47 78 E-Mail: zh@brandenbergerruosch.ch

CH-3000 Bern 6 Kirchenfeldstrasse 68 Telefon 031 351 49 05 Fax 031 351 26 69 E-Mail: be@brandenbergerruosch.ch

CH-6003 Luzern Habsburgerstrasse 31 Telefon 041 227 31 31 Fax 041 227 31 30 E-Mail: lu@brandenbergerruosch.ch

www.brandenbergerruosch.ch