

immobilia

DANIEL TSCHUDY

EIN LICHTPLANER ÜBER SEINEN BERUF

SEITE 4



IMMOBILIENWIRTSCHAFT. 71% der Schweizer möchten urban wohnen.....	16
IMMOBILIENRECHT. Neuerungen in den SIA-Ordnungen 102 und 103.....	32
BAU & HAUS. Modellhafte Landschaftsräume – drei Projekte im Überblick.....	36

BRANCHE HANDELT



URS GRIBI
«Die Aus- und Weiterbildung in der Immobilienbranche ist noch mehr zu fördern.»

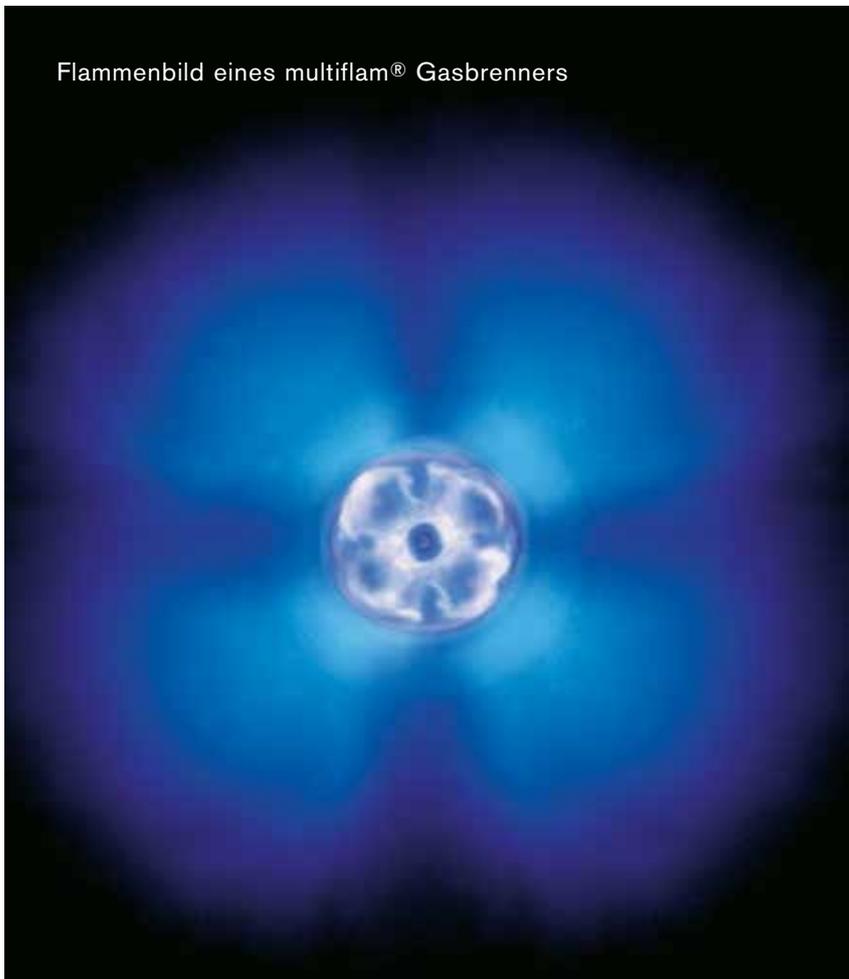
• Noch führt die Schweiz den Wettbewerbsindex des Weltwirtschaftsforums (WEF) an. Doch der sich abzeichnende Fachkräftemangel bedroht die künftige Wettbewerbsfähigkeit – erst recht seit der Annahme der Zuwanderungsinitiative. Zuletzt standen die Ärzte im Fokus des Bundesrates. Wirtschaftsminister Johann Schneider-Ammann will prüfen, wie mehr Mediziner im Inland ausgebildet werden und dem Arbeitsmarkt nach dem Studium erhalten bleiben können. Dazu sollen mehr Ausbildungsplätze geschaffen werden, mehr Teilzeitarbeit möglich gemacht und die Attraktivität des Berufsstandes gefördert werden. Bezahlen soll das alles der Staat – und damit wir, die Steuerzahler.

Was hat dies mit der Immobilienwirtschaft zu tun? Der SVIT als Branchenverband hat früh erkannt, dass die Förderung des eigenen Berufsnachwuchses von grösster Bedeutung ist. Alljährlich werden viele junge Menschen mit der Berufslehre an die Branche herangeführt und danach in der höheren Berufsbildung zu Fachkräften ausgebildet. Die Antworten, die für die Ärzteschaft zuerst durch den Bundesrat gefunden werden mussten, hat die Branche schon lange umgesetzt. Hätte sie dies nicht getan, dann würde sie im Kampf um die jungen Arbeitskräfte gegenüber anderen Branchen verlieren. Deshalb ist es nötig, die Aus- und Weiterbildung der Beschäftigten in der Immobilienbranche noch mehr zu fördern.

Einmal mehr zeigt sich, dass die Wirtschaft in der Lage ist, die Probleme sinnvoll anzupacken, und zwar ohne staatliche Interventionen. Was die Immobilienwirtschaft vielmehr braucht, sind wirtschaftliche Rahmenbedingungen, welche die Freiheit des Unternehmertums fördern – und nicht immer mehr einschränken.

Ihr Urs Gribi •

Flammenbild eines multiflam® Gasbrenners



Die Kunst des Feuermachens

Seit Jahrzehnten versteht man sich bei Weishaupt auf die hohe Kunst der Feuerungstechnik und entwickelt sie ständig weiter. Ein Paradebeispiel dafür ist die Weishaupt multiflam® Technologie. Sie reduziert die Emissionswerte von Gas-, Öl- und Zweistoffbrennern auf ein extrem niedriges Niveau. Langjähriges Know-how und modernste Digitaltechnik sind die Kennzeichen aller Weishaupt Brenner von 12 bis 22'000 kW, ob für fossile oder auch biogene Brennstoffe. 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–

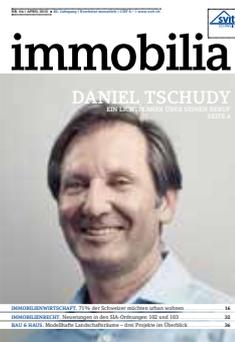


Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Daniel Tschudy, Reflexion AG
(Foto: Urs Bigler)

FOKUS

- 04 «LICHT IST EIN GESTALTUNGSMITTEL»**
Lichtplaner Daniel Tschudy erklärt, was Licht für uns bedeutet, wie man Räume gut ausleuchtet und warum wir es manchmal verschwenden.

IMMOBILIENPOLITIK

- 10 EINIGUNG HINTER DEN KULISSEN**
Der Kompromiss im politischen Seilziehen um das Zweitwohnungsgesetz ist entschieden. Es gibt mehr Gewinner als Verlierer, vor allem dank der wiedererlangten Rechtssicherheit.

11 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 13 AUSWIRKUNGEN DES NEUEN EURO-WECHSELKURSES**
Die Verwerfungen durch die neue Wechselkurspolitik der SNB sind längst nicht so einschneidend, wie dies anfangs vorhergesagt wurde, findet Raiffeisen-Chefökonom Martin Neff.
- 14 «BAUEN IST NICHT UNSER KERNGESCHÄFT»**
Die Credit Suisse verbaut jährlich mehr als 1 Mrd. CHF. «Dafür genügen Bauherrenberater und eine schlanke Organisation», sagt Raymond Rüttimann.
- 16 FAST ALLE WÜNSCHE ERFÜLLT**
71% der Schweizer Wohnbevölkerung möchte in einem städtischen Umfeld leben. Dies zeigt eine Studie von alaCasa.ch und MoneyPark.
- 18 WOLKEN, ABER KEIN STURM**
Kolumnist Georges Theiler analysiert, warum die Aufhebung des Euro-Mindestkurses für die Immobilienwirtschaft kein Drama ist.
- 19 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
- 25 FASZINATION IMMOBILIEN**
Kolumnistin Regula Pfister beschreibt, weshalb sie sich seit ihrer Kindheit für Immobilien begeistert.
- 26 WIDERSPRÜCHE DER ANSPRÜCHE**
«Kooperative Planung» ist ein Schlüsselfaktor der Projektentwicklung. Eine straffe Organisation und mehr Partizipation sind notwendig.
- 28 NACHHOLBEDARF IN DER BESCHAFFUNG**
Die Kammer SVIT FM Schweiz hat ein Nachschlagewerk entwickelt, um die Kompetenz im Bereich Einkauf von Unterhaltsleitungen auszubauen.

IMMOBILIENRECHT

- 30 AUSSCHLUS EINES EIGENTÜMERS**
Unzumutbares Verhalten eines Miteigentümers kann zum Ausschluss aus der Miteigentümergeinschaft führen.

- 31 BUNDESGERICHTSENTSCHEIDE**
- 32 NEUE SIA-ORDNUNGEN 102 UND 103**
2014 hat der SIA die revidierten Leistungs- und Honorarordnungen 102 und 103 publiziert. Die wichtigsten Neuerungen im Überblick.

BAU & HAUS

- 35 SICHERE BÄUME IM GARTEN**
Zum Unterhalt von Siedlungsbäumen gehören Sicherheitskontrollen. Die Matthias Brunner AG führt solche Baum-Checks seit 20 Jahren durch.
- 36 MODELLHAFT LANDSCHAFTSRÄUME**
Vogt Landschaftsarchitekten planen seit 15 Jahren internationale Projekte. Immobilia stellt drei bedeutsame Projekte vor.
- 39 SIA-NORM 491 SOFORT UMSETZEN**
Gemäss SIA-Norm 491 sollten Lichtimmissionen gegenüber der Umwelt und den Anwohnern vermieden werden.
- 40 HOME-STAGING – EIN ERFOLG**
Was gab den Ausschlag für einen Hauskauf? Sehr wahrscheinlich waren es Emotionen und nicht der Marktwert oder die Bausubstanz.
- 43 SWISSCOM IM RAMPENLICHT**
Heute sollen Büroräume flexibel, ökologisch und gut ausgeleuchtet sein. Dies ist der Swisscom mit dem Businesspark Ittigen gelungen.
- 44 BÜRGERSPITAL IM GRÜNEN**
Immer mehr Unternehmen entdecken die Umgebung als Erholungsraum für ihre Mitarbeiter. Doch der Aufwand für den Unterhalt ist gross.

IMMOBILIENBERUF

- 48 QUALITÄTSLABEL FÜR DIE SVIT REAL ESTATE SCHOOL**
- 50 SEMINARE UND TAGUNGEN**
- 52 PRÜFUNGS AUSSCHREIBUNGEN**
- 54 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN**

VERBAND

- 61 MIT ZUVERSICHT IN DIE ZUKUNFT**
«Wie weiter?» – darüber wurde am Real Estate Symposium 2015 informiert und diskutiert.
- 63 SVIT SOLOTHURN: MORGENSTUND HAT GOLD IM MUND**

MARKTPLATZ

- 57 STELLENMARKT**
- 66 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS**
- 74 BEZUGSQUELLENREGISTER**
- 77 ADRESSEN & TERMINE**
- 78 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM**

• ZITIERT



„Mieter werden die veränderte Marktlage nutzen und noch stärker auf ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis achten.“

HANS PETER WEHRLI

Verwaltungsratspräsident Swiss Prime Site, zum Einfluss der Aufhebung des Euro-Mindestkurses auf den Schweizer Immobilienmarkt (Medienmitteilung SPS zum Jahresabschluss 2014 vom 17.03.15)



«LICHT IST EIN GESTALTUNGSMITTEL»

2015 begehen die Vereinten Nationen das «Internationale Jahr des Lichts». Aus diesem Anlass haben wir Daniel Tschudy, CEO Reflexion AG, zu einem Gespräch getroffen. Tschudy erklärt, was Licht für uns bedeutet, wie man Räume richtig ausleuchtet und warum wir es manchmal verschwenden.

DIETMAR KNOPF*

– Auf Ihrer Homepage steht der Satz: Licht ist für uns ein Rohstoff. Was genau meinen Sie damit?

– Wir wollen die Schönheit der Architektur mit Licht inszenieren. Während der Planung fragen wir uns: Wie soll ein Material wirken? Brauchen wir warmes oder kaltes Licht, um die Besonderheit eines Raumes richtig darzustellen? Insofern ist Licht für uns ein Rohstoff wie die Farben für einen Maler. Wir wollen Qualitäten in den Vordergrund rücken und Disharmonien bewusst ausblenden.

– Welches Licht ist besser: Sonnenlicht oder künstliches Licht?

– Die Sonne gilt als beste Lichtquelle. Heute ist Kunstlicht aber von nahezu gleicher Qualität möglich, weil seine Farbwiedergabe dem vollen Spektrum des Tageslichts gleicht. Aber der Mensch fühlt sich bei Tageslicht durch seine Dynamik am wohlsten.

– Unterscheidet sich die Lichtwahrnehmung von jungen und alten Menschen?

– Da ganz junge Augen noch keinerlei Filter haben, nehmen sie das Tageslicht intensiver wahr. Vielleicht hat die Wachheit von Kleinkindern damit zu tun. Mit zunehmendem Alter wird die Linse im Auge trüber und damit sinkt der Durch-

ANZEIGE

Trockag
Wänn'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  



lassgrad von Blau. Auch deshalb fühlen sich ältere Leute oft müder als jüngere. Das kann man kompensieren, indem man sich oft dem Tageslicht aussetzt. Dazu trübt sich bei älteren Menschen die Hornhaut allmählich ein. Die Eintrübung führt übrigens dazu, dass ältere Menschen ihre Umwelt mit mehr Rottönen wahrnehmen. Daher auch das Sprichwort: Etwas durch eine rosa Brille sehen.

– Wird Licht in allen Kulturen gleich wahrgenommen?

–Nein, es gibt geografische und kulturelle Unterschiede. In Skandinavien beispielsweise, wo die Mitternachtssonne scheint, überwiegen warme Lichtfarben. Dort findet man kaum kaltes oder neutrales Licht. Im Gegensatz dazu ist das Licht in Süditalien kalt und grell.

– Aus welchen Farben besteht Licht?

–Kunstlicht lässt sich entweder additiv

mischen, zum Beispiel aus Rot, Grün und Blau. Oder es setzt sich mehr oder weniger harmonisch aus einem Spektralbereich von 380nm bis 780nm zusammen. Das Tageslicht ist ein Temperaturstrahler, der genau dieses Spektrum abdeckt.

„**Ältere Menschen sehen die Welt leicht rosa gefärbt.**»

DANIEL TSCHUDY

– Gibt es Lichtmoden?

–Ja, vor allem im technischen und formalen Bereich. Heute gibt es eine klare Tendenz in Richtung LED-Leuchten, weil sie gesamtspektrales Licht liefern und wenig Energie verbrauchen. Eine alte 60-Watt-Glühlampe kann man heu-

te durch eine 6-Watt-LED-Lampe ersetzen. Was die Formensprache von Leuchten betrifft, sehe ich, ähnlich wie in der Modebranche, ein oszillierendes Auftauchen von wiederkehrenden Formen.

– Empfinden wir das Licht in Innen- und Aussenräumen unterschiedlich?

–Menschen sind auf Tageslicht am besten adaptiert. Heute gibt es jedoch die Möglichkeit, durch Spektraldesign das Licht dem menschlichen Auge anzupassen. Damit könnte Kunstlicht sogar gesünder sein, ohne Randerscheinungen wie UV- oder zerstörende IR-Strahlung. Aber unsere Konzentration ist bei natürlichem Licht am grössten.

– Ist es besser einen Raum mit einer Lichtquelle auszuleuchten oder mit mehreren Lichtinseln?

–Wenn man sich alte Räume anschaut, sieht man eine Pendelleuchte in der Mit-



te des Raumes. Dieses Licht musste diffus sein, um einen Raum zu füllen. In der Entwicklung der Raumatmosphären wurde es wichtig, neue Lichtstellen dazuzunehmen. Später kamen energetische Überlegungen dazu, und man begann, über Lichtmanagement nachzudenken. So wurden im Laufe der Zeit immer mehr Lichtquellen installiert, wie beispielsweise Steh-, Tisch- oder Bodenleuchten oder Downlights. Damit eröffnete sich ein Tummelfeld für Lichtplaner, weil damit die Stimmung eines Raumes besser beeinflusst werden konnte. Das Spiel mit dem Licht, den Materialien konnte beginnen. Es wurde möglich, Räume und Oberflächen in Eleganz zu kleiden, präzise auszuleuchten oder bestimmte Bereiche eines Raumes zu akzentuieren und damit eine eindeutige Färbung der Atmosphäre zu erzeugen.

– Man kann durch spezielle Gläser das Tageslicht filtern. Wie geht das, und wofür ist das gut?

– Es gibt beschichtete Sonnenschutzgläser, die den Infrarot-Anteil des Lichts herausfiltern. Diese Beschichtung sorgt dafür, dass die Wärme draussen bleibt

„ Meine Hoffnung ist, dass wir in Zukunft vernünftiger mit der Lichtsteuerung umgehen. »

DANIEL TSCHUDY

und dennoch Licht in die Räume gelangt. Dabei werden kurzwellige Infrarotstrahlen auf der Glasoberfläche in langwellige Strahlen umgewandelt.

– Wie genau läuft eine Lichtplanung ab?

– Normalerweise beginnt es mit der Anfrage eines Architekten oder Bauherrn. Dann analysieren wir die Gestaltungsabsicht: Was sagen uns der Ort und die Architektur? Wie sehen die Räume aus oder wie sollten sie aussehen? Welche Lichtfüh-

rung passt dazu? Dann erfolgt die Abwicklung des Auftrags nach den SIA-Phasen.

– Haben sich die Wünsche Ihrer Auftraggeber verändert?



• **BIOGRAPHIE**

DANIEL TSCHUDY

Daniel Tschudy (52) ist dipl. Architekt ETH /SIA. Dazu hat er ein Nachdiplomstudium Lichttechnik an der TU Ilmenau abgeschlossen. Tschudy leitet als CEO die grösste Schweizer Lichtplanungsfirma Reflexion AG und ist Mitglied des Vorstandes der Schweizer Licht Gesellschaft (SLG). ●

– Ich beobachte eine stärkere Abgrenzung der Architekten, die sich durch innovative Lichtlösungen von der Masse abheben wollen. Das ist erfreulich, denn es öffnet den Horizont und fördert unsere Kreativität. Generell würde ich sagen: Zusammen mit unseren Auftraggebern suchen wir die Reinheit, Eleganz und Präzision der räumlich architektonischen Absicht, nicht um jeden Preis, sondern im Sinne von guter, zeitloser Ästhetik.

– Wissen Architekten genug über Lichtplanung?

– Natürlich nicht. Die heutige Ausbildung, beispielsweise an der ETH Zürich, findet ohne Vertiefung in natürlicher und künstlicher Beleuchtung statt. Vier Lektionen innerhalb der Gebäudetechnikausbildung sind eindeutig zu wenig.

– An welchen Projekten arbeiten Sie zurzeit?

– Es ist schwierig einzelne Projekte hervorzuheben, da wir rund 140 Lichtplanungen parallel bearbeiten.

– Was sind dabei die grössten Herausforderungen?

– Das kann ich so allgemein nicht beantworten. Die Vielfalt unserer Aufgaben ist anspruchsvoll und komplex. Für uns ist der Spannungsbogen interessant. Bei einer Aufgabe suchen wir neue Gestaltungsansätze, bei einer anderen neue Technologien und Materialien.

– Verhalten wir uns wirtschaftlich im Umgang mit Licht?

– Nein. Ich bin heute Morgen um vier nach Basel gefahren. In unserem Quartier war alles angenehm dunkel. Die Einfahrt in Zürich widerspiegelte eine 24-Stunden-Gesellschaft. Es wurde taghell. Da fragt man sich: Wer braucht um diese Zeit so viel Licht? Wir sollten uns wieder mehr am Tag- und Nachtrhyth-

mus der Natur orientieren. Die meisten Lebewesen schlafen in der Nacht.

– Wie beurteilen Sie das Licht in den Schweizer Städten?

– Generell ist die Schweiz ein Schlaraffenland, was die Lichtplanung betrifft. Bei uns sind neue Technologien willkommen und der Wille, schöne Konzepte auch zu verwirklichen, ist gross. Meine Hoffnung ist, dass wir in Zukunft vernünftiger und sinnvoller mit der Lichtsteuerung umgehen. Davon sind wir, auch weil die Industrie zu wenig kreativ ist, noch weit entfernt. Dazu gehört eben auch, dass wir nachts, wenn es niemand braucht, das Licht in unseren Städten ausschalten. ●



DIETMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobiliena.



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:



Einigung hinter den Kulissen

Der Kompromiss im politischen Seilziehen um das Zweitwohnungsgesetz ist entschieden. Trotz Zugeständnissen gibt es mehr Gewinner als Verlierer – dies vor allem dank der nun wiedererlangten Rechtssicherheit.



Die Vorteile der Rechtssicherheit und der Besitzstandsgarantie überwogen in der parlamentarischen Entscheidung (Foto: 123rf.com).

RED. ●

HART ERRUNGENER KOMPROMISS. In ihrer Frühlingsession haben sich die Eidgenössischen Räte mit den Initianten der Zweitwohnungsinitiative und untereinander zu einem Kompromiss beim Zweitwohnungsgesetz durchgerungen. Es war vor allem das Ziel der Bürgerlichen, so rasch wie möglich wieder Rechtssicherheit zu schaffen. Zwar wurde das Gesetz nicht für dringlich erklärt, aber es ist wahrscheinlich, dass das Zweitwohnungsgesetz Anfang 2016 in Kraft treten könnte. Das letzte Wort hierbei hat der Bundesrat.

Für diese rasche Lösung war die bürgerliche Mehrheit beider Kammern zu Konzessionen bereit. In einer aufgeheizten Stimmung gelang es SVP und FDP, mit Vera Weber, Vertreterin der Initianten einen Kompromiss auszuhandeln. Die Initiantin sicherte im Austausch gegen Zugeständnisse den Verzicht auf ein Referendum zu. SP und Grüne zeigten sich erfreut, CVP und BDP blieben auf Kon-

frontationskurs, wurden aber letztlich überstimmt.

Der grösste Knackpunkt waren zuletzt Wohnungen, die auf einer kommerziellen Plattform zur Vermietung ausgeschrieben werden. Sie hätten auf Wunsch der Bürgerlichen und der Tourismusregionen als bewirtschaftete Wohnungen gelten sollen. Dies ist am Widerstand der Initianten gescheitert.

UNTERSCHIEDLICHE REAKTIONEN. Die Reaktionen fallen nicht nur bei den Parteien, sondern auch den Wirtschaftsverbänden sehr unterschiedlich aus. Gastrosuisse, der Branchenverband des Gastgewerbes, moniert, das Zweitwohnungsgesetz hemme den Strukturwandel in der Hotellerie. In der Kritik der Wirte und Hoteliers steht die Einschränkung bei der Umnutzung. Demnach können Hotels, die nicht wirtschaftlich weitergeführt werden können, zu nur 50% in Zweitwohnungen umgenutzt werden. Das sei nur teilweise zufriedenstellend. Leer stehende Flächen an-

ders zu nutzen als für Zweitwohnungen, zum Beispiel für Gewerbe, sei in den Tourismusregionen aufgrund fehlender Wirtschaftskraft oft kaum möglich. Könnten die Hotels vollumfänglich in Zweitwohnungen umgenutzt werden, käme das dem Strukturwandel zugute.

Der Schweizerische Baumeisterverband erachtet die Konzessionen, die das Parlament gegenüber den Zweitwohnungsinitianten eingegangen ist, als einschneidend. Positiv sei einzig, dass die Besitzstandsgarantie weitgehend respektiert bleibe und dass nun endlich klar sei, was in den Berg- und Tourismusregionen künftig gilt. Die Baumeister kritisieren vor allem das Verbot sogenannter Plattformwohnungen. Allerdings ist anzumerken, dass diese nicht verboten sind, sondern lediglich im Bewilligungsverfahren nicht als touristisch bewirtschaftete Wohnungen gelten.

Zufrieden zeigt sich der Hauseigentümer-Verband, in dem er auf die wiedererlangte Rechtssicherheit verweist. Im Seilziehen um einen Kompromiss war dem HEV Schweiz die Besitzstandsgarantie ein zentrales Anliegen. Die Nutzungsmöglichkeiten bestehender Gebäude sollten nicht weiter eingeschränkt oder mit zusätzlichen Auflagen verknüpft werden. Die Umnutzung in eine Zweitwohnung sollte bei einer altrechtlichen Wohnung bewilligungsfrei möglich bleiben. Dieses Hauptziel wurde damit für den HEV erreicht. ●

DIE ZENTRALEN PUNKTE DES ZWEITWOHNUNGSGESETZES

- Es wird am Grundsatz festgehalten, dass Erstwohnungen frei in Zweitwohnungen umgewandelt werden dürfen.
- Zweitwohnungen in bestehenden Gebäuden können um 30% der Fläche erweitert werden. Von einer Beschränkung auf 30 m² wurde entgegen einer anders lautenden Bestimmung in der Verfassung abgesehen.
- Es gibt keine Ausnahme für zur Vermietung ausgeschrieben Wohnungen: Ein Inserat im Internet reicht nicht, um eine Baubewilligung für eine Zweitwohnung zu erhalten.
- Nicht alle erhaltenswerten Gebäude dürfen zu Zweitwohnungen umgenutzt werden, sondern nur geschützte oder ortsbildprägende.
- Nicht mehr rentable Hotels dürfen nur zu 50% zu Zweitwohnungen umgebaut werden.
- Touristisch bewirtschaftete Wohnungen gelten als Zweitwohnungen.
- Rückwirkungsklauseln bleiben bestehen: Eine neue Zweitwohnung darf gebaut werden, falls bereits vor der Einreichung der Initiative im Dezember 2007 konkrete Abklärungen für ein Bauvorhaben getroffen wurden. Auch sollen Zweitwohnungen ohne Einschränkungen gebaut werden dürfen, wenn das Baugesuch vor Ende 2013 eingereicht wurde.

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

SCHWEIZ

LEX KOLLER SOLL REVIDIERT WERDEN

In seiner Zusatzbotschaft zum Verzicht auf die Aufhebung der Lex Koller im November 2013 hat der Bundesrat festgehalten, dass er die politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse weiterhin genau verfolgen und allenfalls notwendige Änderungen des Gesetzes prüfen werde. Abklärungen haben nun ergeben, dass das Gesetz Lücken enthält. Der Bundesrat hat deshalb das EJPD beauftragt, die Arbeiten im Hinblick auf eine Gesetzesrevision fortzuführen. Lücken zeigen sich nach Auffassung der Exeku-

tive insbesondere im Zusammenhang mit dem Erwerb von Betriebsstättegrundstücken. In der Revision soll geprüft werden, ob der Erwerb von Gewerbeimmobilien sowie die Umnutzung solcher Grundstücke zu Wohnzwecken wieder der Bewilligungspflicht unterstellt werden sollen. Den Kantonen soll eine Ausnahmekompetenz zugestanden werden, wenn der Erwerb für den Kanton oder die Standortgemeinde von erheblichen Bedeutung ist. Zudem soll wie bereits heute für den Erwerb betrieblich genutzter Grundstücke zur Eigennutzung weiterhin keine Bewilligung erforderlich sein.

ZÜRICH

WINTERTHUR NIMMT GESTALTUNGSPLAN WERK 1 AN

Winterthur hat in einer Volksabstimmung Anfang März den Gestaltungsplan Werk 1 mit 63,9% der Stimmen gutgeheissen. Dies ist ein wichtiger Schritt für die Entwicklung auf dem Sulzer-Areal in Winterthur. Das Bauunternehmen Implenia wird in den kommenden Jahren auf dem Areal ein durchmisches Quartier bauen. Neben den geplanten Wohnungen will die ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

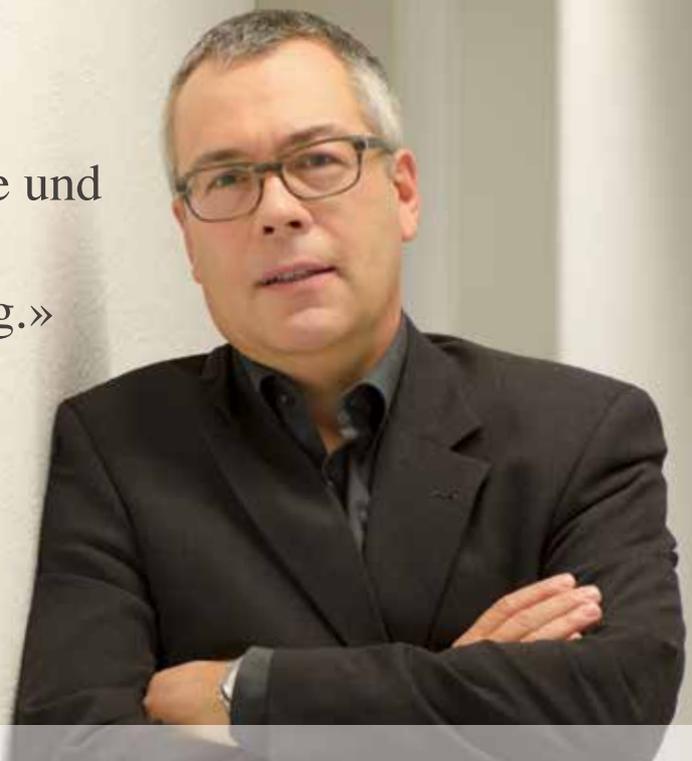
ihren neuen Hauptstandort auf dem Areal und ein neues Zentrum für Gesundheitsberufe realisieren.

STADT KAUFT BÜROLIEGENSCHAFT

Die Stadt kauft in Zürich-Nord für 81 Mio. CHF eine grosse Büroliegenschaft an der Eggbühlstrasse. Mit über 600 Arbeitsplätzen ist sie mit dem Verwaltungszentrum Werd vergleichbar. Das Geschäft soll es ermöglichen, teure Mietflächen in der Innenstadt aufzugeben und Teile der Verwaltung nach Zürich-Nord auszulagern.

«Rimo R4 überzeugt uns seit vielen Jahren als stabile und bewährte Lösung für die Immobilienbewirtschaftung.»

Bruno Riem Geschäftsführer
Huwiler Services AG – Ostermundigen



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

Nur Dyson ist hygienisch, ökonomisch und ökologisch.



Für Papier gilt das nicht.

In Waschräumen ist oft kein Papier
verfügbar und es gibt keine Möglichkeit,
sich die Hände zu trocknen.
Das ist unhygienisch.

Papierhandtücher müssen
regelmässig nachgefüllt, beseitigt
und entsorgt werden. Das ist teuer
und beeinflusst die Umwelt.

«Kleinere Brötchen backen»

Entscheidend für die weitere Entwicklung am Immobilienmarkt ist der Yield-Spread, sagt Martin Neff am «SPG Intercity Talk». Wertsteigerungspotenzial ist zwar noch vorhanden, im Zentrum der Investoren steht immer häufiger die Cashflow-Rendite.



Beat Seger, KPMG (links), im Expertengespräch mit Martin Neff, Chefökonom Raiffeisen Gruppe, am «SPG Intercity Talk».

IVO CATHOMEN*

BERUHIGUNG DER LAGE. Erdbeben kündigen sich selten an. Man kennt zwar die Wahrscheinlichkeit und das Risiko, negiert diese aber im Alltag geflissentlich. Das Beben, das die Schweizerische Nationalbank mit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses und der Einführung der Negativverzinsung Mitte Januar auslöste, führte ebenso wie ein Erdstoss zu heftigen Ausschlägen und grossem Wehklagen, das nun – drei Monate später – einer besonneneren Betrachtung gewichen ist. Der «SPG Intercity Talk» des Immobilienberatungsunternehmens SPG Intercity Zurich AG von Mitte März widmete sich in einem unterhaltssamen Zwiegespräch zwischen Interviewer Beat Seger, KPMG, und Martin Neff, Chefökonom der Raiffeisen-Gruppe, der Frage, welche Auswirkungen die neue Wechselkurspolitik auf den Immobilienmarkt hat.

In der Rolle des Seismologen wies Martin Neff auf den Umstand hin, dass sich die Negativzinsen schon viel früher angekündigt hatten und dass die neu eingestellte Wechselkursrelation nicht annähernd so schlimm für den Wirtschaftsplatz Schweiz ist, wie diese in den Kommentaren und den Wirtschaftsprognosen unmittelbar nach dem 15. Januar gezeichnet worden war. Mit dem aktuellen Wechselkurs könne die Wirtschaft zwar nicht gut leben, aber sie könne überleben. Eine starke Währung sei wie ein Fitnessprogramm, führe zu Innovation und zu kundennahen Lösungen.

Eine teure Währung schaffe zwar Wettbewerbsnachteile, sagte Neff. Der handelsgewichtete Franken-Kurs relativiere aber die düsteren Prognosen. Ausserdem sei die Währung nicht der Haupt-Trigger der Exporte. Ein um 1% stärkerer Franken heisse 0,2% weniger Exporte in das betreffende Land. 1% mehr Wachstum in der Euro-Zone heisse dagegen 2,5% höheres Exportwachstum für die Schweiz. Wachstum sei der bedeutendere Hebel.

BLASE: JA, ABER... Seit geraumer Zeit geistert das Gespenst der Immobilienblase durch die Medien. Ob nun mit einer Bremsspur am Immobilienmarkt und vor allem im Wohneigentum zu rechnen sei, fragte Seger. Für Neff ist es mit Blick auf die Entwicklung des gesamtwirtschaftlichen Preisniveaus im Vergleich zu den Immobilienpreisen ausser Zweifel, dass eine Immobilienblase existiert habe und auch noch existiere. Entscheidend ist aus seiner Sicht, wie sich die Schere wieder schliesst. Als wesentlichen Unterschied zur spekulativen Entwicklung Anfang der 1990er-Jahre verwies er darauf, dass Käufer heute nicht mit dem Ziel kurzfristiger Preissteigerungen kaufen, sondern erwerben und in den Immobilien wohnen. Die Immobilienkrise sei vor allem eine Krise der kommerziellen Liegenschaften, Renditeobjekte und des Baulandes gewesen. Von einer solchen sei der Markt heute weit entfernt, selbst wenn er Tendenzen nicht leugnen könne.

Auf den Einwand Segers, dass aber aussergewöhnlich viel Kapital in Immobilienanlagen fliesse, entgegnete Neff, dass der besondere Anlagedruck daher rühre, dass in den traditionellen Anlagesegmenten der Institutionellen, den festverzinslichen Anleihen, keine Rendite mehr zu erzielen sei. Die Renditen sind zwar tiefer. Aber der Spread spricht aus seiner Sicht ganz klar für Immobilien. Wer vor vier Jahren auf die Warnungen hörte und nicht in Immobilien investierte, verlor Jahr für Jahr 4% Rendite.

Ob das Wertsteigerungspotenzial mit Blick auf die Agios von Immobilienfonds von durchschnittlich 37% und Immobilienaktien von 13% nicht ausgereizt sei, fragte Seger. Es gibt bedingt durch die Zinssituation noch Potenzial, findet Neff, auch wenn nicht mehr mit massiven Aufwertungsgewinnen gerechnet werden darf und sogar korrigierende Bewertungen in Kauf genommen werden müssen. Treibende Kraft bleibt der Spread. Und im Zentrum steht für Investoren die Cashflow-Rendite der Liegenschaften. Nach einer Phase des starken Preisauftriebs müssen Anleger nun also «kleinere Brötchen backen».

Der nächste «SPG Intercity Talk» findet am Donnerstagmorgen, 18. Juni 2015 im «Au Premier», Hauptbahnhof Zürich statt. Informationen: SPGIntercityTalk@spgintercity.ch



*IVO CATHOMEN

Dr. oec. HSG, ist leitender Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

«Bauen ist nicht das Kerngeschäft

Das Real Estate Asset Management der Credit Suisse verbaut jährlich mehr als eine Milliarde Franken. «Durch den Beizug externer Bauherrenberater genügt dafür eine schlanke Organisation», sagt Raymond Rüttimann.



RETO WESTERMANN* •

– Herr Rüttimann, als Leiter Bau und Entwicklung beim Real Estate Asset Management der Credit Suisse verbauen Sie weltweit jährlich rund eine Milliarde Franken. An welchen Projekten arbeiten Sie aktuell?

– Kürzlich fertiggestellt haben wir das Gebäude des SwissTech Convention Center (EPFL) in Ecublens. Und in Winterthur sind wir bei der ZHAW Hochschulbibliothek auf dem Sulzerareal im Endspurt. Wir haben aber auch Projekte im Ausland, aktuell beispielsweise das 31 Stockwerk hohe Bürogebäude «The Exchange» in Vancouver und ein kleineres Hochhaus, das gegenüber der Börse in Frankfurt gebaut wird.

– Werden die ausländischen Projekte auch von Zürich aus betreut?

– Nur zum Teil. Vancouver beispielsweise steuern wir von Zürich aus, da sich für ein einziges Neubauprojekt in Nordamerika der Aufbau einer eigenen Bauorganisation in Kanada oder den USA nicht lohnt. Vor Ort nimmt aber ein lokaler Bautreuhänder unsere Interessen wahr

und leitet die Umsetzung. In Frankfurt haben wir eine Filiale, die europaweit alle Projekte betreut, die von in Deutschland domizilierten Fonds der Credit Suisse realisiert werden.

» Bei der Bauherrenberatung sind die Personen wichtig und weniger die Firmen.«

– Sie realisieren jährlich um die 200 Neu- und Umbauprojekte. Mehrheitlich werden diese durch Totalunternehmer ausgeführt. Aus welchem Grund?

– Da wir gemessen am Bauvolumen eine sehr schlanke Organisation haben, wäre für uns eine Realisation aller Projekte mit Einzelleistungsträgern nicht möglich. Deshalb arbeiten wir bei rund 80% der Projekte mit Totalunternehmern zusam-

men. Wir haben einmal ausgerechnet, dass wir sonst jährlich rund 70 000 Offerten prüfen müssten, was wir schlicht nicht stemmen könnten. Bei Umbauprojekten, die schnell realisiert werden müssen, sind Einzelvergaben auch ein guter Weg, denn hier würde eine TUAusschreibung viel zu lange dauern. Ich kann mir zudem vorstellen, dass wir bei einzelnen Neubauprojekten künftig wieder zum Einzelleistungsträger-Modell wechseln, soweit es unsere Kapazität zulässt.

– Gibt es dafür spezielle Gründe?

– Vor allem auf der qualitativen Seite hat die Zusammenarbeit mit Totalunternehmern leider auch negative Seiten, was bei Einzelvergaben weniger häufig der Fall ist. Mehr Wichtigkeit bekommen könnten bei uns künftig zudem Gesamtleistungswettbewerbe, die aus meiner Sicht eine sehr gute Sache sind. Ich beobachte, dass auch andere grosse Bau-träger in diese Richtung tendieren. Bei Gesamtleistungswettbewerben braucht es aber unbedingt eine Präqualifikation der interessierten Teams. Fast wichtiger als das Wettbewerbsprojekt ist für uns zu sehen, wer die Beteiligten sind und wie gut sie zusammenarbeiten.

– Sie sind seit fünfzehn Jahren für die Credit Suisse tätig. Wie hat sich die Baubranche in dieser Zeit verändert?

– Das Bauen selber hat sich nicht wahn-sinnig verändert, die Kultur hingegen schon. Bei den Total- und Generalunternehmern beispielsweise gab es in den letzten Jahren starke Umschichtungen des Personals mit entsprechenden Folgen. Verändert hat sich auch die Planungsindustrie, wo es vor allem bei den Fachplanern immer wieder zu Kapazitätsengpässen gekommen ist. Ganz anders als vor fünfzehn Jahren präsentieren sich auch die Bauherren: Hier hat eine starke Professionalisierung und Internationalisierung stattgefunden. Prägend war zudem das Thema Nachhaltigkeit, das bei den Bauzulieferern einen Innovationsschub ausgelöst hat. Nachhaltigkeit ist auch für uns ein wichtiges Entscheidungskriterium beim Kauf und Verkauf von Liegenschaften. Bei Bauprojekten streben wir

einer Bank»

Zertifizierungen wie Minergie, LEED oder greenproperty, das Gütesiegel der Credit Suisse, an.

– Ihre Abteilung ist schlank organisiert. Beschäftigen Sie deshalb auch viele Bauherrenberater?

– Als Bank ist Bauen eigentlich nicht unser Kerngeschäft. Deshalb konzentrieren wir uns mit unseren internen Fachleuten nur auf das, was wir nicht delegieren können. Die Umsetzung von Bauprojekten vergeben wir deshalb fast immer an externe

„Im Idealfall erhöht der Bauherrenberater die Kompetenz des Bauherrn und entlastet ihn.“

Bauherrenberater in Linienfunktion. Die Arbeitsteilung ist dabei ganz klar geregelt: Der interne Projektleiter zieht alle Fäden und fällt die Entscheide, der Bauherrenberater setzt sie im Projekt um. Der Beizug von externen Fachleuten hat aus unserer Sicht noch einen weiteren wichtigen Vorteil: Wir können situativ diejenigen Fachleute auswählen, die für die jeweilige Bauaufgabe am besten geeignet sind. Denn es ist beispielsweise ein grosser Unterschied, ob ich eine Wohnsiedlung oder ein Kongressgebäude baue. Kommt dazu, dass wir immer auch Leute brauchen, die sich vor Ort auskennen

– nicht nur im Ausland, sondern auch im Inland, etwa bei Projekten in der französischen Schweiz oder im Tessin.

– Wie suchen Sie den passenden Bauherrenberater aus, machen Sie eine Ausschreibung?

– Ja, wir führen Ausschreibungen durch, aber nicht immer. Im Vordergrund steht dabei immer die Aufgabenstellung. Wir treffen unsere Wahl jeweils unter den rund fünfzig Bauherrenberatern, mit denen wir regelmässig zusammenarbeiten. Dabei zählt für uns in erster Linie der Kopf und weniger die Firma, bei der die Person angestellt ist – Bauherrenberatung ist aus unserer Sicht ganz klar ein People-Business. Bei den meisten Projekten laden wir zwei bis drei Bauherrenberater aus unserem Pool zur Offertstellung ein. Handelt es sich um eine sehr spezifische Aufgabe, kann es auch sein, dass wir direkt auf die optimal geeigneten Leute zugehen und ihnen den Auftrag direkt erteilen. Da wir aus Erfahrung den Aufwand gut abschätzen können, geben wir in diesen Fällen jeweils den Umfang des Honorars vor.

– Was können die von Ihnen gewählten Bauherrenberater gut, und wo stossen sie an Grenzen?

– Die eigentliche Umsetzung der Bauaufgabe über alle Phasen hinweg wird in der Regel durch den Bauherrenberater kompetent erledigt. Schwieriger ist dagegen die exakte Kostenplanung – die bringt aber nicht nur die Bauherrenberater an ihre Grenzen. Bei sehr grossen Projekten

kann man das Problem durch den Beizug eines zusätzlichen Kostenüberwachers lösen. Das haben wir beispielsweise beim Prime Tower so gemacht. Bei kleineren Projekten wäre das aber unefizient, und es gäbe noch eine zusätzliche Schnittstelle.

– Sie arbeiten seit vielen Jahren gut und gerne mit Bauherrenberatern zusammen. Können Sie das Modell anderen Investoren empfehlen?

– Auf alle Fälle. Im Idealfall erhöht der Bauherrenberater die Kompetenz des Bauherrn und entlastet ihn. Gerade kleinere und mittlere Bauträger, die nicht so häufig bauen, sollten unbedingt externes Know-how beiziehen, um die fehlende Erfahrung auszugleichen. Eines sollte einem aber trotz Bauherrenberater klar sein: Entscheiden muss man als Investor immer selber. ●

ZUR PERSON

Raymond Rüttimann (51) arbeitet seit fünfzehn Jahren für das Real Estate Asset Management der Credit Suisse in Zürich. Als Leiter Bau & Entwicklung ist er für die Realisierung aller Bauprojekte im In- und Ausland zuständig. Rüttimann ist diplomierte Immobilienreuhänder, Bauleiter und Bauzeichner und seit 2013 Präsident der Interessengemeinschaft Professioneller Bauherren (IPB). Vor seinem Eintritt in die Credit Suisse war er unter anderem für die UBS AG, die Zschokke-Generalunternehmung und die Göhner AG tätig.



*RETO WESTERMANN

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

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

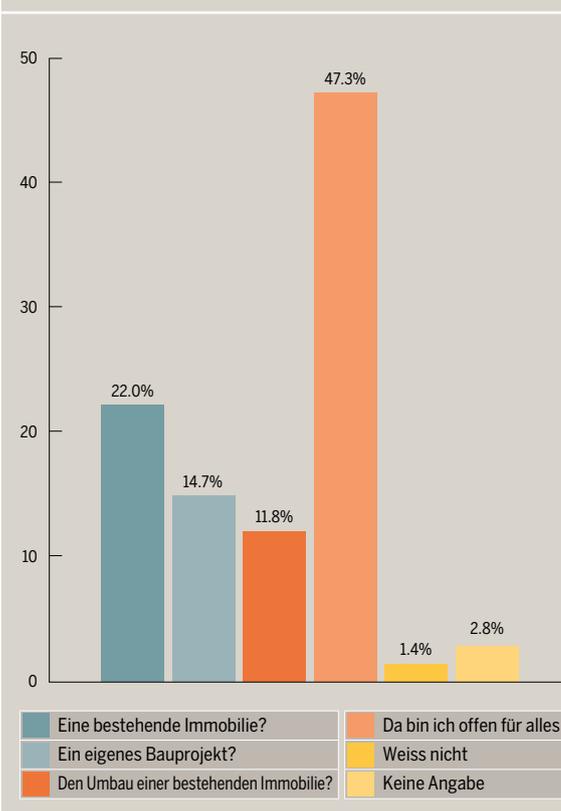
Info-Veranstaltung: 28. April 2015, 17.45 Uhr, IFZ, Zug

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

Fast alle Wünsche erfüllt

71% der Wohnbevölkerung möchte in einem städtischen Umfeld leben. Dies zeigt die Wohnraumstudie von alaCasa.ch und MoneyPark. Für 44% der Mieter und 84% der Eigentümer ist der Wohnraum punkto Lage, Grösse, Umgebung und Ausstattung erfüllt oder eher erfüllt.

WÜRDEN SIE SICH IHREN WOHNTRAUM AM EHESTEN ERFÜLLEN DURCH..



Links: Es muss nicht immer neu sein. Rechts: Seesicht und Zentrumsnähe ziehen die meisten Wünsche auf sich (Foto: Genf, 123rf.com).

ROMAN H. BOLLIGER*

URBANES WOHNEN GENIESST WACHSENDEN ZUSPRUCH.

51% der Schweizer Wohnbevölkerung möchten gemäss einer Umfrage des Maklernetzwerks alaCasa.ch und des Hypothekendienstleister MoneyPark im Stadtzentrum oder am Stadtrand wohnen. Weitere 20% in der Agglomeration einer Stadt. Das deckt sich praktisch mit der heutigen Wohnsituation. Gemäss Bundesamt für Statistik wohnen aktuell 73% im urbanen Raum. Der Rest in dörflicher oder ländlicher Umgebung. Allerdings gibt es zwischen den Geschlechtern Unterschiede. Frauen bevorzugen mit 40% der Nennungen deutlich häufiger den Stadtrand gegenüber der Agglomeration und dem Dorf. Männer zieht es häufiger ins Dorf.

Ausschlaggebend für die Zentrumsnähe sind die Erreichbarkeit des Arbeitsplatzes und die Anbindung an den öffentlichen Verkehr. 19% bezeichnen

die Nähe zum Arbeitsort als sehr wichtig, 48% als wichtig. Wie lange der Arbeitsweg konkret sein sollte, zeigt sich an der maximalen Dauer des Arbeits-

» Die meisten träumen von einem geräumigen Einfamilienhaus am Stadtrand mit Seeblick, Terrasse und grossem Wohnzimmer.«

wegs pro Tag. Demnach sind 27% zufrieden, wenn der Arbeitsweg pro Tag (hin und zurück) maximal 30 Minuten beträgt. Weitere 45% finden eine Stunde akzeptabel. Dies entspricht gemäss Bundesamt für Statistik dem aktuellen durchschnittlichen Zeitaufwand der Wohnbevölkerung. Danach nimmt die

Bereitschaft deutlich ab. Nur noch einer von hundert Befragten wäre mit zwei Stunden und mehr – also beispielsweise mit der täglichen Bahnfahrt Bern–Zürich – immer noch zufrieden.

Hohe Wichtigkeit hat die Anbindung der Traumwohnung oder des Traumhauses an den öffentlichen Verkehr: 85% geben an, dass ihnen dieser Aspekt sehr wichtig oder wichtig ist. Lediglich 1,4% finden diesen Punkt irrelevant.

SCHWEIZER TRÄUMEN VON SEE- UND BERGSICHT.

Auf die Frage, welche Aussicht sie sich von ihrer Traumimmobilie aus wünschen, nennen 49% den Blick auf einen See. Das deckt sich mit der Preisentwicklung am Immobilienmarkt, wo solche Liegenschaften und Wohnungen den grössten Anstieg verzeichnet haben. 29% wünschen sich den Blick auf die Berge. Weit abgeschlagen mit jeweils 4 bis 6% werden urbanes Umfeld, Fluss, Wald und Stadt genannt. Frauen bevorzugen im Vergleich zu den Männern die See- gegenüber der Bergsicht.

Fragt man weiter nach der gewünschten Ausstattung der Wohnung oder des Hauses, so werden mit abnehmender Häufigkeit Waschmaschine, Balkon oder (Dach-) Terrasse, moderne Kücheneinrichtung (Induktionsherd, Steamer), Garage oder Parkplatz, Keller, energieeffiziente Ausstattung, Fenster im Bad und vom Badezimmer separiertes WC genannt. Garten, Lift, Loggia oder Wintergarten sind eher abgeschlagen auf den hinteren Rängen. Die Präferenz von Mie-

ter und Eigentümern deckt sich weitestgehend, wobei Eigentümer einen grösseren Wert auf einen Parkplatz bzw. eine Garage legen.

TRAUMZIEL EINFAMILIENHAUS. Der mit Abstand beliebteste Immobilientypus der Schweizer Wohnbevölkerung ist das Ein-

MIETER WÜNSCHEN SICH DIGITALE SERVICES

familienhaus. Gut 45% wünschen sich eines. Auf dem zweiten Rang folgt mit 22% das Stockwerkeigentum im Mehrfamilienhaus. Männer wünschen sich häufiger ein eigenes Haus als Frauen (48% gegenüber 43%). Entsprechend geräumig stellt man sich seine Traumimmobilie vor. 43% wünschen sich 4 bzw. 4½ Zimmer, weitere 41% 5 bzw. 5½ Zimmer. Besonders gross sollen das Wohnzimmer und die Küche sein. Nur jeder Achte würde sich freiwillig für eine kleinere Wohnung entscheiden.

TEILWEISE ERFÜLLT. 21% sind der Ansicht, dass ihr Wohnraum aktuell erfüllt ist, weitere 42% stimmen dem eher zu. Die Befragten sind also mehrheitlich zufrieden mit ihrer Wohnsituation. Gleichzeitig sind die Wohnräume von 15% der Bevölkerung gar nicht erfüllt. Männer sind insgesamt zufriedener mit der Wohnsituation als Frauen. Bei ihnen liegt der Unzufriedenheitsanteil bei 21%.

Deutliche Unterschiede zeigen sich zudem zwischen Mietern und denjenigen, die in einem eigenen Haus oder einer Eigentumswohnung leben. Mit knapp 85% haben sich die Eigentümer ihren Wohnraum grösstenteils erfüllt. Derweil gaben über die Hälfte der Mieter an, dass ihr Wohnraum aktuell nicht oder eher nicht erfüllt sei (53%). Man kann also sagen, dass sich die Schweizer mit dem Kauf einer Immobilie ihre Wohnräume verwirklichen.

Der gewichtigste Faktor, wieso die Befragten ihre Wohnräume (noch) nicht erfüllt haben, liegt in den fehlenden Finanzen. Knapp 46% nennen diesen Grund. Zieht man diejenigen 23%, deren Wohnräume bereits in Erfüllung gegangen sind, von der Gesamtmenge ab, kommt man sogar auf gut 60%. Die persönlichen Umstände, die berufliche Situation und die fehlende Zeit, um das Projekt zu verwirklichen, fallen demgegenüber weit weniger ins Gewicht. ●

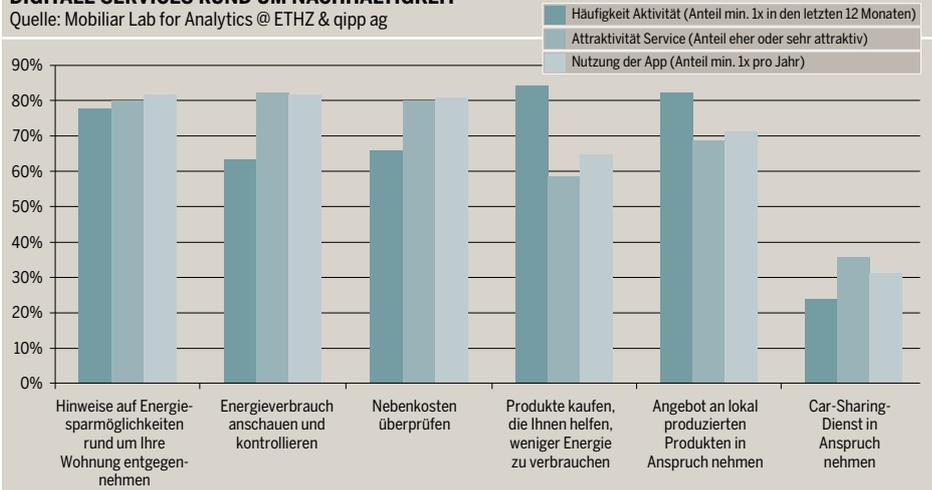
Quelle: alaCasa.ch/MoneyPark: «Wohnraumstudie 2015», März 2015.



***DR. ROMAN H. BOLLIGER**
Der Autor ist CEO alaCasa.ch.

DIGITALE SERVICES RUND UM NACHHALTIGKEIT

Quelle: Mobiliar Lab for Analytics @ ETHZ & qipp ag



Mieterinnen und Mieter würden sich mit digitalen Diensten vor allem über Themen rund um Energie informieren.

Welche digitalen Serviceleistungen würden Mieterinnen und Mieter in ihren Wohnungen bevorzugt nutzen? Dieser Frage ist das Mobiliar Lab für Analytik an der ETH Zürich zusammen mit dem ETH Software-Spin-off qipp auf den Grund gegangen.

● Digitale Services durchdringen sämtliche Lebensbereiche: Sowohl im privaten als auch im geschäftlichen Bereich interagieren Menschen immer öfter auf digitalen Kanälen. Rund um Immobilien und allgemein um das Thema «ein besseres Leben zu Hause» ist ebenfalls grosses Potenzial für digitale Services vorhanden. Dieses liegt heute allerdings noch grösstenteils brach.

1000 Mieterinnen und Mieter aus der Deutsch- und Westschweiz wurden zu rund 30 möglichen Bedürfnissen aus den Themenbereichen Wohnungsdokumentation, Komfort, Nachhaltigkeit, Problembehebung und Nachbarschaft befragt. Zu jedem Bedürfnis wurde ein digitaler Service – beispielsweise eine App

oder eine Website für Smartphones – vorgeschlagen, der die Bedürfnisbefriedigung erleichtern soll, und gefragt, ob die Mieter einen solchen Service nutzen würden. Fazit: Das grösste Potenzial an digitaler Unterstützung ist im Bereich Nachhaltigkeit vorhanden. Vier der fünf am besten bewerteten Services stammen aus diesem Gebiet: Energieverbrauch und Nebenkosten kontrollieren, Tipps zu Energiesparmöglichkeiten sowie die Bestellung lokal produzierter Produkte.

Nachhaltigkeit ist ein Thema, das viele Mieter beschäftigt. Rund zwei Drittel der Befragten haben in den letzten 12 Monaten ihren Energieverbrauch oder ihre Nebenkostenabrechnung überprüft. Gar über 80% haben sich mit Energiesparmöglichkeiten auseinandergesetzt oder Energiesparprodukte gekauft. Dagegen hat nur ca. ein Viertel der Befragten im vergangenen Jahr ein Auto von einem Bekannten oder von einem professionellen Anbieter ausgeliehen. Der Anteil von Nutzern digitaler Dienste

ist beim Car-Sharing aber mit Abstand der höchste aller Nachhaltigkeits-Services.

Ebenfalls auf grosse Resonanz stossen digitale Dienste im Bereich Wohnungsdokumentation und Problembehebung. Das häufigste Bedürfnis aus dem Bereich Wohnungsdokumentation ist das Finden von Gebrauchsanweisungen oder Reinigungsinformationen. Mehr als die Hälfte der Befragten gibt an, im vergangenen Jahr mindestens einmal mit dieser Aufgabe konfrontiert worden zu sein. Informationen über freiwerdende Wohnungen haben knapp über 40% gesucht, Wohnungspläne oder Informationen zum Quartier knapp unter 40%. Insgesamt treten die Bedürfnisse aus dem Bereich Wohnungsdokumentation zwar nicht sehr oft, aber dennoch regelmässig auf.

Das gleiche gilt für die Behebung von Problemen. Beinahe 80% der Befragten mussten in den letzten 12 Monaten mit ihrer Verwaltung Kontakt aufnehmen, um ein Prob-

lem zu melden. Damit ist dieses Bedürfnis eines der verbreitetsten. Auch die anderen Bedürfnisse aus dem Bereich Problembehebung scheinen aber zumindest gelegentlich aufzutreten. Rund jeder Zweite bis Dritte war mit einem oder mehreren davon in den vergangenen 12 Monaten konfrontiert. Digitale Services werden aber erst in rund 30% der Fälle genutzt, um die Bedürfnisse im Bereich Problembehebung zu befriedigen. Am ehesten werden digitale Dienste noch genutzt, um passende Ersatzteile für Geräte zu finden (39% aller Fälle).

Grundsätzlich würden die meisten der Befragten die beschriebenen Dienstleistungen öfter nutzen, wenn diese digital verfügbar wären. Rund die Hälfte aller Befragten wäre ausserdem bereit, für solche Services zu bezahlen. Und diese Zahlen würden weiter ansteigen, denn die Studie zeigt: je mehr Erfahrung die Befragten mit digitalen Services haben, umso attraktiver schätzen sie diese ein. ●

WOLKEN, ABER KEIN STURM

• Thomas Jordan, der Präsident der Schweizerischen Nationalbank, warnte im letzten Jahr bei jeder Gelegenheit vor einer Immobilienblase. Die Vergabe von Hypotheken wurde in der Folge verschärft. Nach der überraschenden Abkehr vom Mindestkurs des Franken gegenüber dem Euro stellt sich die Frage, welche Auswirkungen mittelfristig auf den Immobilienmarkt zu erwarten sind. Drei Faktoren beeinflussen ihn ganz wesentlich: Zinsen, Zuwanderung und Angebot.

Die Zinsen sind noch immer einmalig günstig: Die 10-jährigen Festhypotheken lagen vor Jahresfrist bei knapp 3% und stehen jetzt bei einem historischen Tiefstwert. Sie bewegen sich auf dem Niveau von einjährigen Festhypotheken. Hinzu kommen die – flankierend zur Frankenfreigabe – eingeführten Negativzinsen. Sie ver-

stärken den Anlagenotstand der Sparer und Investoren. Staatsanleihen bringen keine Rendite mehr, was zu einem weiteren Investitionsschub im Immobilienbereich führt. Die Attraktivität von Immobilienanlagen lässt sich an der positiven Entwicklung von Immobilienfonds seit dem Entscheid der Nationalbank ablesen.

Wie weit die Zuwanderung tatsächlich gebremst wird durch den teuren Franken, lässt sich noch nicht schlüssig sagen. Kurz nachdem Thomas Jordan die Entscheidung bekanntgegeben hatte, klagte die Wirtschaft über die schlagartig härteren Bedingungen vor allem der Exportindustrie, und die Ökonomen revidierten ihre Konjunkturprognosen nach unten. Einige Wochen später betrachten wir die Situation wieder etwas entspannter, vor allem auch, weil der Dollar erstarkt ist. Gleich-

wohl ist mit weniger Wachstum zu rechnen und somit auch mit weniger ausländischen Arbeitskräften. Die Situation für Wohnungssuchende entspannt sich.

Das Angebot ist sowohl auf dem Wohnungsmarkt wie im Bereich Geschäftsliegenschaften in den vergangenen Jahren deutlich gewachsen. In dieser Periode ist viel Geld in den Bau von Immobilien geflossen. Die Bautätigkeit ist weiterhin rege. Für Wohnungen, die frisch auf den Markt kommen, braucht es länger, bis sie vermietet sind. Wohneigentum bleibt gesucht. Qualität und Lage werden noch entscheidenderen Einfluss auf die Preisentwicklung haben. Für Büro- und Gewerbeflächen war es schon vor dem Nationalbank-Entscheid schwierig geworden, Interessenten zu finden – die Leerstände steigen und die Mieten sinken. Dieser Trend dürfte sich im Laufe des Jahres akzentuieren.

Fazit: Obwohl sich abzeichnet, dass die Nachfrage zurückgeht, befeuern rekordtiefe Zinsen und Negativzinsen auf Guthaben bei den Banken weiterhin Investitionen im Immobilienbereich. Die Schere zwischen Angebot und Nachfrage öffnet sich. Nach einer einmalig langen Schönwetterperiode zeigen sich Wolken am Horizont. Aber ein Sturm wird ausbleiben. Immobilien bleiben interessant für alle, die ihr Geld langfristig anlegen wollen. •

***GEORGES THEILER**
ist seit 2011 Ständerat (FDP) des Kantons Luzern und Verwaltungsratspräsident von Mobimo.



ANZEIGE

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

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

HIC
HECHT IMMO CONSULT AG

SCHWEIZ

NORMALISIERUNG DER BAUKONJUNKTUR

Der Bauindex, den Credit Suisse und der Schweizerische Baumeisterverband quartalsweise publizieren, erwartet für das 1. Quartal 2015 im Bauhauptgewerbe einen Umsatzrückgang von 3,2% zum Vorquartal und 5,8% gegenüber dem Vorjahresquartal. Beim Hochbau sank der Wohnungsbau um 4,0%. Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses und der damit verbundene Frankenschock würden den Schweizer Immobilienmarkt nicht verschonen, heisst es seitens der Credit Suisse. Doch vorerst haben die Negativzinsen die Attraktivität der Immobilienrenditen erhöht. Die Nullverzinsung langfristiger risikoarmer Anlagen und die Angst vor Negativzinsen trieben Investoren in Immobilien und liessen die Preise steigen, weil kaum Anlagealternativen mit ähnlich vorteilhaften Risiko-/Ertragskombinationen existierten, ist CS überzeugt.



RENDITE VON DIREKTANLAGEN SINKT

Gemäss dem «IPD/Wüest & Partner Schweizer Immobilienindex» ist die Rendite von Immobiliendirektanlagen im Jahr 2014 gesunken. Die Gesamtrendite über alle Liegenschaftskategorien erreichte 5,3% oder 70 Basispunkte weniger als 2013. Die Netto-Cashflow-Rendite war ge-

genüber dem Vorjahr unverändert. Dagegen sank die Wertveränderungsrendite auf 1,0%. Dies ist der dritte Rückgang in Folge (Gesamtrendite 2011: 7,8%). Die Performance von Wohnimmobilien lag bei 6,1% (Netto-Cashflow-Rendite: 4,1%) oder 40 Basispunkte unter dem Vorjahreswert. Retailimmobilien erzielten 5,3%, Büroliegenschaften 4,2% und Industrieobjekte 4,8%.

INTERSHOP HOLDING AG PLATZIERT OBLIGATIONENANLEIHE

Die Intershop Holding AG hat Mitte März eine festverzinsliche Anleihe über 100 Mio. CHF mit einem Coupon von 1,125% und einer Laufzeit von acht Jahren platziert. Mit dem Erlös sollen das aktuelle Finanzierungsportfolio optimiert und Investitionen in Rendite- und Entwicklungsgesellschaften finanziert werden.

ANGEBOTSMIETEN KAUM VERÄNDERT

Die Angebotsmieten sind im Februar um 0,09% gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahr resultiert ein Anstieg von 1,34%. Der Homegate-Index steht bei 113,2 Punkten. Im Monatsvergleich sind die Mieten im Kanton Zürich um 0,09% gesunken, im Kanton Luzern dagegen um 0,51% gestiegen.

MIT DEM IPHONE INSERIEREN

Die App von Homegate ist um ein weiteres Feature reicher: Neu können private Nutzer auch über ihr iPhone inserieren. Dabei müssen die Nutzer nur vier Pflichtfelder ausfüllen. Falls der Insertionspro-



ABACUS
business software

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

- > Universell einsetzbar – für Immobilienverwaltungen jeder Grösse
- > Integrierte Gesamtlösung für sämtliche Bedürfnisse der Immobilienbranche
- > Web-basierend für Nutzung übers Internet
- > Entwicklung in enger Zusammenarbeit mit Immobilien-Profis
- > Sicherheit und Kontinuität vom führenden Schweizer Hersteller von Business Software

www.abacus.ch

ABACUS
business software

zess unterbrochen wird, kann er zu einem späteren Zeitpunkt wieder aufgenommen werden. Das Immobilieninserat erscheint entweder unter der Rubrik Mieten oder Kaufen, je nach Wunsch des Inserenten.

BAUTÄTIGKEIT HAT ZENIT ÜBERSCHRITTEN

Die lange Wachstumsphase der Bauwirtschaft hat ein vorläufiges Ende erreicht. Darauf weisen die Zahlen der neusten Quartalsstatistik des Schweizerischen Baumeisterverbandes hin. Die Umsätze beliefen sich 2014 auf 20,1 Mrd. CHF. Dies sind 1,2% mehr als im Vorjahr, was vor allem am 1. Halbjahr lag, das von milder Witterung geprägt war.

Im 4. Quartal sind die Umsätze um 7,0% auf 5,1 Mrd. CHF gesunken. Die Arbeitsvorräte liegen per Ende Jahr um 4,0% tiefer. Damit ist eingetreten, was sich seit längerer Zeit angekündigt hat: Die Bautätigkeit hat ihren Zenit überschritten.

FOLGEN EINER «10-MILLIONEN-SCHWEIZ»

Experten einer Fachveranstaltung von AXA Investment Managers haben die Folgen des Bevölkerungswachstums in der Schweiz für den Immobilienmarkt und die Vorsorgewerke diskutiert. Nach Ansicht der Experten ist eine «10-Millionen-Schweiz» nur eine Frage der Zeit. Für dieses Szenario seien in den nächsten 20

Jahren 43 000 neue Wohnungen pro Jahr nötig. Das Ausmass und die Auswirkung der Zuwanderung hängen stark von politischen Entscheidungen wie beispielsweise der Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative ab.



KONSTANTE PREISE BEIM WOHN-EIGENTUM

Auf dem Eigenheimmarkt konnten auch im Februar – trotz der geldpolitischen Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank von Mitte Januar – keine signifikanten Richtungsänderungen beobachtet werden. Dies zeigen die Februar-Zahlen des ImmoScout24-Immobilienindex. Bei den Angebotspreisen für Eigentumswohnungen verzeichnet der Index ein Minus von 0,3%, während die Einfamilienhäuser um 0,2% zulegen konnten. In der Drei-Monate-Betrachtung haben sich die Angebotspreise für Wohneigentum praktisch nicht verändert.

in Berlin. Gekauft werden Objekte im gehobenen Segment, meistens als Zweit- oder Wochenendwohnsitz oder als Kapitalanlage. Grund dafür sind die attraktiven Preise in der Spree-Metropole im Vergleich zu Liegenschaften in der Schweiz.

ENTSPANNUNG AM MIETERMARKT

Glaubt man den Experten der Credit Suisse, wandelt sich der Vermietermarkt zum Mietermarkt. Ursache dieser Entwicklung ist das grosse Angebot an Mietwohnungen. Bis zu 24 000 Einheiten sollen 2015 auf den Markt kommen. Das wären sogar mehr als die 22 000 Wohnungen, die jeweils in den letzten Jahren gebaut worden sind. Aktuell sind davon rund 50% für den Mietmarkt bestimmt. Vor zehn Jahren war nur jede vierte gebaute Wohnung zur Vermietung geplant.



ANZEIGE

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften



Architektur, Gestaltung und Bauingenieurwesen

CAS Bestellerkompetenz

Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Zertifikatslehrgang | 17. Kurs für ProjektleiterInnen im Planungs-, Bau- und Immobilienbereich, für private und öffentliche BauherrInnen und ihre VertreterInnen.

Zielorientierte Prozessführung, Professionelle Leitung von Teams, Vertieftes Grundwissen der Projektsteuerung, Selbstreflexion im Bereich Sozialkompetenz.

23 Kurstage, berufsbegleitend, rund 30 ReferentInnen aus der Praxis für die Praxis, Kursort Winterthur. Start am 18. September 2015 bis 1. Juli 2016

Anmeldeschluss 21. August 2015

Weitere Informationen www.archbau.zhaw.ch/Weiterbildung
Eric Labhard | 044 790 33 11 | eric.labhard@bluewin.ch

PRIVATINVESTOREN KAUFEN BERLINER IMMOBILIEN

Schweizer Privatinvestoren legen vermehrt in Berliner Immobilien an. «Seit Mitte Januar und der Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank haben die Anfragen um fast 30% zugenommen», sagt André Schlüter, Sprecher von Ziegert Immobilien, einem führenden Immobilienmakler

ITALIEN

IMMOBILIENMARKT LOCKT INVESTOREN

Nach Irland und Spanien rückt Italien in den Fokus von Immobilieninvestoren. Bereits 2014 kehrten internationale Investoren nach Italien zurück. Laut dem Makler Cushman & Wakefield engagierten sie sich auf dem gewerblichen Immobilienmarkt mit 5 Mrd. EUR. Das waren 20% mehr als im Vorjahr. Der Fokus lag auf Einkaufsflächen, Shoppingcentern und Hotels.

GROSSBRITANNIEN

LONDONER IMMOBILIEN GEHÖREN TEILWEISE BRIEFKASTENFIRMEN

Der teure Londoner Immobilienmarkt wird nach Erkenntnissen der Anti-Korruptions-Organisation Transparency International zum Teil von Briefkastenfirmen aus dem Ausland angeheizt. Viele Anleger liessen ihre Luxusimmobilien durch anonyme ausländische Firmen kaufen. Damit bleibe die Identität der Besitzer und die Herkunft des Geldes versteckt. Insgesamt besitzen Firmen, die in Steueroasen

angesiedelt sind, 36 342 Immobilien in London. Diese befinden sich fast zur Hälfte in den zentralen Stadtteilen Westminster, Kensington und Chelsea. Knapp 40% der Briefkastenfirmen sind auf den Britischen Jungferninseln domiziliert.

USA

MILLIARDENSTRAFE FÜR MORGAN STANLEY

Im Streit um Hypothekengeschäfte steht Morgan Stanley vor einem Vergleich mit den US-Behörden. Laut Börsenaufsicht SEC soll die Bank 2,6

Mrd. USD zahlen. Der Kompromiss schliesst einen jahrelangen Konflikt mit dem US-Justizministerium ab. Morgan Stanley ist eine von mehreren Banken, die Anleger am Markt für mit Immobilien gesicherte Wertpapiere hinteres Licht geführt haben sollen. Diese Geschäfte gelten als Mitauslöser der Finanzkrise 2008.



DEUTSCHLAND

KAUFEN MACHT WEITERHIN SINN

München +47%, Berlin +41%, Hamburg +39% – das sind gemäss einer Berechnung des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln die Steigerungsraten der Preise von Eigentumswohnungen von 2010 bis 2014. Auch in Zukunft, so lautet das Ergebnis der Analyse, wäre ein weiterer Anstieg der Wohnungspreise gerechtfertigt. Dies zeigt eine Kalkulation nach dem sogenannten Wohnnutzerkostenkonzept. Dabei werden die Kosten des Immobilienkaufs mit den alternativen Mietkosten verglichen.

ANZEIGE



MIT HERZ GEMACHT.
VON HAND VEREDELT.

Badezimmer von Laufen und arwa sind pure Leidenschaft für Form und Material. Verbunden mit der Liebe zum Detail entstehen Räume voller Lebensqualität: LAUFEN pro S und arwa-cityplus.
www.laufen.ch www.arwa.ch

LAUFEN | **arwa**

Bathroom Culture since 1892  www.laufen.com

WATER INSPIRATION  SINCE 1854

NIEDRIGZINSEN TREIBEN WOHNUNGSBAU AN

Eine hohe Zuwanderung und niedrige Zinsen befeuern den Wohnungsbau in Deutschland. Im vergangenen Jahr stiegen die Investitionen in den Wohnungsneubau und -bestand um 3,7%, wie die staatseigene Kreditanstalt für Wiederaufbau meldete. Die Zahl der fertiggestellten Wohnungen erreichte mit rund 250 000 den höchsten Stand der letzten zehn Jahre. 2015 dürfte dieser Höchstwert mit 260 000 Wohnungen sogar noch übertroffen werden.

MEINUNGEN

AUTOS WERDEN IMMOBILIENMARKT VERÄNDERN

Bis vor Kurzem glaubten Fachleute noch, dass die Mobilität ihren Höhepunkt erreicht habe. Doch sie haben nicht mit den selbstfahrenden Autos gerechnet. «Das Auto ist der Pilot», sagt Fredy Hasenmaile, Leiter Immobilienanalyse bei der Credit Suisse. Die Grossbank beschreibt in ihrer Studie «Immobilienmarkt 2015» ein Zukunftsszenario der Mobilität im Jahr 2030. Die Auswirkungen wären enorm. «Diese Autos sind der nächste Game-

Changer», sagt Hasenmaile. Die neue Mobilität würde unser Leben verändern. Mit allein fahrenden Autos wäre es zum Beispiel möglich, unterwegs Sitzungen abzuhalten oder Einkäufe vorzubestellen und vom Auto abholen zu lassen.

UNTERNEHMEN

ALLREAL HOLDING AG BEGIBT ZWEI ANLEIHEN

Die Allreal Holding AG hat zwei festverzinsliche Anleihen mit unterschiedlichen Laufzeiten über insgesamt 220 Mio. CHF begeben. Die Emission dient der Finanzierung von Eigenprojekten, dem Erwerb zusätzlicher Geschäfts- und Wohnliegenschaften und Liegenschaftsportfolios sowie der Refinanzierung bestehender Verbindlichkeiten. Bis zur vollständigen Investition der Mittel soll die überschüssige Liquidität zur Rückzahlung von kurzfristig verzinslichem Fremdkapital verwendet werden.

BILFINGER CONSTRUCTION IN IMPLERIA INTEGRIERT

Die Bilfinger Construction ist seit Anfang März ein Teil der Impleria-Gruppe. Die Ende Dezember 2014 bekannt gegebene Transaktion wurde von allen relevanten Wettbewerbsbehörden genehmigt. Bilfinger Construction hat im 2014 eine Produktionsleistung von rund 650 Mio. EUR ausgewiesen und beschäftigt circa 1900 Mitarbeiter.

INTERSHOP ERWIRTSCHAFTETE SEHR GUTES ERGEBNIS

Die Intershop Holding AG konnte 2014 ihren Reingewinn um 7,5% auf 61,8 Mio. CHF

respektive 30.52 CHF pro Aktie steigern. Gleichzeitig reduzierte sich das Eigenkapital Ende 2014 infolge der Kapitalherabsetzung auf 543 Mio. CHF, entsprechend 271.70 CHF pro Aktie. Mit dem Renditeportfolio erwirtschaftete Intershop eine Bruttorendite von 6,5% und eine Nettorendite von 5,6%. Die Leerstandsquote der Renditeliegenschaften lag mit 11,0% deutlich unter dem Vorjahreswert.



SWISS LIFE WILL WEITER IMMOBILIEN KAUFEN

Der grösste Schweizer Lebensversicherer Swiss Life sucht weiter nach attraktiven Immobilien. «Wir wollen jährlich für 1 Mrd. CHF Liegenschaften kaufen», sagte Konzernchef Patrick Frost im Interview mit dem «Sonntagsblick». Mit rund 20 Mrd. CHF in der eigenen Bilanz ist Swiss Life der grösste private Grundeigentümer der Schweiz. Der Lebensversicherungskonzern hat in der vergangenen Woche solide Geschäftszahlen präsentiert. Unter dem Strich blieb ein Gewinn von 818 Mio. CHF.

FORTIMO MIT ERFREULICHEM JAHRESABSCHLUSS

Die St. Galler Immobilienunternehmung Fortimo Group AG hat im vergangenen Geschäftsjahr einen Ertrag von 148,3 Mio. CHF (2013: 140,7 Mio. CHF) erwirtschaftet und verbesserte damit ihren konsolidierten Reingewinn markant. Ende 2014 betrug das

ANZEIGE



Weiterbildung Immobilienmanagement

- > Immobilienmanagement Sachbearbeiterkurse SVIT
- > Immobilienbewerter/-in eidg. FA
- > Immobilienbewirtschafter/-in eidg. FA
- > Immobilienvermarkter/-in eidg. FA
- > Immobilientreuhänder/-in eidg. Diplom

i Nächste Infoveranstaltungen

Montag, 27. April 2015, 18.00 Uhr
 Mittwoch, 20. Mai 2015, 18.00 Uhr
 Montag, 1. Juni 2015, 18.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

Feusi Bildungszentrum Bern und Solothurn | www.feusi.ch
 Telefon 031 537 36 36 | weiterbildung@feusi.ch



Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | www.svit.ch



Immobilien- und Bildungskompetenz



Kanalisations- und
Strassenwerterhalt
Qualität hat einen Namen

Einladung zur Fachvorführung! Am 5. Mai zeigen wir Ihnen, wie man



Kaugummi- und Energydrink-Flecken Dampf unter den Füssen macht.

PowerCleaner by MÖKAH

In Tiefgaragen und Einkaufsmeilen, vor Einkaufsläden und Kinos, bei Ticketautomaten und auf Schulhausplätzen – Kaugummi- und Energydrink-Flecken sowie Verkotungen sind ein weit verbreitetes Ärgernis.

Wir sorgen für Ordnung!

Die innovative thermo-mechanische Technologie unseres neuen PowerCleaners sorgt für Ordnung. Das beweisen wir Ihnen gerne – und laden Sie darum herzlich zu unserer kostenlosen Fachvorführung ein:

Dienstag, 5. Mai, Hallenstadion Zürich

08h45 – 09h30	Wir erwarten Sie bei Kaffee und Gipfeli
09h30 – 09h55	Was Profis wissen müssen
10h00 – 10h45 &	a) Praxisdemo PowerCleaner
10h45 – 11h30	b) Blick hinter die Kulissen des Hallenstadions

Anmeldung erforderlich: Telefon 052 305 11 11, info@moekah.ch. Sie erhalten eine Bestätigung mit allen Angaben, P direkt beim Hallenstadion.

•• Kanalreinigung •• Kanalinspektion
•• Kanalsanierung •• Flächenreinigung

www.moekah.ch •• 24-Stunden Notfallservice 0848 305 11 11

Eigenkapital 88,4 Mio. CHF (79,4 Mio. CHF), die Eigenkapitalquote stieg auf 40,1% (35,1%). Ausserdem verfügt die Fortimo über bilanzierte Entwicklungsliegenschaften im Wert von 181,8 Mio. CHF.

HIAG IMMOBILIEN STEIGERT ERTRAG

Hiag Immobilien erzielte im Geschäftsjahr 2014 mit 50,4 Mio. CHF ein erfreuliches Unternehmensergebnis. Unter Berücksichtigung der Einmal-effekte aus dem IPO von insgesamt 1,5 Mio. CHF betrug das Unternehmensergebnis 48,9 Mio. CHF. Der hohe Vergleichswert des Vorjahres von 77,9 Mio. CHF war von besonderen Bewertungseffekten, wie einer Umzonung und Baubewilligung geprägt. Vor dem Hintergrund des guten Geschäftsjahres 2014 schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung vom 21. April 2015 die Ausschüttung einer Dividende von 3.30 CHF je Aktie vor. Die Dividende wird in Form einer für Privatpersonen mit Wohnsitz in der Schweiz steuerfreien Kapitalrückzahlung ausgerichtet.

GfK WILL IN «SUUR- STOFFI» EINZIEHEN

Das Marktforschungsinstitut GfK wird im Herbst 2017 in die «Suurstoffi» in Rotkreuz ZG einziehen. Der Standort bietet dem Unternehmen ideale Rahmenbedingungen, erläutert Ludovít Szabo, Managing Director von GfK Schweiz. «Neben einem überzeugenden Gesamtkonzept hat uns die sehr gute Erreichbarkeit überzeugt. In weniger als 30 Minuten sind sowohl Luzern wie auch Zürich erreichbar. Dies ist für uns bei der Rekrutierung qualifizierter Mitarbeiter von Bedeutung.»

PSP AUF KURS

Im Jahr 2014 ist das operative Ergebnis von PSP Swiss Property ohne Bewertungseffekte gegenüber 2013 um 2,5% auf 169,3 Mio. CHF leicht zurückgegangen (2013: 173,6 Mio. CHF). Ende des Jahres betrug das Eigenkapital pro Aktie 83.74 CHF (83.70 CHF). Die Gesellschaft ist mit der operativen Leistung zufrieden, da im Vergleichsjahr 2013 markant höhere Erträge aus dem Verkauf von Eigentumswohnungen angefallen waren. Das Ergebnis des laufenden Geschäftsjahrs wird – hauptsächlich infolge weiter reduzierter Verkäufe von Eigentumswohnungen – nochmals leicht tiefer ausfallen.



PROJEKTE

ALLMENDCENTER ERÖFFNET

Ende Februar wurde das neue Allmendcenter in Frauenfeld eröffnet. Da alle Verkaufsflächen direkt vom Innenhof zugänglich sind, entsteht eine offene Einkaufsatmosphäre. Ein grosser Glaslift im Hauptgebäude und das Glasdach bringen viel Tageslicht in das Center. Die Anbieter im Retailgeschäft sind Coop, Otto's, TopTip, Lumimart, Dosenbach, Takko Fashion und Blackout, die zusammen über 10 000 m² Verkaufsfläche belegen. Ergänzt werden sie durch das Fitnesscenter «Update». Letzte Büroflächen sind noch erhältlich.

PERSONEN

ROGER HERZOG ÜBERNIMMT LEITUNG DER ALLREAL-GRUPPE

Der Verwaltungsrat der Allreal Holding AG hat den 43-jährigen Finanzchef Roger Herzog zum Vorsitzenden der Gruppenleitung ernannt. Er wird die operative Leitung der Allreal-Gruppe per 1. Mai 2015 übernehmen. Bruno Bettoni, der das Unternehmen seit der Gründung im Jahr 1999 erfolgreich führt, wird diesem als Verwaltungsrat und für Projekte weiterhin zur Verfügung stehen. Herzog stiess 2003 von Pricewaterhouse-

Coopers als Leiter Rechnungswesen zu Allreal. Er verfügt über einen Abschluss als Betriebsökonom HWV und ist eidgenössisch diplomierter Wirtschaftsprüfer.

ALFRED MÜLLER AG ERWEITERT GESCHÄFTSLEITUNG

François Bernath ist neues Geschäftsleitungsmitglied der Alfred Müller AG. Der Architekt EPFL hat Anfang März die Leitung der Bereiche Akquisition, Verkauf und Marketing übernommen. Bernath löst David Hossli ab, der die Bereiche neben seiner Tätigkeit als Vorsitzen-

der der Geschäftsleitung interimistisch geleitet hatte.

10 DIPLOMANDEN IN FACILITY MANAGEMENT

Eine international zusammengesetzte Diplomanden-gruppe feierte Mitte März ihren Masterabschluss in Facility Management an der ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften. In feierlichem Rahmen überreichte Studiengangsleiter Prof. Thomas Wehrmüller zehn Absolventen und zwei Teilzeit-Studenten des Bachelorstudiengangs ihre Diplome.

ACHERMANN NEUER PRÄSIDENT IMPLERIA

Nach insgesamt zehn Jahren im Verwaltungsrat von Impleria und der Batigroup tritt Präsident Markus Dennler an der kommenden Generalversammlung im März 2015 nicht mehr zur Wiederwahl an. Sein Nachfolger soll Hubert Achermann werden, der seit zwei Jahren im Verwaltungsrat Einsitz hat.

FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

ANZEIGE

SIBIRGroup



SIBIR

Raumluft-Wäschetrockner & Entfeuchter *

Modellvielfalt für Ein- und Mehrfamilienhäuser für effiziente Trockenräume: Raumluft-Wäschetrockner & Entfeuchter ESColino und Wäschhängen ESColeina.

* Zum Beispiel der sparsame SIBIR ESColino 115

FASZINATION IMMOBILIEN



Mensa und Cafeteria von Roll, ein Betrieb der Gastronomiegruppe ZFV.

Meine Faszination für Immobilien reicht weit in meine Jugend zurück. Immer wenn es um Angriffe auf das Eigentum ging, pries mein Vater am Mittagstisch die Bedeutung des eigenen Hauses: «Wer ein eigenes Haus besitzt, hat immer eine Heimat!» Gefühlsmässig stimmte für mich diese Aussage, denn unser Haus mit grossem Garten war lange Zeit mein Refugium, wo ich mich rundum wohlfühlte. Später, während meines Studiums der Wirtschaftswissenschaften und als Politikerin im Gemeinderat der Stadt Zürich und im Kantonsrat, beschäftigte ich mich bewusst und intensiv mit den vielfältigen Fragen des Wohneigentums. Ich war damals sehr verblüfft festzustellen, dass die Wohneigentumsquote in der wohlhabenden Schweiz viel tiefer war als im benachbarten Ausland. Diese Frage lässt mich bis heute nicht

los und hat mich dazu bewogen, im Vorstand des Hauseigentümergebietes der Stadt Zürich mitzuwirken. Immerhin, seit 1970 ist die Wohneigentumsquote von 28,5% auf 36,8% im Jahr 2013 gestiegen. Wesentlich dazu beigetragen hat das Stockwerkeigentum, das 2015 sein 50-Jahr-Jubiläum feiert. Interessant sind die grossen Unterschiede zwischen den verschiedenen Regionen der Schweiz. In ländlichen Gebieten ist die Wohneigentumsquote deutlich höher als in den Städten – mit 58,0% ist sie im Kanton Jura am höchsten, während sie in Basel-Stadt nur gerade 14,6% beträgt. Als ich CEO der ZFV-Unternehmungen mit zahlreichen Immobilien wurde, blieb zwar die Kernfrage die gleiche, es kamen jedoch noch viele Facetten aus dem Immobilienbereich dazu. Sollen wir Hotels nur betreiben oder auch ins Eigentum

übernehmen? Wir haben uns – glücklicherweise – fürs zweite entschieden, weil so neben der Management-Fee auch die Miete im Unternehmen bleibt. Allerdings bedeutet dies auch, dass die Liegenschaften unterhalten und periodisch grundlegend erneuert werden müssen. So wurde ich zunehmend auch mit praktischen Baufragen – vom Neubau über Sanierungen bis hin zum Unterhalt –, aber auch mit Einrichtungs- und Gestaltungsfragen konfrontiert.

Ich lernte den Umgang mit Architekten und Innenarchitekten, hatte aber auch mit Bauführern und den verschiedenen Handwerkern zu tun. Als

ich von Maja Bauer-Balmelli angefragt wurde, im Vorstand von wipswiss mitzuwirken, so schloss sich für mich der «Liegenschaftskreis», weil in diesem neuen Netzwerk, verteilt über die ganze Schweiz, Frauen aller Berufsgattungen aus dem Immobilienbereich vertreten sind und sich austauschen. ●

***DR. REGULA PFISTER**
ist Verwaltungsratspräsidentin der ZFV-Unternehmungen und Vorstandsmitglied von wipswiss.



Widersprüche der Ansprüche

«Kooperative Planung» ist zu einem Schlüsselfaktor der Projektentwicklung geworden. Die weitere Verdichtung unserer gebauten Umwelt erfordert auch eine Verdichtung der Entwicklungsprozesse. Partizipation ist gefragt.



Die Europaallee in Zürich ist ein gutes Beispiel für Stadtverdichtung.

MARCO BENDOTTI*

GEMEINSAME ZIELE FESTLEGEN. Ist nicht jede Planung eine kooperative Planung? Meistens ist die Umsetzung einer Idee in eine Skizze, dann in eine Zeichnung respektive in ein 3D-Modell bereits eine Kooperation. Ökonomen rechnen, Architekten gestalten, Fachplaner koordinieren und Behörden bewilligen. Alle Disziplinen ergänzen und bedingen sich. Trotzdem steht die Erwartungshaltung der Gesellschaft oftmals im Widerspruch zum Anspruch, die gebaute Umwelt zu verdichten.

«Kooperative Planung» ist ein Verfahrens-begriff, der die Zusammenarbeit – aller, die ein berechtigtes Interesse am Verlauf oder Ergebnis eines Prozesses oder Projektes haben – beschreibt. Kooperative Planung ist im Kontext von Immobilien ein Instrument zur Implementierung von Konzepten und Grundsätzen, die eine integrale Entwicklung grosser Areale, Stadt- oder Industriegebiete betreffen. Kooperative Planung kann in relativ kurzer Frist gemeinsame Ziele festlegen, ist jedoch im Gegensatz zum Gestaltungsplan (CH) respektive Planverfahren (D) nicht rechtlich bindend.

Ziel jeglicher Entwicklung ist grundsätzlich eine sinnvolle Veränderung der gebauten Umwelt. Wobei sinnvoll aus naturgemäss unterschiedlichen Perspektiven besteht. Für den Investor ist vermutlich die Schaffung von Mehrwert sinnvoll, für die Bewohner sind attraktive Aussenräume, barrierefreie Zugänge und bezahlbare Mieten erstrebenswert, und für die Behörden stehen infrastrukturelle und soziale Aspekte der Verdichtung im Vordergrund. Diese Ansprüche müssen nicht im Widerspruch zueinander stehen, aber während ihrer Umsetzung entstehen oft erhebliche Risiken und Kosten durch Verzögerungen. Bewilligungsverfahren können kaum noch mehr beschleunigt werden, das Risiko von Einsprachen schliesst das Ende einer Idee mit ein. Das Ziel der Kooperativen Planung ist, durch die Offenlegung der Ansprüche an ein Projekt, dessen Widersprüche frühzeitig zu erkennen und zu bearbeiten.

PARTIZIPATION IST GEFRAGT. Kooperative Planung wird aktuell gerne von den Behörden vorgeschlagen, da sie ein geeignetes Mittel ist, zusätzliche Ansprüche, welche durch Gesetze und Vorschriften

nicht zwingend definiert sind, in eine Projektentwicklung einzubringen. Stattdessen sollten sich aber Projektentwickler zum Sprachrohr von Stadtveränderungsprozessen machen und die Vorteile der Kooperativen Planung erkennen: Konsens, Risikomanagement und Verbindlichkeit zwischen den Anspruchsträgern.

Der runde Tisch «Baukultur» des SIA formuliert in seinem Manifest: Das gemeinsame Anliegen aller Beteiligten ist ein nachhaltig gestalteter Lebensraum von hoher Qualität. Schärfer formuliert heisst das: mehr bezahlbare Wohn-, Arbeits-, Konsum- und Erlebnisräume inklusive Infrastruktur auf gleicher Fläche, intakte Natur-, Freizeit- und Erholungsbereiche und eine gute soziale Durchmischung. Die Kooperative Planung soll das Zusammenwirken aller Akteure bei dieser Gestaltung und Nutzung des urbanen Raums fördern.

PLANUNGSPROBLEME SIND UNANGENEHM.

Lukas Kueng, Architekt und Teilhaber von Slik Architekten, schreibt in seinem Essay: «Bösartige Probleme erfordern Partizipation», dass Partizipation der Schlüssel zum Gelingen grosser (Bau-) Werke ist. Deshalb sollte die Kooperative Planung nicht als Verlust der Freiheit, sondern vielmehr als Bereicherung gesehen werden.

Eine Kooperative Planung, man könnte auch Demokratisierung von Planungsprozessen sagen, ist Fluch und Segen zugleich. Durch eine partnerschaftliche Zusammenarbeit werden Bauprojekte in der Regel besser und die Wahrscheinlichkeit einer Realisierung grösser. Hierfür sind in einem frühen Planungsstadium, zusätzliche Zeit und Anstrengung seitens der Projektentwickler erforderlich. «Partizipation ist das Werkzeug zur ständigen Überprüfung und Erweiterung des Machbaren», nennt Lukas Kueng diesen Vorgang. Der Vorteil besteht in der optimierten Bewilligungsphase und der Minimierung von Einsprachen.

MEHRKOSTEN IN DER PLANUNG. Die Kooperative Planung kann man am besten den Phasen der strategischen Planung respektive den Vorstudien (SIA102/112) zuordnen. Doch wer übernimmt die «zusätzlichen» Kosten der Partizipation?

Denkbar wäre, dass in einer paritätischen Zusammensetzung alle Anspruchsträger ihren Beitrag in Form von inhaltlicher Beteiligung einbringen, oder es steht ein Honorarpool zur Verfügung. Trotzdem wäre es wünschenswert, wenn der SIA seine Leistungs- und Honorargrundlagen für kooperative Planungsprozesse ergänzen würde.

Über die Kosten nicht realisierter beziehungsweise verzögert erstellter Bauten bestehen keine Erhebungen. Wenn man jedoch konservativ geschätzt für 25% des jährlichen (Neu-)Bauvolumens von rund 25 Mrd. CHF die Verzögerung der Realisierung durch Einsparungen mit 2% kapitalisiert, ergibt dies eine Summe von 125 Mio. CHF. Mit dieser Summe könnte man ein neues Bezirksspital, fünf Schulhäuser oder etwa 400 Wohnungen

bauen und die Frage nach den zusätzlichen Kosten durch längere Planungsphasen würde sich erübrigen.

KOMPLEXITÄT DER URBANEN VERDICHTUNG. Die Nutzung, Gestaltung und Wahrnehmung urbaner Räume ändert sich laufend, und die aktuellen Herausforderungen für Projektentwickler sind komplex. Deshalb ist es wichtig, dass alle Anspruchsgruppen möglichst früh in den Planungsprozess eingebunden werden, damit ihre Projekte eine höhere Akzeptanz erzielen. Die Widersprüche der Ansprüche lassen sich zwar nicht aufheben – aber was tatsächlich gebaut wird, sollte breit abgestützt entwickelt werden. ●

WIDERSPRUCH ZUM WETTBEWERB?

Der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein (SIA) sieht für Arealentwicklungen den Ideenwettbewerb zur Klärung des Programms respektive den städtebaulichen Wettbewerb nach SIA 142 mit darauf folgendem öffentlichem oder privatem Gestaltungsplan vor. Einzelne Bauwerke können wiederum durch einen Architektenwettbewerb vergeben werden. Wettbewerbsverfahren eignen sich sehr gut, um verschiedene Lösungsansätze zu vergleichen, welche durch ein sachverständiges Preisgericht beurteilt werden.

Trotz der Ideenvielfalt von Wettbewerben wird oftmals die mangelnde Berücksichtigung sozialer Aspekte kritisiert. Erst wenn alle Interessen – über die ökonomischen, technischen und gestalterischen Ebenen hinaus – auch die ökologischen, sozialen und gesellschaftlichen Themen eingebracht und respektiert werden, kann aus einer Idee ein Projekt und daraus gebaute Umwelt respektive verdichteter Raum werden.



***MARCO BENDOTTI**

Der Autor ist Architekt und plädiert für mehr Stadt und weniger Agglomeration. Dieser Artikel entstand im Rahmen des MAS Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.

ANZEIGE



**Universität
Zürich** UZH

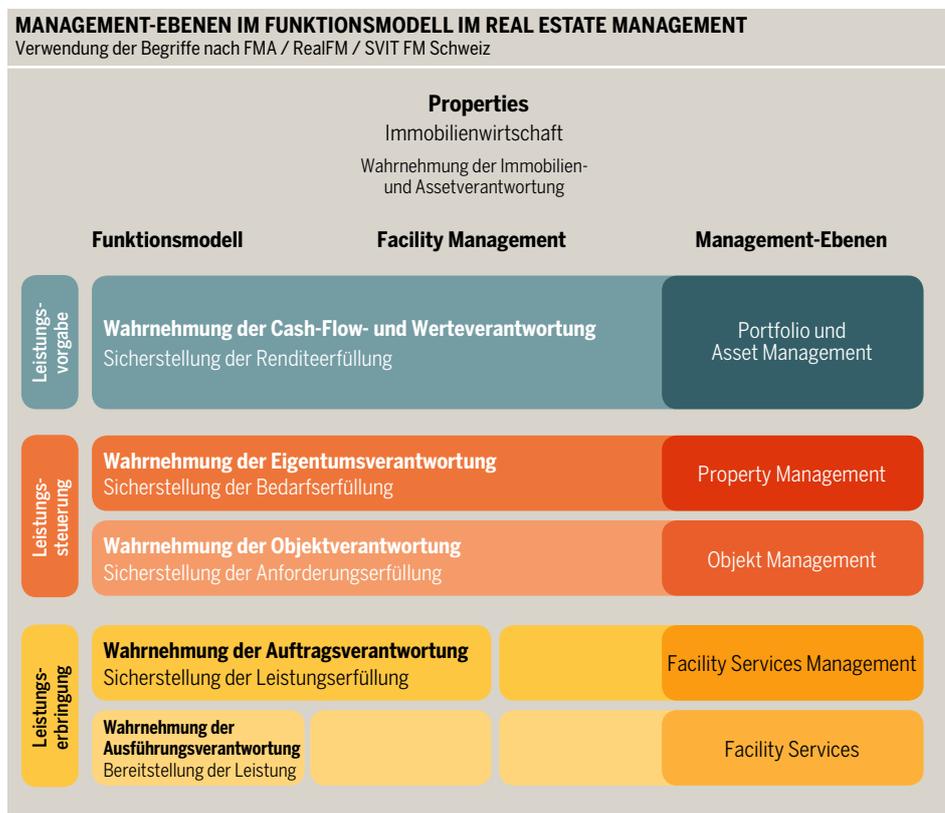
Bildung für die Immobilienwirtschaft

**Master of Advanced Studies in Real Estate
Informationsabend 1. Juli 2015**

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

Nachholbedarf in der Beschaffung

Die Kammer SVIT FM Schweiz hat ein Nachschlagewerk entwickelt, um die Kompetenz im Bereich Einkauf von Unterhaltsleistungen für Liegenschaften auszubauen, den Beschaffungsprozess zu vereinfachen und Kunden künftig noch besser zu beraten und zu unterstützen.



Eine Immobilie muss während ihres Lebenszyklus verschiedensten Stakeholder-Ansprüchen gerecht werden. Im Rahmen des Immobilienmanagements werden auf allen Ebenen spezifische Ziele verfolgt und Leistungen erbracht. Eine aktive, effiziente und effektive Bewirtschaftung einer Immobilie bzw. eines Immobilienportfolios bedingt jedoch auf allen Ebenen eine vertiefte Bestellerkompetenz. Das Zusammenspiel der verschiedenen Rollen bildet im Beschaffungsprozess eine wichtige Grundlage (Foto: 123rf.com).

DR. GIUSEPPE SANTAGADA*
KOMPENDIUM FÜR HÖHERE BESTELLERKOMPETENZ. Die Publikation richtet sich primär an die Verantwortlichen im Immobilien- und Einkaufsbereich, die für die strategische und operative Beschaffung und Umsetzung von Unterhaltsleistungen zuständig sind, und enthält praxisnahe Beispiele wie auch spezifische Handlungsanweisungen. Das Kompendium respektive das Thema stiess derart auf Interesse, dass die SVIT Swiss Real Estate School ein Aus- und Weiterbildungsmodul zur Verbesserung der Bestellerkompetenz entwickeln wird. Weiter soll das Lehrmittel in bestehenden Immobilien und fachspezifischen Aus- und Weiterbildungen eingesetzt werden.

PROBLEMFELD BESCHAFFUNG. Die Beschaffung von Facility-Management-Dienstleistungen stellt für Unternehmen, bei denen ein professionelles Immobilien-

management nicht zum eigentlichen Kerngeschäft gehört, oft eine Herausforderung dar. Obwohl diese Unternehmen vielfach über einen beträchtlichen

„Eine effiziente und effektive Bewirtschaftung bedingt auf allen Ebenen eine vertiefte Bestellerkompetenz.“

und historisch gewachsenen Immobilienbestand verfügen, dient dieser primär der Unterstützung des operativen Leistungsprozesses oder als Anlage. Für die Bewirtschaftung der Immobilien fehlt hingegen das notwendige Know-how.

Evident wird dies, wenn externe Unterhaltsleistungen eingekauft werden.

So wird der Beschaffungsprozess oftmals zu einseitig aus einer Kostenperspektive betrachtet, wodurch der Nutzenfokus und die Qualität in den Hintergrund geraten. Darüber hinaus erfolgt die Beschaffung von Dienstleistungen häufig als Aneinanderreihung von Abteilungsbefugnissen. Betroffene Parteien werden nicht oder zu spät in die Vorbereitung, den Entscheid und die Umsetzung von Beschaffungs- und Vergabeprozessen eingebunden.

EIN NACHSCHLAGWERK ZUM GEZIELTEN AUFBAU DER BESTELLERKOMPETENZ. Aufbauend auf dem gegenwärtigen Interesse am Thema sowie dem Bedarf nach höherer Professionalität in der Beschaffung hat die Kammer SVIT FM Schweiz ein Projekt ins Leben gerufen, um die Kompetenzen zum Erwerb von exter-

nen Leistungen im Immobilien- und Facility Management auf- und auszubauen und so die Qualität im Beschaffungsprozess zu erhöhen. Unter der Leitung des Swiss Real Estate Instituts haben mehr als zehn Mitgliederfirmen der Kammer in Form von Arbeitsgruppen ihre praktische und theoretische Expertise eingebracht und ein gemeinsames Nachschlagewerk entwickelt. Beteiligt waren Liegenschaftsverwalter, institutionelle Anleger, Vertreter von Industrie- und Dienstleistungsunternehmen, die selber grössere Immobilienportefeuilles unterhalten, und Vertreter der öffentlichen Hand. Aus dem so entstandenen Werk einige wesentliche Erkenntnisse:

1. LEBENSZYKLUSKOSTEN DER IMMOBILIE SIND ZENTRAL FÜR DIE BESCHAFFUNG. Während beim Facility Management der gesamte Lebenszyklus einer Immobilie im Mittelpunkt steht, werden bei Immobilieninvestitionen, egal ob es sich um einen Neubau oder ein Umbauprojekt handelt, gerne nur die Baukosten betrachtet. Diese Betrachtungsweise ist aber trügerisch, denn sie machen gerade einmal 20 bis 30% der Gesamtkosten im Lebenszyklus einer Immobilie aus. Viel bedeutender ist der Aufwand in der nachfolgenden Nutzungsphase, der für die Verwaltung, den Betrieb und die Instandhaltung anfällt. Vermeintlich tiefe Anfangsinvestitionen können bei strukturellen Fehlern schnell zu höheren Nutzungskosten oder Nachinvestitionen führen. Wird hingegen das Facility Management bereits zu Beginn eines Neubaus oder Umbauprojektes miteinbezogen, können sowohl Bau- als auch Unterhaltsausgaben eines Gebäudes optimiert werden.

2. CROSSFUNKTIONALE TEAMS ALS ERFOLGSFAKTOR. In der Praxis ist die Zusammen-

arbeit zwischen Facility Management und zentraler Beschaffungsabteilung oft nicht ideal: Der Einkauf wird vom Facility Management als praxisfremd und bürokratisch wahrgenommen, wohingegen der Einkauf sich über die Eigenmächtigkeit der Facility-Management-Abteilung beklagt. Doch gerade die Zusammenstellung interdisziplinärer Beschaffungsteams könnte viele Vorteile bringen – von der Vorbereitung, über den Entscheid bis hin zur Umsetzung von Beschaffungsvorhaben. Die Zusammensetzung muss allerdings bereits in der Planungs- und somit in der Kostenfindungsphase stattfinden, um alle relevanten Beschaffungs- und Vergabekriterien zu berücksichtigen.

3. QUALITÄT DER AUSSCHREIBUNG IST WESENTLICH. Vor allem in der Vorbereitungsphase ist die Qualität und Vollständigkeit der Ausschreibung der einzukaufenden Leistungen entscheidend, denn nur so lassen sich Offerten später objektiv miteinander vergleichen. Die einwandfreie Erfassung des Datenmaterials wie Gebäudeflächen und technische Spezifikationen erhöht das Einsparungspotenzial und die Planungssicherheit beträchtlich.

4. VERGLEICHS- UND MESSKRITERIEN DEFINIEREN. In Bezug auf die Auswahl des geeigneten Providers erweist sich die ungenügende Vergleichbarkeit der eingereichten Offerten oft als grösstes Hindernis. Um Dienstleistungen miteinander in Relation setzen zu können, müssen deshalb eindeutige Vergleichs- und Messkriterien definiert werden, die mit der Zielsetzung des Kunden im Einklang stehen. Heutzutage wird – mangels Formulierung der strategischen Absicht einer Ausschreibung – der Fokus zu stark auf den Preis gelegt, was nicht im-

mer zielführend ist. Kriterien bzw. Key Performance Indicators im Zusammenhang mit einem Bonus- und Malussystem müssen bereits im Zug von Präqualifikationen oder Ausschreibungen definiert werden. Auf diese Weise wird die Evaluation der Angebote und gezielte Selektion des gewünschten Providers wesentlich vereinfacht. Der Dienstleister weiss im Gegenzug genau, was von ihm verlangt wird.

Gegenwärtiges Interesse und effektives Bedürfnis nach höherer Professionalität im Beschaffungsprozess in Kombination mit oben aufgeführten Erkenntnissen zeigen auf, wie relevant die Bestellerkompetenz in Ausschreibungen zum Betrieb und Unterhalt von Immobilien in Zukunft sein wird. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass obige Ausführungen nur einen Auszug an Möglichkeiten darstellen, um die Bestellerkompetenz effizienter zu gestalten und auf diese Weise bedürfnisspezifische Lösungen einzukaufen und signifikante Optimierungen an der Kostenbasis zu erreichen. ●

«BESTELLERKOMPETENZ FACILITY MANAGEMENT»

Die Erstveröffentlichung des Buches «Bestellerkompetenz Facility Management» erfolgt am 02. Juni 2015 anlässlich des FM Day 2015 in Horgen. Die Publikation wird bei der SVIT Verlag AG und im Buchhandel erhältlich sein.



***DR. GIUSEPPE SANTAGADA**
Der Autor ist seit 2010 Direktor Geschäftsentwicklung & Verkauf sowie Mitglied der Geschäftsleitung der ISS Schweiz AG.

ANZEIGE



Bei einem Investment in Immobilien zählt ein erstklassiges Beziehungsnetzwerk.

www.markstein.ch



Ausschluss eines Eigentümers

Das unzumutbare Verhalten eines renitenten Miteigentümers sowohl vor als auch nach dem Ermächtigungsbeschluss der Miteigentümergeinschaft kann gemäss Art. 649b Abs. 2 ZGB zum Ausschluss dieses Miteigentümers berechtigen.



Gesetzgeber und Richter geben der Gemeinschaft zwar die Möglichkeit zum Ausschluss, knüpfen dieses Recht aber an strenge Bedingungen (Foto: 123rf.com).

SERAINA L. KIHM* •

AUSSCHLUSS ALS ULTIMO RATIO. Miteigentümer von Grundstücken bzw. Stockwerkeigentümer sind untereinander zu loyalen Verhalten verpflichtet. Verletzt ein Miteigentümer bzw. Stockwerkeigentümer seine Pflichten gegenüber der Gemeinschaft, sieht das Gesetz die Möglichkeit des Ausschlusses des «Störers» vor. Voraussetzung ist, dass den Mitberechtigten die Fortsetzung der Gemeinschaft nicht zugemutet werden kann. Weil ein Ausschluss aus der Gemeinschaft letztlich zum Verlust des Eigentums führt und somit also eine Art «privatrechtliche Enteignung» vorliegt, verlangen die Gerichte, dass alles versucht worden ist, die Gemeinschaft auf anderem Wege zu befrieden. Der Ausschluss soll also die Ultima Ratio sein.

ERMÄCHTIGUNGSBESCHLUSS DER GEMEINSCHAFT. Im Falle von zwei Miteigentümern ist jeder einzeln klageberechtigt. Bei mehr als zwei Mitberechtigten bedarf es eines Mehrheitsbeschlusses aller Miteigentümer mit Ausnahme des Störers (sog. Ermächtigungsbeschluss).

Erkennt das Gericht auf Ausschluss des Störers, so verurteilt es ihn zur Veräusserung seines Anteils und ordnet für

den Fall, dass der Anteil nicht binnen der angesetzten Frist veräussert wird, dessen öffentliche Versteigerung nach den Vorschriften über die Zwangsverwertung von Grundstücken an.

STREIT UNTER DEN STOCKWERKEIGENTUM BEGRÜNDENDEN MITEIGENTÜMERN. Im vorliegenden Fall kaufte das Ehepaar A (Beschwerdeführer) einen Miteigentumsanteil an einer Liegenschaft mit dem Ziel, zusammen mit weiteren Miteigentümern eine Stockwerkeigentümergeinschaft zu begründen. Zwischen dem Ehepaar und den übrigen Miteigentümern kam es in der Folge zu Streitigkeiten, bei denen sie sich gegenseitig streitsüchtiges, unverträgliches und strafrechtlich relevantes Verhalten vorwarfen. Nach den gegenseitigen Schuldzuweisungen fassten die übrigen Miteigentümer an einer Miteigentümerversammlung einen Ermächtigungsbeschluss und verlangten auf dem Rechtsweg den Ausschluss des Ehepaars A aus der Miteigentümergeinschaft. Nachdem das zuständige Bezirksgericht den Ausschluss in erster Instanz guthiess und das Obergericht in dieser Sache einen Rückweisungsbeschluss an das Bezirksgericht fasste, musste das Bundesgericht aufgrund der Beschwerde des Ehepaars

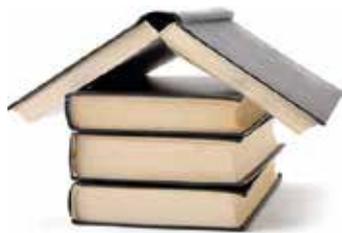
A unter anderem beurteilen, welches Verhalten des Ehepaars A in die Beurteilung der Zumutbarkeit einer Fortsetzung der Gemeinschaft einfließen sollte. Das Ehepaar A machte geltend, dass ihm ausschliesslich Vorfälle entgegengehalten werden könnten, die zeitlich vor dem Ermächtigungsbeschluss lägen.

Das Bundesgericht wies die Beschwerde des Ehepaars A ab und hielt fest, dass das gesamte vor Gericht geltend gemachte Verhalten des Störers massgeblich sei – unabhängig davon, ob dieses vor oder nach dem Ermächtigungsbeschluss stattgefunden habe. Dem Bundesgericht ist in diesem Punkt beizupflichten: Wären Pflichtverletzungen des Störers, die nach dem Ermächtigungsbeschluss erfolgen, nämlich nicht beachtlich, so müsste die Gemeinschaft jeweils nach jeder Pflichtverletzung einen neuen Ermächtigungsbeschluss fassen und allenfalls einen separaten Prozess anstreben. ●

BGer 5A_447/2014 vom 12. Januar 2015



*SERAINA LUCREZIA KIHM
Die Autorin ist Rechtsanwältin und Associate bei Blum & Grob Rechtsanwältinnen, Zürich.



BUNDESGERICHT

EINSICHT IN GRUNDBUCHBELEGE

Die Einsichtnahme in nicht frei zugängliche Grundbuchbelege wie Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten gemäss Art. 970 Abs. 1 ZGB bedarf eines schutzwürdigen, rechtlichen oder tatsächlichen Interesses. Die-

ses Interesse muss jeweils mit den entgegenstehenden Interessen des Grundeigentümers, insbesondere dem Schutz des Geschäftsgeheimnisses, abgewogen werden und durch die Einsichtnahme in geeigneter Weise befriedigt werden können. Vorliegend hatte eine Partei zu einem Erbteilungsvertrag die Vermutung, dass das Angebot zum Kauf eines Grundstücks entgegen der Behauptung des Verkäufers – der ebenfalls Partei zum Erbteilungsvertrag war – bereits zum Zeitpunkt des Abschlusses des Erbteilungsvertrages vorlag. Das Interesse, mittels Einsicht

in den Kaufvertrag den Zeitpunkt des Angebots zu erfahren, wurde vom Gericht höher gewichtet als das Geheimhaltungsinteresse der Parteien zum Grundstückerwerbvertrag, weshalb es basierend auf Art. 970 ZGB das Gesuch um Einsichtnahme in die Grundbuchbelege gutgeheissen hat.

BGer 5A_502/2014 vom 02.02.2015

SANIERUNG ALS AUSSERORDENTLICHER KÜNDIGUNGSGRUND?

Eine ausserordentliche Kündigung aus wichtigem Grund (Art. 266g OR) ist zulässig,

wenn Umstände vorliegen, die für die kündigende Partei die Fortsetzung des Mietverhältnisses bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin unzumutbar machen. Eine Abrissbewilligung bestätigt lediglich, dass aus Sicht des öffentlichen Rechts ein Abriss erfolgen darf, nicht aber, dass ein Abriss zwingend notwendig ist. Das Vorliegen einer Abrissbewilligung bewirkt demnach, anders als das Vorliegen von Sicherheitsmängeln, keine objektive Unzumutbarkeit der Fortführung des Mietverhältnisses.

BGer 4A_531/2014 vom 20.01.2015

Die Immobilien-Software von heute. Für heute und morgen und übermorgen.

Unsere beiden innovativen Software-Lösungen sind exakt auf die Bedürfnisse unserer Kunden ausgerichtet – die heutigen und die künftigen. So passt «Hausdata» perfekt für Privat- und Kleinverwaltungen, «Rimo» für Mittel- und Grossverwaltungen. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer Produkte und Dienstleistungen.

Urs Rüdlinger, Geschäftsführer eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

Neue SIA-Ordnungen 102 und 103

2014 hat der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein (SIA) die revidierten Leistungs- und Honorarordnungen 102 für Architekten und 103 für Ingenieure publiziert. Nachfolgend wird auf eine Auswahl der wichtigsten Neuerungen hingewiesen.



CHRISTOPHER TILLMAN* •

DREI NEUE VERTRAGSMUSTER. Allen genannten, nun revidierten SIA-Ordnungen liegt das «Modell Bauplanung» der ebenfalls überarbeiteten, sogenannten Verständigungsnorm SIA 112 (2014) zugrunde. In dieser Verständigungsnorm SIA 112 finden sich die Definitionen diverser in den einzelnen SIA-Ordnungen verwendeten Begriffe. Weiter wurde die Verständigungsnorm SIA 111 (2014) «Modell Planung und Beratung» revidiert. Schliesslich hat der SIA auch die früheren Vertragsformulare Nr. 1002 (Vertrag für Architekturleistungen) wie auch Nr. 1003 (Vertrag für Bauingenieurleistungen) überarbeitet. Die früheren, verschiedenen Vertrags-Unterarten wurden neu vereinfachend in drei Vertragsmuster zusammengefasst: den Planer- und Bauleitungsvertrag (SIA 1001/1), den Gesellschaftsvertrag für Planergemeinschaften (SIA 1001/2) sowie den Subvertrag für Planer- und/oder Bauleistungen (SIA 1001/3). Diese sind seit anfangs 2015 erhältlich.

STRUKTUR UND KONZEPT. Die SIA-Ordnungen werden wie bisher nur insoweit verbindlich, als sie zwischen Vertragsparteien als Bestandteile ihres konkreten Einzelvertrages vereinbart werden. Diesbezüglich verhält es sich auch genau gleich wie mit der SIA-Norm 118 (2013) oder SIA-Norm 118 (1977/1991). Wörtlich gleich sind in allen Honorarordnungen die allgemeinen Vertragsbedingungen. Sie sind den übrigen Vertragsbedingungen jeweils als Art. 1

in mehreren Unterabsätzen vorangestellt. Diese allgemeinen Vertragsbedingungen wurden überarbeitet und ergänzt. Weiter sind jeweils auch die übrigen Vertragsbedingungen in Art. 2 – 7 revidiert worden. Hier ist vor allem die SIA-Ordnung 103 erheblich überarbeitet worden. Demgegenüber hat es bei der SIA-Ordnung 102 nur punktuelle Anpassungen gegeben. Folgende Kapitel stimmen jetzt in Struktur und Inhalt unter allen SIA-Ordnungen weitestgehend überein: Aufgaben und Stellung des Architekten bzw. Ingenieurs (Art. 2),

„Haben die Parteien nicht vereinbart, in welcher Form die Unterlagen herauszugeben sind, besteht keine Pflicht, diese in digitaler Form herauszugeben.“

Leistungen des Architekten bzw. des Ingenieurs (Art. 3) sowie Grundsätze der Vergütung von Architekten- bzw. Ingenieurleistungen (Art. 5). Darüber hinaus wurden die Artikel «Leistungsbeschrieb» (Art. 4), «Honorarberechnung nach dem effektiven Zeitaufwand» (Art. 6) sowie «Honorarberechnung nach den aufwandbestimmenden Baukosten» (Art. 7) hinsichtlich Struktur und allgemeiner Inhalte in Übereinstimmung gebracht. Grundlegen-

de Änderungen im Leistungsbeschrieb der SIA-Ordnung 102 für Architekten sind nicht auszumachen. Die bisherigen Honorierungsmodelle bleiben bestehen. Bei der Honorierung nach den Baukosten wurde die Verteilung der Teilleistungsprozente teilweise geringfügig angepasst. Nachfolgend wird nun auf einige wichtigere Änderungen der allgemeinen Vertragsbedingungen (Art. 1) der neuen SIA-Ordnungen (2014) eingegangen.

ARBEITSSICHERHEIT. Die Arbeitssicherheit ist Gegenstand des Werkvertrages zwischen dem Bauherrn und dem Unternehmer. Die im Werkvertrag gemäss SIA-Norm 118 enthaltenen Aufgaben der «Bauleitung» zur Arbeitssicherheit (Art. 104 SIA-Norm 118) sind Nebenpflichten resp. Obliegenheiten des Bauherrn. Diese Pflichten lässt der Bauherr regelmässig durch seine von ihm separat beauftragte «Bauleitung» wahrnehmen. Diese werkvertraglichen Pflichten resp. Obliegenheiten des Bauherrn werden aber nicht automatisch zu vertraglichen Leistungspflichten des Planers. Dazu müssten sie in den Planervertrag übernommen werden, die der Bauherr mit einem Architekten oder einem Ingenieur abschliesst. Gemäss einer neueren Bundesgerichtsentscheid muss, wer bauleitende Funktion besitzt, die durch die Umstände gebotenen Sicherheitsvorkehrungen anordnen und generell für die Einhaltung der anerkannten Regeln der Baukunde sorgen. Diese Pflicht besteht un-

abhängig davon, ob die gefährdeten Personen dem Bauleiter direkt unterstellt sind (BGer 6B.543/2012 E. 1.3.3. vom 11. April 2013). Statt wie bisher das Thema «Arbeits-sicherheit» in den SIA-Ordnungen unerwähnt zu lassen, wurden die entsprechenden Pflichten der «Bauleitung» nun neu in Art. 1.2.5 der SIA-Ordnungen festgehalten, und damit insofern Klarheit geschaffen. Der Planer muss daher als Arbeitgeber die einschlägigen Sicherheitsvorschriften einhalten, und als Beauftragter des Bauherrn muss er ihn bei den notwendigen Schutzmassnahmen der Unfallverhütung unterstützen.

RECHENSCHAFT UND ELEKTRONISCHE UNTERLAGEN. Gemäss einer Bundesgerichtsentscheidung aus dem Jahre 2007 (4C.284/2006) ist der Architekt zwar verpflichtet, Pläne in Papierform herauszugeben, aber nicht verpflichtet, Unterlagen in digitaler Form dem Bauherrn herauszugeben; ausser dies sei so vereinbart. Das hält nun Art. 1.2.8 ausdrücklich fest: «Haben die Parteien nicht vereinbart, in welcher Form die Unterlagen herauszugeben sind, besteht keine Pflicht, diese in digitaler Form herauszugeben.» Es ist meines Erachtens bedauerlich, dass man hier, den heutigen Tatsachen und Bedürfnissen entsprechend, die Herausgabe der digitalen Unterlagen zusätzlich zu den Papier-Plänen nicht gleich als Grundsatz normiert hat.

ZAHLUNGSBEDINGUNGEN. Wenn zwei Personen einander Geld schulden, so kann jede ihre Schuld verrechnen, sofern beide Forderungen fällig bzw. erfüllbar sind. Eine Verrechnung kann auch geltend gemacht werden, wenn deren Gegenforderung bestritten wird (Art. 120 OR). Wenn einem Planer somit gegenüber einem Bauherrn eine Honorarforderung zusteht, kann der Bauherr diese Forderung mit eigenen Schadenersatzforderungen verrechnen, welche ihm gegen den Planer zustehen. Dies selbst dann, wenn solche Schadenersatzforderungen bestritten sind. Dieses Recht des Bauherrn wird nun neu eingeschränkt, indem Schadenersatzansprüche des Bauherrn von diesem nicht mit Honoraransprüchen des Planers verrechnet werden dürfen. Dies allerdings nur dann, wenn der Planer die vom Bauherrn geltend gemachte Schadenersatzforderung sicherstellt (Art. 1.4.1 Abs. 2). Dabei ist von Be-

deutung: Das Werk des Planers ist der Plan; also nicht das Bauwerk. Der kausal infolge des Planfehlers entstandene Baumangel ist bezogen auf den mangelhaften Plan ein Mangelfolgeschaden (BGer 4A.90/2013; BGE 130 III 366 E. 4.1). Für diesen haftet der Planer dem Besteller auf Schadenersatz. Wenn der Besteller somit gegenüber dem Planer Kosten der Behebung des Bauwerkmanagements und damit Schadenersatz geltend macht, ist der neue Art. 1.4.1 Abs. 2 anwendbar.

HAFTUNG BETREFFEND KOSTENINFORMATION. Bei einem Kostenvoranschlag eines Planers kann sich die Frage stellen, ob der Auftraggeber nur auf die Richtigkeit der Gesamtsumme vertrauen darf oder auch auf die Richtigkeit einzelner Teilbeträge und damit der einzelnen Kostenpositionen. Neu wird dies in Art. 1.7.11 geregelt: «Bei Kosteninformationen darf der Auftraggeber unter Berücksichtigung des Genauigkeitsgrades auf die Richtigkeit der Gesamtsumme vertrauen, nicht aber auf die Richtigkeit einzelner Teilbeträge.» Die Genauigkeitsgrade gelten allerdings nur für Kostenprognosen, nicht aber bei Vertragsverletzungen des Planers, also zum Beispiel nicht bei Planungs- oder Bauleitungsfehlern (vgl. BGer 4C.424/2004).

RÜGEFRISTEN FÜR PLANMÄNGEL. Vor dem Hintergrund der «Winterthurer Sennhof-Urteile» des Bundesgerichts (4A.53/2012 und 4A.55/2012 vom 31. Juli 2012) mussten die SIA-Ordnungen bezüglich Mängelrüge revidiert werden. Demnach war zu befürchten, dass für Planungsfehler, welche nicht zu einem Mangel am Bauwerk führen, das Prinzip der Soforrügepflicht gilt und daher ein Haftungsrisiko des Bauherrn im Falle der Unterlassung besteht. Die neuen SIA-Ordnungen sehen daher für Mängel aus der Planung eine Rügefrist von 60 Tagen vor (Art. 1.9.4). Diese Rügefrist gilt generell, d.h. für alle Arten von Mängeln. Somit also auch für Mängel, die bei der Abnahme des Planwerkes sofort erkannt

werden (sog. offene Mängel). Eine Ausnahme von der 60-Tage-Frist besteht nur für Plan- und Berechnungsmängel, die zu einem Mangel eines unbeweglichen Werkes bzw. eines Werkteils führen. Solche Mängel können wie in der bisherigen SIA-Ordnung 2003 innert den ersten zwei Jahren nach der Abnahme des unbeweglichen Werkes jederzeit gerügt werden.

VORZEITIGE BEENDIGUNG DES VERTRAGES. Planerverträge, welche als Auftrag im Rechtssinne zu qualifizieren sind (z.B. für die Bauleitung) können von beiden Seiten jederzeit gekündigt werden (Art. 404 OR). Die Möglichkeit der jederzeitigen Kündigung besteht auch bei Planerverträgen, welche als gemischte Verträge mit werkvertraglichen und auftragsrechtlichen Inhalten zu qualifizieren sind (BGE 127 III 545 E. 2a, BGE 110 II 382 E. 2; BGE 109 II 462 E. 3d). Die jederzeitige Kündbarkeit nach Art. 404 OR gilt aber nicht für jene Planerverträge, welche ausschliesslich als Werkvertrag qualifiziert werden (z.B. Erstellung Baugesuchpläne). Um hier eine Vereinheitlichung und Klarheit zu haben bestimmt neu Art. 1.10.1: «Der Vertrag kann unabhängig von seiner rechtlichen Qualifikation (Werkvertrag oder Auftrag) von jeder Partei jederzeit widerrufen oder gekündigt werden (Art. 404 Abs. 1 OR).» Den Parteien bleibt es auch bei Erklärung der genannten neuen SIA-Ordnungen 2014 als Vertragsbestandteil immer noch unbenommen, durch eine anderslautende Vereinbarung von einzelnen Bestimmungen abzuweichen und so auf die geforderten, eigenen Bedürfnisse anzupassen. Das sollte allerdings mit juristischem Verständnis erfolgen. ●



***CHRISTOPHER TILLMAN**
Der Autor ist lic.iur., 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 für Bau- und Immobilienrecht am Lehrgang Immobilitätstreuhand der SRES Swiss Real Estate School in Zürich.

ANZEIGE

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



- 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



Sichere Bäume im Garten

Zum Unterhalt von Siedlungsbäumen gehören Sicherheitskontrollen, die man mithilfe von technischen Untersuchungsmethoden messen kann. Die Matthias Brunner AG führt diese Baum-Checks seit 20 Jahren durch.



«Druckzwieselriss» eines Bergahorns.



«Unglücksbalken» nennt man Stämme mit einer statisch ungünstigen Wuchsform.

MATTHIAS NUSSBAUMER* ●

OPTISCHER CHECK WIE BEIM HAUSARZT. Das Vorgehen bei einem Baum-Check ist ähnlich wie die Untersuchung eines Patienten beim Hausarzt. Auffällige Körpersymptome werden festgestellt, abgetastet und abgeklopft. Falls es Anzeichen für Krankheiten gibt, wird entschieden, ob es weitere Massnahmen braucht oder nicht. Technische Untersuchungsmethoden helfen Fachleuten, sich richtig zu entscheiden. Wenn die Sicherheit eines Baumes von Auge nicht mehr zuverlässig eingeschätzt werden kann, kommen verschiedene Messtechniken zum Einsatz. Die wichtigste Voraussetzung dabei ist, dass der Baumkontrolleur die statisch relevanten Schwachstellen genau kennt. Die wichtigsten drei Defektsymptome sind Pilzfruchtkörper, Druckzwiesel und Unglücksbalken.

HOLZERSETZENDE PILZE UND IHRE LEBENSWEISE. Pilze erfüllen im Ökosystem wichtige Funktionen. Sie zerlegen Biomasse in einzelne chemische Elemente und machen diese so für andere Organismen wieder verfügbar. Ohne Pilze könnten keine Pflanzen wachsen. Andererseits können Pilze ein Problem werden, wenn sie die Holzmasse von Bäumen abbauen und so ihre Stabilität gefährden. Grundsätzlich unterscheidet man zwei Gruppen von holzeretzenden Pilzen: die Parasiten und die Saprophyten. Die Saprophyten bauen totes Holz ab, die Parasiten befallen lebendes Holz und bringen es zum Absterben. Pilze wachsen den

grössten Teil ihres Lebens im Innern ihrer Wirte und werden kaum entdeckt. Erst die Fruchtkörper oder eine fachkundige Untersuchung von Holzproben unter dem Mikroskop offenbaren den Pilzbefall zweifelsfrei. Das Erste, was bei einem Fruchtkörper geprüft werden muss, ist die Pilzart, ihre Wirkungsweise und die befallenen Stellen am Baum. Es gibt parasitische Pilze, welche die Wurzeln von unten befallen und zum Umstürzen noch grüner Bäume führen können. Andere Pilze befallen nur Stamm und Äste. Wie stark ein Pilzbefall die Baumsicherheit beeinträchtigt, hängt von verschiedenen Faktoren ab: Wo und wie stark hat sich die Fäulnis ausgebreitet? Wie gross ist das Potenzial des Pilzes? Kann sich der befallene Baum abschotten? Dabei ist eine differenzierte Betrachtungsweise wichtig, denn auch hohle Bäume können statisch sicher sein. Im Zweifelsfall können Faulstellen oder Höhlungen mit Geräten genau vermessen und untersucht werden.

ZWIESEL UND UNGLÜCKSBALKEN. Bei unproblematischen Verzweigungen spricht man vom U-Zwiesel. Der gefährliche Druck- oder V-Zwiesel entsteht, wenn die Holzfasern der Stämmlinge an deren Kontaktstelle nur in den Randzonen miteinander verwachsen sind. Zur Kompensation der nicht verwachsenen Schwachstelle in der Stammmitte bildet der Baum seitlich Wülste. Bei starker Belastung durch Sturm oder Schnee reissen die Druckzwiesel auf und brechen ab. «Unglücksbalken» sind Stäm-

me oder Äste mit einer statisch ungünstigen Wuchsform. Sie bilden ein Knie, wachsen am Ansatz fast horizontal und sind gegen den Kronenrand hin stark gekrümmt. Bei zusätzlichen Lasten wie Wind oder Schnee drohen sie, in der Schubzone seitlich aufzureissen und abzustürzen.

MESSTECHNISCHE BAUMUNTERSUCHUNG. In 90% der Fälle genügt eine optische Baumkontrolle, um einen Baum als sicher einzustufen und die allfällige baumpflegerische Massnahme einzuleiten. Bei den restlichen 10% helfen messtechnische Untersuchungen weiter. Dabei werden die Baumwände mit einem Resistographen gemessen. Der Resistograph ist eine Art Bohrmaschine, die eine drei Millimeter dünne Nadel ins Holz bohrt. Mithilfe dieser Bohrungen lassen sich Rückschlüsse über den Zustand des Holzes ziehen. Eine weitere Untersuchungsmethode ist die Schalltomographie. Bei dieser Messmethode wird der Stamm auf Höhe des verdächtigen Defektsymptoms mit Sensoren tomographiert. ●

MATTHIAS BRUNNER AG

Die Kernkompetenz der Matthias Brunner AG ist die unabhängige Beratung privater und öffentlicher Baumbesitzer. Die Beratungsschwerpunkte sind Sicherheit, Gesundheit, Nachbarrecht, Baumschutz auf Baustellen sowie Neupflanzungen. www.matthiasbrunner.ch



*MATTHIAS NUSSBAUMER

Der Autor ist Forstingenieur und arbeitet seit 2012 als «Junior-Baumexperte» bei der Matthias Brunner AG.

Modellhafte Landschaftsräume

Vogt Landschaftsarchitekten planen seit 15 Jahren internationale Projekte. ImmoBilia hat die Architekten in ihrem Büro besucht und stellt die Freiraumgestaltung des Landesmuseums Zürich, des Novartis-Campus-Parks in Basel und des Wohnquartiers «Green City» vor.



«Green City» in Zürich-Manegg: Der neue Stadtteil soll im Sinne einer «Stadt im Grünen» in die angrenzende Landschaft übergehen.

Novartis-Campus-Park in Basel: Der Belag der Parkwege besteht aus Flusskieseln (Bilder: Vogt Landschaftsarchitekten).

DIETMAR KNOPF*

DISKURSIVES ENTWERFEN. «In unserem Büro hängen die Skizzen an den Wänden. Wir diskutieren gemeinsam im Team über unsere Entwürfe. Erst danach beginnen wir mit der Analyse, in der wir unterschiedliche Aspekte des Ortes herauskristallisieren», erklärt Lars Ruge den Entwurfsprozess bei Vogt Landschaftsarchitekten. Ruge ist Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für die Umgebungsgestaltung des Landesmuseums Zürich sowie des Novartis Campus in Basel. «Dieses diskursive Entwerfen hat auch schon dazu geführt, dass ein Praktikant die zündende Idee für einen Wettbewerb hatte.» Bereits zu Beginn eines Projekts würden sie ein Modell bauen, damit schnell klar sei, welche baulichen Probleme gelöst werden müssen. Zudem ist das Modell ein grosses Hilfsmittel, um Entwürfe zu lesen und auch Laien das Verständnis und die atmosphärische Qualität einer Idee zu vermitteln. Erst am Ende der Entwurfsphase zeichnen Ruge und sein Team digitale Pläne.

«Die Umgebungsgestaltung des Zürcher Landesmuseums war anspruchsvoll», fährt Ruge fort. Wer am Zürcher Hauptbahnhof ankommt, gelangt nach wenigen Schritten in einen der bekanntesten Parks der Stadt: den Platzspitz.

Zunächst Schützenplatz, später barocker Lusthain und wichtiger Teil der Landesausstellung 1883, verkam der Platzspitz in den Achtzigerjahren zum Zentrum der Drogenszene. Seit seiner Sanierung 1993 ist er wieder öffentlich zugänglich. Da sich das Basler Architekturbüro Christ und Gantenbein mit dem Anbau

„Dieses diskursive Entwerfen hat auch schon dazu geführt, dass ein Praktikant die zündende Idee für einen Wettbewerb hatte.“

des Landesmuseums relativ radikal vom historischen Bezug gelöst hat, wollen Vogt Landschaftsarchitekten mit ihrem Entwurf zwischen Alt und Neu vermitteln. Der durch den Anbau entstehende Platz mit Bäumen, Bänken und einem Wasserbecken soll ein Gartenhof werden, der einen Übergang zwischen Stadt und Park bildet.

Tagsüber spiegeln sich die Bäume und Sträucher im Wasserbecken. Nachts zeichnet sich das Wellenspiel auf den Betonwänden ab. Ausserdem wolle man den Kastanienbogen, der an die Barockzeit des Landesmuseums erinnert, wieder aufleben lassen. Auf dem Vorplatz,

wo sich der neue Museumseingang befindet, soll ein Belag mit Flusskieseln eingebaut werden, die als Einschlüsse sichtbar bleiben.

URWALD AM RHEINUFER. Ein weiteres Projekt unter Ruges Leitung ist der Novartis-Campus-Park in Basel. «Auf alten Karten

von Basel sieht man eine Landschaft, die heute unter dichten Siedlungs- und Nutzungsstrukturen liegt: die von Gletschern und Flüssen geformte Landschaft des Basler Rheintals», sagt er. Von diesem natürlichen Untergrund ist

der Boden des Campus-Parks durch eine Tiefgarage abgeschnitten. «Wir wollen mit dem Campus-Park die verschüttete Landschaft wieder sichtbar machen», fährt Ruge fort. «Die Besucher sollen von den Jurahängen bis zum Rheintal wandern.» Das Parkgelände fällt von den höherliegenden Terrassen bis zum Rheinufer hin ab. Wie in der natürlich entstandenen, umliegenden Landschaft der Rheinterrassen werden die Naturerscheinungen dieser Landschaft auf kleinem Massstab in ihrer natürlichen Abfolge nachempfunden und mit gestalterischen Mitteln zu einer atmosphärischen Parklandschaft zusammengefügt,

die auch in der Pflanzenwahl auf die potenziell natürlichen Pflanzengesellschaften der Umgebung zurückgreift: In den oberen Parkteilen findet sich ein Wald aus heimischen Gehölzen, in dem riesige Findlinge liegen. Tiefer im Wald ist die zerstörende Kraft der Natur nachempfunden: Wie in einem steilen Bergwald nach der Schneeschmelze stehen dort Linden, ihre Stämme sind 60 Zentimeter tief im Geröll vergraben, scheinbar von der Wucht der Steine in Schräglage gebracht. Den mittleren Parkteil formen grosszügige Wiesenflächen, auf denen exotische Solitärgehölze wachsen. Tief eingeschnittene Hohlwege führen durch diese Wiesen in den unteren Terrassenbereich am Rhein; ein von lichten Pappel- und Birkengruppen durchbrochenes Schwemmland mit Iris-Riedgras-

wiesen, wie sie für diese Landschaft typisch sind. So spannt sich zwischen den oberen Parkteilen und dem Rhein ein höchst künstliches Konstrukt auf: der Park als Bühne der Natur.

STADT IM GRÜNEN. «Die Planung des Projekts «Green City» dauert bereits mehr als zehn Jahre, nun konnten wir endlich mit den Abbrucharbeiten beginnen», sagt Ralf Günter Voss, der ebenfalls im Führungsteam bei Vogt Landschaftsarchitekten ist. Architekten wie Roger Diener, Meili und Peter sowie Adolf Krischanitz haben den Masterplan des rund 6,7 Hektar grossen Entwicklungsgebiets Manegg am südlichen Stadtrand von Zürich entwickelt. Wie eine Insel liegt das ehemalige Industriequartier «Green City» zwischen Sihl und der A3. Diese

Wohnüberbauung, in der später rund 5000 Menschen leben werden, ist eine der letzten grossen Stadterweiterungen Zürichs. «Der neuen Dichte von Wohnen, Dienstleistungen und Gewerbe stellt unser Landschaftskonzept eine Stärkung des topografischen Ursprungs gegenüber», erklärt Voss. «Wir wollen, dass die bewaldete Entlisberger Hangkante mit ihren Ahorn-, Buchen- und Eschenbäumen in die Innenhöfe des Quartiers fliesst.» Der neue Stadtteil soll im Sinne einer «Stadt im Grünen» in die angrenzende Landschaft übergehen. ●



DIETMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

ANZEIGE

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

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

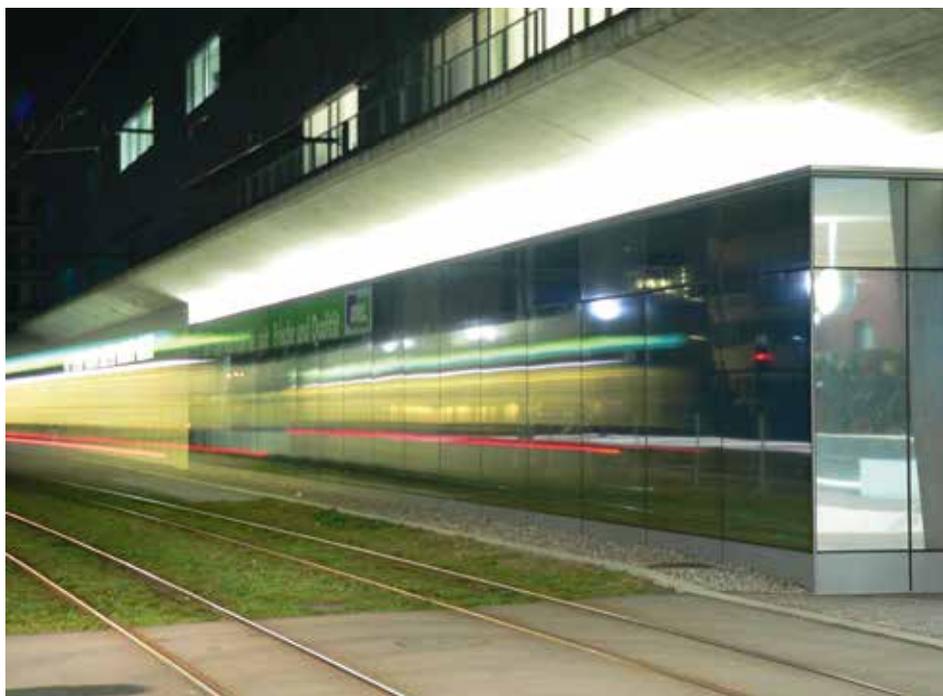


Mehr Leistung, mehr Freude.

upc cablecom

SIA-Norm 491 sofort umsetzen

Wird die Norm SIA 491 missachtet oder falsch umgesetzt, sind die Immissionen gegenüber der Umwelt und den betroffenen Anwohnern fahrlässig. Die Bauherren und Steuerzahler müssen diese Lichtverschwendung bezahlen.



Die Dachansicht wird aus dem Gebäudeinneren mit FL-Leuchten diffus aufgehellt. Dagegen wäre nichts einzuwenden, wenn die Abschirmung bis zur Dachunterkante sichergestellt worden wäre.

DR. LUKAS SCHULER* •

KONSTANTES LICHTNIVEAU. Sicherheitsrelevantes Licht dient der Sicherheit. Es handelt sich um Strassen-, Platz- oder Wegbeleuchtungen zum Zweck der sicheren Orientierung und Beweglichkeit sowie dem Erkennen von anderen Nutzern. Diese Beleuchtung wird auf die Klasse der Verkehrswege und die Nutzung abgestimmt, kann also zeitlich unterschiedlich beurteilt werden. Neuere Technologien wie Radar oder Sensoren erlauben die nächtliche Nutzung nach Bedarf und sogar die elektronische Kompensation der Lampen-Alterung, das heisst, ein präzises Lichtniveau wird über die gesamte Lebensdauer gewährleistet. Es hält die Norm ein und strahlt nicht heller als notwendig. Die Sicherheit durch Licht wird subjektiv empfunden, obwohl sie objektiv nicht nachweisbar ist. Es besteht kein statistischer Zusammenhang zwischen eingesetzter Lichtmenge und der Anzahl von Straftaten.

NICHT-SICHERHEITSRELEVANTES LICHT. Für Schmuck-, Kunst-, Zier-, Fassaden-, Gestaltungs- und Werbebeleuchtung gilt die Einhaltung der Nachtruhe. All diese Be-

leuchtungen sollten während der Nachtruhe von 22 bis 6 Uhr ausgeschaltet sein. Einzige bisher durch das Bundesgericht bewilligte Ausnahme ist die Weihnachtsbeleuchtung vom 1. Advent bis 6. Januar. Für alle anderen Zierlichter gilt: Ein Betrieb während der Nachtruhezeit bedarf einer Ausnahmebewilligung durch die Baubehörde, welche durch die Nutzung begründet ist und durch die Baubehörde erteilt werden muss. Ein reiner Gestaltungswille ist also nicht ausreichend, es muss beispielsweise das Kino geöffnet haben, damit es seine Leuchtreklame zur Nachtruhezeit benutzen darf. Ohne bewilligten Betrieb der Anlage gilt: um 22 Uhr Licht aus bis mindestens 6 Uhr in der Früh.

ZIERLICHTER SIND IRRLICHTER. Fehlgeleitetes Licht ist der Hauptgrund für die Forderung nach buchstabengetreuer Einhaltung der Norm und der Nachtruhe. Selbst jede senkrecht stehende Leuchtfläche hat unnötige Emissionen über den Horizont. Eine gute Planung vorausgesetzt, wird jedoch nie direktes Licht über die Horizontlinie emittiert. Daher sollte es keine Kugelleuchten, Bodenleuchten oder an-

dere nicht abgeschirmte Leuchten mehr geben, ohne ihre Funktion und Abschirmung genau zu hinterfragen. Symmetrische Leuchten gehören mitten über Plätze und Strassen, in jeder randnahen Situation braucht es eine asymmetrische Geometrie, damit die Lampe keine Strahlen über den Horizont entlässt, sondern eine gleichmässige Beleuchtung bietet.

LICHTKOMPETENZ STÄRKEN. Wird, wie in der SIA-Norm 491 beschrieben, Licht auf Nutzflächen und nicht darüber hinaus geleitet, müssen auch die indirekten Emissionen und die Immissionen begrenzt werden. Aus diesem Grund empfiehlt Dark-Sky Switzerland den Einsatz von warmweissen Farbtemperaturen bis maximal 3000K. Damit will man einen Beitrag zur Umweltökologie leisten.

In der Nacht kommen wir mit wenig Licht aus. Bei Vollmond reichen uns 0,02 cd/m², um eine Wanderung unbeschadet zu überstehen. Es ist erstaunlich, wie verschwenderisch Licht heute in der Architektur eingesetzt wird und mit wie wenig Lichtwissen dies oft geschieht. ●

LICHTNORMEN UND EMPFEHLUNGEN

Neben den bestens informierten Lichtplanern sind Baubehörden, Architekten, Bauherren und Elektroplaner genauso in der Pflicht, diese Normen und Empfehlungen einzuhalten. Ein Streitfall bis vor Bundesgericht mit durch Immissionen belästigten Anwohnern kann nicht das Ziel der Bauherren sein.

Seit 1. März 2013 ist die Norm SIA 491:2013 (SN 586:491) «Vermeidung unnötiger Lichtemissionen im Aussenraum» gültig. In mindestens zwei Bundesgerichtsentscheiden wurde sie bereits massgebend beigezogen (BGE 1C_250/2013 und 1C_602/2012) und bekräftigt.

Die Umsetzung der Norm verursacht keine Mehrkosten. Im Gegenteil, sie hilft dem Eigentümer Energie einzusparen und damit die Unterhaltskosten zu reduzieren. Die Norm unterscheidet zwischen sicherheitsrelevanter Beleuchtung und nicht-sicherheitsrelevanter Beleuchtung.

Des Weiteren für die Planung und Gestaltung von Licht im Aussenraum massgebend sind:

- SN EN 12193 zur Sportplatzbeleuchtung
- SN EN 12464-2 zur Arbeitssicherheit im Aussenraum
- CEN/TR 13201-1 und SN EN 13201-2 zur Strassenbeleuchtung und -klassen
- Light Pollution Reduction, LEED Reference Guide Beurteilung von Lichtzonen mit Empfehlungen zu Grenzwerten für über Horizont emittiertes Licht.
- Empfehlung der Internationalen Dark Sky Gesellschaft IDA und Dark-Sky Switzerland für warmweisses Licht.



*DR. LUKAS SCHULER

Der Autor ist Unternehmer, Naturwissenschaftler und seit 2013 Präsident von Dark-Sky Switzerland.

Home-Staging – ein Erfolg

Erinnern Sie sich noch an das Gefühl, als Sie zum ersten Mal in Ihrem Haus standen? Was war ausschlaggebend für den Kauf oder die Miete? Sehr wahrscheinlich haben Emotionen über den Kauf entschieden und nicht der Marktwert oder die Bausubstanz.



Die bewohnte Immobilie vor und nach dem Home-Staging.

LINDA KYBURZ* •

WAS HOME-STAGING IST. Eine Kauf- oder Mietentscheidung findet zu 85% im Unterbewusstsein statt. Dabei spielen Emotionen spielen eine äusserst wichtige Rolle. Das zukünftige Leben in der Immobilie sowie Werte, Image, eine glückliche Zukunft und «Räume», die gross genug sind für Träume und Visionen – das sind Faktoren, die den Entscheid wesentlich beeinflussen.

Was für den Verkauf eines Autos und andere Güter schon lange gilt, wird nun auch bei Immobilien immer wichtiger. Verschönern, auf Hochglanz polieren, ins rechte Licht rücken und auf den potenziellen Kunden zuschneiden. Home-Staging zielt genau auf die Erzeugung solcher positiven Gefühle beim potenziellen Käufer oder Mieter. Unter Home-Staging wird das professionelle Aufbereiten einer Immobilie für den Verkauf oder Vermietung verstanden.

WIE HOME-STAGING FUNKTIONIERT. Kaum jemand kann sich eine leere Immobilie möbliert und renoviert vorstellen. Home-Staging beginnt da, wo unser Vorstellungsvermögen versagt und umfasst verschiedene Massnahmen. Von kleineren Reparaturarbeiten über die professionelle Ausleuchtung aller Räume bis zur Komplettmöblierung ist alles denk- und machbar. Mit der Neutralisierung beziehungsweise De-Personalisierung einer Immobilie wird die Vorstellungskraft des Interessenten angeregt. Ein Haus, das aufgrund der Möblierung des aktuel-

len Mieters oder Inhabers eher eng und klein wirkt, kann mittels Home-Staging so hergerichtet werden, dass sich eine Familie mit Kindern darin wohlfühlt. Dabei wird die bestehende Möblierung optimal eingesetzt, nicht mehr Zeitgemässes durch moderne Möbel ersetzt und Accessoires wie neutrale Vorhänge, Bilder und Lampen für den Zeitraum der Besichtigung gemietet.

» Home-Staging zielt auf die Erzeugung positiver Gefühle beim potenziellen Käufer oder Mieter. Home-Staging ist das professionelle Aufbereiten einer Immobilie für den Verkauf oder die Vermietung.«

WER HOME-STAGING BRAUCHT. Die Schweiz weist einen stetig wachsenden Leerbestand an Immobilien auf. Immobilien gelten zwar als attraktive Anlageobjekte, oftmals fehlt aber die Nachfrage, besonders in ländlichen Gegenden. Eine leer stehende Immobilie verursacht Kosten und schlaflose Nächte für den Eigentümer. Nicht nur für Eigentümer, welche ihre Immobilie vermieten oder verkaufen möchten, kann ein professionelles Home-Staging zum Erfolg führen, auch viele Immobilienmakler nutzen Home-

Staging, um ihre Objekte schneller an potentielle Kunden zu bringen. Bau- und Generalunternehmen, die bereits in der Bauphase Musterwohnungen zur Besichtigung zeigen, wissen, dass sich durch den Einsatz von Mietmöbeln und Dekorationsgegenständen eine Wohnung besser verkaufen lässt. Aber auch für Mieter, die ausserterminlich ihre Wohnung kündigen und deshalb mög-

lichst schnell einen Nachmieter brauchen, kann ein professionelles Home-Staging hilfreich sein. Home-Staging wird nämlich nicht nur in leer stehenden Immobilien angewendet, sondern kommt auch in bewohnten Immobilien zum Einsatz. Hier spielt insbesondere die De-Personalisierung eine wichtige Rolle, vor allem die gründliche Reinigung sämtlicher Räume und des Aussenbereichs. Die Neutralisierung unangenehmer Gerüche im Vorfeld einer Besichtigung ist ebenfalls sehr wichtig –

ZWEI BEISPIELE AUS DER PRAXIS



Die bewohnte Immobilie vor und nach dem Home-Staging.

hier eignet sich beispielsweise das Backen eines Kuchens eine Stunde vor dem Besichtigungstermin. Zudem sollten vergilbte Wände frisch gestrichen und persönliche Gegenstände aus dem Weg geräumt werden. Den Interessenten soll die Zukunft der Immobilie gezeigt und die Konfrontation mit der Vergangenheit der Immobilie soll vermieden werden.

WAS HOME-STAGING BRINGT. Es wurde nachgewiesen, dass durch den Einsatz von Home-Staging, Immobilien schneller vermietet und verkauft werden, Preisverhandlungen vermieden und den einzelnen Räumen eine klare Funktion und Wertigkeit zugeschrieben werden kann. Durch das Fotografieren eines hergerichteten Objekts entstehen zudem wichtige Bilder für Verkaufsbroschüren, Internetauftritte oder sonstige Dokumentationen.

HOME-STAGING SELBSTGEMACHT. Mit den folgenden Ratschlägen werden Besichtigungstermine zum Erfolg. Für alle Interessenten, die selbst einige kleinere Home-Staging Massnahmen anwenden wollen:

- Fotografieren Sie die gesamte Immobilie und betrachten Sie diese mit «neutralen und kritischen» Augen.
- Beseitigen Sie alles, was für einen potentiellen Mieter oder Käufer unvorteilhaft wirken könnte.
- Steht beispielsweise noch das Katzenkistchen im Badezimmer, oder stehen Dinge auf dem Balkon, die dort nicht hingehören?

- Entfernen Sie möglichst viel Privates!
- Der potentielle Mieter oder Käufer interessiert sich nicht für Hobbies, Sammlungen, Trophäen der jetzigen Bewohner.
- Machen Sie Flächen frei und zeigen Sie Raum und Grösse der Immobilie.
- Nippes, Teppiche, Sessel die nie benutzt werden.
- Beseitigen Sie für «Fremde» unangenehme Gerüche!
- Zigarettdunst stinkt und Räucherstäbchen sind auch nicht jedermanns Sache. Am besten Sie lüften vor der Besichtigung die Immobilie gründlich.
- Entrümpeln! Sortieren Sie alles aus, was auch in Ihrer neuen Immobilie kein Zuhause findet.
- Vorteil: Das Packen für den vermutlich bevorstehenden Umzug wird effizienter.

Home-Staging zeigt die Zukunft jeder Immobilie. Egal, ob diese geerbt, nicht zeitgemäss möbliert, unbewohnt, leer stehend, bewohnt oder möbliert ist. Home-Staging ist das neue Visual Merchandising im Immobilienmarkt. ●



***LINDA KYBURZ**

Die Autorin ist Home-Staging-Expertin und Miteigentümerin der Kyburz Architektur, Bauleitungen & Immobilienservice GmbH.



Wohnhaus Kanton Nidwalden (oben): Auch der Eingangsbereich ist wichtig.

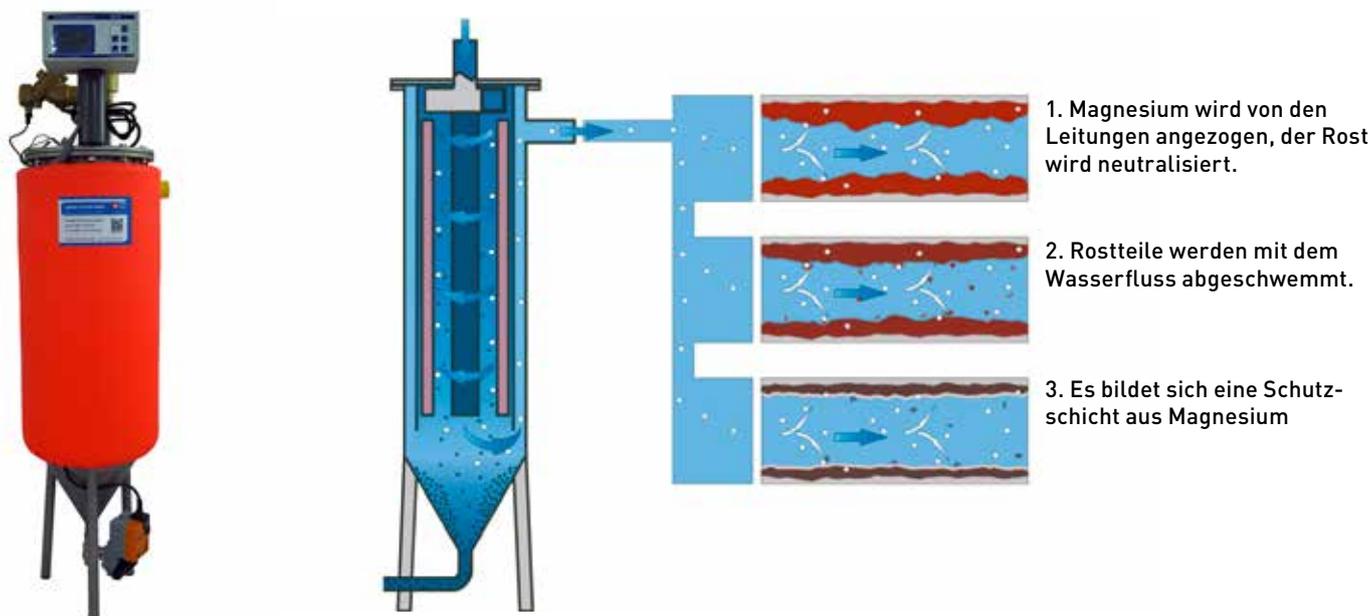
Wohnhaus Kanton Aargau (unten): Drei Monate nach dem Home-Staging wurde das Haus verkauft.

● Ein Beispiel: Beckenried im Kanton Nidwalden; das lebhaftes Dorf am Vierwaldstättersee bietet eine ideale Umgebung für Naturliebhaber. Etwas ausserhalb des Dorfkerns, aber dennoch zentral, sind insgesamt 14 neue moderne Wohnungen entstanden, die auf neue Mieter warten. Für den Besichtigungstermin wurde ein professioneller Home-Stager beauftragt, eine Musterwohnung zu möblieren. Die Musterwohnung wurde innerhalb eines Tages komplett mit dem innovativen und kostengünstigen Kartonmöblierungssystem eingerichtet. Der Besichtigungstermin der Musterwohnung war ein voller Erfolg. Rund die Hälfte der Wohnungen konnte bereits erfolgreich vermietet werden. Vielleicht war es das lichtdurchflutete Wohnzimmer in dem sich die potentiellen Mieter und ihre Gäste dinieren sahen, vielleicht war es aber auch das Schlafzimmer, welches eine entspannte Wirkung auf die jetzigen Mieter ausübte oder doch das praktische Home-Office? – Wir wissen es nicht, klar ist aber, dass die Besichtigung der Musterwohnung ein positives Gefühl hinterlassen hat.

Ein weiteres Beispiel: In Siglisdorf, Kanton Aargau, steht ein Haus aus dem Jahre 1970 seit mehr als einem Jahr leer. Die Eigentümer haben einen Makler beauftragt, der sich professionell um die Vermarktung kümmert. Leider bleibt der Erfolg aus, und es meldet sich kein einziger Interessent. Durch Zufall entdeckt der Eigentümer einen Artikel über Home-Staging und engagiert eine professionelle Home-Stagerin. Nach dem Besichtigungstermin hat der Eigentümer eine Offerte mit einem Massnahmen- und Möblierungsplan erhalten. Der Garten wird vom Gestrüpp befreit, Markisen gereinigt. Im Haus werden Fokuspunkte und Lichtquellen optimal eingesetzt. In diesem Falle wurde eine Kartonmietmöblierung gewählt, kostengünstig und neutral. Das Haus hat ein sauberes, modernes Aussehen mit einem Ambiente zum Wohlfühlen erhalten und wurde drei Monate nach dem Besuch der Home-Stagerin zum angebotenen Preis verkauft. Eine Win-win-Situation für die neuen und bisherigen Eigentümer sowie den Makler. ●

Ärger und Geld sparen mit einem frühzeitigen Check-up von Trinkwasserleitungen

Bringen Sie Ihr Auto auch regelmässig in den Service, weil Sie wissen, dass Vorsorge besser ist, als Nachsorge? Und wie fit sind die Trinkwasserleitungen in den Liegenschaften, die Sie verwalten? Sie wissen es nicht? Dann wird es aber höchste Zeit, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen! Zu viele Besitzer von in die Jahre gekommenen Liegenschaften haben nämlich bereits die unangenehme Erfahrung gemacht, dass Wasserleitungen leider nur eine begrenzte Lebensdauer aufweisen. Im harmloseren Fall wird das Alter der Leitungen an rostig-bräunlichem Wasser bemerkt; im schlimmsten Fall gibt es nasse Füsse wegen eines Rohrbruchs. Mit einer vorausschauenden Planung muss es so weit jedoch gar nicht kommen. Zum Beispiel durch die Wasserbehandlung mit dem Hydrocleaner® Plus von der Firma Lüber System aus Rickenbach bei Wil.



Das Korrosionsschutz-Konzept von Lüber System baut auf drei Pfeilern auf, von denen bereits jeder einzelne für sich eine wirksame Massnahme gegen Korrosion im Trinkwassersystem darstellt. Das Verfahren basiert auf dem Prinzip der Elektrolyse mit Elektroden aus Magnesium und Chromstahl, die ein elektrisch negatives Potential zwischen Wasser und Rohrleitung bewirken.

1. Pfeiler: Beim eingesetzten elektrolytischen Verfahren tritt eine leichte Entsäuerung des Wassers ein, womit das Wasser bereits deutlich weniger aggressiv auf das Leitungsmaterial wirkt.

2. Pfeiler: Mit der minimalen Spannung von 1 bis 3 Volt wird ein elektrisch negatives Potential zwischen Wasser und Rohrleitung erzeugt. Dieser kathodische Korrosionsschutz stoppt den laufenden Korrosionsprozess in den Leitungen sofort und zuverlässig, selbst wenn kein Wasser bezogen wird.

3. Pfeiler: Durch die Elektrolyse werden von den Magnesium-Anoden positiv geladene Magnesium-Ionen ins Wasser abgegeben. Die leichte Anreicherung des Wassers mit Magnesium, führt zu einer geringen, natürlichen Schutzschichtbildung im gesamten Rohrleitungssystem.

Der gleichzeitige Einsatz aller drei Massnahmen ergibt das erfolgreiche Korrosionsschutzkonzept, wie es in allen Hydrocleaner Plus von Lüber System angewendet wird. Diese sanfte Art der Leitungssanierung benötigt keine teure Rohrvorbereitung und dauert erfahrungsgemäss zwischen einem bis zwei Jahren.

Als weiteres Plus bewirkt der Hydrocleaner der Firma Lüber System eine Reduktion des Kalkgehaltes im Wasser um bis zu 50% – nachhaltig, ohne umweltbelastendes Regeneriersalz oder weitere chemische Zusätze. Der verbleibende Restkalk im Wasser wird durch das Verfahren in eine molekular neue, dauerhaft lösliche Kalkstruktur umgewandelt. Dadurch sind Leitun-

gen vor Verkalkung geschützt, Kalkflecken können mit wenig Aufwand weggewischt werden.

Der Hydrocleaner® Plus ist somit eine interessante Alternative zu aufwändigen Rohr-sanierungen und zu einer herkömmlichen Enthärtungsanlage, insbesondere dort, wo andere Verfahren aus ökologischen oder gesundheitlichen Gründen oder aus Sicht der Trinkwasserqualität nicht erwünscht sind. Er kann überall eingesetzt werden, wo für die Erhaltung der Leitungssysteme eine Wasseraufbereitung vorgesehen wird.

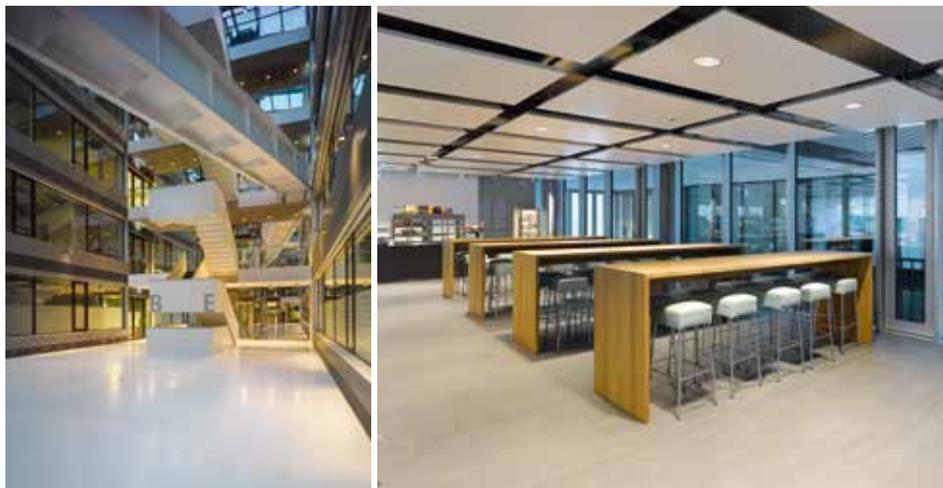
Haben Sie Fragen. Die Mitarbeitenden der Lüber System GmbH stehen Ihnen mit einer unverbindlichen Beratung gerne zur Seite!



Weitere Informationen
 Lüber System GmbH
 Sonnmattstrasse 11a
 9532 Rickenbach bei Wil
 +41 71 910 08 44
 info@luebersystem.ch
 www.luebersystem.ch

Swisscom im Rampenlicht

Die Anforderungen an moderne Arbeitsplätze steigen. Heute sollten Büroräume flexibel, ökologisch und gut ausgeleuchtet sein. Dies ist der Swisscom mit dem Businesspark Ittigen gelungen.



Akzentuierte Lichtstimmung im Atrium.

RED. ●
BIG BUSINESS IM NEUEN BUSINESSPARK. Der Neubau Swisscom Businesspark Ittigen mit rund 33 000 m² beheizter Bruttogeschossfläche bietet 1700 Arbeitsplätze für 2000 Mitarbeitende, mehrheitlich tätig in Grossraumbüros mit maximaler Nutzungsflexibilität dank modularer Sitzungs-, Gruppen- und Fokusräume. Für die Architektur zeichnet das renommierte Architekturbüro Atelier 5 in Bern verantwortlich. Erreicht werden konnte dies durch ein innovatives Gesamtkonzept und höchste Energieeffizienz. Der Energieverbrauch ist dreieinhalbmal tiefer als bei durchschnittlichen Bürogebäuden, die vor zehn Jahren gebaut wurden. Nicht verwunderlich also, dass auch bei der Wahl der Büroleuchten viel Wert auf Wirtschaftlichkeit, Ökologie und Innovation gelegt wurde. Und natürlich auf das Design.

UNTER REALEN ARBEITSBEDINGUNGEN GETESTET. Im gesamten Gebäude kommen rund 800 LED-Stehleuchten von Neuco zum Einsatz. Während der Evaluationsphase wurden die Stehleuchten von ausgewählten Testpersonen auf Herz und Nieren geprüft. Funktionalität, Lichtfarbe und Atmosphäre waren dabei die entscheidenden Kriterien. Am Ende gab es einen Gewinner: ECO-LED B. Die Stehleuchte aus der ECO-Familie war bereits etabliert und wurde gerade auf LED umgestellt. Genau der richtige Zeitpunkt also, um die hohen ökologischen Anforderungen von Swisscom erfüllen zu können. Weitere wichtige Faktoren waren die Flexibilität und die Innovationsfähigkeit

von Neuco. «Die Leuchte musste barrierefrei zu bedienen sein», erklärt Marianne Locher. Sie ist Lichtberaterin bei der Firma Neuco und als Projektleiterin für die Installation der Büroleuchten verantwortlich. Neu bei ECO-LED B ist, dass über nur einen Multifunktionstaster alles eingestellt werden kann. Für eine behindertengerechte Nutzung wurde dieser Taster zusätzlich im Standrohr integriert und ist so auch im Sitzen zu erreichen. «Das mag jetzt simpel aussehen, aber dabei kann man viel falsch machen», unterstreicht Locher.

» Wir haben alle Bedürfnisse mit wenigen Leuchtentypen präzise und kompromisslos erfüllt.«

EINE LEUCHE UNTER DEN LEUCHTEN. Besonders intelligent und innovativ zeigt sich die sogenannte «SPREAD-Funktion» der ECO-LED B. Bei dieser Funktion lassen sich einzelne Stehleuchten individuell gruppieren. Die Hauptleuchte direkt am Arbeitsplatz leuchtet dabei mit der eingestellten Intensität, während alle anderen und weiter entfernten Stehleuchten in der Gruppe die Lichtstärke auf 30% minimieren und nur noch indirektes, atmosphärisches Licht abgeben. Abends also, wenn beispielsweise lediglich ein einziger Mitarbeiter im Büro ist, spendet die Leuchte an seinem Schreibtisch die gewünschte Helligkeit – mit der selbst definierten Lichtstärke. Gerade bei

gleitenden Arbeitszeiten ist dies sinnvoll, weil das Büro selten voll besetzt ist. So sitzt man sprichwörtlich nie im Dunkeln und fühlt sich wohler und sicherer. Eine weitere technische Raffinesse ist die Steuerung der ECO-LED B über das iPhone mittels einer Wi-Fi-Verbindung und einer speziell entwickelten App. Ganz einfach und bequem können so die Helligkeit, der Anteil Indirekt-/ Direktlicht und die Stärke des Wi-Fi-Signals mobil eingestellt werden.

LICHT FÜR DAS GANZE AREAL. Zudem wurden nach einem Konzept des Lichtarchitekten Walter Moggi von der Ernst Basler + Partner AG in Zürich der gesamte Verwaltungsteil, das Labor, das Personalrestaurant, die offenen Büroflächen sowie ein Atrium als Begegnungsstätte ausgeleuchtet und akzentuiert. Dies bedeutet eine Gesamtzahl von 1600 runden HiLight-Multilayer-Aufbauleuchten, überwiegend als LED-Version. «Ein Projekt in dieser Grössenordnung ist schon eine herausfordernde Aufgabe. Besonders faszinierend finde ich, dass wir mit nur wenigen Leuchtentypen alle Bedürfnisse präzise und kompromisslos erfüllen konnten», kommentiert Daniel Thoma, ebenfalls Lichtberater bei Neuco und verantwortlich für diesen Teil des Gesamtprojekts.

LED VERÄNDERT DIE WELT – UND DIE SCHWEIZ. Der globale Wandel zur LED-Lichttechnik hat sich auch in diesem Projekt deutlich gezeigt. Ökologische und ökonomische Vorteile waren ausschlaggebend für die Wahl der Leuchten, ebenso der Trend zur innovativen und zukunftsweisenden LED-Technologie. Bewusst setzte Swisscom für die Beleuchtung ihres grössten Bürogebäudes bei der Projektvergabe auf präzise Schweizer Qualität und auf die Stärkung der nationalen Wirtschaft. Das Unternehmen Neuco hat sich wieder einmal als verlässlicher Partner erwiesen – mit seiner langjährigen Markterfahrung und höchsten Ansprüchen hinsichtlich Ästhetik, Verarbeitung und Funktion von Leuchten genügend. ●

NEUCO – EXPERTEN FÜR BELEUCHTUNG

Die Firma Neuco mit Sitz in Zürich und einer Niederlassung in Romanel-sur-Lausanne ist der Schweizer Marktführer für hochwertige Architekturbeleuchtung. Die langjährige Erfahrung der Mitarbeiter, deren grosses Engagement für das Licht im Kontext zwischen Mensch und Architektur und die Zusammenarbeit mit internationalen Premiumherstellern sind der Garant für erstklassige Beratungs-, Planungs-, Realisierungs- und Serviceleistungen. www.neuco.ch.

Bürgerspital im Grünen

Die Umgebungsgestaltung unter Einbezug der Natur liegt im Trend – nicht nur als Beitrag zur Erhaltung der natürlichen Artenvielfalt. Immer mehr Unternehmen entdecken die Umgebung als Erholungsort für ihre Mitarbeiter. Doch der Aufwand für den Unterhalt ist gross.



Bürgerspital Basel: Praxisbezogene Werkzeuge unterstützen auch die Bewirtschaftung der Umgebungsflächen.

MARKUS BIENZ & MICHAEL ULLI* •

NATurnahe Umgebungsgestaltung. Den Trend der Aufwertung von begrüntem Firmenarealen hat auch das Bürgerspital Basel umgesetzt. Auf dem 6,7 Hektar grossen Gelände wurde ein 3,1 Hektar grosses Areal an der Friedrich Miescher-Strasse durch die Gärtnerei des Bürgerspitals naturnah gestaltet und 2011 von der Stiftung «Natur & Wirtschaft» mit dem Qualitätslabel zertifiziert und ausgezeichnet.

Die naturnahe Gestaltung einer Umgebung oder eines Areals unterscheidet sich im Wesentlichen nicht von einem herkömmlichen Firmenareal. Die Hauptaufgabe eines Areals für ein Unternehmen ist nach wie vor die Funktionalität für die optimale Ausübung des Kerngeschäfts. Doch ein naturnah gestaltetes Firmenareal räumt der Natur einen entscheidenden Platz in der Konzeption ein. Für eine Zertifizierung müssen mindestens 30% des Gebäudeumschwungs naturnah gestaltet sein.

PRAXISBEZOGENE WERKZEUGE UNTERSTÜTZEN DIE BEWIRTSCHAFTUNG. Hinter so einer Umgebungsgestaltung steckt einiges an Planungsaufwand und Organisation für den Unterhalt. Nicht anders als bei professionellen Institutionen wie beispielsweise Zoos und botanischen Gärten, greifen

auch die Verantwortlichen des Bürgerspitals Basel auf professionelle Werkzeuge für die Planung und den Unterhalt ihrer Flächen und Anlagen zurück.

Für die Bewirtschaftung der Immobilienflächen und Anlagen nutzt das Bürgerspital Basel seit vielen Jahren das CAFM-Webportal Campos. Es ist naheliegend, dass – neben dem Flächen- und

Plänen und anhand der Angaben vom Bürgerspital Basel und des Architekten erarbeitet. Die Typisierung der Flächen wie beispielsweise Rasen, Wiesen und Kies erfolgte anhand der Definition der für die Zertifizierung zuständigen Stiftung «Natur & Wirtschaft». Mittels Campos konnte auf einfache Weise die Visualisierung und Auswertung mit genauen

» Ein naturnah gestaltetes Firmenareal räumt der Natur einen entscheidenden Platz in der Konzeption ein.«

Mietmanagement, der Instandhaltung und Anlagenverwaltung, der Fluchtwegplanung, dem Brandschutz- und Zutrittsmanagement – Campos auch bei der Umgebungsgestaltung als unterstützendes Tool zum Einsatz kommt, um damit die Layouts für die Umweltzertifizierung mit den Umgebungsparametern darzustellen und zu bewirtschaften.

Die Übernahme der Umgebungsflächen in Campos wurde mithilfe von CAD-

Flächenangaben respektive Typisierungen der einzelnen Bereiche gemacht werden. Im täglichen Einsatz können Informationen über die Pflege von einzelnen Gehölzen, Platten- und Kiesflächen hinterlegt werden. Die erfassten Aufgaben hinter den einzelnen Flächen und Anlagen unterstützen die Verantwortlichen im Tagesgeschäft bei der Bewirtschaftung des Areals und dokumentieren ihren Aufwand.



EINFACHE UND SCHNELLE UMSETZUNG. Um Umgebungsflächen effizient dokumentieren und bewirtschaften zu können, braucht es nicht zwangsläufig CAD-Pläne. Gescannte Papierpläne, PDF-Plangrundlagen oder Printscreens aus GIS-Systemen können in Campos mit einer explorerartigen Struktur dem Grundstück hinterlegt und einfach mit Flächen belegt werden. So kann man mit wenigen Klicks alle Flächen als Wege, Magerwiesen oder Gewässer definieren und entsprechend einfärben. Zudem können Informationen darüber hinterlegt werden, welche Wege und Treppen maschinell oder von Hand vom Schnee geräumt und welche Wiesen wann und wie oft gemäht werden müssen. Entsprechende Flächenauszüge, Reports und Auswertungen unterstützen die Verantwortlichen bei der Budgetierung und Arbeitsvor-

bereitung. Neben der Typisierung von Flächen und Parkplätzen können auch Anlagen wie Bäume, Sträucher, Papierkörbe oder Bänke detailliert erfasst, mit Symbolen in den Plänen visualisiert und für die Bewirtschaftung genutzt werden. Planausdrucke nach verschiedenen Themen und Einfärbungen oder gar zeitabhängige Variantenplanungen liefern für die Planung, Budgetierung und Bewirtschaftung fundierte Angaben.

UMGEBUNGSGESTALTUNG BÜRGERSPITAL BASEL. Ein steigender Flächenverbrauch und eine grössere Versiegelung unserer Böden prägen die heutige Zeit. Dadurch sind immer mehr Lebensräume von Pflanzen- und Tierarten bedroht. Bei der Umgebungsgestaltung des Friedrich Miescher-Areals haben die Planer darauf geachtet, dass dies nicht geschieht.

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



Die Darstellung der Flächen nach verschiedenen Kriterien im CAFM-Tool konnte auch für die Zuweisung der Umgebungsflächen genutzt werden, um den erforderlichen Nachweis für die Umweltzertifizierung zu erbringen.

Unter den Gesichtspunkten von Funktionalität und Erleben von Natur schufen die Mitarbeitenden der Gärtnerei naturnahe Lebensräume für Pflanzen, Tiere und Menschen. Die Umsetzung erfolgte auf einfache Art und Weise, indem beispielsweise eine Wiese nicht gemäht, ein Feuchtbiotop angelegt, Nistkästen für Vögel aufgehängt und Unterschlupfmöglichkeiten für Insekten, Kleinsäuger und Amphibien geboten wurden.

» Der zu erwartende Aufwand ist schnell budgetiert und die zu erledigenden Arbeiten können den verantwortlichen Personen einfach zugeordnet werden.«

INFORMATIONEN ÜBER DAS WEB FREIGEBEN. Die Dokumentation von Bäumen und Sträuchern wird durch die im Programm integrierte Pflanzendatenbank – wie sie zum Beispiel auch im Zürcher Zoo eingesetzt wird – gewährleistet. Die in der

Datenbank definierten Pflanzen können durch die Verknüpfung zum Plan schnell visuell angezeigt werden. Interessante Informationen können auch Dritten über das Web zugänglich gemacht werden.

Neben den Informationen zu den Pflanzen oder zu den unterschiedlich angelegten Flächen lassen sich in Campos auch Aufgaben und wiederkehrende Tätigkeiten hinterlegen. So kann der zu erwartende Aufwand einfach budgetiert und die zu erledigenden Arbeiten den verantwortlichen Personen zugeordnet werden. Ein weiterer interessanter Aspekt ist die jederzeitige Nachvollziehbarkeit von getätigten Massnahmen und damit auch die personenunabhängige zukünftige Bewirtschaftung.

BEWIRTSCHAFTUNG-APPS UNTERSTÜTZEN DIE PROZESSE. Das Helpdesk-App ist ein weiteres praktisches Hilfsmittel, um unmittelbar vor Ort eine Unstimmigkeit oder einen Auftrag festzuhalten oder abzusetzen. Daraus entstehende Aufgaben können einfach und dokumentiert den zuständigen Personen zugeteilt werden. Diese wiederum nutzen das App für die Arbeitsvorbereitung und zur Dokumentation ihrer Aufwendungen. Gesamtaus-

wertungen über längere Zeiträume sind oft die Basis für Benchmarks und darauf basierenden Optimierungen.

MEHR NATUR IM SIEDLUNGSRAUM. Gegenwärtig sind 363 Institutionen für ihre naturnahe Gestaltung von der Stiftung «Natur und Wirtschaft» ausgezeichnet. Diese Areale repräsentieren zusammen mehr als 35 400 000 Quadratmeter Naturfläche im Siedlungsraum. Zum Vergleich: Dies entspricht der Fläche aller öffentlicher Grünanlagen und Parks in der Schweiz.

Das Bürgerspital Basel trägt mit seiner naturnahen Umgebung von 31 000 Quadratmeter wesentlich zu diesem Erfolg bei.



MARKUS BIENZ
Der Autor ist Leiter Facility Management am Bürgerspital Basel.



MICHAEL ULLI
Der Autor ist Geschäftsführer der ICFM AG.

Nachhaltige Wertsteigerung von Bestandsimmobilien – dank «Design to Cost»

Eigentümer und Verwalter von Liegenschaften sehen sich bei einem Umbau oft mit einer Vielfalt von Möglichkeiten konfrontiert: Nur renovieren oder komplett sanieren? Aufstocken oder anbauen? Auf Bewährtes setzen oder eine Umnutzung vollziehen? Es gilt, das gesamte Potenzial der bestehenden Immobilie auszuschöpfen und gleichzeitig eine hohe Investitionsgenauigkeit zu gewährleisten. Um diese berechnete Kundenerwartung zu erfüllen, arbeitet Steiner AG, einer der führenden Immobilienentwickler und General-/ Totalunternehmer in der Schweiz, nach dem «Design to Cost» Ansatz: Fünf Schritte führen zu einem marktfähigen Objekt.



Erweiterung und Umnutzung des ACCUM Areals in Gossau ZH | Bauherrschaft: ACCUM AG
Architekt: meierpartner architekten eth sia ag | Bautreuhand: NOVA Bautreuhand AG

1. Analyse – Potenzial ermitteln

In der Analysephase werden die Ergebnisse der Immobilienbeurteilung ausgewertet, um das Potenzial zu erschliessen. Im persönlichen Gespräch mit dem Kunden werden die Bedürfnisse abgeholt und die Zielsetzungen gemeinsam festgelegt. Die Grobkostenschätzung erreicht hier eine Genauigkeit von +/- 20%.

2. Strategie – Wege eröffnen

Im zweiten Schritt werden erste Lösungsansätze auf ihre Machbarkeit geprüft. Dem Kunden werden Szenarien mit unterschiedlichen Eingriffstiefen präsentiert. Das Spektrum an Entwürfen vermittelt eine Übersicht, welche Möglichkeiten sich für die Immobilie eröffnen. Dazu gehört natürlich auch die Kostenschätzung, welche in dieser Phase nur noch +/- 10% schwankt. Ziel ist es, jene Lösung zu finden, die mit dem geringsten Ressourceneinsatz die höchste und nachhaltigste Wertsteigerung generiert.

3. Planung – vorausschauend planen

Gute Planung ist bekanntlich entscheidend für den Erfolg. Bei Umbauprojekten ist dies umso wichtiger, weil sie das ganze Umfeld einbeziehen und Respekt vor der bestehenden Bausubstanz erfordern. Demensprechend sind Risiken und Hindernisse frühzeitig zu identifizieren und mit kreativen Lösungen vorzubeugen. Vom Koordinieren der Planer über das Einreichen des Baugesuchs bis zum Verhandeln mit den Unternehmern, Lieferanten und Behörden ist alles darauf ausgerichtet, Mehrwert zu schaffen. Der Kostenvoranschlag liefert nun eine hohe Investitionsgenauigkeit von +/- 0%.

4. Umsetzung – Qualität schaffen

Während der Realisierung gilt die Aufmerksamkeit der Qualität in der Zusammenarbeit und im Projekt. Sichergestellt wird diese unter anderem durch den ständigen, konstruktiven Austausch mit allen Partnern. Im Rahmen des klassischen Projektmanagements werden Pläne geprüft, Werkverträge erstellt

und Rechnungen kontrolliert, bis das Projekt schlüsselfertig übergeben werden kann.

5. Betrieb – Qualität erhalten

Mit dem letzten Schritt erfolgen die Inbetriebnahme sowie die Beratung während der Garantiefrist. Der Kunde erhält ein Objekt, das nicht nur auf kurzfristige Ästhetik, sondern auf langfristige Qualität und Wertsteigerung ausgelegt ist.

Weitere Informationen

Steiner AG
www.steiner.ch

Qualitätslabel für die Schulfirma

Die betriebliche Zertifizierung durch externe Stellen wird immer wichtiger. Darum hat die Geschäftsleitung des SVIT Schweiz in Absprache mit dem Verwaltungsrat der SVIT Swiss Real Estate School AG beschlossen, eine solche Zertifizierung für die Schulfirma durchzuführen.



MARCEL HUG* •

EDUQUA-ZERTIFIZIERUNG ALS LABEL DES SVEB. Im eduQua-Zertifizierungsverfahren werden Weiterbildungsinstitutionen qualifiziert. Dabei definiert eduQua sechs Kriterien, die für die Qualität einer Institution entscheidend sind:

- Bildungsangebote: Bildungsangebote, die den Bildungsbedarf und die Bildungsbedürfnisse der Kundinnen und Kunden befriedigen.
- Information: Transparente Darstellung der Bildungsangebote, der Bildungsinstitution und deren Leitideen.
- Ausbildung: Ausbildung, die Lernen ermöglicht, fordert, fördert und Lernenerfolge vermittelt.
- Auszubildende: Auszubildende mit einer hohen fachlichen und methodisch-didaktischen Kompetenz.
- Qualitätsmanagementsystem: Vereinbarungen und Versprechen werden überprüft und eingehalten. Es finden kontinuierlich Qualitätsentwicklungen statt.
- Führung: Führung, die kundenorientierte, ökonomische, effiziente und effektive Leistungen sicherstellt.

Diese Kriterien legen fest, welche Minimalstandards erfüllt sein müssen, damit eine Institution mit dem eduQua-Label ausgezeichnet wird. Alle Standards sind

in einem Handbuch aufgeführt. Daneben gibt eduQua auch Anstösse zur Qualitätsentwicklung. Dies geschieht mit der Vorbereitung auf die Zertifizierung (inklusive Selbstevaluation), mit einem Audit vor Ort, mit einem Zertifizierungsbericht, mit jährlichen Zwischenaudits und mit der Erneuerung der eduQua-Zertifizierung alle drei Jahre. Unabhängige Zertifizierungsstellen in allen Regionen der Schweiz überprüfen die Einhaltung der Minimalstandards.

„Das Zertifikat zeigt den hohen Qualitätsstandard der Ausbildung im SVIT.“

MARCEL HUG

ABLAUF DER ZERTIFIZIERUNG. Die SVIT Swiss Real Estate School hat sich entschieden mit der SQS als Zertifizierungsstelle zusammenzuarbeiten. Nach der Anmeldung bestimmte der Auditdienst der SQS, welches Angebot der Institution zu prüfen ist. In unserem Falle wurde der Lehrgang zur Vorbereitung auf den Fachausweis Immobilienbewertung

durch den Auditdienst der SQS festgelegt. Danach war es an der Schulfirma, die schriftliche Dokumentation nach den eduQua-Vorgaben zu erstellen. Der Auditor der SQS prüfte die eingereichte Dokumentation, welche sehr detaillierte Aussagen über den Ablauf der Kurse und das Qualitätsmanagement zu enthalten hatte. Auf der Basis der Dokumentenprü-

KOMMENTAR MARCEL HUG

Ein weiterer grosser Schritt hin zur Qualitätsführerschaft der Verbandsschule ist durch die Zertifizierung bestätigt worden. Der Verband und damit alle Mitglieder profitieren davon, dass die Verbandsschule den bekannten Qualitätslevel nun auch in Form eines anerkannten Gütesiegels vorweisen kann. Die konsequente Ausrichtung an den Bedürfnissen der Arbeitgeber und der Studierenden ist und bleibt weiterhin das Ziel der SVIT Swiss Real Estate School AG.

Eine Zertifizierung bringt auch für die Zukunft Vorteile. Die Finanzierung der Berufsbildung ist auf politischer Bühne im Zusammenhang mit dem «Ja» zur Masseneinwanderungsinitiative wieder vermehrt in den Fokus gerückt. Genügend Fachkräfte auszubilden, dafür setzt sich der Verband und mit ihm die Schule des Verbandes seit Jahren ein. Frei nach dem Motto: «Weiterbildung – vom Lernenden bis zum Pensionär». Die politische Unterstützung der Berufsbildung soll in Zukunft vor allem darüber geschehen, dass das Missverhältnis der staatlichen Zahlungen zur sehr stark subventionierten Hochschulbildung ausgeglichen wird. Ab 2017 sollen neben den eidgenössischen Prüfungen auch die Vorbereitungskurse zur Vorbereitung auf diese Prüfungen subventioniert werden. Dazu läuft im Moment eine breite Vernehmlassung durch das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI). Es ist davon auszugehen, dass nur Studierende finanziell durch den Bund unterstützt werden, welche den vorbereitenden Unterricht bei einer zertifizierten Ausbildungsinstitution besucht haben. Die Schule des Verbandes ist also für die Zukunft gut gerüstet.

fung führte der Auditor vor Ort eine Prüfung durch, erstellte den Bewertungsbericht und stellte Antrag zur Erteilung des Zertifikats an die Sachverständigenkommission der SQS. Nach erfolgter Anmeldung musste die Zertifizierung innerhalb von sechs Monaten abgeschlossen sein. Die SVIT Swiss Real Estate School AG benötigte dafür wesentlich weniger Zeit, da die grosse und langjährige Erfahrung im Bildungsbereich von grossem Nutzen war. Der Auditor stellte den Antrag zur Zertifizierung ohne Haupt- und Nebenabweichungen. Eine sehr erfreuliche Tatsache, die zeigt, dass die Schulfirma auf dem richtigen Weg ist. In Zukunft erfolgt eine jährliche Zwischenprüfung, ein sogenanntes C-Verfahren, da die SVIT Swiss Real Estate School AG als grosse Bildungsinstitution gilt.

NUTZEN FÜR DIE SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL AG. Es stellte sich von Anfang an die Frage, welcher Nutzen sich für die etablierte Schulfirma des Verbandes aus einer Zertifizierung ergibt. Mit einem eduQua-Zertifikat verschafft sich eine Weiterbildungsinstitution Wettbewerbs- und Marktvorteile. Ausserdem ist damit die Voraussetzung zur Erfüllung behördlicher Auflagen geschaffen, und die Studierenden der SVIT Swiss Real Estate School AG gehören in Zukunft zum Kreise der Subventionsberechtigten. Dies ist im Moment auf der kantonalen Ebene schon der Fall, und ab 2017 sieht der Bund eine Subventionierung der Vorbereitungskurse auf die eidgenössischen Fachausweise bzw. Höheren Fachprüfungen vor. Das Zertifikat gibt auch Anstösse zur Qualitätsentwicklung durch

die Vorbereitung auf die Zertifizierung, die Selbstevaluation, die Angebotsdokumentation, das Audit vor Ort, den Auditbericht, das jährliche Zwischenaudit und die Erneuerung der eduQua-Zertifizierung alle drei Jahre. Die Durchführung der Zertifizierung fördert das eigene Qualitätsbewusstsein der Institution sowie das Engagement, kontinuierlich an der Qualität zu arbeiten und dies nach aussen sichtbar zu machen. ●



***MARCEL HUG**

Der Autor ist Geschäftsführer der SVIT Swiss Real Estate School und Mitglied der Geschäftsleitung des SVIT.

ANZEIGE

FLOWFACT
Relations. Apps.

IMMOBILIENSOFTWARE FÜR ERFOLGREICHE UNTERNEHMEN.

- + Mehr Power im Immobilienvertrieb
- + Zielgerichtetes Marketing
- + Automatisierte Prozesse
- + Service auf den Punkt
- + Intelligente Organisationshilfen

Ihr Beratungstermin
www.flowfact.ch/termin

Erfahren Sie in einem Beratungstermin, wie Sie mit Performer CRM die Produktivität Ihres Unternehmens steigern können.
Anruf unter: +41 79 367 419 6 oder E-Mail an: sales@flowfact.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, 4600 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 Umbauen / 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, -vermark-

tung, -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-Sihcity

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 wichtigsten Präventionsmassnahmen besprochen. Dabei werden auch immer die finanziellen Auswirkungen im Auge behalten und dargelegt. Im zweiten Teil geht es um Schadstoffe in Bestandesimmobilien. 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

Immobilienbewirtschafter, 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

FIT FÜR STOCKWERKEIGENTUM - AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS – 19. / 20.05.2015

INHALT

Die Praxis zeigt, dass neben der fachlichen Kompetenz die Kommunikation mit den unterschiedlichsten Anspruchsgruppen im Stockwerkeigentum eine zentrale Rolle spielt. Dieser von der Fachkammer Stockwerkeigentum erarbeitete Workshop basiert auf drei Säulen, die den Wissenstransfer sicherstellen: Fachkompetenz, soziale Kompetenz und Methodenkompetenz.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

- Problemstellung Einstimmigkeit bei Reglementsänderungen
- ZGB 712 h Abs. 3 – im Zusammenhang mit baulichen Massnahmen
- Fristen für Einladungen, wenn keine Regelung besteht
- Vorbereitung der Versammlung als neue(r) Bewirtschafter(in)
- Anträge – was nun?
- Beschlussfassungen – richtig?/ falsch?
- Führungstaktik für Versammlungen
- Haftungsfolge
- interne/externe Kommunikation
- Erkennen von Konfliktpotential zwischen den Eigentümern und dessen Prävention
- nachträgliche Beschlussfassung

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter von Stockwerkeigentum, die durch ein gezieltes Training richtiges Handeln durch einfache Prozesse und klare Strukturen steigern wollen.

REFERENTEN

- Prof. Dr. Amédéo Wermelinger, Rechtsanwalt, Buchautor, Rothenburg
- Sue Liechti, Organisationsberaterin, mehrsicht.net, Rothenburg
- Karola Marder, eidg. dipl. Immobilien-treuhänderin, Frick

VERANSTALTUNGSORTE

19.05.: Marriott Hotel, 8006 Zürich
20.05.: Hotel Arte, 4600 Olten

TEILNAHMEGEBÜHR

920 CHF (SVIT-Mitglieder), 1109 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen. Bitte An- und Abmeldekonditionen beachten.

SEMINAR

ERFOLGREICHE SANIERUNG VON WOHNBAUTEN – UMSETZUNG DES MIETRECHTS IN DER PRAXIS – 02.06.2015

INHALT

Wohnbausanierungen stellen für Immobilienbewirtschafter in zweierlei Hinsicht eine Herausforderung dar. Den Interessen der Eigentümer stehen die Anforderungen der Mieter gegenüber, die es optimal zu koordinieren gilt. Nach einigen grundlegenden Überlegungen zu verschiedenen Eigentümerstrategien am Anfang des Seminars fokussieren wir uns auf eine optimale Begleitung einer Sanierung unter Betrieb. Die Themenschwerpunkte sind die Mieterinformation und die relevanten Aspekte des Mietrechts im Zusammenhang mit einer Sanierung.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

- Variantenbetrachtung - Sanierung unter Betrieb vs. Leerkündigung
- Mieterinformation
- Mietrechtliche Aspekte
- Umtriebsentschädigung
- Mietzinsanpassung
- Bauabschluss und Wiederbezug

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter, Immobilien-treuhänder, Bauherrenvertreter und weitere interessierte Kreise.

REFERENTEN

- Dr. iur. Maja Baumann, Reber Rechtsanwälte, Fachanwältin SAV Bau- und Immobilienrecht
- Patrick Mandl, Halter AG Immobilien, Mitglied der Geschäftsleitung

VERANSTALTUNGSORT
Park Hyatt Zürich, 8002 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 Mehrwertsteu-

ergesetzes 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.

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

VERANSTALTUNGSORT
Hotel Arte, 4600 Olten

TEILNAHMEGEBÜHR
690 CHF (SVIT-Mitglieder), 860 CHF

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

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

- **Bauprojektmanagement**
20.10.15
- **Immobilien und Steuern**
30.09.15
- **Maklerrecht**
06.11.15
- **Beschaffungsmarketing für Immobilien**
02.12.15

SVIT Swiss 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
- Fit für Stockwerkeigentum – aus der Praxis für die Praxis / Zürich**
19.05.2015, Zürich
- Fit für Stockwerkeigentum – aus der Praxis für die Praxis / Olten**
20.05.2015, Olten
- Erfolgreiche Sanierung von Wohnbauten – Umsetzung des Mietrechts in der Praxis**
02.06.2015
- 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

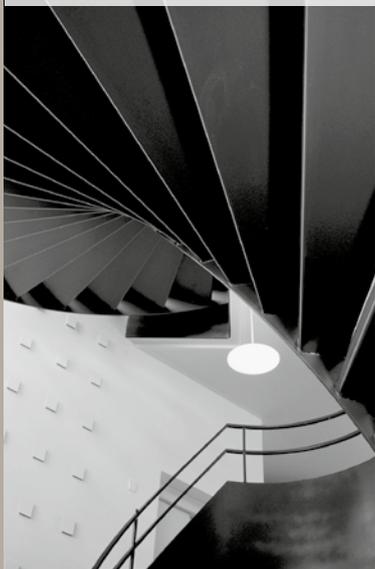
Telefon Unterschrift

Ausschreibungen

Ausschreibung



Publication



Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2015

Im November 2015 wird die Berufsprüfung Immobilienvermarktung durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom 25. April 2012.

Daten:	10. – 11. November 2015 (schriftlicher Teil) 12. – 13. November 2015 (mündlicher Teil)
Prüfungsort:	Kloten ZH
Prüfungsgebühr:	Fr. 3'200.–
Anmeldeschluss:	29. Mai 2015 (Poststempel)

Die Zulassungsbedingungen, Formulare und Wegleitungen können auf der Homepage eingesehen werden. Die Anmeldung ist über folgenden Link vorzunehmen:
<http://www.sfpk.ch/pruefungen/vermarktung.html>

Examen professionnel de courtière / courtier en immeubles 2015

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de courtière / courtier en immeubles aura lieu en novembre 2015. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen et aux directives du 25 avril 2012.

Dates de l'examen	10 et 11 novembre 2015 (partie écrite) 12 et 13 novembre 2015 (partie orale)
Lieu de l'examen	Lausanne
Taxe d'examen	CHF 3'200.–
Clôture des inscriptions	29 mai 2015 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet : Inscription en ligne sous :
<http://www.sfpk.ch/fr/examens/courtage.html>

ou commandés à l'adresse suivante :

Commission suisse des examens de l'économie immobilière (cseel)
Avenue Mon-Repos 14 | 1005 Lausanne | E-Mail info@cseel.ch

Sekretariat SFPKIW

c/o SVIT Schweiz | Puls 5, Giessereistrasse 18 | 8005 Zürich
Tel. 044 434 78 94 | Fax 044 434 78 99 | E-Mail info@sfpk.ch



Ausschreibung

Berufsprüfung Immobilienentwicklung 2015

Ende September / anfangs Oktober 2015 wird die Berufsprüfung für Immobilienentwicklerinnen und Immobilienentwickler durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss Prüfungsordnung und Wegleitung vom Jahr 2012.

Prüfungsdatum:	Dienstag, 29. und Mittwoch, 30. September 2015 (schriftlicher Teil) Donnerstag, 1. und Freitag, 2. Oktober 2015 (mündlicher Teil)
Prüfungsort:	Bern
Prüfungsgebühr:	Fr. 3'200.–
Anmeldeschluss:	Donnerstag, 30. April 2015 (Poststempel)

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung und Wegleitung können entweder von der Homepage herunter geladen oder bei der unten stehenden Adresse bezogen werden. Die Prüfungsanmeldung erfolgt via Online-Registration unter: <http://www.sfpk.ch/pruefungen/entwicklung.html>

Publication

Examen professionnel de développeuse immobilière / développeur immobilier 2015

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de développeuse immobilière / développeur immobilier aura lieu de la fin septembre / au début octobre 2015. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen et aux directives du 25 avril 2012.

Dates de l'examen	Mardi 29 et mercredi 30 septembre 2015 (partie écrite) Jeudi 1er et vendredi 2ème octobre 2015 (partie orale)
Lieu de l'examen	Berne
Taxe d'examen	CHF 3'200.–
Clôture des inscriptions	Jeudi 30 avril 2015 (timbre postal)

L'intégralité des documents tels que le règlement, les directives et le formulaire d'inscription à l'examen peuvent être téléchargés sur la page internet ou commandés à l'adresse indiquée ci-dessous. L'inscription s'effectue en ligne: <http://www.sfpk.ch/fr/examens/promotion.html>

Pubblicazione

Esame professionale per esperti in Sviluppo immobiliare 2015

In settembre 2015 si svolgerà l'esame professionale per esperti in Sviluppo immobiliare. L'esame si terrà secondo il Regolamento riformato del 25 aprile 2012 e le relative Direttive.

Date d'esame	martedì 29 e mercoledì 30 settembre 2015 (esami scritti) giovedì 1 e venerdì 2 ottobre 2015 (esami orali)
Luogo d'esame	Berna
Tassa d'esame	CHF 3'200.–
Termine d'iscrizione	giovedì 30 aprile 2015 (timbro postale)

La documentazione dettagliata per l'iscrizione all'esame quale il Regolamento e le Direttive possono essere scaricati dalla Homepage o richiesta all'indirizzo in basso. L'iscrizione avviene tramite registrazione online: <http://www.sfpk.ch/it/esami/sviluppo.html>

Sekretariat SFPKIW

c/o SVIT Schweiz | Puls 5, Giessereistrasse 18 | 8005 Zürich
Tel. 044 434 78 94 | Fax 044 434 78 99 | E-Mail info@sfpk.ch

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 Lehrgangslieferanten 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 Solothurn

20.10.2015 – 01.03.2016
Dienstag, 17.15 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Solothurn

SVIT Zürich

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

17.08.2015 – 12.11.2015

Montag und Donnerstag,
18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

10.09.2015 – 03.12.2015

Donnerstag, 09.00 – 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

Modul 2: 20.01.2016 – 02.03.2016

Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
Prüfung: 09.03.2016
NSH Bildungszentrum Basel

SVIT Bern

Modul 1: 11.08.2015 – 20.10.2015
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

Modul 2: 03.11. – 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
1x 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 Ostschweiz

August 2015
Samstag, 08.30 – 12.30 Uhr
KBZ St. Gallen

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

📖 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

- Bewirtschaftungsassistent für Mietliegenschaften
- Bewirtschaftungsassistent für Stockwerkeigentum
- Liegenschaftsbuchhaltungsassistent
- Vermarktungsassistent
- Immobilienbewertungsassistent

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 Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sachbearbeiterkursen und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-Treuhand 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 Lehrgangslösungen: 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 Lehrgangslösungen/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

VERMARKTUNGS-
TOOLS FÜR IHRE
IMMOBILIEN-
PROJEKTE –
ALLES AUS
EINER HAND
UND INHOUSE.



VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN

Wohnungsbau | Büro-/Gewerbebau |
Verkauf | Vermietung | Umnutzung

VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

Projekt-Identity | Dokumentationen | Flyer |
Inserate | Websites | Responsive Webdesign |
Web-App | Objektwerbung



swiss
interactive



www.swissinteractive.ch



Wheelock Square, Shanghai



Wir bewegen. In Brunnen und im weiteren Umkreis.

Täglich nutzen weltweit 1 Milliarde Menschen Aufzüge, Fahrtreppen und innovative Mobilitätslösungen von Schindler. Hinter unserem Erfolg stehen 54000 Mitarbeitende auf allen Kontinenten.



Liegt Ihre Erfahrung und Ihre Vorliebe als Bewirtschafter im Stockwerkeigentum?
Für meinen erfolgreichen Kunden, ein führendes Unternehmen im Bereich Immobiliendienstleistungen, suche ich auf dem Platz Zürich eine erfahrene, dienstleistungsorientierte und kompetente Persönlichkeit (m/w) für die Position als



BewirtschafterIn Stockwerkeigentum Platz Zürich

Einen guten Einstieg haben Sie mit einem soliden kaufmännischen Hintergrund, zwingend Weiterbildung im Immobilienbereich und entsprechender Erfahrung, insbesondere in der Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum. Als Profi kennen Sie sicher die einzelnen Aufgaben ganz genau, schätzen die abwechslungsreichen, flexiblen Einsätze, auch die Abendtermine bei STWE-Versammlungen, und suchen die Mitarbeit in einem tollen Team. Wir bieten Ihnen grosse Selbständigkeit von A–Z, ein ausgesprochen interessantes Portfolio und erwarten auch entsprechendes Auftreten und Fachkompetenz. Wenn Sie mehr über die Unternehmenskultur wissen möchten und das Team in Zürich, dann freuen wir uns über Ihre Begeisterung und Ihre Kontaktaufnahme. Gute Umgangsformen und eine gepflegte Erscheinung sind für uns selbstverständlich.

Wir bieten Ihnen spannende Mandate, Perspektiven, Jahresarbeitszeit und vieles mehr.

Ihr komplettes Dossier mit Foto schicken Sie bitte zeitgemäss elektronisch an: Esther Bischofberger, ebis@ubis.ch oder rufen mich an für eine Vorabklärung.



Menschen & Möglichkeiten
Esther Bischofberger
Zeltweg 44
8032 Zürich
Tel. 043 343 92 92

Ihre Website

Responsiv

Einfach

Modular

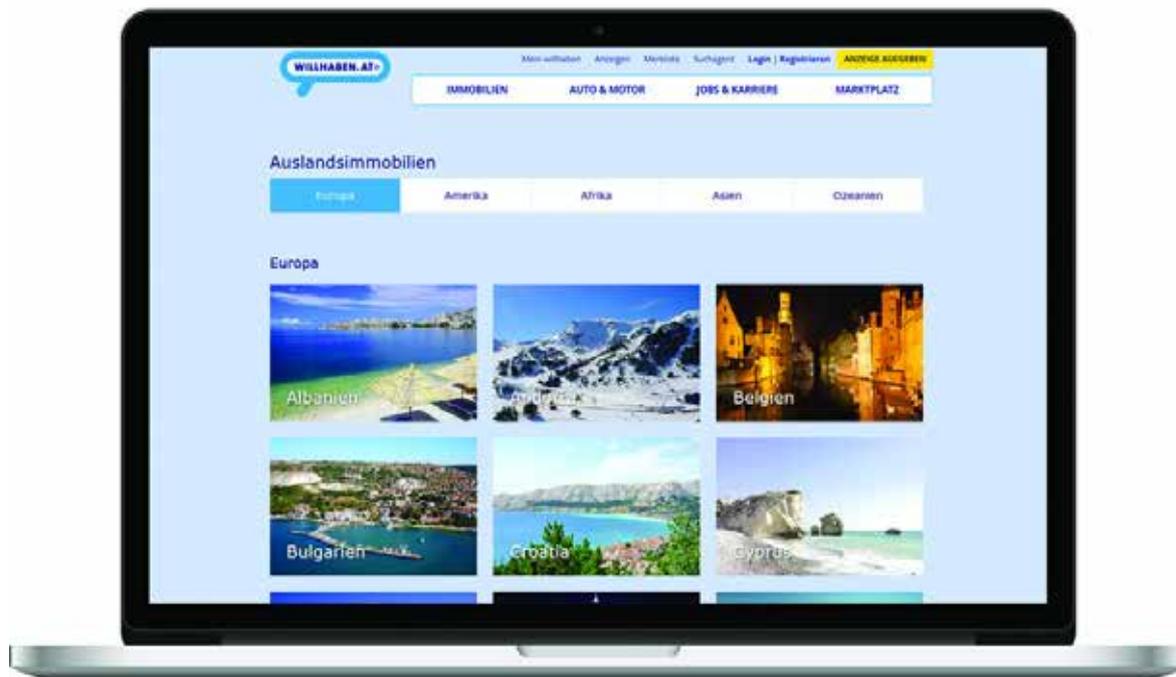
Innovativ

Flexibel



ListGlobally, eine einzigartige Lösung für die internationale Veröffentlichung

Im Jahre 2014 fusionierte die Schweizer Firma EdenHome mit der australischen Firma ListGlobally, um das grösste Immobilienanzeigen Netzwerk der Welt unter dem Namen ListGlobally zu gründen.



Ein immer grösser werdendes Netzwerk

Mit mehr als 100 Partnerportalen in 50 Ländern auf den 5 Kontinenten, ist ListGlobally eindeutig weltweit der Leader in der Veröffentlichung von Immobilienanzeigen. Durch die verschiedenen internationalen Sektionen auf den Partnerportalen haben die Immobilienmakler jetzt die Möglichkeit, eine gesammelte Audienz von 140 Millionen Benutzern zu erreichen.

Neue Internationale Schnittstelle

40 Portale des Netzwerkes haben sich bereits für die ListGlobally Technologie entschieden und besitzen eine internationale Sektion auf Ihrer Webseite. Diese neue internationale Schnittstelle, auch White Label genannt, ist eine mit den Farben der Partner Webseite individuell gestaltete Registerkarte. Mit einem avantgardistischen und vollkommen responsiven Design wird diese internationale Sektion vollständig von ListGlobally verwaltet.

Dank des Sachverständnisses in der Online Immobilienanzeigen Veröffentlichung und von den besten Praktiken der ganzen Welt inspiriert, hat ListGlobally diese neue Lösung entwickelt, um die Veröffentlichung von 750 000 aus den weltweiten Partnerportalen stammenden Anzeigen gewährleisten zu können.

Automatische Übersetzung der Anzeigen in 16 Sprachen

ListGlobally erlaubt mit einem hoch entwickelten Übersetzungssystem ein grösseres Publikum anzusprechen und damit für ihre Kunden den ausländischen Immobilienmarkt einzubeziehen. Der Prozess garantiert eine zuverlässige Übersetzung in 2 Etappen. Das Schlüsselkonzept bedient sich einer künstlichen Intelligenz, die mit Hilfe der entsprechenden Syntax die jeweilige Beschreibung selbständig überarbeitet. Momentan können 16 Sprachen übersetzt werden und das ListGlobally Team ist bestrebt, das Angebot ständig zu verbessern und zu erweitern.

MyListGlobally – Eine Kundenschnittstelle

MyListGlobally ist eine für Agenturen entwickelte Schnittstelle, die den Kunden auf Anhieb einen Zugang zu ihren Anzeigen

ermöglicht. Diese Schnittstelle erlaubt die Kontrolle und Abänderung der automatischen Übersetzungen mit Hilfe direkter Links zu den Anzeigen der jeweiligen Partnerportale.

ImmoStreet.ch, exklusives Mitglied von ListGlobally, ist der anerkannte Verkäufer der ListGlobally Lösung in der Schweiz. Die Attraktivität des Schweizer Immobilienmarktes, verbunden mit einer globalen Verbreitung, eröffnet die Möglichkeit, in der Schweiz und im Ausland mit besonders attraktiven Tarifen präsent zu sein.

Weitere Informationen

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



Electrolux

Mit Zuversicht in die Zukunft

Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses vom 15. Januar 2015 hat die angespannte Situation auf dem Immobilienmarkt noch verstärkt. Über das «Wie weiter?» wurde am Real Estate Symposium 2015 auf vielfältige und interessante Art und Weise informiert und diskutiert.



Neben den Beiträgen der Referenten – im Bild rechts Bruno Kurz, Wincasa AG, zum Thema Wandel im Portfoliomanagement und die Bedeutung für Immobilien-Dienstleister – blieb auch Zeit für das Networking.

CORINA ROELEVELN-MEISTER* ●

BRISANT UND AKTUELL. Im Namen der vier Fachkammern – der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB, der Schweizerischen Maklerkammer SMK, der Facility-Management-Kammer FM Schweiz und der Schätzungsexpertenkammer SEK – begrüsst Dr. Andreas Meister am 12. März die zahlreich erschienenen Teilnehmer zum Real Estate Symposium 2015 in Baden. Was sich zu Beginn der Planung als interessantes Thema erwiesen hat, ist zum heutigen Zeitpunkt aktueller und brisanter denn je. Die «gigantische Verunsicherung» nach dem Entscheid der Schweizerischen Nationalbank (SNB), den Euro-Mindestkurs aufzuheben, sei nicht nur bei den Teilnehmern des heutigen Anlasses zu spüren, sondern zeichne sich auch bei den Wirtschaftsprognosen ab. Anstelle der Frage, ob dem Immobilienmarkt bald die Luft ausgehe – so lautete das Tagungsthema – liesse sich gemäss Meister allerdings inzwischen eher die Frage stellen: «Hat der Immobilienmarkt eine zweite Lunge erhalten?»

UNSIKERER MARKT. Den Organisatoren ist es durch die Wahl der Referenten gelungen, das

Tagungsthema aus unterschiedlichsten Blickwinkeln zu beleuchten. Für Professor Dr. Donato Scognamiglio kam der Entscheid der Nationalbank, den Euro-Mindestkurs aufzuheben, einem «Vertrauensbruch» gleich. Der Immobilienmarkt hatte bereits auf die Verschärfung der Finanzierungsregeln durch die Banken im Juli 2012 reagiert. Die Anzahl Transaktionen nahm ab, die Preise sanken, und der Verkauf von Luxusobjekten wurde schwieriger. Mit der Einführung von Negativzinsen Ende 2014 sorgte die Nationalbank für eine weitere massive Zäsur. Scognamiglio sieht eine Gefahr darin, dass der Regulator mit seinen Massnahmen übertreibt. «Auch wenn der Schweizer Index für Immobilienpreise praktisch stabil ist, verzeichnen doch einige Regionen einen Preisrückgang.» Er warnt davor, den Immobilienmarkt als sicher zu bezeichnen.

ERFOLGSFAKTOR KOMMUNIKATION. Nach den Einschätzungen des Immobilienmarktes kamen in einem nächsten Block die Akteure im Immobilienmarkt zu Wort. Claude Ginesta, CEO Ginesta Immobilien, blickte in die Zukunft der Maklerwelt. Hinsichtlich technischer Hilfsmittel hat in den letzten Jahren eine

grosse Entwicklung stattgefunden. Blog, Social Media, Mobile oder Videoauftritt sind kaum mehr wegzudenken. Doch der neue Trend heisst laut Ginesta: «Return to analog». Der persönliche Kontakt zum Kunden tritt wieder in den Vordergrund. Die Technologie erleichtert jedoch das operative Geschäft. Wer erfolgreich sein will, legt Wert auf eine höhere Markenqualität, geschickte Kommunikation und hohe Dienstleistungsqualität.

HOHE AGIOS MACHEN NERVÖS. Auch auf das Geschäft mit Immobilienfonds und –Anlagestiftungen hatte der Entscheid der SNB vom 15. Januar grosse Auswirkungen. Laut Dr. Beat Schwab, Head of Real Estate Management der Credit Suisse, wurden die bestehenden Herausforderungen noch verschärft und der Anlagedruck weiter vergrössert. «Kurzfristig wird der Immobilienmarkt leiden, da die Nachfrage nach Büroflächen und Mietwohnungen zurückgehen wird. Langfristig erwarte ich jedoch keinen grösseren Schaden.» Obwohl die Ausschüttungsrenditen von Immobilienfonds leicht rückläufig sind, sorgt die Differenz zu Erträgen aus Sparkonten oder Obligationen dafür, dass nach wie

vor sehr viel Kapital in Immobilien fliesst. Gleichzeitig steigen auch die Kurse für Immobilienfonds weiter an. «Trotz dieser komfortablen Situation bin ich leicht nervös. Gewisse Anlagefonds weisen ein rekordhohes Agio von über 40% aus. Hier ist irgendwann die Limite erreicht», ist Schwab überzeugt.

REGULIERUNGEN WIRKEN VERZÖGERT. So notwendig Regulierungen auch sind, sie wirken laut Schwab beinahe immer zu spät. Nationalbank, Bundesrat und FINMA haben lange darüber geklagt, die Schweiz befindet sich in einer Phase der Überhitzung und einer Immobilienblase, bevor sie zu Regulierungen gegriffen haben. Inzwischen haben diese Regulierungen gegriffen – die Preise für Wohneigentum und das Hypothekenvolumen sind gesunken. «Aus meiner Sicht» – so Schwab – «ist dies ein sicheres Zeichen dafür, dass der Immobilienmarkt sanft konsolidiert wird.»

KOMMUNIKATION ALS FUNDAMENT. Thomas Stauber, Mitglied der Geschäftsleitung Mobimo Management AG, referierte über die Gos und No-Gos auf dem Immobilienmarkt. Unter dem Aspekt der Zersiedelung informierte er über



Dr. Stefan Leist (links) informierte aus Sicht des SECO über den Zustand der schweizerischen Bauwirtschaft. Mehr über die neuesten Trends in der Maklerwelt erfuhren die Besucher von Claude Ginesta, Ginesta Immobilien.



die Innenverdichtung, die eine neue Herausforderung bei Immobilienentwicklungen bildet. «Diese Innenverdichtung wird jedoch nur an Toplagen erfolgreich sein.» Anhand eines praktischen Beispiels aus dem Portfolio der Mobimo zeigte Stauber auf, wie bedeutend die Kommunikation mit allen Parteien während einer Arealentwicklung ist. «Gemäss der These «Zuhören, Fragen, Abholen» wollten wir die Bedürfnisse und Ängste der Beteiligten erkennen und in die Planung einfließen lassen.»

POTENZIALE UND OPPORTUNITÄTEN. Der Wohnungsmarkt ist Veränderungen unterwor-

fen. «Auf die erwartete Zunahme von Ein- und Zweipersonenhaushalten sind wir noch gar nicht vorbereitet», schätzt Stauber die Situation ein. Er erkennt darin jedoch ein grosses Potenzial. Wohngemeinschaften, Wohnungen mit Services, Hotels mit «Long stay Suites» oder «Serviced Apartments», das Studentenwohnen und Boarding-Houses sind mögliche neue Wohnformen, die in der Schweiz noch viel Potenzial haben. Mobimo sieht auch im Alterswohnen und generationengerechtem Wohnen noch viel Handlungsbedarf.

REDUCE TO THE MAX. Mit dem Ziel, das Verhältnis Preis-Leis-

tung zu optimieren, plädiert Stauber für flächeneffiziente und kleinere Wohnungen, für eine Reduktion des Ausbaustandards, bessere Mobilitätskonzepte, anstatt Parkplätze und nachhaltige Haustechnikkonzepte. «Es gibt einen Zyklus im Immobilienmarkt und nicht nur Wachstum – stellen wir uns den neuen Herausforderungen.» Mit diesem Statement schliesst Stauber seine Präsentation.

UMBAU DER «DRAUSSEN-AGGLOMERATION». Verdichtung ist auch das Thema von Prof. Dr. Ing. Jürg Sulzer der Technischen Universität Dresden, Fakultät Architektur, allerdings in den Agglomerationen. Er spricht vom «Bild der gestalterischen Zufälligkeit und unsensiblen Erscheinung der einzelnen Bauwerke in den heutigen Agglomerationen und Stadtrandsiedlungen.» Er ist der Überzeugung, dass ihnen «übergeordnete Gestaltungsideen auf der Grundlage des öffentlichen Raums» fehlen. Dadurch mangelt es an Schönheit und Lebensqualität dieser Stadt- oder Ortsteile. In den Innenstädten sieht er kaum mehr Bedarf oder Möglichkeit zur Verdichtung. Sulzer ist jedoch der Überzeugung, dass «unfertige Agglomerations-

siedlungen zu dichten, urbanen Stadtteilen mit einer hohen baulichen Qualität» umgestaltet werden müssen.

ZUVERSICHT. Brennpunkt Immobilienmarkt – Geht uns bald die Luft aus? Dieses Thema wurde durch die Referenten aus unterschiedlichen Perspektiven beleuchtet. Allen Referenten gemeinsam war, dass sie auf die Herausforderungen hinwiesen, denen der Schweizer Immobilienmarkt heute und in Zukunft gegenübersteht. Von proaktivem Handeln war die Rede, von Kreativität und Kommunikation. Die Präsentationen zeigen Chancen auf, die sich aus den aktuellen Bedingungen ergeben. Wesentlich ist es, dass sich die Akteure im Immobilienmarkt auf ihre Qualitäten und Werte berufen. Andreas Meister ist zuversichtlich, dass die Immobilienwirtschaft gestärkt aus dieser Situation herausfindet.

SAVE THE DATE:
Das Real Estate Symposium 2016 findet am 6. April 2016 wiederum im Kultur- und Kongresszentrum TRAFÖ in Baden statt.

***CORINA ROELEVELN-MEISTER**
Die Autorin ist freie Mitarbeiterin der Zeitschrift Immobilienia.





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>



Solothurner in der Offensive

«Morgenstund hat Gold im Mund.» Nach diesem Motto lud der SVIT Solothurn zu früher Stunde zur jährlichen Generalversammlung mit reichhaltigem Brunch und spannendem Rahmenprogramm.



Die Stärkung folgt noch vor den ordentlichen Geschäften. Der SVIT Solothurn steigt an seiner GV traditionell mit einem Brunch ein.



Die Mitglieder und Gäste lauschen den Worten der Referenten.

JOSEPH WEIBEL* •.....
FRÜHMORGENDLICHE VERANSTALTUNG. Hans Peter Merz, Präsident des SVIT Solothurn, lud in seiner Ära zum zweiten Mal zu diesem morgendlichen Event ein – in diesem Jahr am Sitz der Firma Jomos in Balsthal. Anwesend waren nicht nur rund 30 Mitglieder und Sponsoren des Verbandes, sondern mit SVIT-Präsident Urs Gribi, Direktor Tayfun Celiker und Marcel Hug, Geschäftsführer der SVIT Swiss Real Estate School AG, auch drei Vertreter des Dachverbandes. Der Tisch im «Giardino» der Firma Jomos war reich gedeckt, die Gäste gut gelaunt und die Traktandenliste für die nachfolgende Generalversammlung nicht allzu lang. Umso mehr Zeit blieb für das überaus erfrischende Referat des Zürcher Philosophen Ludwig Hasler, der sich mit der Schweizer Mentalität auseinandersetzte. Aber der Reihe nach.

IMMOBILIENMARKT TRÄGT ZUM ERFOLG BEI. «Die im Januar aufgehobene Wechselkursbindung beschäftigt unsere Wirtschaft stark und ist zu einer grossen Herausforderung geworden», sagte Hans Peter

Merz in seinen Ausführungen. Die Branche selbst sei nach wie vor auf Erfolgskurs, wie sich im vergangenen Jahr wiederum gezeigt habe. «Noch mehr: Der Immobiliensektor hat 2014 massgeblich zum Erfolg der Schweizer Wirtschaft beigetragen», zeigte sich Merz überzeugt. Die starken Bewegungen in der Branche seien auch Ausdruck und das Ergebnis von ausgewiesenen Fachkräften im Immobilienmarkt, die sich stetig aus- und weiterbilden müssten.

Der Ausbildung verschreiben sich auch die Solothurner in verstärktem Mass. Anfangs März initiierte die Mitgliederorganisation einen eigenen Lehrgang. Mit sieben Teilnehmern wurde die Ausbildung zum Bewirtschaftungsassistenten SVIT, in Zusammenarbeit mit der Feusi Schule Solothurn, lanciert. Versorgt werden die Teilnehmer mit dem Schulmaterial der SVIT Swiss Real Estate School AG. «Wir sind überzeugt, damit einen wichtigen Schritt in der regionalen Ausbildung getan zu haben», so Hans Peter Merz. «Wenn sich das Konzept bewährt, wird das Kursangebot erweitert.»

«AKTIVER UND PROFESSIONELLER VERBAND» Der spürbare Aktivismus des SVIT Solothurn ist auch Urs Gribi, dem Präsidenten des SVIT Schweiz, nicht entgangen. «In den letzten Jahren hat sich die Mitgliederorganisation spürbar professionalisiert und begeistert immer wieder mit interessanten Events», verteilte Urs Gribi Blumen an die Adresse der Solothurner. Gribi nahm in seinen Grussworten die Gelegenheit wahr, auf die vielfältigen Bemühungen des Dachverbandes einzugehen. Der eingeführte «Online-Wohnungs-Index» – kurz OWI – erfreue sich bei Mitgliedern und bei Medien grosser Resonanz. Inzwischen würden die Daten aus zwölf Schweizer Städten erhoben.

Der SVIT Schweiz will künftig Schweizer Parlamentarier vermehrt und auf verschiedene Arten unterstützen. «Es gibt zu viele Themen in der Politik, die unseren Verband direkt tangieren», begründet Urs Gribi die Aktivität. Im Weiteren wies er auf die verschiedenen, noch anstehenden Events hin, das Plenum in Zürich etwa oder den SVIT Immobilien Campus in Pontresina. In einem

letzten Punkt erwähnte er die Wichtigkeit der Aus- und Weiterbildung. «Mit der Swiss Real Estate School haben wir vor einiger Zeit eine wichtige Institution geschaffen, die in kurzer Zeit zu einem Erfolgsmodell geworden ist.»

NEUE STRUKTUREN SCHAFFEN. Der kurze geschäftliche Teil der SVIT-Generalversammlung wurde speditiv über die Bühne gebracht. Die Finanzen des SVIT Solothurn sind auf Kurs. Finanzchef Michael Maegli gab aber zu bedenken, dass man sich künftig mit zusätzlichen Einnahmen ein besseres Fundament schaffen müsse, um den zunehmenden Aufgaben weiterhin gerecht werden zu können. Diesen Punkt sprach auch Vizepräsident Christoph Geiser an. Der Vorstand wolle bis zur Generalversammlung in einem Jahr eine neue Struktur für die Mitgliederbeiträge und das Sponsoring schaffen und den Mitgliedern vorlegen. Die Zahl der Mitglieder ist mit rund 60 konstant. Bei einem Austritt konnten erfreulicherweise zwei Neueintritte verzeichnet werden – AIS Ambiente Immobilien Scheidegger,

Lehrgang initiiert



v.l.n.r.: Nicola Gobeli (Feusi Bildungszentrum), Kursleiter Karl J. Heim, Hans Peter Merz, Präsident SVIT Solothurn, und Rolf Gunziger, Standortleiter Feusi Bildungszentrum Solothurn (Foto: SVIT SO).

Raphael Scheidegger, und sol-tax treuhand gmbh, Christian Kocher. Im Anschluss an die GV nahm Peter Kammer, CEO der gastgebenden Jomos AG, die Gelegenheit wahr, die Firma für Brandschutztechnik und -sicherheit vorzustellen. Dabei kam Kammer vor allem auf die neuen Brandschutzvorschriften zu sprechen. «Die bisherigen Vorschriften werden zwar gelockert, aber bei der Planung, beim Bau und der Bewirtschaftung von Liegenschaften sind künftig Besitzer und Betreiber mehr in der Verantwortung», gab er zu bedenken. ●

«VORALPINE KLEINBAUERN»

Das Referat von Ludwig Hasler, Publizist und Philosoph aus dem zürcherischen Zollikon, sorgte im Anschluss an die GV des SVIT Solothurn gleichsam für Unterhaltung wie auch für Gedankenanstöße. Er entblätterte auf unterhaltsame Art das urschweizerische Wesen, die Mentalität des Schweizer schlechthin. Spätestens als er die Eidgenossen mit voralpinen Kleinbauern, die wir im Kern alle seien, verglich, hatte er die Zuhörer im Sack. Das sei kein Nachteil, meinte er. Im Gegenteil. «Mangels eigener Rohstoffe haben wir gelernt, uns selber zu helfen.» Das sei die Basis für den Erfolg. «Und auf dieser Welle reiten wir auch heute in der gegenwärtig zinslosen Zeit.» Der nachhaltige Erfolg, der unser Land stark mache, könne aber auch zum Problem werden. Die Gesellschaft neige dazu, in der Gegenwart aufzugehen, und vergesse dabei die Zukunft. «Das hängt mit unserem grandiosen Wohlstand zusammen. Wir wollen keine Veränderung, sondern eine Fristerstattung für die Gegenwart.»

Diese mahnenden Worte brauche es, fand Hasler. «Denn mittlerweile ist ein Stück Unsicherheit dazugekommen», und meint damit die Aufhebung des Mindestkurses von Mitte Januar. «Und so schauen wir zu, was uns der Schweizer-Franken-Schock täglich antut.» Das könne bisweilen auch zu einem Chaos führen, was überhaupt nicht negativ sein müsse. «Ohne Chaos kann nichts Neues entstehen», zitierte er Albert Einstein. Dieser sagte aber auch einmal: «Ohne Ordnung kann man nicht bestehen.» Deshalb brauche es diese auch, aber «das Chaos ist grundsätzlich eine produktive Sache», so Ludwig Hasler. Die kleine Krise, die seit dem 15. Januar bestehe, könne sich deshalb wohltuend auswirken, weil wir so nicht auf eine falsche Sicherheit bauen würden. Die Schweiz müsse wieder auf ihre Tugenden setzen: «Entweder wir werden besser, oder andere werden besser als wir.»

Der Referent zeigte an vielen Beispielen auf, wie sich die Verwässerung unserer einst so starken Eigenschaften langfristig auswirken kann. «Ob es uns in zwanzig Jahren noch gut geht, entscheidet letztlich unsere Mentalität.»

Der Publizist aus Zürcher Landen fand dann auch noch die Brücke zur Immobilienwirtschaft, auch dies in überzeugender Manier. «Als Immobilienfachmann müssen Sie den Menschen kennen», sagte er. «Sie sind Kulissenbauer und -schieber der Nation», verblüffte er. Und wie das? Architekten, Planer und Immobilienfachkräfte seien immer auch Menschenbildner, weil sie mithelfen würden, mit einem behaglichen Wohnen dem Zeitgenossen einen wichtigen Teil seines Lebensmittelpunktes zu verschönern. Ein interessanter «Point de vue», der sich für die Anwesenden in wohltuender Art eröffnete.



*JOSEPH WEIBEL
Der Autor ist Mitglied des Vorstandes des SVIT Solothurn und zuständig für die PR und Kommunikation.

JOSEPH WEIBEL* ●

NEUER LEHRGANG STARTET IM HERBST 2015. Die Mitgliederorganisation Solothurn des Verbandes der Schweizer Immobilienwirtschaft SVIT bietet erstmals in ihrer Geschichte einen eigenen Lehrgang an. Anfangs März wurde im Feusi Bildungszentrum in Solothurn mit sieben Teilnehmern der Lehrgang «Bewirtschaftungsassistent/in für Mietliegenschaften» initiiert.

Mitarbeitende von Mitgliedern des SVIT Solothurn mussten bislang nach Bern, Aarau, Zürich oder in eine andere grössere Stadt in der Schweiz ausweichen, wenn sie einen Aus- oder Weiterbildungskurs besuchen wollten. «Mit der Initialzündung eines ersten Lehrganges haben wir einen grossen Schritt gemacht», sagt Hans Peter Merz, Präsident SVIT Solothurn. Im Weiteren unterstrich Merz an der Kurseröffnung die Wichtigkeit der Nachwuchsförderung in der Region und das Angebot an qualitativ hochstehender Erwachsenenbildung vor Ort.

Die sieben Teilnehmer des ersten Lehrganges werden mit Schulmaterial der SRES SVIT Real Estate School versorgt

und profitieren vom Know-how des Feusi Bildungszentrums. SVIT-Ausbildungslehrgänge bürgen für hohe Qualität und gewährleisten schweizweit einen einheitlichen und hochstehenden Ausbildungsstandard. Der Kurs wird mit einer Prüfung abgeschlossen. Promovierte Teilnehmer dürfen künftig den Titel Bewirtschaftungsassistent/in SVIT führen. Im Herbst 2015 wird zu einem zweiten Lehrgang gestartet.

Kursstart für den Herbstkurs ist am Dienstag, 20. Oktober 2015; die Prüfung findet am 1. März 2016 statt. Anmeldungen sind bereits jetzt möglich: Tel. 032 544 54 54. ●



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



Nachhaltige Wertsteigerung von Bestandsimmobilien – dank «Design to Cost»

► **Eigentümer und Verwalter von Liegenschaften sehen sich bei einem Umbau oft mit einer Vielfalt von Möglichkeiten konfrontiert: Nur renovieren oder komplett sanieren? Aufstocken oder anbauen? Auf Bewährtes setzen oder eine Umnutzung vollziehen? Es gilt, das gesamte Potenzial der bestehenden Immobilie auszuschöpfen und gleichzeitig eine hohe Investitions-genauigkeit zu gewährleisten. Um diese berechnete Kundenerwartung zu erfüllen, arbeitet Steiner AG, einer der führenden Immobilienentwickler und General-/ Totalunternehmer in der Schweiz, nach dem «Design to Cost» Ansatz: Fünf Schritte führen zu einem marktfähigen Objekt.**

1. ANALYSE – POTENZIAL ERMITTELN

In der Analysephase werden die Ergebnisse der Immobilienbeurteilung ausgewertet, um das Potenzial zu erschliessen. Im persönlichen Gespräch mit dem Kunden werden die Bedürfnisse abgeholt und die Zielsetzungen gemeinsam festgelegt. Die Grobkostenschätzung erreicht hier eine Genauigkeit von +/- 20%.

2. STRATEGIE – WEGE ERÖFFNEN

Im zweiten Schritt werden erste Lösungsansätze auf ihre Machbarkeit geprüft. Dem Kunden werden Szenarien mit unterschiedlichen Eingriffstiefen

präsentiert. Das Spektrum an Entwürfen vermittelt eine Übersicht, welche Möglichkeiten sich für die Immobilie eröffnen. Dazu gehört natürlich auch die Kostenschätzung, welche in dieser Phase nur noch +/- 10% schwankt. Ziel ist es, jene Lösung zu finden, die mit dem geringsten Ressourceneinsatz die höchste und nachhaltigste Wertsteigerung generiert.

3. PLANUNG – VORAUSSCHAUEND PLANEN

Gute Planung ist bekanntlich entscheidend für den Erfolg. Bei Umbauprojekten ist dies umso wichtiger, weil sie das ganze Umfeld einbeziehen und Respekt vor der bestehenden Bausubstanz erfordern. Demensprechend sind Risiken und Hindernisse frühzeitig zu identifizieren und mit kreativen Lösungen vorzubeugen. Vom Koordinieren der Planer über das Einreichen des Baugesuchs bis zum Verhandeln mit den Unternehmern, Lieferanten und Behörden ist alles darauf ausgerichtet, Mehrwert zu schaffen. Der Kostenvoranschlag liefert nun eine hohe Investitions-genauigkeit von +/- 0%.

4. UMSETZUNG – QUALITÄT SCHAFFEN

Während der Realisierung gilt die Aufmerksamkeit der Qualität in der Zusammenarbeit und im Projekt. Sicher-gestellt wird diese unter anderem durch den ständigen, konstruktiven Austausch mit allen Partnern. Im Rahmen des

klassischen Projektmanagements werden Pläne geprüft, Werkverträge erstellt und Rechnungen kontrolliert, bis das Projekt schlüsselfertig übergeben werden kann.

5. BETRIEB – QUALITÄT ERHALTEN

Mit dem letzten Schritt erfolgen die Inbetriebnahme sowie die Beratung

während der Garantiefrist. Der Kunde erhält ein Objekt, das nicht nur auf kurzfristige Ästhetik, sondern auf langfristige Qualität und Wertsteigerung ausgelegt ist.

► WEITERE INFORMATIONEN

Steiner AG
www.steiner.ch



Umbau des Wohn- und Geschäftshauses an der Badenerstrasse 595 in Zürich
Bauherrschaft: Mobimo AG
Architekt: Guagliardi Ruoss
Visualisierung: raumgleiter.gmbh



Erweiterung und Umnutzung des ACCUM Areal in Gossau ZH
Bauherrschaft: ACCUM AG
Architekt: meierpartner architekten eth sia ag
Bautreuhand: NOVA Bautreuhand AG

Weishaupt-Brenner für Blaser Swisslube, Hasle-Rüegsau Erstaunlich tiefe Abgaswerte

Die Nachfrage nach den weltweit bekannten Kühlschmiermitteln in den weiss/blauen Fässern der Blaser Swisslube AG wächst laufend. Die Leistung der Energiezentrale wurde die Emmental-Leitung für Erdgas gebaut. Deshalb stieg Blaser auf Erdgas um, mit neuen Weishaupt Monarch-Brennern.

Am 1. September floss erstmals Erdgas durch die neue Emmental-Leitung Oberburg-Lützelflüh der Localnet AG, Burgdorf. Gefeierte wurde dies bei Blaser Swisslube in Hasle-Rüegsau, dem ersten Abnehmer von Erdgas aus der neuen Leitung. Dass es dazu kam, liegt nicht zuletzt an der Nachhaltigkeits-Philosophie des Schmiermittelherstellers. «Wir mussten die Kapazität unserer zehnjährigen Heizzentrale sowieso vergrössern, denn wir wachsen laufend», erklärt CEO Marc Blaser, «und als Localnet anknopfte und uns das Erdgasprojekt vorstellte, haben wir das Ganze einfach ein bisschen vorgezogen und bei dieser Gelegenheit auf Erdgas umgestellt, denn es ist umweltschonender als Heizöl.»

Auf die Frage, ob Swisslube denn über eine CO₂-Vereinbarung mit dem Bund finanziell von der Umstellung profitiere – sie spart immerhin 200 t CO₂ pro Jahr – schaut Marc Blaser ganz erstaunt: «Wir brauchen keine Vereinbarungen, um nachhaltig zu arbeiten. Nachhaltigkeit ist Bestandteil unserer Firmenphilosophie. So hat schon mein Grossvater in den 50-iger Jahren einen biologisch abbaubaren Reiniger auf den Markt gebracht – lange bevor es das Bio-Label gab. Zudem machen wir aus Öl lieber Schmierstoffe, statt es zu verbrennen.»

DIE EFFIZIENTE ART METALLE ZU BEARBEITEN. Die Kühlschmiermittel von Blaser Swisslube, hergestellt nach der «Emmentaler Zauberformel» (ganz ohne Löcher...), werden seit 1974 produziert. Die Kühlschmierstoffe stehen am Anfang vieler Prozesse der industriellen Fertigung: Beim Bohren, Fräsen und Schneiden von Metallen muss gekühlt, geschmiert und gespült werden. Mit den Blaser Kühlschmierstoffen fertigen die Kunden weltweit erfolgreich kleinste Teile in der Uhrenindustrie oder Medizintechnik bis hin zu riesigen Strukturelementen im Flugzeugbau sowie kritische seriengefertigte Automobileile. Bei Blaser in Hasle-Rüegsau arbeiten 280 Personen, weltweit sind es rund 550.

WÄRME VERBINDET ELEMENTE. Bei der Herstellung von Schmiermitteln müssen die Rohstoffe zum Mischen gerührt sowie geheizt oder gekühlt werden, damit sich die Bestandteile vermengen. Dies geschieht ab Wärmetauscher aus

dem Prozesswarmwasserkreislauf der Firma (ca. 80 – 85°C). Hydrauliköle dagegen müssen bei der Herstellung auf über 100°C erhitzt werden. Dafür betreibt die Firma einen Thermoölkreislauf. Dieser liefert über Wärmetauscher auch Dampf – dieser wird für die Fabrikation von Schmierfetten benötigt.

Die Energiezentrale von Blaser Swisslube umfasst dementsprechend zwei Thermoöl- und einen Prozesswarmwasserkessel, der natürlich auch die Gebäude beheizt. Die Zentrale wurde 2004 komplett erneuert und mit Weishaupt-Oelbrennern ausgerüstet. Planer waren schon damals Daniel Flückiger von Nanotech AG, Baden, und Jürg Vogel vom Architekturbüro Stadler Vogel, ETH/SIA, Zürich. Die seinerzeitige Komplettanierung sparte bereits 25% Energie ein.

WEISHAUPT DANK BEWÄHRUNG UND INDUSTRIEVERSTÄNDNIS. Die beiden kamen auch jetzt wieder zum Zug bei der Umstellung und Vergrösserung der Heizzentrale. «Auch dies gehört zur Nachhaltigkeit: nach Möglichkeit wieder mit den gleichen Leuten arbeiten, die sich bewährt haben und die Firma bereits kennen» erläutert der CEO von Blaser Swisslube.

Nun war wegen des erhöhten Energiebedarfs der bisherige 250 kW-Thermoölkessel durch einen grösseren zu ersetzen. Damit sind nun zwei 750 kW-Thermoölkessel und ein 720 kW-Heizwasserkessel vorhanden. Platz (und Kamin) für einen vierten Kessel sind bereits reserviert. Beide Thermoölkessel haben Abgas-Economiser. Sie erzeugen 85°C-Prozesswarmwasser, das über einen 2000 l-Pufferspeicher ins Prozesswarmwassernetz fliesst.

Jeder Kessel erhielt neu einen Weishaupt Monarch G20-Erdgasbrenner mit Drehzahl- und O₂-Regulierung. Diese sorgt über den Frequenz-Umformer des Weishaupt-Feuerungsmanagers permanent und bei jeder Leistung – die Brenner modulieren von 25 bis 100% – für den optimalen Luftüberschuss. Das spart zusätzlich zur laufenden Leistungsanpassung nochmals Energie. Insgesamt beträgt die Energieeinsparung durch die Umstellung auf Erdgas etwa 3 – 4%. Das klingt nach wenig – aber bei einem jährlichen Erdgas-Bedarf von rund 3,2 Mio. kWh (Tendenz: dank laufender Produktionserhöhung steigend!) sind das jährlich gegen 130 000 kWh.

Zwar hatte Weishaupt bei der Brennerwahl wegen der Nachhaltigkeitsphilosophie – Brenner bewährt, Service tadellos – von Anfang an die Nase vorn. Den Zuschlag erhielt Weishaupt aber erst nach gründlicher Evaluation – denn Blaser Swisslube handelt überlegt. Mit

kompetenter Beratung während der Evaluation und dank profunder Kenntnis der Industrie-Prozesse konnte Weishaupt erneut überzeugen. Und Blaser wusste: Die Versprechen von Weishaupt werden eingehalten. Marc Blaser: «Es gab preisgünstigere Angebote, aber diese Anbieter verstanden unsere Bedürfnisse nicht richtig.»

Ein weiteres Argument für Weishaupt waren die tiefen NO_x-Werte der Brenner – bei einem der Thermoölkessel sogar unter 80 mg/m³, bei den anderen nicht viel höher. Und das in der Industrie! Auch hier spielte das Nachhaltigkeits-Argument eine wichtige Rolle. «Allerdings halfen da auch die Thermoöl-Kessel», kommentiert Armin Heiniger von Weishaupt AG, Geroldswil, bescheiden: «Die haben konstruktionsbedingt viel grössere Feuerräume als Heiz- oder Heisswasserkessel.» Für die gute Energienutzung spricht auch die Abgastemperatur: 91°C nach dem Economiser.

WÄRMEABRUF NACH BEDARF

Der zyklische Datenaustausch zwischen den Weishaupt-Brennern und der speicherprogrammierbaren Steuerung (SPS) wird mittels eines Gateways (Modbus TCP/IP nach Modbus RTU RS232) erreicht. Sämtliche wichtigen Zustände der Brenner werden auf einem zentralen Leitsystem erfasst und ausgewertet.

Die gesamten Daten der Fabrikations- und Gebäudeheizungen werden zentral erfasst und durch ein ausgeklügeltes Energiemanagement (EM) ausgewertet. Dieses legt die Temperaturen und die Leistungsanforderungen für das jeweilige Heizmedium fest und passt diese laufend den Veränderungen an. Die

Zu- und Abschaltung der jeweiligen Brenner wird ebenfalls durch das EM festgelegt.

So wird z.B. für einen bestimmten Prozess automatisch Energie bestellt: 09:00Uhr 16 bar Dampf aus den Thermoöl-Umformern für 200 Minuten. Danach wird die Dampfproduktion automatisch abgestellt.

Mit dem Thermoöl wird im Sommerbetrieb auch das Prozesswarmwasser erwärmt, denn der Prozesswarmwasserkessel ist dann nicht in Betrieb. Im Winterbetrieb wird dieser bei Bedarf zugeschaltet und erreichte so in den letzten 10 Jahren 60 000 Betriebsstunden. Mit Thermoöl ist auch ein 800l-Boiler in der Energiezentrale beheizt. Dieses Brauchwarmwasser wird u.a. für Hochdruckreinigung von Lastwagen und Tanks benötigt.

RÜCKSICHT AUF DIE NACHBARN

Nahe bei der Heizzentrale stehen Einfamilienhäuser. Der guten Nachbarschaft zuliebe rüstete Blaser die Kamine mit Abgasschalldämpfern aus; auch der Zuluftkanal ist schallgedämmt. Zur amtlichen Schallmessung wurden die Nachbarn eingeladen. Nach einer Weile fragte die Nachbarsfrau: «Wann fangen Sie mit Messen an?» Die Messung war bereits abgeschlossen! Das überzeugte. Die vorbei fliessende Emme ist lauter.

WEITERE INFORMATIONEN

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



Der neue Thermoölkessel mit modulierendem Weishaupt-Gasgebläsebrenner

PowerCleaner macht nicht nur Kaugummi-Flecken Dampf unter den Füssen

☛ **Kaugummikauen ist gesellschaftsfähig geworden – und damit allerorten zum Problem. Mit dem PowerCleaner eröffnet MÖKAH AG ein neues Kapitel in der Entfernung hartnäckiger Kaugummi- und Energydrink-Flecken.**

Achtlos ausgespuckt, verkleben die geschmacklos und darum überflüssig gewordenen Gummis Bahnperrens und Einkaufsmeilen, sie hinterlassen unhygienische Spuren bei Parkautomaten und Bushaltestellen, vor Einkaufsläden und Kinos, auf Schulhausplätzen und Bahnperrens. In deutschen Städten sind an neutralgischen Stellen bis zu 90 Placken pro Quadratmeter gezählt worden – was sich ohne weiteres auf die Schweiz übertragen lässt.

MÖKAH AG lanciert mit dem PowerCleaner eine innovative Technik für die sichere Entfernung von Kaugummi- und Energy-

drink-Flecken. Das thermo-mechanische Reinigungsverfahren lässt sich situativ auf die örtliche Bodenbeschaffenheit anpassen. Das desinfizierende Reinigungsmittel bindet die freigesetzten Schmutzpartikel, das Schmutzwasser wird laufend abgesaugt. Für die Reinigung von schwierig zu erreichenden Stellen steht als Zubehör eine Handlanze zur Verfügung.

EINLADUNG ZUR FACHVORFÜHRUNG. MÖKAH AG lädt Interessierte zu einer kostenlosen Fachvorführung ein: Dienstag, 5. Mai, 9.00 bis 11.30 Uhr, Hallenstadion Zürich. Im Programm: Fachreferat, Praxisdemo PowerCleaner sowie ein Blick hinter die Kulissen des Hallenstadions. Anmeldung erforderlich:

☛ **WEITERE INFORMATIONEN**
MÖKAH AG
Telefon 052 305 11 11
info@moekah.ch, www.moekah.ch



PowerCleaner: mit thermo-mechanischer Technologie gegen Kaugummi-Flecken & Co.

Weiterbildungen in der Immobilienbranche

☛ **Seit über 15 Jahren und mit grossem Erfolg bildet das Feusi Bildungszentrum in Bern Immobilienfachleute aus. Mit der vor vier Jahren beschlossenen Zusammenarbeit mit der SVIT Swiss Real Estate School konnte die entsprechende Bildungskompetenz noch einmal verstärkt werden.**

Das Feusi Bildungszentrum befindet sich an verkehrsmässig bester Lage direkt am S-Bahnhof Bern-Wankdorf und in unmittelbarer Nähe zur Autobahn A1/A6. Verschiedene Tram- und Buslinien runden das Transportangebot ab. Im modernen Neubau wird der Unterricht in zweckmässigen Zimmern zeitgemäss gestaltet und moderiert.

Der beliebte Einstieg in die Immobilienbranche erfolgt in der Regel auf Stufe Sachbearbeitung. Dafür werden verschiedene Kurse angeboten, in denen die entsprechenden Fertigkeiten aus-

gebildet werden. So gibt es Sachbearbeiterkurse in folgenden Bereichen:

- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften
- Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
- Liegenschaftsbuchhaltung
- Immobilienvermarktung
- Immobilienbewertung

Die Kurse umfassen zwischen 20 und 60 Lektionen und werden teilweise mit zwei Startdaten pro Jahr und je nach Nachfrage sogar parallel geführt. Die grosse Nachfrage bestätigt das angebotene Kursprogramm. Ziel ist es, dass die Kursteilnehmer nach Abschluss des Lehrgangs in der Lage sind, als Sachbearbeiter selbständig und sicher die ihnen anvertrauten Aufgaben zu erledigen. Dabei werden die im jeweiligen Lehrgang vorliegenden Lernziele mit Vorträgen, Aufgaben, Gruppenarbeiten und Tests erarbeitet und sichergestellt.

Für Berufsleute, welche über eine dreijährige Berufserfahrung zum Zeitpunkt der Berufsprüfung verfügen, werden Kurse für verschiedene Fachausweise angeboten. Von den vier möglichen Ausbildungsrichtungen werden in Bern deren drei angeboten:

- Immobilienbewirtschafter mit eidg. Fachausweis
- Immobilienvermarkter mit eidg. Fachausweis
- Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis

Lediglich die Ausbildung zum Immobilienentwickler mit eidg. Fachausweis wird nur in Zürich angeboten. Als Faustregel kann gelten, dass sich rund die Hälfte des Kurses mit dem jeweiligen fachlichen Inhalt auseinandersetzt. In den restlichen Lektionen werden allgemeine Immobilienkenntnisse in den Bereichen Recht, Volks- und Betriebswirtschaft, Bauwesen und Marketing ausgebildet.

Nach dreijähriger Berufstätigkeit kann anschliessend

- das Eidg. Diplom als Immobilienvermarkter

angestrebt werden.

Die Lehrgänge der SVIT SRES am Feusi Bildungszentrum zeichnen sich durch folgende Merkmale besonders aus:

- überdurchschnittliche Prüfungserfolge
- erfahrene und oft langjährige Dozenten aus der Praxis

- Klassen mit maximal 24 Teilnehmern
- professionelle Administration und Begleitung der Studierenden

Insbesondere die limitierten Klassengrössen lassen Raum für Diskussionen und individuelle Fragestellungen. Damit lässt sich der Stoff mit aktuellen Beispielen aus der Praxis der Teilnehmenden verknüpfen. Dies wirkt sich positiv auf den Lernerfolg aus.

Die Qualität der Dozierenden, der Lerninhalte und des Schulbetriebes insgesamt werden laufend mit Feedback-Auswertungen überprüft. Damit erreichen die Weiterbildungen am Feusi Bildungszentrum eine Weiterempfehlungsrate von über 90 %!

An den regelmässig stattfindenden Informationsanlässen können auch Sie sich über die Einzelheiten der insgesamt beinahe 90 Ausbildungen und insbesondere die Immobilienlehrgänge beraten lassen.

☛ **WEITERE INFORMATIONEN**

Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1
3014 Bern
Tel. 031 537 37 37
info@feusi.ch
www.feusi.ch



Eidg. Diplom	Immobilien-Treuhänder			
	Immobilienbewirtschafter	Immobilienvermarkter	Immobilienbewerter	Immobilienentwickler
Eidg. Fachausweis	Bewirtschaftungsassistent für STWE SVIT	Liegenschaftsbuchhaltungsassistent SVIT	Immobilienbewertungsassistent SVIT	
	Bewirtschaftungsassistent für MIET SVIT	Vermarktungsassistent SVIT		

Graphic Walls: Individuelle Gestaltungslösung für den Aufzug

► **Mit den Schindler Graphic Walls können Kunden ihrem Aufzug eine ganz persönliche Note verleihen. Zum 150-Jahr-Jubiläum wählte die Firma Sigvaris diese Variante, als es um eine Ersatzanlage im Firmengebäude in St. Gallen ging. Das Resultat kann sich sehen lassen.**

TEXT MICHAEL ZOLLINGER. Für Kunden, die eine individuelle Lösung für ihren Aufzug wünschen, sind Schindler Graphic Walls genau das Richtige. Sie bieten zusätzlichen Raum, um ein Corporate Design oder sonstige Botschaften zu platzieren und damit die besondere Aufmerksamkeit der Besucherinnen und Besucher zu gewinnen.

Im Gebäude der Ländergesellschaft von Sigvaris in St. Gallen stand 2014 zum 150-Jahr-Jubiläum ein grösseres Umbauprojekt an.

Die Spezialistin für medizinische Kompressionsstrümpfe plante, den alten Warenaufzug aus den 70er Jahren durch einen neuen Personenaufzug zu ersetzen. Gleichzeitig sollte man mit dem neuen Aufzug dank eines Durchbruchs neu vom Empfang direkt ins Personalrestaurant im 4. Stock gelangen. Dort finden regelmässig auch Kundenschulungen statt.

«Das 150-Jahr-Jubiläum und ein Aufzug, der regelmässig von Kunden genutzt wird: Das waren für mich die Stichworte, um Graphic Walls vorzuschlagen», umreist der Schindler Verkaufsleiter José Lopez von St. Gallen die Ausgangslage. Bei Heinrich Luder, Head of Support bei Sigvaris und zuständig für diesen Umbau kam die Idee auf Anhieb gut an. «Uns gefiel die Möglichkeit, unsere Produkte und die Firma den Kunden während der Liftfahrt näher zu bringen», sagt er.

FAKTEN ZUM FIRMENTHEMA. Die rechte Aufzugswand gestaltete man in der Folge mit einer Grafik in den Firmenfarben und mit Sigvaris-Logos während man die linke Wand passend zum Thema des Unternehmens mit Zahlen und Statistiken zur Volkskrankheit Venenleiden bestückte. Dort liest der Aufzugsbenutzer

jetzt unter anderem, wie lange wir durchschnittlich pro Tag im Sitzen verbringen, wieviel Blut in einem Tag durch unseren Körper fliesst sowie Wissenswertes zum Thema Kompression. «Es ging uns darum, in den Sekunden zwischen Parterre und 4. Stock mit einigen Fakten zu sensibilisieren und die so genannte Awareness für unser Thema zu erhöhen», erklärt Domenic Buschor, Leiter Marketing.

POSITIVE ECHOS UND DIE LUST AUF MEHR.

Vier bis fünf Gestaltungsvorschläge habe man erhalten und in eine interne Vernehmlassung geschickt, schildert Buschor den Ablauf. Die kratz-feste, ultradünne, laminierte 3M-Folie wurde – wie üblich bei Graphic Walls – von einer lokalen Partnerfirma produziert und aufgezogen. «Das Schöne daran ist, dass wir sie auch ersetzen und mit neuen Inhalten füllen können», findet Heinrich Luder. Im Aufzug eröffne sich einem jetzt ein Erlebnisraum, der modern und innovativ wirke. Attribute, mit denen man gemäss Marketingleiter Domenic Buschor natürlich gerne in Verbindung gebracht werde. «Die Echos sind sowohl bei den Kunden wie auch bei den Mitarbeitenden ausserordentlich positiv, was uns natürlich sehr freut», sagt Buschor. Bei Sigvaris ist man so begeistert, dass man sich weitere dergestalt designte Aufzüge in Zukunft gut vorstellen kann.

EIN IDEALES GRAPHIC WALLS-PROJEKT.

Dieses Modernisierungs-Projekt war ideal geeignet für dein Einsatz von Graphic Walls. Grundsätzlich können Kabinentüren, Seitenwände und Decken aber auch Schachtwände so gestaltet werden. Die Wirkung ist natürlich stärker, wenn der Aufzug eine gewisse Grösse hat. Bei dem Aufzug des Typs Schindler 6300 mit einer Nutzlast von 1125 kg und einer Kabinengrösse von 128 mal 188 cm war das bei Sigvaris gegeben.

► WEITERE INFORMATIONEN

Schindler Aufzüge AG
Zugerstrasse 13
6030 Ebikon
Tel. +41 41 445 31 31
Fax +41 41 445 39 11



Klare Sicht und viel Stauraum: Neue Spiegel und Spiegelschränke von Keramik Laufen

► **Bereitet man sich vor dem Badspiegel für den Tag oder das abendliche Ausgehen vor, sind vor allem zwei Dinge wichtig: Das Gesicht muss sehr gut ausgeleuchtet sein und die benötigten Accessoires sollten möglichst in Griffweite bereit stehen. Diese Bedürfnisse erfüllt Keramik Laufen mit Frame 25, einem flexiblen und durchdachten Programm aus Spiegeln und Spiegelschränken.**

Frame 25 nennt sich das neue Spiegelkonzept von Keramik Laufen, das auf dem Baukasten-Prinzip beruht. Das Sortiment umfasst Spiegel in elf Grössen. Die Formate 450 x 825 mm und 550 x 825 mm verfügen über horizontal platzierte LED-Leuchten. Ab der Breite 600 mm bis 1800 mm haben die Spiegel eine Einheitshöhe von 700 mm. Bei den letzteren besteht die Möglichkeit, die filigranen LED-Leuchten horizontal zu positionieren oder vertikal, zum Beispiel vom Rand eingerückt, zu platzieren. Auf Wunsch werden die Spiegel ab Werk auf Mass produziert.

DESIGN UND TECHNIK IN REINFORM. Die puristischen Aluminiumrahmen der Frame 25-Modelle sind glanzeloxiert, was Chrom sehr ähnlich sieht und deshalb sehr schön zu entsprechenden Armaturen passt. Auf der Rückseite sind die Spiegel vollflächig mit einer Sicherheitsfolie versehen. Im Rahmen eingelassen, sind sie somit optimal geschützt. Die Leuchten strahlen ein sehr gleichmässiges und punktfreies Tageslicht (4000 Kelvin) ab. Sie werden mit einer Schraube am Rahmen befestigt, wobei die Schraube im montierten Zustand nicht zu sehen ist. Optional ist ein Licht-Sensor mit Dimm-Funktion erhältlich. Weil die entsprechende Vorrichtung bei allen Spiegeln integriert ist, kann der Sensor jederzeit nachgerüstet werden. Die Spiegel sind sehr einfach zu montieren und verfügen zusätzlich über eine Aushängesicherung. Frame 25 bietet eine Vielzahl von Lösungen für individuelle Bedürfnisse und setzt das Badezimmer zu jeder Zeit ins beste Licht.

SPIEGELSCHRÄNKE MIT HOHEM

GEBRAUCHSWERT. Wird neben einem Spiegel noch zusätzlicher Stauraum benötigt, der alle Accessoires in Griffweite bereitstellt, dann sind die Frame 25 Spiegelschränke erste Wahl. Mit ihrer reduzierten, geometrischen Formensprache und den glanzeloxierten

Aluminiumkörpern machen sie in jedem Badambiente eine gute Figur. Ein besonderes Highlight sind die Seitenwände, die entweder mit Spiegel oder Glas mit weiss lackiertem Hintergrund gewählt werden können.

Zudem sind die Spiegelschränke optimal auf die Waschtische von Keramik Laufen abgestimmt: Erhältlich sind zwei eintürige Spiegelschränke in den Breiten 450 und 600 mm, zwei Doppeltüren in den Breiten 800 und 1000 mm sowie eine dreitürige Version, die 1300 mm breit ist. Ihre Türen schliessen sanft und leise und sind doppelseitig verspiegelt, so dass Schminken oder Frisieren auch bei geöffneter Tür möglich ist und die Utensilien im Inneren dabei zugänglich sind. Integrierte, sparsame LED-Lichtleisten links und rechts der Türen sorgen für eine perfekte Ausleuchtung in naturnaher Tageslicht-Qualität. Auf Wunsch taucht eine Ambiente-Beleuchtung an der Unterseite auch den Waschtisch in ein stimmungsvolles Licht.

Mit drei höhenverstellbaren Glastablen steht im Inneren reichlich Platz für Kosmetika und Zubehör zur Verfügung. Wer noch mehr Komfort und Übersichtlichkeit wünscht, greift zum optionalen Zubehör-Set aus frei platzierbarem Kosmetikspiegel, Magnetleiste für metallische Helfer wie Scheren, Feilen oder Pinzetten und einer Aufbewahrungsschale aus transparentem Acryl-Kunststoff, die beispielsweise Pinsel, Eyeliner, Lippenstift oder andere Accessoires aufnehmen kann. Eine Sockelleiste aus pflegeleichtem Aluminium stellt ausserdem in jedem Schrank zwei spritzwassergeschützte Steckdosen (IP44) zur Verfügung.

Auch an die einfache und sichere Montage hat Keramik Laufen bei Frame 25 gedacht. Die Spiegel haben Aufhängungen mit integrierter Sicherung, die ein versehentliches Aushängen des Spiegels verhindert. Die Spiegelschränke verfügen über eine versteckte 2D-Wandbefestigung, welche die Montage und das Ausrichten zum Kinderspiel macht.

► WEITERE INFORMATIONEN

Keramik Laufen AG
Wahlenstrasse 46
4242 Laufen
Tel. 061 765 71 11
forum@laufen.ch
www.laufen.ch



Passgenau: Die Spiegelformate 450 x 825 mm und 550 x 825 mm verfügen über horizontal platzierte LED-Leuchten.



Aufgeräumte Stimmung: Die neuen Frame 25 Spiegelschränke von Keramik Laufen schenken dem Badnutzer klare Sicht und viel Stauraum. Hier die dreitürige Version mit stimmungsvollem Ambientelicht an der Unterseite.



Schöne Aussichten: Die zeitlos-eleganten Spiegel Frame 25 von Keramik Laufen sind von hoher Qualität und überzeugen mit kristallklarer Sicht beim Schminken, Pflegen oder Rasieren.

arwa-twinpro – universell und smart

► **Die Armaturenlinie arwa-twinpro basiert auf einem innovativen Design, das Ruhe und Klarheit ausstrahlt und deren umweltbewusste Technik zum massvollen Umgang mit Energie und Wasser beiträgt.**

KOMPROMISSLOSES DESIGN – UMFASSENDES SORTIMENT. Die Armaturenserie arwa-twinpro besticht durch eine angenehme, architektonische Zurückhaltung und überzeugt gleichzeitig mit einer ästhetischen Ausstrahlung und benutzerfreundlichen Details: Der Einhebelgriff ist dank seiner ergonomisch geformten Unterseite angenehm anzufassen und zeigt sich gerade dadurch sehr reinigungsfreundlich. Charakteristisch für arwa-twinpro ist die dynamische Neigung des Grundkörpers, die für einen frischen und modernen Gesamteindruck sorgt. arwa-twinpro steht für eine komplette Badserie aus Chrom, die einen Einhebelwaschtischmischer und passende Bad- und Duschenmischer umfasst. Für Liebhaber der puristischen Architektur empfehlen sich die eleganten Bad- und Duschen-Unterputzmodelle.

GARANTIERT UMWELTFREUNDLICH. In der Schweiz werden jährlich 1 Milliarde Kubikmeter Trinkwasser konsumiert. Davon entfallen 63 Prozent auf Haushalte und das Kleingewerbe. Allein

im Haushalt beträgt der tägliche Verbrauch pro Einwohner 162 Liter.

Dank der Steuerpatrone Ecototal können in Bad und Küche täglich bis zu 23 Liter Wasser pro Person eingespart werden. Die in arwa-twinpro integrierte Temperatur-Bremse reduziert den Wasser- und Energieverbrauch bis zu 30%.

Der Waschtischmischer erfüllt die Anforderungen der Energieetikette «A» vom Bundesamt für Energie BFE, Energie Schweiz.

WAS IST ECOTOTAL? Ecototal ist eine spezielle Steuerpatrone, die spürbar auf die Temperatur und die Durchflussmenge des Wassers hinweist. Sowohl bei der Seitwärtsbewegung wie auch bei der Aufwärtsbewegung des Bedienelements wird, sobald man den energiesparenden Bereich verlässt, ein Widerstand spürbar. Überschreitet man diesen Bereich, stehen höhere Temperaturen und eine maximale Wassermenge zur Verfügung.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Similar AG
Wahlenstrasse 46
4242 Laufen
Tel. 061 765 73 33
info@similar.ch
www.similar.ch



AGI – Unternehmungen ernennen Andreas M. Stähli zum Geschäftsführer der neuen Schadenssanierungsfirma AGI24 AG

AGI - Unternehmungen sind gesamtschweizerisch der Marktführer für technische Dämmungen, Brandschutz und Sanierungen mit Standorten in der ganzen Schweiz. Als traditionelle und unabhängige Familienunternehmen wachsen sie kontinuierlich weiter.

Herr Andreas M. Stähli ist per 1. Januar 2015 zum Geschäftsführer der AGI24 AG mit Sitz in Dällikon ernannt worden.

Er leitet die AGI24 als eigenständige Firma innerhalb der AGI-Unternehmungen. Ein erfahrenes Help-Team steht ihm zur Seite.

Der Generalist bei Wasser- und Brandschäden erledigt die Aufträge nach Wunsch von A – Z mit kostensparenden Technologien. AGI24 leitet und koordiniert – alles aus einer Hand. AGI24 steht sofort zur Seite, übernimmt die

Erstmassnahmen, plant das weitere Vorgehen und erledigt alle Reinigungs- und Instandsetzungsarbeiten so dass das Objekt in kürzester Zeit wieder normal benützt werden kann – nach Wunsch AGI24 Fullservice.

Der Dienstleister bei Schadenereignissen ist auch der Spezialist in der Bautrocknung und technischen Lösungen für Entfeuchtung, Beheizung, Klima. Ein umfangreicher Gerätepool mit Auslieferungs- und Abhollager steht für Tages- oder Wocheneinsätze bereit – mehr über www.agi24.ch.

WEITERE INFORMATIONEN

AGI24
Langwiesenstrasse 6
8108 Dällikon
T +41 44 525 24 24
F +41 44 316 63 53
help@agi24.ch
www.agi24.ch



WebINKASSO
by Creditreform

www.verlustscheinverjaehrung.ch



**HALTBAR BIS
1.1.2017?**

Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustschein hingegen schon.

Bisher gab es bei Verlustscheiden kein Verfallsdatum. Doch am 1. Januar 2017 tritt in der Schweiz die Verjährung von Verlustscheiden in Kraft. Alle Verlustscheine, die vor 1997 ausgestellt wurden, verlieren damit jeglichen Wert, bei allen späteren Verlustscheiden beträgt die Verjährungsfrist 20 Jahre. Wir zeigen Ihnen, wie Sie vermeiden können, dass sich Ihre Forderungen in Luft auflösen. Besuchen Sie uns auf www.verlustscheinverjaehrung.ch oder kontaktieren Sie uns für ein persönliches Gespräch. Wir freuen uns auf Sie.



**+ Creditreform
Egeli Basel AG**
Münchensteinerstrasse 127
CH-4002 Basel
Tel. +41 (0)61 337 90 40
Fax +41 (0)61 337 90 45

**+ 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

**+ Creditreform
Egeli Zürich AG**
Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
Fax +41 (0)44 307 80 85



Creditreform

Reportage des Institutes für Treppensicherheit Schweiz Darf es auch ohne Handlauf sein?

► Immer wieder werden an uns Fragen gestellt, die ähnlich klingen: «Wir sind eine junge Eigentümergemeinschaft und wollen an unserer Aussentreppe mit nur 7 Stufen keinen Handlauf, da keine älteren Menschen bei uns wohnen»

«Ich habe ein Mehrfamilienhaus mit Lift – wozu soll ich einen Handlauf anbringen lassen?»

«Kann denn der Staat mir vorschreiben, dass ich einen Handlauf haben muss, wenn ich gar keinen will?»

Wir sind diesen Fragen nachgegangen und haben uns bei der bfu, Suva, der SIA, den kommunalen Ämtern erkundigt und sind zu folgenden Feststellungen gekommen:

1. Grundsätzlich müssen Treppen ab 5 Stufen einen Handlauf, oder ein Geländer haben, damit der Nutzer sich am Handlauf beim Begehen halten kann.
2. Auch Treppen im Freien unterliegen dieser Vorschrift, wenn Sie von der Öffentlichkeit, von fremden Menschen benutzt werden, das kann auch der Briefbote oder Besuch sein.
3. Auch im selbstgenutzten Eigentum – also im eigenen Haus – haben die meisten Kantone, z.B. der Kanton Zürich keine Ausnahme mehr, zur SIA Norm 358, zugelassen. Warum? Weil es z.B. beim Verkauf, bei Vermietung, bei Besuch und einem Schadensfall im Haus es zu unnötigen und schwierigen Prozessen gekommen ist, die über Ausnahmeregelungen entstanden sind.

4. Seit einigen Jahren ist die SIA 500 in der Schweiz eingeführt. Diese Norm zum hindernisfreiem Bauen ist Pflicht, und keineswegs eine freiwillige Aufgabe des Bauherrn. Auch diese Norm schreibt Handläufe vor.
5. In Gebäuden, wo mit der Anwesenheit von behinderten Menschen oder älteren Menschen zu rechnen ist, und diese normalerweise benutzen (Zugänge zu Anlagen wie z.B. Hotels, Restaurants, Theater, Kinos, Spitäler, Verkaufsläden, Sportanlagen, Parkhäuser) sind Handläufe schon ab mehr als 2 Tritten und beidseitig notwendig.
6. Bei Fluchttreppen sind Handläufe beidseitig notwendig.
7. Die VSS 640 238 Norm – Verkehrswege im Freien – schreibt im Detail Handläufe vor, hier wird auch aufgeführt, dass Handläufe ohne Unterbruch und durchgängig auszuführen sind, und mindestens 0.3 m waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.
8. Die SECO schreibt bei Arbeitsstätten grundsätzlich einen Handlauf vor, möglichst treppab rechts. AB 1.5 m Treppenbreite müssen auch alle Arbeitsstätten beidseitige Handläufe haben.

WAS GESCHIEHT NUN, WENN ICH NICHT NACHRÜSTE? Aus unserer langjährigen Erfahrung und Praxis kann ich Ihnen mitteilen, dass sich nichts ereignet, solange niemand stürzt, sich verletzt. Es wird kaum eine Behörde kommen, Sie anzumahnen, kein Unternehmer Sie auf fehlende Handläufe aufmerksam machen, wohl auch kaum ein Mieter

und Miteigentümer den Mangel aufzeigen. Warum: weil Treppensturz immer noch belächelt wird, und man landläufig der Meinung ist, dass beim Sturz an der Treppe der Geschädigte auch meist der Verursacher ist. Erst die Untersuchung der suva hat zutage gebracht, dass bei 85 % aller Treppenstürze bauliche Mängel vorhanden sind. Dies können sein: rutschige Bodenbeläge, fehlende Markierungen am Anfang und Ende der Treppe, fehlende Handläufe, ungenügende Beleuchtung. Beim Ausrutschen bei Schnee und Glätte hingegen wird der Schuldige dafür immer gesucht, gefunden: der Hauswart, der Vermieter, der Hausbesitzer. Beim Treppensturz fragt niemand nach? Warum?

Da der Handlauf an der Treppe gefehlt hatte, stürzte die 73 jährige Rosa.R. aus dem Züricher Oberland an der Treppe, sie brach sich den Oberschenkel, war auf Reha und ist seit dieser Zeit ein Pflegefall geworden. Innerhalb eines ¼ Jahres ist aus einer fitten Frau, mit viel Temperament und Selbständigkeit ein Pflegefall geworden. Staat und Versicherungen zahlen in der Schweiz. Ein Blick über den Zaun nach Deutschland zeigt uns, dass Deutsche Versicherer sich dagegen wehren, Kosten zu übernehmen, wenn gesetzliche Vorgaben nicht eingehalten werden. So erregt der Fall des 34 jährigen Computer-Fachmanns Florian D. aus Köln gerade die Gemüter, der bei einem Sturz in einer Bibliothek zu Fall kam, weil er den Handlauf nicht nutzen konnte, da 2 ältere Damen zur gleichen Zeit die Treppe heraufkamen und die Treppe nur einseitig einen Handlauf hatte. Auch im Deutschen Recht müssen seit vielen Jahren öffentlich zugängliche Treppen wie hier in der Bibliothek beidseitig Handläufe haben. Florian D. stürzte, und ist seit nunmehr fast 2 Jahren an den Rollstuhl gefesselt. Er klagt, und will vom dem Betreiber, von der Versicherung nicht nur die Krankenkosten, sondern vor allem seinen völlig zerstörten Lebensweg zumindest finanziell einigermaßen ausgeglichen haben. Die Beklagten weigern sich, und versuchen den Schaden dem Betroffenen dafür haftbar zu machen. Das hier die Klagesummen die Millionengrenze überschritten haben, macht die Rechtsstreitigkeit noch spannender. Florian wurde vom Hintermann leicht gerempelt, war auf den Sturz unvorbereitet und hat an der Wand und an den Händen zahlreiche Kratzspuren, die auch darauf schliessen lassen, dass er verzweifelt einen Halt in einem nicht vorhandenen Handlauf gesucht hatte. Inzwischen wurde auch die Staatsanwaltschaft aktiv und die Vorwürfe lauten auf vorsätzlicher Körperverletzung, da trotz Hinweise des Architekten der



ohne Handlauf kein Versicherungsschutz

Bauherr aus optischen Gründen auf den Handlauf verzichtet hat, und billigend einen Treppensturz hingenommen hat. Erschwerend für den Bauherrn ist noch, dass er sach und fachkundig ist, und von den bestehenden Gesetzen und Normen wusste.

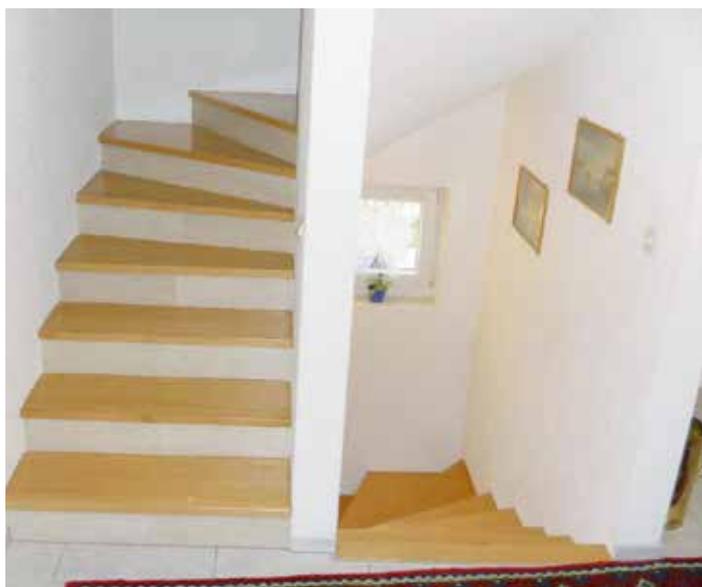
Muss es wirklich so weit kommen: Unser Tipp: Nicht nur behinderte Menschen brauchen einen Handlauf. Auch die Mutter mit Kind, das Kind, vor allem aber ältere Menschen erfreuen sich an der Sicherheit durch einen Handlauf. Es kann auch Ihre Mutter, ihre Grossi zu Besuch kommen – es wäre traurig, wenn Sie oder Gäste und Freunde von Ihnen zu Schaden kommen, nur weil Sie selbst, oder Sie als Verantwortlicher noch fit und gesund sind.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Christopf Esser, Institut für Treppensicherheit Schweiz www.treppensicherheit.ch



Gerade Treppen im freien benötigen Handläufe



in vielen Kantonen müssen auch Privathäuser Handläufe haben

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

ISS KANAL SERVICES

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



▶ BAUMPFLEGE

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 Rohrrinnen-
 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

▶ 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

X homegate.ch
 Das Immobilienportal

**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

▶ **IMMOBILIENSOFTWARE**



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 Liegenschaftenverwaltung
– **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

Quorum Software

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

i_mmob 8.5
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

BERN . KREUZLINGEN . FOUNEX
www.immob8-5.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 Rohrinnensanierung 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



Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

info@immomigsa.ch
0840 079 079 | Zürich
www.immomigsa.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
 Weberrütistrasse 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
 Elfenstrasse 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_Maggingen 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

Wänn'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

kuingsauna
 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, Rythenbergstrasse 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

19.06.15 Sitzung
11.09.15 Sitzung
20./21.11.15 Klausur

SVIT Plenum

19.06.15 Zürich

SVIT Festival

22.08.15 St. Gallen

Swiss Real Estate Campus

18.–20.10.15 Pontresina

Swiss Real Estate Forum

21.–23.01.16 Pontresina

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

27.05.15 Golfturnier

20.08.15 Partnerfirmenanlass

24.09.15 46. Generalversammlung

09.07.15 Sommerevent

Basel

05.05.15 Generalversammlung

08.06.15 Mitgliederanlass «Wohnge-
nossenschaften ausserge-
wöhnliche Immobilienunter-
nehmen?»

04.12.15 Niggi-Näggi, Schloss Bott-
mingen

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

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

Bern

18.06.15 Frühjahresanlass

10.09.15 Generalversammlung

04.–05.11. SVIT Bern Immobilientage

Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

22.04.15 Erfä 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 Erfä Bern/Solothurn

30.09.15 Assessment, Bern

Schweizerische Maklerkammer SMK

15.10.15 Generalversammlung, Bern

Graubünden

28.05.15 Generalversammlung

Ostschweiz

04.05.15 Generalversammlung

Romandie

05.05.15 Assemblée Générale

07.05.15 Déjeuner des membres

04.06.15 Déjeuner des membres

23.06.15 Conférence débat

03.09.15 Déjeuner des membres

Solothurn

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,

Hotel Serpiano

Zentralschweiz

08.05.15 Generalversammlung

25.06.15 Business-Lunch

05.–08.11. Zebi 2015

SVIT FM Schweiz

02.06.15 FM Day 2015

23.09.15 Generalversammlung

22.10.15 Good Morning FM 2015

10.11.15 Kompetenz-Check

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

07.05.15 Generalversammlung

21.05.15 Stehlunch

11.06.15 Stehlunch



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.



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

VOM BAU IN DEN BETRIEB UND WEITER

KRÜGER

macht mehr – seit 1931



Wäschetrocknung SECOMAT



Kondensationsentfeuchtung



Adsorptionsentfeuchtung



Bautrocknung



Zu feucht? Wir entfeuchten Ihr Klima.

Zu hohe Luftfeuchtigkeit führt über kurz oder lang zu teuren Schäden und Verzögerungen beim Bauen. Unsere Produkte und Dienstleistungen beschleunigen die Bautrocknung und schaffen langfristig ein angenehmes Klima. Der bewährte SECOMAT erleichtert den Alltag und die nach dem gleichen Prinzip funktionierenden Kondensationsentfeuchter gewährleisten eine optimale Luftfeuchte. Und sobald es gilt grössere Gebäude zu entfeuchten, haben unsere Adsorptionsanlagen die nötige Leistung – interessiert? Krüger hat für jedes Klima die optimale Lösung, auch beim Heizen, Kühlen und Sanieren.

Krüger + Co. AG / 9113 Degersheim / T 0848 370 370 / info@krueger.ch / www.krueger.ch

MIETEN

KAUFEN

SERVICE

entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren