

# immobilia

## BRUNO H. SCHÖPFER

DER HOTELMANAGER ÜBER DAS BÜRGENSTOCK-RESORT

SEITE 4



<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Bundesrat prüft Verschärfung der Lex Koller.....	12
<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Bedeutung einer Portfoliostrategie .....	24
<b>BAU &amp; HAUS.</b> Nicht bloss Unwetter verursachen Bauschäden .....	38

## AUSLAUFMODELL



**URS GRIBI**  
 «Wer unverlässliches Zahlenmaterial veröffentlicht, setzt sich dem Verdacht aus, nicht statistische, sondern politische Ziele zu verfolgen.»

• Wird die Leerwohnungsziffer erhoben, dürfen die Gemeinden ihrer Phantasie freien Lauf lassen. Die einen werten systematisch Informationen von Elektrizitäts-, Gas- und Wasserwerken aus. Andere wiederum befragen die Briefträger. Auch das ist zulässig. Denn Vorgaben macht der Bund kaum. Schon vor Jahren hielt der Bundesrat fest, dass der Leerwohnungsbestand «aufgrund der gegenwärtigen Erhebungsmethode nicht präzise ermittelt werden kann». Trotzdem wird die Kennziffer in der politischen Diskussion regelmässig als Beleg für Wohnungsnot herangezogen.

Um diese Diskussion zu versachlichen, hat der SVIT Schweiz vergangenen Herbst den Online-Wohnungsindex OWI lanciert, in Zusammenarbeit mit dem Swiss Real Estate Institute. Der OWI ist eine zeitnahe Messgrösse für die Angebots- und Nachfrageentwicklung auf dem Schweizer Mietwohnungsmarkt. Er basiert auf den Insertionszeiten der Wohnungsinserate im Internet. Abgedeckt werden die zwölf wichtigsten Schweizer Städte. Publiziert werden die Resultate halbjährlich, das nächste Mal Ende Mai. Mit dem Modell können Aussagen zur Entwicklung des Angebots, zur Veränderung der Nachfrage und zu einzelnen Segmenten auf dem Wohnungsmarkt gemacht werden. So lassen sich pauschalisierende Aussagen zu einem angeblichen Wohnungsmangel präzise untersuchen und allenfalls widerlegen.

Die Leerwohnungsziffer hat ausgedient. Wer unverlässliches Zahlenmaterial veröffentlicht, setzt sich dem Verdacht aus, nicht statistische, sondern politische Ziele zu verfolgen. Damit muss nun Schluss sein. Denn mit dem OWI existiert eine moderne Alternative.

Ihr Urs Gribi •

Aktuelle OWI-Resultate: [www.svit.ch](http://www.svit.ch)

Axialventilator einer Weishaupt Luft-Wasser-Wärmepumpe mit strömungsoptimierter Kontur („Eulenflügel“)



## Die Kunst der leisen Kraft.

Die zuverlässigen Hocheffizienz-Wärmepumpen von Weishaupt holen die Wärme aus der Luft. Sie tun das nicht nur ausdauernd und kraftvoll, sondern auch extrem leise. Dafür sorgen unter anderem die speziell geformten Ventilatoren, die den lautlosen Eulenflug zum Vorbild haben.

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](http://www.weishaupt-ag.ch)

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

**Wärmepumpen**



Bruno H. Schöpfer  
(Foto: Urs Bigler)

## FOKUS

### 04 «WIR INVESTIEREN IN TROPHY-HOTELS»

Ein Gespräch mit Bruno H. Schöpfer, Managing Director der Katara Hospitality Ltd., über das Besondere der Schweizer Hotellerie und das Konzept des neuen Bürgenstock-Resorts.

## IMMOBILIENPOLITIK

### 11 KURZMELDUNGEN

### 12 SOMMARUGA ZÜNDELT

Der Bundesrat hat angekündigt, die Verschärfung der Lex Koller zu prüfen. Er negiert damit in der Frage der Immobilienaktien und -fonds den Entscheid des Parlaments.

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### 13 «VERKAUFSFLÄCHE ZU VERMIETEN»

Viele Erdgeschossflächen stehen leer. Verändertes Konsumverhalten, häufiger Mieterwechsel und tiefe Mietpreise stehen Auflagen der Baubewilligungsbehörden gegenüber.

### 15 ZWISCHENNUTZUNGEN ALS CHANCE

Vom Leerstand einer Immobilie bis zum Neubau oder einer Sanierung vergehen oft Jahre. Während dieser Zeit ist eine Zwischennutzung des Gebäudes sinnvoll.

### 17 WAS DIE INTERNETSUCHPROFILE VERRATEN

Das Beratungsunternehmen Wüest & Partner hat 112 000 Suchprofile für Mietwohnungen ausgewertet. Die Analyse zeigt, wonach die Mietinteressenten suchen.

### 18 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

### 24 STRATEGIE VERSUS TAGESGESCHÄFT

Im Immobilienportfoliomanagement bleibt oft wenig Raum für die Entwicklung einer Portfoliostrategie. Ein Versäumnis.

### 28 DANK PLANUNG KONFLIKTE VERMEIDEN

Viele Käufer von Stockwerkeigentum machen sich keine Gedanken über spätere Unterhaltarbeiten. Dies kann zu bösen Überraschungen innerhalb der Gemeinschaft führen.

### 30 RENDITE MIT STUDENTENWOHNRAUM

Die Nachfrage nach Wohnraum für Studierende ist gross. Für Investoren stellt sich auf dem Immobilienmarkt zunehmend die Frage nach neuen Anlagemöglichkeiten. Nischenmärkte wie «Student Housing» sind eine gute Alternative.

### 32 ERLEBNIS-SHOPPING IST GEFRAGT

Viele einzigartige Erlebnisse und interessante Gastronomie- und Freizeitangebote sind heute entscheidende Faktoren für die Kundenloyalität. Ein gelungenes Beispiel dafür ist das Genfer Einkaufs- und Freizeitzentrum La Praille.

## BAU & HAUS

### 36 SUURSTOFFI RISCH-ROTKREUZ

Lars Ruge, Mitglied der Geschäftsleitung bei Vogt Landschaftsarchitekten, beleuchtet im Interview die Aussenraumgestaltung des Suurstoffi-Areals.

### 38 URSACHEN VON BAUSCHÄDEN

Auch in der Schweiz häufen sich unweatherbedingte Bauschäden. Neben Naturkatastrophen werden solche Schäden oft durch Planungsfehler und mangelhafte Ausführung verursacht.

### 40 SCHÄDEN AN DER BETONHAUT

Die Gründe von Betonschäden sind vielfältig. Doch eines haben sie fast immer gemeinsam: Sie verunstalten die Gebäude und können im schlimmsten Fall zu Personenschäden führen.

## IMMOBILIENBERUF

### 42 SEMINARE UND TAGUNGEN

### 44 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### 46 PRÜFUNGSAUSSCHREIBUNGEN

### 50 GÄHNENDE LEERE AM BÜROMARKT

Beim Erfahrungsaustausch der SEK/SVIT, Region Zürich und Zentralschweiz, standen dieses Mal die Kapitalisierungssätze, die neue BZO sowie der Leerstand von Büroflächen im Vordergrund.

## VERBAND

### 52 EINE KAMMER IM AUFWIND

Die Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT etabliert sich als eine treibende Kraft für die Professionalisierung in der Verwaltung von Stockwerkeigentümer-Gemeinschaften.

### 54 DIE SCHWEIZ IM STAU

Die Immo Vision Ostschweiz bildete dieses Jahr erstmals den Auftakt zur Immo Messe Schweiz. Ein Messebericht vom SVIT Ostschweiz.

## MARKTPLATZ

### 49 STELLENMARKT

### 56 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

### 66 BEZUGSQUELLENREGISTER

### 69 ADRESSEN & TERMINE

### 70 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

## BEILAGE: JAHRESBERICHT DES SVIT SCHWEIZ

In der Beilage zu dieser Ausgabe der Immobilia finden Sie den Jahresbericht des SVIT Schweiz für das Geschäftsjahr 2013/14. Sie finden diesen auch auf [www.svit.ch/publikationen](http://www.svit.ch/publikationen), auch in den Sprachen Französisch und Italienisch.

## • ZITIERT



» Die Herausforderungen für ein Immobilienportal liegen bei der fortschreitenden Digitalisierung, beim Wechsel vom statischen Bild zum Bewegtbild und bei der latenten Konkurrenz von Google und Konsorten. Nur wer den Immobilienkunden mehr bietet als eine Suche, wird sich in Zukunft behaupten können.»

### HEINZ M. SCHWYTER

Der scheidende CEO Homegate AG über die Herausforderungen für einen Immobilienmarktplatz.



# «WIR INVESTIEREN IN TROPHY- HOTELS»

Ein Gespräch mit Bruno H. Schöpfer,  
Managing Director der Katara Hospitality Ltd.,  
über das Besondere der Schweizer  
Hotellerie und das Konzept des neuen  
Bürgenstock-Resorts, das 2017 eröffnet wird.

DIETMAR KNOFF\*

**–Die Schweizer Hotellerie befindet sich im Moment in einer schwierigen Situation. Viele sprechen von einem einschneidenden Umbruch. Gilt das auch für die 5-Sterne-Hotellerie?**

–Ich bin der Meinung, dass der grosse Knall noch kommt. Erst im Sommer werden wir die Auswirkungen der Aufhebung des Euro-Mindestkurses spüren. Im Januar hatten die meisten Familien ihre Ferien bereits gebucht. Doch jetzt schauen sich die Konsumenten das Preisgefüge genauer an. Kein Land kann eine Währungsveränderung in dieser Höhe einfach verkraften.

**–Hat Sie die neue Situation mit dem Franken zu Umplanungen gezwungen?**

–Nein. Ich habe schon andere Krisen überstanden. Ausserdem waren wir bereits während der Planung des Bürgenstock-Resorts auf dieses Problem vorbereitet. Dies war der Grund, warum wir fünf Geschäftssegmente aufbauen: ein Meeting-Segment, ein Residenz-Segment, den traditionellen Tourismusbereich, ein Kur-Segment und die Tagesbesucher. Wir möchten unser Geschäft diversifizieren. Wir wollen auch Gäste, die trotz Nebel und Regen zu uns auf den Bürgenberg kommen, also beispielsweise das Konferenz- und Medizinsegment nutzen. Wobei ich betonen möchte, dass wir

ANZEIGE

**Trockag**  
*Wänn's ums Trockne falt!*

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

[www.trockag.ch](http://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  



kein Spital sind, sondern uns im Bereich der Rekonvaleszenz und der Prophylaxe positionieren. Im Medizinsegment rechnen wir mit 80% Schweizer Besuchern. Über die gesamte Anlage verteilt rechnen wir pro Jahr mit 50% Schweizer Kundschaft und 50% ausländischen Gästen. Es geht uns darum, USP, also Alleinstellungsmerkmale, zu schaffen, die unsere Produkte einmalig machen. Nur dann werden wir am Ende gebucht und enden nicht so wie das Waldhaus Flims.

**– Was ist mit dem Waldhaus Flims passiert?**

– Das Waldhaus Flims ist eines der ersten 5-Sterne-Hotels, das leider Konkurs an-

melden musste. Aber das scheint erst der Anfang zu sein. Es wird noch weitere Hotels geben, welche in die gleiche Situation geraten.

**– Was sollten andere Hotels besser machen?**

– Ich bin der Meinung, dass wir es als Hoteliers noch nicht gelernt haben, die Politik für uns einzusetzen. Und ich glaube, wir haben zu lange eine Kuschelpolitik betrieben. Man muss die Bedeutung des Tourismus verstehen. Er hat eine viel grössere Nachhaltigkeit als jeder andere Wirtschaftssektor. Kein anderer Wirtschaftszweig bringt es fertig, zusätzlich 40% bei Drittlieferanten umzusetzen. Das müsste der Bevölkerung genauer

kommuniziert werden. Eine Fabrik ins Ausland zu verlagern, ist weniger schlimm, als ein grosses Hotel zu verlieren. Da steckt viel mehr Wertschöpfung drin.

**– Wie genau geht die Rechnung mit den 40%?**

– Ich geben Ihnen ein Beispiel: Im dritten Betriebsjahr rechnen wir im Bürgenstock Resort mit 100 Mio. CHF Umsatz. Dazu wird das Resort indirekt bei Dritten zusätzlich 40 Mio. CHF Wertschöpfung generieren. Das heisst, beispielsweise Bäcker, Metzger oder Taxifahrer beziehungsweise die benachbarten Restaurants oder die Schifffahrtsgesellschaft profitieren davon. Diese Zahlen sind fundiert. Erhoben wur-



Im Bereich **Portfoliomanagement** durch ganzheitliches Denken Mehrwert schaffen.

www.markstein.ch





• **BIOGRAPHIE**

**BRUNO H. SCHÖPFER**

Jahrgang 1955, ist einer der erfolgreichsten Hotelmanager der Schweiz. Er stand in Diensten der Mandarin Oriental Hotels, später führte er als CEO die Mövenpick-Gruppe – und jetzt realisiert er im Auftrag des Staates Katar mehrere exklusive Hotelprojekte auf dem Bürgenstock. ●

den sie von Ökonomen des BAK Basel in einer Studie. Diese wurde vom Regierungsrat des Kantons Nidwalden in Auftrag gegeben. Konkret sagt die Studie: 800 Arbeitsplätze werden im Resort geschaffen, 300

» **Das Strukturproblem der Schweizer Hotellerie ist, dass es grundsätzlich zu viele kleine Betriebe gibt.»**

BRUNO H. SCHÖPFER

weitere entstehen bei Dritt-Unternehmen in der näheren Umgebung.

– **Was bedeutet das für den Kanton Nidwalden?**

– Wenn 2017 das Resort eröffnet wird, sind wir der zweitgrösste Arbeitgeber im Kanton Nidwalden. Dazu kommt, dass wir die Zahl der gehobenen Hotel-Betten um den Vierwaldstätter See verdoppeln werden. Das ist eine wichtige Mitteilung an Kongress-Organisatoren. Sie erhalten neue

Gestaltungsmöglichkeiten, und die Region Zentralschweiz gewinnt als Tagungs-ort an Attraktivität. Wenn heute ein grosser Kongress in Luzern stattfindet, müssen die Gäste oft bis nach Sursee oder gar Wol-

husen ausweichen. Mit unseren 400 Zimmern kreieren wir ein zusätzliches 5-Sterne-Luxus und 4-Sterne-Angebot.

– **Wie ist die Grösse des Resorts entstanden?**

– Die Grösse ist nicht durch uns entstanden, sondern ergab sich aus

der Geschichte. Schon vor unserem Umbau war das Bürgenstock-Resort eines der grössten in Europa. Grundsätzlich bauen wir nicht mehr Gebäude, als es früher bereits gab, sondern wir sind im Trend und verdichten.

– **War die Grösse notwendig, damit sich die Investition amortisiert?**

– Im heutigen Tourismus spielt die Hotelgrösse eine entscheidende Rolle. Das Strukturproblem der Schweizer Hotellerie

ist, dass es grundsätzlich zu viele kleine Betriebe gibt. Mit anderen Worten: Wenn sie einen Blick auf die Hotels in Asien und Amerika werfen, sehen Sie, dass diese Häuser rund dreimal grösser sind als ein Durchschnitts-Hotel in der Schweiz. Wir sind ein kleines Land – mit der höchsten Kostenstruktur der Welt. Dies bedeutet, alle Prozesse müssen möglichst rational ablaufen. Ein Beispiel: Der Generaldirektor eines 100-Zimmer-Hotels will denselben Lohn wie derjenige eines 150-Zimmer-Hauses. Das gleiche gilt für den Küchenchef und die Gouvernante. Gute Leute kosten gleich viel. Ich kann einem Direktor nicht sagen, dass er nur die Hälfte seines Lohnes bekommt, nur weil er ein Hotel mit 75 Zimmern leitet. Ausserdem werden Infrastrukturinvestitionen wie Gastronomie, Spa, Golf oder Tennis mit einer grösseren Zimmeranzahl effizienter.

– **Heisst das, eine Rationalisierung ist nur in grossen Hotels möglich?**

– Ja, das stimmt meistens. Die Marketingkosten wie beispielsweise Buchungsgebühren bleiben gleich, egal ob ich ein Hotel

# PROJEKT #12



**Abalmmo-Lösung**  
für D4 Business Village  
Luzern, Root, umgesetzt  
und implementiert  
von Aandarta

« Abalmmo hat unsere Anforderungen übertroffen;  
Aandarta ist sehr kunden- und lösungsorientiert –  
man fühlt sich einfach sehr gut betreut. »

Adrian Elmiger, Leiter Finanzen und Informatik, D4 Business Village Luzern

## **Aandarta – für effiziente Softwarelösungen im operativen Immobilien-Management**

Ein innovatives Produkt ist das eine.  
Optimierte Anwenderlösungen und  
konzeptionelle Leistungen das andere.  
Genau das bieten wir: mit **Abalmmo**,  
officeatwork und Dienstleistungen,  
die echten Mehrwert bringen.

Für mehr Qualität, mehr Sicherheit und  
wertvolle Kosten- und Zeitersparnisse.

**Intelligent massgeschneidert.**

Mehr zu  
PROJEKT #12  
[aandarta.ch](http://aandarta.ch)



Ihr Vertriebspartner für  
**ABA IMMO**  
abacus business software



mit 100 oder 400 Zimmern betreibe. Nehmen wir als Beispiel die Haustechnik. Ob ich die Kälteerzeugung für ein 100- oder 200-Zimmer-Hotel baue, macht keinen grossen Investitionsunterschied, denn das grössere Hotel kostet nicht das Doppelte.

**» Ich bin der Meinung, dass wir es als Hoteliers noch nicht gelernt haben, die Politik für uns einzusetzen.«**

BRUNO H. SCHÖPFER

Oder die Wäscherei: Ich kann mit der gleichen Anzahl von Waschmaschinen beide Hotelgrössen gleich gut bedienen. Also, der Rationalisierungsgedanke spielt in unserem Bereich in jedem Segment eine grosse Rolle. Mit mehr Volumen bekommt man

bessere Preise. Je mehr Zimmer man hat, desto billiger kann man einkaufen.

**– Wenn man es versucht, auf eine Formel zu bringen, könnte man dann sagen: Je grösser ein Hotel ist, desto konkurrenzfähiger ist man zu den benachbarten EU-Ländern?**

– Ich würde es nicht nur auf die EU-Länder beziehen, sondern aus einer globalen Perspektive betrachten. Unsere Konkurrenz ist nicht in der Schweiz, sondern auf der ganzen Welt.

**– Die Katara Hospitality Ltd. investiert rund 500 Mio.**

**CHF in das Bürgenstock Resort. Lässt sich diese Summe aus dem Betrieb überhaupt amortisieren, oder gibt es eine andere Investitionsrechnung?**

– Sicher. Wir rechnen nach drei bis vier Jahren mit einem Umsatz von 100 Mio. CHF.

Dieser Umsatz verteilt sich auf unsere fünf Geschäftssegmente.

**– Was bewegt die Katara Hospitality Ltd. als weltweit tätigen Konzern mit Sitz in Katar, hier in der Zentralschweiz zu investieren?**

– Die Katara ist eine Investmentfirma, die weltweit investiert. Dazu gehören so bekannte Häuser wie das Le Royal Monceau Raffles Paris oder das Luxury Collection Hotel Gallia in Mailand. Wir sind für Katar ein Diversifizierungsfaktor.

**– Nach welchen Kriterien investiert die Katara Hospitality Ltd.?**

– Man investiert in einmalige Gebäude an hervorragenden Standorten. In der Hotel-sprache nennt sich das Trophy-Hotels. Wir konzentrieren uns vor allem auf 5-Sterne-Häuser.

**– 2014 wurde das geplante Ressort mit dem Schweizer «Real Estate Award» in der Kategorie Projektentwicklung**



**ausgezeichnet. Können Sie das Konzept kurz beschreiben?**

–Ja, eine Fachjury hat uns diese Auszeichnung für den Entwicklungsprozess verliehen. Das Hotelkonzept entwickelten wir gemeinsam mit mehreren Wettbewerbern. Wir wollten die Tradition fortführen, dass auf dem Bürgenberg nur die besten Architekten planen. Aus diesem Grund entschieden wir uns auch dafür, alle historischen Gebäude freiwillig zu schützen. Zudem war uns wichtig, dass jedes Haus ein eigenes Charisma erhält. Deshalb haben wir für jedes Gebäude einen separaten Architekturwettbewerb ausgeschrieben.

**–Herzstück des Ökologie-Konzepts ist die Energiegewinnung aus Seewasser. Erklären Sie bitte das Prinzip.**

–Das Wasser-Konzept haben wir im Sinne der Gründer erneuert. Wir heizen und kühlen mit Seewasser und brauchen so keine fossile Energie. Ausserdem nutzen wir das Seewasser für die Bewässerung der Golfanlage, der Umgebung und für alle Schwimmbäder. Am Ende des Kreislaufs fällt das Wasser wieder 350 Meter hinunter in den Vierwaldstättersee. Mit dieser Fallgeschwindigkeit erzeugen wir Strom mithilfe eines Generators.

**– Was gehört noch zum Ökologie-Konzept?**

–Den Aushub aus hochwertigem Felsstein konnten wir für den Bau unserer 1,4 Kilometer langen Servicestrasse verwenden.

Ausserdem konnten wir mit dem Aushubmaterial den Golfplatz und die Driving Range anlegen. Wir mussten deshalb nur Sand und Zement transportieren. Ein weiterer Punkt ist die Fassade des Waldhotels, die aus Gabionen und Tannenholz aus den umliegenden Wäldern besteht. Mit diesem Konzept sparen wir ungefähr 10 000 Lastwagenfahrten, die rund neunmal um die Welt geführt hätten. So wird es möglich sein, das Bürgenstock Resort weitgehend CO<sub>2</sub>-neutral zu betreiben.

**– Welche besonderen Herausforderungen gibt es beim Bau des neuen Bürgenstock Resorts?**

–Eine grosse Herausforderung ist die Logistik der Baustelle, da wir hier oben auf dem Bergkamm sehr wenig Platz haben. Deshalb mussten wir zuerst die Servicestrasse errichten, damit der Baustellenverkehr praktikabel abgewickelt werden kann. Dazu kommt der harte Felsboden, den wir nur durch Sprengungen auslösen konnten. Eine andere Schwierigkeit ist die harmonische Verschmelzung von Alt und Neu. An jedem Gebäude gibt es rund zehn Referenzpunkte, wo sich Bestands- und Neubauten berühren. Ein Beispiel: Wir verbinden das neue Bürgenstock-Hotel mit dem historischen Palace. Das heisst für uns, dass wir die alten Geschosshöhen übernehmen müssen. Eine andere Frage war: Wie kreieren wir zwei separate Welten für den Luxushotel-Gast und den Tagesausflüg-

ler? Dies erreichen wir mit zwei Höhenniveaus: die Zufahrt und die Hotelhalle befinden sich auf dem unteren Niveau. Darüber liegt die Piazza, auf der sich überwiegend Wanderer und Tagestouristen bewegen.

**– Wie haben Sie die Zusammenarbeit mit den Behörden erlebt?**

–Die Zusammenarbeit war mustergültig. Der Regierungen von Ennetbürgen und Stansstad haben uns immer unterstützt.

**– Das neue Resort soll Anfang 2017 eröffnet werden. Wie liegen Sie im Zeitplan?**

–Wir sind auf Kurs. Das neue Bürgenstock Resort wird im Sommer 2017 eröffnet. ●



**DIETMAR KNOPF**  
Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

**HOTELRESORT BÜRGENSTOCK – EIN ORT FÜR ALLE**

Das neue Bürgenstock Resort soll ein Aushängeschild der Schweizer Hotellerie werden. Bis 2017 entsteht ein Resort, das sich in drei Zonen teilt:

- Residenzzone mit Hotelservice
- Hotel-, Spa-, Konferenz- und Tourismuszone
- «Healthy-Living»-Zone

Das Konzept wurde in Bezug auf die Saisonunabhängigkeit, die Märkte und das Angebot diversifiziert und steht auf fünf Pfeilern:

- Waldhotel mit «Healthy Living»
- Kongresse, Konferenzen und Bankette
- Hotelperlen mit einzigartigem Spa-Angebot
- Residence-Suiten mit Hotelservice
- Lokaltourismus – «Ein offenes Resort für alle»

Insgesamt entstehen

- 68 Residence-Suiten, total 16 000 m<sup>2</sup>
- Waldhotel – «Healthy Living», 160 Zimmer und Suiten im 5-Sterne-Standard
- Bürgenstock Hotel mit 102 Zimmern und Suiten im 5-Sterne-Superior-Standard
- Palace Konferenzhotel mit 108 Zimmern im 4-Sterne-Superior-Standard
- «Restaurant und Pension Taverne 1879» mit 12 Zimmern im 3-Sterne-Superior-Standard
- 10 000 m<sup>2</sup> Bürgenstock Alpine Spa (Magnet für alle Segmente)
- 2200 m<sup>2</sup> einmalige Tagungsräumlichkeiten
- Tagesbesucher-Attraktionen

**THE BÜRGENSTOCK SELECTION**

Das Bürgenstock Resort ist Teil der Bürgenstock Selection. Die Katara Hospitality Switzerland AG, mit Sitz in Zug, ist die Betreibergesellschaft für die Schweizer Hotels. Besitzerin ist die katarische Muttergesellschaft, die Katara Hospitality Ltd., Doha. Unter der Leitung von Managing Director Bruno H. Schöpfer entwickelt die Katara Hospitality Switzerland AG Hotel-Konzepte und renoviert, rekonstruiert und eröffnet die legendären Betriebe wieder. Zurzeit besteht das Portfolio aus dem Bürgenstock Resort, dem Hotel Schweizerhof in Bern und dem Hotel Royal Savoy in Lausanne, das im Sommer 2015 eröffnet wird. Das Hotel Schweizerhof wurde im Juni 2011 wieder eröffnet. Das gesamte Investitionsvolumen beträgt eine Mrd. CHF.

**ZÜRICH**

**HAUSBESITZER  
WERDEN ENTLASTET**



Hausbesitzer sollen künftig für Eigentumsänderungen weniger Grundbuchgebühren zahlen. So will es die bürgerliche Mehrheit im Zürcher Kantonsrat. Links-Grün und der Regierungsrat kämpften gegen die jährlichen Ausfälle von rund 15 Mio. CHF. Die Bürgerlichen setzten sich schliesslich durch: Das Parlament nahm die Initiative mit 108 zu 63 Stimmen an; dagegen stimmten SP, GP und EVP. Neu soll die Gebühr nicht mehr 1,5 sondern nur noch 1 Promille des Verkehrswerts des Objekts betragen.

**SCHWEIZ**

**NEIN ZU «RPG2»**



Die Kantone und Gemeinden, das Gewerbe, die Hauseigentümer sowie die Bauwirtschaft lehnen die Vorlage zu einer 2. Revision des Raumplanungsgesetzes ab. Es bestehe kein dringender Handlungsbedarf für eine weitere, umfas-

sende Anpassung des Raumplanungsgesetzes. Das ist die einstimmige Botschaft von Kantonen und Gemeinden, dem Schweizerische-Gewerbeverband sgv, dem Hauseigentümergebieterverband sowie bauenschweiz an einer gemeinsamen Pressekonferenz. Die Priorität müsse jetzt bei der anspruchsvollen Umsetzung der 1. Revisionsstufe auf allen Staatsebenen liegen. Die Erstellung der kantonalen Raumkonzepte, die Anpassung der Richtpläne und Raumplanungs- bzw. Baugesetze sowie der Vollzug in den Gemeinden stehen dabei im Vordergrund.

**DEUTSCHLAND**

**MIETPREISBREMSE  
BESCHLOSSEN**



Der deutsche Bundesrat billigte Ende März die Einführung einer Mietpreisbremse. In Regionen mit angespanntem Wohnungsmarkt darf bei einem Mieterwechsel die neue Miete künftig maximal 10% über dem ortsüblichen Niveau liegen. Ausserdem sollen Vermieter Maklergebühren nicht einfach auf die Mieter abwälzen können. Falls bei der Wohnungsvermittlung ein Makler eingeschaltet wird, soll in Zukunft das Prinzip gelten: «Wer bestellt, bezahlt.»

**Quorum** Software 

Verwaltung  
Stowe  
DMS  
Makler  
Smartphone  
Tablet  
Extranet



[www.quorumsoftware.ch](http://www.quorumsoftware.ch)

# Sommaruga zündelt

Der Bundesrat hat angekündigt, die Verschärfung der Lex Koller zu prüfen. Er negiert damit in der Frage der Immobilienaktien den Entscheid des Parlaments.



Zugang nur noch für Schweizer? «House of Brands», im Portfolio der Swiss Prime Site.

**RED.** ● **WEITERHIN AUF DER AGENDA.** Der Bundesrat will das Bundesgesetz über den Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (Lex Koller) trotz der Ablehnung der «Motionen Badran» überarbeiten. Dies hat er Anfang April entschieden und das Eidgenössische Justiz- und Polizeidepartement (EJPD) beauftragt, die Arbeiten im Hinblick auf eine Gesetzesrevision fortzuführen.

In seiner Zusatzbotschaft zum Verzicht auf die Aufhebung der Lex Koller im November 2013 hatte der Bundesrat festgehalten, dass er die politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse weiterhin genau verfolgen und allenfalls notwendige Änderungen des Gesetzes prüfen werde. Erste Abklärungen haben nun ergeben, dass das Gesetz Lücken enthält.

**GRUNDSTÜCKE FÜR BETRIEBSSTÄTTEN IM FOKUS.** Lücken zeigen sich aus Sicht des Bundesrates 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. Allerdings soll dabei den Kantonen eine Ausnahmekompetenz zugestanden werden, wenn der Erwerb für den Kanton oder die Standortgemeinde von erheblicher Bedeutung ist. Zudem soll wie bereits heute für den Erwerb betrieblich genutzter Grundstücke zur Eigennutzung weiterhin keine Bewilligung erforderlich sein.

Der Bundesrat hat festgestellt, dass die Kapitalisierung von Wohnimmobilien-gesellschaften in den letzten Jahren sehr stark gestiegen ist. Deshalb soll in den weiteren Arbeiten die Situation neu beurteilt werden, wenn Personen aus dem Ausland Anteile an Wohnimmobilien-gesellschaften erwerben, die an einer Schweizer Börse kotiert sind.

In der Revision soll auch das «Postulat Hodgers» umgesetzt werden, das den Zugang zu Genossenschaftswohnungen für Staatsangehörige aussereuropäischer Länder verlangt. Im Jahr 2000 wurden rund 15% aller Wohnungen von Mitglieder-genossenschaften durch ausländische Haushalte bewohnt.

## BEDENKLICHES WIRTSCHAFTS-VERSTÄNDNIS

● Liberale Politik und Medien bleiben in der Frage der Lex Koller wachsam. Die «Neue Zürcher Zeitung» kritisiert, dass der Bundesrat von den jüngsten Parlamentsentscheiden völlig unbeeindruckt sei. Der Bundesrat? Treibende Kraft hinter dem neusten Anlauf für eine Verschärfung der Lex Koller ist ohne Zweifel Bundesrätin Simonetta Sommaruga, Parteikollegin von Jacqueline Badran. Ernüchternd ist, dass die bürgerlichen Ratskollegen nicht dagegen halten.

Stossend ist vor allem, dass durch die Hintertüre der Handel mit Immobilienaktien und -fonds eingeschränkt werden soll. Dabei ist die knappe, offizielle Begründung des Bundesrates alles andere als stichhaltig. Dass «die Kapitalisierung von Wohnimmobilien-gesellschaften in den letzten Jahren sehr stark gestiegen» ist, ist offensichtlich. Diejenigen anderer kotierter Gesellschaften übrigens auch. Käme es aber jemandem in den Sinn, den Handel von Novartis-Aktien einzuschränken? Die Investoren sind sich der gegenwärtigen Agios von Immobilienanlagen durchaus bewusst. Ausserdem ist der Grund für den Preisauftrieb im Mangel an Anlagealternativen und tiefen Zinsen zu suchen, nicht in spekulativen Käufen von Ausländern.

Welches Wirtschaftsverständnis dahinter steht, offenbart die Begründung in der «Motion Badran». Der freie Handel «unterläuft den Sinn und Zweck des Gesetzes, nämlich dass die Bodenrente grundsätzlich im Inland bleibt und idealerweise reinvestiert wird, sicher jedoch nicht abfliessen sollte». Weiter: Der Erwerb durch Personen im Ausland «ist im hochattraktiven Schweizer Immobilienmarkt schädlich, bringt keinerlei Nutzen und ist systemfremd». Es fragt sich nur, welches Wirtschaftssystem Jacqueline Badran hier im Kopf hat. ●

Ivo Cathomen, Chefredaktor

ANZEIGE

[www.visualisierung.ch](http://www.visualisierung.ch)

# «Verkaufsfläche zu vermieten»

Viele Erdgeschossflächen ausserhalb der Zentren stehen leer. Verändertes Konsumverhalten, häufiger Mieterwechsel und tiefe Mietpreise stehen Auflagen der Baubewilligungsbehörden zur öffentlichen Nutzung gegenüber.



Unvermietete Verkaufsflächen – ein typisches Bild ausserhalb der Zentren (Foto: jala / photocase.de).

RETO ROGGER\*

**NACHFRAGE VERSUS AUFLAGEN.** In der Schweiz können viele Erdgeschossflächen schlecht vermietet oder verkauft werden. Die Folge davon sind zugeklebte Schaufenster oder Nutzungen, die nicht in das publikumsorientierte Erdgeschoss gehören. Diese Nutzungen sind weder hinsichtlich ihrer Funktion noch ihrer Gestaltung und Ausstrahlung attraktiv. Das Problem der leeren Flächen oder nicht zweckgemässen Nutzungen ist besonders häufig ausserhalb von Ballungsräumen, in Altstadtkernen oder neu entstandenen Quartieren anzutreffen. Ein sich verändertes Konsumverhalten macht es Detailhändlern oder Gastronomiebetrieben – den ty-

pischen potenziellen Erdgeschossnutzern – schwer, sich eine Existenz aufzubauen. Dem steht von Behördenseite die Auflage gegenüber, in neuen Quartieren und Bauprojekten öffentliche Nutzungen in Erdgeschossen zu realisieren. Es werden in Sondernutzungsplanungen und differenziert publikumsorientierte Nutzungen verlangt, obwohl teilweise keine Nachfrage vorhanden ist. Nutzer können nur mit tiefen Mietzinsen angelockt werden. Ein häufiger Mieterwechsel ist nur eine Folge. Das Erdgeschoss als Drehpunkt zwischen Gebäude und Umfeld sowie privatem und öffentlichem Raum stellt die Betroffenen von der Planung bis zur Vermarktung vor grosse Herausforderungen.

**UNTERSCHIEDLICHE LAGEN FÜHREN ZU UNTERSCHIEDLICHEN RENDITEVERTEILUNGEN.** Zwei Beispiele aus der Praxis an zwei verschiedenen Standorten zeigen die sehr unterschiedlichen Renditeverläufe von Erdgeschossnutzungen. Das erste Beispiel einer Liegenschaft liegt im Zentrum einer Schweizer Stadt an sehr guter Passantenlage, das zweite etwas ausserhalb grosser Passantenströme, jedoch ebenfalls in einer Schweizer Stadt.

## Beispiel 1 (Stadtzentrum)

- Verkauf: 105 m<sup>2</sup> (EG), 2229 CHF/m<sup>2</sup>, Vollvermietung
- Büro: 515 m<sup>2</sup> (1. bis 4.OG), 703 CHF/m<sup>2</sup>, Vollvermietung
- Wohnen: –
- Lager: 39 m<sup>2</sup> (UG), 123 CHF/m<sup>2</sup>, Vollvermietung
- Parkierung: 4 PP (EG), 3600 CHF/PP, Vollvermietung

## Beispiel 2 (Aussenquartier)

- Verkauf: 1507 m<sup>2</sup> (1. UG und EG), 140 - 270 CHF/m<sup>2</sup>, 100% Leerstand
- Büro: 7391 m<sup>2</sup> (EG bis 5.OG), 203 - 260 CHF/m<sup>2</sup>, Vollvermietung
- Wohnen: 1275 m<sup>2</sup> (1. bis 5.OG), 147 - 180 CHF/m<sup>2</sup>, Vollvermietung
- Lager: 1206 m<sup>2</sup> (2. bis 1. UG), 100 - 104 CHF/m<sup>2</sup>, 10% Leerstand
- Parkierung: 178 PP (2.UG bis EG), 720 - 1800 CHF/PP, 33% Leerstand.

Wie das Beispiel 1 zeigt, sind die Verkaufsflächen an publikumsorientierten Lagen fast dreimal teurer als die Büroflächen in den oberen Geschossen. Das Erdgeschoss ist das rentabelste Geschoss und liefert einen wesentlichen Beitrag zur Gesamtrendite. Bei Beispiel 2 liegt der Mietertrag zwischen Verkauf, Büro und Wohnen viel näher beisammen. Diese Immobilie hat durch seine periphere Lage Schwierigkeiten, die Erdgeschosse zu vermieten. Die Einnahmen müssen über die vermietbaren Flächen der oberen Geschosse erwirtschaftet werden.

**arnold systems**  
bedachungssysteme olten 062/2968181

Swiss Quality



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



## » Der Leerstand des Erdgeschosses kann nur durch eine standorttaugliche Nutzung verhindert werden.«

**SCHLECHT GENUTZTE EG-FLÄCHEN WERDEN QUERSUBVENTIONIERT.** Nur an Top-Lagen sind EG-Nutzungen rentabel. Der Standort bestimmt neben dem Flächenangebot einer Immobilie die Nutzungsmöglichkeiten des Erdgeschosses massgeblich. Die Nutzungsart wiederum bestimmt die Rendite. Ein Lager generiert nicht dieselben Einnahmen wie Wohnraum oder Verkaufsflächen. Auswertungen zeigen, dass nur sehr zentrumsnahe Erdgeschosslagen die Rendite positiv beeinflussen. Durch die geringe Nachfrage ausserhalb der Zentren entstehen tiefe Miet- oder Verkaufserträge.

Eine Verzerrung der Wirtschaftlichkeitsrechnung innerhalb der Immobilie ist die Folge. Als Konsequenz wird dieser Verlust mit erhöhten Einnahmen der restlichen Nutzungen ausgeglichen. Die unterschiedliche Nachfrage nach Erdgeschossnutzflächen führt innerhalb der Immobilie zu einer unverhältnismässigen Kostenverteilung in der Wirtschaftlichkeitsrechnung. Diese Querfinanzierung des Erdgeschosses zu den anderen Geschossen führt zu einem Missverhältnis der Miet- oder Verkaufspreise innerhalb der Immobilie.

**MÖGLICHE STRATEGIEN FÜR DIE ERDGESCHOSSNUTZUNG.** Die wesentliche Aufgabe aller Beteiligten ist es, brauchbare Lebensräume zu schaffen, die zu einer Nachfrage führen. Jeder Standort hat andere Anforderungen und bietet andere Lösungsansätze. Es ist falsch, mit demselben «Siedlungsbrei» auf unterschiedliche Ausgangslagen und Anforderungen in der Stadt, in der Agglomeration oder im ländlichen Raum zu reagieren. Publikumsorientierte Nutzun-

gen sollen nur in städtischen, dörflichen Zentrumsanlagen oder Quartierzentren verlangt werden. EG-Wohnungen in Wohnquartieren bedürfen eines attraktiven Gartenzugangs und eines Schutzes gegenüber dem öffentlichen Raum. Die Wahl einer anforderungsgerechten Siedlungsstruktur ist ein Teil der Lösung der EG-Probleme.

Die Anforderungen und Ansprüche der Menschen ändern sich stets. Die Gebäude müssen diesen Veränderungen möglichst einfach angepasst werden können. Es kann nicht vorausgesagt werden, welche Bedürfnisse die kommenden Generationen haben werden. Das Erdgeschoss muss auf verschiedene Nachfragen reagieren können. Dabei soll der Anbieter Raum mit den entsprechenden Eigenschaften zur Verfügung stellen. Diese Problemstellung wird zum Beispiel mit flexiblen Grundrissen und Gebäudestrukturen in der Architektur oder mit einer offenen Haltung in der Politik begegnet. Denn zukunftsfähig heisst auch entwicklungsfähig.

Es stellt eine grosse Herausforderung dar, Immobilien so zu gestalten, dass sie den grundlegenden Aspekten wie kultureller Beitrag, Gebrauchswert, Ökonomie und Lebensdauer genügen. Der Investor, der Planer und die öffentliche Hand können nur im Rahmen ihres Handlungsspielraums Einfluss nehmen. Die Bildung von Kooperationen, engen Netzwerken und die Integration von unterschiedlichen Beteiligten sowie die daraus resultierende Formulierung von gezielten Strategien und Anreizen ist nicht hoch genug einzuschätzen. Die Aufgabe der Beteiligten liegt darin, die unterschiedlichen Anforderungen bei je-

dem Projekt neu zu gewichten und die zur Verfügung stehenden Ressourcen optimal einzusetzen oder gegebenenfalls neue Ressourcen zu schaffen. Dies kann beispielsweise eine bessere ÖV-Anbindung oder eine Zonenplanänderung sein. Dies bedingt einen ganzheitlichen Blick und setzt die Klärung des Planungs- und Entscheidungsprozesses voraus.

Am Ende bestimmen immer Nachfrage und Angebot die Preise bzw. die Renditen. Es wird nicht möglich sein, jedes Quartier in eine «Zürcher Bahnhofstrasse» zu verwandeln. Dennoch sollte dem Erdgeschoss als Übergang von öffentlichem zu privatem Raum mehr Beachtung geschenkt werden. Es ist nach kreativen Lösungen zu suchen, die den Umgang und die Nachfrage nach Parterreflächen verbessern. ●

Der Beitrag ist aus den Erkenntnissen von zwei Masterarbeiten an der Hochschule Rapperswil entstanden («Parterrenutzung, Gebäudestruktur, Siedlungs- und Immobilienökonomie»: Reto Rogger, und «Über das Zusammenspiel von Aussenraum und Erdgeschossnutzung»: Christian Stettler).

rr PLANUNG ist ein Dienstleistungsunternehmen, das die verschiedenen Planungsdisziplinen Architektur, Bauökonomie und Raumplanung vereint und somit das Planen, das Bauen und die Ökonomie in einen Gesamtkontext stellt. Interdisziplinäres und nachhaltiges Denken und Handeln ist zentraler Bestandteil der Arbeitsmethodik. Es bildet die Basis dafür, die anspruchsvollen Wünsche und hohen Anforderungen des Auftraggebers zu erkennen und sie mit in den Arbeitsprozess einzubeziehen.



**\*RETO ROGGER**  
(\*1976) Bevor Reto Rogger 2011 das Büro rr PLANUNG GmbH gründete, studierte er in Horw und Rapperswil Architektur, Bauökonomie und Raumplanung und arbeitete in diversen Architekturbüros.

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE  
LUZERN**

Wirtschaft  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug  
IFZ



FH Zentralschweiz

Master of Advanced Studies

**MAS Immobilienmanagement**

Start 11. Lehrgang: 2. September 2015

Info-Veranstaltung: 16. Juni 2015, 17.45 Uhr, Au Premier, Zürich

Konferenz

**Real Estate 3.0**

Immobilien und neue Technologien

Donnerstag, 11. Juni 2015, 8.00 – 17.00 Uhr, IFZ, Zug

[www.hslu.ch/immobilien](http://www.hslu.ch/immobilien), T +41 41 757 67 67, [ifz@hslu.ch](mailto:ifz@hslu.ch)

# Zwischennutzungen als Chance

Vom Leerstand einer Immobilie bis zum Neubau oder einer Sanierung vergehen oft Jahre. Während dieser Zeit ist eine Zwischennutzung des Gebäudes sinnvoll. Eigentümer und Mieter profitieren davon.



Die alte Spinnerei Murg wurde früher durch Gastronomiebetriebe und Kleingewerbe zwischengenutzt. Heute befindet sich auf dem Industriereal ein Lofthotel.

SARA ZÜGER\*

**VERMIETER ZÖGERN OFTMALS.** Zwischennutzungen sind aus ökonomischer und ökologischer Sicht sinnvoll. Einerseits steigern sie die vermietetseitige Nettoerträge und andererseits verhindern sie, dass Liegenschaften leer stehen. Doch die Vermieter zögern meistens leer stehende Areale zwischen zu nutzen, da sie den Verwaltungsaufwand und juristische Auseinandersetzungen mit ihren Mietern scheuen. Wie nachfolgend dargelegt, sind minutiös geplante Zwischennutzungen eine Chance für die Vermieter und Mieter.

Dank Zwischennutzungen können heute brach liegende Areale und Räumlichkeiten vorübergehend genutzt werden. Es entstehen Nischen und Chancen für unterschiedlichste Aktivitäten, die sich gegenseitig befruchten können. Da heute nicht nur industriell genutzte Gewerbeareale brach liegen, sondern immer mehr auch andere Gebäudetypen, drängen sich Zwischennutzungen auf. Dieses grosse wirtschaftliche und gesellschaftliche Potential kann und soll durch geeignete Zwischennutzungen genutzt werden.

**ZWISCHENNUTZUNGEN LOHNEN SICH FÜR BEIDE SEITEN.** Als Zwischennutzung wird der temporär befristete Gebrauch von Räu-

men und Freiflächen zwischen der früheren Nutzung und Realisierung einer späteren Nutzung bezeichnet. Sie ist weder durch die Art der Aktivität noch in zeitlicher Hinsicht klar definiert. Doch per Definition ist sie eine Zwischenlösung und endet in der Regel mit einer Sanierung oder einem Neubau. Aus finanziel-

» Aufgrund der steigenden Nachfrage nach preiswerten Räumen haben Zwischennutzungen ein riesiges Potenzial.«

ler Sicht scheint sich die Zwischennutzung sowohl für die Vermieter als auch für die Mieter zu lohnen: Die Mieter bekommen günstige Räume, um ihre Ideen zu verwirklichen, und die Vermieter können die Bewirtschaftungs- und Betriebskosten decken und vielleicht sogar einen kleinen Ertrag erwirtschaften. Es scheint, als seien Zwischennutzungen klare Win-win-Situationen, weshalb es erstaunt, dass sie in der Schweiz bis dato nur zögerlich Anwendung finden. Grund dafür ist, dass sich die Vermieter vor rechtlichen Hürden und vor

ungewissen finanziellen Folgen fürchten. Ersteres hat damit zu tun, dass Zwischennutzungen den üblichen baulichen Anforderungen, insbesondere den Zonen- sowie feuerpolizeilichen Vorschriften entsprechen müssen. Letzteres äussert sich darin, dass Zwischennutzungen für die Vermieter oft mit rechtlichen Unsicherheiten verbunden sind. Ohne entsprechende Vorbereitungen besteht die grosse Gefahr von Auseinandersetzungen zwischen Behörden und Mietern.

**VORGEHEN GENAU PLANEN.** Damit solche negativen Folgen ausbleiben, müssen Zwischennutzungen minutiös geplant und mietrechtlich optimal ausgestaltet werden. Die Planung sollte Strategien betreffend regulatorischer Hindernisse, Kommunikation sowie Finanzierung beinhalten. Der Mietvertrag sollte darauf hinweisen, dass es sich explizit um eine Zwischennutzung handelt und das Mietverhältnis befristet oder an eine auflösende Bedingung geknüpft ist. Dazu sollte ausdrücklich darauf hingewiesen werden, dass das Mietverhältnis nicht erstreckt werden kann (Art. 272a Abs. 1 lit. d OR) sowie dass eine allfällige Untermiete nur für die Dauer des Hauptmietverhältnisses erstreckt werden kann (Art. 273b Abs. 1 OR). Schliesslich sollte ein

Augenmerk auf die Nebenkosten gelegt werden. In grossen Gebäudekomplexen fehlt oft die Infrastruktur, um mit jedem Mieter individuell die Nebenkosten abzurechnen. Deshalb sollte ein Pauschalbetrag festgelegt werden und auf den Umstand hingewiesen werden, dass wegen der fehlenden Infrastruktur die Nebenkosten nicht separat ausgewiesen werden und die Mieterschaft somit keine Nebenkostenabrechnung erhält.

**MEHRWERT SCHAFFEN.** Durch Zwischennutzungen können die Vermieter kreative

Nutzer anziehen, welche die Innovation fördern und die Standorte aufwerten. Die Mieteinnahmen entsprechen zwar nicht den Ansätzen einer «regulären» Vermietung, aber im Gegensatz zu einem Leerstand ermöglichen sie die Deckung der Unterhaltskosten. Ferner werden durch Zwischennutzungen Gebäude und Räume unterhalten und bleiben so vor einem zeitbedingten natürlichen Verfall geschützt. Dies ist insbesondere der Fall, wenn nicht ein Abbruch, sondern eine Umnutzung geplant ist. In vielen Fällen ist eine Zwischennutzung ein wichtiges Argument gegen drohenden Vandalismus und Hausbesetzungen.

Auch aus Sicht der Zwischennutzer kann ein gesellschaftlicher Mehrwert entstehen, da sie meist viel kulturelles Kapital und eine hohe Bereitschaft zur Improvisation mitbringen. Vor allem

Jungunternehmer brauchen für die Verwirklichung ihrer Ideen günstige Räume. Aber auch Hobbytreibende benötigen einen Ort, wo sie ihre Kreativität ausleben dürfen. Allen Zwischennutzern gemeinsam ist ein schnelles, recht spontanes Agieren sowie die Bereitschaft, sich auf manchmal suboptimale Umstände einzulassen.

**CHANCEN SIND GRÖßER ALS RISIKEN.** Es gibt eine Vielzahl an Zwischennutzungen in der Schweiz. Keine gleicht der anderen. Aufgrund der steigenden Nachfrage nach preiswerten Räumen haben Zwischennutzungen ein riesiges Potenzial. Die Chancen übersteigen die Risiken bei weitem, den es gibt Möglichkeiten, die Risiken zu minimieren. Mittlerweile gibt es einige Unternehmungen auf dem Markt, die sich auf Zwischennut-

zungen spezialisiert haben. Die grösste Angst der Vermieter ist, dass die Mieter die Objekte nicht zum vereinbarten Zeitpunkt verlassen. Doch mit entsprechend ausgestalteten Mietverträgen und stetigem Kontakt zu den Mietern kann dieses Problem verhindert werden.

Zwischennutzungen sind lebendige Oasen in einer oft uniformen Bürowelt. Diese Wohnform ist ein wichtiger Beitrag zur Entwicklung, Belebung und Aufwertung von Arealen. Zwischengenutzte Areale und Räume werden langfristig aufgrund des begrenzten Gutes «Boden» an Bedeutung gewinnen. ●



**\*SARA ZÜGER**

Die Autorin ist Immobilien-Bewirtschafterin bei der Liegenschaftenverwaltung der Stadt Zürich. Dieser Artikel ist im Rahmen des MAS Immobilienmanagement am IF Zug entstanden.



## Die wertvollste Software unserer IT-Lösungen sind die Menschen dahinter.

Wir sind stolz, auf ein langjähriges Team zählen zu können, das eingespielt ist, sich ideal ergänzt und bereit ist, Überdurchschnittliches zu leisten. Davon profitieren unsere Kunden: mit den innovativen Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata», mit massgeschneiderten Dienstleistungen und mit umfassender Schulung.

Ruth Wirth, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

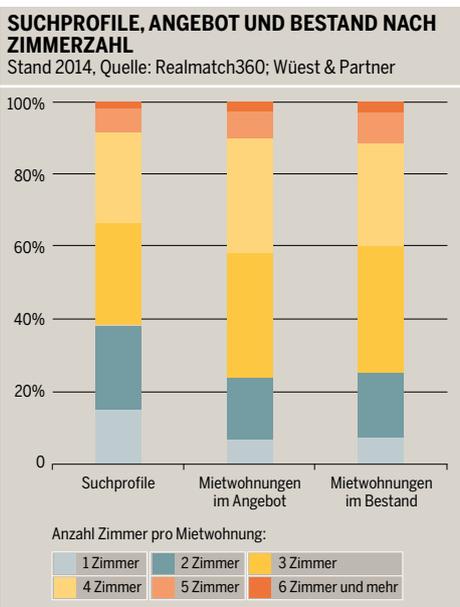
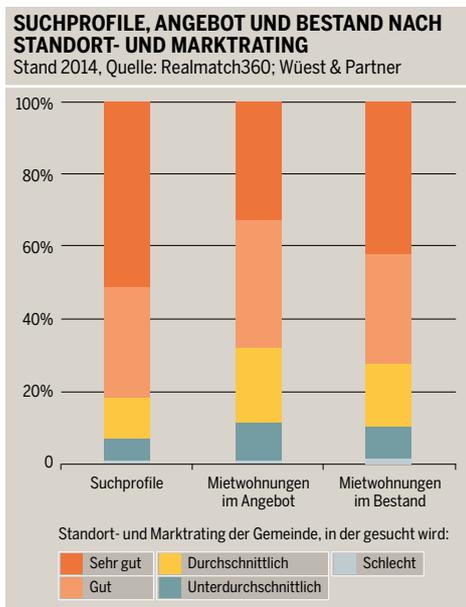
**eXtenso**

**eXtenso IT-Services AG**

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

# Was die Internetsuchprofile verraten

Das Beratungsunternehmen Wüest & Partner hat 112 000 Suchprofile für Mietwohnungen ausgewertet. Die Analyse, die in der Frühlingsausgabe des Immo-Monitoring 2015 erschienen ist, zeigt, wo die Mietinteressenten suchen und was sie suchen.



che auf Gemeinden auszuweiten, die sich in unmittelbarer Nähe ihrer Zielgemeinde befinden.

Mit Suchprofilen werden überproportional häufig Ein- und Zweizimmerwohnungen gesucht, die sich in Gemeinden mit einem aus Investorensicht guten bis sehr guten Standort- und Marktrating befinden. Gleichzeitig führen hohe kommunale Mietpreisniveaus nicht zwingend zu einer verstärkten Suche nach Kleinwohnungen.

**REALISTISCHE MIETZINSEINSCHÄTZUNG.** Neben den Angaben zu den präferierten Wohnorten und Wohnungsgrößen können in den Suchprofilen auch Angaben zu den maximalen Mietpreisen gemacht werden. Werden diese Zahlungsbereitschaften mit den Mieten der angebotenen Mietwohnungen verglichen, zeigt sich ein hoher Deckungsgrad. In allen Regionen erreicht die maximale Zahlungsbereitschaft das mittlere Preisniveau der angebotenen Mietwohnungen. Je höher das regionale Preisniveau ausfällt, desto höher ist auch die registrierte Zahlungsbereitschaft der Suchenden. Preise und Zahlungsbereitschaft korrelieren also positiv miteinander. Ein analoges Muster ergibt sich beim Vergleich der Quadratmeterpreise: Die Zahlungsbereitschaft weicht auf regionaler Stufe plus/minus 5% von den verlangten Mieten des Angebots ab. Mit zunehmender Grösse der Mietwohnung klaffen die Zahlungsbereitschaft und die geforderten Mieten allerdings immer stärker auseinander.

**RED. ●** **VERMIETER ZÖGERN OFTMALS.** Nachdem sich die Inserierung von Mietwohnungen von den Printmedien zunehmend ins Internet verlagert, bietet sich den Nachfragern die Möglichkeit, Online-Suchprofile einzurichten. Die systematische Auswertung von 112 000 Suchprofilen gewährt nun Einblicke in die Muster der suchenden Haushalte. Das Beratungsunternehmen Wüest & Partner hat die Ergebnisse in der Frühlingsausgabe des «Immo-Monitoring» (siehe Box am Ende) veröffentlicht.

Mehr als die Hälfte der 2350 Schweizer Gemeinden weist mindestens fünf Suchprofile auf. In über 340 Gemeinden wird gar nicht gesucht. Mit 5500 Profilen führt die Stadt Zürich die Rangliste mit Abstand an. In den Suchprofilen zeigt sich ein klares räumliches Muster: Die Suchenden konzentrieren ihre Aktivitäten vorrangig auf Gemeinden und Regionen, die eine gewisse Grösse haben. Diese Gebiete zeichnen sich zudem dadurch aus, dass sie zu

den führenden Arbeitsplatzzentren gehören und verkehrstechnisch gut erschlossen sind. Hier bestehen – trotz mehrheitlich überdurchschnittlichen Mietpreisniveaus – strukturelle Nachfrageüberhänge. Die Standortattraktivität einer Gemeinde bestimmt also die relative Suchdichte mit.

Die Standortpräferenzen zeigen sich robust: Die Bereitschaft, vom Wunschstandort abzurücken und auf alternative Gemeinden auszuweichen, bildet die Ausnahme. Rund 75% aller Suchprofile fokussieren auf nur eine Standortgemeinde. Das führt dazu, dass in den Grossräumen von Zürich, Genf, Lausanne und der Innerschweiz strukturelle Nachfrageüberhänge bestehen. Von den analysierten Suchprofilen geht insgesamt rund die Hälfte auf das Konto von zehn MS-Regionen (MS: mobilität spatiale).

**FLEXIBILITÄT STEIGT MIT DEM PREISNIVEAU.** Je höher das Mietpreisniveau, desto eher sind die Suchenden allerdings bereit, ihre Su-

**«IMMO-MONITORING» BAND 2 / 201**  
Frühlingsausgabe, 207 Seiten, deutsch, Bezug: [www.wuestundpartner.com/publikationen/immo-monitoring.html](http://www.wuestundpartner.com/publikationen/immo-monitoring.html); Wüest & Partner AG, Alte Börse, Bleicherweg 5, 8001 Zürich, Tel. 044 289 90 00.

ANZEIGE

**swiss valuation group**

**Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten**

**Swiss Valuation Group AG**  
Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die Bewertung von Immobilien | [www.valuationgroup.ch](http://www.valuationgroup.ch)

Basel 061 301 88 00  
Bern 031 331 80 22  
Zürich 044 380 42 00

SCHWEIZ

**HOTEL WALDHAUS IN FLIMS IST INSOLVENT**

Das Fünf-Sterne-Hotel «Waldhaus» in Flims hat wegen Überschuldung die Bilanz deponiert. Dies haben mehrere lokale Medien gemeldet. Eine Auffanggesellschaft führt den Betrieb weiter. Ziel sei es, einen Investor für das Hotel zu finden. Bislang konnten die Verluste im «Waldhaus» durch Gewinne aus Zweitwohnungsverkäufen aufgefangen werden. Doch eine Neubewertung der Anlage im Februar ergab einen zu-

sätzlichen Abschreibungsbedarf von 30 Mio. CHF, was zur Überschuldung führte. Dennoch soll der Betrieb des 150-Zimmer-Hotels wie geplant Ende Mai wieder aufgenommen werden.

**BUND KORRIGIERT KONJUNKTUR-PROGNOSEN**

Nach der Aufhebung des Mindestkurses von 1,20 CHF pro EUR durch die Schweizerische Nationalbank und der darauf folgenden Aufwertung des Frankens haben sich die Konjunkturindikatoren der Schweiz verschlech-

tert. Aus heutiger Sicht werde es in der Schweiz wohl zu einer temporären Konjunkturdelle kommen, wie eine Expertengruppe des Staatssekretariates für Wirtschaft Seco erklärt. Einen schwerwiegenden Abschwung – mit deutlich rückläufiger Wirtschaftstätigkeit und stark steigender Arbeitslosigkeit – erwarten die Experten im aktuellen Umfeld allerdings nicht. Für die Jahre 2015 und 2016 prognostizieren sie ein Wirtschaftswachstum von 0,9% bzw. 1,8%, bei leichtem Anstieg der Arbeitslosenquote.

1,2% zurückging. Der Trend hin zu Hypotheken mit Laufzeiten über sechs Jahre hat sich dennoch verstärkt. Ende 2014 wurden bei 85% der Festhypotheken lange Laufzeiten nachgefragt, im Lauf des 1. Quartals kletterte der Prozentsatz auf 92%.



ANZEIGE

**SIBIR**Group | service

## Einer für alles

**Reparatur, Verkauf und Installation aller Marken** für Küche und Waschraum.  
 Telefon 0844 848 848,  
 Fax 0844 848 850,  
 service@sibirgroup.ch

Ihr Partner mit Allmarken-Service [www.sibirgroup.ch](http://www.sibirgroup.ch)



**HYPOTHEKARZINSEN STEIGEN WIEDER**

Der freie Fall der Hypothekarzinsen in der Schweiz ist vorerst gebremst. Nach einer weiteren Talfahrt im Januar sind die Hypothekarzinsen bis Ende März wieder leicht gestiegen, wie aus dem Hypotheken-Barometer von Comparis hervorgeht. Der durchschnittliche Richtzinssatz für zehnjährige Festhypotheken ist nach der Aufhebung des Euro-Mindestkurses Mitte Januar zuerst von 1,8 auf 1,5% gesunken. Danach stieg er bis Ende März auf 1,9%. Die Richtzinsen für fünfjährige Festhypotheken blieben dagegen auf ihrem Tiefstand von 1,3%. Damit liegen sie nur geringfügig über dem Niveau der Hypotheken mit einjähriger Laufzeit, deren Zinssatz von 1,3 auf

**MARKT VERLIERT DEUTLICH AN DYNAMIK**

Die Preise für privates Wohneigentum (Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen) sind im 1. Quartal dieses Jahres gemäss dem IAZI-Immobilienindex nur leicht gestiegen. Der Anstieg beträgt 0,3% (4.Q. 2014: 0,1%). Auf Jahresbasis beläuft sich der Preisanstieg auf 2,3% (4.Q. 2014: 2,4%). Damit liegt das Preiswachstum weiterhin unter der mittleren Wachstumsrate für Eigenheime über 30 Jahre von 2,8%. «Der Eigenheimmarkt hat nun deutlich an Dynamik verloren», sagt Donato Scognamiglio, CEO der IAZI AG. Allerdings müsse man abwarten, wie weit die Aufhebung des Euro-Mindestkurses den Schweizer Konjunkturverlauf beeinflusse.



## WEITERHIN HOHE WOHNBAUTÄTIGKEIT IN DER STADT ZÜRICH

Im Jahr 2014 wurden in der Stadt Zürich 1939 neue Wohnungen fertiggestellt. Nach den Jahren 2011, 2012 und 2013 mit jeweils über 2000 Neubauwohnungen entspricht das Ergebnis 2014 einem Rückgang um 563 Einheiten (23%) gegenüber dem Vorjahr. Die Zahl der neu erstellten Wohnungen ist über die ganze Stadt verteilt leicht rückläufig.



## SINGLES FINDEN IN STÄDTEN NUR SCHWER EINE WOHNUNG

In Ballungsräumen haben es Alleinstehende auf Wohnungssuche schwer. Dies geht aus dem aktuellen «Immo-Monitoring» des Immobilienspezialisten Wüest & Partner hervor. Besonders an Ein- und Zweizimmerwohnungen mangelt es. Ausserhalb der Schweizer Stadtgrenzen nimmt die Zahl ausgeschriebener Wohnungen zu. (Siehe dazu Beitrag in dieser Ausgabe).

## HAUSPREISINDEX HAT LEICHT ANGEZOGEN

Eine generelle Überbewertung der weltweiten Häusermärkte kann derzeit nicht beobachtet werden, teilt Credit Suisse mit. Der globale Hauspreisindex des Inter-

nationalen Währungsfonds (IWF), der die Entwicklung der Hauspreise in über 50 Industrie- und Schwellenländern widerspiegelt, steigt zwar seit Mitte 2009, dies aber – gemessen am Wirtschaftswachstum – mit insgesamt 3,2% vergleichsweise moderat. Einige Länder konnten dagegen sehr starke reale Wachstumsraten verzeichnen. Aufholbewegungen gab es in Irland (+23,1% seit Anfang 2013) und den USA (+22% seit Anfang 2012). Zudem sind die realen Hauspreise seit 2000 in der Schweiz (+55%), Grossbritannien (+68%) und vor allem in Schweden (+123%) kräftig gestiegen.

## ANGEBOTSMIETEN KAUM GESTIEGEN

Die Angebotsmieten in der Schweiz sind im März um 0,27% gestiegen. In den Kantonen Waadt und Genf stiegen die Angebotsmieten um 0,66% auf einen Indexstand von 122,8 Punkten. Im 12-Monate-Vergleich bedeutet dies einen Zuwachs von 2,25%. Zu diesem Ergebnis kommt der Homegate-Angebotsmietindex, den das Immobilienportal Homegate in Zusammenarbeit mit der Zürcher Kantonalbank erhebt. Der Index misst die monatliche qualitätsbereinigte Veränderung der Mietpreise für neue und wieder zu vermietende Wohnungen anhand der aktuellen Marktangebote.



## DEUTSCHLAND

### BERLINER BÜRO-IMMOBILIENMARKT BOOMT

Der Berliner Büroimmobilienmarkt glänzt mit einem starken Auftaktquartal. Das Investmentvolumen hat sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum mehr als verdoppelt. Rüdiger Thräne, Regional Manager des Berliner Büros von JLL, dazu: «Auch der Vermietungsmarkt boomt und profitiert vom starken Mittelstand und dem Tech-Aufschwung.» Im 1. Quartal wurde ein Vermietungsvolumen von 148 800 m<sup>2</sup> erreicht. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum liegt der Anstieg bei rund 7%. Der 5-Jahres-Durchschnitt (2010 bis 2014) der jeweiligen Vergleichs quartale wird um rund ein Viertel übertroffen, der 10-Jahres-Durchschnitt um ein Drittel.

## SPANIEN

### IMMOBILIENMARKT WIEDER AUF KURS

Erstmals nach sieben Krisenjahren erlebt der Immobilienmarkt in Spanien eine merkliche Erholung. Im

Februar 2015 seien die Verkaufszahlen im Vergleich zum Vorjahresmonat um 15,5% auf 29 714 gestiegen, teilte die Statistikbehörde INE mit. Dies sei der sechste Anstieg in Folge. Die höchsten Wachstumsraten wurden in den autonomen Gemeinschaften Aragonien (49,2%), Katalonien (29,2%), auf den Balearen (21,7%) und in Andalusien (20,4%) registriert.

## EUROPA

### WESTEUROPA TOP, OSTEUROPA FLOP

An den Märkten für Geschäftsflächen in Europa öffnet sich gemäss einer Studie von Cushman & Wakefield, dem internationalen Allianzpartner von SPG Intercity, eine Scheere zwischen West- und Osteuropa. In Westeuropa steigen die Mieten für Büroflächen im 1. Quartal 2015 um durchschnittlich 2,1%, in den EU-Staaten um 1,9% und in den Euro-Ländern um 0,9%. Dies steht in deutlichem Kontrast zu den zentral- und vor allem den osteuropäischen Märkten, wo ein Rückgang innert drei Monaten um 0,1% bzw. 7,6% registriert wurde. Am

ANZEIGE



## CAMPOS, DAS ERSTE UND EINZIGE CAFM-PORTAL.

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



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



ANZEIGE



Kanton Zürich  
Baudirektion  
Amt für Abfall, Wasser, Energie und Luft

# Bitte ja nicht sanieren!

ohne unsere Förderbeiträge  
für die energetische  
Gebäude-Modernisierung.

...exklusiv für  
Hauseigentümer  
im Kanton  
Zürich

Wenn Sie Ihr Gebäude jetzt energetisch sinnvoll modernisieren, können Sie mit finanzieller Unterstützung rechnen und erst noch Steuern sparen. Wie das funktioniert und was Sie dabei alles beachten sollten, erfahren Sie auf:

**energiefoerderung.zh.ch**  
Hotline 0800 93 93 93

Markt für Verkaufsflächen bewegen sich die Teilmärkte mit einem Wachstum von 2,9% in West- und einem Einbruch von 11,4% in Osteuropa noch stärker auseinander. Entsprechend der Entwicklung der Mieten liegen die Anfangsrenditen für Büro- und Verkaufsflächen in Westeuropa im unteren Spektrum der letzten zehn Jahre und sinken weiter.



## WIE WIR IN EUROPA WOHNEN

«At Home in Europe» heisst die grossangelegte Studie des europäischen Immobilien-Franchise-Netzwerks «Remax Europe». Die Studie zeigt, dass 61% der Europäer in einer eigenen Immobilie wohnen. Mehr als ein Drittel der 8000 Befragten gab an, in einem eigenen Haus zu wohnen, 25% leben in einer Eigentumswohnung. Die meisten Eigenheimbesitzer gibt es in Grossbritannien, den Niederlanden und Italien. Die Mehrheit der Befragten teilt sich eine Wohnung oder ein Haus mit ihrem Partner, ihren Kindern oder Eltern. Im Durchschnitt wohnen 15% allein, in Schweden, Deutschland, Österreich und der Schweiz waren es 21% der Studienteilnehmer.

## BRASILIEN

### WOHNUNGSPREISE IN RIO HALBIERT

Ein Jahr vor Beginn der Olympischen Sommerspiele 2016 in Rio de Janeiro sind die Immobilienpreise eingebrochen.

Das zeigen Beobachtungen des Luxus-Immobilienmaklers Judice & Araujo. Eine Wohnung mit 467 m<sup>2</sup>, vier Schlafzimmer und Blick auf den Strand von Ipanema kostet aktuell 17 Mio. Real oder 5,2 Mio. USD. Ein Jahr zuvor war der Preis noch etwa doppelt so hoch. Dahinter steht ein Einbruch der brasilianischen Währung. Der Real hatte in den vergangenen zwei Jahren 39% an Wert verloren. Noch 2011 galt Rio de Janeiro als zwölftteuerste Stadt in der Welt – vor New York und London. Seit damals ist sie auf den 65. Rang zurückgefallen.



## MEINUNGEN

### BANKEN DROHEN HYPOTHEKEN ZU KÜNDIGEN

Viele Senioren plagt momentan eine Sorge: Sie haben Angst, ihr Haus zu verlieren. «Banken drohen Pensionierten vermehrt damit, die Hypothek nicht zu erneuern oder gar zu kündigen, weil die Tragbarkeit nicht mehr gegeben sei», sagte VZ-Immobilienexperte Adrian Wenger gegenüber dem «Tages-Anzeiger». Hintergrund sei die Offensive der Nationalbank und der Bankenaufsicht im Kampf gegen eine Immobilienblase.



## UNTERNEHMEN

### HOMEGATE LANCIERT WOHNBAROMETER

Das Web spielt nicht nur eine zentrale Rolle in der Vermittlung von Wohnraum, sondern auch in der Kommunikation zwischen Mietern und Vermietern, Käufern und Verkäufern. Als Ergänzung zu den bisherigen Services lanciert Homegate das «Wohnbarometer» und informiert darüber, was die Menschen in der deutschsprachigen Schweiz in den sozialen Medien zum Thema Wohnen beschäftigt, welche Sorgen und Nöte Mieter und Vermieter haben sowie welche Themen sie diskutieren, teilen oder «liken».

### SPS INVESTIERT IN ALTERSRESIDENZ

«Wir suchen eine passende Fläche nicht ausserhalb, sondern mitten in der Stadt Olten oder sehr nahe am Bahnhof», sagte Markus Graf, CEO der Swiss Prime Site (SPS), im Anschluss der Generalversammlung im Oltnen Stadttheater. Während der Versammlung, bei der das Geschäftsjahr 2014 präsentiert wurde, betonte der CEO, dass das Segment «Wohnen im Alter» für die Zukunft besonders grosses Potenzial habe, welches die SPS nutzen wolle.

### IMMO HELVETIC MIT FAST 15% PERFORMANCE

Der Immobilienfonds Immo Helvetic der Berninvest AG hat im Geschäftsjahr 2014 eine Performance von 14,9% und eine Anlagerendite von 5,1% erzielt. Gleichzeitig stieg das Gesamtfondsvermögen von 757 Mio. auf 878,1 Mio. CHF. Dazu erhöhten sich die Einnahmen aus Mietzinsen

um rund 5,6% auf 38,4 Mio. CHF, und der Nettoinventarwert pro Anteilschein stieg von 161,1 auf 162,8 CHF.

### BILFINGER REAL ESTATE MANAGT PUBLICA-PORTFOLIO

Bilfinger Real Estate hat die Pensionskasse des Bundes Publica als neue Kundin gewonnen. Im Auftrag der Pensionskasse übernimmt der Immobiliendienstleister das technische Gebäudemanagement eines Wohn- und Gewerbeportfolios mit 23 Objekten in der Westschweiz, heisst es in einer Mitteilung von Bil-

finger Real Estate. Die Immobilien wurden überwiegend zwischen 1990 und 2000 fertiggestellt und befinden sich in den Stadtzentren von Genf, Lausanne sowie Fribourg. Das Portfolio hat eine Gesamtfläche von rund 153 000 m<sup>2</sup>. Bilfinger Real Estate bewirtschaftet von 10 Schweizer Standorten aus Wohn- und Gewerbeobjekte mit rund 3,5 Mio. m<sup>2</sup> Gesamtfläche.



ANZEIGE

## Building Die beste Versicherung für Ihre Gebäude

Die vollständige, einfache und flexible Versicherung der Vaudoise für Ihre Miet-, Industrie- und Geschäftsgebäude. Die Rundumlösung, die alle Ihre Versicherungsbedürfnisse in ein und demselben Vertrag vereint. [vaudoise.ch](http://vaudoise.ch)

Da, wo Sie sind.  **vaudoise**

## ORASCOM DEVELOPMENT SCHREIBT WIEDER GEWINN

Ein Umsatzanstieg um 13% hat den Immobilienentwickler Orascom Development (ODH) in die schwarzen Zahlen zurückgeführt. ODH erzielte im Geschäftsjahr 2014 einen Gewinn nach Minderheiten von 41,9 Mio. CHF. Das Resultat lag vor allem dank Sondereinflüssen am oberen Rand der Bandbreite der Erwartungen. Im Vorjahr hatte das von Samih Sawiris kontrollierte Unternehmen noch 157,7 Mio. CHF Verlust geschrieben.

## HOHE LÖHNE IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Die Löhne in der Schweizer Immobilienwirtschaft steigen weiter. Dies zeigt eine Studie der Michael Page Public Limited Company, die zu den weltweit grössten Personalberatungsgruppen zählt. Die Studie weist für zwei Drittel der untersuchten Berufe einen tendenziellen Lohnanstieg aus. Die positive Entwicklung wird vor allem durch eine sehr hohe Nachfrage nach Managern

angetrieben. Dies ist auch ein Grund dafür, warum die Berufstätigen in der Schweizer Immobilienwirtschaft weltweit zu den Bestbezahlten gehören.

## GE VERKAUFT IMMOBILIEN-SPARTE

Der amerikanische Industriekonzern General Electric (GE) verkauft sein Immobilien-Portfolio für 26,5 Mrd. USD an eine Gruppe von Finanzinvestoren, darunter Blackstone und die Bank Wells Fargo.

## CONZZETA WILL AN DIE SCHWEIZER BÖRSE

Der Schweizer Mischkonzern Conzzeta hat Einzelheiten zum beabsichtigten Börsengang seiner Immobiliensparte bekanntgegeben. Am 22. Juni soll eine ausserordentliche Generalversammlung über das Vorhaben befinden. Die Immobiliensparte soll aus dem Mischkonzern herausgelöst, in die neu zu gründende Piazza AG eingebracht und an der Schweizer Börse SIX kotiert werden. Erster Handelstag werde voraussichtlich der 26. Juni sein, kündigte Conzzeta an.

## PROJEKTE

### AKQUISITIONSERFOLG FÜR IMPLLENIA

Im freiburgischen Châtel-Saint-Denis konnte sich Implenia ein Industrieprojekt sichern. Dort realisiert das Bauunternehmen für rund 23 Mio. CHF eine Produktionsstätte für Isolationen. Nachdem Implenia das Projekt bereits entwickelt und geplant hatte, übernimmt die Firma nun im Auftrag der Bauherrschaft Swisspor Romandie SA auch die Rolle der Totalunternehmerin. Die Bauarbeiten werden im Herbst 2016 abgeschlossen sein.



### PRATTELN SCHIESST IN DIE HÖHE



Am Bahnhof von Pratteln sind derzeit zwei Hochhäuser im Bau: Der Aquila Tower (66 Meter) und der Helvetia Tower (75 Meter) stehen kurz vor der Fertigstellung. Nun folgt auf der anderen Seite der Gleise bald der dritte und mit 82 Metern höchste Turmbau in Pratteln, der «Ceres Tower». Die Hochhäuser sollen Pratteln nicht nur ein neues Ge-

sicht geben, sondern auch 1000 neue Einwohner und frische Arbeitsplätze beschreiben. Wie jetzt bekannt wurde, ist der Immobilienfonds «Living Plus» von Credit Suisse Investor und Bauherr des Ceres Towers, der bis Ende 2017 für rund 75 Mio. CHF realisiert werden soll. Auf 22 Stockwerken sollen fast 6000 m<sup>2</sup> Büroflächen und 90 Wohnungen entstehen.

### SPITALNEUBAU IN BASEL

Auf dem Areal des Basler Felix Platter-Spitals sollen ein Spitalneubau und 500 bis 550 neue Wohnungen entstehen. Bis 2018 wird für 200 Mio. CHF ein neues Spital für Altersmedizin mit 200 Betten gebaut. Daneben stehen für Wohnbauten rund 36 000 m<sup>2</sup> zur Verfügung. Der Regierungsrat der Stadt Basel hat mittgeteilt, dieses Areal im Baurecht an Genossenschaften abzugeben, und sie will damit die Schaffung von erschwinglichem Wohnraum unterstützen.



### NEUES GESCHÄFTSHAUS AM SCHIFFBAUPLATZ



In Zürich-West hat Allreal mit den Vorbereitungsarbeiten für das neue Geschäftshaus am

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

Schiffbauplatz begonnen. Das Geschäftshaus umfasst auf vier bis fünf Geschossen Büroflächen, im Erdgeschoss entstehen Gewerbeflächen für Verkauf und Gastronomie. Das Gebäude bildet drei Innenhöfe, die natürlich belichtete Büroarbeitsplätze ermöglichen. Die Realisierung dauert voraussichtlich bis Herbst 2017.

## OSTERWALDER TOWER IN ZÜRICH-NORD

Mitten in Zürich-Oerlikon entsteht bis Anfang 2016 ein 50 Meter hohes Wohn-, Büro- und Gewerbegebäude. Die Osterwalder Immobilien Zürich AG investiert rund 48 Mio. CHF in den Wohnturm, der von Dubach Holzinger Architekten geplant wurde. Auf 14 Geschossen verteilen sich 51 Mietwohnungen, zwei Ladenlokale oder Praxen und eine geräumige Büroetage.



## ÜBERBAUUNG MAAGHOF ABGESCHLOSSEN



Mit der Fertigstellung des Wohnbau-Projekts Maaghof ist ein weiteres Kapitel der Stadtentwicklung des Quartiers Zürich-West abgeschlossen.

sen. Nach einer Bauzeit von rund drei Jahren hat der Totalunternehmer Steiner AG die Überbauung offiziell Swiss Prime Site übergeben. Die L-förmige Liegenschaft besteht aus 83 Eigentumswohnungen mit 2½ bis 5½ Zimmern und 137 Mietwohnungen mit 1½ bis 4½ Zimmern. Bis auf wenige Einheiten sind die Wohnungen verkauft oder vermietet.

### PERSONEN

## GREGOR RUTZ NEUER PRÄSIDENT DES HEV ZÜRICH



An der Generalversammlung des Hauseigentümergebietes der Stadt Zürich haben die anwesenden 499 Mitglieder mit grosser Mehrheit der Wahl von Nationalrat Gregor Rutz als neuen Präsidenten des HEV der Stadt Zürich zugestimmt. Gregor Rutz ist seit 2011 Vorstandsmitglied des HEV Zürich und setzte sich bereits als Kantons- und Nationalrat für die Interessen und Belange der Wohn- und Grundeigentümer ein. Der promovierte Jurist ist seit 2009 Vizepräsident der SVP des Kantons Zürich, Präsident der IG Freiheit sowie Vorstandsmitglied der Aktion Medienfreiheit.

## ZAHND WIRD NEUER CEO VON SPS

René Zahnd, der seit Februar 2014 die Verantwortung für

den Implenia Geschäftsbereich Modernisation & Development trägt, ist zum neuen CEO von Swiss Prime Site SPS ernannt worden. Seine derzeitige Funktion bei Implenia wird er bis spätestens Ende April 2016 fortführen. Zahnd übernahm 2009 bei Implenia zunächst die Verantwortung für die Projektentwicklung Deutschschweiz, bevor er im März 2010 als Leiter des damaligen Geschäftsbereichs Real Estate Mitglied der operativen Führung der Gruppe wurde.



## HEINZ M. SCHWYTER WECHSELT IN DEN VERWALTUNGSRAT



Nach sechs Jahren als CEO möchte Heinz M. Schwyter seine fast 20-jährige Erfahrung im E-Business in neue Projekte einbringen und junge Internet-Unternehmen unterstützen. Er wird aber als Verwaltungsrat weiterhin die Entwicklung des Immobilienportals begleiten und seinen Sitz im Verwaltungsrat der Homegate-Beteiligungsgesellschaft Immostreet bis 2016 behalten.

## LAZZARINI WIRD VERWALTUNGSRAT VON NOVAVEST



Der Verwaltungsrat der Novavest Real Estate AG hat beantragt, Gian Reto Lazzarini an der nächsten Generalversammlung im Mai als neues Mitglied des Verwaltungsrats zu wählen. Der studierte Bau- und Wirtschaftsingenieur verfügt über viel Erfahrung in der Bauindustrie und über breite Kenntnisse in der Immobilienbranche. Zudem wird Lazzarini der Generalversammlung zur Wahl als Verwaltungsratspräsident vorgeschlagen. Der aktuell amtierende Verwaltungsratspräsident Markus Neff ist als Vizepräsident des Verwaltungsrats vorgesehen.

## SACHA MENZ IN SIA-VORSTAND



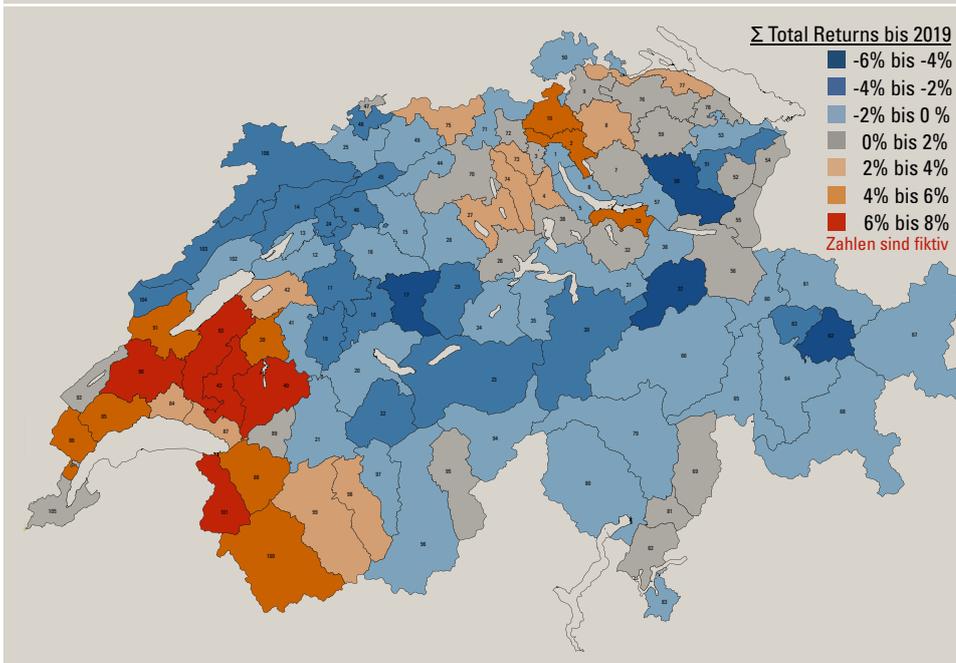
An der Delegiertenversammlung des SIA vom 24. April 2015 in Genf wurde der Zürcher Architekt und ETH-Professor Sacha Menz in den SIA-Vorstand berufen. Er tritt die Nachfolge des langjährigen Vorstandsmitgliedes Andrea Deplazes an, der an der Versammlung zum SIA-Ehrenmitglied ernannt wurde.

# Strategie versus Tagesgeschäft

Im Immobilienportfoliomanagement bleibt oft wenig Raum für die Entwicklung einer Portfoliostrategie. Doch welche Bedeutung hat dieser Werthebel? Oder anders gefragt: Lohnt es sich, das Tagesgeschäft für strategische Überlegungen zu vernachlässigen?

## TOTAL RETURNS IN SUMME NACH MS-REGIONEN BIS 2019

Die Total Returns können bzw. müssen nach Nutzungen (Wohnen, Büro, Gewerbe) dargestellt werden.



BERNHARD KAST & JAN BÄRTEL\* • .....

**WERTSCHÖPFUNG AUF PORTFOLIOEBENE.** Mit einer Portfoliostrategie wird im Allgemeinen die Analyse des Ist- und die Herleitung des Soll-Zustands hinsichtlich der Portfoliostruktur und erwarteter Rendite/Risiko verbunden. Im Rahmen der Portfoliostrategie wird also auch die zukünftige Wertentwicklung der aktuellen Struktur prognostiziert und geprüft, ob sie den Vorgaben des Investors entspricht. In diesem Entwicklungsprozess sollte man die folgenden Schritte beachten: Analyse Portfolio, Marktinformation und Zielportfolio.

**ANALYSE DES BESTANDSPORTFOLIOS.** Ein neu aufzubauendes Portfolio kann nach der Portfolio Selection Theory von Markowitz strukturiert werden. Bei einem Bestandsportfolio wird jedoch meist quali-

tativ analysiert, das heisst, es kommen Scoring-Verfahren zum Einsatz. Beim Scoring-Verfahren werden die betreffenden Kriterien ausgewählt und gewichtet. Jedes Objekt wird bewertet und dann ein Score berechnet, der in eine Portfoliomatrix eingetragen wird. Eine Portfoliomatrix fasst schliesslich Marktattraktivität und Wettbewerbsvorteile aller Liegenschaften zusammen. Daraus werden die Normstrategien, wie beispielsweise Investitionen und Devestitionen, abgeleitet. Dieses Vorgehen liefert genaue Ergebnisse, ist aber auch mit einem sehr hohen Aufwand verbunden. Auch zielführend und weniger aufwendig sind Analysen der wichtigsten Parameter wie beispielsweise Marktmiete und Lagequalität, Sollertrag und Betriebskosten oder auch Wertänderungsrendite und Netto-Cashflow-Rendite. Im Vergleich

zum klassischen Scoring-Verfahren resultieren zwar mehrere Auswertungen, ebenso kann man daraus strategische Handlungsempfehlungen ableiten. In den verschiedenen Auswertungen fallen oft dieselben Liegenschaften auf.

**MARKTINFORMATIONEN UND STRATEGIEENTWICKLUNG.** Ein wesentlicher Bestandteil einer Strategieentwicklung besteht darin, die Analysen ins Verhältnis zum Marktgeschehen zu setzen. Ohne Informationen zu Marktentwicklungen und Informationen zu anderen Immobilien-Portfolios (Benchmarking) kann die Performance des Bestands nicht eingeschätzt werden. Transaktionsdaten aus der ganzen Schweiz, regionale Preisprognosen und immobilienwirtschaftliche Trends (Infrastrukturprojekte, politische Einflüsse, Konsumverhalten) sind dabei nur einige Parameter.

**HERLEITUNG UND MASSNAHMEN FÜR EIN ZIELPORTFOLIO.** Bei der Herleitung eines Zielportfolios sollten nicht nur historische Daten (ex ante) einfließen, sondern auch Prognosen zur wirtschaftlichen Entwicklung. Für die geografische As-

ANZEIGE



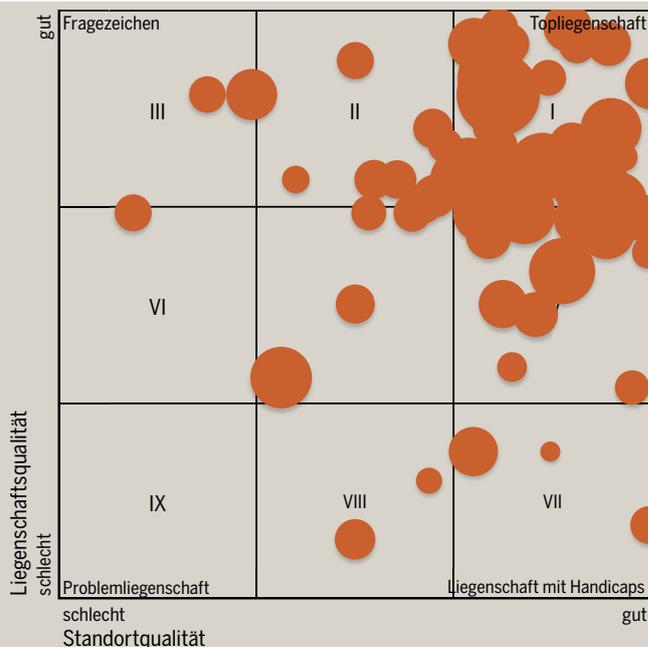
**INTERNET  
STORE.  
CH**

**Einzahlungsscheine A4  
gerahmt/geboxt**

**Preis  
Hit**



#### ANALYSE BESTANDSPORTFOLIO - MARKTMATRIX



Quervergleich: Liegenschaftsqualität vs. Standortqualität.

set Allocation bietet sich eine Modellrechnung mit Marktrisiken an. Diese Modellrechnung, die auf einem Standort- und Marktrating je nach Gemeinde oder Region basiert, ermöglicht es, investorenspezifische Szenarien (BIP, Inflation, Bevölkerungswachstum etc.) und immobilien-spezifische Trends (Alterswohnen, Infrastruktur etc.) als erwartete Total Returns auf verschiedenen

Regionsstufen abzubilden. Auf dieser Grundlage, aber auch infolge der spezifischen Eigentümercharakteristika, wie zum Beispiel Risikofähigkeit und Know-how, kann die Asset Allocation nach Gebäudenutzungen und Regionen hergeleitet werden. Anhand des Zielfortfolios wird zudem ersichtlich, wo Handlungsbedarf im Bestandsportfolio besteht und welche Massnahmen zum Erreichen des

Zielfortfolios, beispielsweise eine Verkaufsoptimierung bestimmter Objekte, notwendig sind. Die Strategie, welche je nach Marktbewegung und Veränderung der Eigentümerziele alle drei bis fünf Jahre aktualisiert werden sollte, enthält neben allgemeinen auch nutzungsspezifische Investitionskriterien bei Zukäufen. Damit ist diese Strategie der rote Faden für das Tagesgeschäft.

ANZEIGE

Warten Sie nicht darauf, dass die Wasserrohre in Ihren Liegenschaften durch Korrosion brechen, sondern sorgen Sie vor. **Wir beraten Sie gerne.**

## Ein Fussbad entspannt. Aber nicht so!



Lüber System GmbH  
Sonnmattstrasse 11a  
9532 Rickenbach b. Wil  
Tel. 071 910 08 44

[info@luebersystem.ch](mailto:info@luebersystem.ch)  
[www.luebersystem.ch](http://www.luebersystem.ch)

Ihr Partner für Korrosions- und Kalkschutz.



Weiches Wasser im  
Abo für weniger als  
1 Kaffee pro Tag?

# **KalkMaster** *das Abo gegen Kalk*



Doppelenthärtungsanlage KM2  
mit intelligenter Hygieneregeneration

ENTKALKUNGSANLAGE GÜNSTIG MIETEN  
STATT KAUFEN: Salzlieferungen, Service,  
Kontrollbesuche und 100 % Garantie sind im  
Abopreis 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 das Abo mehr spart als es 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





Auszug geplanter Infrastrukturprojekte im Raum Zürich bis 2030.

**WERTSCHÖPFUNG IM TAGESGESCHÄFT.** Die Wertschöpfung im Tagesgeschäft, die im Prinzip die Umsetzung der Portfoliostrategie darstellt, besteht aus mehreren Werthebeln. Im Fokus stehen dabei insbesondere objekt- und management-spezifische Prozesse: Informationssysteme, Personal und Bestandsentwicklung.

**MANAGEMENT-INFORMATIONSSYSTEM.** Das zentrale Werkzeug im Portfoliomanagement ist das Management-Informationssystem (MIS), mit dem ein ständiges Monitoring des Portfolios gewährleistet sein muss. Als flexibles Reporting- und Analyse-Tool muss es die aktuellsten Ist- und Soll-Daten enthalten und auch selbst definierbare Kennzahlen ermöglichen. Ein geschlossener Informationsfluss vom Eigentümer bis zur Liegenschaftsverwaltung ist dabei die Grundvoraussetzung. Die im MIS enthaltenen und exportierbaren Daten bilden wiederum die Grundlage für das Risikomanagement in Form von Monte-Carlo-Simulationen und Szenarien zur Portfolio-Entwicklung.

**ORGANISATION UND PERSONAL.** In Abhängigkeit von Grösse und Struktur des Portfolios ist ein entsprechender Personalbestand mit

dem notwendigen Know-how erforderlich. Eine Untersuchung unter institutionellen Investoren zeigt eine grosse Spannweite von 0,8 bis 2,5 Mrd. CHF an verwalteten Assets pro Portfolio- bzw. Assetmanager. Im Transaktionsbereich kommt das Know-how in Form eines guten Netzwerks daher. Dieses Netzwerk hat im üblichen Akquisitionsprozess einen entscheidenden Vorteil, denn damit lassen sich Off-Market-Transaktionen tätigen. Innerhalb des Portfoliomanagements und vor allem zu externen Dienstleistern sollten zudem die Abläufe und die Aufbauorganisationen inklusive der Schnittstellen und der Kompetenzen klar dokumentiert sein.

**BESTANDSENTWICKLUNG.** Im Rahmen der Bestandsentwicklungen beziehungsweise der Umsetzung der Portfoliostrategie auf Objektebene lassen sich mehrere Werthebel ausmachen. Unerlässlich ist, dass zu jedem Objekt eine Objektstrategie vorhanden ist. In der Objektstrategie werden insbesondere Wertsteigerungspotenziale identifiziert und die Haltedauer festgelegt. Wertsteigerungspotenziale lassen sich durch Projektentwicklungen (Modernisierung im Bestand, Neubau, Identifikation und Nutzung von Ausnut-

zungsrreserven) aktivieren. Ein gängiger Werthebel ist die Ausschöpfung der Vermietungspotenziale durch aktives Mietermanagement. Durch den strategisch geplanten Unterhalt eines Objekts sind ebenfalls Kosteneinsparungen möglich. Weit verbreitet ist mittlerweile der Einsatz eines externen professionellen Facility Managements, mit dem Bewirtschaftungskosten, beispielsweise durch die Nutzung gebäudetechnischer Einsparpotenziale, reduziert werden können. Eine externe Liegenschaftsverwaltung trägt somit einen Teil zur erwünschten Objektperformance bei. Je nach Objekt kann, neben der üblichen Vergütung, eine Leistungskomponente in Abhängigkeit von der Objektperformance als Anreiz mit dem Verwalter vereinbart werden.

**TAGESGESCHÄFT, ABER AUCH STRATEGIE.** Eine quantitative Einschätzung, ob der Werthebel auf Portfolio-Ebene oder im Tagesgeschäft für den Portfolio-Erfolg mehr bringt, ist nicht eindeutig möglich, da zu viele Faktoren die Messbarkeit erschweren. Hinzu kommt, dass, je nach Marktentwicklung, die grössere Wertschöpfung über die Strategie (Markt) oder über das Tagesgeschäft (Managementkompetenz) erfolgt. Fest steht jedoch, dass zwischen Portfoliostrategie und Tagesgeschäft eine ständige Wechselwirkung vorhanden sein muss. Informationen aus dem Tagesgeschäft und dem Bestand fliessen in die fortlaufende Strategieplanung ein, während die Strategie das Rahmenprogramm des Tagesgeschäfts bildet. Im Sinne eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses sollte daher die Prozessqualität im Tagesgeschäft durchgehend reflektiert werden. Eine fortlaufende Pflege der Strategie hilft, den Blick fürs grosse Ganze nicht zu verlieren. ●



**\*BERNHARD KAST**  
Der Autor ist Senior Consultant bei Wüest & Partner.



**\*JAN BÄRTHEL**  
Der Autor ist als Partner von Wüest & Partner in den Bereichen Key Account Management für professionelle Immobilieninvestoren, Marktwertschätzung von Immobilien und Portfolios sowie Beratung im Bereich Strategie und Portfoliomanagement tätig.

# Dank Planung Konflikte vermeiden

Viele Käufer von Stockwerkeigentum machen sich keine Gedanken über spätere Unterhalts- und Erneuerungsarbeiten. Dies kann zu bösen Überraschungen in der Gemeinschaft führen. Die «Luzerner Toolbox» der Hochschule Luzern hilft, solche Situationen zu vermeiden.



Stockwerkeigentum: Wenn grössere Investitionen anstehen, die der Erneuerungsfond nicht deckt, währt die Freude über die eigene Wohnung oft nicht mehr lange.

RED. ●

**DER UNTERHALT WIRD ZU WENIG BEACHTET.** Stockwerkeigentum ist in der Schweizer Bevölkerung zunehmend beliebt, mittlerweile bewohnen hierzulande fast 30% aller Eigentümer Stockwerkeigentum. Im Jahr 2000 wurden im Kanton Zürich 55 435 Stockwerkeigentumswohnungen gezählt, im Jahr 2012 waren es bereits 96 039. Im Kanton Luzern stieg die Zahl im gleichen Zeitraum von 10 920 auf 19 680. Beim Kauf von Stockwerkeigentum geht die Verantwortung vom Verkäufer auf den neuen Eigentümer über. Dies ist ein sensibler Moment: «Die meisten Stockwerkeigentümer konzentrieren sich beim Kauf auf die Gebäudeteile, für die sie das alleinige Nutzungsrecht haben», erklärt Amelie-Theres Mayer vom Kompetenzzentrum Typologie & Planung in Architektur (CCTP) der Hochschule Luzern – Technik & Architektur. Der langfristige Unterhalt und die Erneuerung der gemeinschaftlichen Teile werden ausgeklammert und auch vom Ver-

käufer oft nicht thematisiert. Das kann böse Folgen haben. Denn gerade die Sanierung dieser Teile erfordert Einigkeit innerhalb der Gemeinschaft und kann auch besonders teuer werden. Dazu gehören die Gebäudehülle (Fassade, Dach

te zusammen mit Stefan Haase ein zweijähriges Forschungsprojekt im Rahmen des Interdisziplinären Schwerpunktes Kooperation Bau und Raum zum Thema Langzeitstrategien im Stockwerkeigentum. Die Expertin und der Experte

**» Obwohl 84% der Stockwerkeigentümer-Gemeinschaften über einen Erneuerungsfonds verfügen, reicht das Geld nur für 25 bis 50% der zu erwartenden Kosten.«**

oder Fenster) und die Haustechnik (Heizung-, Sanitär- oder Aufzugsanlagen). Grundsätzlich machen Betrieb, Unterhalt und Erneuerung über den Lebenszyklus einer Liegenschaft rund 80% der Gesamtkosten aus, die Investitionskosten belaufen sich auf 20%. Mayer leite-

des Departements Technik & Architektur wurden dabei von Kollegen der Departemente Wirtschaft und Soziale Arbeit unterstützt.

**ERNEUERUNGSFONDS HÄUFIG UNGENÜGEND GEFÜLLT.** Für den Unterhalt und die Er-

neuerung der gemeinschaftlichen Teile sollte eine Stockwerkeigentümer-Gemeinschaft auf einen ausreichend dotierten Erneuerungsfonds zurückgreifen können, der von allen Eigentümern anteilig gespiesen wird. Die Untersuchungen des Forschungsteams ergaben aber, dass die jährliche Äufnungshöhe beim Erwerb der Wohnung vom Eigentümer selten überprüft wird. Auch Verwaltungen thematisieren eine ungenügende Rücklagenstellung nur ungern. «Tendenziell ist die Äufnungshöhe bereits zu Beginn einer Nutzungsphase häufig zu niedrig angesetzt», so Mayer. Dies deckt sich mit einer älteren Erhebung der Hochschule Luzern – Wirtschaft von 2010: Demnach verfügten zwar 84% der Stockwerkeigentümer-Gemeinschaften über einen Erneuerungsfonds, das Geld reichte aber nur für die Begleichung von 25 bis 50% der zu erwartenden Erneuerungskosten.

**VERSCHIEDENE BEDÜRFNISSE.** Eine weitere wichtige Erkenntnis des Teams: Wenn grosse Investitionen anstehen, die der Erneuerungsfonds nicht deckt, währt die Freude über die eigene Wohnung oft nicht mehr lange. «Es hat sich herausgestellt, dass Entscheidungen über notwendige bauliche Erneuerungen bei den gemeinschaftlichen Teilen dann verzögert oder gar nicht gefällt werden», sagt Stefan Haase. Dies wirkt sich unmittelbar auf den Immobilien- und Wiederverkaufswert aus. Zudem geraten die

Miteigentümer häufig in Streit, wenn sie versuchen, die Situation zu ändern und Sanierungs- oder Erneuerungskosten kurzfristig unter sich aufzuteilen. «Die Bedürfnisse und finanziellen Voraussetzungen sind oft doch sehr verschieden. Was für die einen schlicht nützlich ist, kann jemand anderem luxuriös erscheinen», so Haase.

**ERNEUERUNGSTERMINPLAN IST ZENTRALER BESTANDTEIL.** Das Forschungsteam erarbeitete deshalb die «Luzerner Toolbox», die sich an Stockwerkeigentümer richtet. Sie vermittelt Wissenswertes zum Kauf von Stockwerkeigentum sowie zu den anstehenden Aufgaben und Kosten im Zusammenhang mit einer langfristigen Unterhalts- und Erneuerungsplanung. Acht handliche Faltblätter führen in die wichtigsten Themen ein. Zentrales Element ist darüber hinaus ein Erneuerungsplan, der zu erwartende Sanierungen und die damit verbundenen Kosten in den kommenden Jahren aufzeigt. «Eine solch langfristige Planung muss kurz nach der Gründung einer Stockwerkeigentümerschaft in Angriff genommen werden», betont die Projektleitung. Auf dieser Grundlage könne dann zuverlässig eine jährliche Äufnungshöhe für den Erneuerungsfonds bestimmt werden.

Ausführlich widmet sich das Forschungsteam auch dem Konfliktmanagement. «Viele Meinungsverschiedenheiten können vermieden werden, wenn die Zuständigkeiten klar geregelt

sind und Entscheidungsprozesse einem klaren Ablauf folgen», so Mayer. Wichtig ist beispielsweise, in einem Pflichtenheft detailliert festzuhalten, welche Aufgaben eine Verwaltung übernehmen soll, gerade in Bezug auf die Unterhalts- und Erneuerungsplanung. Ebenso entscheidend ist ausdiskutieren, was die Gemeinschaft unter notwendigen, nützlichen oder luxuriösen Massnahmen versteht und welche dieser Massnahmen über den Erneuerungsfonds gedeckt werden sollen. «Diese Punkte zu klären ist auch wichtig, wenn die Gemeinschaft zum Gründungszeitpunkt von einem freundschaftlichen Miteinander geprägt ist», so Mayer. Das zahle sich später aus, wenn es um Entscheide zu Unterhalt und Erneuerung geht.

Ist ein Konflikt nicht zu vermeiden, zeigt die Toolbox verschiedene Strategien zur Bewältigung. Welche gewählt wird, sollte nach Möglichkeit von den Parteien gemeinsam bestimmt werden. Entweder kann die Gemeinschaft den Konflikt in Eigenregie lösen oder – mit zunehmender Eskalationsstufe – einen externen Vermittler wie einen Mediator beiziehen. ●

Quelle: Medienmitteilung der Hochschule Luzern – Technik & Architektur.

ANZEIGE

**Die Graffitischutz-Spezialisten**

**DESAX** schützt Bauten unsichtbar

**DESAX AG**  
Graffiti- und Oberflächenschutz  
Ernetschwilerstrasse 25  
CH-8737 Gommiswald  
T 055 285 30 85  
F 055 285 30 80  
info@desax.ch  
www.desax.ch

Verlangen Sie unsere Referenzliste.

# Rendite mit Studentenwohnraum

Die Nachfrage nach Wohnraum für Studierende ist gross. Für Investoren stellt sich auf dem Immobilienmarkt zunehmend die Frage nach neuen Anlagemöglichkeiten. Nischenmärkte wie Student-Housing sind eine gute Alternative.



Bis 2017 entsteht an der Zürcher Rosengartenstrasse ein Studentenwohnheim mit 130 Zimmern.



So soll das Wohn- und Esszimmer in den Studentenwohnungen einmal aussehen.

**RED.** ● **MODERNE STUDENTENWOHNHEIME SETZEN VERMEHRT AUF PRIVATSPHÄRE.** Studentisches Wohnen ist grundsätzlich in drei verschiedenen Formen möglich: Entweder wohnen die Studierenden zu Hause bei ihren Eltern, sie suchen sich eine Wohnung auf dem freien Markt oder sie bewohnen ein Studentenwohnheim. Diese Studentenwohnheime entsprechen dem Student-Housing im engeren Sinn, Zielgruppen von Studentenwohnheimen sind in erster Linie Studierende, die nicht die Möglichkeit haben, bei ihren Eltern zu leben.

Die Ansprüche der Studierenden an Wohnraum sind sehr spezifisch. Begrenzte Budgets erfordern günstige Wohnungen. Andererseits soll das universitäre Angebot in möglichst kurzer Distanz liegen. Deshalb leben heute fünf von sechs Studierenden (83%) in einem Wohnheim, das nicht mehr als fünf Kilometer von der Hochschule entfernt ist. Daneben spielt der Unterhaltungsfaktor eine Rolle, ebenso die Nähe zur Ausgehmeile oder zu Freizeitaktivitäten. Bevorzugt werden gut erschlossene innerstädtische Lagen. Je attraktiver solch

ein Standort ist, desto unerschwinglicher ist er für die meisten Studenten. Vielfach müssen daher Kompromisse in Kauf genommen werden: beispielsweise

**» Student-Housing ist in der Schweiz populärer, als es zunächst den Anschein macht. Die Nachfrage ist grösser als das Angebot, womit bereits heute ein grosses Aufholpotenzial besteht.«**

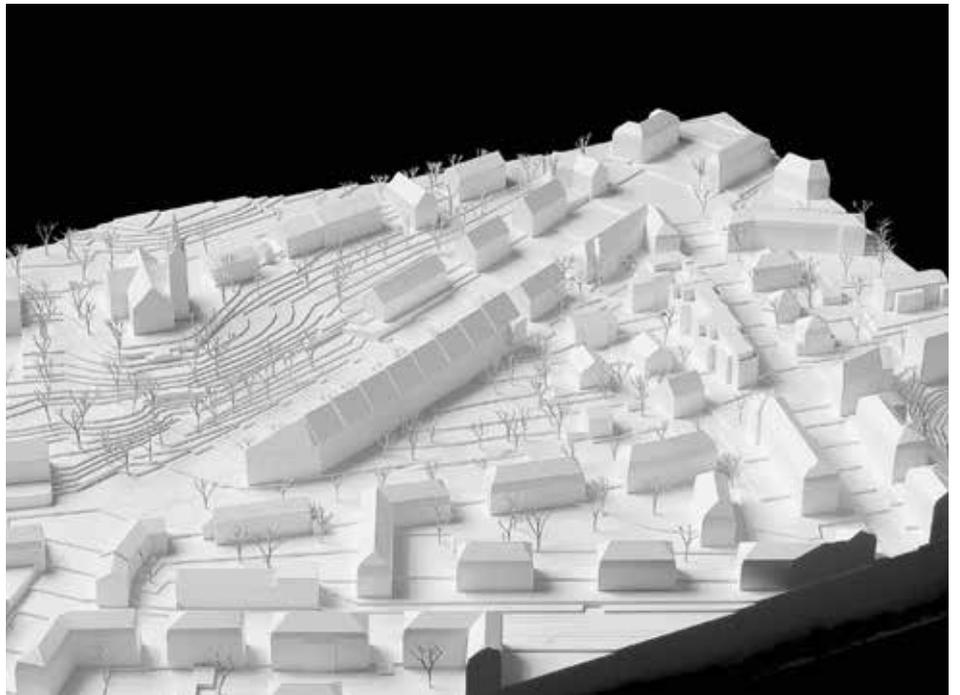
mit Abstrichen an der Mikrolage. Ein aktuelles Beispiel ist das geplante Studentenwohnheim an der Rosengartenstrasse in Zürich. Die Lage ist zentral, und die Universität Irchel befindet sich in knapp zwei Kilometern Entfernung. Dazu gibt es Busverbindungen auf den Höggerberg gleich um die Ecke, und die Ausgehviertel Langstrasse und Escher-Wyss liegen in der Nähe.

**INVESTITIONEN IN STUDENT-HOUSING KÖNNEN ATTRAKTIV SEIN.** Aufgrund der Nachfrage nach Wohnraum für Studenten und der

Suche von Investoren nach neuen Nischenmärkten dürften Studentenwohnheime auch in Zukunft für private Träger attraktiv bleiben. Entscheidend für

den Erfolg dürfte sein, ob die Zahlungsbereitschaft der Studenten und die von privaten Investoren erwarteten Renditen in Einklang gebracht werden können.

**ETWA GLEICH HOHE MIETPREISE FÜR STUDENTEN- UND MIETHÄUSER.** In modernen Studentenwohnheimen muss man mit einem Flächenverbrauch von 31 m<sup>2</sup> pro Studierenden rechnen. Dabei sind Zimmer, Küche, Aufenthaltsräume und Nasszellen mit eingerechnet. Die Preise, die in der Schweiz in einem Studentenwohnheim verlangt werden, variieren stark,



Mithilfe eines Modells kann man beurteilen, wie sich das Gebäude in seine Umgebung einfügt.

dürften im Durchschnitt aber bei etwa 550 bis 600 CHF pro Person liegen. Die mittlere Miete einer Wohnung auf dem freien Markt beträgt in Schweizer Städten mit Hochschulen netto 234 CHF pro m<sup>2</sup> und Jahr. Rechnen wir diese 234 CHF auf den durchschnittlichen Flächenverbrauch eines Studierenden in modernen Studentenwohnheimen um, kommen wir auf einen Mietpreis von 605 CHF pro Monat auf dem freien Markt. Die Zahlungsbereitschaft der Studierenden liegt demnach recht nahe an dem Ertrag, der auf dem freien Markt für dieselbe Fläche erzielt werden kann.

**MIETPREISE IN GROSSEN UNIVERSITÄTSSTÄDTEN DEUTLICH HÖHER.** Besonders in Genf oder Zürich sind die mittleren Preise für Mietwohnungen mit netto 390 CHF respektive 341 CHF pro m<sup>2</sup> und Jahr allerdings deutlich höher als im Schweizer Mittel. Dementsprechend müssten für Zimmer in Studentenwohnheimen in Genf 1007 CHF und in Zürich 881 CHF pro Monat verlangt werden, um auf ähnliche Mieteinnahmen pro Quadratmeter zu kommen wie auf dem freien Markt. Da die Wohnsituation in diesen Städ-

ten mit enorm tiefen Leerständen und hohen Mieten auf dem freien Markt vor allem für Studierende sehr angespannt ist, dürften die Zimmer in Studenten-

**» Entscheidend für den Erfolg dürfte sein, ob die Zahlungsbereitschaft der Studenten und die von privaten Investoren erwarteten Renditen in Einklang gebracht werden können.«**

wohnheimen allerdings auch zu diesen Preisen begehrt sein, insofern als das Studentenwohnheim modern und ansprechend konstruiert ist.

**STUDENT-HOUSING IST EINE INTERESSANTE NICHE.** Student-Housing ist in der Schweiz populärer, als es zunächst den Anschein macht. Die Nachfrage ist grösser als das Angebot, womit bereits heute ein grosses Aufholpotenzial besteht. Zudem wird die Anzahl der Studierenden auch in den kommenden Jahren wachsen und somit noch mehr Plätze in Studentenwohnhei-

men nachgefragt werden. Als Standorte für weitere Projekte eignen sich besonders die grossen Hochschulstandorte, wo wenige Wohnungen leer stehen und

die Ausweichmöglichkeiten gering sind. Mit Ausnahme von Zürich und Luzern wird das Angebot derzeit kaum nennenswert ausgeweitet. Unter der Voraussetzung, dass die Studentenwohnheimen heutigen Bedürfnissen und Präferenzen

der Studierenden Rechnung tragen, können für die Zimmer durchaus Preise verlangt werden, die sowohl für Studierende als auch für Investoren attraktiv sind. Neu erstellte Studentenwohnhäuser lassen sich zudem ohne grosse Risiken langfristig an spezialisierte Betreiber vermieten, die den Markt ausgezeichnet kennen.

Quelle: Credit Suisse Economic Research 2015

# Erlebnis-Shopping ist gefragt

Einzigartige Erlebnisse und interessante Gastronomie- und Freizeitangebote sind heute entscheidende Faktoren für die Kundenloyalität. Ein gelungenes Beispiel dafür ist das Genfer Einkaufs- und Freizeitzentrum La Praille.



Centre Commercial & de Loisir, La Praille: Der neue Restaurationsbereich im Wald-Dekor.



Arena Cinemas in La Praille: Die Kinosäle sind mit breiten Sesseln ausgestattet, und die Abstände zwischen den Sitzreihen sind grosszügig gestaltet.

**YVAN MEYER\*** •  
**MEHR ALS NUR EIN ORT ZUM EINKAUFEN.** Ein Shoppingcenter ist heute nicht mehr nur ein Ort, wo man einkaufen geht. Gefragt sind Erlebnisse und Unterhaltung. Kunden möchten sich im Shoppingcenter von neuartigen Räumen und einem modernen Ambiente überraschen und inspirieren lassen, sich wohlfühlen und etwas erleben, ohne dass dadurch die Freude am Einkaufen geschmälert wird. Das bedeutet für die Betreiber von Shoppingcentern: Wer den Puls der Zeit und die Bedürfnisse der Kunden am besten abdeckt, hat die besten Erfolgchancen.

**BELEBUNG DURCH ZUSATZANGEBOTE.** Die Dichte an Shoppingcentern in der Schweiz ist hoch. Der Kampf um Kunden und Frequenz entsprechend kompetitiv. Daher sind unterschiedliche Konzepte, grössere und kleinere, temporäre und dauerhafte, flexible und fixe Angebote als Chance zu verstehen, sich am Markt zu differenzieren. Die Erfolgchancen einzelner Center sind heute einerseits stark standort- und lageabhängig, andererseits sind auch eine klare Positionierung und eine saubere Markenführung entscheidend. Damit einher geht die Abstimmung des Angebots und des Mietermixes auf das definierte Zielpublikum.

Ein aktives Center-Management und eine langfristige Planung mit regelmässigen Erneuerungen und Revitalisierungen des Centers führt zu einer aktiven Belebung und damit zu mehr Attraktivität bei Kunden und Mietern. Und damit schlussendlich zu langfristigem Erfolg.

» Aktives Center-Management ist ein zentraler Erfolgsfaktor.«

**VISIONÄRES PROJEKT MIT LANGEM PLANUNGSHORIZONT.** Als Praxisbeispiel dient hier das Genfer Einkaufs- und Freizeitzentrum La Praille, das im Jahre 2002 eröffnet wurde. Das Center ist im Genfer La Praille-Quartier Teil eines Komplexes, der aus dem Einkaufszentrum, einem Drei-Sterne-Hotel mit 150 Zimmern, einem Verwaltungsgebäude und dem Genfer Fussballstadion besteht.

In der strategischen Planung des Centers wurde schnell erkannt, dass das Freizeitangebot erweitert werden muss,

um die immer anspruchsvollere Kundenschaft auf der Suche nach Neuem zufriedenzustellen.

Marktstudien haben in La Praille eine starke Nachfrage nach Multiplex-Kinos gezeigt. Von der Idee bis zur eigentlichen Baubewilligung für die Integration eines Kinos ins Einkaufszentrum dauerte es jedoch lange. Verhandlungen mit den Genfer Behörden, der Grundeigentümerin sowie die Überwindung von politischen Widerständen kosteten Zeit und viel Überzeugungsarbeit.

Auch der Stadtrat musste überzeugt werden, dass das Projekt einen Mehrwert bietet und dass die bestehenden Gebäude im Stadtzentrum, die zum grössten Teil unter Denkmalschutz stehen, nicht mehr den Ansprüchen der heutigen Multiplex-Kinobesucher – vor allem der Familien – genügen. 2012 konnte mit der Grundeigentümerin eine Einigung über den Baurechtszins für die zusätzliche Geschossfläche erzielt werden und die Bewilligung für das definitive Projekt mit neun Kinosälen wurde erteilt.



**WIN-WIN-SITUATION.** Nur wenn das Bedürfnis-Dreieck von Kunden, Mietern und Eigentümer gedeckt ist, kann das Projekt nachhaltig erfolgreich betrieben werden. Damit war in La Praille die Suche

erklärt: «Wenn man heute ein Multiplex baut, muss der Standort ein bestimmtes Kundenpotential aufweisen.» Ein Multiplex-Kino einem Einkaufszentrum anzuschliessen, ist in diesem Sinne eine strategische Entscheidung.

» Wohlfühlcharakter und sozialer Austausch stehen an erster Stelle.»

Das Kundenbedürfnis nach Erlebnis und Entertainment wird durch neuste Ton- und Bildtechnik in 3D abgedeckt. Neben der grössten Leinwand

nach dem passenden Mietpartner der Kinos entscheidend. Für die Arena Cinemas AG gehört die Integration von Multiplex-Kinos in Shoppingcentern zur Geschäftsstrategie. Patrick Tavoli, Generaldirektor der Arena-Cinemas-Gruppe

der Schweiz – mit 23 Metern Länge und 9 Metern Höhe - wird dem Besucher sogar ein 4D-Sondererlebnis geboten. Dank der 4DX-Technologie tauchen die Zuschauer vollkommen in den Film ein. Ermöglicht wird das Erlebnis mit zusätz-

«W&W nimmt Veränderungen auf und lässt sie zeitgerecht in die Produkte einfliessen.»

**Markus Grimm** Abteilungsleiter Immobilienbewirtschaftung, Alfred Müller AG – Baar



**W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin für Software im Immobilienbereich.** [www.wvimmo.ch](http://www.wvimmo.ch)

# Alte Bodenheizungen preisgünstig reinigen, sanieren und langjährig sicherstellen

Fussbodenheizungen zählen heute zum Standard, doch bis zu den Neunzigerjahren waren sie noch ein gehobenes Ausstattungsmerkmal. Dementsprechend wenig Erfahrung hatte man mit dem wichtigsten Bauteil einer solchen Anlage, dem wasserführenden Rohr. Zu Beginn des Fussbodenheizungsbooms war das Kunststoffrohr nicht viel besser als ein «Gartenschlauch», aus diesem Grunde nehmen die Schadenfälle auch stetig zu.



Eine professionelle Reinigung der Bodenheizung verlängert den Betrieb um weitere 20–25 Jahre.



Nach der Reinigung wird das Heizsystem mit CO<sub>2</sub>-neutralisiertem Wasser nach SWKI-Norm gefüllt.

## Gründe einer Verschlämmung

Die Verschlämmung und Zersetzung von Fussbodenheizungen wird durch Korrosionsvorgänge an den Metallen in der Heizung hervorgerufen. Sobald das Heizungswasser eine erhöhte Leitfähigkeit aufweist und Sauerstoff in die Heizung eindringt, kommt es zur Korrosion, also zum Rosten der Heizung von innen. Das Eindringen von Sauerstoff in die Heizung ist nichts Aussergewöhnliches. Die Rostbildung fördert jedoch den Verschleiss der Kunststoffrohre in erheblichem Masse. Sauerstoff kann in die Heizung durch Dichtungen, Regelventile, Pumpen, Ausdehnungsgefässe und durch Kunststoffrohre der Fussbodenheizung gelangen. Wenn Sauerstoff konstant in die Heizung eindringt, kommt es früher oder später zur Verschlämmung von Heizkreisen. Die Verschlämmung der Heizkreise ist eine Ansammlung von Rost und Korrosionsprodukten, die zuerst vom Heizungswasser mitgetragen werden und sich dann an schlechter durchströmten Stellen in der Heizung absetzen.

## Reinigen nicht nur spülen

Die Beseitigung von Verschlämmung in der Heizung erfordert Vorsicht und ein professionelles Vorgehen. Einfaches Durchspülen der Heizung mit Leitungswasser kann zum Verdichten der Verschlämmung führen. Das laminare Wasser ohne Turbulenzen entfernt beim einfachen Durchspülen Schmutz und Schlamm nur oberflächlich. Der beim anschliessenden Befüllen der Anlage im Wasser enthaltene Sauerstoff erwirkt, dass sich die nicht ausgespülten Schlammrückstände in den Heizschlangen sehr schnell wieder entwickeln. Eine erneute und noch grössere Verschlämmung binnen 3–4 Jahren ist die Regel. Eine professionelle Heizsystemreinigung verursacht nicht zwingend höhere Kosten, verlängert aber die Periode einer erneuten Verschlämmung um 20–25 Jahre.

## Sanft sanieren und die Funktion nachhaltig sicherstellen

Zur einer erfolgreichen Reinigung gehört eine sanfte Sanierung mit einer Versie-

gelung der Rohre von innen. Dies ist eine effektive Massnahme, um die erneute Verschlämmung und den zunehmenden Verschleiss der Heizschlangen zu verhindern. Wenn die Korrosion in der Heizung nach Beseitigung der Verschlämmung weiter geht, ist nicht nur eine erneute Verschlämmung die Folge. Es kann zu Rohrbrüchen, Kesselschäden, Schadensfällen an Wärmetauscher oder Heizgeräten kommen. Aus diesem Grund wendet Airmax Swiss seit vielen Jahren das patentierte Gammatex-Versiegelungsverfahren an, welches die Heizschlangen innen mit einer Versiegelungsschicht versieht. Diese Versiegelung schützt die Heizschlangen zuverlässig und verlängert einen sicheren Betrieb um Jahre. Eine Analyse des Heizungswassers gibt Immobilienverwaltern eine Information über den Verschlämmungsgrad und den Zustand ihres Heizsystems. Ein Test des Heizungswassers lohnt sich auf jeden Fall. Detaillierte Infos: [www.airmaxswiss.ch/gratis-wassertest.aspx](http://www.airmaxswiss.ch/gratis-wassertest.aspx)

## Die Vorteile einer professionellen Heizungssanierung

- Spürbare Energieeinsparung, da die Wärmeübertragung wieder ungehindert effizient ist
- Umweltfreundliche Sanierung ohne Bedarf an zusätzlichen Rostschutzmitteln
- Anlagensanierung ohne Schmutz im Haus oder Wohnung
- Die vorhandene Verunreinigungen werden entfernt
- Natürliche Schutzschichtenbildung im Heizsystem
- Sicherer Schutz von Fussboden, Radiatoren, Heizverteiltern und Wärmetauschern vor Korrosion und Verschlämmung
- Spürbare Energieeinsparung, da die Wärmeübertragung wieder ungehindert effizient ist

## Weitere Informationen

Airmax Swiss  
Heizsystemreinigung & Energietechnik  
Pünten 4, 8602 Wangen  
Tel. 0848 848 828  
[info@airmaxswiss.ch](mailto:info@airmaxswiss.ch)  
[www.airmaxswiss.ch](http://www.airmaxswiss.ch)  
Schweizweit 10 Filialen

## ERLEBNISWELT FÜR DIE KLEINSTEN



lichen Effekten wie Nebel, Wind, Blitzen, Düften, Regen und sogar Seifenblasen – und die Stühle bewegen sich in alle Richtungen. Ein einmaliges Erlebnis – das erste seiner Art in Europa.

**BEDÜRFNISGERECHTES GASTRONOMIEANGEBOT.** Neben dem Bau der Kinos wurde in La Praille auch das Gastronomieangebot aufgewertet und vielfältiger gestaltet. Dies ist deshalb besonders wichtig, weil man heute davon ausgeht, dass bei einigen Centern 25 bis 30% der Besucher auch die Restaurationsbetriebe nutzen. Der Gastronomiebereich in La Praille umfasst knapp 1800 m<sup>2</sup>. Auf die gesteigerte Frequenz durch die Kinos wurde unter anderem auch mit der Eröffnung von McDonald's mit McCafé und «Pret A Manger» reagiert. La Praille bietet für jeden Geschmack zu jeder Tageszeit das passende Verpflegungsangebot.

**INVESTITIONEN IN NEUE KONZEPTE ZAHLEN SICH AUS.** Mit der Eröffnung der Kinos im Juni 2014 hat sich das Leben in La Praille verändert. Nicht nur die Besucherzahl hat sich stark erhöht, das Zentrum zieht nun auch eine neue Bevölke-

rungsschicht an – die Jugendlichen, die das Shoppingcenter vor allem am Abend beleben.

Heute, neun Monate nach der Eröffnung des Multiplex-Kinos, sprechen die Zahlen für sich: eine Erhöhung der durchschnittlichen monatlichen Besucherfrequenz um 27,8% und ein Besucherrekord im Dezember mit 525 000 Personen. Das «Centre Commercial & de Loisir, La Praille» konnte als das regionale Shoppingcenter und als ein beliebter Ausflugsort positioniert werden. Die Verbindung von Unterhaltungsangebot und gutem Mietermix verleiht Dynamik und entspricht klar den heutigen Erwartungen der Konsumenten an ein modernes Shoppingcenter.



**\*YVAN MEYER**

Der Autor ist seit 2010 Centerleiter bei Wincasa und Verantwortlicher für das Einkaufs- und Freizeitzentrum La Praille.

● **An Ostern eröffnete das Einkaufs- und Freizeitzentrum Sihlcity in Zürich das neue Kinderparadies «Minicity». Durch interdisziplinäre Zusammenarbeit des Center-Managements konnte auf 600 Quadratmetern eine einzigartige Erlebniswelt für Kinder geschaffen werden. Davon profitieren Mieter und Kunden.**

Der Immobilien-Dienstleister Wincasa agiert im Einkaufs- und Freizeitzentrum Sihlcity als wichtige Drehscheibe zwischen Mieter- und Eigentümerschaft sowie dem Endkonsumenten. Erfolgreiche Konzepte bedienen möglichst die Bedürfnisse sämtlicher Anspruchsgruppen. Pünktlich auf das Familienfest Ostern eröffnete unter der Leitung des Center-Managements das neu gestaltete Kinderparadies Minicity, das mit einem vielseitigen Spielangebot für die Kleinsten aufwartet: In Minicity wurden Geschäfte, die es im Sihlcity gibt, in Miniatur nachgebaut und mit weiteren Themenbereichen ergänzt. So können die Kleinen im eigens realisierten Coop-Kaufhaus mit Spielgeld einkaufen, Kletterwelten erklimmen oder sich im Stadtzentrum ein Rennen mit Bobycars liefern. Die Neugestaltung des Kinderparadieses unterstreicht die Wichtigkeit von pro-

aktivem Center-Management und sauberer Markenführung. «Aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs durch Einkaufstourismus und Onlineshopping ist es umso wichtiger, den Besuchern einen Zusatznutzen zu bieten», so Sihlcity Centerleiter Jörg Engeler, «mit dem Minicity verschaffen wir den Eltern entspannte Einkäufe und den Kindern ein einzigartiges Freizeiterlebnis und differenzieren uns gleichzeitig von unseren Mitbewerbern.»

Kinder dürfen sich neu bis zu vier Stunden im neuen Kinderparadies aufhalten. Die Verlängerung der maximalen Aufenthaltsdauer wird den Ansprüchen der Freizeitangebote im Sihlcity gerecht. «Nicht nur für unsere Geschäfte, sondern auch für das Spa, das Kino und die Gastronomie bietet das neue Kinderparadies einen entscheidenden Mehrwert, weil Familien länger im Sihlcity verweilen können», erklärt Marketingleiterin Mara Bonorand. Mit der Umsiedlung des Kinderparadieses in den obersten Stock der Sihlcity-Mall und dem angrenzenden Still- und Wickelraum wird die Dienstleistung zudem besser ins Gesamtkonzept integriert.

Ein Konzept, bei dem alle Beteiligten gewinnen – Kunden, Geschäfte und das Shoppingcenter selbst. ●

# Suurstoffi Risch-Rotkreuz

Lars Ruge, Mitglied der Geschäftsleitung bei Vogt Landschaftsarchitekten, beleuchtet im Interview die Aussenraumgestaltung für die Suurstoffi, einem CO<sub>2</sub>-freien Areal, das die Zug Estates-Gruppe beim Bahnhof Rotkreuz entwickelt.



Die Zug Estates-Gruppe realisiert im Suurstoffi Areal beim Bahnhof Rotkreuz ein verkehrsfreies Quartier für rund 1500 Bewohner und etwa 2500 Arbeitsplätze.

STEFAN WANZENRIED\* •

## – Herr Ruge, in welchem Stadium sind Sie zum Projekt Suurstoffi gestossen?

– Wir wurden angefragt, an der städtebaulichen Studie für das Teilgebiet Ost des Suurstoffi-Areals teilzunehmen. Diesen Wettbewerb haben wir gemeinsam mit dem Büro Diener & Diener aus Basel für uns entschieden und daraus den Überbauungsplan und das Richtprojekt entwickelt. Für Zug Estates als Investorin und Betreiberin der Suurstoffi war die Qualität des Aussenraumes besonders wichtig. Deshalb wurde zu diesem Thema eine separate Studie ausgeschrieben. Diesen Studienauftrag haben wir im Mai 2014 gewonnen und konnten auf dieser Basis die Aussenraumgestaltung differenzieren und weiterentwickeln.

## – Was hat Sie an der Suurstoffi fasziniert?

– Früher war Rotkreuz ein kleines Dorf am Rande der Voralpen. Erst mit Eisenbahn und Autobahn wurde es zum Verkehrsknotenpunkt. In den letzten fünf bis zehn Jahren hat sich Risch-Rotkreuz enorm entwickelt, unter anderem auch dank Roche, die hier den Standort für den Bereich Diagnostics angesiedelt hat. Die Kontraste zwischen den neuen, urbanen Fassaden und

den alten Bauernhäusern, zwischen hoher Dichte auf dem Suurstoffi-Areal und der ländlichen Umgebung finden wir spannend. Zudem befindet sich Rotkreuz in unmittelbarer Nähe des Westufers des Zugersees mit seiner reichen Gartentraktion, bestehend aus einer Abfolge von Landgütern, die im 19. und beginnenden 20. Jahrhundert entstanden ist. Wir haben uns von der Topographie, den Ausblicken und der vielfältigen Vegetation dieser Anlagen inspirieren lassen. Uns war es wichtig, die Blickbezüge in die Umgebung trotz der hohen Dichte auf dem Areal zu wahren. Die Landschaft soll zwischen den Gebäuden immer wieder sichtbar werden. Der Blick in die umgebende Landschaft bis hin zur Rigi soll den Freiraum zumindest visuell erweitern.

## – War dies einer Ihrer wichtigsten Ansprüche?

– Das ist richtig. Dadurch werden die einzelnen Gebäude, die jeweils für sich alleine stehen und einen individuellen Charakter haben, zusammengefasst. Während das Grün in den schon realisierten Teilgebieten die Gebäude wie ein Rahmen umschliesst, ist die Grünfläche im Teilgebiet Ost auf die Mitte konzentriert. Zug Estates wünschte sich für den

gemeinsamen Aussenraum eine Lösung, die eine hohe Aufenthaltsqualität und vielfältige Nutzungsmöglichkeiten bietet. Gestalterisch sollte sie als Verbindung auch Themen aus den angrenzenden Teilgebieten aufgreifen.

## – Ähnlich wie ein Stadtpark?

– Eher wie ein grüner Stadtplatz in der Tradition des englischen Squares. Ausreichende Spielmöglichkeiten für Kinder waren zum Beispiel wichtig, damit sich Familien wohlfühlen. Weil bereits einige gerätegebundene Spielmöglichkeiten existieren, wollten wir den Kindern auch andere Möglichkeiten bieten, etwa, dass sie einen Apfel oder Himbeeren pflücken können oder das genügend grosse Bäume vorhanden sind, auf die sie klettern können. Die grosse Spielwiese ist ein weiteres wichtiges Element des Parks und funktioniert für das ganze Quartier – tagsüber, am Abend oder am Wochenende. Anwohner, Studenten oder Schüler können sitzen, etwas essen oder Fussball spielen, und auch wer auf dem Areal arbeitet, findet dort einen Erholungsraum.

## – Wie setzen Sie Wasserflächen ein?

– In unserer Recherche haben wir festgestellt, dass Rotkreuz vor mehreren Tausend Jahren Teil des Zugersees war. Das erklärt auch, warum der Baugrund sehr

schwierig ist und das Grundwasser mancherorts nur einen Meter unter der Erdoberfläche liegt. Im Mittelalter wurde der Abfluss des Zugersees freigesprengt und mit der Zeit trocknete das Land um Rotkreuz. Deshalb wollten wir das Wasser als naturgeschichtlich prägendes Thema des Ortes mit der entsprechenden Vegetation einbeziehen, zum Beispiel aus Sumpfpfypressen, Wildmagnolien und Mammutbäumen. Wie als Relikt aus einer Zeit, als das Wasser hier noch dominiert hat.

**– Was ist für Sie rückblickend die Quintessenz aus der Masterplanung? Welches Kernthema leitet Sie jetzt in der Realisierung?**

– Zentral war für uns sicher der Wunsch der Bauherrin, in der Mitte des Teilgebiets Ost einen prägnanten, identitätstiftenden Freiraum zu realisieren. Konzeptionell lehnt sich unsere Idee des

Stadtplatzes an die englischen Squares an, die sowohl Gärten als auch grosszügige Bewegungsflächen enthalten und je nach dem, wo man sich darin befindet, mal üppig grün, mal urban wirken. Dieses «Sowohl als auch» ist aus unserer Sicht richtig für die Suurstoffi. In der Realisierung sieht man dies etwa in den Erschliessungsflächen, die sich verengen, Nischen bilden, dann wieder weiter werden und sich in das Gesamtbild des Gartens einfügen, anstatt die Gebäude von den Grünflächen abzutrennen.

**– Was zeichnet für Sie die Suurstoffi aus?**

– Das man in der Schweiz ein solch grosses Areal so konsequent realisieren kann, ist nicht alltäglich. Für uns war sehr erfreulich, dass sich Zug Estates als Investorin auf die Idee des Squares einliess. Wir haben gespürt, dass Zug Estates nicht nur

als Investorin, sondern auch als langfristige Betreiberin agiert und sich für eine hohe Aufenthaltsqualität einsetzt. Dieses Qualitätsbewusstsein, wie auch das Commitment von Zug Estates zu Themen wie Biodiversität und Nachhaltigkeit, führt letztlich zu qualitativ hochstehenden Arealen, gerade im Aussenraum. ●

**ECKDATEN ZUM PROJEKT SUURSTOFFI:**

- Investorin: Zug Estates AG
- Landschaftsarchitekten Teilgebiet Ost: Vogt Landschaftsarchitekten AG
- Realisation Teilgebiet Ost: 2015 – 2021
- Nutzfläche Suurstoffi gesamt: 104 340 m<sup>2</sup>
- Nutzfläche Teilgebiet Ost: Freiraum 29 000 m<sup>2</sup>



**\*STEFAN WANZENRIED**

Der Autor ist als Kommunikationsberater auf den Bau- und Immobiliensektor spezialisiert und führt eine Agentur in Bern. [www.keen.ch](http://www.keen.ch)



E+S ASW

**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](http://www.abacus.ch)

# Ursachen von Bauschäden

Auch in der Schweiz häufen sich unwetterbedingte Bauschäden. Doch es sind nicht bloss Naturkatastrophen, die solche Schäden verursachen. Durch Planungsfehler oder mangelhafte Ausführung erhöht sich die Zahl der Baumängel in beiden Fällen.



Abplatzungen am Fassadenputz, die durch zu viele übereinanderliegende Schichten entstanden sind.



Der Aussenputz wurde im Sockelbereich durch aufsteigende Feuchte zerstört.

SEVERIN WERNER\*

**ABGRENZUNG GEGENÜBER BAUMÄNGELN.** Die Definition von Bauschäden ist schwierig und die Abgrenzung zu Baumängeln erst recht. In diesem Punkt sind sich nicht einmal Juristen und Anwälte einig, weshalb ich auch nicht näher darauf eingehen möchte. Da in der Schweiz keine statistischen Daten zu Bauschäden erhoben werden, muss man sich an Österreichs Daten orientieren, die sich mit der Schweiz wohl noch am ehesten vergleichen lassen. Im 1. Österreichischen Bauschadenbericht, der sich auf statistisch ausgewertete Umfragen bezieht, findet man folgende Schadensverteilung: Am meisten sind erdberührte Bauteile (25%) betroffen, danach folgen die Dächer und Balkone (24,5%), dann kommen die Aussenwände und Fenster sowie die Tragstruktur (14%) und gleich darauf folgen die Innenbauteile (13,5%). Alle anderen Schäden verteilen sich auf die Erschliessung und sonstige Bauteile. Durch Wasser berührte Bauteile sind zu fast 50% für Bauschäden verantwortlich. Diese Aussagen werden durch statistische Auswertungen anderer Fachstellen gestützt, unter anderem auch aus Deutschland. Doch was sind die Ursachen?

**AUSFÜHRUNGSFEHLER LIEGEN VORN.** Natürlich hat das Wasser auf die erwähnten 50% einen grossen Einfluss. Hätte es we-

der bei der Planung, der Umsetzung oder der Kommunikation zwischen den Beteiligten Fehler gegeben, wären die Bauteile der wässrigen Herausforderung mit hoher Wahrscheinlichkeit gewachsen gewesen. Wo also muss gesucht werden?

In Bezug auf die Bauphase lagen gemäss Bericht mit rund 43,5% die Ausführungsfehler vorne. Danach folgten die Planungsfehler (32%) und die Materialfehler (10,5%). Der verbleibende Rest konnte

**» Grundsätzlich kann man davon ausgehen, dass die Kosten für Fehlerbehebungen während der Planungsphase am geringsten sind. Danach steigen sie in jeder weiteren Bauphase etwa um das Zehnfache an.«**

nicht zugeordnet werden. Nicht alle Fehler fallen aber gleich stark ins Gewicht. Immerhin wurden in Österreich im Jahr 1992 vermeidbare Bauschäden in Höhe von 1,74 Mrd. EUR verursacht. Das sind zirka 1,8% des gesamten Hochbauvolumens (186,8 Mrd. EUR). Das war vor mehr als 20 Jahren. Bei der heutigen Bautätigkeit dürfte der Betrag noch um einiges höher ausfallen. Wo entstehen also die Schadenskosten?

Anhand der angemeldeten Versicherungskosten wurde zum Beispiel festgestellt, dass 41% aller Schäden kleiner als

5100 EUR waren, aber ein Prozent war grösser als 153 300 EUR. Werden die Bauschadenskosten einkalkuliert, so zeigt sich eine leicht andere Gewichtung. Nun liegen die Planungsfehler mit 29% vorne, neu gefolgt von den Ausführungsfehlern mit 26%. Es zeigt sich deutlich, dass Planungsfehler teurer sind als Ausführungsfehler.

Wie könnte man Bauschäden zumindest minimieren? Als wichtigste Fakto-

ren werden im Bericht die Planung, die Ausführung und die Bauzeit genannt. Verbindet man die beiden Aspekte unter Berücksichtigung der Kosten, ergibt sich folgende Schlussfolgerung: Zur Verhinderung oder Minimierung von Bauschäden muss genügend Zeit in eine sorgfältige Planung und Ausführung von wasserbelasteten Bauteilen investiert werden.

**ZEIT IST GELD.** Viel Zeit ist demnach viel Geld. Wird Zeit und damit auch Geld gespart, stehen die Mitarbeiter aufgrund der höheren Arbeitsauslastung stärker unter



Druck, was meist zu einem Anstieg der Fehlerquote führt. Das kann im schlechtesten Fall zu Bauschäden führen, welche die eingesparten Kosten um ein Mehrfaches übersteigen. Fehler können wohl kaum ganz ausgeschlossen werden – denn nur wer nicht arbeitet, macht auch keine Fehler. Will man Fehler ausmerzen, so ist es auf jeden Fall sinnvoll, wenn dies möglichst früh im Bauprozess geschieht. Grundsätzlich kann man nämlich davon ausgehen, dass die Fehlerbehebungskosten bei der Planung am geringsten sind. Danach steigen sie in jeder weiteren Bauphase etwa um das Zehnfache an. Bei allen Daten und Analysen sollte ein Punkt immer beachtet werden: die Kommunikation zwischen allen am Bau beteiligten Personen. Nicht jeder sollte überall mitreden, aber jeder sollte genau wissen, wo

für er verantwortlich ist und wo sein Zuständigkeitsbereich endet. ●

#### SERIE BAUSCHÄDEN

Rund 3% der Summe des Neubauvolumens werden für Baumängel und Bauschäden aufgewendet. Doch ein Grossteil dieser Kosten liesse sich durch eine bessere Qualitätssicherung im Vorfeld einsparen. Die Gründe und Ursachen für Bauschäden sind vielfältig. Zum einen erfordern die heute oft sehr aufwendigen Konstruktionsarten eine präzise Planung und Ausführung, zum anderen kann auch die immense Auswahl an Baumaterialien zu Problemen an den Schnittstellen führen. Unser Autor Severin Werner, Bauschadensexperte der LPM AG, hat Bauschäden genauer untersucht und seine Ergebnisse aufgeschrieben. Die kleine Serie «Bauschäden» beginnt auf der nächsten Seite mit «Schäden an der Betonhaut». In den nächsten Ausgaben folgen Beiträge über Schimmelpilzbildung und Blasen an der Fassade.



#### \*SEVERIN WERNER

Der Autor ist Bauschadensexperte der LPM AG und Mitglied im Vorstand der IGBP (Interessengemeinschaft Bauschadenprävention).

## holzbauplus®

### Der Garant im Holzbau.

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

Dafür steh ich ein.  
[www.holzbau-plus.ch](http://www.holzbau-plus.ch)



# Schäden an der Betonhaut

Die Ursachen von Betonschäden sind vielfältig. Doch eines haben sie fast immer gemeinsam: Sie verunstalten die Gebäude und können im schlimmsten Fall sogar zu Personenschäden führen.



Abplatzungen: zwei Beispiele aus der Baupraxis, die zeigen, welche Schäden eine Betonkarbonatisierung anrichten kann.

SEVERIN WERNER •

## BETONSCHÄDEN KÖNNEN STATISCHE URSA-CHEN HABEN.

Schäden müssen aber nicht zwingend die Gebrauchstauglichkeit einschränken. So gibt es diverse Sichtbetonbauten, die zwar unschöne Oberflächen aufweisen, beispielsweise wegen Ausblühungen oder Rissen, doch dabei handelt es sich in den meisten Fällen um ästhetische Mängel. Doch ein Betonbau kann durchaus auch heikle Schäden aufweisen. Risse im Beton können auf statische Probleme am Objekt hinweisen (als bekanntes Beispiel wäre das Zürcher Fussballstadion Letzigrund zu nennen). Mit Abstand am häufigsten treffen wir hingegen auf Betonabplatzungen. Sie sind dann problematisch, wenn Bruchstücke auf Passanten herunterfallen könnten. Ohne diese Gefahr besteht grundsätzlich kein Zeitdruck, die Objektanalysen durchzuführen, wobei zu beachten ist, dass die Instandsetzungskosten steigen, je länger man mit einer Sanierung wartet.

**BEWEHRUNGSKORROSION.** Warum entstehen Betonabplatzungen? Meistens liegt die Ursache der Abplatzungen in der sogenannten Karbonatisierung des Betons. Dabei wandelt sich das im Beton befindliche Kalziumhydroxid zusammen mit dem Kohlendioxid der Luft im Laufe der Zeit zu Kalziumkarbonat um. Damit einhergehend kommt es im Beton zu einem Ab-

fall des pH-Wertes. Die im Beton durch einen hohen pH-Wert der Zementmatrix geschützte Bewehrung wird nach der Karbonatisierung durch Luftsauerstoff und Feuchtigkeit angegriffen und vergrössert ihr Volumen um das Dreieinhalbfache. Der Kraftaufbau durch diese Volumenzunahme führt in vielen Fällen zu einer Überschreitung der Zugfestigkeit des Betons, was zuerst zu Rissen und später zu Abplatzungen führt.

**FROST-TAUSALZBESTÄNDIGKEIT.** Oft treten an mit Salzsprühnebel belasteten Betonfassaden ebenfalls Abplatzungen auf. In diesen Fällen ist der Beton nicht für die entsprechende Frost- oder Tausalzbelastung ausgerüstet.

Der Schadensmechanismus ähnelt dem der Bewehrungskorrosion. Beton ist ein poröses Material und nimmt Feuchtigkeit auf. Im Winter kann das aufgenommene Wasser gefrieren, dabei dehnt es sich um rund 9% aus. Dies geschieht umso schneller, je schneller die Temperatur absinkt. Wird zum Beispiel Tausalz auf einen Betonboden gestreut, taut es durch die sogenannte Schmelzpunktniedrigung. Gleichzeitig erfolgt ein starker Wärmeentzug aus der obersten Betonschicht. Dieser Wärmeentzug reduziert die Temperatur der obersten Betonschicht schockartig innerhalb weniger Sekunden auf circa  $-18^{\circ}\text{C}$ . Dieser Frost-

Tausalzbelastung kann nur ein entsprechend vorbehandelter Beton widerstehen, ansonsten kommt es zu Rissen und Abplatzungen.

Durch Abplatzungen geschädigte Betonbauteile sind im schlimmsten Fall zu ersetzen oder durch konstruktive Massnahmen oder mittels Beschichtungen vor dem Eindringen von Schadstoffen wie Wasser, Tausalzen oder Kohlendioxid zu schützen. Als mögliche Schutzmassnahmen bieten sich Abdeckungen, Betonprofilierungen, Beschichtungen (Anstriche) oder farblose Imprägnierungen an. Der Entscheid, welche Schutzmassnahme bezüglich Funktionstauglichkeit und Kosten für den Bauherrn am Erfolgreichsten ist, stützt sich auf die Erhebung des Ist-Zustandes. Dabei werden die Materialeigenschaften des Baustoffs durch Prüfungen im Labor ermittelt. Anhand des Ist-Zustandes lässt sich für das betreffende Objekt oder Bauteil eine massgeschneiderte Lösung ausarbeiten. Dabei ist die Festlegung der Abtragstiefe an den geschädigten Bauteilen von zentraler Bedeutung.

**VIELFÄLTIGE RISSURSACHEN.** Ebenfalls möglich, wenn auch relativ selten, sind Abplatzungen und Risse oder gar Abbrüche von Beton aufgrund von statischen Überbelastungen des Betons durch ungeeignete Konstruktionen oder falsche Dimensionierungen. Ein Versagen der



Tragkonstruktion kann fatale Folgen haben, wie das Beispiel eines Balkonabsturzes in Rapperswil im Jahr 2013 zeigte.

Risse im Beton können viele Ursachen haben. Es muss sich dabei nicht immer um komplexe statische oder konstruktive Probleme handeln. Auch nachträgliche Setzungen der Foundation oder mangelnde oder fehlende Fugenplanung können zu Zwängungen des Betons und in der Folge zu Rissen führen. Eine häufige Ursache sind auch sogenannte Schwindrisse, die beim Austrocknen entstehen können. Oft treten auch Risse bei zu geringer Bewehrungsüberdeckung auf. Diese Liste ist nicht abschliessend, sondern soll dem Leser einen kurzen Einblick in mögliche Rissursachen geben.

Einen Hausbesitzer interessiert selbstverständlich die Beantwortung der Frage:

Wer ist für den Mangel verantwortlich und haftbar? In vielen Fällen liegt die Ursache in mangel- oder fehlerhafter Planung. Eine falsch festgelegte und ausgeschriebene Expositionsklasse kann zum Einbau eines Betons mit ungenügendem Widerstand gegen einwirkende Nutzungs- und Umwelteinflüsse und damit zu oben beschriebenen Frostschäden führen. Eine nicht normgemässe Fugen- oder Abdichtungsplanung kann Risse oder Undichtigkeiten verursachen, die schlussendlich Ausblühungen mit Feuchtstellen an Decken und Wänden hervorbringt.

In den allerseltensten Fällen hingegen führt eine Übernutzung oder Nutzungsänderung des Eigentümers zu Schädigungen. ●

## VERMARKTUNGSTOOLS FÜR IHRE IMMOBILIENPROJEKTE – 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



[www.swissinteractive.ch](http://www.swissinteractive.ch)

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

## 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 Mandlehr, 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

#### INHALT

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

#### ZIELPUBLIKUM

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

#### 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.

## ANZEIGE



Die SVIT Swiss Real Estate School

## Lehrgang

## Buchhaltungsspezialist Immobilien

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

**Daten** Mittwoch und Samstag, jeweils von 8.30 – 16.20 Uhr  
ab 26.08. bis 16.12.2015

**Ort** Schulräume der SVIT SRES (Carbahaus, Förrlibuckstrasse 30, 8005 Zürich)

**Kosten** 5022 CHF für SVIT-Mitglieder, 5346 CHF für übrige Teilnehmende, inkl. MWST

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

SWISS REAL ESTATE SCHOOL

**SEMINAR**  
**MIETZINSINKASSO**  
**24.06.2015**

**INHALT**  
Optimale Umsetzung der rechtlichen Grundlagen. Die rechtlichen Grundlagen aus dem OR und SchKG optimal umsetzen, insbesondere zum Zahlungsverzug des Mieters, Betreibungsverfahren, Retentionsverfahren und zur Ausweisung von Mietern. Anhand von Beispielen werden Lösungen skizziert und diskutiert.

- PROGRAMMSCHWERPUNKTE**
- Zahlungsverzug des Mieters
  - Betreibung auf Pfändung und Konkurs
  - Einleitung einer Betreibung
  - Das Retentionsrecht des Vermieters
  - Ausweisung von Mietern
  - Analyse einer Pfändungsurkunde

**ZIELPUBLIKUM**  
Immobilienbewirtschafter, die sich im Alltag mit dem Mietzinsinkasso befassen oder befassen wollen.

**REFERENT**  
Oliver Pfitzenmayer, Stadttammann-Stellvertreter, Betreibungsamt Winterthur-Stadt, Dozent beim SVIT Zürich

**VERANSTALTUNGSORT**  
Holiday Inn Zürich Messe, 8050 Zürich

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

**WEITERE SEMINARTERMINE**

- **Best Practise Mietrecht**  
02.07.15
- **Immobilien und Steuern**  
30.09.15
- **Bauprojektmanagement**  
20.10.15
- **Maklerrecht**  
06.11.15
- **Beschaffungsmarketing für Immobilien**  
02.12.15

**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.

SVIT Swiss Real Estate School  
**Anmeldeformular**

**Seminare und Tagungen**

- Erfolgreiche Sanierung von Wohnbauten – Umsetzung des Mietrechts in der Praxis**  
02.06.2015
- Mehrwertsteuer bei Bewirtschaftung, Erstellung und Übertragung von Immobilien**  
11.06.2015
- Mietzinsinkasso**  
24.06.2015

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

# Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

## DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

### ☉ SACHBEARBEITERKURSE

#### BEWIRTSCHAFTUNGS-ASSISTENT/IN FÜR MIETLIEGENSCHAFTEN 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

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

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 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 STOCKWERKEIGENTUM 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

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

09.11.2015 – 07.12.2015  
Montag, 14.30 – 20.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

##### SVIT TICINO

Ottobre – Novembre 2015  
giovedì, ore 18.00 – 20.30 Uhr

#### LIEGENSCHAFTSBUCHHALTUNGSASSISTENT/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 Ticino

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

##### SVIT Zürich

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

Start: 22. 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

#### ☉ SPÉCIALISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

##### SVIT Swiss Real Estate School SA

28.08.2015 – 11.12.2015  
Examen: 18 décembre 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
- Liegenschaftenbuchhaltungsassistent
- 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](http://www.fh-hwz.ch))

weitere Informationen:

**SVIT Swiss Real Estate School AG**  
[www.svit-sres.ch](http://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](mailto:karin.joergensen@svit-school.ch)

(Prüfungen in französischer Sprache)  
CSEI Commission suisse des examens de l'économie immobilière

Avenue Mon-Repos 14  
1005 Lausanne  
T 021 331 20 99  
[alexandra.antille@cseei.ch](mailto: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](mailto:svit-ticino@svit.ch)

### REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangseleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sachbearbeiterkursen und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilientreuhand 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 Lehrgangseleitung: 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 Lehrgangseleitung/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 KAUFMÄNNISCHE 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](http://www.okgt.ch)  
**SVIT Bern:** siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)  
**SVIT Graubünden:** siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)  
**SVIT Ostschweiz:** Auskunft erteilt Rolf Nobs, Resida Treuhand AG, Bazenheid, T 071 932 60 20  
**SVIT Zürich:** siehe [www.okgt.ch](http://www.okgt.ch)

ANZEIGE

## MEHRGESCHOSSIG BAUEN FÜR FORTGESCHRITTENE

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

[www.renggli-haus.ch](http://www.renggli-haus.ch)

# RENGGLI

HOLZBAU WEISE



# Ausschreibungen



## Ausschreibung



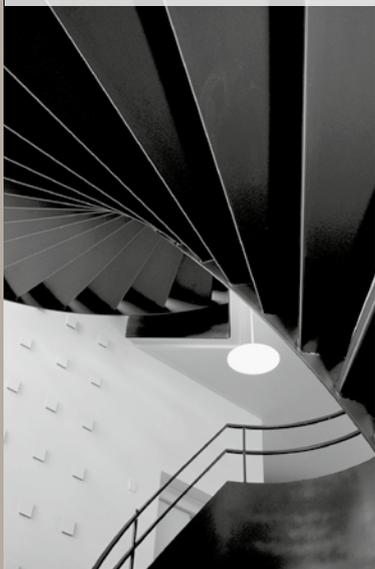
### Berufsprüfung Immobilienvermarktung 2015

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

<b>Daten:</b>	10. – 11. November 2015 (schriftlicher Teil) 12. – 13. November 2015 (mündlicher Teil)
<b>Prüfungsort:</b>	Kloten ZH
<b>Prüfungsgebühr:</b>	Fr. 3'200.–
<b>Anmeldeschluss:</b>	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>

## Publication



### 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.

<b>Dates de l'examen</b>	10 et 11 novembre 2015 (partie écrite) 12 et 13 novembre 2015 (partie orale)
<b>Lieu de l'examen</b>	Lausanne
<b>Taxe d'examen</b>	CHF 3'200.–
<b>Clôture des inscriptions</b>	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 (cseei)  
Avenue Mon-Repos 14 | 1005 Lausanne | E-Mail [info@cseei.ch](mailto:info@cseei.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](mailto:info@sfpk.ch)





Ihre Angebote sind immer  
und überall verfügbar.

**Ganz neu.**

Veröffentlichen Sie Ihre Anzeigen auf ImmoStreet.ch,  
das innovativste Portal der Schweiz.

**ImmoStreet.ch**  
Für Sie auf der Suche

# Ihre Website

Responsiv

Einfach

Modular

Innovativ

Flexibel



## **Alleinsekretärin 80-100%**

Zur Unterstützung unseres Vermögensverwaltungsteams (Bereich Immobilien) erweitern wir unseren Mitarbeiterstab. Im Herzen der Stadt Zürich bieten wir Ihnen einen modernen Arbeitsplatz, gute Sozialleistungen sowie ein fortschrittliches Entlohnungssystem.

Sie erwartet ein spannendes und verantwortungsvolles Arbeitsgebiet innerhalb eines engagierten Teams mit breit abgedeckten Kompetenzen.

### **Ihr Aufgabengebiet**

- Unterstützung des Teams in administrativen und organisatorischen Belangen
- Erstellung von Präsentationen und Geschäftsführungsdokumenten
- Verwaltung und Pflege der Standarddokumente
- Archivierung und Dokumentenablage
- Korrespondenz mit Kunden, Geschäftspartnern und Behörden
- Telefondienst (Vorsortierung eingehender Gespräche) sowie Empfang
- Vorbereitung und Support von Meetings
- Postverwaltung und Bestellwesen

### **Ihr Anforderungsprofil**

Sie verfügen über eine kaufmännische Ausbildung oder Notariats- oder Treuhandlehre sowie einige Jahre Berufserfahrung.

Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift werden vorausgesetzt.

Sie haben sehr gute Anwenderkenntnisse der Office-Tools (Excel, PowerPoint, Word).

Exaktheit sowie Ordnung zeichnen Ihre selbstständige Arbeitsweise aus.

Unser Geschäftsführer Hans Jürg Stucki freut sich auf Ihre Bewerbungsunterlagen und auf ein persönliches Gespräch mit Ihnen.

Ihre Bewerbung richten Sie bitte elektronisch an: [stucki@beveco.com](mailto:stucki@beveco.com)

### **BEVECO AG**

Hans Jürg Stucki  
Stockerstrasse 60  
8002 Zürich  
[www.beveco.com](http://www.beveco.com)

# Gähnende Leere am Büromarkt

Beim Erfahrungsaustausch der SEK/SVIT, Region Zürich und Zentralschweiz, standen dieses Mal die Kapitalisierungssätze, die neue BZO sowie der Leerstand von Büroflächen im Vordergrund.



STEPHAN WEGELIN\* •

**ENTWICKLUNG WAR VORHERSEH-BAR.** An der letzten Erfa vom 15. April 2015 diskutierten die SEK-Experten verschiedene Themen. Einmal mehr standen die Kapitalisierungssätze, die Abbildung der Teuerung in der DCF-Methode, der Umgang mit Differenzen zwischen Kaufpreisen und nachhaltigen Bewertungen im Mittelpunkt. Ausserdem wurde der Stand der Dinge bezüglich Ausbildung von Bewertungsexperten sowie die neue BZO diskutiert. Einen Grossteil der Veranstaltung verbrachten die anwesenden Bewerber allerdings mit dem Thema Leerstand von Büroflächen und deren Bewertung.

Ein Gutachten basiert in der Regel auf Zukunftsannahmen. Es gibt Zukunftsszenarien, die tendenziell vorhersagbar sind und solche, die es eher nicht sind. Die Aufhebung des Euro-Mindestkurses am 15. Januar dieses Jahres zählt sicher zu denen, die nicht absehbar waren. Und bestimmt – so sind sich die anwesenden Experten einig – ist ein Grossteil der Verunsicherung im Markt auf

dieses Datum zurückzuführen. Aber kann dieses Ereignis für alles verantwortlich gemacht werden? Vergleicht man Bewertungen für Büroimmobilien vom letzten Jahr mit aktuellen Zahlen, fallen massive Korrekturen nach unten auf. Verantwortlich seien nicht vorhersehbare Veränderungen im Markt. Ein Teil davon dürfe durchaus im Zusammenhang mit dem 15. Januar 2015 stehen. Aber kaum der gesamte strukturelle Leerstand von rund 10% im Gesamtdurchschnitt. Bereits vor über einem Jahr titelte der Büromarktbericht von Colliers (heute CSL Immobilien) mit dem Schlagwort «Angebotslawine». So unvorhersehbar war diese Entwicklung demnach nicht, obschon die Aufhebung des Euro-Mindestkurses die Situation sicherlich zusätzlich verschärft hat.

## LEERSTÄNDE GENAU BETRACHTEN.

Wie gehen die Bewerber mit diesem Umstand um? Zuerst einmal liegt es auf der Hand, dass der strukturelle Leerstand je nach Objekt unterschiedlich zu bewerten ist. Im

Schnitt sprachen die Experten an diesem Morgen von rund 10% über sämtliche Büroimmobilien, wobei eine differenzierte Betrachtung notwendig

**» Es gibt Bürobauten, die vollvermietet sind und solche, die einen Leerstand von 30% und mehr ausweisen.«**

sei. Je nach Lage, Objektqualität, Zustand und Alter kann der Anteil nicht vermietet Flächen sehr unterschiedlich sein. Demnach gibt es Bürobauten, die vollvermietet sind und solche, die einen Leerstand von 30% und mehr aufweisen. Ferner stellt sich – neben der Höhe der nicht genutzten Flächen – auch die Frage, wie lange sie nicht vermietet werden können. Sind Leerstände langfristig und nachhaltig in Kauf zu nehmen oder nur für eine befristete Zeit zu kalkulieren. Und drittens ist auch der Umgang mit dem Leerstand entscheidend. Dabei gibt es grundsätzlich zwei Möglichkeiten. Der eine Eigentümer

nimmt lieber tiefere Mieteinnahmen in Kauf und kann dafür die Flächen vermieten. Der Andere besteht auf dem geforderten Mietzins, muss dafür mit leeren Flächen leben. In ganz extremen Fällen nützt leider weder das eine noch das andere. Dann drängt sich eine Umnutzung auf – zum Beispiel in ein Hotel, in Wohnungen oder andere Nutzungen –, wobei die Zonenordnung und das Baugesetz natürlich klare Grenzen setzen. Welches Szenario der Bewerber auch immer zugrunde legt, er muss es transparent aufzeigen und logisch begründen. Und es ist immer vom Szenario auszugehen, welches eine maximale Wertschöpfung generiert, jedoch gleichzeitig realistisch ist. Gemäss IFRS 13 müssen fünf Faktoren kumulativ gegeben sein: Die Umnutzung muss physisch möglich, rechtlich zulässig und finanziell tragbar sein. Weiter muss

sie dem vorrangigen Markt entsprechen und eine gewisse Wesentlichkeit aufweisen.

Was das vor dem Hintergrund der neuen BZO «Odermatt» heisst, dürfte ein Thema sein, das einen separaten Morgen füllen könnte, weshalb es auf eine spätere Tagung verschoben werden soll. •

## NÄCHSTER TERMIN DER SEK/SVIT

Nächster Erfahrungsaustausch:  
Mittwoch, 28. Oktober 2015, 9.15 Uhr,  
Au Premier Zürich HB.



\*STEPHAN WEGELIN  
Der Autor ist Mitglied SEK/  
SVIT und Erfa-Organisator.



- 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](http://www.myhomegate.ch)

**X homegate.ch**

Das Immobilienportal



# Eine Kammer im Aufwind

Die Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT ist auch im dritten Jahr ihres Bestehens weiter gewachsen und etabliert sich als eine treibende Kraft für die Professionalisierung in der Verwaltung von Stockwerkeigentümer-Gemeinschaften.



Kammerpräsident Michel de Roche (Mitte oben) und die GV würdigen den unermüdlichen Einsatz des scheidenden Vizepräsidenten Benno Zoller (unten links) mit der Ehrenmitgliedschaft.

**IVO CATHOMEN** ●.....  
**STARKER WACHSTUMSTREIBER.** Eigentumswohnungen sind der Wachstumstreiber im Schweizer Wohneigentum. Mit der Verbreitung sind die Anforderungen an eine professionelle Verwaltung gestiegen. Die steigende Grösse und Komplexität der Gemeinschaften erfordert Fachwissen, soziale Kompetenz und konfrontiert Verwalter mit komplexen juristischen Fragestellungen. Hier leistet die jüngste der SVIT-Fachkammern einen unschätzbaren Beitrag, indem sie ihren inzwischen fast 50 Mitgliedern über Fachveranstaltungen Zugang zu Expertenwissen verschafft. Die Kammer greift überdies Fragen der Regulierung auf und hat sich zum Ziel gesetzt,

den langwierigen Prozess einer Gesetzesrevision anzustossen. Kammerpräsident Michel de Roche konnte Ende April im Zürcher «Au Premier» über 30 Vertreter von Mitgliederfirmen zur dritten ordentlichen Generalversammlung begrüßen und liess die Highlights des vergangenen Jahres Revue passieren. Der Herbstanlass in St. Gallen mit Referent Amédéo Wermelinger und einer angeregten Diskussion über die Notwendigkeit einer Revision, der Auftritt am Swiss Real Estate Campus in Pontresina mit dem Schwerpunktthema Stockwerkeigentum sowie die Schulungskurse «Fit für Stockwerkeigentum», die sich als Ausbildung über die Kammergrenzen hinaus etab-

liert haben. Anfang dieses Jahres erhielt das Thema Stockwerkeigentum ein Podium am Swiss Real Estate Institute. Die Abendveranstaltung war auf der Bühne und im Zuschauer-raum hochkarätig besetzt.

**GESUNDE FINANZEN.** Auch hinsichtlich der Finanzen ist die Kammer sehr vital. Aufwände von rund 73 000 CHF standen Einnahmen aus Mitgliedschaften von 70 500 CHF und Betriebserträgen von rund 13 000 CHF gegenüber, wie Kassier Tony Ronchi ausführte. Unter dem Strich konnte die GV rund 10 300 CHF Gewinn auf das angelaufene Jahr vortragen. Das Budget 2015 widerspiegelt das Wachstum und die Tatkraft der Kammer: Bei einem Aufwand

von 95 000 CHF rechnet der Vorstand mit einem Gewinn von rund 2000 CHF.

**ERSATZWahl.** Der Vorstand stellte sich mit einer bedeutenden Ausnahme zur Wiederwahl und wurde per Akklamation bestätigt. Einzig Vizepräsident Benno Zoller, Mitinitiant der Kammer und eine der treibenden Kräfte der zurückliegenden Jahre, hatte sich entschlossen, sein Amt in neue Hände zu übergeben (siehe Box). Als Nachfolger für den Vorstand konnte «wieder jemand aus dem Osten» – so das Anliegen des scheidenden Benno Zoller – gewonnen werden. Christian Fross, Präsident des SVIT Graubünden sowie Verwalter von zahlreichen Stockwerk-

eigentümer-Gemeinschaften in der Landschaft Davos, wurde einstimmig gewählt.

**EMPFEHLUNG FÜR DEN UMGANG MIT GELDERN.** Kontroverser wurde hingegen die Diskussion über die Vorschläge des Vorstandes zur «Empfehlung für den Umgang mit Geldern einer Stockwerkeigentümer-Gemeinschaft durch die Bewirtschaftung» geführt, die der Vorstand in einer ersten Lesung präsentierte. Die ersten Empfehlungen gehen dahin, dass für Konten des Erneuerungsfonds zwingend Kollektivunterschrift zu zweien gelten soll und dass dies auch für den übrigen Bankver-

kehr als wünschenswert erklärt werde. Einer höheren Sicherheit gegen Betrug steht nach Ansicht einiger Votanten die Schwerfälligkeit dieser Regelung entgegen, während andere vor allem mit der Regelung der Erneuerungsfonds gute Erfahrungen machen.

Ein zweites Paket zielt darauf ab, dass der Erneuerungsfonds zwingend auf einem Konto liegt, das auf die Gemeinschaft lautet, dass Anlagen von Fondsgeldern nur mit einem konkreten Beschluss der Versammlung möglich sind und dass Bargeldbezüge ausgeschlossen werden. Hierzu herrschte weitgehend Einigkeit. Ein letztes Paket sieht

die Empfehlung für eine Revisionspflicht der Abrechnung der Verwaltung vor. Hier sahen Votanten Schwierigkeiten wegen oftmals fehlender Kompetenz der aus dem Kreis der Stockwerkeigentümer gewählten Revisoren bzw. wegen unverhältnismässigen Kosten von externen Revisionsgesellschaften im Bereich des Stockwerkeigentums.

Schliesslich informierte der Vorstand über den angestrebten Revisionsprozess der Gesetzgebung für das Stockwerkeigentum. Hierzu werden im Verlauf des Jahres erste Ergebnisse einer Arbeitsgruppe präsentiert. ●

## WÜRDIGUNG VON BENNO ZOLLER

**Die GV wählte Benno Zoller zum Ehrenmitglied und würdigte damit seine Verdienste für die Kammer.**

In seiner Laudatio strich Michel de Roche die treibende Kraft von Benno Zoller für die Professionalisierung der Verwaltung des Stockwerkeigentums und die Gründung der Kammer heraus – stets kritisch, direkt, aber immer konstruktiv. «Jemanden, den man möge oder nicht möge», wie Benno Zoller selber einmal sagte. Sein wohl wichtigstes Projekt sei die Gesetzesrevision, dessen Arbeitsgruppe Benno Zoller glücklicherweise auch weiterhin angehöre.

Michel de Roche überreichte Benno Zoller als Abschiedsgeschenk eine symbolische Gründungsurkunde der Kammer und bat ihn, diese als seine letzte Amtshandlung als Vizepräsident mitzuunterzeichnen. ●

# 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, 16. Juni, 18 Uhr**

[fh-hwz.ch/masrem](http://fh-hwz.ch/masrem)

**HWZ** | Hochschule für  
Wirtschaft Zürich

# Die Schweiz im Stau

Die Immo Vision Ostschweiz bildete dieses Jahr erstmals den offiziellen Auftakt zur Immo Messe Schweiz vom 20. bis 22. März in St. Gallen. Mit zahlreichen Testimonials zeigten Mitgliedfirmen auf dem markanten Messestand des SVIT Ostschweiz Flagge.



Rudolf Dieterle, ehemaliger ASTRA-Direktor, präsentierte die Zahlen zur Bedeutung der Immobilienwirtschaft und des Nationalstrassenverkehrs (Foto: Regina Kühne).

Der Messestand des SVIT Ostschweiz war auch dieses Jahr ein Besuchermagnet (Foto: Martin Sinzig).

**MARTIN SINZIG\*** .....  
**250 GÄSTE KAMEN.** Die gemeinsam mit dem Hauseigentümerverband (HEV) des Kantons St. Gallen durchgeführte Immo Vision Ostschweiz gilt seit vielen Jahren als bedeutender gesellschaftlicher Anlass. Dieses Mal wurde er erstmals als offizielle Eröffnungsfeier der Immo Messe Schweiz ausgerichtet, und er bot ein reichhaltiges Menu an Informationen, bevor die 250 Gäste aus Wirtschaft und Politik zu Bürli, Bratwurst und Bier übergehen konnten.

**18% DES BIP.** Als Präsident des SVIT Ostschweiz stimmte Thomas Mesmer mit volkswirtschaftlichen Zahlen zur Immobilienwirtschaft auf den Abend ein. Als Sektor, der 16% der Beschäftigten in der Schweiz ausmache und 18% des Bruttoinlandsprodukts erzeuge, sei die Branche auf einen funktionierenden Strassenverkehr angewiesen.

Die Staubekämpfung und eine intakte Strasseninfrastruktur sei für die Liegenschaftseigentümer von gros-

ser Bedeutung, doppelte Walter Locher als Präsident des HEV St. Gallen nach. Sackgassen und Verhinderungen seien keine Lösung, sagte der Kantonsrat und Präsident der IG Engpassbeseitigung.

**» Verkehr entwickelt sich vor allem dort, wo raumplanerische Prozesse vorhanden sind.«**

**DIE RAUMPLANUNG BESTIMMT.** Mit einer Fülle von Informationen wartete Gastreferent Rudolf Dieterle auf, der bis vor Kurzem noch als Direktor des Bundesamts für Strassen (ASTRA) tätig war. Unter dem Titel «Die Schweiz im Stau» skizzierte Dieterle Strategien, wie der Strassenverkehr und insbesondere das Nationalstrassennetz nachhaltiger gestaltet werden können.

«Es kann nicht nachhaltig sein, wenn der Verkehrsfluss nicht mehr funktioniert», hielt der Gastredner mit Nachdruck fest und erläuterte die verschiedenen Projekte zur Beseitigung der «hässlichen Eng-

pässe» im schweizerischen Nationalstrassennetz. Insbesondere widersprach er auch der Meinung, dass wer Strassen säe, Verkehr ernte.

Verkehr entwickle sich vor allem dort, wo raumplanerische Potenziale vorhanden seien. Wenn die zonenplanerischen Voraussetzungen es zuliesse, dann sei eine schnelle Nutzung garantiert, und eine Verkehrszunahme sei die Fol-

ge. Ohne raumplanerische Potenziale finde auch bei guter Erschliessung keine Nutzung statt. Dann bleibe die Verkehrszunahme aus.

**BEKENNTNISSE ZUM SVIT OST-SCHWEIZ.** Der markante Messestand des SVIT Ostschweiz zog einmal mehr viele Besucher an, und mit ihren Testimonials zeigten Dutzende von Mitgliedfirmen ihr Bekenntnis zum Verband, der als Qualitätssiegel in der Immobilienbewirtschaftung steht. Zusammen mit dem HEV St. Gallen war der SVIT Ostschweiz Patronatgeber der Immo Messe Schweiz. 211 Aussteller durften zahlreiche Trends und Sonderschauen präsentieren. Eine rekordhohe Zahl von 15 500 Besuchern war die Belohnung für dieses Engagement. ●



**\*MARTIN SINZIG**  
 Der Autor leitet die Medienstelle des SVIT Ostschweiz.



# Werden Sie **Schicksalswender**

Übernehmen Sie eine Patenschaft. Bereits ab einem Franken pro Tag wenden Sie extrem leidvolle Kinderschicksale zum Besseren.  
**Jetzt unter [www.tdh.ch/jedertagzaehlt](http://www.tdh.ch/jedertagzaehlt)**



**Terre des hommes**

Kinderhilfe weltweit.

[tdh.ch](http://tdh.ch)

## CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

### ► Zertifikatslehrgang für Projektleitung im Bau- und Immobilienbereich an der ZHAW

Die im Bau- und Immobilienbereich zunehmend gefragten gesamtheitlichen und nachhaltigen Lösungen stellen hohe Ansprüche an das Projektmanagement und die Projektsteuerung. Dies gilt sowohl für die Anbieterseite (Immobilienfachleute, Planer und Unternehmer), wie auch für die Auftraggeberseite, die privaten und öffentlichen Bauherren sowie Immobilienbesitzer

und -verwalter. Um das entsprechende Wissen der Bau- und Immobilienfachleute zu verbessern, bietet die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur den berufs begleitenden Zertifikatslehrgang CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess an. Der praxisorientierte Weiterbildungskurs basiert auf neuen Methoden und Erfahrungen und setzt die Teilnehmenden in die Lage anspruchsvolle Planungs- und Bewirtschaftungsprojekte gesamtheitlich und zielführend zu leiten. Gleich-

zeitig werden sie sensibilisiert für Fragen der Sozialkompetenz, der Betriebswirtschaft sowie der Markt- und Kundenorientierung.

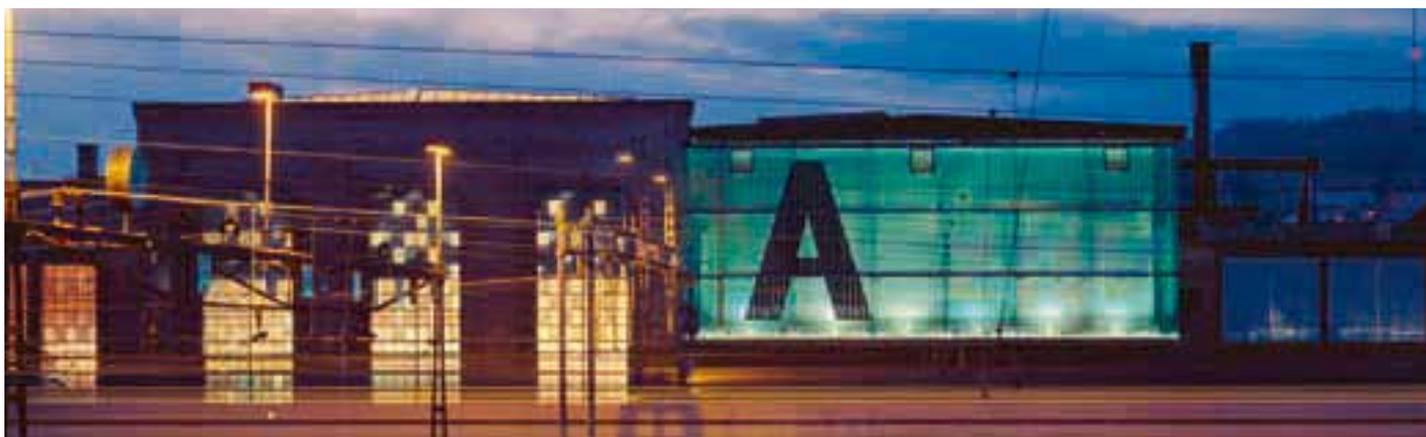
Der Zertifikatslehrgang wird bereits seit sechzehn Jahren mit grossem Erfolg durchgeführt. Mit über 30 Beiträgen von kompetenten Fachleuten wird der Bezug zur Praxis und zum neusten Stand des Wissens sichergestellt. Aufgrund der interdisziplinären Herkunft und breit gefächerten Kompetenz der Kursteilnehmenden ist der

Erfahrungsaustausch eine zusätzliche Bereicherung und wichtiger Faktor für den persönlichen Lernerfolg.

Der Weiterbildungskurs mit 23 Kurstagen findet vom 18. September 2015 bis am 1. Juli 2016 jeden zweiten Freitag in Winterthur statt. Anmeldeschluss ist der 21. August 2015.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

[www.archbau.zhaw.ch/weiterbildung](http://www.archbau.zhaw.ch/weiterbildung)  
Eric Labhard, Tel. 044 790 33 11  
[eric.labhard@bluewin.ch](mailto:eric.labhard@bluewin.ch)





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](http://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](mailto:sales@flowfact.ch)

## KWC ZOE Bad – neues Armaturendesign hebt sich wohltuend ab.

► Mit KWC ZOE stellt der führende Schweizer Armaturenhersteller eine Armaturenlinie vor, die für aussergewöhnliche Bäder geschaffen wurde und sich in ihrer Ästhetik, Funktionalität und Hochwertigkeit klar und eigenständig von allen anderen unterscheidet. Die ebenso einfache wie exklusive Form lässt Bilder aus der Natur anklingen und erinnert an die Reinheit natürlicher Wasserläufe. Der charakteristische Korpus und Auslauf faszinieren durch ihre Skulpturalität und überzeugen mit intelligenten Funktionen.

Mit einem Schwenkbereich von 90° schenkt KWC ZOE Handfreiheit und ergonomischen Bedienungskomfort. Überlegene Technik lässt das Wasser druckvoll und dennoch sanft und konstant fließen. Nahezu naht- und reibungslose Flächen und Formübergänge machen die Reinigung zum Kinderspiel.

### ÜBERZEUGENDE ARGUMENTE

- Exklusive und dennoch einfache Form, inspiriert von der Natur
- Minimalistische und gleichzeitig skulpturale Formensprache
- Beim Drehen des Auslaufes wird die Armatur zu einer lebendigen Skulptur

- Das klare, charakteristische Design fügt sich in alle Stilwelten
- Die Variantenvielfalt und Sortimentstiefe geht flexibel auf alle Nutzerpräferenzen und Einbausituationen ein
- Bewährte Technik gewährleistet kompromissloses Funktionieren

### INTELLIGENTE DETAILS

- Bei normaler Hebelposition vorne fließt Kaltwasser – das bedeutet auch für Kinderhände Sicherheit
- Wenige Schnittstellen mit minimierten Fugen sowie weiche Formübergänge vereinfachen die Reinigung
- Grosse Handfreiheit erlaubt ergonomisches, komfortables Arbeiten
- Thermostattechnologie von KWC: Kontrollierte Sicherheit und Schutz bei Bedienung, Berührung, Nutzung (hotcontrol (UP+AP), touchcontrol (AP), smartcontrol (AP)). ((AP = Aufputz / UP = Unterputz))

### DAS SORTIMENT

- Waschtisch:
  - 1-Loch Waschtischmischer, mit und ohne Ablaufventil, schwenkbar 90°
  - 3-Loch-Armatur, mit und ohne Ablaufventil, schwenkbar 90°
  - Wand-Armatur, zwei verschiedene Auslaufängen (A175 und A225)

- Bidetmischer
- Dusche und Wanne:
  - Duschen- und Wannen-Thermostate AP und UP
  - Duschen- und Wannen-Mischer, nur UP
  - Wanneneinlauf

### AUSFÜHRUNGEN:

- Glänzendes Chromeline

**SWISS WATER EXPERIENCE.** KWC Armaturen sind ein Inbegriff hochwertiger Intelligenz in Bad und Küche. Mit nachhaltigen Technologien, herausragender Qualität und innovativem Design hat sich der

führende Schweizer Armaturenhersteller international einen Namen gemacht. Innovation, Präzision und Ästhetik zeichnen die intelligenten Produktlösungen der Marke KWC aus und schenken täglich Freude im Umgang mit dem Urelement Wasser

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Franke Water Systems AG  
KWC  
Hauptstrasse 57  
5726 Unterkulm  
Telefon 062 768 68 68  
info@kwc.ch  
www.kwc.com



# WebINKASSO

by Creditreform

[www.verlustscheinverjaehrung.ch](http://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](http://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  
info@basel.creditreform.ch

**+ Creditreform  
Egeli St.Gallen AG**

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

**+ Creditreform  
Egeli Zürich AG**

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



**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

## Die Themen am 14. WIF: EU-Energieetiketten für Wärmereizer und Verbundanlagen und die neuen kantonalen Energievorschriften MuKEn

► **Ab Ende September 2015 müssen in Europa Produkte der Heizungstechnik wie Heizkessel, Wärmepumpen und Warmwassererzeuger mit einer standardisierten Energieetikette versehen sein. Das wirkt sich auch auf den Schweizer Markt aus. Eine wichtige Frage am Weishaupt Ingenieur Fachzirkel (WIF) in der Umweltarena in Spreitenbach bezog sich auch auf die Etikettierung von Verbundanlagen, diese stellen die Systemtechnik sicher.**

Die Tagung eröffnete Richard Osterwalder, Geschäftsleiter Weishaupt Schweiz AG und Gastgeber des 14. WIF. Er liess die Palette der Weishaupt-Produkte Revue passieren und freute sich über den grossen Anklang in der Branche, welcher sich das WIF in den letzten Jahren seines Bestehens erlangt hat. Fachleute aus der ganzen Schweiz haben teilgenommen, was klar für die Aktualität der Themen spricht.

### REKORDTEILNEHMERZAHL AM WIF IN DER UMWELT ARENA

Der Name des Tagungsortes korrespondierte mit der Thematik, denn bei beiden spielt die Umwelt eine grosse Rolle. Nahezu 350 Fachleute folgten der Einladung, informierten sich und meldeten sich rege auch an der Podiumsdiskussion zum Wort. Moderator Beat Glogger, Autor und Wissenschaftsjournalist, moderierte den Tag mit Fachwissen.

Bereits am WIF 2013 strebte Richard Osterwalder an, dass über die zukünftigen energiepolitischen Ziele der EU und die daraus resultierenden Verordnungen endlich auch in der Schweiz diskutiert werde. Am letztjährigen WIF wurde dann über die Einführung harmonisierter Standards und Produktinformationen für die Verbraucher gesprochen und auch die Problematik von Datenblättern für Verbundanlagen wurde behandelt. Konrad Imbach, Geschäftsführer GebäudeKlima Schweiz (GKS) meinte dazumals, solche Etiketten seien das «Aus» für energetisch schlechte Produkte. Der aktuelle Stand und die Zukunft dieser «Produktbewertung» waren nun das umfassende Thema des WIF 2015.

### DIE VIELFALT VEREINHEITLICHEN

Olivier Meile, Leiter Bereich Gebäudetechnologie beim Bundesamt für Energie, sprach über die «EU-Ecodesignanforderungen» für wärmetechnische Anlagen, die bisherigen Schweizer Erfahrungen und die künftigen Auswirkungen. Die EU setzte die neuen Labels ab 26. September 2015 in Kraft, verbindliches Gesetz werden sie ab 2017. Das verschärfte Klarheit und Vereinheitlichung bezüglich der Anforderungen an die Geräte und Transparenz für die Endkunden. Für die Schweiz sei es unerlässlich, sich den neuen Gegebenheiten, das heisst, den harmonisierten europäischen Normen anzupassen. Nötig sei deshalb die Imple-

mentierung der EU Ecodesign Vorschriften in die schon bestehende Gesetzgebung der Schweiz, sowie die Koordination der unterschiedlichen Gesetzesbestimmungen wie kantonale Bauvorschriften, EnGenV, BauPG-BauPV, USG-LRV und LSV. Für die Kunden brauche es eine klare und transparente Orientierung. Es gelte zudem, den Stromkonsum zu stabilisieren und für die Zukunft einen CO<sub>2</sub>-neutralen Gebäudepark anzustreben. Das werde allerdings eine Verschärfung der MuKEn zur Folge haben, gleichzeitig aber den Stellenwert des Gebäudeenergieausweises der Kantone (GEAK) erhöhen.

Als zurzeit direkte Konsequenzen für Hersteller und Lieferanten in der Schweiz nannte Olivier Meile:

- Ab sofort können freiwillig alle betroffenen Geräte in der Schweiz mit der Energie Etikette versehen werden. Ab Inkrafttreten revidierter EnV (2017) wird die Energieverbrauchskennzeichnung vorgeschrieben.
- Warmwasserspeicher müssen weiterhin die Anforderungen des Anhangs 2.1 EnV einhalten bis zur Ablösung durch neue Vorschriften.
- Fossile Feuerungen müssen weiterhin die Anforderungen der LRV einhalten.
- Das Verbund-Label ist zur Zeit keine Vorschrift
- (Detaillierte Informationen unter: [www.energiestrategie2050.ch](http://www.energiestrategie2050.ch) und [www.bfe.admin.ch](http://www.bfe.admin.ch))

### 2014 UMSETZUNG MUKEN IN ALLEN KANTONEN

Christoph Gmür, Leiter Sektion Energietechnik, AWEL Kt. Zürich, erklärte den weiteren Verlauf der Mustervorschriften der Kantone MuKEn. Das Ziel ist klar, die energetische Optimierung der Gebäude, eine Herausforderung zwar, aber erreichbar. Nach stattgefundener Harmonisierung und Verabschiedung am 9. Januar 2015 durch die Konferenz kantonalen Energiedirektoren sei es nun wichtig, dass die MuKEn 2014 in allen Kantonen umgesetzt würden. Was es an Zeit und Diskussionen braucht, bis ein Gesetz oder eine Vorschrift entstehen, zeigte Jürg Grossen, Nationalrat (BE) und Vorstandsmitglied KGTV der Versammlung.

In seinem Referat befasste sich Christoph Gmür auch mit den zu erwartenden Heizungserneuerungen im bestehenden Gebäudepark. Dabei sollen bei einem Heizungswechsel 10% der bisher fossil erzeugten Wärme durch erneuerbare Energien oder Effizienzmassnahmen (Senkung Verbrauch) kompensiert werden. Die fossile Wärmeerzeugung wird nicht verboten. Zentrale Elektroheizungen hingegen sollen in 15 Jahren ersetzt werden.

Stefan Cadosch, Präsident SIA, überbrachte die Botschaft, dass bei den

Architekten in den vergangenen Jahren eine deutlich Akzeptanz und ein Umdenken bezüglich der energetischen Aspekte bei Gebäuden eingetreten sei. Allerdings vertrat er die Ansicht, dass Label und Etiketten als Hilfsmittel auf dem Weg zu einer energieeffizienten Gesellschaft zu betrachten seien und ein ganzheitliches (architektonisches) Denken nicht behindern sollten.

Beim Podiumsgespräch, gekonnt moderiert durch Beat Glogger, zeigte sich Skepsis bezüglich eines Verbund-Labels, wenn Geräte verschiedener Hersteller eingesetzt werden. Wer garantiert eine gleiche Qualität und Energieeffizienz. Dabei stellte sich klar heraus, dass seriöse Unternehmen niemals untaugliche und billige Geräte einsetzen würden und Verbundlabel somit wirklich Sicherheit für den Kunden bieten könnten. Bei der Gegenüberstellung von Freiwilligkeit und Verordnung von Verbund-Label, wurde klar zugunsten der Freiwilligkeit votiert. Aber auch Gesetze (wenn nötig) können Anreize bieten, nicht nur Gebote, meinte Christoph Gmür und verwies auf die positive Entwicklung des Minergielabels.

### WEISHAUPT «HAUSGESCHICHTE»

Dr. Tim Schloen, Leiter Forschung und Entwicklung Max Weishaupt GmbH, erläuterte die erweiterten innovati-

ven Möglichkeiten im neuen Weishaupt Forschungs- Entwicklungszentrum im deutschen Schwendi vor und zeigte deren hohen Stellenwert auf. Zum Beispiel mittels erweiterter Simulationstechnik können weiterhin Forschung und Entwicklung auf hohem Niveau betrieben werden. Besonders beeindruckend war dabei das Erdsondenprüffeld für bodennahe Geothermie. Schloen gab auch ein klares Votum von Weishaupt zugunsten der Produktion in der Schweiz ab. Nicht nur der zentralen Lage, sondern auch der wirtschaftlichen und politischen Stabilität wegen.

### ZUM SCHLUSS EIN «POLITISCHES» FEUERWERK

Welches Unternehmen kann sich schon rühmen, als Schlussredner am Firmenanlass einen ehemaligen Bundesrat zu präsentieren? Walter Andreas Müller, alias Christoph Blocher, verblüffte einmal mehr mit seiner Parodie des markanten Politikers. Rauschender Beifall war ihm am WIF sicher.

### ► WEITERE INFORMATIONEN

Weishaupt AG  
Chrummacherstrasse 8  
8954 Geroldswil  
Tel. 044 749 29 29  
E-mail: [info@weishaupt-ag.ch](mailto:info@weishaupt-ag.ch)  
Internet: [www.weishaupt-ag.ch](http://www.weishaupt-ag.ch)  
WIF-Homepage: [www.wif-weishaupt.ch](http://www.wif-weishaupt.ch)



Richard Osterwalder, Geschäftsführer der Weishaupt AG eröffnet die Tagung



Die Umwelt Arena passte optimal auch mit den Themen und war mit den nahezu 350 Teilnehmer gut gefüllt.

# Wohnen im Alter – sicher zu Hause

► In wenigen Jahren ist mehr als ein Drittel der Schweizer Bevölkerung über 60 Jahre alt.

Nach einer Studie befassen sich 80 Prozent der Menschen ab dem 50. Lebensjahr mit der Situation und der Frage: wo und wie werde ich im Alter wohnen? Und rund 90 Prozent entscheiden sich dann, im Alter in der ihnen vertrauten Umgebung bleiben zu wollen. Vor allem Eigenheimbesitzer wählen diese Variante, obgleich sie sehr offen Alternativen wie Wohngemeinschaften, Familiengemeinschaft, alters- oder behindertengerechtes Bauen, eine kleinere Wohnung oder sogar das Altersheim in Betracht gezogen haben. Für den Schweizer Gerontologen Felix Bohn (wohnen-imalter.ch) ist die Entscheidung nachvollziehbar, dass Wohnen zu Hause immer noch die beste Alternative darstellt. Vertraute Umgebung, soziales Umfeld, Nachbarn und Freunde, das eigene Haus, notfalls Spitex-Dienste im nahen Umfeld sind Hauptargumente für den Verbleib im eigenen Heim.

Häufig wird der Traum vom langen, gesunden Leben im eigenen Haus plötzlich durch einen Sturz verändert. Laut bfu und Suva ist die häufigste Unfallursache der Sturz im häuslichen Bereich, wobei über 1000 Stürze im Jahr, vor allem an Treppen, zum Tode führen. Daher erinnert die Suva in ihrer grossen Kampagne «stolpern.ch» immer wieder: «Mit einer Hand am Handlauf lassen sich die meisten Stürze vermeiden.» Ärzte raten jedoch, Treppen zu nutzen und auf Aufzüge und Lifte zu verzichten, denn Treppen sind das Fitnessstudio im Alter. Mit 60 Jahren sollten täglich

400 Stufen genutzt werden, jede Stufe einzeln, mal mit dem ganzen Fuss, mal mit dem Ballen, und auch das Tempo beim Treppensteigen sollte man verändern, mal langsam oder etwas schneller ist für die Kräftigung und die Gesundheit besonders empfehlenswert. Dazu der Hinweis, immer mit einer Hand am Geländern oder am Handlauf.

Das Institut Treppensicherheit empfiehlt im häuslichen Bereich auf der Wandseite der Treppen, dort wo die Stufen breiter und damit sicherer sind, einen Handlauf anzubringen. Dieser soll griffsicher sein, immer durchlaufend in der gleichen Höhe angebracht und wenn möglich auch über die letzte Stufe geführt werden. Die SIA-Normen schreiben an jeder Treppe ab fünf Stufen – egal ob innen oder aussen – zumindest einen Handlauf vor. In Gebäuden mit Publikumsverkehr, wo auch mit alten und behinderten Menschen zu rechnen ist, müssen lt. Gesetz und Norm beidseitig Handläufe angebracht werden, sogar bereits ab zwei Stufen. Was für den öffentlichen Bereich gilt, muss nicht zu Hause angewendet werden, doch wer sicher auf Treppen leben will, rüstet seine Treppen im Haus, vor dem Haus oder im Garten mit Handläufen nach. Am besten aus handwarmem Material, nach Norm ausgeführt und optisch passend zum Haus, denn der Handlauf soll nicht nur sicher und schön sein, sondern sie einladen, ihn täglich mehrfach zu nutzen, damit sie noch viele Jahre selbstständig in Ihrem Haus verbleiben können. Infos dazu geben auch die Fachbroschüren der bfu und Suva oder treppensicherheit.ch.



Wunderschöner Handlauf im Garten mit integrierter Beleuchtung für die Stufen.

Als Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen ist vor allem die Firma Flexo-Handlauf bekannt, die durch die Spezialisierung günstige Preise und grosse Auswahl anbieten kann. Sie ist in der ganzen Deutschschweiz vertreten und hat ihren Firmensitz in Winterthur.

► WEITERE INFORMATIONEN

Flexo-Handlauf GmbH  
Seenerstrasse 201  
8405 Winterthur,  
Gratis-Tel. 0800-04 08 04  
Tel. 052 534 41 31  
[www.flexo-handlauf.ch](http://www.flexo-handlauf.ch)



Ein Handlauf an der Wandseite gibt mehr Sicherheit für Jung und Alt.



Beidseitiger Handlauf auch bei wenigen Stufen vor dem Hauseingang

## HomeChef-Einbaubackofen Gorenje BO 799 S50X: ultimatives Backvergnügen mit über 80 voreingestellten Programmen

**LEISTUNGSSTARK UND MULTIFUNKTIONAL.** Der Gorenje HomeChef-Backofen von SIBIRGroup ist mit einem einzigartigen elektronischen Programmmodul und einem grosszügigen TFT-Touchscreen-Farbdisplay ausgestattet. Der Design-Backofen lässt sich über das Vollglas-Display intuitiv per Fingertipp bedienen. Das Hauptmenü zeigt im ersten Schritt Tag und Uhrzeit und durch die Berührung des Displays gelangt man zu den voreingestellten Kochprogrammen SIMPLEbake, PRObake, STEPbake, AUTObake, MYbake und EXTRA. 30 unterschiedliche Spracheinstellungen stellen sicher, dass der Anwender der richtigen Sprache durch den Bedienvorgang geführt wird. Das Modell punktet mit hoher Bedienfreundlichkeit sowie leicht zu reinigenden Oberflächen. Die Funktion Aqua-Clean garantiert eine spielend leichte Reinigung des Innenraumes.

**ÜBER 80 VOREINGESTELLTE PROGRAMME.** Das Modell bietet ein vollautomatisches Kochprogramm mit über 80 Rezepten. Das Geheimnis des Automatik-Modus ist ganz einfach: Alle Parameter wie Garzeit, Temperatur und Hitzeeinstellung werden automatisch eingestellt. Alles, was der

Anwender tun muss, ist ein Gericht auszuwählen und auf «Start» zu drücken. Den Rest erledigt der Backofen selbst.

**HOMEMADE – EINZIGARTIGE BACKOFENFORM.** Sie sind nicht eckig wie moderne Elektro- oder Gasbacköfen, sondern sind an ihrer bogenförmigen Ofenkuppel erkennbar. Sie sorgt für perfekt gleichmässige Verteilung der Wärme im gesamten Backraum und liefert perfekte Backergebnisse.

**BACKEN AUF BIS ZU 3 EBENEN GLEICHZEITIG.** Der Backofen verfügt über insgesamt 5 Backebenen und kann zeitgleich auf bis zu drei Ebenen übereinander arbeiten, wobei ein ausgeklügeltes Luftströmungssystem dafür sorgt, dass die heisse Luft eine gleichmässige Bräunung auf bis zu 3 Ebenen erzeugt.

**NIEDRIGE TEMPERATUR DER BACKOFENTÜR.** Der Backofen ist mit sicheren und energiesparenden 3-fach verglasten und hitzereflektierender Türe ausgestattet. Die hervorragende Wärmedämmung der Tür in Verbindung mit speziellen reflektierenden Glaslagen verbessert die Leistung des Backofens und führt zu einem signifikant geringeren Energieverbrauch.

Die niedrige Temperatur der äusseren Türoberfläche schützt ausserdem sicher vor Verbrennungen.

**WEITERE INFORMATIONEN:**  
SIBIRGroup AG  
Bahnhofstrasse 134  
8957 Spreitenbach  
Telefon 044 755 73 00  
info@sibirgroup.ch  
www.sibirgroup.ch



## Die Online-Lösung für Energie- und Nebenkosten.



### NeoWeb – Spielend einfach abrechnen.

Transparent, Flexibel, Schnell. Mit NeoWeb haben Liegenschaftsverwaltungen ihre Heiz- und Nebenkosten papierlos im Griff. Ganz unabhängig von Uhrzeit und Wochentag. Mehr noch, Smart Metering visualisiert Verbrauchsdaten, Veränderungen und Trends grafisch. Mehr über die Funktionen von NeoWeb erfahren Sie unter **0800 80 76 76** oder [www.neovac.ch](http://www.neovac.ch).

IHR PARTNER  
FÜR GEBÄUDE- UND  
UMWELTECHNIK

**NeoVac**

Oberriet • Bulle • Crissier • Dübendorf • Porza • Sissach • Worb • Götzis/A • Ruggell/FL

## Frankreichs Präsident François Hollande und Bundespräsidentin Simonetta Sommaruga besuchten die Ernst Schweizer AG

► **Hedingen, 16. April 2015.** Nach 17 Jahren besuchte am 15. und 16. April 2015 erstmals wieder ein französisches Staatsoberhaupt die Schweiz. Das zweitägige Programm sah am 16. April 2015 eine kleine «Tour-de-Suisse» vor. Den ersten Halt machten Präsident François Hollande und Bundespräsidentin Simonetta Sommaruga in Begleitung von Regierungsmitgliedern und Medienleuten beim Familienunternehmen Ernst Schweizer AG in Hedingen, Knonaueramt.

Am Donnerstagmorgen des 16. April 2015 erwarteten die Gastgeber von Schweizer nach umfangreichen Vorbereitungen kurz vor zehn Uhr die grosse Besuchergruppe aus Frankreich und Bundesbern. Unternehmensleiter Hans Ruedi Schweizer ging in seiner Begrüssungsrede auf das langjährige, nachhaltige Engagement des Unternehmens, dessen energieeffizienten Produkte und Produktion, auf die Innovationskraft und auf die Bedeutung der Berufsbildung bei Schweizer ein. «Mit Frankreich verbinden uns langjährige Geschäftsbeziehungen,» erklärt er. Neben dem Bezug von Komponenten für Holz/Metall-Fenster und Sonnenenergie-Systeme, pflegt das Unternehmen wichtige Kundenkontakte in Frankreich und es arbeiten zudem zehn französische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Schweizer.

**RUNDGANG DURCH DIE WERKHALLEN.** Anschliessend wurden die Gäste auf einen Rundgang durch die Produktion geführt. In der Lernenden-Werkstatt verdeutlichte der Leiter Berufsbildung, Xavier Nietlisbach, den Stellenwert der Berufsbildung bei Schweizer. Auf den drei Säulen soziale, ökologische und wirtschaftliche Verantwortung basiert das langfristige Denken und Handeln des Unternehmens. Die Nachwuchsförderung ist seit rund 40 Jahren ein zentrales Engagement im Rahmen der sozialen Verantwortung von Schweizer und im Leitbild verankert. Heute werden 46 junge Menschen in 10 Berufen ausgebildet. Zwei Lernende stellten danach je ein Projekt vor, das sie im Rahmen eines Lernenden-Lagers zum Thema Klimaschutz realisiert hatten.

In der nächsten Werkhalle erfuhren die Besucher Näheres zu einem Innovationsprodukt von Schweizer. Das Photovoltaik-Montagesystem Indach Solrif®, als Beitrag zur Sonnenenergienutzung 1999 lanciert, etablierte sich seither als Marktführer in der Schweiz und in Europa. Mit Solrif® werden unter anderem auch die PV-Module von Sunpower, einem französischen PV-Modul-Hersteller, gerahmt. So wird aus einem rahmenlosen Standard-Modul ein Solar-Dachziegel, mit dem die klassische Ziegeleindeckung beim Schrägdach ersetzt werden kann. Das patentierte Indach-Monta-

gesystem stellt eine echte Integration dar, dessen Dichtigkeit in verschiedenen Tests bei diversen europäischen Instituten bestätigt wurde. Seine Gestaltungsfreiheit ermöglicht funktionale und ästhetische Lösungen für komplette Dacheindeckungen, Teilflächen wie auch Kombinationen mit thermischen Kollektoren oder Dachdurchdringungen, wie Fenster, Kamine usw. Dank dem kleinen Profilanteil ist der Flächenertrag hoch. Seit der Markteinführung von Solrif® wurden über 700 MW verbaut. Die Langzeiterfahrungen sind sehr positiv. Das Montagesystem für Indach-Lösungen hat sich

in zehntausenden von PV-Dächern bewährt. Nach einer knappen Stunde verabschiedete Hans Ruedi Schweizer die beiden Staatsvertreter. Ein Lernender überreichte Bundespräsidentin Sommaruga und Präsident Hollande zur Erinnerung und als Symbol des Wachstums und der Nachhaltigkeit eine Frauenschuh-Orchidee, eine in der Region heimische Pflanze. Deren Topf wurde von den Lernenden von Schweizer eigenhändig aus Stahl gefertigt.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Ernst Schweizer AG, Metallbau Bahnhofplatz 11, 8908 Hedingen

Die Ernst Schweizer AG ist ein führendes Unternehmen der Baubranche in der Schweiz. Sie engagiert sich seit über dreissig Jahren für ökologisches Bauen und nachhaltige Unternehmensführung. Schweizer ist ein wichtiger Lieferant von energieeffizienten und Minergie®-tauglichen Produkten und von Systemen zur Nutzung der Sonnenenergie. Firmensitz ist Hedingen, weitere Produktionsstandorte befinden sich in Affoltern a. A., Möhlin und St. Gallen. Seit 2013 ergänzt die DOMA Solartechnik GmbH in Satteins (Österreich) das Sortiment mit Dach- und Fassaden-Grosskollektoren und Photovoltaik-Systemen.

Das Familienunternehmen beschäftigt 611 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon sind 46 Lernende (per 31.12.2013). Der Umsatz wird in den vier Geschäftsbereichen Fassaden, Holz/Metall-Systeme, Fenster und Briefkästen sowie Sonnenenergie-Systeme erwirtschaftet. [www.schweizer-metallbau.ch](http://www.schweizer-metallbau.ch)

Firmenhauptsitz: Hedingen  
Verkaufsbüros: Basel, Bern, Biel, Lausanne, Luzern, Möhlin, Solothurn, St. Gallen, Zürich  
Geschäftsbereiche: Fassaden, Holz/Metall-Systeme, Fenster und Briefkästen, Sonnenenergie-Systeme



ATLIS AG – Ein KalkMaster Abo sorgt für ein neues Lebensgefühl, mehr Komfort und mehr Sicherheit, was sich in der Schweiz immer mehr durchsetzt.

## Weiches Wasser abonnieren statt Enthärtungsanlage kaufen

► **Mit dem KalkMaster Abo von Atlis können die laufenden Kosten einer Enthärtungsanlage optimiert und die Investition minimiert werden. Hartes Wasser ist oft unangenehm und richtet bei Installationen einen erheblichen Schaden an. Zudem fühlt sich weiches Wasser am Körper, in den Haaren und an der Wäsche einfach viel besser an und Hautirritationen werden reduziert. Für immer mehr Eigenheimbesitzer gehört weiches Wasser zum modernen «Lifestyle». Gleichzeitig gewinnen sie mehr Freizeit und unterstützen die Werterhaltung ihrer Liegenschaft. Manche Hausbesitzer wünschen sich diesen Komfort durch weiches Wasser, scheuen aber die Investition und den Aufwand für die Anschaffung einer Anlage. Atlis bietet deshalb mit dem KalkMaster Abo eine attraktive Alternative.**

**WO MAN MIT KALKMASTER GELD SPART?**  
Mit entkalktem Wasser werden bis zu 50 Prozent der Putz- und Waschmittel vermieden. Mit einer Enthärtungsanlage können zudem viele teure Sanierungen und Reparaturen verhindert werden und der Energieverbrauch wird dauerhaft gesenkt. Weiches Wasser verbessert auch

den Geschmack von Kaffee und Tee, gibt uns ein tolles Gefühl beim Duschen und Baden und sorgt für flauschig weiche Wäsche. Ein durchschnittlicher von hartem Wasser betroffener Schweizer Haushalt spart durch weiches Wasser rasch über tausend Franken pro Jahr.

**WAS IST IM KALKMASTER ABO ENTHALTEN?**  
KalkMaster garantiert eine höchst zuverlässige Weichwasserversorgung: Im günstigen Abopreis sind die Benutzung der Anlage, die regelmässigen Kontrollen und Servicearbeiten, Salzlieferungen und eine 100% Garantie während der Abolauzeit enthalten. Während bei einer gekauften Anlage das Störungsrisiko im Laufe der Jahre zunimmt, wird dies mit KalkMaster unterbunden, indem einzelne Geräteteile vorbeugend ersetzt werden, um Störungen gar nicht erst auftreten zu lassen. Beim KalkMaster Abo profitiert der Kunde somit von einer periodischen Erneuerung der Anlage, die automatisch im Abopreis enthalten ist. Bei grösseren Anlagen z.B. für Stockwerkeigentümergeinschaften werden mehrere Kontrollbesuche und Salzlieferungen pro Jahr durchgeführt, was die Sicherheit gegenüber einer gekauften Anlage mit jährlicher Wartung weiter

erhöht. Kurz gesagt bietet das KalkMaster Abo einige Zusatzleistungen, die sich nicht mit gekauften Enthärtungsanlagen vergleichen lassen.

**WANN IST EIN KALKMASTER ABO EMPFEHLENSWERT?** Ab einer Rohwasserhärte von 20-25°fH (französische Härtegrade) macht KalkMaster je nach Ausbaustandard Sinn. Die Messung der Härte kann unverbindlich und kostenlos vor Ort durch die Atlis-Berater erfolgen oder bei Atlis für jede Gemeinde angefragt werden.



► **WEITERE INFORMATIONEN:**

Atlis AG  
Schlössliweg 2-6  
4500 Solothurn  
Tel. 032 628 28 00  
Fax 032 628 28 01  
www.kalkmaster.ch  
info@atlis.ch



dynamisch



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

flexibel

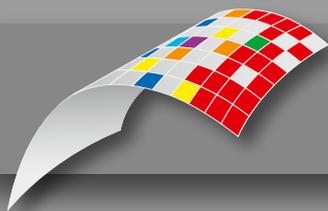


Hohe Flexibilität schafft Zufriedenheit beim Kunden.

kompetent



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



**E-Druck**  
dynamisch - flexibel - kompetent

**E-Druck AG** PrePress & Print  
Lettenstrasse 21  
CH-9016 St.Gallen  
Telefon +41 (0)71 246 41 41  
andreas.feurer@edruck.ch  
www.edruck.ch

# Spenglermeister prämiieren die «GOLDENE SPENGLERARBEIT 2015»



► **Metalldeckungen und Fassadenbekleidungen haben in der kreativen Architektur einen hohen Stellenwert und stossen bei Bauherren und Architekten auf breites Interesse. Um diese Architektur und das Handwerk mit Dünoblech der Öffentlichkeit vorzustellen, juriert und publiziert der Verein diplomierter Spenglermeister der Schweiz (VDSS) alle drei Jahre bemerkenswerte Arbeiten dieser Art. Die Jury unter Präsident Bruno Käufeler, mit Professor für Architektur Jürg Grunder und kompetenten Spenglermeistern hat zum sechsten Mal, nach 1999, 2002, 2005, 2008 und 2011 den VDSS-Zehnder-Preis «DIE GOLDENE SPENGLERARBEIT» für eine qualitativ hochstehende metallische Gebäudehülle verliehen.**

Attraktive und nachhaltige Metallbekleidungen verlangen eine gute Zusammenarbeit zwischen dem Architekten, der seine Vision kreiert und dem Handwerker, welcher diese technisch und handwerklich umsetzt. Wichtig sind auch Konstruktion und Materialisierung. Die Architektur soll harmonisieren und die Bekleidung lange leben.

Der Spenglermeister ist der Spezialist für Gebäudehüllen in Metall und somit der Ansprechpartner von Architekt und Bauherr für diese Bausparte. Gemeinsam werden die Probleme gelöst. Bei Sonderbauten und speziellen Systemen stehen zudem auch starke, beratende Metalllieferanten zur Seite.

Der Spengler verarbeitet alle Metalle. Es kommen insbesondere die Werkstoffe Titanzink, nichtrostender Stahl, Aluminium und Kupfer zum Einsatz, mit blanken oder veredelten Oberflächen. Der optische Ausdruck des Bauwerks oder Bauteils, die Form, die Gestaltung sowie die Kombination im Verbund mit übrigen Baustoffen bestimmen die Wahl des Werkstoffs.

Um beispielhafte Leistungen von Spenglern, Architekten und Bauherrschaften auszuzeichnen, hat der Verein diplomierter Spenglermeister der Schweiz VDSS zum sechsten Male den Preis für die «GOLDENE SPENGLERARBEIT» verliehen.

Die Auszeichnung wurde am 17. April 2015 in Solothurn übergeben.

**SIEGERIN IST:**  
Die Spenglerfirma Palla + Partner AG  
Inhaber Spenglermeister André Zoppi  
aus 5314 Kleindöttingen

Als weitere starke Partner standen im Planungs- und Baueinsatz:

**Architekt:**  
Eglin Schweizer Architekten AG, Baden  
**Bauherr:**  
Einwohnergemeinde Untersizgenthal

Dass der Bau bereits 2014 mit einem regionalen Prix Lignum für die inwendigen Holzarbeiten ausgezeichnet wurde, bestätigt wohl, dass Architektur, Handwerk und Materialwahl bei diesem Bau Aussehen wie Innen konsequent erfolgreich umgesetzt wurden.

**DAS MÄRCHENHAFT AM NEUEN KINDERGARTEN VON UNTERSIGGENTHAL: FORMSCHÖN, IMAGINÄR DEUTUNGSVOLL, FARBIG, VERSPIELT, KINDERGERECHT.**  
Die Bauform und die Werkstoffe sind unüblich, aber perfekt gewählt. Die architektonische Idee ist ein echter Wurf, ziel- und kindgerecht. Die Umsetzung der «Haut» an Dach und Fassade durch Palla + Partner AG ist ein bemerkenswertes Beispiel von gutem Handwerk.

Die schöne Spenglerarbeit entstand unter Spenglermeister André Zoppi, Vorarbeiter Thomas Kohler und dem Spenglerteam. Der Bau ist faszinierend, von der Grundidee über die gestalterische Umsetzung in der Planung, bis hin zur gekonnten Umsetzung am Bau mit dem goldenen Blech TECU Brass von KME.

**OBJEKTBESCHREIBUNG LAUT EINGABE.**  
Schlagzeile: Seit dem Februar 2012 verschlingt ein goldiges Schuppenungeheuer Kinder aus Untersizgenthal... Die Architekten Eglin und Schweizer AG haben sich beim Entwurf des neuen Kindergartens am Buch «der kleine Prinz» von Antoine de Saint-Exupéry orientiert. Die Zeichnung der Schlange die einen Elefanten verschluckt, wurde als Vorlage genommen, und auf geistreiche und spielerische Art umgesetzt. Ja, es ist ein Wurf:

Der neue Kindergarten Zelgli West vollständig durch seine Form und Stellung die Gesamtanlage. Die Aufenthaltsräume sind nach Süden zum Spielgarten hin ausgerichtet und weisen ideale Lichtverhältnisse auf. Der Zugang zum Kindergarten erfolgt direkt von der Quartierstrasse über einen kleinen Vorplatz.

In Anlehnung an den bestehenden Doppelkindergarten nimmt der neue Kindergarten die Dachform und Materialien auf, interpretiert diese aber neu. Durch die Faltung des Daches und die unterschiedlichen Tiefen des Grundrisses ergibt sich eine aussergewöhnliche Form des Gebäudes, welche der Phantasie der Kinder und Benutzer keine Grenzen setzt.

Die äussere Form erleben wir auch im Innenraum, der sich durch grosse Transparenz und Übersichtlichkeit auszeichnet.

Das Gebäude verdankt seine schuppige, goldene Fassade der Grundidee, der Schlangehaut. Die ausdrucksstarke

Metallbekleidung schützt nicht nur die Holzkonstruktion optimal, sondern sieht vor allem für das Auge toll aus. Die unterschiedlich hohen Fenster verleihen dem Gebäude zudem die Verspieltheit eines Kindergartens.

Nicht nur pädagogisch und architektonisch sondern auch ökologisch entspricht der neue Kindergarten dem aktuellsten Stand des Bauens. Verbaut wurde Massivholz ohne verleimte Platten, die hochwärmegedämmte Hülle hinter dem Blech besteht aus Recyclingdämmung, geheizt wird mit Fernwärme. Das und mehr machen den Bau zum Vorzeigebau der Gemeinde Untersizgenthal.

Der Kindergarten wird seinen goldenen Glanz nach und nach verlieren. Er wird einer natürlichen Patina weichen. Das Schuppenungeheuer wird aber den Glanz in den Kinderaugen nie verblasen lassen.

**KOMMENTAR JURY.** Unser Jurymitglied Architekt und Professor Jürg Grunder sagt dazu: «Betrachtet man diesen Bau, sieht man, dass dieses Gebäude sich im Mittelteil duckt und sich zur Umgebung hin öffnet; Ja, Kinder spielen in dieser Weise, sich bücken und dann aufspringen. Die Fassade weckt die Analogie zur Haut einer Echse, eines Fisches oder etwa eines Krokodils? Die Fenster sind als Ausstülpungen, als Augen, als Verletzungen der Haut gestaltet. Nicht so beim Eingang, der grössten Öffnung. Dort ist die Fassade flach und glatt. Konsequenterweise in der Strategie der Gestaltung, sensitiv die Arbeit der Gestalter, gekonnt und perfekt die Arbeit der Ausführenden».

Die Jury schliesst sich der schwärmerischen Interpretation des Architekturwurfes an. Sie freut sich aber insbesondere, dass die Idee eben nicht Idee bleibt, sondern mit goldenem Blech perfekt umgesetzt wurde. Die Schuppen der Fassadenhaut haben eine sowohl horizontale, wie vertikale Ausrichtung, anders gesagt, eine neutrale Orientierung. Hier wurde, in gegläckter

Zusammenarbeit von Gestaltenden und Ausführenden, von Architekt und Spenglermeister mit den jeweiligen Teams und der Bauherrschaft, das richtige Material für die eigenständige Form und den spezifischen Ausdruck des Gebäudes und seiner Nutzung gewählt.

Die Bekleidung ist spenglertechnisch perfekt: Einteilung stimmt, Kanten sind perfekt, der Ortgang endet wie es sein muss ohne Blende, die Fenster sind adäquat wie Augen integriert, die Dacharbeiten sind ebenfalls in der gleichen Qualität, kurz, es stimmt alles. Und dies erst noch goldig... unterdessen mit schöner, warmen Patina.

Es ist ein wahrer Genuss, die Qualität dieses Objektes, als kulturellen Beitrag vom Verbund Architektur-Spenglerarbeit, wahrzunehmen. Nicht zu vergessen ist, dass die Bauherrschaft diesen Bau für Kinder geschaffen hat. Mit Sicherheit eine gute und verantwortungsbewusste Investition. Die Gesellschaft sagt danke schön. Und die Jury gratuliert mit der Ernennung zur «Goldenen Spenglerarbeit 2015».

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
Verein diplomierter Spenglermeister der Schweiz VDSS  
Isenrietstrasse 11a  
8617 Mönchaltorf  
E-Mail: info@vdss.ch  
Homepage: www.vdss.ch



André Zoppi, Spenglermeister und Inhaber von Palla + Partner AG, Sieger der «Goldenen Spenglerarbeit 2015»



## Basis für Aktivismus und zugleich Wohlfühloase Das edle Gartenhaus erfüllt alle Ansprüche

► **Spagat zwischen Leistungssport und Erholungszeit: Die neue schiefergraue RHEINZINK-Fassade bei der Pergola von Unternehmerin, Familienfrau und Athletin Priska Trümpi-Landolt in Schänis.**

Priska Trümpi-Landolt ist die Schwester von Spenglermeister René Landolt und Mitinhaberin der casa-technica.ch/Landolt Gebäudetechnik AG in Näfels. Sie wohnt in Schänis. Zusätzlich zum Unternehmerin-, Mutter-, und Hausfrau-Sein treibt sie Sport – früher Triathlon und heute Schwimmen. Das führt auch zu Erholungsbedarf.

**OBJEKTBECHRIEB UND KOMMENTAR JURY.** Hier ist ein tolles Gartenhaus, kombiniert mit Garage im UG und höchst attraktiver Fassade in RHEINZINK PROTECT schiefergrau 1.0 mm entstanden. Präsentiert wird eine neue kleine Wohlfühloase aus Spenglerhand, mit viel Liebe und Herzblut für das optische Detail realisiert.

**PLANUNG «CASA-TECHNICA», HAND IN HAND IM UND AUSSER HAUS.** Was beim Spenglermeister in Form von Skizzen und Notizen kreativ erfolgt, muss dann auch umgesetzt werden. Für die Baupläne und die Baueingabe stand die Architektengemeinschaft Steiner + Stucki aus Schänis im Einsatz. Die Planung der eigenen, hinterlüfteten Fassade und die saubere Schnittstelle zum Flachdach wurde in der eigenen Firma Casa-technica.ch realisiert. Konstruktion und alle Details wurden durch René Landolt entworfen, mit der Hausherrin und mit dem erfahrenen Spenglerpolier Alois Marty besprochen, und schliesslich mit CAD professionell zu Papier gebracht.

Dann galt es, das auf der Planung toll aussehende Projekt in die Praxis umzusetzen. Als «optisches Entscheidungsmodell» wurde ein Fensteranschluss mit kurzen Paneelstücken realisiert. Damit wurde der Weg zur echten, zu verlegenden Paneele geebnet.

**EDLE FASSADE, FUNKTIONELLES DACH.** Der Fassadenaufbau umfasst folgende Schichten und Komponenten:

Tragkonstruktion bestehend aus Mauerwerk mit Backsteinen von 12 cm, bei den statisch anspruchsvollen Bauextremitäten gegossener Beton;

Senkrecht verlegte Konstruktionslatten 40 x 70 mm dicken-gehobelt, mit Distanzschrauben TopRoc verlegt, vertikal und horizontal perfekt mit Schnüren und Lasern auf die Flucht gerichtet;

Horizontalpaneele «glide-line» von casa-technica in RHEINZINK PROTECT schiefergrau, Dicke 1.0 mm, mit unterschiedlichen Breiten und versetzten Stössen, Schattenfuge 25 mm tief, 12 – 15 mm breit, alle Paneelen in der Mitte mit Fixpunkt, sonst beidseitig frei gleitend.

Alle Paneelen ab Zuschnitte ab Fabrik, d.h. Tafelqualität, mit Schutzfolie, selber auf 3 m CNC-Abkantmaschine in Näfels abgekantet.

Bei allen An- und Abschlüssen individuell abgekanntete An- und Abschlussbleche.

Der Flachdachaufbau umfasst die Betondecke, im Gefälle gegossen, Innen-Dämmung XP 120 mm, die Flachdach Abdichtung 2 lagig bituminös, EP 4 und EP 5, dann eine Aussen-Überdämmung mit Platten 60 mm XPS, schliesslich die Schutzschicht mit Jura-Kies gelb, und die feine Flachdach-Umrandung mit verdeckten Schiebern, ebenfalls mit RHEINZINK PROTECT schiefergrau, perfekt passend zum gelben Kies.

Für die Jury ein «kleines und feines» Objekt. Der Baukörper wird allen Ansprüchen seiner Umgebung (Garten, Schwimmbad, Vorplatz, Garage) gerecht, ist gut integriert und wirkt verbindend. Er erscheint im Garten fein, diskret, offen, und doch präsent. Die Ausführung ist ohne Makel. Das von René Landolt im Langbericht zitierte Ziel «Ich wollte die Chance nutzen, mit einem Touch an exklusiver Form und mit der Wahl der Gebäudehülle, den Stolz von unserem Spenglerberuf, und damit verbunden die Kompetenz unseres Gebäudetechnik-Betriebes casa-technica.ch, zum Ausdruck zu bringen...» hat er absolut erreicht.

### BAUTAFEL

**Objekt:** Gartenhaus / Pergola Fam. Priska Trümpi-Landolt  
**Gebäude / Teil:** Hinterlüftete Fassade und Flachdach mit Umrandung  
**Verlegesystem:** Fassade mit Horizontalpaneele «glide line» von casa-technica, Eigenfabrikation, verschiedene Paneelbreiten, Dicke 1.0 mm

**Werkstoff:** RHEINZINK PROTECT schiefergrau 1.0 mm

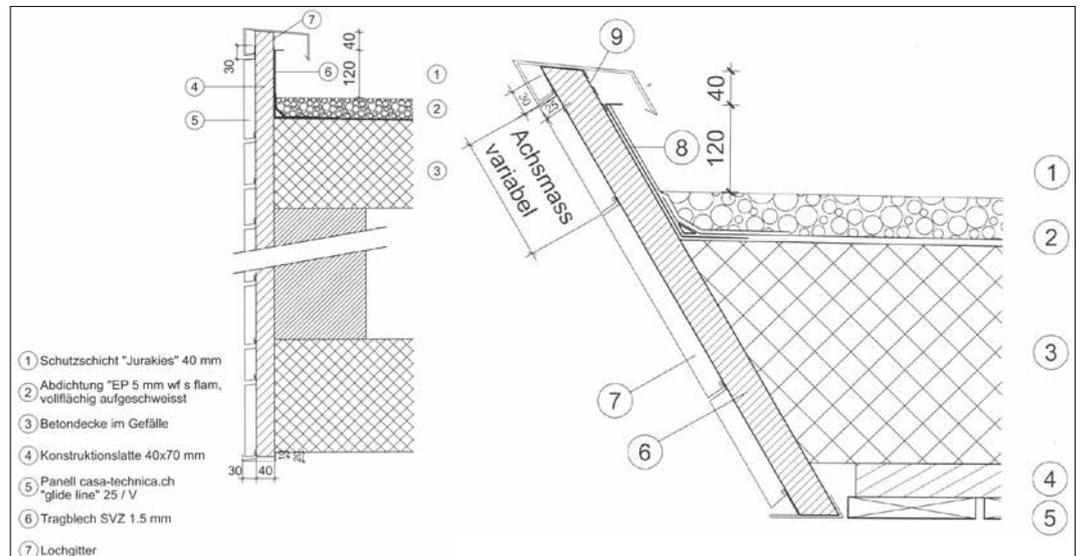
**BAUBETEILIGTE Spengler:** casa-technica.ch / Landolt Gebäudetechnik AG, Näfels  
Projektleiter René Landolt, dipl. Spenglermeister,  
Baustellenleiter Alois Marty, Spenglerpolier

**Architekt:** Steiner + Stucki Architekten-gemeinschaft, Schänis  
**Bauherr:** Jost und Priska Trümpi-Landolt, Schänis

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Rheinzink (Schweiz) AG  
Täferstrasse 18, 5405 Baden-Dättwil  
E-Mail: info@rheinzink.ch  
Homepage: www.rheinzink.ch



René Landolt, Spenglermeister, Priska Trümpi-Landolt, Bauherrin und Alois Marty, Baustellenleiter



Einblick in Objektplanung und Details

## Flach im Dach, gestreckt in der Fassade Titanzink am Bergkristall in Oberriet

► **«Configure to Inspire».** Jansen ist der Innovation verpflichtet, schreibt die Firma in ihrem Portrait. Genau dieser Haltung und Zielsetzung entspricht der neu gebaute Campus mit einer umfassenden Gebäudehülle aus Titanzink.

Der neue JANSEN Campus hebt sich durch seine Grösse vom übrigen Firmen-gebäude ab und seine eigenwillige und lebendige Form, ein realer Ausdruck des Tessiner Architekten Davide Macullo, Lugano. Das Dach haben Spenglermeister Daniel Loher und ARGE-Partner Georg Rossi ausgeführt.

### OBJEKTBE-SCHRIEB UND KOMMENTAR JURY

Architekt Davide Macullo hat im engen Dialog mit dem Bauherrn einen Baukörper entwickelt, der aus einer strengen Geometrie heraus definiert ist und so den Anspruch des traditionsreichen Familienunternehmens an Qualität, Präzision, und Nachhaltigkeit verdeutlicht. Der Baukörper lässt sich im Grundriss bildlich als Zusammenstellung von vier präzisen Dreiecken darlegen, die schräg aufgeschnitten zum Himmel ragen. In seinem kantigen Äusseren ähnelt der Neubau einem Bergkristall, der sich vor der beeindruckenden Kulisse der nahen Alpen abzeichnet.

Die mit Streckmetall-Paneele aus RHEINZINK «vorbewittert pro schiefergrau» bekleidete Fassade und die abschliessende Dachdeckung aus demselben Werkstoff mit langen Bahnen und Doppelfalzdeckung unterstreichen diesen Eindruck. Die riesigen, quadratischen und schräg eingebauten Fensteröffnungen lassen keinen Zweifel an der Nutzung des neuen Campus als Ort der Begegnung und Kommunikation.

**DACH MIT LANGEN BAHNEN.** Die grossen, dreieckigen, schrägen Dachflächen mit unterschiedlichen Neigungen und Längen bis 25 m sind mit Falztechnik eingedeckt. Die Falztechnik ist traditionell und in den Bergen bewährt. Doppelfalzdächer sind dauerhaft und nachhaltig. Die Deckungsart eignet sich speziell für aussergewöhnliche Baukörperformen. Doppelfalzdächer konnten früher nur mit Bahnen bis 6m produziert werden. Heute können sie mit einem geeigneten Maschinenpark, entsprechenden Transportmöglichkeiten, Befestigungs- und Verbindungstechniken auch in grossen Längen, gemäss SIA-Norm 232 bis 16 m verlegt werden. Wichtig ist, dass die Bekleidung sturmfest und gleitend befestigt wird. Die Bekleidung des neuen Daches bot die Chance, aktuelles Fachwissen ein- und umzusetzen. Spannend und herausfordernd.

### DER DACHAUFBAU UMFASST FOLGENDE SCHICHTEN:

- Tragkonstruktion, Betondecke
- Dampfbremse Bauder THERM DS 1

- Wärmedämmung Glaswolle 260 mm, Arbox 24 mm
- Dichtes Unterdach Gyso AS-300
- Konterlatten mit Nageldichtungen
- Schalung Fichte/Tanne, Dicke 30 mm
- Trennlage Strukturmatte AIR-Z von RHEINZINK
- Doppelfalzdeckung RHEINZINK vorbewittert-pro schiefergrau, Bandbreite 450 mm, übereinstimmend mit dem Fugenbild der Fassade

Die Dachentwässerung erfolgt rund um das Dach über in der Traufe eingelegte Rinnen aus Chromnickelstahl. Die Rinnenbestimmung erfolgte mit der CD von suissetec für Dachrinnendimensionierung. Die aufgrund der grossen Dachflächen notwendigen Abläufe sind in die Fassadenwärmedämmung integriert bzw. versteckt. Unten ermöglichen ein grosszügiger Auffangkasten und ein seitlich eingebauter Notüberlauf die gezielte Regenwasserabführung, auch bei starkem Gewitter.

Die Spenglermeister und Mitarbeiter der Firmen Loher Spengler AG aus Oberriet und Franz Rossi AG aus Oberbüren deckten das Dach mit konventioneller Doppelfalztechnik.

Die Verteilung der Fest- und Schiebhaften erfolgte, aufgrund des speziellen, dreieckigen Zuschnitts des Daches, gemeinsam im Gespräch mit Rhein-zink Schweiz. Die An- und Abschlüsse wurden technisch-traditionell und zugleich modern durch Traufanschluss mit stehenden Falzen und Ort- bzw. Firstanschlüssen mit schräg einlaufenden Falzen ausgeführt. Die Bahnen über 16 m Länge wurden an definierten Stellen geschickt mit Querdilatationen unterteilt. So entstanden optisch lange Bahnen, die sich aber dank der gewählten Konstruktion zwangsfrei aus- und rückdehnen können.

Für die Jury ist klar: Dieser Bau ist, von den Skizzen vom Architekten über die

vielen im Haus eigens entwickelten Accessoires, über die edle Materialwahl bis hin zur Gebäudehülle aus Titanzink eine Augenweide. Das Spiel von Dach und Wand verändert sich je nach Lichteinfall, genauso wie die Bergkette dahinter. Die Linien stimmen, auch wenn Kanten dazwischen liegen. Das Dach ist gut konstruiert, die Problematik der langen Bahnen, samt Dilatation und An- und Abschlüssen fachlich einwandfrei gelöst und verarbeitet. Eine perfekte Spenglerarbeit, die die anspruchsvolle Architektur unterstreicht, absolut im Einklang mit der gestalteten Natur.

### BAUTAFEL

#### Objekt:

Jansen Campus, Oberriet

#### Konstruktion Dach:

Belüftetes Doppelfalzdach mit langen Bahnen

### Werkstoff Spenglerarbeiten:

Rhein-zink vorbewittert pro schiefergrau

### BAUBETEILIGTE

#### Bauherr:

Jansen AG, 9463 Oberriet

#### Spengler:

Loher Spengertechnik AG zusammen mit Franz Rossi AG

Spenglermeister Daniel Loher und Georg Rossi

#### Architekt:

Davide Macullo, Lugano

#### Bauleitung:

Architekten rlc ag, Rheineck

#### Fachplaner:

Fiorio Fassadentechnik GmbH, Zuzwil

### WEITERE INFORMATIONEN:

Rhein-zink (Schweiz) AG

Täferstrasse 18, 5405 Baden-Dättwil

E-Mail: info@rhein-zink.ch

Homepage: www.rhein-zink.ch



Daniel Loher, Spenglermeister in Oberriet, und ARGE-Partner Georg Rossi, Spenglermeister in Oberbüren



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](http://www.isskanal.ch)

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



**...ich komme immer!**  
 - 0848 852 856 -  
 schweizweit

**ROHRMAX**  
 Halte dein Rohr sauber

- Rohrreinigung
- 24h-Ablaufnotdienst
- Kanal-TV-Untersuchung
- Wartungsverträge
- Inliner-Rohrsanierung
- Lüftungsreinigung
- Kostenlose Rohrkontrolle
- Abwasser + Lüftung

**Werterhalt durch offene Rohre**

▶ **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](http://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-  
messungen** Fax 041 249 93 94  
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, Frauenbach, Jenzburg,  
 Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Untersiggenthal, 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



**Ihre Vermarktungsplattform:  
[www.myhomegate.ch](http://www.myhomegate.ch)**

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

**Ihre erste Adresse für eine  
 langfristige Partnerschaft**

Scout24 Schweiz AG  
 ImmoScout24  
 Industriestrasse 44, 3175 Flamatt  
 Tel.: 031 744 21 11  
 info@immoscout24.ch



Lösungen für Immobilienfachleute

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

IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM



Software für das Immobilien- und Risikomanagement

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

IMMOBILIENSFTWARE



Aandarta  
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für



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



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



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



Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

info@immomigsa.ch  
0840 079 079 | Zürich  
www.immomigsa.ch



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

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



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 Rohrirensanierung 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 Rohrirensanierungen von Trinkwasserleitungen

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



PROMOTEC 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

L-Z

▶ 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



**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\_Magglingen AG\_**  
Planung und Installation für Spiel & Sport  
Grossackerstrasse 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

▶ 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

<b>Produkte</b>	<b>Dienstleistungen</b>
Wäschetrockner	Bauaustrocknungen
Luftentfeuchter	Winterbauheizung
Klimageräte	Wasserschadensanierung



- 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



**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**  
Blumenastr. 4  
9410 Heiden  
T 071 891 39 39  
F 071 891 49 32  
info@fitness-partner.ch  
www.fitness-partner.ch



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



# Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



## GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

**Ressort Aus- und Weiterbildung:**  
Marcel Hug, SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.ch

**Ressort Mitglieder-Service & Marketing:** Stephan Wegelin, Marketing & Communication, Rychenbergstrasse 166, 8400 Winterthur  
stephan.wegelin@stephanwegelin.ch

**Ressort Recht & Politik:**  
Andreas Dürr, Battagay Dürr Wagner AG, Heuberg 7, 4001 Basel,  
andreas.duerr@bdwlaw.ch

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

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

## SVIT AARGAU

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

## SVIT BEIDER BASEL

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

## SVIT BERN

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

## SVIT GRAUBÜNDEN

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

## SVIT OSTSCHWEIZ

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

**Drucksachenversand:** Michelle Widmer, 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

### Basel

08.06.15 Mitgliederanlass «Wohnge-nossenschaften ausserge-wöhnliche Immobilienunter-nehmen?»  
04.12.15 Niggi-Näggi, Schloss Bott-mingen

### Bern

18.06.15 Frühjahresanlass  
10.09.15 Generalversammlung  
04.–05.11. SVIT Bern Immobilien-tage

### Graubünden

28.05.15 Generalversammlung  
29.09.15 Generalversammlung

### Ostschweiz

25.08.15 Sommerveranstaltung

### Romandie

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 Pri-me Site, Heidenthal  
10.09.15 SVIT Day: TCS-Verkehrssi-cherheitszentrum Deren-dingen  
19.11.15 Bänzenjass/Fondueplausch

### Ticino

28.05.15 Generalversammlung,  
Hotel Serpiano

### Zentralschweiz

25.06.15 Business-Lunch  
05.–08.11. Zebi 2015

### Zürich

21.05.15 Stehlunch  
11.06.15 Stehlunch  
09.07.15 Sommerevent

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

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

### Schweizerische Schätzungs-expertenkammer SEK

10.06.15 Einfluss von Altlasten auf  
Bewertungen  
03.09.15 Einfluss von Altlasten auf  
Bewertungen  
17.09.15 Valuation Congress 2015  
KK Thun  
24.09.15 Erfa Bern/Solothurn  
30.09.15 Assessment, Bern

### Schweizerische Maklerkammer SMK

15.10.15 Generalversammlung, Bern

### 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

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



# 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.

# Luftmengenreduktion um 30 % dank «Leitfähige Luft®»

am Beispiel des Verwaltungsgebäudes ‚Foyer Zug‘.

## Interessant für Investoren und Bauherren

Mit «Leitfähige Luft®» optimieren Sie deutlich die Investitionen und Betriebskosten der Gebäudetechnik bei besserer Luftqualität.

## Natürliche Ionen-Konzentration

Mit «Leitfähige Luft®» wird die geförderte Luft aktiviert. Dabei werden die Atome und Moleküle in der Luft physikalisch neu gebildet, sodass sie der Luft in der freien Natur entspricht. Die Ionen in der «Leitfähige Luft®» sind physikalisch gesehen den Ionen in der Natur am ähnlichsten. Keine schädlichen Nebenprodukte (z. B. Ozon, Stickstoff).

# Durrer-technik

Durrer-Technik AG  
Winkelbühl 3 · 6043 Adligenswil  
Telefon 041 375 00 11 · Fax 041 375 00 22  
info@durrer-technik.ch · www.durrer-technik.ch

„Leitfähige Luft®“ ist eine trade mark der s-Leit swissengineering AG und wird in der Schweiz durch Durrer-Technik AG vertreten.

# Sauberkeit liegt in unserer Natur.

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

**Merker**<sup>+</sup>  
forever

# EINFACH NÄHER

Andreas Briggeler  
Serviceleiter

## Aufzüge sind mein Ding

Bei mir und meinen Kollegen sind Sie richtig, wenn Sie einem starken Partner für Service und Modernisierung vertrauen wollen. Unsere Zuverlässigkeit und unsere Multimarkenkompetenz zeichnen uns aus.

Sprechen Sie mit uns. Ganz einfach.



**AS Aufzüge**