

immobilia

HANS RUDOLF HAURI

ÜBER INDUSTRIEAREALE
ALS WIRTSCHAFTSFAKTOR
SEITE 4



IMMOBILIENPOLITIK. Wahlempfehlung des SVIT Schweiz	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Kantonale Unterschiede erschweren das Bauen	28
VERBAND. Schöne Momente am SVIT-Festival 2015	74

IHRE STIMME ZÄHLT!



URS GRIBI
«Das Korsett für Vermieter wird enger – bis irgendwann die Luft wegbleibt.»

● Es ist auf den ersten Blick eine unverfängliche «Randnotiz»: Der Bundesrat hat einen Bericht des Bundesamtes für Wohnungswesen zur Kenntnis genommen, der für Handänderungen von Wohnliegenschaften und für die Vermietung von Wohnraum eine GEAK-plus-Pflicht bzw. generelle GEAK-Pflicht vorschlägt. Folgt dem Bericht Taten, setzt sich der Bundesrat einmal mehr über den Willen des Parlaments hinweg. Der Nationalrat hatte die GEAK-Pflicht für Vermieter nämlich bereits früher explizit abgelehnt. Glücklicherweise wäre eine solche neue Bürde durch die Kantone zu regeln. Die Stände haben hoffentlich mehr Augenmass als unsere Landesregierung.

Das ist nur eines von vielen Beispielen: Das Korsett für Vermieter wird zusehends enger. Die Zahl der Interpellationen, Motionen, Postulate, Volksinitiativen mit Begehren zu weiteren Eingriffen ins Mietwesen ist in jüngster Zeit merklich gestiegen. Klar, es ist Wahljahr, und die Mietervertreter und Linken bringen sich in Position, um bei ihren Wählern zu punkten. Dazu kommt eine wachsende Zahl von Bundesgerichtsentscheiden, über die man nur verwundert den Kopf schütteln kann.

Jetzt haben wir – der SVIT, unsere Mitglieder und all unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – die Möglichkeit, uns für die Anliegen unserer Branche, für unsere Arbeitsplätze und unsere Kunden stark zu machen und uns Gehör zu verschaffen. Mit den richtigen Namen auf dem Wahlzettel. Der SVIT Schweiz engagiert sich für ausgewählte bau- und immobiliennahe bürgerliche Kandidaten der eidgenössischen Wahlen. Wählen auch Sie für einen starken Wirtschaftssektor!

Ihr Urs Gribi ●

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

Das ist Zuverlässigkeit.

– weishaupt –



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



Hans Rudolf Hauri, Ruag Real Estate AG (Bild: zVg)

FOKUS

04 «WIR BRAUCHEN FLEXIBLE INDUSTRIEPARKS»
Hans Rudolf Hauri, Geschäftsführer der Ruag Real Estate AG, erklärt im Gespräch, wie man mit Industriearealen langfristig Erfolg hat.

IMMOBILIENPOLITIK

10 WAHLEMPFEHLUNG DES SVIT-SCHWEIZ
19 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

20 EXZELLENZ IM IMMOBILIENBEREICH
Unternehmen müssen ein internes Kontrollsystem für die eigene Buchführung benutzen. Doch Unternehmensprozesse bleiben vom Gesetzgeber ausgeschlossen.

22 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT
28 STOCKENDE HARMONISIERUNG

Viele unterschiedliche kantonalen Bauvorschriften erschweren das Bauen. Eine interkantonale Vereinbarung wäre die Lösung, doch dafür müssten mehr Kantone beitreten.

30 NACHHALTIGKEIT IM INVESTMENT
Nachhaltigkeitsstrategien wirksam umzusetzen, ist nicht einfach – die Verankerung auf Unternehmensebene ebenso.

35 KOLUMNE: URBANEN LIFESTYLE MIT WEITSICHT VERMARKTEN
Denise Nick zeigt auf, wie urbaner Lifestyle gezielt vermarktet werden kann.

36 ALTERSHEIM ODER SINGLEWOHNUNG?
Senioren-WG oder Altersresidenz: Obwohl das Wohnangebot für Rentner grösser geworden ist, wollen viele im Alter unabhängig bleiben.

38 BERUFSBILD IM WANDEL
Unser Autor beschreibt, wie sich der Beruf des Immobilienentwicklers verändert hat.

40 NEUES WOHNQUARTIER AN DER AARE
In Aarau hat sich im Scheibenschachen ein neues Quartier entwickelt. Wo früher eine Zementfabrik war, steht heute eine Wohnüberbauung.

42 VORSPRUNG DANK DIGITALISIERUNG
Auch die Immobilienbranche profitiert von der Digitalisierung der Gesellschaft.

IMMOBILIENRECHT

44 HERAUSFORDERUNGEN IM STOCKWERKEIGENTUM
Seit 1965 gibt es in Schweiz das Stockwerkeigentum. Da sich verschiedene Eigentümer auf ein gemeinsames Vorgehen einigen müssen, sind Probleme vorprogrammiert.

BAU & HAUS

46 QUARTIER FLON IM WANDEL
Aus der einstigen Lausanner Industriebranche Flon ist ein pulsierendes Quartier geworden.

48 DIE CHANCEN LIEGEN IM BESTAND

Heute stehen Investoren oft vor der Frage, ob sie sich weiter vom Zentrum entfernen oder im Bestand investieren sollen.

52 EINE ALTE BANK IN NEUEM GEWAND

Im Kanton Schwyz wurden der Innen- und Aussenbereich der Kantonalbank aufgefrischt.

54 DIE RÜCKWAND ALS HIGHLIGHT

Heute gibt es attraktive Alternativen zum Fliesen Spiegel. Wir stellen einige Varianten vor.

56 EINE VISION WIRD REALITÄT

Bis 2020 wird das Quartier Greencity Platz für 2000 Einwohner und 3000 Arbeitsplätze bieten.

58 EINE TRADITION NEU INTERPRETIERT

Ein junger Zimmermann ist ein halbes Jahr durch die Schweiz gereist. Unsere Autorin berichtet von seinen Erlebnissen.

IMMOBILIENBERUF

62 SEMINARE UND TAGUNGEN
64 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN
68 STELLENMARKT

VERBAND

73 KUB LUNCHGESPRÄCH ÜBER DIE VERSCHÄRFTE ENERGIENVORSCHRIFTEN
74 SVIT FESTIVAL 2015: ZUR WURST GEHÖRT KEIN SENF
79 VORSCHAU CAMPUS 2015

MARKTPLATZ

80 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS
90 BEZUGSQUELLENREGISTER
93 ADRESSEN & TERMINE
94 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

ZITIERT



„Es ist nicht nachhaltig, wenn die Wirtschaftsleistung sinkt und die Immobilienpreise steigen.“

CLAUDIO SAPUTELLI

Direktor Wealth Management Real Estate Research UBS, auf die Frage der «Tagesschau», warum das Ungleichgewicht zwischen Eigenheimpreisen und Wirtschaftsleistung gefährlich werden könne.



Verein diplomierter Spenglermeister der Schweiz
Association suisse des maîtres ferblantiers diplômés
Associazione svizzera dei maestri lattonieri diplomati

LIEBE IMMOBILIA-LESER

Der 1999 erstmals organisierte Wettbewerb über qualitative Spenglerarbeiten, Metalldeckungen und Dünoblechfassaden ist in 15 Jahren gewachsen und ist das Flaggschiff des Vereins dipl. Spenglermeister der Schweiz VDSS geworden. Am Wettbewerb 2014 – 2015 haben sich 28 Bauten hoher Qualität bemessen, die allesamt durch eine kompetente Jury besucht und bewertet wurden. Darüber wurde auch 2015 ein sehr illustrativer Sonderdruck erstellt, der diese Juwelen aus Dünoblech, den Ideenreichtum des planenden Architekten und die handwerklichen Fähigkeiten des dipl. Spenglermeisters zum Ausdruck bringt. Der Herausgeber VDSS und alle involvierten Branchenpartner freuen sich, diese Broschüre als Beilage zur Immobilia der Leserschaft zustellen zu können. Der VDSS hofft, die Broschüre mit dem Titel «Architektur-Gebäudehülle aus Blech-Handwerk» stösst auf Ihr Interesse und gefällt Ihnen.



«WIR BRAUCHEN FLEXIBLE INDUSTRIE-PARKS»

Nur wer den Wechsel der Produktionszyklen berücksichtigt, wird mit Industrieflächen langfristig Erfolg haben, sagt Hans Rudolf Hauri, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Ruag Real Estate AG, im Gespräch mit ImmoBilia.

DIETMAR KNOFF*

–Die Ruag Real Estate entwickelt und bewirtschaftet Industriearale, insbesondere für die Luft- und Raumfahrttechnik und das metallverarbeitende Gewerbe. Was ist ihre Kernkompetenz?

–Wir sind der grösste Provider von Industrie-Immobilien in der Schweiz. Wir entwickeln Industrie- und Gewerbeareale mit dem Ziel, dass dort Arbeitsplätze angesiedelt werden können. Damit leisten wir einen Beitrag zur Attraktivität des Werkplatzes Schweiz. Uns gehören rund 2,5 Mio.m² Fläche im Eigentum, davon sind 600 000 m² vermietbar. In der Industrie rechnet man mit einem Ausnutzungsfaktor von eins zu eins. Wir haben folglich ein sehr grosses Entwicklungspotenzial.

–Die Ruag Real Estate ist eine Tochter des Ruag Konzerns. Wie ist sie entstanden?

–Die Ruag AG hat rund 40 Standorte in der Schweiz. Diese Areale sind hauptsächlich durch die Abspaltung von ehemaligen Rüstungsbetrieben in unser Immobilienportfolio gelangt. Dazu gehören auch kleine Standorte, wie beispielsweise ein Prüfstand für Flugzeugmotoren in Ennetmoos oder eine unbebaute Parzelle in Ostermündingen. Bis 2008 gehörten diese Areale den Divisionen Ruag Aviation,

ANZEIGE

Trockag
Wänn'z ums Trockne salt!

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

www.trockag.ch

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

Partner  



• **BIOGRAPHIE**

HANS RUDOLF HAURI

(*1954) ist seit 2009 Vorsitzender der Geschäftsleitung der Ruag Real Estate AG. Zudem ist er Verwaltungsratspräsident der Nidwalden Air-Park AG und der Brings! AG. Hauri studierte am CUREM und schloss mit einem Master of Science in Real Estate Management ab. Nebenberuflich ist er Jury-Präsident des Swiss Logistic Awards und Chairman der Royal Institution of Chartered Surveyors. Er hat zwei erwachsene Kinder, zu seinen Hobbies zählen Tauchen und Bergsteigen. ●

Ruag Space und Ruag Defence. Anfang Januar 2009 wurde die Ruag Real Estate AG gegründet, um die Bewirtschaftung und Entwicklung der Industrieareale zu professionalisieren. Auf den grossen Arealen in Zürich, Bern, Stans, Altdorf, Thun und Emmen entstehen integrale, themenorientierte Industrieparks.

– Sie schreiben auf Ihrer Webseite:

Unsere Industrieparks sind keine gewöhnlichen Industrieareale, sondern themenorientierte Netzwerke.

Was heisst das genau?

– Die Schweiz ist eine Industrienation. Über die letzten 30 Jahre waren im sekundären Sektor im Durchschnitt ungefähr 1 Mio. Arbeitnehmer beschäftigt. Diese Zahl ist konstant geblieben, aber die Flächennachfrage ist immer weiter gewachsen. Heute ist der Bedarf nach Industrie- und Wohnflächen gleich gross. Warum? Durch den höheren Automatisierungsgrad der Industrie ist die Produktivität

pro Kopf gestiegen, was einen grösseren Flächenbedarf zur Folge hatte. Deshalb ist es unsere Aufgabe, gute und günstige Produktionsflächen bereitzustellen. Auf diesen Industrieparks entstehen integrale Komplexe, die als Shared Infrastruktur von allen Mietern auf dem Industriepark genutzt werden können. Der industrielle

„In der Industrie sind wir mit einem Benchmark von 4 % netto zufrieden.“

Prozess ist heute arbeitsteilig: Nicht jede Firma muss alle Sonderfunktionen in der eigenen Organisation haben.

– Ein Vorteil der Industrieparks ist, dass sie die Ansiedelung von Firmen mit vergleichbaren Wertschöpfungsketten begünstigen. Unternehmen mit ähnlicher Ausrichtung können ihr Wissen und ihre Erfahrung austauschen. Und für Investoren bedeutet dies weniger Risiko. Geht diese Strategie auf?

– Ja. Es gibt viele Firmen, die sowieso in irgendeiner Form zusammenarbeiten. Der Wertschöpfungsprozess der modernen Industrie basiert auf Arbeitsteilung. Früher hatten grosse Firmen diese Prozesse im Haus, heute haben wir es mit einer fraktalen Industrie zu tun. Damit sind Organisationseinheiten gemeint, die eigene Unternehmensziele verfolgen und für die Kernindustrie, aber auch für andere Auftraggeber arbeiten.



Genau für diese Konstellation eignen sich unsere Industrieparks.

– Was sind die grössten Herausforderungen während der Planungsphase?

– Nach meiner Meinung werden in der Schweiz beim Bau von Produktionsstät-

ten drei Fehler gemacht. Erstens: Besonders junge Unternehmer machen sich zu wenig Gedanken über die Interaktion zwischen Kunden und Lieferanten. Sie wählen dadurch nicht einen optimal gelegenen Standort für ihre Fabrik aus, sondern wählen den Standort nach Wohnort oder günstigem Landpreis. Zweitens: Wenn die Unternehmer ein günstiges Grundstück gefunden haben, gehen sie zum Dorfarchitekten, der ihnen eine Industriehalle bauen soll, die genau zu ihrem aktuellen Produktionsprozess passt. Während der Planung vergessen Archi-

werden – beides führt zu suboptimalen und teuren Ergebnissen. Ein weiterer Nachteil ist, falls die Firma Konkurs anmelden muss, dass die Liegenschaft stark an Wert verliert, weil das Gebäude nach dem «Value in use» bewertet wird. Drittens: Sobald der Architekt die Halle fertig gezeichnet hat, bittet der Industrielle seine Bank um eine Hypothek auf die neue Produktionshalle. Damit entzieht er dem Kernprozess Kapital. Eine Mietlösung wäre flexibler und hätte keine Kapitalbindung zur Folge.

– Hat die Ruag als öffentliche Gesellschaft Vorteile gegenüber privaten Unternehmen?

– In der Schweiz gibt es keinen anderen Immobilienprovider, der wie wir den Fokus auf Produktionsstätten legt. Aber unser Konzept ist gefragt. In den nächsten Tagen wird eine amerikanische Delegation unseren Industriepark in Altdorf besichtigen. Die Ruag leistet mit ihrer

» Wir leisten mit unseren Immobilien einen Beitrag an die Attraktivität des Werkplatzes Schweiz. Unsere Immobilienentwicklungen ermöglichen die Ansiedlung von Arbeitsplätzen.«

tekt und Unternehmer oft, dass ein Produktionszyklus in der Industrie fünf bis sieben Jahre dauert, der ökonomische Horizont eines Gebäudes aber 70 Jahre beträgt. Das bedeutet, wenn nach rund sieben Jahren ein neuer Produktionszyklus beginnt, muss jeweils die Immobilie oder der Produktionsprozess angepasst

werden – beides führt zu suboptimalen und teuren Ergebnissen. Ein weiterer Nachteil ist, falls die Firma Konkurs anmelden muss, dass die Liegenschaft stark an Wert verliert, weil das Gebäude nach dem «Value in use» bewertet wird. Drittens: Sobald der Architekt die Halle fertig gezeichnet hat, bittet der Industrielle seine Bank um eine Hypothek auf die neue Produktionshalle. Damit entzieht er dem Kernprozess Kapital. Eine Mietlösung wäre flexibler und hätte keine Kapitalbindung zur Folge.



Immobilientochter einen wichtigen Beitrag für die Attraktivität des Arbeitsplatzes Schweiz.

– Ein mehrstufiges Konzept samt Verkehrs-, Industrie- und Logistikplanung bildet den Kern der Ruag-Strategie, die den Entwicklungsprozess des jeweiligen Areals für die nächsten 100 Jahre festlegt. Bitte beschreiben Sie dieses Konzept.

– Eine Immobilienentwicklung sollte zunächst mit einer Bestandsaufnahme beginnen. Dabei stehen folgende Fragen im Vordergrund: Welche Verkehrsan-

bindungen sind nötig, welche Arbeitnehmer brauchen wir, wie sieht die politische und baurechtliche Umgebung aus. Diese grundsätzlichen Fragen nennen wir Masterplanung. Darauf folgt die detaillierte Industrieplanung, bei der wir beispielsweise die Grundstruktur nach der Themenorientierung, die Lage und Grösse für zukünftige Entwicklungen festlegen. Als Nächstes folgt die Logistikplanung, welche die Fragen beantwortet, wo sich die Grundstückseinfahrt befinden soll oder wo die Verkehrsachsen innerhalb des Areals verlaufen. Erst zum Schluss defi-

nieren wir die Baufelder. Alles zusammen ergibt den Gestaltungsplan.

– Gibt es Konflikte beim Neubau von Industrieparks und den benachbarten Wohnsiedlungen?

– Ja, das kann vorkommen. Wir stellen fest, dass Industrieareale immer mehr von Wohnüberbauungen eingekesselt werden. Dies führt oft zu logistischen und verkehrstechnischen Problemen. Genau aus diesem Grund ist eine übergeordnete Masterplanung äusserst wichtig. Leider findet dieser Konflikt in der aktuellen Raumplanung viel zu wenig Beachtung. Die föderalistische Gesetzgebung gibt jeder Gemeinde eine Planungsautonomie. Und das bedeutet, dass jede Gemeinde irgendwo ein Industriequartier bauen darf. Als Folge davon gibt es immer weniger zusammenhängende Industrieflächen mit einer vernünftigen Verkehrsanbindung.

ANZEIGE



INTERNET
STORE.
CH

BüroLine
Aktion

Das neue Sparpaket:

20 Ordner nur CHF 34.–
* ohne MwSt.

– Wie gehen Sie mit Arealen um, die nicht marktfähig sind?

– Wir sind in der glücklichen Lage, dass für alle unsere Areale eine Marktfähigkeit erreicht werden kann. In der Schweiz ist jedes Industrieareal interessant, da es zu wenig Industrie- und Gewerbeflächen gibt. Aus diesem Grund nimmt der Druck

– Stimmt es, dass die Ruag das Facility Management von Dritten einkauft?

– Wir stellen uns immer wieder die Frage nach Make oder Buy. Es sind Entscheide, die auf wirtschaftlichen Überlegungen und der Frage nach den richtigen Kompetenzen beruhen. Wir bieten ein umfassendes Facility Management an, damit

– Wie ist der aktuelle Stand beim Neubau der Industrieparks in Thun und Emmen?

– In Emmen bauen wir eine neue 5200 m² grosse Halle, in der Nutzlastverkleidungen für die Raumfahrt hergestellt werden. Was viele nicht wissen, ist, dass die Schweiz eine führende Nation in der Raumfahrttechnik ist. Ebenfalls in Emmen sind wir am Bau einer Lackier-Halle für Flugzeuge und Nutzlastverkleidungen. In Thun initialisierten wir das Hochhaus-Projekt «Weitsicht». Dieser Ersatzneubau mit einer Geschossfläche von 162 700 m² markiert das Tor zum bestehenden Industriepark. ●

» Wir müssen flexibel nutzbare Industriehallen bauen, die sich für mehrere Produktionszweige eignen.«

auf diese Flächen laufend zu. Einerseits weil die Schweizer Bevölkerung weiter wächst, andererseits weil der Flächenverbrauch pro Kopf stetig steigt.

sich die Industriellen auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. So haben wir verschiedene Provider im Facility Management.



DIETMAR KNOFF

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

ANZEIGE

Ein Anschluss für alles: Digital TV, Internet und Festnetztelefonie

Der 3-in-1 Kabelanschluss beinhaltet bereits:

Digital TV

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

Internet

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

Telefonie

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

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



Service Plus –
das Servicepaket
für Ihre Liegenschaft
[upc-cablecom.ch/
serviceplus](http://upc-cablecom.ch/serviceplus)

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



Mehr Leistung, mehr Freude.

upc cablecom

Mehr Gehör im Parlament

Die Immobilienwirtschaft braucht eine starke Stimme in Bern. Die nationalen Wahlen vom Oktober bieten der Branche die Möglichkeit, sich Gehör zu verschaffen. Der SVIT empfiehlt darum Kandidaten mit engem Bezug zur Bau- und Immobilienwirtschaft.

IVO CATHOMEN •

DIE WEICHEN RICHTIG STELLEN. Mit 38 000 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern und 11% an der Schweizer Wirtschaftsleistung ist die Immobilienwirtschaft ein volkswirtschaftliches Schwergewicht. 2500 Mrd. CHF Volksvermögen stecken im Gebäudepark der Schweiz. Daraus ergeben sich 12,4 Mrd. CHF an Steuereinnahmen pro Jahr. Gründe genug, dass die politischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen dem Dienstleistungssektor Raum für eine angemessene Entwicklung und dem Grundeigentum Schutz bieten müssten. Doch die Grundeigentümer und mit ihnen die Immobiliendienstleister werden permanent bedrängt.

Die nationalen Wahlen vom 18. Oktober sind für die kommenden vier Jahre und darüber hinaus richtungsweisend. Die politische Agenda deutet darauf hin, dass in der kommenden Legislatur Weichen gestellt werden. Dies betrifft vor allem den Mietwohnungsmarkt und den Wohnungsbau, aber auch den Investmentbereich, wo eine Verschärfung der Lex Koller droht. Um dem Trend zunehmender Staatseingriffe entgegenzuhalten, braucht es Volksvertreter mit Sachverstand, Praxisbezug und Weitblick.

JEDE STIMME ZÄHLT. 3800 Personen kandidieren für einen Sitz im Nationalrat. Die Chancen für einen höheren Stimmenanteil der bürgerlichen Parteien stehen gut, wenn man den jüngsten Umfragen glauben will. Doch das bedingt, dass alle bürgerlichen Wähler ihren Stimmzettel auch tatsächlich in die Urne legen.

Der SVIT Schweiz empfiehlt die Wahl von Kandidaten mit engem Bezug zur Bau- und Immobilienwirtschaft. Sie setzen sich für das Grundeigentum, für faire Rahmenbedingungen und für die Arbeitsplätze in der Branche ein. Denn geht es der Bau- und Immobilienwirtschaft gut, geht es der Schweiz gut. Wermutstropfen: Es sind kaum Frauen aus dem Sektor auszumachen. ●



Die Immobilienwirtschaft braucht in der kommenden Legislatur eine parteiübergreifende Allianz.»

AARGAU

PHILIPP MÜLLER, FDP (BISHER)

(*1952) wohnhaft in Reinach AG; Generalunternehmer; seit 2003 im Nationalrat und seit 2012 Präsident der FDP. Die Liberalen; kandidiert neben dem National- auch für den Ständerat. www.philipp-mueller.ch



«Vom Outlaw zum Spitzenkandidaten» titelte 2012 die «Neue Zürcher Zeitung» einen Bericht über den Präsidentschaftskandidaten der Wirtschaftspartei. Man darf dies gestern wie heute durchaus als Kompliment lesen. Oft unbequem, immer fundiert argumentierend, akribisch, detailversessen, streitbar, zuweilen sperrig und immer direkt – die arrivierte FDP-Gemeinde mochte sich nur ungern mit dem Gedanken anfreunden, dass Philipp Müller ihr Kapitän werden sollte. Unter seinen Vorgängern, zuletzt Fulvio Pelli, hatte man sich bequem eingenistet, niemandem weh getan, das ganze Meinungsspektrum der Partei unter einen Hut bringen wollen – und darüber die Zeichen der Zeit und das Bedürfnis der Wähler nach klaren Ansagen übersehen.

Das ist Geschichte. Die «FDP. Die Liberalen» hat zu einem klareren Profil gefunden, auch wenn sich ihr Präsident mit der Wahl ein Stück selber neutralisierte und man sich den «Outlaw» gelegentlich zurück wünschen würde.

Mit Philipp Müller hat die

FDP ihr Image als Partei des Grosskapitals abgelegt und spricht Wirtschaftsakteure alle Klassen an. Er selbst verkörpert dieses Bild beispielhaft: Als Gipser die berufliche Laufbahn begonnen und die elterliche Firma zum Generalunternehmen entwickelt. Dabei bleibt er immer am Boden und hält alle Fäden im Büro und auf der Baustelle selber in der Hand. Bezeichnenderweise steht in seinem Firmeneintrag in der Schweizer Baudokumentation die Umschreibung «Handwerker». Aus der Praxis kennt er die Anliegen der Bau- und Immobilienbranche an den Gesetzgeber und die Behörden bestens.

THIERRY BURKART, FDP (NEU)

(*1975) wohnhaft in Baden; Rechtsanwalt; Mitglied des Grossen Rates des Kantons Aargau. www.thierry-burkart.ch



– Welchen Stellenwert hat für Sie eine freiheitliche Eigentumsordnung im Hinblick auf die marktwirtschaftliche Versorgung mit Wohnraum?

– Der Schutz des Eigentums ist Grundlage für marktwirtschaftliches Handeln und damit für unseren Wohlstand. Wie in jedem Bereich der Wirtschaft wird auch die Wohnraumbranche von Angebot und Nachfrage gesteuert. Eine freiheitliche Eigentumsordnung ist deswegen unumgänglich. Je mehr Re-

WAHLEMPFEHLUNG DES SVIT SCHWEIZ

Der SVIT Schweiz hat im Vorfeld der nationalen Wahlen den Kontakt zu zahlreichen Kandidaten gesucht und viele Gespräche geführt. Die nachfolgenden kurzen Portraits und Interviews zeigen, wo die Kandidaten unserer Wahlempfehlung politisch in den Fragen rund um die Bau- und Immobilienwirtschaft stehen.

gulierungen es gibt, desto schwieriger wird es letztlich, geeigneten Wohnraum einerseits zu errichten und andererseits zu finden. Private werden durch regulatorische Hürden vom Wohnungs- und Häuserbau abgeschreckt, was wiederum zu weniger Angebot führt. Eine Abwärtsspirale. Grundsätzlich gilt es deswegen, Schranken abzubauen und die Eigentumsordnung weiter zu liberalisieren.

– In der Stadt Zürich braucht jeder Einwohner heute 40% mehr Wohnfläche pro Kopf als 1970. Braucht es Korrekturen?

– Der Lebensstandard sowie die individuellen Ansprüche haben sich verändert. Wer heute ein Haus oder eine Wohnung umbaut, setzt auf helle, grosse Räume, geräumige Badezimmer und universelle offene Küchen. Zwangsläufig wird unser hoher Lebensstandard dazu führen, dass wir verdichtet bauen müssen. Auch weil die Fläche der Schweiz begrenzt ist und die Bodenpreise hoch sind. Als Liberaler sollte man sich für den Abbau von Hürden in der Bauwesen einsetzen, wodurch auch das Bauen in die Höhe und somit die Verdichtung ermöglicht werden. Projekte sollten aber stets bereichernd für das Landschaftsbild sein. Mit Experimenten und avantgardistischen Bauvorhaben sollte deswegen vorsichtig umgegangen werden.

– Welchen Bezug haben Sie zur Immobilien- oder Bauwirtschaft?

– Einerseits bin ich Hauseigentümer und Miteigentümer eines Ferienhauses in den Bergen. Andererseits berate ich als Anwalt verschiedene Immobilienfirmen und andere Unternehmen auch in

Immobilien- und Baufragen. Ich bin selber Mitglied von Verwaltungsräten in Immobilienfirmen und bin zudem Verwaltungsrat in einer mittelgrossen Bauunternehmung. Ich kenne daher die Immobilien- und Baubranche gut.

THOMAS BURGHERR, SVP (NEU)

(*1962) wohnhaft in 5058 Wiliberg; eidg. dipl. Zimmermeister, Geschäftsführer und Eigentümer der Burgherr Moosersäge AG, Holzbau, sowie Dozent an der Techniker und Fachhochschule für die Holzwirtschaft in Biel; Mitglied des Grossen Rat des Kantons Aargau. Liste: 1.06; www.thomasburgherr.ch



– In der Schweiz soll es keine neue Bauzone geben, ohne dass eine gleich grosse Fläche ausgezont wird. Das verlangt eine Initiative der Jungen Grünen. Kann so die Zersiedelung gestoppt werden?

– Das neue RPG enthält verschärfte Bestimmungen, um die Siedlungsentwicklung nach innen zu lenken und Neueinzonungen zu besteuern. Die Forderung nach einer Flächenkompensation von Neueinzonungen hätte einen nationalen Einzonungsstopp zur Folge. Eine so radikale Massnahme würde die Wohn- und Arbeitskosten in der Schweiz explodieren lassen und ist vehement abzulehnen.

– Wo werden Sie nach einer allfälligen Wahl Ihre wirtschaftspolitischen Schwerpunkte setzen?

– Ich setze mich ein für mehr unternehmerische Freiheit und Eigenverantwortung, mehr Markt und weniger Bürokratie, für ein Bildungssystem, in dem Leistung gefordert und gefördert wird, für sichere Sozialwerke durch Bekämpfung jeglichen Missbrauchs und für eine gut bewaffnete und ausgebildete Milizarmee.

– Welchen Bezug haben Sie zur Immobilien- oder Bauwirtschaft?

– Ich bin Eigentümer, Geschäftsführer und VR-Präsident der Burgherr Moosersäge AG. Meine Unternehmung baut mit grosser Kompetenz Bauwerke von hoher Qualität für Menschen von heute. Seit 1866 betreiben wir einen Holzbaubetrieb und einen Holzhandel auf einem hohen Niveau. Die Burgherr Moosersäge AG zählt in der Region zu den führenden Anbietern für Holzbauarbeiten und betätigt sich auch als GU.

MARTIN KELLER, SVP (NEU)

(*1965) wohnhaft in Nussbaumen bei Baden; Lehre als Maurer mit Berufsmittelschule, Studium mit Abschluss zum Bauingenieur HTL in Brugg-Windisch, heute Geschäftsführer im Baugewerbe; Mitglied des Grossen Rat des Kantons Aargau. Liste: 1.08; www.keller-martin.ch



– Der Bauwirtschaft droht, die Vertretung im Parlament verloren zu gehen. Warum ist eine solche wichtig?

– Eine kompetente und verlässliche politische Vertretung ist für das Baugewerbe von enormer Wichtigkeit. Dadurch lassen sich die Signale schneller erkennen, die Wege verkürzen und die Stimme der Branche verstärken. Der Bausektor wird stetig mit neuen Regulierungen und Erhebungen von Statistiken belastet. Dabei stehen auch in der Bau- und Immobilienwirtschaft schwierige Zeiten bevor, welche es mit fairen und wirtschaftsfreundlichen Rahmenbedingungen und weniger Bürokratie zu meistern gilt. Eine Vertretung aus Fachkräften ist immer am glaubwürdigsten.

– Wo sehen Sie für den Bausektor konkreten politischen Handlungsbedarf?

– Das Raumplanungsgesetz und die Zweitwohnungsinitiative, um nur zwei Themen zu nennen, sind pures Gift für die Bau- und Immobilienwirtschaft und führen zu Rechtsunsicherheiten bei den Eigentümern. So werden erworbene oder vererbte Grundstücke über Nacht um- oder noch schlimmer ausgezont. Zudem muss unsere Infrastruktur ausgebaut und unterhalten werden. Der Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (kurz NAF), der dazu dient, das Nationalstrassennetz fertigzustellen, Engpässe zu beseitigen und Projekte in den Agglomerationen zu verwirklichen, ist zu beschliessen.

– Günstiger Wohnraum wird zunehmend staatlich subventioniert. Gäbe es Alternativen?

– Subventionen und Verstaatlichung sind nie nachhaltig und sind keine sinnvollen Steuerungsinstrumente. Anreize wie z. B. eine Erhöhung oder Streichung der Ausnutzungsziffer, eine unbürokrati-

schere und lockerere Beurteilung bei Gestaltungsplänen sind viel wirkungsvoller.

BASELLAND

ANDREAS DÜRR, FDP (NEU)

(*1962) wohnhaft in Biel-Benken, Rechtsanwalt und Notar, Mitglied der Geschäftsleitung des SVIT und Mitglied des Landrates des Kantons Baselstadt.



– Bundesrätin Simonetta Sommaruga will die Lex Koller verschärfen. Was halten Sie davon?

– Eine Verschärfung ist reine Zwängerei. Die beiden Motionen von SP-Nationalrätin Jacqueline Badran wurden im vergangenen Jahr vom Nationalrat deutlich abgelehnt. Wenn nun die SP-Bundesrätin den Kauf von Anteilen an Immobiliengesellschaften und Immobilienfonds durch Personen im Ausland verbieten will, schadet dies dem Immobilienmarkt und letztlich auch den Mietern.

– Apropos Mietrecht, wie geht es hier weiter?

– Der Bundesrat hat trotz der Einwendungen seitens der Vermieter und Hauseigentümer in der Vernehmlassung an der schweizweiten Einführung der Formularpflicht festgehalten. Das verursacht viel Aufwand, Rechtsstreitigkeiten und kaum Nutzen.

– Ihr Bezug zur Immobilienwirtschaft?

– Als Mitglied der Geschäftsleitung des SVIT Schweiz und Ressortleiter Recht & Politik

bin ich am Puls und bei den Sorgen der Mitglieder. Damit bin ich mit den nationalen Themen der Immobilienbranche bestens vertraut.

BASEL-STADT

SEBASTIAN FREHNER, SVP (BISHER)

(*1973) wohnhaft in Basel; Dr. iur., Unternehmer; seit 2010 im Nationalrat. www.sebastian-frehner.ch



– Die Linke fordert mehr staatliches Engagement am Wohnungsmarkt. Ein tauglicher Weg?

– Nein, staatliche Interventionen schaden dem Wettbewerb. Schon heute sind die staatlichen Auflagen sehr weitgehend, insbesondere wenn man an das Mietrecht denkt.

– Wie können die Herausforderungen einer zunehmenden Urbanisierung und der steigenden Bevölkerungszahl gerade im Raum Basel gelöst werden?

– Dies lässt sich wohl nur durch verdichtetes Bauen im Zentrum lösen. Einerseits schafft dies mehr Wohn- und Geschäftsraum und andererseits können so die wenigen Grünflächen erhalten werden.

– Bundesrätin Sommaruga will die Lex Koller verschärfen. Wie denken Sie darüber?

– Die Praxis hat gezeigt, dass in einigen Punkten eventuell Handlungsbedarf besteht. Gegen die Behebung von Missständen wehre ich mich nicht. Eine Verschärfung der Lex Koller kommt für mich aber nicht in Frage. Die heutige Regelung genügt.

GENÈVE

GUILLAUME BARAZZONE, PDC (RÉÉLECTION)

(*1982) Titulaire du brevet d’avocat. Conseiller national et Conseiller administratif de la ville de Genève. Liste no. 2, www.barazzone.ch



Je m’engage à Berne pour que la classe moyenne et les jeunes adultes puissent trouver un logement décent et qui correspond à leurs besoins. Je me suis engagé pour favoriser l’accession à la propriété du logement. En mai 2014, j’ai déposé une motion demandant d’augmenter le plafond des cotisations déductibles fiscalement et qui cible particulièrement la classe moyenne et les jeunes couples. En cas de réélection cet automne, je m’engage à continuer à défendre cette cause à Berne.

BENOÎT GENECAND, PLR (NOUVEAU)

(*1964) Conseils aux entreprises, Administrateur de CGi IMMOBILIER, agence immobilière, Genève, et Administrateur de Defferrard et Lanz, conseils en financement immobilier, Lausanne. Ancien président de la Chambre genevoise immobilière, Genève (2009-2011). Liste no. 3 (Conseil des Etats) et no. 5 (Conseil National) www.plr-ge.ch



Je suis très attaché à l’accession à la propriété pour la classe moyenne et, par conviction, attaché à la construction de nouveaux logements à Genève pour l’ensemble de la population. En matière d’urbanisme, Berne joue un rôle grandissant. Son souci de préserver le sol, de l’utiliser intelligemment par la densité du bâti est légitime. Il ne faut plus permettre un mitage du territoire. Cela dit, le logement reste une dimension décisive d’un développement économique harmonieux. Et Berne peine à reconnaître nos besoins spécifiques de même que la forte préservation dont la zone agricole fait l’objet dans notre Canton. Je me battrais pour que Genève puisse poursuivre un développement équilibré qui passe par la construction de logements en plus grand nombre (2500 par an reste la cible) ainsi que par la préservation de nos paysages. Ces deux objectifs sont compatibles, j’en suis convaincu.

GRAUBÜNDEN

RUDOLF KUNZ, FDP (NEU)

(*1971) wohnhaft in Chur; Rechtsanwalt und Notar; Mitglied des Grossen Rates des Kantons Graubünden und Fraktionschef der FDP. Liste 1; www.fdp-gr-wahlen.ch



In der Anwalts- und Notariatskanzlei über der Hauptpost in Chur geht’s grad hektisch zu. «Erbrechtsfälle stellen

sich naturbedingt nicht nach Termin ein», entschuldigt sich Rudolf Kunz. In der gemeinsamen Kanzlei mit Berufskollege und Ständerat Martin Schmid gehören nebst dem Erbrecht das Notariatsgeschäft sowie Unternehmens-, Bau- und Familienrecht zu den Kernfeldern. Damit pflegt Rudolf Kunz berufsbedingt einen engen Bezug zum Wohneigentum und zur Immobilienwirtschaft. Die berufliche Erfahrung prägt ihn aber auch in seiner politischen Gesinnung. Einen Namen über die Kantonsgrenzen hinaus hat sich der Grossrat und FDP-Fraktionschef vor allem über seinen Vorstoss zur generellen Abschaffung der Nachlasssteuer auf Kantonsebene gemacht. Er will die Ungerechtigkeit aus der Welt schaffen, dass zwar Nahverwandte steuerlich befreit sind, aber andere Nahestehende mit einer Steuer von 10% belastet werden. Kunz sieht in der Abschaffung auch eine Verbesserung der Standortattraktivität des Kantons für Zuzüger – gerade auch für Zweitwohnungsbesitzer, die Graubünden zu ihrem Hauptwohnort machen könnten.

In seinem Heimatkanton drückt der Schuh in Immobilienfragen im Moment vor allem bei der Umsetzung der Zweitwohnungsinitiative und bei den Folgen für die Wirtschaft in den Alpentälern. Aber auch anderswo macht sich Rudolf Kunz' Partei für

Wohneigentümer stark. So gehört es zu ihren Zielen, den steuerbaren Eigenmietwert auf 60% zu senken.

Die FPD tritt in Graubünden gleich mit zwei Hauptlisten und einer Liste der Jungliberalen an. Mit der Kandidatur von Rudolf Kunz und seinen Kolleginnen und Kollegen trachtet die Wirtschaftspartei danach, den vor vier Jahren verloren gegangenen Sitz der Partei zurückzuerobern. Die Chancen stehen gut.

LUZERN

PETER SCHILLIGER, FDP (BISHER)

(*1959) wohnhaft in Udligenswil; Unternehmer, Präsident der FDP LU, im Nationalrat seit 2012. Liste 3, www.peter-schilliger.ch



Die Produktion von warmer Luft ist nicht seine Sache – zumindest nicht in politischen Belangen. Beruflich hingegen schon: Der Mitinhaber und Geschäftsführer eines grossen Luzerner Haustechnikunternehmens ist mit den Bau-, Energie- und Immobilienfragen bestens vertraut. «Ich bin in der Berufsbildung gross geworden und damit in der Praxis

fest verwurzelt», sagt Peter Schilliger. Er hat alle Stufen in der Sanitärbranche durchlaufen – vom Sanitärzeichner in die Unternehmensführung und bis zum Management-Nachdiplomstudium. In der Praxis des Baugewerbes lernt man, über den Tellerrand zu schauen und übergreifende Lösungen zu finden. «Denken in Alternativen», sagt Schilliger dazu. Diese Denkweise hat er auch in seine politischen Ämter eingebracht, erst als Sozialvorsteher in der Wohngemeinde Udligenswil, dann als Gemeindepräsident und schliesslich als Kantonsrat. 2012 rückte er für den verstorbenen Otto Ineichen in den Nationalrat nach.

Als Praktiker kann man dem Parlamentarier und Mitglied der nationalrätlichen Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie (UREK-NR) in energetischen und baulichen Belangen kein X für ein U vormachen. Er kennt die Möglichkeiten und das Potenzial im Gebäudepark, aber auch die Grenzen der staatlichen Lenkung und des wirtschaftlichen Tragfähigen in Energiefragen. Lenkungsabgaben sind aus seiner Sicht vor allem dann kritisch zu hinterfragen, wenn sie zur Steuer mutieren oder wenn damit über lange Zeit marktverzerrende Subventionen ausgeschüttet werden. «Treiber der Energieeffizienz muss die Innovation sein», erklärt Schilliger. Seine Skepsis zum staatli-

chen Subventionswesen zeigt sich auch in einer kritischen Haltung gegenüber einem unbesehenen sozialen Wohnungsbau. «Günstiger Wohnraum muss effektiv günstig sein, durch Standort, Grösse und Ausbau und nicht durch staatliche Zuschüsse.»

DAMIAN HUNKELER, FDP (NEU)

(*1963) wohnhaft in Luzern; Inhaber und Geschäftsführer eines Küchenbauunternehmens; Mitglied des Kantonsrates Luzern; www.damianhunkeler.ch



– Der Bund wirkt mit regulatorischen Massnahmen wie mit der Zinsbindung im Mietwohnungsmarkt oder mit erhöhten Eigenmittelanforderungen bei der Wohneigentumsfinanzierung auf den Wohnungsmarkt ein. Wie beurteilen Sie solche Eingriffe?

– Grundsätzlich soll der Bund so wenig wie möglich eingreifen. Solange eine echte Gefahr der Blasenbildung besteht, ist eine massvolle Regulierung zum Schutz der gesamten Immobilienbranche sinnvoll. Allerdings sollten diese befristet sein, da-

swiss
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die Bewertung von Immobilien | www.valuationgroup.ch

Basel 061 301 88 00

Bern 031 331 80 22

Zürich 044 380 42 00



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

Mehr Infos
finden Sie im Video
www.kalkmaster.ch



KalkMaster *das Abo gegen Kalk*

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

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

Doppelenthärtungsanlage
KM2 mit intelligenter
Hygieneregeneration

 **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



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch

mit sie mittelfristig den Markt nicht zum Erliegen bringen.

– Wöchentlich erscheinen über 140 Seiten neues Bundesrecht. Welche Auswege aus dem Regulierungsdickicht erachten Sie als sinnvoll?

– Wir müssen wieder mehr an das Verantwortungsbewusstsein der Bürger appellieren. Auch die Vertragsfreiheit der Parteien darf nicht vom Staat eingeschränkt werden. Deshalb werde ich mich nach dem Motto der FDP. Die Liberalen «Weniger Staat, mehr Freiheit!» gegen die Regulierungsdichte einzusetzen.

– Welchen Bezug haben Sie zur Immobilien- oder Bauwirtschaft?

– Zuerst habe ich Fenster verkauft, heute sind es Küchen. Zwischendurch habe ich selber Immobilien verwaltet, und alle paar Jahre realisiere ich ein eigenes Um- oder Neubauprojekt. Ich kenne die Bedeutung der Immobilienwirtschaft für unser Land, aber auch deren Sorgen, aus eigener Erfahrung.

VAUD

OLIVIER FELLER, PLR (RÉÉLECTION)

(*1974) Directeur de la Chambre vaudoise immobilière et Secrétaire général de la Fédération romande immobilière; Conseiller national depuis 2011, Coprésident de l'intergroupe parlementaire «Propriété du sol et du logement»; Liste no. 17, www.olivierfeller.ch



Mes activités professionnelles m'amènent à m'occuper au quotidien des conditions-cadres de la propriété et de l'économie immobilière, qui relèvent de nombreux domaines, comme le droit du bail, la fiscalité, l'aménagement du territoire et l'acquisition d'immeubles par des étrangers.

ZÜRICH

HANS EGLOFF, SVP (BISHER)

(*1959) wohnhaft in Aesch ZH; Rechtsanwalt, seit 2012 Präsident des HEV Schweiz; Nationalrat seit 2011, Liste 1, www.hans-egloff.ch



Die Interessen der Hauseigentümer sind die Interessen der Kunden der Immobilienwirtschaft. Mit über 320 000 Mitgliedern in der ganzen Schweiz ist der Hauseigentümerverband Schweiz einer der zahlenmässig mächtigsten Interessenverbände der Schweiz und für den SVIT ein wichtiger Partner in Volksabstimmungen, zusammen mit den HEV-Kantonalverbänden bei kantonalen Vorlagen. Mit der Gründung der Parlamentariergruppe «Wohn- und Grundeigentum», die bereits rund 150 Parlamentarier zählt, hat Hans Egloff die Stimme der Eigentümer gestärkt. Das wird es brauchen, denn namentlich das Mietrecht steht weiterhin unter grossem Druck von Links.

REGINE SAUTER, FDP (NEU)

(*1966) wohnhaft in Zürich, Direktorin der Zürcher Handelskammer, Kantonsrätin (seit 2004) und Vizepräsidentin der freisinnigen Kantonsratsfaktion. Liste: 3; www.regine-sauter.ch



– In der Stadt Zürich verbraucht jeder Einwohner heute 40% mehr Wohnfläche pro Kopf als 1970. Unterstützen Sie Massnahmen, die verdichtetes Bauen und Wohnen begünstigen?

– Ja, auf jeden Fall. Ziel muss es sein, dort mehr Wohnraum zu schaffen, wo er schon vorhanden ist. Das bedeutet, in den Städten in die Höhe bauen und dafür Grünraum auf dem Land erhalten. Dadurch gelingt beides: mehr Wohnungen zu schaffen und gleichzeitig Lebensqualität zu erhalten.

– Welchen Stellenwert hat für Sie eine freiheitliche Eigentumsordnung im Hinblick auf die marktwirtschaftliche Versorgung mit Wohnraum?

– Man investiert dort, wo man Sicherheit hat. Das gilt erst recht für eine Grossinvestition wie ein Gebäude. Dort, wo das Eigentum geschützt ist, und wo man die grösstmögliche Freiheit im Umgang mit diesem Eigentum hat, ist es interessant zu investieren. Dann entsteht auch zusätzlicher Wohnraum.

– Welchen persönlichen oder beruflichen Bezug haben Sie zur Immobilien- oder Bauwirtschaft?

– Als Direktorin der Zürcher Handelskammer setze ich mich für einen attraktiven

Wirtschaftsstandort ein. Die Verfügbarkeit von genügend Räumlichkeiten für Unternehmen, aber auch Wohnraum für Mitarbeitende ist ein wichtiger Standortfaktor. Arbeitsplätze werden dort geschaffen, wo langfristige Entwicklungsmöglichkeiten bestehen, auch räumlich.

HANS-ULRICH BIGLER, FDP (NEU)

Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbandes sgV, Liste 3; www.hansulrich-bigler.ch



Als Direktor des sgV und als Vorstandsmitglied im HEV Zürich setzt sich Hans-Ulrich Bigler für weniger gesetzliche Normen, weniger Vorschriften und deutliche, administrative Entlastungen ein. Dies verschafft dem Gewerbe, der KMU-Wirtschaft und den Hauseigentümern den zwingend notwendigen Handlungsspielraum.

Ihre Stimme zählt!

Die Immobilienbranche braucht mehr Gewicht in Bern. Der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft SVIT Schweiz empfiehlt Ihnen darum die folgenden Kandidaten zur Wahl.

Votre vote compte!

Le secteur de l'immobilier a besoin de plus de poids à Berne. L'association suisse de l'économie immobilière SVIT Suisse recommande les candidats suivants pour les élections fédérales.

2x
auf Ihre Liste
sur votre liste

AG FDP		Philipp Müller (bisher, neu auch in den Ständerat) Der Präsident der FDP Schweiz, Generalunternehmer, Vermieter und Immobilieneigentümer aus Reinach AG, setzt sich im Parlament unter anderem für eine freiheitliche Raum- und Bauordnung ein.	Liste 3a.01 & SR
AG FDP		Thierry Burkart (neu) Der Wirtschaftsanwalt aus Baden ist Grossrat und Vorstandsmitglied des Aargauischen Gewerbeverbands. Zu seinen politischen Schwerpunktthemen gehören unter anderem Wirtschaftspolitik, Steuern und Verkehr.	Liste 3a.03
AG SVP		Thomas Burgherr (neu) Der Präsident der SVP Aargau und Unternehmer im Holzbau ist politisch und unternehmerisch mit der Bau- und Immobilienwirtschaft vertraut und setzt sich dafür ein, dass das Gewerbe eine Zukunft hat.	Liste 1.06
AG SVP		Martin Keller (neu) Der Geschäftsführer im Baugewerbe, Ingenieur und Grossrat aus Nussbaumen/ Baden ist in Wirtschaft und Politik bestens vernetzt. Er macht sich stark für gute Rahmenbedingungen in Bau- und Immobilienwirtschaft.	Liste 1.08
BE SVP		Adrian Amstutz (bisher) Der Unternehmer aus Sigriswil ist beruflich mit der Immobilienwirtschaft verbunden und kennt die Anliegen von Bauherren, Eigentümern und Vermietern aus eigener Erfahrung.	Liste 01.04.0
BE BDP		Urs Gasche (bisher) Der Rechtsanwalt und vormalige Regierungsrat ist ein versierter Kenner der Themen Baurecht und Raumplanung. Seine Kernthemen sind unter anderem Energie und Finanzen.	Liste 07.01.3
BE BDP		Hans Grunder (bisher) Der Unternehmer aus Hasle-Rüegsau ist mit den Immobilienthemen als Ingenieur/ Geometer beruflich sowie als Nationalrat und Mitglied der Kommission für Umwelt, Raumplanung und Energie politisch eng verbunden.	Liste 07.02.1
BL FDP		Andreas Dürr (neu) Als Mitglied der Geschäftsleitung des SVIT ist der Rechtsanwalt, Notar und Landrat aus Biel-Benken beruflich und politisch an der Front der Immobilienwirtschaft.	Liste 01.03
BL FDP		Christoph Buser (neu, auch in den Ständerat) Der Direktor der Wirtschaftskammer Baselland macht sich stark für den Wirtschaftsstandort, für Arbeitsplätze und attraktive Rahmenbedingungen für das Gewerbe.	Liste 01.02 & SR
BL CVP		Remo Franz (neu) Der Bauunternehmer aus Pfeffingen kennt die Anliegen von Bauherren, Eigentümern und Bauunternehmen aus reifer beruflicher Erfahrung – ein Praktiker mit Sinn für gangbare Lösungen.	Liste 05.03
BS SVP		Sebastian Fehner (bisher) Mit dem Nationalrat aus Basel pflegt der SVIT Schweiz bereits in der jetzigen Legislatur einen engeren Kontakt. Er ist mit den Anliegen der Immobilienwirtschaft vertraut und macht sich für sie stark.	Liste 12.01

GE
PLR



Christian Luscher (réélection)

Le vice-président du PLR Suisse s'engage pour défendre l'immobilier et en particulier la propriété qui est un droit dont l'accès est ancré dans la Constitution fédérale.

Liste
5

GE
PLR



Hugues Hiltbold (réélection)

Le président de USPI Suisse et architecte s'engage pour que le retrait du 2^{ème} pilier puisse être toujours permis pour acquérir un logement et pour toutes mesures faciliteront l'accession à la propriété.

Liste
5

GE
PDC



Guillaume Barazzone (réélection)

L'avocat s'engage à Berne pour que la classe moyenne et les jeunes adultes puissent trouver un logement décent et pour une augmentation le plafond des cotisations déductibles fiscalement.

Liste
2

GE
PLR



Benoît Genecand (nouveau)

L'administrateur d'une agence immobilière et d'une société de conseils en financement immobilier se bat pour l'accession à la propriété pour la classe moyenne et la création de nouveaux logements.

Liste
5 CN
et 3 CE

GR
FDP



Rudolf Kunz (neu)

Der Rechtsanwalt und Notar kennt alle juristischen Fragen rund um Immobilien. Als Politiker macht sich der Grossrat unter anderem als Initiant für die Abschaffung der Nachlasssteuer einen Namen.

Liste
1.105

LU
FDP



Peter Schilliger (bisher)

Der Mitinhaber und Geschäftsführer eines grossen Haustechnikunternehmens kennt die Anliegen von Eigentümern und Vermietern. Seine politischen Schwerpunktthemen sind Raumordnung und Energie.

Liste
3

LU
FDP



Damian Hunkeler (neu)

Der Küchenbauunternehmer ist ein waschechter Vertreter des Gewerbes mit einem engen Bezug zur Immobilienwirtschaft. Steuern, Bürokratieabbau, Verkehr und Arbeitsplatz Schweiz sind seine Themen.

Liste
3

SG
FDP



Walter Locher (neu)

Einige der beruflichen und politischen Schwerpunktthemen des Präsidenten des HEV St. Gallen, Grossrates und Rechtsanwaltes sind das Bau- und Planungsrecht sowie die Verkehrspolitik.

Liste
07.07

SZ
SVP



Pirmin Schwander (bisher)

Der Unternehmer und Nationalrat aus Lachen ist einer der Wortführer der SVP in Finanz- und Rechtsfragen. Er setzt sich unter anderem ein für den Schutz des Eigentums, namentlich im Bodenrecht.

Liste
07.01

TG
FDP



Hermann Hess (neu)

Der Unternehmer aus Amriswil ist seit vielen Jahren erfolgreicher Immobilieninvestor. Als Politiker und Grossrat setzt er sich ein für eine freiheitliche Wirtschaftsordnung und für Eigenverantwortung.

Liste
06.01

VD
PLR



Olivier Feller (réélection)

Le secrétaire général de la Fédération romande immobilière s'occupe des conditions-cadres de la propriété et de l'économie immobilière comme le droit du bail, la fiscalité et l'aménagement du territoire.

Liste
17

VD
PDC



Claude Béglé (nouveau)

L'administrateur d'une importante régie et développeur de projets immobiliers à Singapour s'engage pour un développement harmonieux de l'immobilier en Suisse.

Liste
9

ZH
SVP



Hans Egloff (bisher)

Der Nationalrat, Rechtsanwalt und Präsident des HEV Schweiz ist ein enger Verbündeter der Immobilienwirtschaft und ein wichtiger Partner in politischen Anliegen des SVIT.

Liste
01.066

ZH
FDP



Regine Sauter (neu)

Die Direktorin der Zürcher Handelskammer und Stiftungsrätin der Greater Zurich Area kennt die Anliegen von Unternehmen in Standortfragen. Als Kantonsrätin tritt sie für eine freiheitliche Wirtschaftsordnung ein.

Liste
03.050



Als Führungskraft in
der Immobilienbranche
beruflich und privat En-
gagement zeigen können?

Unsere Mitarbeitenden übernehmen nicht nur für grosse,
sondern auch für kleine Projekte Verantwortung.

sbb.ch/immojobs



SCHWEIZ

BUNDESRAT BEANTRAGT ÄNDERUNG VON MAKLERPROVISIONEN

Maklerprovisionen aus Grundstückvermittlungen sollen künftig am Wohnsitz bzw. in der Schweiz besteuert werden. Der Bundesrat hat Mitte August das Vernehmlassungsverfahren zu einer entsprechenden Änderung des Gesetzes über die Harmonisierung der direkten Steuern der Kantone und Gemeinden eröffnet. Er setzt damit eine vom Parlament überwiesene Motion um.

BAV GENEHMIGT AUSBAU DER BAHNINFRASTRUKTUR



Das Bundesamt für Verkehr BAV hat verschiedene Massnahmen der SBB für den Unterhalt und zur Verbesserung der Bahninfrastruktur am Ostufer des Zugersees genehmigt. Dazu gehört die Doppelspur Walchwil (ZG), dank der künftig im Fern- und Regionalverkehr zwischen Walchwil und Zug ein durchgehender Halbstundentakt eingeführt werden kann. Ausserdem werden auf der Strecke Zug – Arth Goldau die Gleisanlagen und Oberleitungen komplett ersetzt.

ST. GALLEN

BOTSCHAFT ZUM PLANUNGS- UND BAUGESETZ VERABSCHIEDET

Nach jahrelanger Vorarbeit hat die Regierung des Kan-

tons St. Gallen die Botschaft zum neuen Planungs- und Baugesetz (PBG) zuhanden des Kantonsrates verabschiedet. Die Anfang 2015 durchgeführte zweite Vernehmlassung stiess auf eine deutlich positivere Resonanz als die 2012 vorgestellte erste Vorlage.

ZÜRICH

METROPOLITANRAUM ZÜRICH MIT GEMEINSAMER RAUMORDNUNG

Die Raumplanung in der Schweiz soll künftig über die Kantonsgrenzen hinweg möglich sein. Mit einem gemeinsamen Raumordnungskonzept (Metro-ROK) haben acht Kantone im Metropolitanraum Zürich einen ersten Schritt dazu unternommen, wie der Kanton Zürich mitteilte. Das Metro-ROK wurde von den Raumplanungsfachstellen der Kantone Aargau, Luzern, Schaffhausen, Schwyz, St. Gallen, Thurgau, Zug und Zürich erarbeitet. Es weist einen Zeithorizont bis 2030 auf und ist nicht behördenverbindlich. Vielmehr soll es als Orientierungsrahmen, als Hilfe für kantonale Planungen und interkantonale planerische Abstimmungen dienen.

INITIATIVE FÜR KLIMAFREUNDLICHE GEBÄUDE EINGEREICHT

Ende August hat ein Initiativkomitee der Präsidentin des Zürcher Kantonsrates die Einzelinitiative «REDEM – Initiative für klimafreundliche Gebäude» übergeben. Das Komitee fordert, dass im Kanton Zürich künftig keine Gebäude mehr mit Öl oder Gas beheizt werden sollen.

BERN

RAHMENKREDIT FÜR LÄRMSCHUTZMASSNAHMEN

Der Regierungsrat des Kantons Bern hat für die Umsetzung von Lärmschutzmassnahmen entlang der Kantonsstrassen einen Rahmenkredit von 40 Mio. CHF für die Jahre 2016 bis 2018 beantragt. Betroffen sind rund 230 Kilometer des insgesamt 2100 Kilometer langen Kantonsstrassennetzes. Bis Ende 2014 wurden im Kanton Bern bereits auf einer Streckenlänge von rund 163 Kilometern Lärmschutzmassnahmen realisiert.



SCHWYZ

ÖFFENTLICHE MITWIRKUNG ZUM RICHTPLAN ABHOLEN

Das Volkswirtschaftsdepartement des Kantons Schwyz hat unter Mitwirkung der Bezirke und Gemeinden den kantonalen Richtplan überarbeitet. Übergeordnetes Ziel ist es, dass der Kanton unter Einhaltung der Bundesvorgaben weiterhin massvoll wachsen kann und gleichzeitig wertvolles Kulturland geschont wird. Die Bevölkerung hat nun die Möglichkeit, sich im Rahmen der öffentlichen Mitwirkung zum vorliegenden Entwurf zu äussern.



APPENZEL AUSSERRHODEN

REGIERUNGSRAT ZIEHT BAUGESETZVORLAGE ZURÜCK



Der Regierungsrat von Appenzel Ausserrhoden beantragt dem Kantonsrat, die laufende Teilrevision des Baugesetzes abzuschreiben, um in der Folge die drei Themen Baugesetz, Nachführung des Richtplans und Mehrwertausgleich neu und koordiniert anzugehen. Damit kommt der Regierungsrat einer Forderung der Gemeinden nach.

BASEL

BODENINITIATIVE KOMMT VORS VOLK



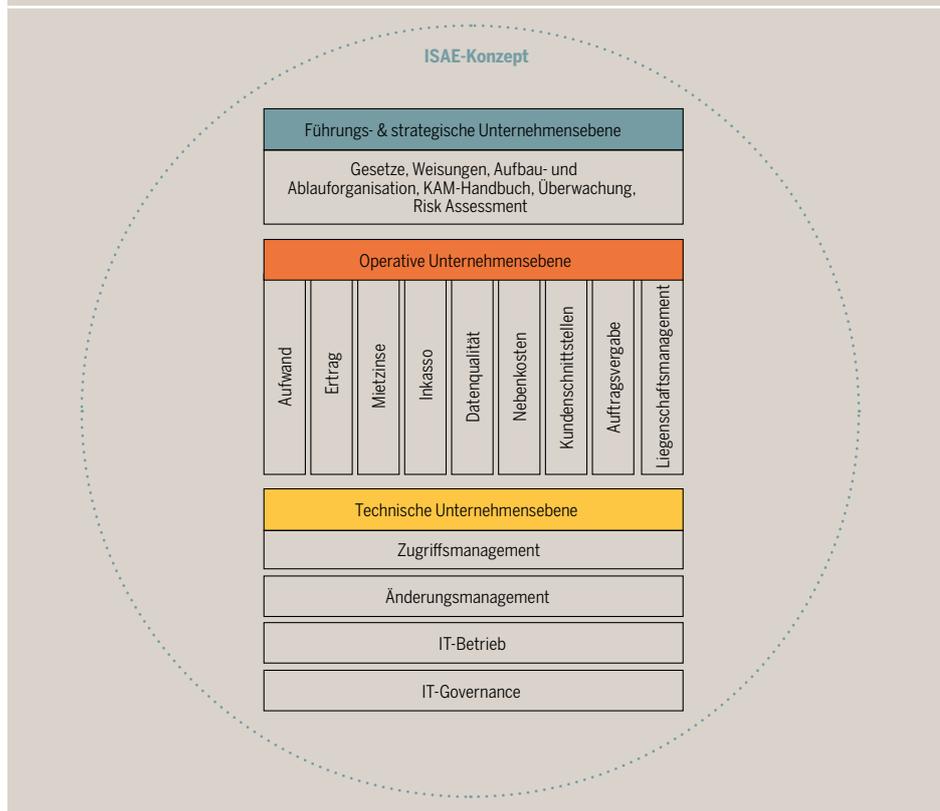
Der Regierungsrat hat dem Parlament beantragt, die kantonale Volksinitiative «Neue Bodeninitiative (Boden behalten und Basel gestalten)» ohne Gegenvorschlag sofort dem Volk vorzulegen. Die ausformulierte Volksinitiative entspricht dem regierungsrätlichen Gegenvorschlag zur ersten Bodeninitiative, die zurückgezogen wurde. Der Gegenvorschlag ist damals im Sinne eines vertretbaren Kompromisses zur ersten Bodeninitiative mit ihren sehr weit gehenden Forderungen erarbeitet worden.

Exzellenz im Immobilienbereich

Seit 2008 sind Unternehmungen verpflichtet, ein internes Kontrollsystem (IKS) für die eigene Buchführung einzuführen und zu betreiben. Von der Gesetzgebung ausgeschlossen, bleiben die operativen Unternehmensprozesse, die auf Kundenseite durchaus finanzrelevant sind.

SCHEMATISCHE DARSTELLUNG DES ISAE-KONZEPTS

Quelle: Privera AG



aufeinander abgestimmt sein und die Mitarbeitenden geschult und sensibilisiert werden. Zusätzlich müssen regelmässige Überwachungsaktivitäten durch unterschiedliche Instanzen stattfinden. Als Fundament des ISAE-Konzepts wird eine kontrollierte IT-Landschaft vorausgesetzt. Das IT-Fundament gliedert sich in das Zugriffsmanagement, das Änderungsmanagement, den IT-Betrieb und die IT-Governance. Auf dem IT-Fundament aufbauend, sieht das ISAE-Konzept Kontrollmechanismen in den geschäftsrelevanten Kernbereichen vor. Diese unterteilen sich in Aufwand, Ertrag, Mietzinse, Inkasso, Datenqualitätsmanagement, Nebenkosten, Kundenschnittstellen, Auftragsvergabe und Liegenschaftsmanagement. Innerhalb dieser Bereiche wurden anhand eines Pilotkunden mögliche Risiken identifiziert und quantifiziert. Anschliessend wurden diese Risiken katalogisiert und Massnahmen zu deren Früherkennung sowie Vermeidung entwickelt.

ERFAHRUNGEN AUS DER EINFÜHRUNGSPHASE.

Mit dem Übergang vom Projekt- in den Betriebsmodus zeigte sich, dass die Definition und Beschreibung der Geschäftsprozesse sowie die Ausarbeitung der

MARCO KISSLING*

ISAE-KONZEPT BIETET MEHR KONTROLLE. Die Privera AG, ein führendes, unabhängiges Immobilienunternehmen der Schweiz, hat im Rahmen einer internen Untersuchung festgestellt, dass die meisten ihrer Unternehmensprozesse als operativ gelten und somit keiner zwingenden IKS-Prüfung unterstehen. Gerade diese Prozesse sind jedoch für die Dienstleistungserbringung für Kunden und deren IKS von essentieller Bedeutung. Wegen der Vielzahl an operativen Prozessen wird das interne Zusammenspiel zwischen den verschiedenen Abteilungen respektive mit dem Kunden massgeblich beeinflusst.

In Zusammenarbeit mit einem ihrer Grosskunden begann Privera vor rund vier Jahren mit der Ausarbeitung der Grundlage des heutigen ISAE-Konzepts, das neben den regulatorischen Vorschriften auch die operativen Geschäftsprozesse und die Kundenanforderungen in ein gesamtheitliches Kontrollsystem integriert. Ziel die-

ses Konzepts war die Verbesserung der Qualität, Sicherheit, Messbarkeit und Effizienz sowie die Förderung einer einheitlichen, nachvollziehbaren und messbaren internen Arbeitsweise.

Das ISAE-Konzept adressiert die Führungs- und die technische Unternehmensebene, die strategische sowie die operative Ebene und beinhaltet zurzeit über 60 Schlüsselkontrollen in den Bereichen Bewirtschaftung, Liegenschaftsbuchhaltung und IT-Services. Alle Schlüsselkontrollen sind vollständig in die Prozesslandschaft von Privera integriert.

Auf der Führungs- und der strategischen Unternehmensebene werden wesentliche Unternehmensaspekte wie gesetzliche Auflagen, Aufbau- und die Ablauforganisation oder eigene und kundenspezifische Weisungen berücksichtigt, definiert und «top down» umgesetzt. Damit die operationelle Exzellenz, die aus dem ISAE-Konzept resultiert, sichergestellt werden kann, müssen die Organisation, die Methoden und Tools

MEINUNG DES PILOTKUNDEN

Auszug aus einem Gespräch zwischen der Privera AG und Patrick Stampfli, CFO/COO, Schroder Investment Management AG, und Roger Hennig, Leiter Immobilien Schweiz, Schroder Investment Management AG.

Die Schroder Investment Management (Switzerland) AG ist eine FINMA-regulierte Fondsleitung und nahm bei der Erarbeitung des ISAE-Konzepts eine Schlüsselrolle ein. In Kooperation erarbeitete Privera ein internes Kontrollsystem, das einerseits den zugezogenen regulatorischen Vorschriften, andererseits den komplexen Kundenbedürfnissen gerecht werden sollte. Die Kundin stand im Mittelpunkt des Pilotprojekts und legte gemeinsam mit der PRIVERA den Grundstein für das heutige ISAE-Konzept.

Gefragt nach ihrem Beweggrund nach einem Kontrollumfeld für die Dienstleistungserbringung, meinte die Kundin:

«Eine zuverlässige und qualitativ hochstehende Ausführung der delegierten Aufgaben ist für uns wichtig, da die Arbeiten an Vermögensgegenständen unserer Kunden durchgeführt werden. Im Interesse unserer Kunden arbeiten wir an der Wertsteigerung ihrer Anlage. Neben einem zielgeführten Anlegen der Kundengelder gehört zur Wertsteigerung auch eine effiziente und sorgfältige Abwicklung sämtlicher Aufgaben.»

Und worin besteht der Nutzen des ISAE-Konzepts aus Kundensicht?

«Mit der Einführung des ISAE-Konzepts profitieren wir von einer Offenlegung des Kontrollumfelds, einer Mandatsüberwachung, einer Angemessenheit der Kontrollen und deren einwandfreien Funktion sowie einer Verbesserung der Abläufe zur Kostenoptimierung.»

Kontrollen verhältnismässig rasch vorgenommen werden konnten. Herausfordernd war die Integration der erarbeiteten Kontrollumgebung in die Unternehmung und in die tägliche Arbeitsweise der betroffenen Mitarbei-

» Das ISAE-Konzept ermöglicht operationelle Exzellenz.«

tenden. Unterschiedliche Mandatsgrößen, -typen und vertragliche Eigenheiten führten in der Vergangenheit zu individualisierten Prozess- und Kontrollausprägungen, weshalb das auf den Pilot-

kunden zugeschnittene Kontrollsystem nicht pauschal auf weitere Kunden adaptierbar war. Durch Gespräche mit Mitarbeitenden aus den betroffenen Unternehmensbereichen konnte letztlich eine Harmonisierung der Prozesslandschaft realisiert werden. Somit entstand ein Kontrollumfeld, das relevante Risiken berücksichtigt, skalierbar ist und die Revisionstauglichkeit sicherstellt.

Aktuell bietet Privera rund der Hälfte ihrer Grosskunden das ISAE-Konzept als integrierten Bestandteil des Dienstleistungspakets an. Rund 120 Mitarbeitende sind darin involviert und pflegen eine Arbeitsweise nach den definierten Vorgaben. Aus den etablierten Massnahmen resultiert eine spürbar höhere und nachhaltigere Dienstleistungsqualität. Damit die Kunden eine neutrale Beurteilung über die Wirksamkeit der imple-

mentierten Kontrollen und der erbrachten Dienstleistungsqualität von Privera erhalten, findet eine jährliche Attestierung durch eine unabhängige Revisionsgesellschaft statt. Die Prüfung wird nach dem international anerkannten Prüfungsstandard ISAE 3402 durchgeführt. Als Resultat wird ein sogenannter ISAE-Kontrollbericht erstellt, durch welchen bereits heute auf Kundenseite Revisionsaufwände reduziert und dadurch Kosteneinsparungen bei der ordentlichen Revision erzielt werden können. ●



***MARCO KISSLING**

Der Autor ist Leiter des ISAE-Kompetenzzentrums bei der Privera AG. Seit 2013 verantwortet er die Konzeption, Umsetzung und Anwendung des ISAE-Konzepts als Produkt und der daraus resultierenden operationellen Exzellenz.

SIBIRGroup



SIBIR

Von kühl zu cool *

Perfekt für Individualisten, für das Besondere, für jeden Lifestyle und Wohnbereich. Oldtimer in 3 Modellen und in bis zu 12 trendigen Farben, mit absoluter Spitzentechnologie und erst noch energieeffizient.

* Zum Beispiel der SIBIR Oldtimer OT 272 OB

SCHWEIZ

BUND VERGIBT AUFTRAG FÜR SNBS

Der Zuschlag für den Aufbau, die Entwicklung und den Betrieb des Labels Nachhaltiges Bauen Schweiz LNBS ist an die Anbietergemeinschaft SGS Société Générale de Surveillance SA und Zimraum Raum + Gesellschaft vergeben worden, wie das Bundesamt für Energie mitteilt. Mit dem LNBS soll dem Markt ein kommerzielles Produkt zur Verfügung gestellt werden, das auf der Basis eines gesamtschweizerischen Verständnisses zum nachhaltigen Bauen beruht, dem Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz SNBS.

KONSOLIDIERUNG AM BAU SETZT SICH FORT

Das Baugewerbe kann im laufenden Jahr definitiv nicht mehr an das Rekordjahr 2014 anknüpfen. Dies geht aus dem Bauindex von Credit Suisse und dem Schweizerischen Baumeisterver-

band hervor. Ein Rückgang zeigt sich vor allem im Wohnungsbau. Es gibt zwar keine Anzeichen dafür, dass eine längere Baisse bevorsteht. Das schwieriger Umfeld bietet jedoch kurz- bis mittelfristig kaum grosse Wachstumsperspektiven.

BÜROMIETEN SINKEN

Im 2. Quartal 2015 sind die Marktmieten für Büroflächen um 1,3% gesunken. Die Marktmieten für Wohnungen dagegen sind laut den Marktmietenindizes von Fahrländer Partner gegenüber dem Vorjahresquartal schweizweit um 3,9% gestiegen.

LEICHTER ANSTIEG DER ANGEBOTSMIETEN

Die Angebotsmieten sind in der Schweiz gemäss dem Homegate-Mietzindex im Juli um 0,18% leicht gestiegen. Im Vergleich zum Vorjahr resultiert ein Anstieg von 1,61%. Der Homegate-Index «Schweiz» steht bei 113,7 Punkten. Den grössten Anstieg verzeichnet der

Kanton Bern mit 1,01% im Monats- und 1,94% im Jahresvergleich. Die Angebotsmieten im Kanton St. Gallen sanken um 0,09% im Monatsvergleich. Auf Jahresbasis resultiert ein Plus von 1,17%.

GESCHÄFTSFLÄCHEN: «PRIME IS KING»



Die Verunsicherung über die Wirtschaftsentwicklung hinterlässt Spuren am Markt für kommerziell genutzte Liegenschaften, wie aus dem Marktbericht von Cushman & Wakefield und SPG Intercity Zurich für das 2. Quartal 2015 hervorgeht. Investoren fokussieren sich auf erstklassige Objekte an bevorzugten Lagen. Damit verharren die Transaktionsrenditen für erstklassige Büroobjekte zur Jahresmitte auf den langjährigen Tiefstständen: 3,70% in Zürich, 4,25% in Genf und 4,40% in Basel. Demgegenüber hat das Käuferinteresse für weniger bevorzugte Lagen und Objekte spürbar nachgelassen. Für sie fordern Investoren höhere Risikoprämien. Bei den Retailimmobilien ist die Nachfrage an Triple-A-Ladenlokalen seitens internationaler Retailer zwar noch intakt. Allerdings verharren die Spitzenmieten in Zürich bei rund 9000 CHF/m²/Jahr, in Genf bei CHF 4000 CHF/m²/Jahr und in Basel bei 2700 CHF/m²/Jahr.

HYPOZINSEN VARIIEREN STARK

Hypothekarkredite sind je nach Region unterschiedlich teuer, meldet der Finanzdienstleister Moneypark. In der Ostschweiz bezahlten Neukunden in der ersten Jahreshälfte 2015 durchschnittlich 1,52% Jahreszins, in Neuenburg und im Jura dagegen mit 1,75% deutlich mehr. Der durchschnittliche Zinsunterschied zwischen der günstigsten und teuersten Region von 0,23 Prozentpunkten scheint auf den ersten Blick zwar gering. Aber bezogen auf eine 10-jährige Festhypothek über 800 000 CHF macht das ohne Berücksichtigung der Amortisation einen Kostenunterschied von 18 400 CHF aus, wie Moneypark ausgerechnet hat.

ZÜRCHER BÜRO-MARKT STABIL



Die in der Region Zürich angebotenen Büroflächen sind im 2. Quartal 2015 um 3% auf 403 000 m² bzw. auf 5,2% des Bestandes gestiegen. Dies geht aus dem 2. Quartalsbericht des Beratungsunternehmens JLL hervor. Die Spitzenmieten verharren bei CHF 825/m², und auf der Investitionsseite war der Verkauf der Verwaltungliegenschaft Eggbühlstrasse für 81 Mio. CHF an die Stadt Zürich durch Allreal die grösste Transaktion im 1. Halbjahr 2015. Die Leerstände im CBD scheinen sich auf höherem Niveau zu stabilisieren.

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

DEUTSCHLAND**SCHWEIZER KAUFEN «HOCHTIEF»-PROJEKT IN DER ALTSTADT**

Die Hochtief Projektentwicklung hat ein in der Hamburger Altstadt geplantes Wohn- und Geschäftsgebäude an die East Guardian Immobilien aus Zürich veräussert, wie das deutsche Immobilienportal TD Morning News meldet. Hochtief wird das Kontorhaus Handelsreich mit knapp 6600 m² oberirdischer BGF auf dem 930 m² grossen Grundstück Hopfenmarkt 33 errichten. Dabei entstehen überwiegend Büroflächen. Das Erdgeschoss ist für Laden- und Gastronomieeinheiten und die oberste Etage für vier Wohnungen vorgesehen. Die Fertigstellung ist für Ende 2016 geplant.

IMMOBILIEN DAI INVESTIERT IN DEUTSCHE WOHN-IMMOBILIEN

Die Anlagestiftung Immobilien DAI lanciert DA-WID, eine neue Anlagegruppe für Wohnimmobilien in Deutschland. Nach Angaben von DAI handelt es sich um das erste Anlagegefäss einer Schweizer Anlagestiftung, das vor allem in deutsche Wohnimmobilien investiert. Ziel sei es, Schweizer Vorsorgeeinrichtungen am attraktiven deutschen Wohnungsmarkt partizipieren zu lassen, heisst es in einer Medienmitteilung.

**NEUER BETRIEBS-KOSTENSPIEGEL FÜR DEUTSCHLAND**

Deutsche Mieter müssen im Durchschnitt 2,19 EUR pro Monat für Betriebskosten zahlen. Dies geht aus dem aktuellen Betriebskostenspiegel hervor, den der Deutsche Mieterbund auf Grundlage der Abrechnungsdaten 2013 vorgelegt hat. Rechnet man alle Betriebskosten mit den jeweiligen Einzelbeträgen zusammen, kann die sogenannte zweite Miete bis zu 3,26 EUR pro Monat betragen.

GRIECHENLAND**FERIENIMMOBILIEN STABILER**

Der Erstwohnsitzmarkt in Griechenland musste in der weiterhin anhaltenden Wirtschaftskrise Preissenkungen um bis zu 50% verkraften, meldet das deutsche Immobilienunternehmen Global Immobilien Service. Auch auf dem Zweitwohnsitzmarkt sind die Preise zwischen 15 und 20% gesunken. Der Hauptgrund für die geringere Preiskorrektur auf dem Zweitwohnsitzmarkt ist, dass viele ausländische Eigentümer von Zweit- oder Ferienimmobilien kaum in finanzielle Engpässe geraten sind, da sie nicht direkt von der Krise in Griechenland betroffen sind.



ABAIMMO
business software

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

www.abacus.ch

ABACUS
business software

ITALIEN

HÄUSER AUF SIZILIEN ZU VERSCHENKEN



Die Insel Sizilien gehört zu den ärmsten Regionen Italiens. Weil immer mehr Menschen und Betriebe abwandern, setzt der Gemeinderat des 7000-Seelen-Dorfes Gangi auf eine neue Strategie: Er bietet allen EU-Bürgern an, leer stehende Häuser zu kaufen – für einen symbolischen Euro.

beiden Gesellschaften in der Schweiz zu übernehmen. Die beiden Portfolien bestehen aus insgesamt sechs Liegenschaften in der deutschsprachigen Schweiz, teilt H&B Real Estate mit.

PLAZZA ERZIELT GEWINN VON 19,6 MIO. CHF

Die seit Ende Juni 2015 an der SIX Swiss Exchange kotierte Piazza AG erreicht im 1. Halbjahr ein Betriebsergebnis von 25,9 Mio. CHF und einen Reingewinn von 19,6 Mio. CHF. Das Unternehmen wird am 18. September detailliert über das Semester orientieren.

H&B REAL ESTATE WIRD ALLIANZ-PARTNER VON SAVILLS

H&B Real Estate AG und der internationale Immobiliendienstleister Savills haben eine Allianz bekanntgegeben. Savills erweitert damit sein europäisches Netzwerk in die Schweiz. Die Kooperation betrifft den Verkauf und Ankauf von Investitionslieg-

enschaften, die Vermietung von kommerziell genutzten Flächen, die Mietervertretung und das Property Management.



ODH STEIGERT UMSATZ UND GEWINN

Die Orascom Development Holding (ODH) hat im 1. Halbjahr 2015 ihren Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 36% auf 164,5 Mio. CHF gesteigert. Wesentlich zum Ergebnis beigetragen haben die weiterhin positive Entwicklung und die Leistungen des Hotelsegments. Im Bereich Immobilien erreichte der Umsatz 41,1 (49,5) Mio. CHF. Die Einnahmen aus Immobilienverkäufen erfuhren eine Steigerung um 28% und erreichten im 1. Semester 145 Mio. CHF.

tiert. Wie das Konkursamt Imboden in Trin bekanntgab, belaufen sich die Grundpfandforderungen auf 28,1 Mio. CHF, die nicht pfandgesicherten Forderungen auf 12,7 Mio. CHF.

HIAG IMMOBILIEN AUF KURS



Hiag Immobilien steigerte im 1. Semester 2015 den vereinnahmten Liegenschaftsertrag im Vergleich zum Vorjahr um 7,4% auf 25,1 (Ende 2014: 23,4) Mio. CHF und den annualisierten Liegenschaftsertrag gegenüber dem 31. Dezember 2014 (49,8 Mio. CHF) um 3,4% auf 51,5 Mio. CHF. Die Leerstandsquote konnte in der Berichtsperiode im Gesamtportfolio um 1,7 Prozentpunkte auf 16,3% reduziert werden (Ende 2014: 18,0%). Die Leerstandsquote im Bestandesportfolio ging von 11,7% auf 10,0% zurück. Weiterhin erfolgreich entwickelt sich die Vermarktung der Promotionsprojekte. Die Nettoerlöse aus Verkauf von Stockwerkeigentum beliefen sich im 1. Semester 2015 auf 10,9 (5,0) Mio. CHF. Insgesamt wurden in der Berichtsperiode 24 Wohnungen verkauft und zwölf reserviert.

UNTERNEHMEN

H&B REAL ESTATE ÜBERNIMMT LOGISTIKPORTFOLIOS

H&B Real Estate AG hat von der Euro Warehouse AG und der Rheinischen Grundbesitz AG per 1. Juli 2015 den Auftrag erhalten hat, das gesamte Property Management der

ANZEIGE



CAMPOS, DAS ERSTE UND EINZIGE CAFM-PORTAL.

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

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

CAMPOS
MACHT IMMO'S MOBIL. 

WALDHAUS FLIMS MIT HOHEN SCHULDEN



Das Flimser Fünf-Sterne-Hotel Waldhaus hat einen Wert von 69,2 Mio. CHF und ist mit Forderungen von insgesamt 40,8 Mio. CHF konfron-

SF RETAIL PROPERTIES FUND ERFOLGREICH LANCIERT

Die Swiss Finance & Property Funds AG hat ihren neuen

Fonds SF Retail Properties Fund erfolgreich lanciert. Mit der Ausgabe von 2,7 Mio. Fondsanteilen nahm der Fund 270 Mio. CHF für das nicht börsennotierte Anlagegefäss ein. Das Portfolio des Fonds umfasst derzeit 32 Liegenschaften, die sich überwiegend in den Regionen Westschweiz, Genfersee und Bern befinden. Bei den Geldgebern handelt es sich fast ausschliesslich um Schweizer institutionelle Investoren.

**LOGIS SUISSE AG
EXPANDIERT IN
NIDWALDEN**



Die Logis Suisse AG konnte in Stans NW ein Grundstück mit rund 14 000 m² Fläche akquirieren. Auf dem Areal will sie rund 200 Wohnungen und 2800 m² Gewerbefläche realisieren. Für die gemeinnützige Wohnbauträgerin bedeutet der Kauf eine grosse Chance, den zahlbaren Wohnraum in der Zentralschweiz aktiv zu fördern, da sie bisher mit Ausnahme von Luzern in der Region nicht präsent ist. Das Projekt trägt massgeblich zur Umsetzung der lancierten Wachstumsstrategie bei. Die Logis Suisse AG besitzt heute rund 2800 Wohneinheiten an 80 Standorten in der Deutschschweiz. Die Geschäftsleitung wird seit zehn Jahren durch die Markstein AG in Baden wahrgenommen.

**COOP LANCIERT
NEUES LADEN-
KONZEPT**



Die Detailhändlerin Coop hat mitgeteilt, dass sie unter dem Namen «Coop to go» ein neues Ladenkonzept lanciert, das auf die Ausserhausverpflegung ausgerichtet ist. Die erste Filiale wurde am 19. August im Bahnhof Zürich-Stadelhofen eröffnet, 50 weitere Verkaufsstellen sollen in den nächsten fünf Jahren folgen.

**UBS-IMMOBILIEN-
BLASENINDEX
LEGT ZU**

Der UBS Swiss Real Estate Bubble Index ist im 2. Quartal 2015 deutlich gestiegen, wie die UBS mitteilt. Aktuell steht er bei 1,37 Indexpunkten. Damit stieg der Index gegenüber dem Vorquartal um 0,10 Punkte, was den stärksten Indexanstieg seit dem 4. Quartal 2012 bedeutet.



**IMPLENIA SCHLIESST
HÖHEREN KREDIT AB**

Die Implenla AG hat einen per Ende August 2017 aus-

Quorum Software 

Verwaltung
Stowe
DMS
Makler
Smartphone
Tablet
Extranet


www.quorumsoftware.ch

laufenden Konsortialkredit frühzeitig und zu verbesserten Konditionen erneuert. Der Kredit wurde um 150 Mio. auf neu 650 Mio. CHF erhöht und die Laufzeit bis September 2020 verlängert.

MOBIMO STEIGERT GEWINN

Die Mobimo Holding hat im 1. Halbjahr 2015 einen Reingewinn von 35,6 Mio. CHF inklusive Neubewertung erzielt und damit den Vorjahreswert von 20,1 Mio. CHF übertroffen. Der Ertrag aus den Mieteinnahmen ist von 50,9 auf 52,6 Mio. CHF gestiegen, der Leerstand reduzierte sich gemäss Medienmitteilung von 5,4% (Ende 2014) auf 5,1%.

PEACH PROPERTY STEIGERT BETRIEBS- ERGEBNIS

Die Peach Property Group AG meldet für das 1. Halbjahr 2015 ein Betriebsergebnis von 14,9 Mio. CHF, das sind 75% mehr als in der Vorjahresperiode. Den Reingewinn beziffert das Unternehmen mit 3,4 Mio. CHF

(Vorjahr: 4,4 Mio. CHF). Grund für den Rückgang seien negative Währungseffekte von 2,6 Mio. CHF, höhere Finanzierungskosten sowie Wertberichtigung eines Darlehens an das assoziierte Unternehmen Beach House AG.

AXA REAL ESTATE INVESTIERT IN LONDON



Die Axa Real Estate Investment Managers SGP hat für den Immobilienfonds Axa Selectiv' Immo die Londoner Büroimmobilie «1 Tudor Street» erworben, teilte das Unternehmen auf seiner Webseite mit. Verkäufer war Aberdeen Property Trust, der Kaufpreis lag bei 59 Mio. GBP (89,7 Mio. CHF).

PROJEKTE

NEUE RHEIN-PROMENADE FÜR 28 MIO. CHF



Im Frühling 2016 soll eine neue Promenade zwischen St. Johann und der französischen Grenze eröffnet werden, teilt das Tiefbauamt Basel mit. Der Weg ist eine von mehreren Etappen des «Projekts Undine», zu dem auch der Rückbau des Hafens St. Johann gehört.

HOCHSCHULE ST. GALLEN PLANT ERWEITERUNG



Die Hochschule St. Gallen (HSG) hat umfangreiche Ausbaupläne. Auf dem jetzigen Standort am Rosenberg ist eine Erweiterung der Uni-

versitätsbibliothek geplant. Ausserdem soll auf dem Platztor-Areal bis 2025 ein zweiter Campus entstehen. Kanton und Stadt St. Gallen unterstützen das Vorhaben, weil es der HSG den nötigen Raum für ihre künftige Entwicklung gibt, das Quartier Rotmonten entlastet und das östliche Stadtzentrum städtebaulich aufwertet.

NEUER CAMPUS IN BIEL



Die Architekturgenossenschaft Pool aus Zürich hat den Projektwettbewerb für den Neubau des Campus Biel der Berner Fachhochschule gewonnen, meldet der Kanton Bern. Das Projekt überzeuge hinsichtlich der städtebaulichen Integration, seiner betrieblichen Eignung und dem präzisen Bezug zu seiner Umgebung. Der Kanton Bern will für die Berner Fachhochschu-

ANZEIGE



Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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



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

Ihr Vertriebspartner für



le auf dem Bieler «Feldschlössli-Areal» einen neuen Campus für die technischen Disziplinen erstellen.

«SENNENWIES» IN SCHAFFHAUSEN



In den fünf Mehrfamilienhäusern «Sennenwies» sind insgesamt 71 Mietwohnungen geplant, welche die Totalunternehmung Piora, St. Gallen, realisiert. Die fünfgeschossigen Baukörper werden im Minergie-Standard gebaut und befinden sich an leichter Hanglage im Quartier Hochstrasse-Geissberg.

BASEL PLANT MUSEUMSNEUBAU IN ST. JOHANN



Das Zürcher Architekturbüro EM2N hat den Projektwettbewerb für den Neubau des Naturhistorischen Museums Basel gewonnen. Für 190 Mio. CHF soll an der Entenweidstrasse beim Bahnhof St. Johann/Vogesenplatz ein Museumsbau entstehen, in dem sowohl das Naturhistorische Museum als auch das Staatsarchiv Basel-Stadt untergebracht werden. Das Siegerprojekt sieht ein rund 200 m langes, 28 m breites und 18 m hohes Ge-

bäude mit je fünf unter- und oberirdischen Geschossen und einer Gesamtgeschossfläche von 35 000 m² vor.

ZKB-HAUPTSITZ WIEDER ERÖFFNET



Die Zürcher Kantonalbank ZKB hat nach einer vierjährigen Modernisierungs- und Sanierungsphase Mitte August ihren Hauptsitz an der Zürcher Bahnhofstrasse wieder eröffnet. Das Investitionsvolumen betrug rund 200 Mio. CHF.

NEUER STADTTEIL IN SCHAFFHAUSEN

In der Stadt Schaffhausen entsteht auf dem Gelände des ehemaligen Werk I der Stahlgiesserei im Mühlental ein neuer Stadtteil zum Wohnen und Arbeiten. In mehreren Bauphasen ist die Erstellung von rund 380 Wohnungen geplant. Ebenfalls werden auf dem 3,6 Hektar grossen Grundstück Gewerbe- und Dienstleistungsflächen entstehen. Baubeginn ist im Verlauf

des nächsten Jahres. Stadtrat und Regierungsrat beurteilen dieses Projekt als städtebaulich wegweisend.

PERSONEN

ACRON VERSTÄRKT FÜHRUNGSTEAM



André N. Lagler (47) ist zum Head of Investor Relations bei der Immobiliengesellschaft Acron ernannt worden.

CHRISTIAN SCHNIEPER WIRD NEUER STADT-ARCHITEKT



Der Zuger Stadtrat hat Christian Schnieper zum neuen Stadtarchitekten gewählt. Der 37-jährige Architekt, der in

Berlin und Los Angeles gearbeitet hat, gründete vor neun Jahren das Architekturbüro Detail21 in Zug.

VERANSTALTUNGEN

EUROPA FORUM ZUM THEMA ENERGIE

Die Jahrhundertherausforderung Energie steht im Zentrum des 29. internationalen Europa Forum Luzern vom November 2015 in Luzern. Namhafte Experten, von Verbänden und aus der Politik, diskutieren über Innovationen als Wegbereiter zur sicheren Energieversorgung sowie die schweizerische Energiestrategie im europäischen Umfeld. Das Europa Forum findet am 16. November 2015 statt. Information und Anmeldung: www.europa-forum-luzern.ch.

FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

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

ANZEIGE

Habegger Immobilien GmbH

Stockwerkeigentum
Wohn- und Gewerbeimmobilien

Habegger Immobilien GmbH
info@hpim.ch | Tel.: 043 497 78 50



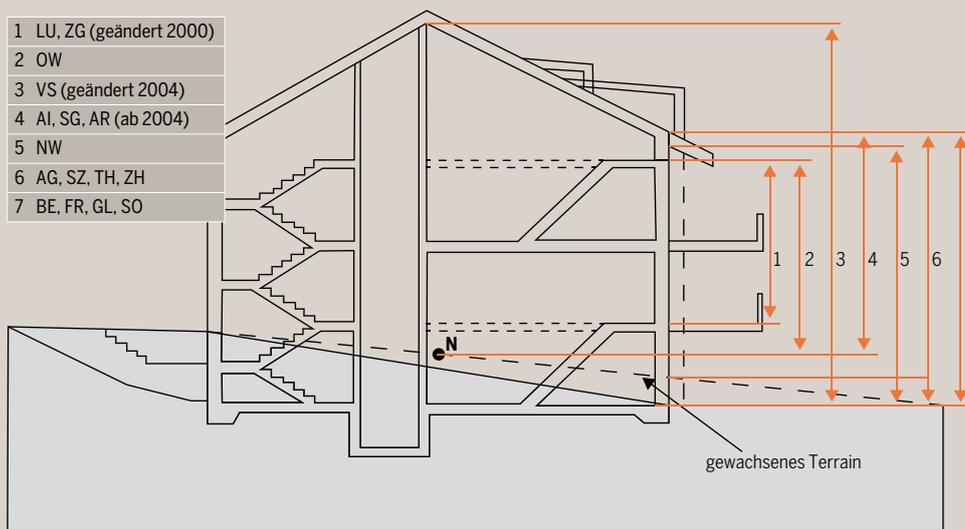
Stockende Harmonisierung

Die Vielzahl der unterschiedlichen kantonalen Bauvorschriften erschwert das Bauen. Möglichst schweizweit harmonisierte Baubegriffe würden das Bauen vereinfachen. Die Interkantonale Vereinbarung wäre die Lösung, doch dafür müssten mehr Kantone beitreten.

DEFINITION DER GEBÄUDEHÖHE IN DEN EINZELNEN KANTONEN

Quelle: bauenschweiz

- | | |
|---|------------------------|
| 1 | LU, ZG (geändert 2000) |
| 2 | OW |
| 3 | VS (geändert 2004) |
| 4 | AI, SG, AR (ab 2004) |
| 5 | NW |
| 6 | AG, SZ, TH, ZH |
| 7 | BE, FR, GL, SO |



BENJAMIN WITTWER* •

KANTONALES NORMENWIRRWARR. Das Baurecht ist in der Schweiz Sache der Kantone. Ausgerechnet im wirtschaftlich besonders bedeutsamen Bau- und Planungsrecht besteht immer noch ein grosser Rückstand in der Rechtsangleichung. Es finden sich in der Schweiz über 140 000 Gesetzes- und Verordnungsartikel im Planungs- und Bauwesen. Zwar führte das Raumplanungsgesetz (RPG) von 1979 zu einer gewissen Harmonisierung der kantonalen Rechtsgrundlagen im Bereich der Raumplanung, doch blieb das eigentliche Baurecht entsprechend der beschränkten Bundeskompetenz davon ausgenommen, abgesehen von gewissen grundlegenden Anforderungen im Bereich des Verfahrensrechts (Baubewilligungspflicht, Rechtsschutz) und den weitgehend vereinheitlichten Regeln über das planerisch besonders bedeutsame Bauen ausserhalb der Bauzonen. In besonderen Teilbereichen des Baurechts hat sich in den letzten Jahren aufgrund der interkantonalen Zusammenarbeit eine Rechtsangleichung der Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKE) oder sogar eine Rechtsvereinheitlichung (Brandschutznormen) ergeben. Im Übrigen aber besteht im Gebiet des Baurechts bisher noch immer eine grosse Vielfalt von unterschiedlichen kantonalen und oft auch kommunalen Regelungen, was in der heutigen Zeit schon fast anachronistisch anmutet.

VERSCHIEDENE DEFINITIONEN FÜR DEN GLEICHEN BEGRIFF. Das führt zu teilweise stossenden Situationen. So ist es unbefriedigend, wenn die Kantone die Gebäudehöhe (Gesamthöhe) in allen erdenklichen Varianten unterschiedlich definieren. Die Situation im Zeitpunkt vor der formellen Harmonisierung präsentiert sich wie folgt: Nach der Interkantonalen Vereinbarung über die Harmonisierung der Baubegriffe IVHB gilt nur noch eine Definition: «Die Gesamthöhe ist der grösste Höhenunterschied zwischen dem höchsten Punkt der Dachkonstruktion und den lotrecht darunter liegenden Punkten auf dem massgebenden Terrain.» (Anhang 1 Ziff. 5.1).

FORDERUNG NACH HARMONISIERUNG. Es besteht die berechtigte Forderung nach einer Harmonisierung der Baubegriffe. Auf Bundesebene gibt es seit schon mehr als zehn Jahren Vorstösse nach einem Bundesbauharmonisierungsgesetz; immer noch hängig ist die parlamentarische Initiative Müller (04.456). Dieser Druck hat die kantonalen Baudirektoren veranlasst, im Jahr 2005 die IVHB zu schaffen. Das Konkordat harmonisiert 30 formelle Baubegriffe (siehe Kasten), damit in allen Kantonen die entsprechenden Begriffe gleich verstanden werden. Die beigetretenen Kantone sind verpflichtet, diese Baubegriffe und Messweisen der IVHB in ihr Planungs- und Baurecht zu übernehmen – wenn ein Begriff nicht gebraucht

wird, muss er nicht übernommen werden. Dazu steht ihnen eine Übergangsfrist zu. Die Gesetzgebung darf nicht durch Begriffe ergänzt werden, die den vereinheitlichten Regelungsgegenständen widersprechen. Die IVHB harmonisiert Begriffe und Messweisen in formeller Hinsicht. Nicht betroffen sind die Verfahren und die nominale, d. h. materielle Festlegung der Längen- und Höhenmasse, Geschossezahlen, Abstände und Nutzungsziffern. Der Konkordatstext samt den ausgezeichneten Erläuterungen und weiterführende Hinweise finden sich auf www.bpu.ch.

IVHB BESSER ALS BUNDESBAUGESETZ. Eine interkantonale Vereinbarung hat gegenüber

DIE 30 BAUBEGRIFFE DER IVHB

- **Massgebendes Terrain**
- **Gebäude** (Gebäude, Kleinbauten, Anbauten, unterirdische Bauten, Unterniveaubauten)
- **Gebäudeteile** (Fassadenflucht, Fassadenlinie, projizierte Fassadenlinie, vorspringende Gebäudeteile, rückspringende Gebäudeteile)
- **Längenbegriffe, Längenmasse** (Gebäuelänge, Gebäudebreite)
- **Höhenbegriffe, Höhenmasse** (Gesamthöhe, Fassadenhöhe, Kniestockhöhe, lichte Höhe)
- **Geschosse** (Vollgeschosse, Untergeschosse, Dachgeschosse, Attikageschosse)
- **Abstände und Abstandsbereiche** (Grenzabstand, Gebäudeabstand, Baulinien, Baubereich)
- **Nutzungsziffern** (anrechenbare Grundstücksfläche, Geschossflächenziffer, Baumassenziffer, Überbauungsziffer, Grünflächenziffer)

einem Bundesgesetz Vorteile: Die IVHB vereinheitlicht die wichtigsten Baubegriffe. Die föderalistische Struktur und die Gemeindeautonomie bleiben dabei erhalten, indem die dezentrale Planungshoheit im materiellen Recht gewahrt bleibt und das formelle Planungs- und Baurecht durch die Kantone freiwillig vereinheitlicht werden kann. Und erfolgreiches Bauen bedeutet eben auch ein gutes, rechtzeitiges Einverständnis mit den Baubehörden. Von beiden Seiten ist oft Flexibilität erforderlich.

ZÖGERLICHE BEITRITTE DER KANTONE. Allerdings nützt ein interkantonales Konkordat nichts, wenn die Kantone nicht oder nur zögerlich mitmachen. Dann wäre eben doch eine Bundesgesetzgebung angezeigt. Erst Ende 2010 waren sechs Kantone beigetreten – dies war zur Inkraftsetzung der IVHB erforderlich. Die Inkraftsetzung und das

Damoklesschwert eines Bundesgesetzes löste eine Dynamik aus. Inzwischen sind 15 Kantone der IVHB beigetreten: AG, BE, BL, FR, GR, LU, NE, NW, OW, SH, SO, SZ, TG, UR, ZG. Und viele Kantone bereiten den Beitritt vor. Dies im Bewusstsein, dass die Umsetzung im Kanton und in den Gemeinden mit einem nicht unerheblichen Aufwand verbunden ist, und je nach bestehender kantonaler Rechtslage verschiedenste, teilweise schwierige Detailfragen zu klären sind. Bedauerlicherweise ist der Kanton Zürich aus mir nicht nachvollziehbaren Gründen nicht beigetreten. Dies hat der Kantonsrat dieses Jahr entgegen dem Antrag der Regierung beschlossen. Zu hoffen ist, dass bald möglichst viele andere Kantone beitreten. Es wäre jedenfalls ein dringend nötiger Erfolg und eine Bestätigung für den Föderalismus, wenn es gelingen würde, auf diesem Weg ein zu-

kunftsfähiges, in den Grundzügen harmonisiertes Bau- und Planungsrecht in der Schweiz zu schaffen. Ohne dass deswegen eine neue Bundeskompetenz eingeführt werden muss.

BAUWIRTSCHAFT FORDERT HARMONISIERUNG.

Der Bauwirtschaft ist die Harmonisierung der Baubegriffe ein grosses Anliegen. Setzen wir uns für einfachere Bauvorschriften ein. Die Schweizer Bauwirtschaft ist innovativ und modern – es ist höchste Zeit, dass dies die Bauvorschriften auch werden. ●



***DR. BENJAMIN WITTWER**
Der Autor ist Direktor von bauenschweiz, der Dachorganisation der Schweizer Bauwirtschaft, und war seit der Inkraftsetzung der IVHB 2010 bis 2014 Generalsekretär der Baudirektorenkonferenz und des Interkantonalen Organs.

ANZEIGE

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

Bruno Riem Geschäftsführer
Huwiler Services AG – Ostermundigen

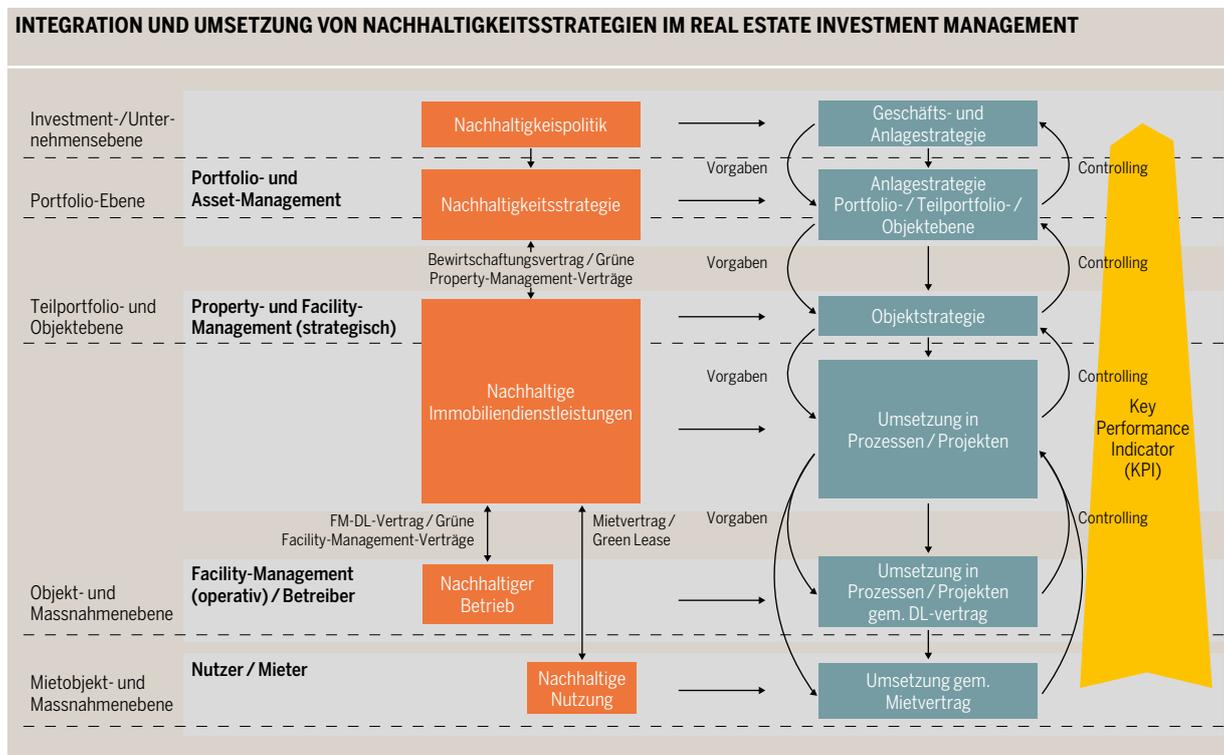


W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin für Software im Immobilienbereich. www.wvimmo.ch

W&W Immo Informatik AG · Obfelderstrasse 39 · 8910 Affoltern am Albis · Bern · St. Gallen · Telefon +41 44 762 23 23 · info@wvimmo.ch

Nachhaltigkeit im REIM

Nachhaltigkeitsstrategien wirksam umzusetzen, ist nicht einfach. Die Verankerung auf Unternehmensebene ist ebenso wichtig wie klar definierte Schnittstellen und verbindliche Vorgaben. Dabei kommt dem Property und Facility-Management eine Schlüsselrolle in der Umsetzung zu.



MARTIN PFENNINGER* •

RELEVANZ VON BESTANDSIMMOBILIEN IN NACHHALTIGKEITSSTRATEGIEN. Nachhaltigkeit hat im Rahmen der Immobilienwirtschaft mittlerweile einen festen Platz. Das Drei-Säulen-Modell mit gleichberechtigter Berücksichtigung von umweltbezogenen, wirtschaftlichen und sozialen Aspekten hat sich zur Gewährleistung einer nachhaltigen Entwicklung in der Immobilienwirtschaft etabliert. Gemäss einer von pom+ und dem HEV Schweiz herausgegebenen Studie umfasst der bestehende Gebäudepark Schweiz ein Volumen von rund 2500 Mrd. CHF, und das Bundesamt für Energie geht davon aus, dass der Gebäudebestand für rund 40% des Schweizerischen Energieverbrauchs und den damit verbundenen CO₂-Ausstoss verantwortlich ist. Dennoch wird die Nachhaltigkeit häufig auf die in Zertifikaten ausgedrückte Qualität von Neubauten reduziert. Dabei erreichte die Neubautätigkeit 2013 gemäss Bundesamt für Statistik gerade einmal 50 Mrd. CHF. Zu Recht rücken Bestandsimmobilien sowie die Betriebs- und Nutzungsphase vermehrt in den Fokus.

Nachhaltigkeitsstrategien auf dem bestehenden Immobilienportfolio um-

zusetzen, ist deutlich komplexer als eine direkte Integration einer nachhaltigkeitszertifizierten Projektentwicklung bei einem Neubau- oder Einzelprojekt. Instrumente wie Labels und Ratings zur Beurteilung und Steuerung ganzer Im-

mobilienportfolios bezüglich Nachhaltigkeit sind rar – insbesondere in der Betriebs- und Nutzungsphase –, und deren Anwendung ist oft noch wenig erprobt und aufwändig.

Doch auch hier sind die in Bezug auf die Nachhaltigkeit relevanten Überlegungen anhand des Drei-Säulen-Modells miteinzubeziehen.

Die flexible Ausrichtung einer Immobilie auf heutige und zukünftige Bedürf-

» Nachhaltigkeit gilt als wertsteigernder Faktor und Instrument im Risikomanagement.«

mobilenportfolios bezüglich Nachhaltigkeit sind rar – insbesondere in der Betriebs- und Nutzungsphase –, und deren Anwendung ist oft noch wenig erprobt und aufwändig.

NACHHALTIGKEIT IST KEIN WIDERSPRUCH ZU WIRTSCHAFTLICHKEIT. Im Vergleich zum Corporate oder Public Real Estate Management hat der Aspekt der Wirtschaftlichkeit bei renditeorientierten Immobilieninvestoren im Real Estate Investment Management eine höhere Bedeutung.

nisse ist für die langfristige Sicherung der Wirtschaftlichkeit am Markt zwingend. Nicht vermietbare Flächen stellen nicht nur ein erhebliches Renditerisiko dar, Leerstand hat auch negative Auswirkungen auf die ökologischen und gesellschaftlichen Nachhaltigkeitsaspekte. Strategische Entscheidungen bezüglich Energie- und Versorgungskonzepte müssen frühzeitig gefällt werden. Umso mehr, wenn wir davon ausgehen, dass Energie teurer und die damit zusammenhängenden Rahmenbedingungen im Im-



Interesse der Wirtschaftlichkeit und der Risikominimierung zu beachten.

NACHHALTIGKEIT BEGINNT AUF UNTERNEHMENS-EBENE. Nachhaltigkeit gilt als wertsteigernder Faktor und als Instrument im Risikomanagement. Heutzutage sind Anleger und Investoren zudem auf das Thema sensibilisiert und möchten über das Engagement sowie die Ausprägung der Nachhaltigkeit innerhalb der Portfolios informiert sein. Entsprechend steigt der Anteil von Unternehmen, die im Rahmen von Nachhaltigkeitsberichten über ihr unternehmensweites Engagement Auskunft geben und sich mit anderen Anlagegefassen in Nachhaltigkeitsbenchmark-Initiativen messen.

Auf Unternehmensebene sollte die definierte Nachhaltigkeitspolitik in die Geschäfts- und Anlagestrategie integriert werden. Ausserdem sollte ein einheitliches Nachhaltigkeitsverständnis anhand der drei Dimensionen Ökologie, Gesellschaft und Ökonomie geschaffen sowie die relevanten Aspekte und übergeordneten Ziele auf Unternehmensebene definiert werden. Ausgehend von der Unternehmensebene werden dann die Nachhaltigkeitsstrategie mit entsprechenden Vorgaben für die operative Umsetzung, die Ziele sowie die für die Steuerung notwen-

digen Key-Performance-Indikatoren (KPI) für die Portfolio-Ebene abgeleitet. Grundsätzlich bietet sich die Berücksichtigung von bestehenden Zertifizierungs- und Ratingssystemen als Hilfsmittel zur Strategiegestaltung und zur Definition der Bezugsgrössen an.

Die Nachhaltigkeitspolitik sowie die Nachhaltigkeitsstrategie besitzen für alle Phasen im Lebenszyklus von Immobilien Gültigkeit und berücksichtigen bereichsübergreifend verschiedene Managementdisziplinen (Portfolio- und Asset-Management, Property Management, Baumanagement, Kauf und Verkauf).

ANSATZ ZUR UMSETZUNG VON NACHHALTIGKEITSSTRATEGIEN. Obschon bereits viel für die Integration der Nachhaltigkeit getan wird, sind die Strukturen zur Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien unterentwickelt. Häufig sind Prozesse zur Beschaffung und Erhebung der notwendigen Daten noch nicht definiert, und die Umsetzung einzelner Massnahmen erfolgt meist in Projektorganisationen ausserhalb der standardisierten Prozesse.

Gegenüber der standardisierten Zertifizierung eines Neubauprojekts gestaltet sich die portfolioübergreifende Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in die Betriebs- und Nutzungsphase deut-

mobilenbereich steigen werden. Umweltbezogene Aspekte sind somit nicht nur hinsichtlich einer Reduktion der Umweltbelastung relevant, sondern auch im

ANZEIGE

bonainvest Investieren in bonacasa-Wohnen mit Dienstleistungen

Die Immobiliengesellschaft **bonainvest** engagiert sich im Zukunftsmarkt Wohnen mit Dienstleistungen.

bonainvest ist Marktführerin bei Entwicklung und Bau von gehobenem, hindernisfreiem Wohnraum mit Services nach bonacasa-Standard.



bonacasa steht für ein 7 x 24 Stunden Sicherheitskonzept und ein umfassendes Dienstleistungsangebot für Geschäfts- und Privatkunden.

bonacasa hilft Ihnen Ihr Leben einfacher, angenehmer und sicherer zu gestalten.

50%

**der Immobiliensuchen
erfolgen über mobile Geräte.**

Ist Ihre Website dafür bereit?

In einer immer mobileren Welt ist es unverzichtbar geworden, sich den neuen Anforderungen der Internetnutzer anzupassen. Durch eine responsive Website optimieren Sie Ihre Präsenz auf allen Geräten und erweitern Ihre Zielgruppe. Mit mehr als 10 Jahren Erfahrung in der Entwicklung von Webseiten stellt Portia den Immobilienagenturen die neusten technologischen Lösungen zur Verfügung. Kontaktieren Sie uns für eine kostenlose Website-Analyse. www.portia.ch – 021 321 77 07



lich komplexer. Dies ist insbesondere auf individuellen Interessen, die zu regeln den Schnittstellen zwischen den beteiligten Parteien sowie die wenig genutzten Instrumente zurückzuführen.

Auf Unternehmens- bzw. Portfolioebene definierte Nachhaltigkeitsstrategien werden letztendlich auf der Objekt- und Massnahmenebene umgesetzt. Die verschiedenen Beteiligten sowie die relevanten Schnittstellen zeigen

» Nachhaltigkeits wird langfristig in vorhandene Strukturen und Prozesse integriert.«

sich in Form der Vertragsbeziehungen. Daraus ergibt sich das massgebliche Steuerungsinstrument für die Umsetzung von Nachhaltigkeitsstrategien für das Portfolio- und Asset-Management: verbindliche Regelungs- und Handlungsempfehlungen. Diese sind aus der Nachhaltigkeitsstrategie und den daraus resultierenden Anforderungen abgeleitet und müssen über die Schnittstellen hinweg eingehalten werden. Zentral ist dabei die Leistungsvereinbarung des Portfolio- und Asset-Managements gegenüber dem Property- und Facility-Management.

Neben den darin zu regelnden Rahmenbedingungen hinsichtlich der Nachhaltigkeitsleistungen in der Bewirtschaftung müssen Vorgaben definiert werden, welche im Rahmen der Vertragsverhältnisse mit den nachgelagerten Beteiligten – in dieser Konstellation der Betreiber sowie der Nutzer – erfüllt werden müssen.

Mögliche Regelungsempfehlungen im Bewirtschaftungsvertrag können sich zum Beispiel auf die Bereitstellung und Verarbeitung von Daten, den Abschluss grüner Mietverträge, die Einführung von Bewirtschaftungs- und Nutzerhandbüchern oder die Beteiligung an Nachhaltigkeitsausschüssen beziehen. Ergänzend Bestandteile dieser Vereinbarung kann ein Leistungsverzeichnis mit dem Ziel einer nachhaltigen Gebäudebewirtschaftung sein, welches Handlungsempfehlungen für Themenfelder wie Instandhaltung, Messung und Steuerung, Umweltschutz und Sicherheit, Beschaffung und bauliche Massnahmen oder Mieterbindung beinhaltet. Die verbindlichen Rahmenbedingungen erlauben es dem Property- und Facility-Management, die entsprechenden Vorgaben in höherem Detaillierungsgrad in die weiterführenden Verträgen gegenüber den Betreibern (Grüne Facility-Management-Verträge) sowie den Nutzern (Green Leases) einzubringen. Die Definition der Vorgaben auf allen Ebenen ist Voraussetzung, um mittels definierter KPI ein stufengerechtes und durchgängi-

ges Controlling und Benchmarking hinsichtlich Nachhaltigkeit aufzubauen.

SCHLÜSSELROLLE DES PROPERTY- UND FACILITY-MANAGEMENTS. Für eine erfolgreiche Umsetzung ist der Einbezug des Property- und Facility-Managements entscheidend. Das Investment Management trägt die übergeordnete Verantwortung, die Grundsätze zur Nachhaltigkeit in die Geschäfts- und Anlagepolitik zu integrieren. Die Aufgabe des Portfolio- und Asset-Managements ist es, im Rahmen der Nachhaltigkeitsstrategie die relevanten Nachhaltigkeitsziele auszuwählen und zu gewichten. Das Property- und Facility-Management nimmt dabei eine zentrale Rolle in der Verbindung von der Portfolio- zur Objektebene sowie gegenüber den weiteren Beteiligten (Betreiber/Nutzer) ein. Um die Umsetzung der Strategie auf operativer Ebene im Sinne des Portfolio- und Asset-Managements zu gewährleisten, ist eine enge Zusammenarbeit, ein regelmäßiger Austausch und klare Rahmenbedingungen notwendig. Nachhaltigkeit wird langfristig kein Zusatz im Rahmen des Immobilien-Managements bleiben; es wird in die vorhandenen Strukturen und Prozesse integriert werden müssen, um erfolgreich umgesetzt und gelebt werden zu können.

BESTEHENDE RATING-, BENCHMARK- UND ZERTIFIZIERUNGSSYSTEME

Zu den heute vorhandenen Standards für Immobilien in der Betriebs- und Nutzungsphase zählen insbesondere Rating- und Benchmark-Systeme (z.B. der Economic Sustainability Indicator der Universität Zürich (ESI-Rating) oder der Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB)), die vom Einzelobjekt bis auf Portfolio-Ebene angewendet werden können. Die Anwendung von Zertifikaten auf Objektebene für Bestandsbauten wie z.B. DGNB (BBV13), BREEM In-Use, LEED EB oder Zertifizierungssysteme für den Betrieb wie beispielsweise BREEM In-Use Teil 2 (Betrieb) oder die GEFMA 160 bilden heute noch die Ausnahme.

In der Umsetzung zeigt sich, dass insbesondere die zentrale und portfolioübergreifende Daten- und Kennzahlenbeschaffung von der Objektebene bis zur Portfolio-Ebene eine grosse Herausforderung darstellt. Ohne eine entsprechende Datengrundlage ist die Beurteilung und Steuerung von Nachhaltigkeitsaspekten auf Unternehmensebene und innerhalb von Immobilien-Portfolios kaum möglich bzw. beschränkt sich auf die Zertifizierung von Einzelobjekten oder spezifisch auf Portfolio-Ebene initiierte Projekte.



MARTIN PFENNINGER

Der Autor ist Betriebsökonom und arbeitet als Teamleiter Nachhaltigkeit bei Wincasa. Der Artikel basiert auf der Masterarbeit «Nachhaltigkeit von Bestandsgebäuden» im Studiengang Master of Advanced Studies in nachhaltigem Bauen (MAS ENBau).



TRAUE KEINER
BODENHEIZUNG
ÜBER 25.
SANIEREN STATT
ERSETZEN.

Ist Ihre Bodenheizung älter als 25 Jahre? Dann besteht die Gefahr, dass Ihre Rohre schon spröde und verschlammte sind. Warten Sie nicht, bis ein teurer Ersatz nötig ist. Unser HAT-System macht Ihre Bodenheizung wieder wie neu. Günstig und ohne Baustelle.

Vereinbaren Sie noch heute eine Zustandsanalyse mit unseren Fachleuten:
www.naef-group.com/bodenheizung oder **kostenlos unter 0800 48 00 48.**

 **Naef**
HAT-SYSTEM

URBANEN LIFESTYLE MIT WEITSICHT VERMARKTEN

• **Urbaner Lifestyle** ist hip, und Städte sind als Lebensraum begehrter denn je. Das führt zu verdichteter Bauweise und vermehrter Nutzung der Vertikalen in Form von Hochhäusern. Dem urbanen Menschen ist es wichtig, an Verdichtungspunkten zu leben, wo ein starker Austausch besteht. Dies gilt heute – anders als früher – auch für junge Familien, denn in Ballungsräumen, in denen genügend Job- und Betreuungsmöglichkeiten geboten werden, lässt sich das Leben einfacher organisieren und Familie, Beruf und Freizeit besser vereinen.

Wer nun für einen solchen Standort ein Angebot erfolgreich vermarkten will, hat es mit einer heterogenen Zielgruppe zu tun. Meist wird bei möglichen Interessenten von Hochhauswohnangeboten von einem urbanen, kosmopolitischen und Design-affinen Zielpublikum ausgegangen. Das sind neben den arbeitstätigen Familien vorwiegend Personen ab 50 Jahren oder Expats, doppelverdienende kinderlose Paare sowie Singles. Sie alle haben zwei Gemeinsamkeiten: das Verständnis von Urbanität und den Wunsch nach einer aussergewöhnlichen Aus- und Weitsicht.

In diesem Kontext müssen die Kernwerte und die Identität eines solchen Projektes konsequenter herausgeschält und in der Identität und der Kommunikation präziser umgesetzt werden als bei «normalen» Objekten.

Unsere Erfahrung und Vermarktungserfolge zeigen deutlich, dass sich eine konsequente 360°-Kommunikation der Kernwerte sowohl in der Identität wie auch in den Werbemitteln lohnt.

Was sind aber die wichtigsten Unterschiede in der Vermarktung im Vergleich zu «normalen» Wohnobjekten?

Darstellung des Ausblicks: Neben dem gängigen Visualisieren der verschiedenen Wohnungstypen ist der Ausblick, der sich je nach Etage verändert, ein Faktor, der sichtbar gemacht werden muss und dadurch auch die verschiedenen Perspektiven, sodass die damit verbundenen Preisunterschiede nachvollzogen werden können.

Intelligente Wohnungsfinder: Sie sind auf Projektwebseiten von Hochhäusern eine Grundvoraussetzung, um sich innerhalb des Angebotes zurechtzufinden. Dazu gehören spezielle Serviceleistungen wie die Anzeige von typengleichen Wohnungen an anderer Lage im Gebäude oder eine Merkliste, mit deren Hilfe favorisierte Wohnungstypen gespeichert und verglichen werden können.

Grafische Orientierungshilfe: Zur einfacheren Lokalisierung der Wohnungen im Gebäude ist eine grafische Orientierungshilfe auf den Wohnungsplänen wichtig. Dies bedingt aber, dass für jede Wohnung bereits in der Anfangsphase ein individu-

eller Wohnungsgrundriss erstellt und in der Vermarktung nicht nur mit Wohnungstypen-Grundrissen gearbeitet wird.

Kurz: Je höher das Gebäude, desto heterogener die Zielgruppe, und umso reduzierter und konsequenter muss die Kommunikation sein. •

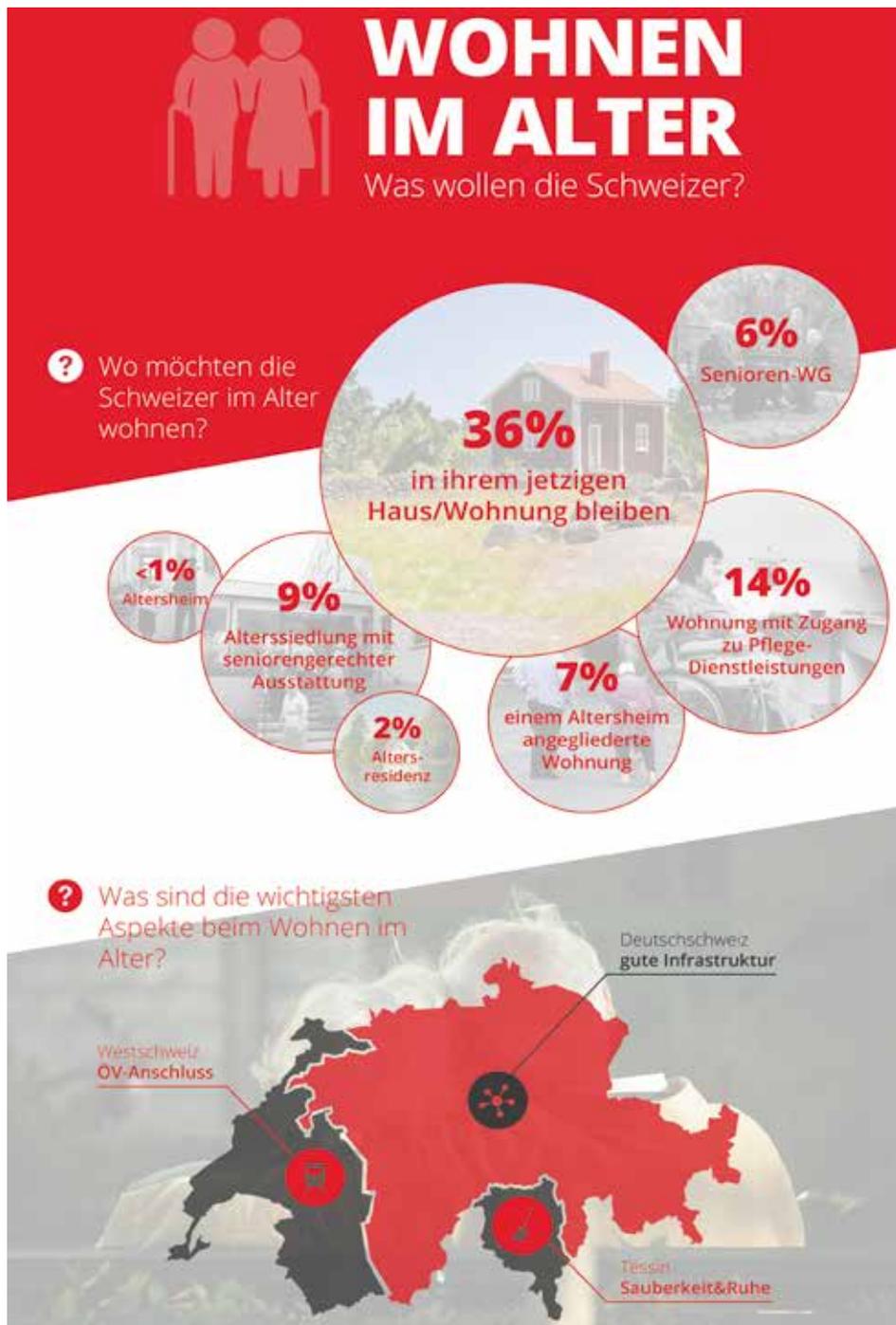
*DENISE NICK

Denise Nick ist Mitinhaberin und Geschäftsführerin von Partner & Partner und leitet das Unit Immobilien Marketing-Kommunikation. Ihre Agentur ist seit über 10 Jahren für verschiedenste Immobilienentwickler und Vermarkter in der ganzen Schweiz tätig.



Altersheim oder Singlewohnung?

Senioren-WG, Alterssiedlung oder Altersresidenz – zwar wurde das Wohnangebot für Rentner in den letzten Jahren kontinuierlich ausgebaut. Doch viele wollen auch im Alter unabhängig und mobil zu bleiben.



merhin noch jeder Siebte in Betracht. Und obwohl in den Medien viel diskutiert und oftmals als Wohnmodell der Zukunft gepriesen, können sich mit 6,2% nur die wenigsten vorstellen, auch tatsächlich in einer Senioren-WG zu leben. Obwohl mittlerweile mehrere Lebensmodelle für Senioren zur Auswahl stehen, setzen sich nur wenige mit ihrem Leben im Ruhestand auseinander. Jeder Vierte der Befragten hat sich bis jetzt noch nicht mit der Frage beschäftigt, wie er seinen Lebensabend verbringen möchte.

» Nur 0,7% der Befragten kann sich den Gang in ein Alters- oder Pflegeheim vorstellen, mehr als jeder Dritte möchte den Lebensabend in seiner Wohnung verbringen.«

GUTE INFRASTRUKTUR UND ÖV-ANSCHLUSS.

Wer sich mit der Frage nach dem perfekten Wohnmodell im Alter bereits auseinandergesetzt hat, achtet primär auf eine gute Infrastruktur mit Geschäften und medizinischer Versorgung in Gehdistanz, einen guten ÖV-Anschluss sowie genügend Privatsphäre. Erneut scheren die Tessiner aus: Für sie haben Sauberkeit und Ruhe Priorität, während die Privatsphäre nur eine untergeordnete Rolle spielt. Der Wunsch nach Mobilität und Selbstständigkeit widerspiegelt sich auch in der Umfrage. Jeder Zweite möchte nur bei Bedarf auf Hilfe zurückgreifen und stattdessen möglichst unabhängig sein. Nur gerade 18,9% träumen von einer Rundumbetreuung. Der Kontakt mit anderen ist jedem Zweiten ein Grundbedürfnis. Die Tessiner sind hier wesentlich geselliger: Zwei Drittel aller Befragten geben an, dass für sie das soziale Leben auch im Alter äusserst wichtig ist.

ALTERNATIVE: LEBENSABEND IM AUSLAND.

Sonnenschein, angenehme Temperaturen und südländisches Lebensfeeling – viele träumen davon, den Lebensabend im Ausland zu verbringen. Knapp jeder Zehnte der 1,5 Millionen Schweizer Senioren hat diesen Traum verwirklicht, knapp zwei Drittel von ihnen leben in Europa, und zwar vorwiegend im angrenzenden Ausland. Topauswanderungsland ist Frankreich, auf

FABIENNE EGLOFF* • **ALTERSHEIME SIND KEINE OPTION.** Das klassische Altersheim hat ausgedient – dies zeigt eine von Homegate durchgeführte repräsentative Umfrage. Nur gerade 0,7% der 1409 Befragten kann sich den Gang in ein klassisches Alters- oder Pflegeheim

vorstellen, mehr als jeder Dritte hingegen möchte den Lebensabend in den eigenen vier Wänden verbringen, im Tessin ist es gar jeder Zweite. Die Möglichkeit, in eine Wohnung mit Zugang zu Dienstleistungen zu ziehen, um den Gang ins Heim auch bei Pflegebedürftigkeit zu vermeiden, zieht im-

Platz zwei folgt Deutschland, auf dem dritten Rang rangiert – noch vor Italien – mit den USA erstmals ein aussereuropäisches Land. Obwohl Thailand immer wieder als Seniorenziel angepriesen wird, ist es bei den Schweizern mässig beliebt, nur knapp 2000 Senioren sind in das südostasiatische Land ausgewandert.

SO WOHT DIE SCHWEIZ. Wie wohnt der Bevölkerungsdurchschnitt der Schweiz? Gemäss einer repräsentativen Umfrage von Homegate im Mai 2015 sind über 60% der Schweizer Bevölkerung grundsätzlich zufrieden mit ihrer aktuellen Wohnsituation. Nur 12% aller Befragten schauen sich immer mal wieder nach Wohnalternativen um. Vor allem im Tessin haben aufgrund der aktuellen Zinslage schon viele über den Erwerb von Wohneigentum nachgedacht. Dabei sind bereits 52% der Tessiner

und nur 33% der Westschweizer Eigentümer der Immobilie, in der sie wohnen. In der Deutschschweiz sind es 42%. Gesamtschweizerisch wohnen 21,2% alleine in einem Haushalt.

TREND GEHT ZU SINGLEWOHNUNGEN. Der Anteil an Senioren in der Gesellschaft nimmt stetig zu. Der demografische Wandel macht sich nicht zuletzt auf dem Wohnungsmarkt bemerkbar. Eine Auswertung aller auf Homegate.ch seit 2013 zum Verkauf ausgeschriebener Eigentumswohnungen zeigt, dass die Nachfrage nach vergleichsweise günstigen Singlewohnungen das Angebot bei weitem übersteigt. So finden beispielsweise in der Deutschschweiz die extrem raren Einzimmerwohnungen mit Abstand am schnellsten einen Käufer – ein Trend, der sich insbesondere in den grossen Städten wie Zürich, Basel, aber auch Lausanne

und Genf manifestiert. Das rege Interesse an kleinen Wohnungen kann einerseits mit dem stetigen Anstieg an Singlehaushalten begründet werden. Kleinere Wohnungen bieten aber gerade auch älteren Mitmenschen eine Möglichkeit, länger mobil zu bleiben und den Gang ins Altersheim, wenn nicht zu vermeiden, so immerhin hinauszuzögern. Noch hat der Markt nur zögerlich auf die veränderten Bedürfnisse reagiert, die zunehmende Überalterung der Gesellschaft und die Zunahme an Alleinstehenden wird jedoch über kurz oder lang ein Umdenken unausweichlich machen. ●



***FABIENNE EGLOFF**

Die Autorin ist Communication & PR Manager bei der Homegate AG in Zürich.

ANZEIGE



**Universität
Zürich** UZH

Jetzt anmelden!

Mietmarktregulierung – jenseits der Polemik

**CUREMhorizonte (öffentlicher Anlass), 30. September 2015, 17.30 Uhr,
Aula Universität Zürich**

Renommierete Expertinnen und Experten sprechen zum Thema Mietmarktregulierung:

- Prof. Dr. Pascal Gantenbein gibt eine kurze Einführung in die Funktionsweise des Schweizer Mietmarkts.
- Dr. Peter Pontuch hat sämtliche EU-Staaten hinsichtlich ihrer Mietmarktregulierungen sowie deren Effekte analysiert und teilt seine Erkenntnisse.
- Prof. Dr. Bernd Roeck befasst sich mit dem Aufstieg und Niedergang von Volkswirtschaften und wie wir langfristig reich bleiben könnten.
- Dr. Andrea Martel, NZZ-Redaktorin, interviewt Dr. Ernst Hauri, Direktor des Bundesamts für Wohnungswesen, zur Wohnmarktregulierungsstrategie des Bundes über die nächsten Jahre.

Um eine Anmeldung auf www.curem.uzh.ch wird gebeten. Der Anlass ist kostenlos.

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

Berufsbild im Wandel

Früher stand die Ästhetik eines Bauwerkes im Vordergrund, heute sind es eher wirtschaftliche Interessen. Falls es keine konkrete Bauaufgabe gibt, werden Nutzerbedürfnisse geschaffen, um den Mehrwert einer Projektentwicklung zu begründen.



Der Eulachpark in Winterthur ist eine Projektentwicklung der Halter AG.

SIMON C. WINKER* •

VOM BAUMEISTER ZUM IMMOBILIENENTWICKLER. Viele Jahrhunderte wurden grosse Bauvorhaben, beispielsweise Kathedralen oder Schlösser, von Bauherren und Baumeistern geplant und durch eine überschaubare Zahl von Handwerksbetrieben ausgeführt. Die Zusammenarbeit der wenigen Beteiligten war eng, die Kommunikation einfach. Die Bauzeit betrug meist Jahrzehnte, teilweise auch länger. Nicht nur die Bauaufgabe, auch die Organisation der Zusammenarbeit einer grösseren Zahl von Projektbeteiligten hat sich im Laufe der Zeit grundlegend verändert. Fabrikanlagen, Bürokomplexe, Krankenhäuser und Flughäfen müssen in möglichst kurzer Zeit erstellt werden. Alle Projektbeteiligten bringen ihre unterschiedlichen Interessen ein. An die Stelle des Bauherrn ist die Bauherrenorganisation getreten, welche die Ziele der Investoren zu vertreten hat. Planen und Bauen zeichnet sich inzwischen durch die Zusammenarbeit von vielen Spezialisten aus. Somit fallen mehr als bisher Koordinations- und Führungsaufgaben an.

Heute müssen bei möglichst kurzer Bauzeit, bei von vornherein begrenzten finanziellen Mitteln und unter Einsatz zahlreicher Projektbeteiligter komplexe Aufgaben unter Vorgabe hoher Qualität gemeistert werden. Erfahrungen in der Planung und Ausführung von Bauprojekten reichen allein nicht mehr aus. Vielmehr sind Kenntnisse im Projektmanagement in Verbindung mit persönlichen Eigenschaften notwendig, um die Führungs- und Koordinationsaufgaben übernehmen zu können, die für das Gelingen eines Projektes unverzichtbar sind.

DENKANSTÖSSE EINES IMMOBILIENENTWICKLERS. Das Feld der einzelnen Betätigungsbereiche wird immer vielfältiger und der Auftrag für eine nachhaltige Entwicklung unserer Städte und Siedlungsstrukturen sollte im Vordergrund einer erfolgreichen Projektentwicklung stehen.

- Folgende Botschaften und Denkanstösse stehen im Mittelpunkt der Betrachtung:
- Verantwortung des Immobilienentwicklers gegenüber unserer Gesellschaft und der Identifikation mit deren Bedürfnissen.
 - Die Stadt- und Raumplanung als Steuerungsfunktion in der Projektentwicklung.
 - Die Projektentwicklung als Wachstumsmotor für die Wirtschaft.
 - Die Sensibilisierung eines Geschichtsbewusstseins als Basis für erfolgreiche Projektentwicklungen.
 - Die Erkenntnisse und das technische Wissen als Wegbereiter für zukunftsfähige Projektentwicklungen.

AUFGABEN DES IMMOBILIENENTWICKLERS. Projektentwicklung hilft, die gebaute Umwelt an die Bedürfnisse der Gesellschaft kontinuierlich anzupassen. Der Bedarf an Entwicklung ist konstant, da Gesellschaft, Technologie und Bedürfnisse sich ständig im Wandel befinden.

Immobilienentwickler versuchen, visionär und kreativ öffentliche Rahmenbedingungen zu nutzen, vorwegzunehmen und ihre Ausformulierung durch Öffentlichkeitsarbeit zu beeinflussen. Dies tun sie im Hinblick auf eine konkrete Projektidee. Sie verknüpfen die Elemente Standort, Projektidee und Kapital miteinander. Ausgangspunkt kann das Kapital sein, das

zur Verfügung gestellt wird und nach einer Vision und einem Standort sucht. Auch sind die Ausgangssituationen Standort sowie Projektidee denkbar, die jeweils die anderen beiden Elemente suchen. Nach Optimierung aller Elemente soll das Gesamtergebnis einen höheren Wert als vom Markt erwartet darstellen, was dem klaren Ziel der nachhaltigen Wertsteigerung entspricht. Das entwickelte Produkt wird entweder bis zum Erlangen der baurechtlichen Genehmigung gehalten oder die Entwicklung wird bis hin zur Fertigstellung inklusive Zwischenfinanzierung und definierter Vollvermietung als komplettes Projekt angeboten. Projektentwicklung ist eine Dienstleistung und wird meist von wenigen unternehmerisch handelnden Personen im Honorarverhältnis, auf eigenes Risiko oder von einer Akquisitionsabteilung eines Baukonzerns erbracht.

Die steigenden Renditeerwartungen der Investoren und die zunehmende Komplexität der Planungs- und Bauaufgaben begründen die immer stärker werdende Nachfrage nach Projektentwicklern.

Die Wertschöpfungskette, die ein Projektentwickler durchläuft, beginnt mit der Ideenfindung, gefolgt von der Präzisierung der Idee für einen bestimmten Ort mit Marktabklärungen, Prüfung der baurechtlichen, markttechnischen und finanziellen Machbarkeit bis zum Verhandeln von Verträgen mit Mietern, Investoren und Generalunternehmern. Ab dem Zeitpunkt der rechtsgültigen Baugenehmigung gibt es den Weg, das Projekt an einen Investor zu verkaufen und die Realisierung in der Rolle des Bauherrenvertreters voranzutreiben, um die Durchsetzung der anfangs gesteckten Ziele zu kontrollieren. Viele Projektentwickler bringen das Projekt aber auch selber in die Realisierung bis zur Fertigstellung und Eröffnung.

FÜR ERFOLGREICHE PROJEKTENTWICKLUNGEN SIND FOLGENDE PUNKTE WICHTIG:

- Projektentwicklung verläuft nie geradlinig, ist stattdessen gezeichnet durch konstantes Neupositionieren aufgrund sich verändernder Umwelteinflüsse und ständiges Auseinandersetzen mit den Stakeholdern.
- Projektentwicklung ist eine Kunst. Sie ist kreativ, oft sehr komplex, nur teilweise logisch und stattdessen oft auch intuitiv. Kreativität und unbändiger Elan sind not-

VIER GESCHÄFTSMODELLE

● Heute kann man vier Geschäftsmodelle für Immobilienentwickler unterscheiden:

(1) **Trader-Developer** entwickelt und erstellt die Immobilie zum Verkauf und zur Erzielung von Wertänderungsrenditen. Er entwickelt Immobilien mit dem Ziel, sie vor der endgültigen Nutzung an einen Investor zu verkaufen. Findet er keinen Investor für die von ihm geforderte Rendite, sieht er sich in der Rolle des Vermieters wieder und wird vom Investor in der Entwicklungsphase mit kurzfristigem Engagement zum Investor in der Nutzerevaluation bzw. der Vermarktung (z. B. bei Wohneigentum). Denkbar ist auch die Rolle des reinen Dienstleisters, wenn die Immobilie durch die finanzierende Bank übernommen wird. Ein Wechsel des Geschäftsmodells kann also auch während einer Projektentwicklung vollzogen werden.

(2) **Investor-Developer** dagegen planen von vornherein, die Immobilie als Anlage zu halten. Bei Trade- und Service-Developer kann noch zwischen unabhängigen Entwicklern und Entwicklern, die an Generalunternehmen oder Bauunternehmen gebunden sind, unterschieden werden. Die gebundenen Entwickler dienen als verlängerter Akquisitionssarm des Bauunternehmens.

(3) **Corporate Real Estate Developer** dagegen sind häufig Eigentümer von selbst entwickelten Immobilien (Entwickler und Investor mit Eigennutzung).

(4) **Service-Developer** haben kein finanzielles Engagement in der Entwicklung. Sie erbringen nur die Dienstleistung für einen anderen.

In der Praxis lassen sich die Modelle nicht klar trennen, da sich zwischen der ursprünglichen Intention vor Projektstart noch Verschiebungen ergeben können. Vor Projektstart formuliert der Entwickler eine Exit-Strategie, die allerdings innerhalb des Projektes oft neu definiert werden muss und zu Veränderungen führt: Möchte sich der Immobilienentwickler beispielsweise langfristig engagieren und liegen ihm Mietervereinbarungen vor, kann er sich bei einem interessanten Angebot kurzfristig zum Kauf entscheiden oder im Falle einer Liquidation zum Verkauf gezwungen werden. ●

wendige Eigenschaften eines Projektentwicklers.

- Die Intuition sollte nicht nur auf vergangenen Erfahrungen beruhen. Stattdessen sucht der Projektentwickler immer wieder nach Indikatoren, wie sich die Bedürfnisse der Stakeholder verändern, und passt seine kreativen Lösungsansätze entsprechend an.
- Bei keinem Schritt sollte der Projektentwickler den gesamten Wertschöpfungsprozess sowie den Lebenszyklus der Immobilie aus den Augen verlieren. Der Immobilienentwickler begleitet die Immobilie in ihrem ganzen Lebenszyklus; Bestandsimmobilien können grosse Herausforderungen darstellen, eröffnen jedoch oft ungeahnte Chancen und Entwicklungsmöglichkeiten.

DER IMMOBILIENENTWICKLER ALS DIRIGENT.

Der Prozess der Projektentwicklung ist interdisziplinär und höchst dynamisch. Entscheidungen müssen ganzheitlich gesehen werden. Die Interaktionen der verschiedenen Disziplinen werden von einem guten Immobilienentwickler für jedes Projekt mit unterschiedlicher Gewichtung gemanagt, wobei auch die ständige Entwicklung der Disziplinen für ihn greifbar und anwendbar sein muss.

Das Immobiliengeschäft ist heute ein globaler Markt; Finanzierungen werden neben den Pensionskassen und Immobilienfirmen immer mehr von internationalen Kreditinstituten oder auch von Privaten, zum Beispiel Family Offices, zur Verfügung gestellt. Mieter werden international bedient, und Baufirmen bieten weltweit in allen Phasen der Wertschöpfungskette ihre Dienste an. Aufgrund der Komplexität der Aufgaben bei einer Projektentwicklung müssen interdisziplinäre Akteure mit Fachwissen in ihrem jeweiligen Bereich im Entwicklungsprozess berücksichtigt und mit eingebunden werden. Über die Dauer der Zusammenarbeit ergeben sich oft kollegi-

ale Formen innerhalb eines engen Netzwerkes. Wie ein Dirigent lädt der Projektentwickler die richtigen Talente ins Team ein, überzeugt sie von der Projektidee, um dann den Projektentwicklungsprozess proaktiv und zielgerichtet in effizienter Zusammenarbeit zu führen.

VERGÜTUNG VON PROJEKTENTWICKLUNGEN.

Heute sind Projektentwicklungen oft reine Dienstleistungen im Namen und auf Rechnung des Bauherrn. Der Immobilienentwickler erbringt als Dienstleister seine vertraglich festgelegte Leistung und verkauft damit Beraterstunden; alle Chancen und Risiken trägt der Auftraggeber. Die Skalierbarkeit ist gering, wobei im starken People Business der Projektentwicklung meist eine hohe Abhängigkeit von einzelnen Personen besteht.

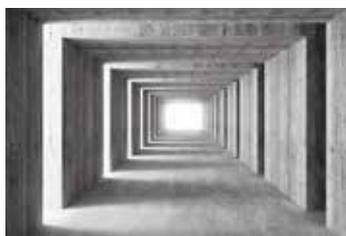
Die Vergütungsmodelle können nach Zeitaufwand, nach Leistungsumfang oder nach Erfolg ausgelegt sein. Die Art der Vergütung ist projektspezifisch festzulegen, wobei die Vergütung nach Leistung um so eher vorzuziehen ist, je komplexer die Aufgabe ist, oder je weniger definiert die Inhalte der einzelnen Phasen einer Entwicklung sind. Dies kann als Einheitspreis oder als Pauschalsumme definiert sein. Umfassende Projektentwicklungen funktionieren oft als Kooperationen einzelner Unternehmen und strategischer Partnerschaften.

Die Vergütung kann hier nach dem Erfolgsprinzip stattfinden; die Honorierung entspricht den gemeinsamen Anstrengungen zur Erreichung des Ziels. Jegliche Varianten und Sonderabkommen obliegen natürlich dem Verhandlungsgeschick des Immobilienentwicklers. ●



*SIMON C. WINKER MRICS

Der Autor ist Geschäftsführer der C.S.W. Projektentwicklung, Professor an der SVIT Real Estate School in Zürich und Dozent an der Universität Liechtenstein in Vaduz.



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

www.markstein.ch



Neues Wohnquartier an der Aare

In der Stadt Aarau hat sich im Scheibenschachen ein neues Quartier entwickelt. Wo einst eine Zementfabrik war, stehen heute mehrere Überbauungen mit Miet- und Eigentumswohnungen sowie Stadtvillen. Dies in unmittelbarer Nähe zur Aare und zum Naherholungsgebiet.



Die Überbauung Aarenau Süd, direkt an der Aare, ist Teil einer neuen Quartierentwicklung in Aarau.

STÉPHANIE LOGASSI KURY* •

BEWEGTE GESCHICHTE. Ein neues Stadtquartier entsteht nicht von heute auf morgen. Es braucht seine Zeit, bis auf einer zunächst unerschlossenen Fläche eine Überbauung steht, die nicht nur architektonisch überzeugt, sondern auch vom Leben der Menschen in der Überbauung geprägt ist. Dafür ist die Überbauung Aarenau Süd in Aarau ein gutes Beispiel.

Das Gebiet Aarenau, im östlichen Teil des Scheibenschachens in Aarau gelegen, ist mit einer Grundstücksfläche von 59 000 m² die letzte grosse, zusammenhängende Baulandreserve für Wohnungsbau im Stadtgebiet. Topografisch wird der Schei-

benschachen begrenzt durch die Jurakante im Norden, den Flusslauf der Aare im Süden und einem Auenwäldchen im Osten. Doch wer verstehen will, warum es so lange dauerte, bis das Gebiet auch tatsächlich als Bauland genutzt werden konnte, muss weit zurück in die Vergangenheit blicken.

Im Jahr 1882 gründete Friedrich Rudolf Zurlinden die Firma Zurlinden & Co. und errichtete im Scheibenschachen in Aarau eine Zementfabrik. Etwa 50 Jahre später, im Jahr 1929, wurde die Fabrik in Aarau wieder stillgelegt. Nachdem auch der Schiessbetrieb der Schützengesellschaft Aarau in der Aarenau eingestellt wurde und die Schützengesellschaft für den Ver-

zicht sämtlicher Rechte ausbezahlt wurde, ging es sowohl der Stadt Aarau als auch der Ortsbürgergemeinde als Grundeigentümerin um eine möglichst rasche Erschliessung des Grundstücks.

PLANUNGSKONZEPT FÜR EINE FLEXIBLE ENTWICKLUNG DES AREALS.

So wurde schliesslich für die Fläche ein Planungskonzept entwickelt, das eine flexible Entwicklung des Areals ermöglichen sollte; das Areal wurde sukzessive erschlossen. Das Gesamtkonzept umfasst unter anderem die Aufteilung der fast sechs Hektar grossen Überbauung in acht Wohninseln, die durch dazwischenliegende Grünflächen verbunden werden. In der ersten von drei Etappen wurden bereits drei Projekte realisiert. Eines der drei Projekte ist die Überbauung Aarenau Süd. Die Bonainvest konnte sich im ausgeschriebenen Investorenwettbewerb als Investor gegen die Konkurrenz durchsetzen und sich das Filetstück direkt an der Aare sichern. Mit der Zusage hat sich die solothurnische Bonainvest AG mit den Grundsätzen der von der Ortsbürgergemeindeversammlung, die 2003 festgelegt wurden, einverstanden erklärt und so schliesslich die Aarenau Süd mit einem interessanten Wohnungs- und Häusermix realisiert. Für die Architektur verantwortlich zeichnen die Architekten Schneider und Schneider aus Aarau. Drei Jahre nach dem Wettbewerb konnte es dann mit dem Bau losgehen. Eine Verzögerung gab es aufgrund des vom Kanton vorgeschriebenen Hochwasserschutzes während der Bauzeit des neuen Kraftwerks Rüchling, doch dieses Problem wurde effizient gelöst.

HOCHWERTIG BIS INS LETZTE DETAIL.

Die Überbauung Aarenau Süd besteht aus drei Baukörpern mit insgesamt 23 Eigentums- und 31 Mietwohnungen, 10 Stadtvillen sowie zwei Gewerbeeinheiten. Die 2½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen sind nach dem Minergie- und Bonacasa-Standard realisiert worden. Dieser Standard zeichnet sich durch grosszügige Grundrisse und eine schwellenlose, hindernisfreie Bauweise aus. Die drei Gebäude der Überbauung sind so angeordnet, dass sie ein grosses Rechteck bilden. Zum einen ist da der L-förmige Bau mit den Stadtvillen, zum anderen sind es die Gebäude mit den Miet- und Gewerbeflächen und den Eigentumswohnungen. Im Herzen dieses Rechtecks befindet sich der

www.visualisierung.ch

Innenhof, in dem Sitzgelegenheiten und ein Spielplatz zum Verweilen einladen.

Müsste man die Überbauung Aarenau mit einem Wort beschreiben, so wäre sicher hochwertig eine zutreffende Beschreibung. So überzeugt nicht nur die Architektur, die unter anderem die deutsche Auszeichnung «Best Architects 16» erhalten hat, sondern auch die Innenausstattung der Überbauung. Qualitativ hochstehende Produkte und Geräte gehören in allen Häusern zur Grundausstattung. Ausserdem sind alle Wohnungen mit einem 24-Stunden-Sicherheitsystem ausgestattet. Dahinter steckt eine Telefonzentrale, die in vier Sprachen alle Notrufe entgegennimmt und eine Concierge, die verschiedenste Dienstleistungen organisiert. Ganz oben auf der Wunschliste der Bewohner stehen der Ferienabwesenheitsservice und

die Wohnungsreinigung. Die angebotenen 2½- bis 5½-Zimmer-Wohnungen sind somit nicht nur für ältere Personen, sondern auch für Familien, Paare und Singles jeden Alters ideal.

Dass die Überbauung ankommt, zeigt sich auch an den Interessensbekundungen an den Wohnungen. Bereits 90% der Mietwohnungen konnten vermietet werden. Von den Stadtvillen und Eigentumswohnungen wurden insgesamt bereits zwei Drittel verkauft.

Die Überbauung Aarenau Süd ist ein Blickfang für das Quartier im östlichen Scheibenschachen. Die parkähnliche Gestaltung, die ruhige und doch zentrale Wohnlage, die unmittelbare Nähe zur Aare: Aspekte, die zur Wohnqualität beitragen und auch langfristig eine wohnfreundliche Atmosphäre garantieren werden. ●

BONAINVEST HOLDING AG

Die Bonainvest Holding AG ist eine 2009 durch die Bracher und Partner AG gegründete Immobiliengesellschaft mit Sitz in Solothurn. Sie realisiert ihre eigenen Projekte und investiert in ausgewählte Wohnliegenschaften im Bereich Bonacasa-Service-Wohnen in der Schweiz. Bei einem grossen Teil der Bauprojekte handelt es sich um Neubauten, die nach dem Bonacasa-Konzept mit den drei Säulen Bau, Sicherheit und Dienstleistungen erstellt werden. Dabei werden Liegenschaften sowohl als Renditeobjekte als auch im Stockwerkeigentum realisiert. Bisher wurden in der Schweiz über 1500 Bonacasa-Wohnungen gebaut oder befinden sich derzeit im Bau. Bonainvest zählt heute über 55 institutionelle Investoren wie Pensionskassen und Anlagestiftungen oder Versicherungen. Das Eigenkapital der Bonainvest Holding AG beträgt derzeit über 200 Mio. CHF.



STÉPHANIE LOGASSI KURY

Die Autorin ist Kommunikationswissenschaftlerin und Journalistin BR. Sie ist Mitglied der Geschäftsleitung bei der Bonainvest Holding AG und seit 10 Jahren Leiterin Marketing und Kommunikation.

ANZEIGE



MIT HERZ GEMACHT.
VON HAND VEREDELT.

Badezimmer von Laufen und Similor Kugler sind pure Leidenschaft für Form und Material. Verbunden mit der Liebe zum Detail entstehen Räume voller Lebensqualität: LAUFEN pro S und SK Citypro.
www.laufen.ch www.similorkugler.ch

LAUFEN

Bathroom Culture since 1892  www.laufen.com

SIMILOR
KUGLER

WATER INSPIRATION  SINCE 1854

Vorsprung dank Digitalisierung

In allen Bereichen unserer Gesellschaft schreitet die Digitalisierung rasch voran. Auch die Immobilienbranche kann davon profitieren. Denn das Internet eröffnet spannende Möglichkeiten – in der Immobilienvermittlung wie auch in der Bewirtschaftung.



Die Digitalisierung ist für die Immobilienbranche Chance und Herausforderung zugleich.

CHRISTIAN HENK* •

NEUE KOMMUNIKATIONSFORMEN NUTZEN. Die Digitalisierung verändert die Immobilienbewirtschaftung grundlegend und krepelt das Immobiliengeschäft in fast allen Bereichen um. Sie gibt den Takt und das Tempo der Veränderungen vor. Und sie wird über den zukünftigen Geschäftserfolg entscheiden.

Doch die Digitalisierung heizt die Dynamik der Veränderungen nicht nur an, sie ermöglicht auch eine ganzheitliche Verzahnung der Dienstleistungen rund um die Immobilie. Wer die digitalen Kommunikationskanäle und Vermarktungswege geschickt einsetzt und abgestimmt zu nutzen weiss, gewinnt schnell an Vorsprung. Um die strategische Nutzung des Internets kommt die Immobilienbranche nicht mehr herum – weder im Markenaufbau, im Vertrieb noch in der Effizienzsteigerung von Abläufen.

PASSGENAUE ONLINE-SUCHE. Der Vermarktung der Immobilie über die digitalen Kanäle kommt bereits heute eine zentrale Bedeutung zu. Die Online-Suche nach Kauf- und Mietobjekten ist heute selbstverständlich und hat in den letzten Jahren eine vollständige Marktdurchdringung erreicht. Alleine die führende Schweizer Immobilienplattform ImmoScout24 ver-

zeichnet pro Monat über 6,7 Millionen Visits. Das Internet ermöglicht eine effiziente, passgenaue Recherche und bietet parallel wichtige Vergleichsmöglichkeiten und ein immer breiteres Angebot an Zusatzdienstleistungen. Zudem lässt sich die Suche durch die Individualisierung der Kriterien exakt nach den eigenen Vorstellungen filtern und ist somit einfach und bequem. Darüber hinaus erfolgt die Benachrichti-

» Um die strategische Nutzung des Internets kommt die Immobilienbranche nicht mehr herum.«

gung bei Objekten, die den Wunschkriterien entsprechen, automatisch und aktuell per E-Mail oder Push-Notification.

SCHWEIZ HINKT HINTERHER. Die Portfoliobewirtschaftung mit Hilfe von Online-Marktplätzen hat sich auch in der Schweiz in den letzten Jahren rasant entwickelt. Dennoch hinkt sie im internationalen Vergleich hinterher. Die Bewerbung der Immobilie erfolgt teilweise noch immer konservativ und deshalb auch kostenintensiv. Das entspricht nicht mehr der zielorientierten Ansprache der Kunden, die heute fast gänzlich mobil

agieren und kommunizieren. Gemäss einer Auswertung des Bundesamtes für Statistik sind in der Schweiz rund 90% der Bevölkerung mindestens einmal pro Woche online. Damit liegen die Eidgenossen noch vor Italien oder Deutschland. Während Makler jedoch in Deutschland rund 28% und in England bereits rund 36% ihres Marketingbudgets in Online-Aktivitäten investieren, sind es in der Schweiz nur gerade 15%. Die Online-Affinität der Schweizer Makler ist damit noch sehr gering.

Kurz gesagt: Die Immobiliensuchenden sind online – die Anbieter erst teilweise und noch zu wenig gezielt.

NUTZERVERHALTEN ENTSCHIEDET. Doch nicht nur die Digitalisierung allgemein, sondern auch die Trends gilt es, zu erkennen und zu nutzen. So surfen in der Schweiz bereits mehr Menschen via Mobile Devices im Internet als in Italien, Deutschland oder Frankreich. So wählt beispielsweise knapp die Hälfte aller Besucher auf immoscout24.ch ein mobiles Endgerät, um nach der geeigneten Immobilie zu suchen. Nebst der laufenden Weiterentwicklung der Mobile Apps nimmt ImmoScout24 deshalb auch Neuheiten wie die Apple Watch zeitnah in die Dienstleistung auf. So werden Apple

Watch-Besitzer über neue Treffer bei der Immobiliensuche benachrichtigt. Die vorgeschlagenen Objekte können sodann auf der Smartwatch gespeichert und die Anbieter direkt angerufen werden.

DIGITALER AUFTRITT ALS VISITENKARTE. Eine Online-Abstinenz ist also gefährlich. Sie vergrössert nicht nur den Abstand zwischen Maklern und Kunden, sondern auch die Lücke der Schweiz zum innovativeren Ausland. Dort sind Mobile-optimierte Makler-Webseiten, -Blogs und auch Social-Media-Aktivitäten oftmals schon selbstverständlicher, integrierter Teil der Kundenakquisition. Denn der digitale Auftritt ist schlussendlich die Visitenkarte und damit die erste vertrauensschaffende Massnahme als Voraussetzung einer künftigen Kundenbin-

dung. Oder wie heisst es doch so treffend: Der erste Eindruck bleibt – weil er stimmt.

CHANCEN NUTZEN. Als Fazit lässt sich sagen, dass auch die Schweizer Maklerbranche nicht darum herum kommen wird, sich den internationalen Trends anzupassen, ganzheitliche Lösungen sowie zukunftsgerichtete Dienstleistungen und Produkte in Betracht zu ziehen. Sei es bei der eigenen Website, der Insertion, der Bewerberevaluation oder bei der Abwicklung von Wohnungsübergaben via mobile Geräte, genauso wie auch bei digitalen Wohnungsdokumentationen und -Manuals oder in der Kommunikation mit Mietern und Käufern. Denn die Digitalisierung hat den Markt schnell und dynamisch gemacht – wer heute sein Portfolio optimal bewirtschaften will, der muss seinen Kunden nebst fach-

licher Kompetenz auch überzeugende Resultate vorweisen. Nebst dem eigenen digitalen Auftritt sind die Online-Marktplätze für Immobilien dabei ein grundlegender Baustein. Sie ersetzen den Makler nicht, sondern sorgen für mehr Markttransparenz und Vermittlungseffizienz. Und damit für mehr Zeit, sich als Makler der persönlichen und professionellen Betreuung von Kunden zu widmen. Wer also die Digitalisierung der Immobilienbranche erkennt und clever nutzt, der ist für die Zukunft bestens gerüstet. ●



*CHRISTIAN HENK

Der Autor ist Vice President Consumer bei ImmobilienScout24, dem führenden Immobilienportal in Deutschland.

ANZEIGE

Den Wissensstand im Schätzungswesen aktualisieren

Zielgruppe: Immobilienbewerter und Besteller von Immobiliengutachten.

Workshop

Mittwoch, 28. Oktober 2015
Pädagogische Hochschule Zürich

Anforderungen an Bewertungsgutachten

Swiss Valuation Standards, ISO 17024 & CO

Was kann der Auftraggeber erwarten? Welche Normen und Standards muss der Bewerter zum Inhalt und Aufbau von Gutachten beachten, um seine Sorgfaltspflicht nicht zu verletzen? Wie können Auftraggeber und Bewertungsexperten sich miteinander verständigen, damit die Erwartungen erfüllt werden?

Einleitend werden die massgebenden Regelwerke und ihre Aussagen zu den Anforderungen an Bewertungsgutachten behandelt. ISO-zertifizierte Bewertungsexperten zeigen dann anhand von Gutachten auf, welche Anforderungen erfüllt werden sollten.

Nutzen Sie die Chance und senden Sie ein anonymisiertes Bewertungsgutachten, um dieses gemeinsam am Workshop von den Experten auf die Anforderungen überprüfen zu lassen.

Referenten ISO-zertifiziert

Pascal Brühlhart
■ Brühlhart & Partners SA

Stefano Lappe
■ Immobiliare SL

Beat Ochsner
■ KPMG Zürich

REFRESHER 2015

Dienstag, 17. November 2015
Pädagogische Hochschule Zürich

DCF – Scheingenaugigkeit und Zahlensalat?

Eine Theorie, die bei der praktischen Anwendung eine Vielfalt an Interpretationen ermöglicht. Die Bewertungsindustrie präsentiert ihre Lösungen: Eine Liegenschaft wird in vier verschiedenen DCF-Modellen dargestellt. Welche unterschiedlichen Ansätze haben sie und wie gehen diese mit den einzelnen Parametern um? Welche Auswirkungen haben die unterschiedlichen Auslegungen auf die Kennzahlen?

Alllasten – Einfluss auf die Grundstückbewertung

Wie wird der neue Artikel 32d^{bis} des Umweltschutzgesetzes umgesetzt und welche Konsequenzen hat dies auf den Immobilienmarkt. Was muss der Bewerter wissen, damit er seine Sorgfaltspflicht nicht verletzt?

Informationen/

Anmeldung

T: 044 322 10 10

sirea.ch/seminare



Referenten

Pascal Brühlhart
■ Brühlhart & Partners SA

Dr. Stefan Fahrländer
■ Fahrländer Partner AG

Fabio Guerra
■ Wüest & Partner AG

Matteo Molteni

■ PricewaterhouseCoopers AG

Prof. Dr. Isabelle Romy

RA lic. iur. Sanna Maas

RA lic. iur. Benjamin Dürig

RA dipl. Steuerexperte Samuel Ramp

■ Froriep

SIREA 
Schweizerisches Institut für Immobilienbewertung

SIV 
Schweizerischer Immobilienschätzer-Verband

Aktuelle Herausforderungen

Seit 1965 gibt es in der Schweiz das Stockwerkeigentum. Viele dieser Wohnungen sind 40- oder gar 50-jährig und damit sanierungsbedürftig. Da sich die verschiedenen Eigentümer auf ein gemeinsames Vorgehen einigen müssen, sind Probleme vorprogrammiert.



CHRISTOPHER TILLMAN* • **ERFOLGSMODELL STOCKWERKEIGENTUM.** Stockwerkeigentum erfreut sich unverminderter Beliebtheit. Einer der Gründe dafür ist, dass man mit dem Kauf ab Plan nicht tief in das Feld der Bautechnik eindringen, sondern sich auf den «Finish» der eigenen Wohnung beschränken kann, was für den Laien eine erhebliche Erleichterung darstellt.

ABTRETUNG DER MÄNGELRECHTE. Der Kauf ab Plan ist der mit Abstand häufigste Weg zu Stockwerkeigentum. In der Praxis ist er aber oft ein Modell zu Gunsten der Investoren und Ersteller, weil der Käufer bei vertraglichen Einflussversuchen immer unterliegt. «Take it or leave it» heisst es dann. Auch ein schlechtes Stockwerkeigentumsreglement, der Einfachheit halber aus dem Internet kopiert, kann vom einzelnen Kaufinteressenten nicht geändert werden, da naturgemäss alle dem gleichen Reglement unterstehen müssen. Zudem nehmen Notare nach Gesetz und in der Praxis an sich keinen Einfluss auf den Inhalt des Vertrages. Mit anderen Worten steht der Käufer ohne Schutz da, wenn er selber nicht von Spezialisten anwaltlich beraten wird. Das gipfelt in Kaufvertragsklauseln, wonach der Verkäufer der Käuferschaft sämtliche Mängelrechte abtritt. Was bei Vertragsunterzeich-

nung für den Käufer gut tönt, erweist sich später im Durchsetzungsfall als schwierige Angelegenheit. Zum einen weiss der Käufer nicht, wer tatsächlich am Gebäude gearbeitet hat, und zum anderen verfügt er nicht über die Werkverträge und kennt insbesondere die Werkabnahmetermine nicht. Die Käuferschaft weiss, mit anderen Worten, weder an wen sie sich wenden soll noch welches Gericht sie nötigenfalls anrufen muss und wann die in der Praxis üblichen vertraglichen 2- und 5-jährigen Fristen für die Mängelrüge ablaufen. Das ist dann problematisch, wenn bei einem Wasserschaden mehrere Unternehmer als Verursacher in Frage kommen. Der juristische Spiessrutenlauf ist kostspielig und bedarf – sofern gemeinschaftliche Teile betroffen sind – der Zustimmung der Mehrheit der Stockwerkeigentümer. Selbst eine Verjährungsunterbrechung erweist sich in der Baurechtspraxis plötzlich als schwierig, wenn mehrere mögliche Verursacher des Schadens in Frage kommen. Hier ist gesetzlicher Handlungsbedarf gegeben.

ALTERSSTRUKTUR DER EIGENTÜMER. Ein zweites Hauptproblem bildet die sich verändernde Altersstruktur der Eigentümer. Bei der Begründung von Stockwerkeigentum befinden sich die Mitglieder ei-

ner Stockwerkeigentümergeinschaft (STWEG) meist in einer ähnlichen Lebenssituation. Mit fortschreitender Dauer wird die Zusammensetzung vielfältiger und heterogener: Einzelne Wohnungen werden verkauft, vererbt oder vermietet. Pensionierte scheuen oft die Umtriebe einer Sanierung, und einzelne Mitglieder können oder wollen die Kosten dafür nicht tragen. Eine Erneuerung einer Liegenschaft erfordert viel Ressourcen. Das wird dann zum Problem, wenn die finanziellen Mittel fehlen und die Interessen und Ziele der Eigentümer differieren. Wer weiss, dass er in ein bis zwei Jahren umziehen wird, wird keinen Investitionen zustimmen. Das führt in der Praxis unweigerlich zu einem Sanierungsstau.

ERNEUERUNGSFONDS. Ein drittes Hauptproblem betrifft damit den Erneuerungsfonds, in den die Eigentümer jährlich einen gewissen Betrag einzahlen. Obwohl vom Gesetz nicht vorgeschrieben, ist ein Fonds häufig vorhanden. Allerdings ist er nach den Erfahrungen meist zu schwach dotiert, um eine Gebäudesanierung zu finanzieren. So reichen die Mittel zwar für den Unterhalt, nicht aber für die Sanierung und Erneuerung, die nach 40 bis 50 Jahren ansteht. Unter solche Bauteile fallen etwa Dach, Fassaden, Fenster, Storen/Rollläden, Heizung, Sanitärinstallationen und elektrische Installationen. Diese gemeinschaftlichen Teile machen zusammen mit dem Rohbau rund zwei Drittel des Gebäudewerts aus. Der Anteil des Sonderrechts, also der eigenen Wohnung, beträgt lediglich ein Drittel. Ein Rückstand bei der Erneuerung belastet die Lebensqualität, die Energieeffizienz mit entsprechenden höheren Betriebskosten und die Verkaufattraktivität der Wohneinheiten. Wer aus den Protokollen der Miteigentümerversammlung Streitigkeiten und Uneinigkeit über notwendige Sanierungen feststellt, wird sich mit einem Kauf ebenfalls zurückhalten. Die Kapitalvernichtung ist dann gross.

Die in den letzten Jahren herumgebotene Empfehlung des Schweizerischen Hauseigentümerversandes oder von kantonalen Hauseigentümerversänden, die lediglich 0,3 bis 0,5% der Erstellungskosten (Tiefbau, Hochbau, Aussenraum) als jährliche Einlage in den Erneuerungsfonds empfehlen, muss kritisch hinterfragt wer-

den. Diese Quoten bedeuten grob gesagt, dass die Bauinvestitionen in etwa 200 Jahre amortisiert sind. Das ist unrealistisch. Laut einer im Jahr 2010 veröffentlichten Studie der Hochschule Luzern zum Erneuerungsfonds im Stockwerkeigentum ist ein Erneuerungsfonds in über 80% der STWEG vorhanden. Jedoch reichen die angesparten Gelder meist bei weitem nicht aus, um für sämtliche Sanierungskosten aufzukommen. Die Studie kommt zum Ergebnis, dass im Durchschnitt weniger als

„Die Erneuerung einer Liegenschaft erfordert viele Ressourcen. Das wird ein Problem, wenn die finanziellen Mittel fehlen und die Interessen und Ziele der Eigentümer differieren.“

die Hälfte der gemeinschaftlichen Erneuerungskosten gedeckt sind und dadurch die Miteigentümer im Zeitpunkt der Sanierung weiteres Kapital beisteuern müssen. Was passiert aber, wenn ein 85-jähriger oder eine frisch eingezogene junge Familie dafür kein Geld hat? Freiwillige Vorsorge der STWEG durch realistischere 1,0% jährlich oder ein gesetzliches Obligatorium tun Not. Zudem: Irgendwann steht unweigerlich der Abbruch der Bauten an. Die-

ser Fall muss in einer Langfristplanung berücksichtigt und ein Zieltermin bestimmt werden. Die dafür geäußerten Rückstellungen sollen dann einen Ersatzneubau finanzieren. Ein zu hoher oder nicht benötigter Vermögenszuwachs aus dem Erneuerungsfonds könnte idealerweise dafür vorgesehen werden.

INKASSO DER GEMEINSCHAFTSBEITRÄGE. Die Gemeinschaftsbeiträge der Stockwerkeigentümer sind die Finanzierungsquelle der Gemeinschaft. Als Sicherheiten gibt es nur das Gemeinschaftspfandrecht (Art. 712i des Schweizerischen Zivilgesetzbuches [ZGB]) und das Retentionsrecht (Art. 712k ZGB). In der Praxis erweist sich die rechtliche Durchsetzung jeweils als umständlich, langwierig und teuer. Es stellt sich daher die Frage nach einfacheren Möglichkeiten wie etwa ein Privileg bei der Eintragung des Gemeinschaftspfandrechts analog zum Bauhandwerkerpfandrecht.

INTERNES KRÄFTEVERHÄLTNIS. Die STWEG fällt in der Regel Mehrheitsbeschlüsse. Manchmal ist aber Einstimmigkeit erforderlich. Ein Querulant kann damit die STWEG blockieren. Ein Ausschluss der betreffenden Person kommt nur als letztes Mittel in Frage und hat sehr hohe ju-

ristische Hürden. Es stellt sich die Frage, wie das Kräfteverhältnis zugunsten der STWEG verschoben werden könnte. Zudem ist die Gemeinschaft keine juristische Person und hat nur beschränkte Handlungsfähigkeit (Art. 712 l ZGB). Die STWEG hat insbesondere keine Kreditfähigkeit und kann daher bauliche Massnahmen nicht fremdfinanzieren. Ein Weg wäre, die STWEG als juristische Person auszugestalten. Zudem müsste die Frage einer Gesetzesbestimmung geprüft werden, welche die Verlängerung eines Baurechts der STWEG einem Mehrheitsbeschluss anstelle der heute nötigen Einstimmigkeit unterstellt.

KEIN GESETZLICHER REVISIONSBEDARF? Gemäss der Stellungnahme des Bundesrates vom 12. November 2014 zu einem Postulat von Nationalrat Andrea Caroni (FDP, AR) will der Bundesrat keine Prüfung einer Gesetzesrevision. Nach dem Gesagten wäre aber eine Teilrevision des Stockwerkeigentumsrechts im ZGB durchaus hilfreich und würde den Sprengstoff im Stockwerkeigentum entschärfen. ●



***CHRISTOPHER TILLMAN**
Der Autor ist Rechtsanwalt + Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Partner bei Legis Rechtsanwälte AG, Zürich, www.legis-law.ch. Mitglied des Vorstandes der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) des SVIT, Dozent für Bau- und Immobilienrecht am Lehrgang Immobilienrecht der SRES Swiss Real Estate School in Zürich.

ANZEIGE



i_mmob8.5

Financial tools - Technical tools - Administrative tools

Software für die Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum

www.immob8-5.ch

thumherrs
Morgenstrasse 121 - 3018 Bern
Telefon 031/990.55.55

Route de Châtaigneriaz 1 - 1297 Founex
Téléphone : 022/950.92.00

B-ITS
Bigger IT Services AG
Postfach 34 - 8280 Kreuzlingen 3
Telefon: +41 (0)71 680 06 70

Quartier Flon im Wandel

In den vergangenen 15 Jahren hat sich die einstige Industriebrache Flon im Herzen von Lausanne in ein pulsierendes Quartier verwandelt. Zentrum des neuen Trendviertels sind die drei inspirierenden Bauten «Pépinères».



Der Esplanade-Platz im Stadtzentrum von Lausanne hat sich zu einem einladenden Treffpunkt entwickelt.

GERALD BRANDSTÄTTER* ●

INDUSTRIEBRACHE WIRD TRENDCVARTIER. Als Teil der Metropolregion Genf-Lausanne mit insgesamt 1,2 Millionen Einwohnern ist Lausanne ein bedeutendes Wirtschafts-, Kultur- und Bildungszentrum in der Westschweiz. Die Stadt schmiegt sich an den steilen Hang am Nordufer des Lac Léman und breitet sich vom 372 Meter ü. M. gelegenen See nordwärts den Hang hinauf bis auf die Terrasse von Venes auf 700 Meter ü. M. Im Bereich des Stadtzentrums treffen die heute grösstenteils überdeckten Bäche Louve und Flon zusammen; durch ihre Täler wird das Zentrum in die drei Hügel Cité, Le Bourg und Saint-Laurent unterteilt. Besonders im alten Flon-Tal entstanden mit der Nutzung der Wasserkraft schon früh Industrie- und später dazugehörige Wohnbauten. Geprägt ist das Quartier Flon durch die künstliche Plattform über dem kanalisierten Wasserlauf, wo man ein Quartier im Schachbrettmuster hochzog.

FRANZÖSISCHE STADTPLANUNG. Seit jeher spielte sich Laussannes Nachtleben im Quartier Flon ab, wo nach dem Niedergang

der Industrie- und Handwerksbetriebe eine Industriebrache entstanden war, die genügend günstigen Raum für Kunst, Kultur und Amusement bereithielt. Heute stossen im Flon Tradition und Moderne aufeinander, wobei der 1999 genehmigte Nutzungsplan klare Richtlinien für die städtebauliche und architektonische Entwicklung festlegt.

„Die «Esplanade du Flon» gibt dem Quartier einen Mittelpunkt.“

So haben sich die neuen Gebäude harmonisch in die Umgebung einzufügen, während historische Bauten wie die Zeitzeugen der Industrie und des Lagerbahnhofs (19. Jahrhundert) zu erhalten sind. Gerade dieses Nebeneinander – der inspirierende Kontrast, welcher die Nähe der modernen Bauten zu den geschützten Gebäuden aus der industriellen Vergangenheit der Stadt erzeugt – macht das Quartier einla-

dend. Altes und Neues verbindet sich in Flon zu einem originellen Ganzen. Zur Aufwertung und besseren Nutzung des Quartiers wurde bereits 2003 der Stadtplaner Charles Lambert aus Paris zugezogen, der mit der Gestaltung der Esplanade du Flon, des zentralen Platzes im Flon-Viertel, dem Quartier einen Mittelpunkt gab. Das Resultat beinhaltet unter anderem auch die Gestaltung der «Pépinères» im Süden der Esplanade du Flon und die Errichtung von Begegnungszonen mit Bänken im Osten der Esplanade. 2007 entstanden im Westen der Ebene die drei Gebäude der «Flon-Ville», ein neuer Komplex von Mestelan Patrick et Gachet Bernard aus Lausanne. Es folgten unzählige Sanierungen, Neubauten, Tiefgaragen sowie eine Strandoase (Les Galets du Flon, 2009). Mit über 100 Geschäften, dem Parking du Centre und sieben Kinosälen im Multiplex-Kino «Panthé Flon» bietet Flon den zahlreichen Passanten, Touristen und Kunden eine Vielfalt an Geschäften, Dienstleistungen, Freizeit- und Kulturangeboten. Heute erstreckt sich das Flon-Quartier mitten im Stadtzentrum über mehr als 55 000 m² und verläuft entlang der Hauptachsen Rue des Côtes-de-



Das «Les Pépinières C» mit seiner Fassade aus transparenten Betonelementen nimmt eine zentrale Stellung im Lausanner Flon-Quartier ein. (Fotos: Vincent Jendly, Tom Baumann).

Montbenon, Voie-du-Chariot und Rue du Port-Franc mit seinen quer dazu verlaufenden Strässchen.

NEUER MITTELPUNKT DES QUARTIERS. Eine entscheidende Rolle in der Entwicklung des Quartiers spielt Mobimo Lausanne (vormals LO-Group). Anfänglich führte die LO-Group das Projekt unter dem Namen «Flon-Vision» (1999–2008), schliesslich wurde es gemäss den aktuellen Entwicklungsprojekten gestaltet. Mit drei Neubauten des Projektes «Les Pépinières» vom Architekturbüro Burckhardt+Partner SA aus Lausanne wurde kürzlich eine der letzten Baulücken geschlossen. Mit den Gesamtinvestitionen von 40 Mio. CHF wurden drei Gebäude gebaut, die formal eigenständig sind und sich dennoch als einheitliche Gruppe präsentieren. Die drei Neubauten an der Rue des Côtes de Montbenon 20, 22, und 24 richten sich mit ihren Fluchten an den Nachbargebäuden aus, gliedern sich durch die übernommene Tiefe in den Bestand ein. Die dreigeschossigen Neubauten sind auch in der Höhe einheitlich, unterscheiden sich jedoch in der Nutzung, was an der Fassade klar ersichtlich ist. Die drei Neubauten des

Projektes «Les Pépinières» mit insgesamt 38 000 m³ umbautem Raum (SIA 416) bündeln die unterschiedliche architektonische Identität der Nachbarschaft und geben der Vielfalt und Dynamik des Quartiers einen Mittelpunkt. Hier treffen Kultur, Bildung, Freizeit und Unterhaltung aufeinander.

Das Gebäude A beherbergt auf 1800 m² Fläche die «Haute Ecole de Musique» (HEMU); darin sind diverse Klassenzimmer sowie eine moderne Konzerthalle mit mehr als 250 Sitzplätzen untergebracht. Dank der ausgeklügelten akustischen Struktur können hier verschiedenste Musikstile konzertant dargeboten werden. Der Bau ist im Einklang mit der benachbarten Jazzschule (EJMA) entstanden. Durch die Haute Ecole de Musique in Flon erhöht sich die Verankerung der Musik im kulturell lebhaften Quartier und bringt so eine neue Dimension in die Nachbarschaft. Gebäude B übernimmt wie Gebäude A die Spurweite der kleinen Bauten des Industriezeitalters in Flon. Es beherbergt im Obergeschoss Räumlichkeiten der Haute Ecole de Musique sowie im Erdgeschoss ein japanisches Restaurant. Drei weitere Gastronomiebetriebe, ausgerichtet auf die Esplanade du Flon, haben

kleine Terrassen mit Blick auf die Rue des Côtes de Montbenon.

PÉPINIÈRES C. Das wichtigste Bauvorhaben stellt das Gebäude C dar, das die grösste Fläche einnimmt. Unter dem 660 m² grossen Dachgarten, der für die breite Öffentlichkeit zugänglich ist, umfasst der Bau die «Legends Sports Bar» und eine Diskothek. Zwei Restaurants im Erdgeschoss runden das kulinarische Angebot ab. In den drei Untergeschossen befindet sich unter anderem auf 1200 m² auch eine Bowling-Anlage mit 10 Bahnen.

Les Pépinières C nimmt eine zentrale Stellung im Quartier ein, nicht nur wegen seiner Grösse. Seine prominente Lage direkt am zentralen Esplanade-Platz sowie seine aussergewöhnliche Fassade machen es zu einem städtebaulich wichtigen Baustein innerhalb der baulichen Entwicklung im Flon. Die Fassadenverkleidung – bestehend aus einem transparenten, leicht wirkenden Netz aus Betonelementen – gibt dem sauber geschnittenen Kubus dank der organisch anmutenden Struktur eine verspielte Note.

Die drei Neubauten von Burckhardt + Partner zeigen auf 11 000 m² eine markante Eigenständigkeit, beziehen sich jedoch in ihrer Masstäblichkeit auf die Nachbarschaft und schaffen es so, einen städtebaulich wichtigen Akzent im Quartier Flon zu setzen. Lausanne ist wieder um eine Attraktion reicher. Nicht nur das mondäne Seeufer, sondern auch das Entdecken des Quartiers Flon mit seiner gastronomischen, kulturellen und architektonischen Vielfalt ist einen Besuch wert. ●

DETAILS ZUM OBJEKT:

Objekt: Neubauten Les Pépinières A-C, Voie-du-Chariot, 1003 Lausanne
 Bauherr: LO Immeubles SA/Mobimo, Lausanne
 Generalunternehmung: Implenia Entreprises Générale SA, Renens
 Architekt: Burckhardt+Partner SA, Lausanne
 Investitionsvolumen: 40 Mio. CHF
 Gebäudevolumen (SIA 416): 38 000 m³
 Fläche (SIA 416): 11 000 m²



*GERALD BRANDSTÄTTER

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

Die Chancen liegen im Bestand

In der Schweiz sind Immobilien in den letzten Jahren verstärkt zum Politikum geworden. Deshalb stehen Investoren vor der Frage, sich weiter vom Zentrum zu entfernen oder im Bestand zu investieren. Beides hat Vor- und Nachteile, aber das Potenzial liegt im Bestand.



Links: In den oberen Stockwerken eines ehemaligen Bankgebäudes entsteht bis Sommer 2016 das neue Budget-Design-Hotel «Motel One». Rechts: So sieht das Projekt «TownTown» mit 40 Eigentumswohnungen nach dem geplanten Umbau aus (Quelle: Demuth Hagenmüller & Lamprecht Architekten).

ADRIAN WYSS* •
POLITIKUM IMMOBILIE. Kaum ein Gut vereint so viele Interessen auf sich wie eine Immobilie. Als Grundbedürfnis des Wohnens, als Produktionsstätte, als Anlageprodukt oder als Energie- und Bodenverbraucher steht sie im Spannungsfeld von Gesellschaft, Wirtschaft, Finanzbranche und Politik. Das hohe Schweizer Bevöl-

vielfältig. Auf der einen Seite besteht Konsens darüber, dass neuer Wohnraum sowohl aus ökologischer als auch aus ökonomischer Sicht zentrums- und arbeitsplatznah entstehen sollte. Der Kanton Zürich hat diesbezüglich eine klare Vision. Die 280 000 zusätzlichen Einwohner, mit denen man gemäss langfristiger Raumentwicklungsstrategie bis

Wohnungsmarkt, der mit 0,2% die tiefste Leerstandsquote seit 20 Jahren erreicht hat, Linderung verschaffen, scheiterte jedoch an der Urne. Die bauliche Verdichtung wird politisch und gesellschaftlich gefordert, in der Praxis aber erschwert oder gar verunmöglicht.

» Entwicklung im Bestand bedeutet, genau dort Raum zu erweitern oder Nutzungen zu optimieren, wo heute bereits viele Menschen leben.«

DIE QUAL DER WAHL: LAND ODER BESTAND?

Aus dieser Ausgangslage ergeben sich für Investoren zwei Möglichkeiten. Entweder sie entfernen sich mit Neubauten immer weiter von den Zentren und tauschen damit politische Risiken gegen erhöhte Leerstandsrisiken. Oder sie konzentrieren sich auf den Bestand. Während der Trend zur Entwicklung auf dem Land anhält, steckt im Bestand noch viel Potenzial. Entwicklung im Bestand bedeutet, genau dort Raum zu erweitern, Strukturen zu erhalten oder Nutzungen zu optimieren, wo heute schon viele Menschen leben und arbeiten. Warum trotz vieler Verdichtungs- und Optimierungsmöglichkeiten im Bestand immer noch wenig geschieht, liegt an der baurechtlichen Komplexität, an einer falschen Vorstellung von baulichen Risiken und daran, dass im Unterschied zur grünen Wiese die Lösungen nicht immer gleich auf der Hand liegen.

kerungswachstum der letzten acht Jahre, die zinsgetriebenen Wertzuwächse und die ehrgeizigen Energieziele haben das Spannungsfeld stark geladen und in vielerlei Hinsicht aus der Immobilie ein Politikum gemacht.

BLOCKADE ZENTRUMSNAHER NEUBAUPROJEKTE. Die Widersprüche sind entsprechend

zum Jahr 2040 rechnet, sollen zum Beispiel zu 80% im urbanen Gebiet angesiedelt werden. Andererseits blockieren in Zürich wie auch andernorts ökologische Initiativen und Wachstumsängste in der Bevölkerung grössere Neubaulprojekte. Prominentes Beispiel ist die Stadtrandentwicklung Ost in Basel. Diese würde dem ausgetrockneten Basler



DAS A UND O DER KOSTEN- UND POTENZIAL-ANALYSE. Implenia hat das Potenzial im Bestand erkannt und hat die langjährige Umbauerfahrung zusammen mit weiteren Experten vor zweieinhalb Jahren im Geschäftsbereich Modernisierung gebündelt. Entstanden ist ein einmaliges Angebot, welches die gesamte Wertschöpfungskette von der ersten Entwicklungsphase im Bestand bis zum schlüsselfertig modernisierten Objekt abdeckt. Die häufigen Bedenken der schwer kalkulierbaren Umbaukosten nehmen dabei sehr früh im Beratungsprozess eine zentrale Rolle ein. Durch die Gegenüberstellung der ersten Grobkostenschätzung mit Ertragspotenzialen verschiedener Nutzungen lässt sich zusammen mit den Eigentümern früh identifizieren, welche Entwicklungsmöglichkeiten sich in einer Immobilie verbergen.

Das Implenia-Potenzialsiegel stellt Flächen-, Miet- und Diskontsatzpotenziale den Möglichkeiten zur Senkung der Betriebs-, Leerstands- und Gebäudekosten gegenüber.

BEISPIELE AUS DER PRAXIS: NUTZUNGEN IM WANDEL. Die Nutzung muss dabei nicht zwingend ihrer ursprünglichen Idee entsprechen. Die lokalen Märkte verändern sich ebenso wie die Ansprüche der Bevölkerung, den Bewohnern und den Nutzern. So haben zum Beispiel in Zürich, Genf und Basel grosse Dienstleistungsunternehmen mit ihren Standortverlagerungen in die Aussenquartiere an vielen sehr guten Innenstadtlagen Platz für Neues gemacht. Im Auftrag der Swiss Prime Site AG baut Implenia als Generalunternehmerin und Baumeisterin zum Beispiel eine bestehende Büro-



Das Vertrauen unserer vielen langjährigen Kunden verdienen wir uns jeden Tag aufs Neue.

Der rege Austausch mit unseren Kunden ist das perfekte Teamwork und die ideale Grundlage für Innovationen, die wirklich etwas nützen – und das langfristig. Deshalb nehmen wir für uns auch in Anspruch, nicht jedem Modetrend nachzurrennen. Neuerungen bei unseren Immobilien-Softwares «Rimo» und «Hausdata» prüfen wir immer selbstkritisch auf ihren Nutzen. Das bringt uns und unsere Kunden weiter und schafft ein Verhältnis gegenseitigen Vertrauens.

Anna Barone, Kundendienst eXtenso IT-Services AG

eXtenso



**HARD
TURM
PARK**

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



Gesamtlösungen

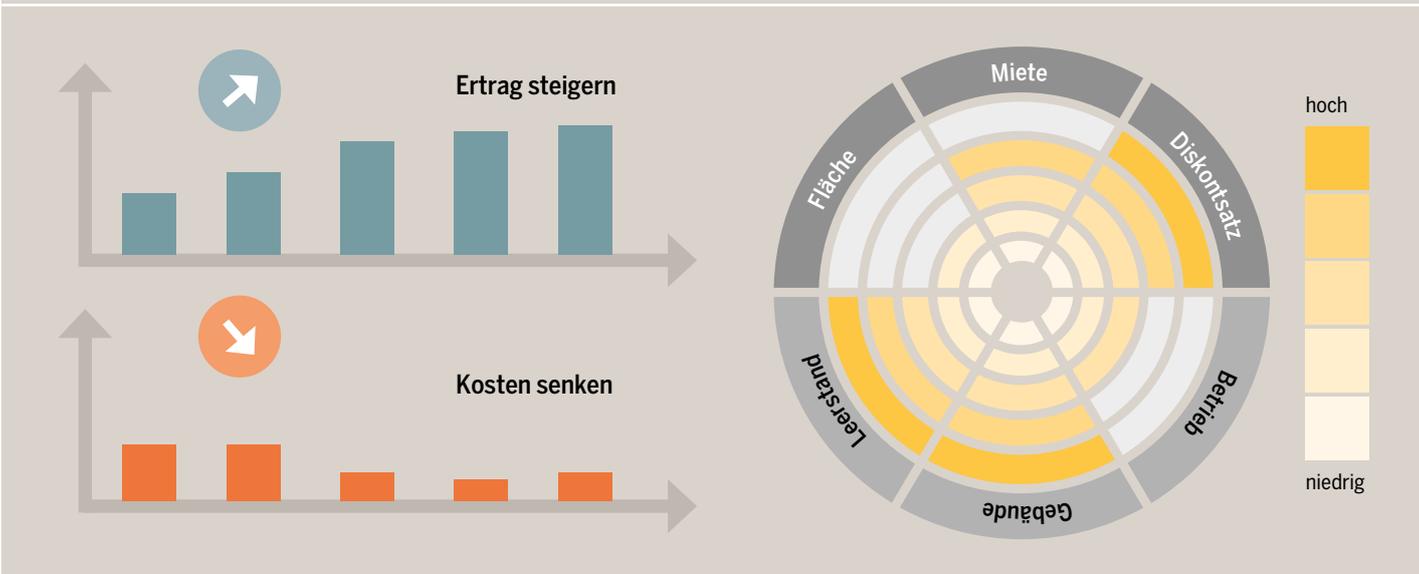
Sind Sie auf der Suche nach einem schnellen, flexiblen und qualitätsbewussten Partner für Vermarktungslösungen? Kontaktieren Sie uns unter www.visualmaker.ch

X homegate.ch



DAS POTENZIALSIEGEL VON IMPLENIA

Quelle: Implenia



Das Implenia-Potenzialsiegel hilft, Chancen einer Umnutzung klar zu identifizieren.

liegenschaft in der Nähe des Barfüsserplatzes im Herzen von Basel um. Wo bis vor kurzem noch eine Bank tätig war, entsteht bis im Sommer 2016 die erste Schweizer Niederlassung der erfolgrei-

2015 zurückgebaut werden. Damit die kurze Bauzeit von etwas mehr als einem Jahr trotzdem eingehalten werden kann, muss der Materialfluss im Detail geplant und insbesondere der Innenausbau der

verschiedlicher Grössen Umnutzungen im Gange. Für ein Immobilienunternehmen entstehen in einer sanierungsbedürftigen Liegenschaft mit dem Projekt «TownTown» 40 hochwertige Eigentumswohnungen. Die Bauarbeiten starteten Anfang September 2015 und dauern voraussichtlich bis Ende Februar 2017. Die langjährige Erfahrung der Mitarbeiter in der Steuerung der Planung und Ausführung von komplexen Umbauprojekten (TU-Mandat) bringen den Eigentümern Kostensicherheit und eine stabile Basis für Renditeberechnungen. ●

» Implenia hat das Potenzial im Bestand erkannt und die langjährige Umbauerfahrung im Geschäftsbereich Modernisierung gebündelt.«

chen Budget-Design-Hotelkette «Motel One» mit 143 Zimmern.

Der Baustart für das Vorhaben ist bereits erfolgt. Das Projekt ist für das Ausführungsteam der Implenia in vielerlei Hinsicht spannend und verdeutlicht, wie anspruchsvoll Bauen im Bestand ist. Aufgrund der Lage waren insbesondere die Bauplatzinstallationen und die Baulogistik Knackpunkte, die es zu lösen galt. Wegen der Herbstmesse und des Weihnachtsmarktes müssen die Installationen beispielsweise bereits ab Mitte Oktober

Hotelzimmer nach «Leanconstruction»-Grundsätzen umgesetzt werden. Äusserst anspruchsvoll gestalten sich auch die statischen Eingriffe in die bestehende Gebäudesubstanz. Implenia Engineering übernimmt als integraler Teil des Geschäftsbereichs die Verantwortung für die komplexe Haustechnikplanung, und die Haustechnikspezialisten verstärken das Ausführungsteam in der Realisierung der entsprechenden Gewerke.

Auch in Zürich sind neben einer Vielzahl von Modernisierungsprojekten un-



***ADRIAN WYSS**
Der Autor ist Geschäftsbereichsleiter Modernisation & Development bei der Implenia AG.

Eine alte Bank in neuem Gewand

Obwohl Schwyz immer wieder als «Nein-Sager»-Kanton bezeichnet wird, besitzt er eine grosse Wirtschaftskraft. Deshalb erstaunt es nicht, wenn die Kantonalbank beim Umbau des ältesten Einkaufszentrums dem Architekten freie Hand gelassen hat.



Neuer Zugang des erweiterten Einkaufszentrums mit dem Aussenbereich der Kantonalbank.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●

ERSTES EINKAUFSZENTRUM IN INNERSCHWYZ.

Mit einer Verkaufsfläche von 20 000 m², 56 Fachgeschäften und einem Jahresumsatz von über 200 Mio. CHF gehört das Mythen Center Schwyz zu den Top Twenty der Schweizer Einkaufszentren. Vor gut zehn Jahren erhielt der erfolgreiche Shoppingtempel mit dem von Coop gebauten und betriebenen Seewen Markt harte Konkurrenz. Mit 21 Geschäften nicht einmal halb so gross, liegt das in der westlichen Schwyzer Gemeinde Seewen gelegene Einkaufszentrum direkt am Autobahnanschluss. In den letzten drei Jahren stand eine weitere Erneuerung mit Vergrösserung an, an der sich fast alle Fachgeschäfte beteiligt haben. Mit 20 Mio. CHF erweiterte im vergangenen Jahr die Migros als Hauptmieter ihren Supermarkt und Restaurant. Dadurch erhielt der attraktive Eingangsbereich Ost an der Hauptstrasse ein modernes Gesicht. Dies veranlasste die Schwyzer Kantonalbank ihre bisherige Filiale im Gebäudeinnern an den neuen Blickfang zu verlegen.

VERBUNDENHEIT DER SCHWYZER ZU IHRER BANK. Zudem feiert die Schwyzer Kantonalbank dieses Jahr ihr 125-Jahr-Jubiläum. Da war der Umzug mit Neubau im Mythen Center eine gute Gelegenheit, ihre tiefe

Verbundenheit mit der Schwyzer Bevölkerung mit dem heutigen modernen Zeitgeist aufzuzeigen. Denn die Identifikation der Schwyzer Bevölkerung mit ihrer Bank ist traditionell sehr gross. Dazu Bankratspräsident Kuno Kennel: «Wir sind die Bank der Schwyzer für die Schwyzer.» Also wird das Jubiläum auch nach Schwyzer Art gefeiert: Mit Stil und Klasse – aber in schlichtem Rahmen. Es ist daher auch nicht erstaunlich, dass die Ratingagentur Standard & Poor's (S&P) Ende August ihr AA+-Rating

„Die freie Hand bei der Planung seitens der Bauherrschaft war für uns Architekten nicht nur eine Herausforderung, sondern vielmehr Motivation für eine gute Lösung.“

IVAN MARTY, ARCHITEKT & IMMOBILIENÖKONOM, SCHWYZ

betätigt hat. Sie honoriert damit die ausgezeichnete Kapital- und Ertragslage, die geschickte Geschäfts- und Risikopositionierung und die Staatsgarantie. Die starke und gesunde Geschäftspolitik macht die Schwyzer Kantonalbank zu einer der bestkapitalisierten Universalbanken – weltweit.

ARCHITEKT HATTE FREIE HAND. Ich treffe Architekt Ivan Marty in seinem Büro, das in ei-

nem 400 Jahre alten Herrschaftshaus über zwei Stockwerke geschmackvoll nach der Devise «Historie trifft auf funktionale Moderne», eingerichtet ist. Der Inhaber des Architekturbüros mit seinen 15 Angestellten: «Wir haben keine fertigen Konzepte in der Schublade. Bauen und Architektur entstehen bei uns stets im Dialog mit dem Bauherrn.» Und so war es auch beim Auftrag des Neubaus der Kantonalbankfiliale Mythen Center, den das noch relative junge Büro (2009 Umzug nach Schwyz) als Direkt-

auftrag erhielt. Baukörper und Grundriss waren vorgegeben: 250 m² im Zugangsbereich für Bank- und Kundenzone, dazu 70 m² im Untergeschoss für Technik, IT-Sicherheit, Lager und Kundentresor. Konzept und Raumprogramm gab die Bank der Schwyzerinnen und Schwyzer wohl in groben Zü-

gen vor, aber bei der Innenausbaugestaltung hatten der Architekt und sein Team sozusagen freie Hand. Man wollte weg von den bislang meist vorherrschenden protzig-repräsentativen, formal und materialistisch schweren Empfangs- und Kundenräumen. Leicht, luftig und durchaus auch farbenfroh, so soll sich eine offene und moderne Schwyzer Kundschaft angesprochen fühlen. Denn die Schwyzer Kantonalbank



Blick in die Multimedia-Zone mit Lounge und abgestuftem LED-Lichtwandbogen.

will nahe bei ihren Kunden sein – mit zeitgemässer Architektur und Innenraumgestaltung sozusagen auf Augenhöhe.

KOMPAKTES BERATUNGS-CENTER ALS PROTOTYP. Die neue Bankfiliale sollte enthalten: eine einladende Kundenzone mit Selbstbedienungsteil und einer 24-Stunden-Zone, mehrere Besprechungs- und Beratungszimmer sowie die bereits erwähnten Infrastrukturräume im Untergeschoss. Alles andere überliess man den Architekten. Ivan Marty erläutert seine Grundidee einer mo-

ist ein von aussen frei zugängliches, modernes Beratungs- und Selbstbedienungszentrum unter Einbezug vom zukünftigen Internetbanking. Entscheidend und zentral ist für mich eine saubere und optimale Kundenführung.» Schliesslich sollen damit insbesondere junge Kunden angesprochen, also ein grösseres Kundenpotenzial erreicht werden. Dazu Filialleiter Christian Steiner: «Das kompakte, neue Selbstbedienungs- und Beratungszentrum ist für uns sozusagen ein Prototyp, der auch bei späteren Neu- und Umbauten nach gleichem oder ähnlichem Konzept anwendbar ist.»

„ Wir arbeiten gerne in der neuen Bankfiliale und ich freue mich über die gelungene Innenraumgestaltung mit Lounge, dem Lichtspiel und der Multimedia-Zone des Kundenempfangs.“

CHRISTIAN STEINER, FILIALLEITER SCHWYZER KANTONALBANK MYTHEN CENTER

dernen, zeitgemässen Bankagentur in einem Einkaufszentrum, die auf dem kompakten, fast quadratischen und gegen den Center-Ostzugang leicht konischen Grundriss gut machbar erschien, wie folgt: «Der wegweisende Neubau der Bankverlegung

Schon bei der neuen, überdachten Zugangs- und Wartezone beim ostseitigen Hauptzugang ist die neue Bankfiliale ein Blickfang. Überlegungen zu einer guten Kundenführung bedingen, dass der Bankbesucher und -kunde bereits wenige Meter nach dem Betreten der offenen Kundenzone frei wählen kann: entweder Lounge mit Multimedia-Informationen oder rechts, an der abgestuften LED-Lichtwand in Bogenform mit diskretem Lichtspiel vorbei, um dahinter kaum einsehbar und diskret die Bankgeschäf-

te zu tätigen. Elegant und diskret hat der Architekt auch die 24-Stunden-Zone gelöst; angesichts der vorgegebenen Platzverhältnisse kein leichtes Unterfangen: Die gut sechs Quadratmeter umfassende Zone bleibt während den Öffnungszeiten quasi unsichtbar. Sie wird nur nachts, an Sonn- und Feiertagen mit Spezialschiebe- und versenkbaren Wandelementen an der Südostecke der Kundenzone sichtbar.

EINHEIMISCHE HANDWERKER UND MATERIALIEN. Nach der Objektdarstellung im Büro des Architekten besuchen wir die Bankfiliale vor Ort, knapp einen Kilometer vom Hauptplatz entfernt. Der kurze Rundgang mit weiteren interessanten Erläuterungen bestätigt das rundum gelungene Innenraumkonzept. Mit den hellen Wänden und Trennelementen sowie in dezent braunbeigen Farben gehaltenen Bank-Logo-Schriftbändern macht die Kundenzone einen einladenden Eindruck. Zudem verleiht der dunkle Parkettboden aus Bödmeren Urwaldholz des nahen Muotathals einen elegant-erhabenen Eindruck. Auch der abgerundete Empfangskorpus mit herunterhängendem Baldachin wurde vom Architekten entworfen und gestaltet: braun eloxierte Alu-U-Profile auf Furnierplatten mit massiven Abdeckungen aus Eiche.

Sowohl der Schwyzer Kantonalbank als auch dem Architekten waren besonders wichtig, dass fast sämtliche Firmen und Materialien aus der Region rekrutiert und eingesetzt werden konnten. Abschliessend verriet Ivan Marty mit einem leichten Schmunzeln noch den raffinierten Kunstgriff, wie man trotz der restriktiven Aussenwerbe-Verbotsvorschriften der Mythencenter AG eine Aussenwerbung sehr wohl wirkungsvoll darstellen und zeigen kann: «Wir platzierten unsere beleuchtbare, in den rot-weissen Kantonsfarben gehaltene Aussenwerbung mit dem Bankenlogo einfach etwa anderthalb Meter hinter der ostseitigen Aussenwand.» Die Wirkung ist nicht nur verblüffend, sondern schlichtweg phänomenal. ●



*ANGELO ZOPPET-BETSCHART
Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

Die Rückwand als Highlight

Moderne Küchen machen vor einer einfalllosen Fliesenrückwand keine gute Figur. Mit sogenannten Küchenrückwänden gibt es heute jedoch attraktive Alternativen zum herkömmlichen Fliesenspiegel – bis hin zu Varianten, die sich vollständig frei gestalten lassen.



Küchenrückwände bieten Raum für Kreativität: Bei der selbst gestalteten Variante (oben) lassen sich Bildmotive nach eigenen Vorstellungen gestalten, sogar mit Fotos und Textpassagen.

OLIVER SCHIMEK* • **BREITE ANGEBOTSPALETTE.** Der Fliesenspiegel in der Küche, auch «Küchenspiegel» genannt, hat in erster Linie eine Schutzfunktion. Oberhalb der Arbeitsfläche angebracht und meist 50 bis 60 Zentimeter hoch, kommt ihm die Aufgabe zu, die dahinterliegende Wand vor Spritzwasser zu schützen. Ein Fliesenspiegel erleichtert das Beseitigen von Fett- und Saucenspritzern, die beim Kochen entstehen. Kamen einst Fliesen zum Einsatz, so gibt es heute eine Vielzahl an alternativen, neuen Möglichkei-

ten: Rückwände aus Glas, Metall, Holz oder Schichtstoff harmonieren nicht nur hervorragend mit dem Design moderner Küchenmöbel und -geräte – sie eignen sich darüber hinaus dazu, gestalterische Akzente zu setzen.

Während Glas an sich schon über alle Eigenschaften verfügt, um der Schutzfunktion gerecht zu werden, bedürfen andere Materialien wie etwa Stahl einer speziellen Behandlung, welche die Oberfläche unempfindlich macht. Mit einem Klarlack versehen, können einem Stahlblech selbst

Fettspritzer und Fingerabdrücke nichts mehr anhaben, die sich ohne entsprechenden Schutz erfahrungsgemäss nur schwer entfernen lassen. Dazu gibt es noch einen praktischen Nutzen: Mit Magneten lassen sich Küchenhelfer frei an der Stahlrückwand platzieren.

EDEL IN ALUMINIUM – KREATIV IN HOLZ. Gelegentlich finden Aluminiumblechzuschnitte als Küchenrückwand Verwendung. Zweifelos vermittelt Aluminium einen edlen Eindruck – doch sollte man bedenken, dass das Metall kratz- und stossempfindlicher ist als Stahl und unbeabsichtigtes Anstossen schnell bleibende Spuren hinterlässt. Zuschnitte aus Holz eignen sich nicht minder, als wenn die Oberfläche durch zweimaliges Auftragen eines Schutzlacks versiegelt wird. Zudem eröffnet Holz Möglichkeiten zur kreativen Gestaltung – durch einen farbigen Anstrich oder ein Bekleben mit Motiven nach persönlichem Geschmack. Mit Rauputz, der auf die Platte aufgetragen wird, lässt sich spielend leicht ein mediterranes Flair in die Küche zaubern.

Wer es verspielter mag, ist mit «dekorativen Schichtstoffplatten» gut bedient. Schichtstoff besteht aus harzgetränkten und zusammengepressten Papierschichten – wobei die oberste Schicht ein dekoratives Finish erhält. Die Dekorvielfalt ist gross und reicht von metallischen Anmutungen bis hin zum Holz- oder Marmor-Look. Ein transparenter Überzug schützt die Dekorschicht vor mechanischen Einwirkungen. Übrigens ist eine Schichtstoffplatte nicht nur als Küchenrückwand geeignet, sondern auch als Arbeitsplatte. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass diese Platten vergleichsweise wenig kosten.

KÜCHENRÜCKWÄNDE ZUM SELBST-GESTALTEN.

Ein Höchstmass an Individualität bei Küchenrückwänden bieten hintergrundbedruckte Glasplatten, die sich bei Style Your Castle (www.style-your-castle.de) völlig frei nach den persönlichen Vorstellungen gestalten lassen. Bei der Create-it-yourself-Küchenrückwand sind den Gestaltungsoptionen nahezu keine Grenzen gesetzt: Über einhundert Grunddesigns und unzählige Farbnuancen stehen zur Auswahl. Jedes Motiv lässt sich unendlich variieren und mit den individuellen Erwartungen vollständig in Einklang bringen. Über den «Online-Designer» lassen sich

grafische und textliche Elemente nach Belieben hinzufügen oder entfernen. Selbst Fotos lassen sich vom PC hochladen. Alles ist kinderleicht miteinander kombinierbar

» Eine Küchenrückwand bleibt langfristig attraktiv – denn es gibt keine Fugen, die mit der Zeit verschmutzen.«

und im Designprogramm als Vorschau sichtbar, sodass man sich die Rückwand später in der Küchenzeile vorstellen kann. Küchenrückwand-Entwerfer können ihre Designs zwischenspeichern, und die Arbeit daran kann zu einem späteren Zeit-

punkt fortgesetzt werden. Gedruckt wird rückseitig auf sechs Millimeter starkes Sicherheitsglas – eine weisse Hintergrundlackierung bietet zusätzlichen Schutz.

GERINGER AUFWAND – ÜBERSCHAUBARE KOSTEN. Die Gestaltung einer modernen Küchenrückwand ist nicht aufwändig – auch die Kosten halten sich im Rahmen, wenn man die Platte im Baumarkt, beim Metallbauer oder Glaser zuschneiden lässt oder bei einem Anbieter wie Style Your Castle selbst gestaltet (ab 129 EUR). Für das Anbringen bieten sich prinzipiell drei Montagearten an: Zum einen gibt es Schienensysteme als Halterung, zum anderen ist ein Aufschrauben auf zuvor angebrachte Vierkanteleisten möglich oder das direkte Aufbringen auf die Wand mithilfe eines

Montageklebers. Hersteller bieten zudem meist seitliche Abschlussprofile an. Sämtliche Fugen und Bohrlöcher sollten mit Silikon sorgfältig abgedichtet werden, damit keine Feuchtigkeit hinter die Platte gelangt.

Last but not least: Moderne Küchenrückwände haben den Vorteil, dass sie keine Fugen haben, die verschmutzen und mit der Zeit unansehnlich werden. Beim Säubern sollte man auf scharfe Putz- oder Scheuermittel verzichten, da sie die Oberflächen oder Versiegelungen beschädigen können.



***OLIVER SCHIMEK**

Der Autor ist Geschäftsführer der Digital Print Group O. Schimek GmbH, die unter «Style Your Castle» selbst gestaltbare Küchenrückwände und Tapeten anbietet.

ANZEIGE

FRANKE FRAGRANIT+ – MACHT MEHR AUS KÜCHEN

Ein neuer Werkstoff, der mit seinem Steincharakter viel verändert. Damit bietet Franke einmal mehr das Besondere, das jede Küche aufwertet. Farbiger. Spielerischer. Persönlicher.

Make it wonderful at Franke.ch

Make
it
wonderful



FRANKE

Eine Vision wird Realität

Mit der Grundsteinlegung für das nachhaltige Quartier Greencity erfolgte der Baustart für eine grosse Vision, die 2002 mit der kooperativen Entwicklungsplanung Manegg begonnen hat. Bis 2020 wird Greencity Platz für 2000 Einwohner und 3000 Arbeitsplätze bieten.



Visualisierungen des neuen Stadtquartiers Greencity in Zürich-Süd. Bild links: eine Kanalansicht auf das Baufeld B1 Nord. Bild rechts: ein Blick auf den Spinnereiplatz, der ein wichtiger Ankerpunkt der Arealüberbauung ist.

CHRISTIAN WICK* •

KOOPERATION IST GEFRAGT. Der Wandel der Schweiz von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft hat viele angestammte Industrieareale wie das ehemalige Sihlpapier-Areal in der Manegg in Zürich-Süd für eine Umnutzung frei werden lassen. Jürgen Friedrichs, Leiter Raumentwicklung Region Nordostschweiz bei der Projektentwicklerin und Totalunternehmung Losinger Marazzi AG: «Bei uns entwickeln wir Ideen und Visionen und schliesslich Projekte für ehemalige Industrieareale und schaffen dadurch neue, zukunftsweisende Lebensräume zum Wohnen, Arbeiten und Erleben. Greencity ist hierfür ein gelungenes Beispiel wie verschiedene Kompetenzen wie Raumplanung, Landschaftsplanung und Quartierentwicklung zusammenarbeiten können, um einen neuen und nachhaltigen Stadtteil zu schaffen. Dabei wird viel Wert auf die Kooperation mit den lokalen Behörden gelegt.»

VOM INDUSTRIEGEBIET ZUM LEBHAFTEN QUARTIER. Nur wenige Bahnminuten vom Zürcher Zentrum entfernt, im Sihltal, am Fuss des Üetlibergs wird eine städtebauliche Vision Wirklichkeit: In Greencity verschmelzen Wohnen, Arbeiten und nachhaltiges, umweltbewusstes Handeln zu einer neuen Form des urbanen Lebensstils. Zwischen Sihl und Entlisberg gelegen entsteht hier das erste nachhaltige Quartier in Zürich, das konsequent nach den Zielbestimmun-

gen der 2000-Watt-Gesellschaft errichtet wird. Sämtliche Gebäude entsprechen modernsten Energiestandards. Die Nachhaltigkeitsziele werden weit über die Erstellungsphase hinaus sichergestellt; so wurde Greencity 2012 als schweizweit erstes 2000-Watt-Areal vom Trägerverein Energiestadt zertifiziert.

ALTE SPINNEREI IM ZENTRUM DER AREALENTWICKLUNG. Die zum grössten Teil in den 1960er-Jahren erstellten Produktionshallen der Sihlpapier-Fabrik sind inzwischen zurückgebaut. Die Papierproduktion an diesem Standort wurde 2007 eingestellt. Etwas südlich der Papierfabrik befindet sich das Gebäude der alten Spinnerei. Es wurde bereits 1857 errichtet und gilt als das grösste Industriegebäude Zürichs aus dem 19. Jahrhundert. Seit 2007 steht es unter Denkmalschutz. Das Spinnereigebäude bleibt erhalten; es wurde saniert und im Inneren komplett neu ausgebaut. Hier entstehen 38 Loftwohnungen im Stockwerkeigentum. Durch die markante Fassade und seine exponierte Lage fungiert das Spinnereigebäude als wichtiger Ankerpunkt der Arealentwicklung.

Mit der Spinnerei, dem Wasserkanal, dem «Holländerbau» und dem direkt daran angrenzenden Wasserturm werden vier Zeitzeugen der industriellen Vergangenheit des Quartiers in das nachhaltige Konzept von Greencity integriert. Ziel dieser Entwicklung von Losinger Marazzi ist es, das

Areal von einer Industriezone in ein attraktives Mischnutzungsquartier zu überführen.

Entscheidende Schritte auf diesem Weg sind bereits erfolgt: Im Jahr 2002 wurde die kooperative Entwicklungsplanung Manegg – mit dem Ziel der qualitativen Umstrukturierung des Areals – erfolgreich abgeschlossen. Anfang 2011 wurden der Quartierplan und der private Gestaltungsplan in Kraft gesetzt. 2013 wurde der ergänzende Gestaltungsplan durch den Stadtrat Zürich bestätigt. 2014 trafen die ersten Baubewilligungen für den gemeinnützigen Wohnungsbau und die Bürogebäude ein.

BAUSTART DER 235 GENOSSENSCHAFTSWOHNUNGEN. Anfang September 2015 erfolgte mit der Grundsteinlegung der drei genossenschaftlichen Wohngebäude der offizielle Baustart in der Greencity. Die Losinger Marazzi AG plant, das neue Quartier etappenweise bis 2020 fertigzustellen. Insgesamt entstehen rund 740 Wohnungen, aufgeteilt in circa 220 Mietwohnungen, 290 Wohnungen im Stockwerkeigentum und 235 Wohnungen des gemeinnützigen Wohnungsbaus. 60 Mietwohnungen sind für das Wohnen im Alter vorgesehen. Für die Gebäude von Greencity Offices liegen die Baubewilligungen ebenfalls vor. Mit rund 3000 Arbeitsplätzen bieten sie Unternehmen aller Grössen einen attraktiven Standort mit raschen Verbindungen zum Zürcher Hauptbahnhof und mit Anschluss an das Autobahnnetz.

GRÜNFLÄCHEN UND STÄDTISCHE INFRASTRUKTUR. «Green» steht für Naturnähe, grosszügige Grünflächen und Nachhaltigkeit. «City» steht für Urbanität, Vitalität und eine hervorragende Infrastruktur. Das Konzept von Greencity spiegelt sich selbstverständlich auch in der Wohnnutzung wider. Die Wohngebäude befinden sich im südlichen und mittleren Teil des Areals. Eine breite Vielfalt an individuell geschnittenen Grundrissen bietet ideale Wohnungen für die unterschiedlichsten Ansprüche. Optimale Voraussetzungen für einen bunten Generationenmix. Neben den privat getragenen Wohngebäuden sind hier auch drei Baufelder für gemeinnützige Bauträger reserviert.

Das Grün des Grüngürtels um Greencity herum setzt sich fort in den weitläufigen Freiflächen zwischen den Gebäuden – und

von dort aus bis in die Innenhöfe der Wohngebäude. Grün bezieht sich hier allerdings nicht nur auf die Naturnähe. Sämtliche Wohngebäude werden nach den Kennwerten des Minergie-P-ECO-Standards errichtet; die Bürogebäude nach dem internationalen Label LEED Platinum.

Die gute Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz, eine Schule mitten im Quartier sowie zahlreiche Einkaufsmöglichkeiten vor Ort sorgen ihrerseits für kurze und damit energiesparende Wege, urbanes Flair und ein lebendiges Wohn- und Arbeitsumfeld.

IMMOBILIEN- UND QUARTIERENTWICKLUNG HEUTE. Die Losinger Marazzi AG gilt als Pionierin im Bereich des nachhaltigen Bauens. Mehr als 95% ihrer Projektentwicklungen sind zertifiziert. Die Totalunternehmung

entwickelt und realisiert zudem die ersten vom Trägerverein Energiestadt zertifizierten 2000-Watt-Areale der Schweiz. Es handelt sich um die nachhaltigen Quartiere Greencity in Zürich, Erlenmatt West in Basel und Im Lenz in Lenzburg. Das nachhaltige Bauen ermöglicht es, ökologisch und ökonomisch leistungsfähige Lösungen für den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes zu finden. Gemeinsam mit ihren Kunden gestaltet die Unternehmung lebenswerte und zukunftsfähige Projekte, die zum Wohlbefinden aller beitragen. ●



***CHRISTIAN WICK**

Der Autor ist CEO der WickPR AG und leitet die Medienstelle von Greencity Zürich. www.greencity.ch

ANZEIGE

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.

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

IHR PARTNER
FÜR GEBÄUDE- UND
UMWELTECHNIK

NeoVac

Eine Tradition neu interpretiert

Kommt Holz als Baustoff zur Anwendung strahlen Häuser sofort Behaglichkeit aus. Neue Holzbautechnologien ermöglichen attraktive Raumkonzepte und wie mehrstöckige Gebäude. Gebaut werden sie von den Zimmerleuten. Einer von ihnen ist zurzeit in der Schweiz auf Tour.



Als Zimmermann on Tour bereist Loris Niedermann die Schweiz (Fotos: Holzbau Schweiz).



ASTRID MARQUARDT*

AUF DER WALZ. Wer sie auf der Strasse sieht, dem fallen sie sofort auf: Junge Männer in schwarze Hosen und Westen gekleidet, auf dem Kopf meist ein grosser Schlapphut. Einige von ihnen tragen auch einen Stock bei sich, an dem ein Bündel hängt. Die Rede ist von Zimmerleuten, die sich auf der traditionellen Walz befinden. Während drei Jahren geht ein Zimmermann auf Wanderschaft, um in anderen Regionen und Ländern Berufs- und Lebenserfahrung zu sammeln. Diese Idee hat Holzbau Schweiz aufgenommen und das Projekt «Zimmermann on Tour» ins Leben gerufen. Im Rahmen dieses Förderprojekts ermöglicht der Verband der Schweizer Holzbau-Unternehmungen einer jungen Zimmerin oder einem Zimmermann für ein halbes Jahr durchs Land zu reisen.

CASTING FÜR ZIMMERLEUTE. Ausgeschrieben hat der Verband das Förderprojekt unter den Mitarbeitern seiner Mitglieder. Bewerben konnten sich Zimmerleute mit abgeschlossener Lehre, die sachkundig sind und die einer breiten Öffentlichkeit den Beruf des Holzbauers näher bringen möchten. Dieses Jahr hat sich die Jury für einen Zimmermann aus dem Zürcher Weinland entschieden: Loris Niedermann aus Ossingen. Seit Juli arbeitet der

19-Jährige in verschiedenen Betrieben, informiert sich über herausragende Holzbau-Projekte und vertritt Holzbau Schweiz auf Veranstaltungen. Er ist also Lerner und Botschafter zugleich. Der aktuelle Zimmermann on Tour ist ein engagierter Holzbauer. «Als Zimmermann sehe ich jeden Abend, was ich erreicht habe. Innerhalb kürzester Zeit entsteht vom Boden bis

» Als Zimmermann on Tour habe ich die Chance, in kurzer Zeit viele Arbeitstechniken kennenzulernen.«

zum Dach ein Gebäude – was für ein Erfolgserlebnis! Das Arbeiten mit Holz finde ich sehr angenehm – einfach ein schöner Werkstoff», begeistert sich Loris Niedermann für die Vorzüge seines Berufes.

TOUR DE SUISSE. Die Erlebnisse auf seiner Tour dokumentiert der Holzbauer auf dem Facebook-Profil Zimmermann on Tour. Hier erzählt er von seinen Arbeitseinsätzen und vermittelt mit Fotos sowie Videos Einblicke in seine Tätigkeiten. Aber er berichtet nicht nur virtuell. Als Gesprächspartner steht Loris Niedermann auch auf

verschiedenen Berufswahlmessen zur Verfügung und besucht interessierte Schulklassen, um über die Ausbildung und seinen Beruf zu informieren.

Nicht nur Loris Niedermann musste sich für das Projekt bewerben. Im Rahmen der Ausschreibung wurden die Mitgliedsbetriebe aufgefordert, potenzielle Arbeitsstellen zu melden. So ist für den Zimmermann ein umfangreicher Tourplan entstanden. Küsnacht in der Innerschweiz, Grindelwald im Berner Oberland, St. Gallenkappel in der Ostschweiz oder kleine Dörfer im Wallis sind nur einige Stationen seiner Reise durch Schweiz.

Bei seinen Arbeitseinsätzen packt Niedermann zum Beispiel mit an bei der Renovierung eines 281 Jahre alten Hauses, bewegt sich bei der Aufstockung eines Hotels in grossen Höhen, hilft bei der Erstellung einer Fahrzeughalle für die Feuerwehr

ÜBER HOLZBAU SCHWEIZ

Der Holzbau Schweiz, Arbeitgeberverband Schweizer Holzbau-Unternehmungen, betreut und unterstützt als Kompetenz- und Dienstleistungszentrum 1100 Firmenmitglieder in der Deutschschweiz und aus dem Tessin. Der Netzwerk-Verband ist konfessionell unabhängig, arbeitet wirtschaftlich und politisch zielgerichtet und kostendeckend. Weitere Informationen www.holzbau-schweiz.ch.



oder baut Trennwände ein. «Die Möglichkeit, bei den unterschiedlichsten Projekten mitarbeiten zu können, ist toll. Als Zimmermann on Tour habe ich die Chance, innerhalb kurzer Zeit viele neue Arbeitstechniken kennenzulernen. Ich bin aber nicht nur der Typ fürs Grobe – auch filigrane Arbeiten reizen mich», erzählt der Reisende.

TECHNOLOGIE UNTERSTÜTZT HANDWERK. So vielseitig wie die Projekte sind auch die Arbeitsschritte, in die Loris Niedermann involviert ist: Nach dem Zeichnen der Pläne werden in der Werkstatt die notwendigen Elemente gezimmert und für den Bau vorbereitet. Die Holzbauer zimmern Fassaden und Treppen, verlegen Böden oder setzen Fenster ein. Ausserdem führen sie Tätigkeiten im Bereich Dämmung, Instandhaltung und Unterhalt aus. Gearbeitet wird nicht nur mit Handwerkszeug. Zum Einsatz kommen auch stationäre Maschinen, Förderhilfen und der Computer für die Erstellung von CAD-Plänen. Denkarbeit ist in diesem Beruf also genauso gefragt wie körperlicher Einsatz.

Einblicke in die Weiterentwicklung der Holzbautechnologien erhält Loris Niedermann gleich bei mehreren Arbeitgebern. Dazu gehört unter anderem die standardisierte Vorfertigung von Wand-, Decken- oder Dachelementen unter kontrollierten

Bedingungen im Betrieb. Die witterungsgeschützte Produktion führt zu einer höheren Genauigkeit und einem exakten Zuschnitt durch computergesteuerte Maschinen. So wird der präzise Einbau von Haustechnikkomponenten und Installationen schon im Werk möglich. All dies verkürzt die Einsatzzeiten auf der Baustelle, senkt die Lärmbelastigung und macht die Holzbauweise wirtschaftlich interessant. «Der ganze Ablauf könnte ohne Maschinen nie in so kurzer Zeit erledigt werden. Fast ausnahmslos arbeiten aber gelernte Zimmerleute an den Maschinen, denn Fachwissen ist auch hier sehr wichtig», erklärt Niedermann.

Noch bis im Dezember wird der junge Zimmermann in der Schweiz unterwegs sein. Steht während der warmen Monate eher die Mitarbeit in den Holzbau-Unternehmungen im Vordergrund, wird er ab Herbst auf verschiedenen Berufsbildungsmessen interessierten Jugendlichen zeigen, warum er von seinem Beruf so begeistert ist. ●



***ASTRID MARQUARDT**

Die Autorin ist Bereichsleiterin Marketing & Kommunikation bei Holzbau Schweiz, dem Verband der Holzbau-Unternehmungen. Sie betreut den «Zimmermann on Tour» auf seiner Reise durch die Schweiz.

ERZÄHLEN SIE UNS IHRE KÜCHENTRÄUME. WIR BAUEN IHRE TRAUMKÜCHE!

ASTOR KÜCHEN AG Ausstellung Hauptsitz 8840 Einsiedeln Tel. 055 418 75 20
ASTOR KÜCHEN AG Ausstellung Luzern 6030 Ebikon Tel. 041 420 22 23 www.astor-kuechen.ch

ASTOR KÜCHEN

Swiss Defibrillator GmbH verkauft, vermietet und wartet **24 x 7** die Philips Defibrillatoren HeartStart HS1 und FRx

Swiss Defibrillator trägt zur Notfallkette bei. Die AED-Einrichtung so wie eine rund um die Uhr Wartung sind unsere Ziele. Dazu kommen effiziente SRC zertifizierte BLS-AED Training.

Wartung: 24 x 7 Kundenservice unter 0800 00 44 55. Notfallwartung. EKG-Ablesung und Spital Zusendung. Reparatur/Umtausch. Batterie/Elektrodenkassette Vorort vor Verfallsdatum ausgetauscht. Jährliche Wartungsaktivitäten und Instandhaltung sind im Preis inbegriffen zusammen mit einem schriftlichen Bericht.

AED Training: Notrufnummer 144. Rettungskette. Sicherheit, Stressmanagement, Beurteilung von Notsituationen. Stabile Seitenlage. AHA-Richtlinien, SRC-Algorithmus. Reanimation. HLW. Patientenbeurteilung, Herzmassage. AED Philips Trainer Verwendung. Praktische Beispiele. Zeitflexibel nach Kundenbedürfnis, so dass jeder Teilnehmer einen Defibrillator bedienen kann. Erklärende Flyers. Teilnahmebescheinigung. Unser BLS-AED Training ist SRC zertifiziert. Wir bieten auch Erste Hilfe Kurse. Unsere Trainer sind BLS-AED SRC als auch SGS, Astra und ResQ zertifiziert.

Herzstillstand ist die häufigste Todesursache, noch vor Krebs. Jedes Jahr erleiden ca. 10000 Menschen in der Schweiz einen Herztod, von welchen nur 9 % überleben. Ein AED kann den Unterschied zwischen Leben und Tod ausmachen. Die Philips Defibrillatoren sind für jede Person leicht zu bedienen. Swiss Defibrillators Ziel ist es eine persönliche Kundenorientiertes Service zu gewährleisten. Ein AED fällt ins gleiche Muster wie ein Feuerlöscher und ein Erste Hilfekasten.

we care.

Gemeinden



Krankenhäuser



Altersheime



Polizei



In dem Bergen



Bei Sportevents



swiss
defibrillator



Ausbildungstätten



Während des Sportes



Am Arbeitsplatz



In Fabrik/Laden



Bei Veranstaltungen



Tankstellen

Herzstillstand ist die häufigste Todesursache, noch vor Krebs. Jedes Jahr erleiden ca. 10000 Menschen in der Schweiz einen Herztod, von welchen nur 9 % überleben. Ein AED kann den Unterschied zwischen Leben und Tod ausmachen. Die Philips Defibrillatoren sind für jede Person leicht zu bedienen. Swiss Defibrillators Ziel ist es eine persönliche Kundenorientiertes Service zu gewährleisten. Ein AED fällt ins gleiche Muster wie ein Feuerlöscher und ein Erste Hilfekasten.

In der Schweiz erleidet jede Stunde ein Mensch einen plötzlichen Herzstillstand. Das Eintreffen eines Notfalldienstes kann sich häufig verzögern, die ersten 3 Minuten sind jedoch besonders entscheidend, denn wenn kein Sauerstoff zum Gehirn transportiert werden kann, können irreversible Hirnschäden die Folge sein. Durch den Einsatz eines AED, sind die Überlebenschancen auf 50 % erhöht. Es sollen AEDs überall dasein wo Menschen zusammen kommen: Gemeinde, Kliniken, Altersheime, Polizei, Schulen, Universitäten, Sporteinrichtung, Arbeitsplätzen, Fabriken, in den Bergen, Tankstellen.

Swiss Defibrillator GmbH

Mauren 814, 3803 Interlaken, Tel. 033 841 00 36
Route Cantonale 110, 1025 Lausanne, Tél. 021 311 25 38
www.swissdefibrillator.ch, info@swissdefibrillator.ch

Ein Schlüssel zu mehr Nachhaltigkeit und Energieeffizienz

Der Umgang mit wertvollen Ressourcen bestimmt unsere Zukunft. Nachhaltigkeit ist deshalb für die Steiner AG, einen der führenden Projektentwickler sowie Total- und Generalunternehmer in der Schweiz, ein wichtiges Kriterium bei der Entwicklung und Realisierung von Immobilien. Nachhaltigkeit ist mehr als eine energieeffiziente Gebäudetechnik oder die Verwendung rezyklierbarer Materialien. Vielmehr bezieht sie sich auf den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie. Zertifizierte Bauten sind nämlich nicht nur sozial und ökologisch, sondern auch wirtschaftlich nachhaltig.



Das Geschäftsgebäude SkyKey, welches ein neues Wahrzeichen in Zürichs Norden darstellt und von weitem durch seine selbstbewusste Architektur besticht, ist ein eindrucksvoller Beweis für nachhaltiges Bauen. Die Steiner AG entwickelte und realisierte das Gebäude, um den Anforderungen des LEED-Platinumzertifikats v2009 New Construction gerecht zu werden.

Erfüllung strengster Vorgaben

Die Auflagen des international anerkannten US-Nachhaltigkeitslabels LEED sind streng und umfassend. Schon beim Rückbau des zuvor an dieser Stelle befindli-

chen Gebäudes galt es zu gewährleisten, dass sämtliches Material sinnvoll wiederverwertet oder fachmännisch entsorgt wird. In einem LEED-zertifizierten Gebäude wird Nachhaltigkeit aber auch im Firmenalltag gelebt: Das reicht von der Abfalltrennung über die Toilettenspülung mit Regenwasser bis zur Nicht-Bewässerung der Grünanlagen – um nur einige Beispiele zu nennen. Wie massgeblich sich die Anstrengungen der Steiner AG auswirken, zeigt sich folglich auch am Ressourcenverbrauch des fertigen Bürokomplexes: 50% weniger Strom und 40% weniger Trinkwasser gegenüber einem konventionell geplanten Gebäude. Aber

damit nicht genug. Das SkyKey trägt zusätzlich auch die Pilotzertifizierung nach dem «Standard für nachhaltiges Bauen Schweiz» – kurz SNBS.

Zukunftsweisendes Businesscenter

SkyKey ist ein hochmodernes Businesscenter mit perfekter Verkehrsanbindung an den Flughafen und die Zürcher City. Das 63 Meter hohe zukunftsweisende Bürogebäude im Norden Zürichs weist eine Nutzfläche von rund 40000m² und Platz für mehr als 2000 Arbeitsplätze auf. Das Projekt hat für die Steiner AG, die als Entwickler und Totalunternehmung des Komplexes fungierte, eine ganz besondere Bedeutung. Denn das markante Gebäude ist überzeugender Schlusspunkt der nachhaltigen Entwicklung und Realisierung des ehemaligen Steiner Stammareals.

Weitere Informationen

Steiner AG
Hagenholzstrasse 56
8050 Zürich
Tel. +41 58 445 20 00
info@steiner.ch
www.steiner.ch



Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

SEMINAR IMMOBILIEN UND STEUERN 30.09.2015

INHALT

Das Seminar beschäftigt sich schwerpunktmässig mit Grundstückgewinn-, Einkommens- und Gewinnsteuern.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

- subjektive Steuerpflicht: Steuerhoheit
- interkantonale Aspekte
- Steuerbefreiung
- Einkommens-Vermögenssteuern, Gewinnsteuer
- Grundstückgewinn- und Handänderungssteuern
- indirekte Steuern
- Privat- oder Geschäftsvermögen
- Abzüge bei Aufwendungen
- Besteuerung von Veräusserungsgewinnen
- Liegenschaftshandel
- Steueraufschub insbesondere bei Ersatzbeschaffung von Wohneigentum
- besondere Veräusserungstatbestände

ZIELPUBLIKUM

In der Immobilienbranche tätige Personen, die mit Steuerfragen konfrontiert sind.

REFERENTEN

- Dr. iur. Silvia Hunziker, Richterin am Verwaltungsgericht des Kantons Zürich, Lehrbeauftragte
- Dr. iur. Roman J. Sieber, Rechtsanwalt, Meng Säuberli Rechtsanwälte, Zürich und Baden, Ersatzrichter

VERANSTALTUNGSORT

Hotel Holiday Inn, 8050 Zürich Messe
8.30 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

HERAUSFORDERUNG BAUPROJEKT – WICHTIGE GRUNDSÄTZE UND FALLSTRICKE IN DER PRAXIS 20.10.2015

INHALT

Eckpunkte eines Bauprojektes aus Sicht des Eigentümervertreters. Praxisbeispiele des Bauprojektmanagements mit juristischen Aspekten verknüpft.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

- Planung Bauprojekt: Planerwahl, Verträge, Kostenschätzung
- Bauvorschriften, Baubewilligung und Rekurse
- private Ausschreibungen

- Ausführungsmodelle (GU, TU, Einzelleistung)
- Werkverträge
- Kostenkontrolle, Regie, Abschlagszahlungen u.a.
- Termine (Haftung)
- Mängel (Bauhandwerkerpfandrecht, Abnahmen, Fristen)

ZIELPUBLIKUM

Immobilienfachleute, die Eigentümer in Bauprojekten vertreten oder dies in Zukunft tun möchten.

SEMINAR

BEST PRACTICE BEI MAKLERRECHT UND GRUNDBUCH 06.11.2015

INHALT

Überblick über die rechtlichen Vorgaben aus dem Zivil- und Obligationenrecht sowie dem Grundbuchrecht. Praktische Tipps zur Gestaltung von Makler- und Kaufverträgen im Immobilienhandel.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

- Neues und Wissenswertes zur Vermarktung und Verkauf von Bestandesimmobilien, Neubauprojekten oder Bauland
- Maklerrecht mit aktuellen Rechtsfällen aus der Anwaltschaft und Gerichtspraxis
- Lex Koller
- Richtiges Lesen eines Grundbuchauszuges
- Transaktionsablauf beim Verkauf von Bestandesliegenschaften anhand von Beispielen
- Gewährleistungsfragen, Kaufpreisgestaltung, Kaufs- und Vorkaufrechte, zum Umgang mit Erbengemeinschaften und verbeiständeten Eigentümern
- Verkauf von Neubauprojekten
- Verkauf von Baulandgrundstücken, Altlasten, Landanbindung bis zur Eigentumsübertragung
- Vertragstechnische Spezialitäten, insb. Gewährleistungsfragen, Abgrenzungsfragen zwischen kauf- und werkvertraglichen Elementen
- Reservationsverträge und ihre Tücken
- Interessentenlisten, Kundendaten und deren (Weiter-) Verwendung nach Projektabschluss

ZIELPUBLIKUM

Immobilienmakler, Immobilien-Treuhänder, Immobilienberater.

REFERENTEN

- Dr. Boris Grell LL.M., Hodler Rechtsanwälte, Rechtsanwalt und Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht, Zürich

- Daniel Thoma, Primus Property AG, Notar-Studium, Immobilienvermarkter und -bewerter FA, Zürich
- Roland Wettstein, Orgnet, Weisslingen, Vorstandmitglied SMK

DATUM

06.11.2015
08.30 bis 16.30 Uhr

VERANSTALTUNGSORT

Marriott Hotel,
8006 Zürich

TEILNAHMEGEBÜHR

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

PATRONAT

Schweizerische Maklerkammer SMK SVIT.

SEMINAR

GEBÄUDEANALYSE UND UNTERHALTSPLANUNG 11.11.2015

INHALT

Für eine Unterhaltsplanung sind Schlüsselinformationen zum Gebäudepark nötig. Das Seminar zeigt, wie Informationen erhoben, strukturiert und analysiert werden und daraus ein Investitionsplan entsteht.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

- Werkeigentümerhaftung (OR 58)
- Richtlinien zur Erhaltung von Bauwerken (SIA 469)
- Zusammenstellung der Schlüsselinformationen für ein Gebäude/ Gebäudeportfolio
- Erhebungsprozess der relevanten Daten
- Strukturierung und Analyse für das Portfoliomanagement
- Wie Klimawandel und die demographische Entwicklung den Wert von Immobilien beeinflussen können (Economic Sustainability Indicator ESI)
- Mehrjahresplanung Unterhalt
- Sicherheit und Energie
- Expertise zu Schadstoffen in Gebäuden
- Brandschutzvorschriften 2015
- Grundlegende Änderungen
- Anforderungen an Fachplaner, Besitzer und Betreiber

ZIELPUBLIKUM

Immobilien-Bewirtschafter, Treuhänder, -berater, Architekten, Bauherrenberater.

REFERENTEN

- Urs Bolliger, Eidg. dipl. Immobilien-treuhänder, Immobilienbewerter mit eidg. FA
- Daniel Schrepfer, MSc Real Estate, Basler&Hofmann, Zürich
- Alex Funk, Brandschutzfachmann CFFA, Basler&Hofmann, Zürich
- Yves Mondet, dipl. Bauingenieur ETH, Stiftung für Baudynamik und Erdbebeningenieurwesen, Zürich
- Marcin Radke, Altlasten- und Gebäudeschadstoffexperte, Leiter des kantonalen Spritzas-bestkatasters des Kantons, ZH.
- Christian Bächinger, Leiter Forschungsbereich Immobilien am Center for Corporate Respon-sibility and Sustainability, Univ. Zürich

VERANSTALTUNGSORT

Renaissance Zürich Tower Hotel,
8004 Zürich, 8.30 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

IMMOBILIARSACHENRECHT AKTUELL, 17.11.2015

INHALT

Es geht um Neuerungen, die aktuelle Rechtsprechung und die Rechtspraxis zum Immobiliarsachenrecht.

PROGRAMM

Erbrecht und Sachenrecht

- Grundsätze des Erbrechts
- Der Erbschein
- Kann ein gesetzlicher Erbe übergegangen werden?
- Kann ein Ausländer ein Grundstück in der Schweiz erben?
- Kann ein Erbteil veräussert werden?
- Kann eine Erbengemeinschaft ein Grundstück erwerben?

Grundbuchfragen

- Wie wird eine Hypothek im Grundbuch sichergestellt?
- Ist der Kaufpreis öffentlich?
- Wie lange dauert eine Dienstbarkeit?
- Kann ein Konkurrenzverbot im Grundbuch eingetragen werden?
- Wie kann ich eine Solaranlage im Grundbuch absichern?

Grundstückkauf

- Der Bezug von Pensionskassengeldern für den Grundstückserwerb
- Das Vorkaufrecht und dessen Ausübung

Aktuelles aus der Gesetzgebung

- Bundesgesetz über Zweitwohnungen (Lex Weber)

- Bundesgesetz zum Erwerb von Grundstücken durch Personen im Ausland (Lex Koller)
- Freizügigkeit der notariellen Urkunden im Immobiliarsachenrecht

ZIELPUBLIKUM

Immobilienfachleute der Bereiche Vermarktung, Beratung, Treuhand und weiter interessierte Kreise.

REFERENT

- Prof. Dr. iur. Roland Pfäffli, Notar, Thun, Titularprofessor für Privatrecht an der Universität Freiburg sowie Konsulent bei Von Graffenried Recht, Bern

VERANSTALTUNGSORT

Renaissance Zürich Tower Hotel, 8004 Zürich, 8.30 bis 16.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

BESTELLERKOMPETENZ IM FACILITY MANAGEMENT 27.11. / 16.12.2015

INHALT

In der Schweiz werden jährlich FM-Drittleistungen für etliche Mrd. CHF zugekauft oder outgesourct. Diesem

Umstand wird bei der immobilienwirtschaftlichen Aus- und Weiterbildung bisher kaum Rechnung getragen. Dieses Seminar vermittelt die wichtigsten Strategien zum erfolgreichen Bestellen und Beauftragen.

PROGRAMMSCHWERPUNKTE

- Rolle der Beschaffung im Facility Management
- Facility Management im Lebenszyklus der Immobilie
- Beschaffungsstrategie
- Beschaffungskonzepte
- Operativer Beschaffungsprozess

ZIELPUBLIKUM

Immobilienbewirtschafter und -vermarkter, Bauherrenberater und -vertreter, Architekten und Ingenieure, Eigentümer von Wohn- und Geschäftsimmobilien.

REFERENTEN

- Dr. Stephan Bergamin, CFO Gearbulk Group
- Steffen Gürtler, Move Consultants

VERANSTALTUNGSORTE

27.11.2015:
Hotel Seedamm Plaza,
8800 Pfäffikon SZ
16.12.2015:
Hotel Four Points by Sheraton,
8045 Zürich-Sihlcity
jeweils 8.30 bis 16.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

SEMINAR

AUFTRAGSBESCHAFFUNG FÜR IMMOBILIENVERMARKTER 02.12.2015

INHALT

Der Einkauf ist der Motor eines jeden Immobilienvermittlungsunternehmens. Gute Immobilienvermittler haben genügend Immobilien in der Vermarktung und einen stetigen Vorlauf an neuen Objekten.

PROGRAMM

- Die Herausforderung in der Immobilien-Akquisition
- Probleme des privaten Verkäufers
- Verkauf von Dienstleistung im Zeitalter von Google
- Fragetechnik im Einkaufsgespräch
- Wie komme ich an Eigentümer
- Der Einkaufstermin, das Herausfinden von Wünschen
- Die Leistungsgarantie
- Preisfindung – Wettbewerbsanalyse
- Abschluss und Einwände
- Der exklusive Auftrag

ZIELPUBLIKUM

Immobilienmakler, Immobilien-Treuhand

REFERENT

- Georg Ortner, Trainer, Buchautor, GO Immobilien Consulting GmbH, Pestalozzistraße 16, A-8720 Knittelfeld

VERANSTALTUNGSORT

Hotel Arte, 4600 Olten, 8.30 bis 17.00 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

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

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

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

SVIT Swiss Real Estate School

- Immobilien und Steuern**
30.09.2015
- Herausforderung Bauprojekt**
20.10.2015
- Best Practice bei Maklerrecht und Grundbuch**
06.11.2015
- Gebäudeanalyse und Unterhaltsplanung**
11.11.2015
- Immiliarsachenrecht aktuell**
17.11.2015
- Bestellerkompetenz**
27.11.2015
- Auftragsbeschaffung für Immobilienvermarkter**
02.12.2015
- Bestellerkompetenz**
16.12.2015

Anmeldeformular

Seminare und Tagungen

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 <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	
<input type="checkbox"/> Frau <input type="checkbox"/> 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 www.svit.ch unter den Regionen ersichtlich. Nähere Informationen und Anmeldung bei den regionalen Lehrgangslieferungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

☉ SACHBEARBEITERKURSE

BEWIRTSCHAFTUNGS-ASSISTENT/IN FÜR MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT (SB1)

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 Graubünden

08.01.2016 – 09.04.2016
Freitag, 18.00 – 21.45 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Ausbildungsort: Chur

SVIT Ostschweiz

Januar 2016 und August 2016
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 Ticino

da febbraio 2016
martedì, ore 18.00 – 21.15 Uhr
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

04.01.2016 – 04.04.2016
Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

25.02.2016 – 09.06.2016

Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr und
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

VERMARKTUNGS-ASSISTENT/IN SVIT (SB2)

SVIT Ostschweiz

Januar 2016
Samstag, 08.30 – 11.45 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Ticino

da settembre 2016
martedì, ore 18.00 – 21.15 Uhr
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

12.01.2016 – 12.04.2016
Dienstag, 14.30 – 20.45 Uhr und
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

22.10.2015 – 10.12.2015
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

Juni 2016
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT TICINO

Ottobre – Novembre 2015
giovedì, ore 18.00 – 20.30

SVIT Zürich

Modul 1: 11.01.2016 – 14.03.2016
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

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 2: 03.11.2015 – 15.12.2015
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

Modul 1: März 2016
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

Modul 2: Mai 2016

Dienstag und Donnerstag
18.00 – 20.30 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Ticino

01.10.2015 – 03.12.2015
giovedì, ore 18.00 – 20.30
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

10.09.2015 – 10.12.2015
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

August 2016
Samstag, 08.30 – 12.30 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT TICINO

18.01.2016 – 13.06.2016
Lunedì, ore 18.00 – 21.15
Lugano-Breganzona

☉ COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA
13.01.2016 – 17.02.2016
Examen: 09.03.2016
A 5 minutes de la gare de Lausanne

☉ SPÉCIALISTE EN COMPTABILITÉ IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA
26.08.2016 – 09.12.2016
Examen: 16.12.2016
A 5 minutes de la gare de Lausanne

☉ SRES BILDUNGSZENTRUM

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

SACHBEARBEITERKURSE SVIT

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

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

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

weitere Informationen:

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



Für die Romandie

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

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

In Ticino

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

REGIONALE LEHRGANGS- LEITUNGEN IN DEN SVIT- MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen
beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sach-
bearbeiterkursen und dem Lehrgang Im-
mobilien-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 Marcel Manser
IT3 St. Gallen AG
Blumenbergplatz 7
9000 St. Gallen
T 071 226 09 20, F 071 226 09 29
marcel.manser@it-3.ch

REGION GRAUBÜNDEN

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

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

OKGT ORGANISATION KAUF- MÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

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

BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

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

ANZEIGE

MEHRGESCHOSSIG BAUEN FÜR FORTGESCHRITTENE

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

www.renggli-haus.ch

RENGGLI

HOLZBAU WEISE



Ausschreibungen



Ausschreibung

Berufsprüfung für Immobilienbewirtschaftnerinnen / Immobilienbewirtschaftner 2016

Im Februar 2016 wird die Berufsprüfung für Immobilienbewirtschaftnerinnen und Immobilienbewirtschaftner durchgeführt. Die Prüfung erfolgt gemäss reformierter Prüfungsordnung und Wegleitung vom 25. April 2012.

Prüfungsdaten:	Dienstag, 16. und Mittwoch, 17. Februar 2016 (schriftlicher Teil) Montag, 29. Februar – Donnerstag, 3. März 2016 (mündlicher Teil)
Prüfungsort:	Winterthur ZH / Kloten ZH
Prüfungsgebühr:	CHF 2'700.–
Anmeldeschluss:	Donnerstag, 15. Oktober 2015 (Poststempel)

Die ausführlichen Dokumentationen wie Prüfungsordnung, Wegleitung zur Anmeldung können auf der Homepage herunter geladen oder bei der unten stehenden Adresse bezogen werden:

Neu erfolgt die Anmeldung via Online-Registration.
<http://www.sfpk.ch/de/pruefungen/bewirtschaftung.html>

Publication

Examen professionnel de gérante / gérant d'immeubles 2016

L'examen professionnel en vue de l'obtention du brevet fédéral de gérante / gérant d'immeubles aura lieu en février 2016. L'examen se déroule conformément au règlement d'examen et aux directives du 25 avril 2012.

Dates de l'examen	Mardi 16 et mercredi 17 février 2016 (partie écrite) Lundi 29 février au 3 mars 2016 (partie orale)
Lieu de l'examen	Lausanne
Taxe d'examen	CHF 2'700.–
Clôture des inscriptions	Jeudi 15 octobre 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 :

Nouveau: inscription en ligne
<http://www.sfpk.ch/fr/examens/gerance.html>

Pubblicazione

Esame professionale per gestori / gestrici immobiliari 2016

In febbraio 2016 si svolgerà l'esame professionale per gestori e gestrici immobiliari. L'esame si terrà secondo il Regolamento riformato del 25 aprile 2012 e le relative Direttive.

Date d'esame	martedì 16 e mercoledì 17 febbraio 2016 (esami scritti) Da lunedì 2 febbraio a giovedì 3 marzo 2016 (esami orali)
Luogo d'esame	Monte Ceneri – centro di formazione della protezione civile
Tassa d'esame	CHF 2'700.–
Termine d'iscrizione	giovedì 15 ottobre 2015 (timbro postale)

La documentazione dettagliata per l'iscrizione all'esame quale il Regolamento e le Direttive possono essere scaricati dalla Homepage o richiesta all'indirizzo in basso:

Ora l'iscrizione avviene tramite registrazione online.
<http://www.sfpk.ch/it/esami/gestione.html>

Sekretariat SFPKIW / Segretariato SFPKIW

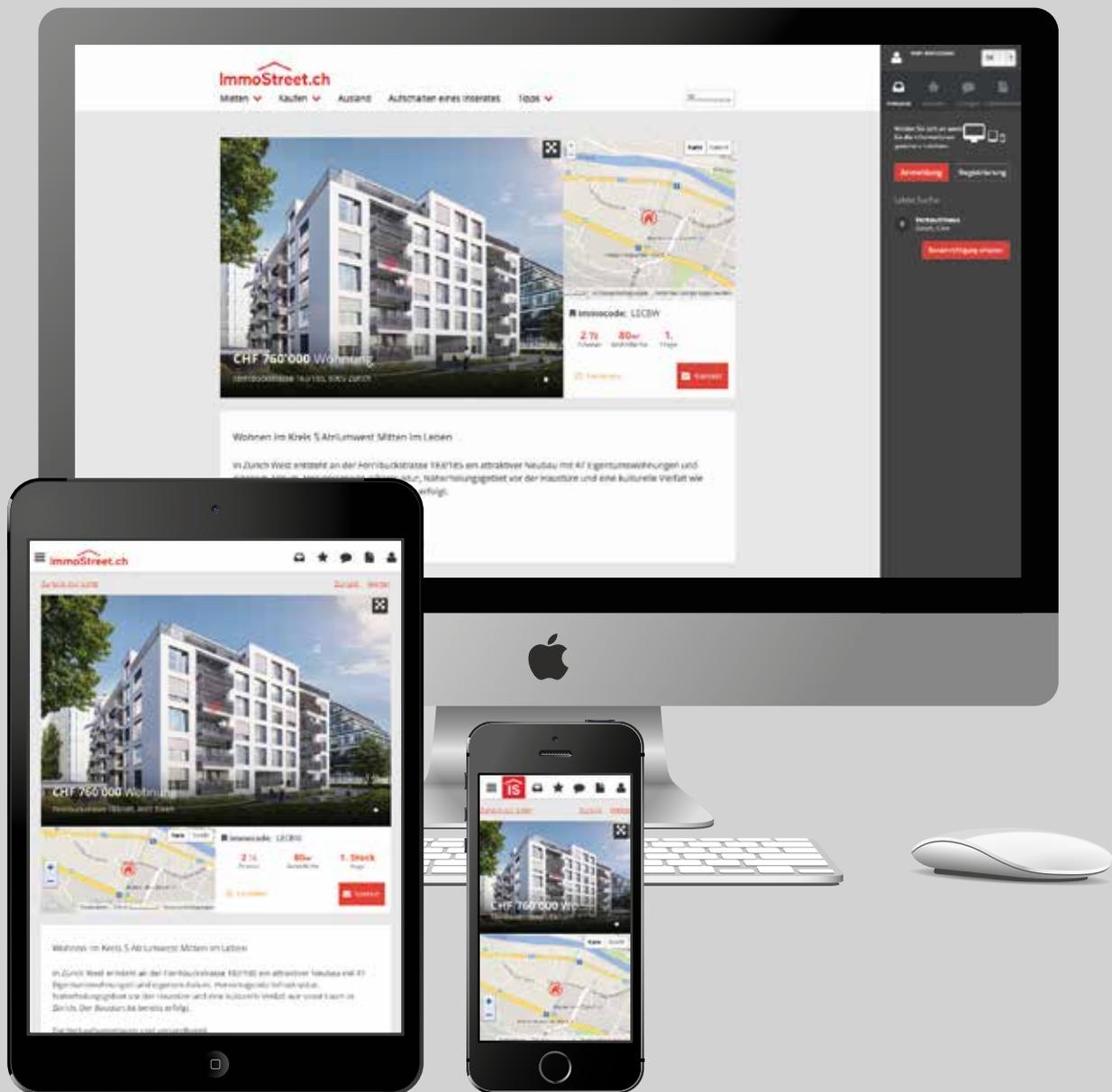
c/o SVIT Schweiz | Puls 5, Giessereistrasse 18 | 8005 Zürich
Tel. 044 434 78 94 | Fax 044 434 78 99 | E-Mail info@sfpk.ch

Commission suisse des examens de l'économie immobilière (cseei)

Avenue de Mon-Repos 14 | 1005 Lausanne | E-Mail info@cseei.ch



In einem Jahr haben sich die Kontaktanfragen auf immostreet.ch verdoppelt. Profitieren Sie von unserem Erfolg!



Veröffentlichen Sie Ihre Inserate
auf www.immostreet.ch

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches
massgeschneidertes Angebot.
044 386 64 44 | info@immostreet.ch

ImmoStreet.ch
Für Sie auf der Suche



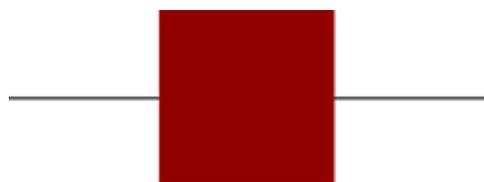
Ihre Vorzeigequalitäten im kaufmännischen Gebäudemanagement sind gefragt – denn unser Augenmerk richten wir auf die sorgfältige Betreuung und Bewirtschaftung! Sie sind Immobilien-Bewirtschafter/in mit eidg. Fachausweis (o. ä.) und setzen sich mit hohem Engagement, mit administrativem und technischem Know-how für eine optimale Nutzung der Liegenschaften ein. Als

Immobilien-Bewirtschafter/in (50%)

in der **Dienststelle Immobilien** sind Sie verantwortlich für das kaufmännische Gebäudemanagement im Asylwesen. Mehr Informationen: www.stellen.lu.ch.

Dienststelle Personal

stellen.lu.ch



DR. MEYER Verwaltungen AG

IHR PARTNER FÜR IMMOBILIEN

Seit 1977 zählt unsere Firma zu den renommierten Immobilienspezialisten im Raum Bern-Mittelland. Wir bieten unseren Kunden eine ganzheitliche Betreuung ihrer Liegenschaften an und sind ein fairer und zuverlässiger Partner. Zahlreiche Privatkunden, institutionelle Anleger, Pensionskassen und Bau-genossenschaften vertrauen auf unsere nachhaltigen Dienstleistungen.

Wir suchen per sofort eine/n initiative/n und teamfähige/n

Immobilienbewirtschafter/in 100 %

Ihr Aufgabengebiet

Sie sind für die Bewirtschaftung eines börsenkotierten Immobilienfonds zuständig. Zu Ihrem abwechslungsreichen Tätigkeitsgebiet gehören der persönliche und telefonische Kontakt und die Korrespondenz mit Mietern, Hauswarten und Handwerkern. Allgemeine administrative und organisatorische Aufgaben runden Ihren Arbeitsalltag ab. Sie leiten eine Assistentin an, die Sie in Ihrer Tätigkeit unterstützt.

Ihr Profil

Wir wenden uns an eine belastbare, flexible Persönlichkeit, die Erfahrung in der in der Immobilienbewirtschaftung mitbringt und über die entsprechende Weiterbildung (eidg. Fachausweis Immobilienbewirtschaftung oder gleichwertig) verfügt. Für die Ausübung dieser Tätigkeit ist es von Vorteil, gerne mit dem Auto unterwegs zu sein.

Unsere Leistungen

Wir bieten Ihnen eine spannende, herausfordernde Tätigkeit und attraktive Anstellungsbedingungen.

Sind Sie interessiert? Für nähere Auskünfte zu dieser interessanten Stelle steht Ihnen Frau Barbara Jung, Leiterin Fondsbewirtschaftung, Telefon 031 996 42 57, gerne zur Verfügung.

Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte per E-Mail oder Post an die Leiterin Personal: carmen.schneeberger@dr-meyer.ch oder DR. MEYER Verwaltungen AG, Frau Carmen Schneeberger, Morgenstrasse 83A, 3018 Bern.



CANDRIAN TREUHAND

Für unser kleines aber feines Team suchen wir per sofort:

Immobilien Fachmann / Fachfrau

Ihre Hauptaufgaben: Sie betreuen ein interessantes Portefeuille von Stockwerkeigentümer- und Mietliegenschaften, Führen von Immobilienbuchhaltungen, Erstellen von Immobilien-Jahresabschlüssen, Heiz-/Nebenkostenabrechnungen, etc.

Ihr Profil: Sie verfügen über Erfahrung in der Immobilienbewirtschaftung, haben evtl. einen Fachausweis im Gepäck, sind motiviert, belastbar, flexibel und arbeiten selbständig. Gute Kenntnisse in MS Office und Rimo R4 werden vorausgesetzt.

Wir würden uns freuen, wenn genau Sie frischen Wind in unser Team bringen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Dann schicken Sie uns schnellstmöglich Ihre Bewerbung.

Candrian Treuhand
Dorfwisenstrasse 14,
8165 Schöfflisdorf
Telefon 044 857 18 18
E-Mail candrian@candrian.ch



GEMEINDE
WOLLERAU

Wir suchen per 1. Februar 2016 oder nach Vereinbarung eine/n

AbteilungsleiterIn Liegenschaften/Umwelt (100 %)

Das detaillierte Stelleninserat finden Sie auf unserer Homepage www.wollerau.ch.

Ihre schriftliche Bewerbung mit den üblichen Unterlagen senden Sie bitte bis spätestens 25. September 2015 an die Gemeindeverwaltung Wollerau, Abteilung Präsidiales, Postfach 335, 8832 Wollerau oder via Mail: info@wollerau.ch.

Gemeindeverwaltung Wollerau



WIR SIND, WAS WIR LEISTEN.

*Ihr Profi für Service und Verkauf
von Haushaltgeräten aller Marken.*

7000
SERVICE
Leistung aus Leidenschaft

Servicenummer 0848 88 7000, www.service7000.ch

Ihr Vertrauenspartner für die Mietkaution ohne Bankdepot!



SwissCaution wurde 1991 gegründet und ist die 1. Schweizer Versicherungsgesellschaft für die Mietkaution ohne Bankdepot für Privat- und Geschäftsmietverträge.

Mit einem Mietkautionsvolumen von mehr als CHF 650 Millionen und mehr als 170'000 ugehörigen Kunden, welche einen Mietwert von CHF 3 Milliarden repräsentieren, ist SwissCaution der Marktführer für die Mietkaution in der Schweiz.

Die Mietkaution von SwissCaution bietet dem Vermieter den gleichen Wert und die gleiche Funktion wie ein Bankdepot und noch dazu einen qualitativ hohen wie zügigen Service.

0848 001 848
www.swisscaution.ch

swisscaution
DIE 1. VERSICHERUNG FÜR DIE MIETKAUTION

«Luft ist ein Lebensmittel»

Die Einführung der verschärften Energievorschriften in den nächsten Jahren wird den Einbau kontrollierter Wohnungslüftungen weiter forcieren. Am 39. Lunchgespräch zeigte Roger Matt, Spezialist für Wohnungslüftungen, welche Vorteile solche Anlagen haben.



ihr entsprechend Sorge tragen sollte.» Deshalb ist aus seiner Sicht eine gut funktionierende Komfortlüftung in den heutigen sehr dichten Gebäuden fast ein Muss.

ZUSAMMENSPIEL DER PLANER. Bevor Matt auf die richtige Planung einging, blickte er zurück auf die Geschichte der kontrollierten Wohnungslüftung: Auf den Tisch kam das Thema 1995 mit den ersten Minergie-Bauten. Seither nahm die Zahl der Geräte laufend zu. Heute

oder Einzelgeräte. «Auf den ersten Blick scheint die zentrale Variante preiswerter zu sein, gemäss meiner Erfahrung können Einzelgeräte jedoch ebenfalls mithalten», sagte Matt. So oder so dürfte die kontrollierte Wohnungslüftung künftig an Bedeutung gewinnen: Derzeit werden die kantonalen Bau- und Energiegesetze gemäss den Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKEN 2014) überarbeitet. Sie sehen vor, dass der Energieverbrauch

» Richtig geplant, gebaut und abgenommen ist eine Komfortlüftung eine gute Sache.»

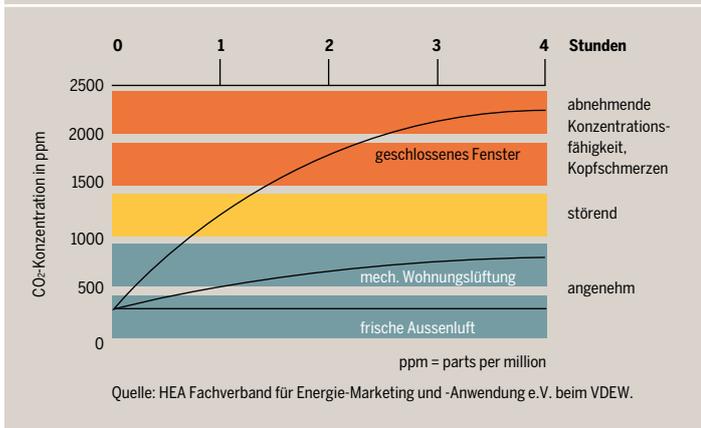
ROGER MATT, KOMFORTLÜFTUNGSSPEZIALIST, ROMACO AG

von Neubauten nur noch umgerechnet 3.5 Liter Heizöl pro Quadratmeter Energiebezugsfläche betragen darf, Lüftungsanlagen sind aber nur optional vorgesehen. «Ich bin gespannt, ob man

sind die Hälfte aller Wohneinheiten in Neubauten mechanisch belüftet – unabhängig davon, ob nach Minergie gebaut wird. Damit die Qualität der Anlagen stimme, so Matts Erfahrung, brauche es ein gutes Zusammenspiel im Dreieck Bauherr, Architekt und Lüftungsplaner: Der Bauherr muss klar definieren, was er benötigt, der Architekt die nötigen Flächen am richtigen Ort einplanen und der Lüftungsspezialist eine möglichst einfache Gesamtlösung finden. Ein wichtiges Detail ist etwa der Standort für das Lüftungsgerät: Sollen Externe dort die Filter wechseln können, muss es in Mehrfamilienhäusern von aussen zugänglich sein. Bewährt hat sich beispielsweise die Platzierung in einem Schrank im Treppenhaus.

dieses Ziel ohne kontrollierte Wohnungslüftung erreichen kann», sagte Fachmann Matt. Denn das Sparpotenzial einer Lüftungsanlage sei nicht unerheblich. Seine eigenen Messungen zeigen bei vergleichbaren Bauten Einsparungen bei der Heizenergie von mindestens 25%.

CO₂-KONZENTRATION UND DIE WAHRNEHMUNG DER MENSCHEN



RETO WESTERMANN* • **EIN MUSS.** Die Dauer der Fragerunde und die Intensität der Diskussionen beim anschliessenden Mittagessen sind bei den KUB-Lunchgesprächen jeweils ein guter Hinweis auf die Brisanz eines Themas. Daran gemessen war das Referat von Roger Matt am 39. Lunchgespräch ein Volltreffer. Matt ist in der Bauherren-, Energie- sowie Haustechnikberatung tätig und Spezialist für Komfortlüftungen in Wohnungen. In dieser Funktion muss er sich als «Doktor» immer auch wieder um nicht oder schlecht funktionierende Anlagen kümmern, was aber eigentlich

nicht nötig sein sollte: «Wenn eine Anlage bedarfsgerecht geplant, sauber ausgeführt sowie abgenommen wird und die Nutzer richtig instruiert worden sind, ist eine Komfortlüftung eine gute Sache», brachte es Matt in seinem Referat auf den Punkt. Anhand eines Vergleichs mit der klassischen Fensterlüftung zeigte er auf, wo die Vorteile einer Lüftungsanlage liegen: Damit die Luftqualität in modernen, dichten Gebäude stimme, müsste man eigentlich alle zwei bis drei Stunden gut lüften, was aber selten geschehe. «Viele vergessen, dass Luft lebensnotwendig ist und man

ZENTRAL ODER DEZENTRAL. Wichtig ist bei grösseren Häusern auch der Entscheid, ob ein zentrales Gerät für alle Wohnungen eingesetzt wird

KUB-LUNCHGESPRÄCHE

Seit sechs Jahren lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater vier Mal jährlich zum Lunchgespräch ein. Im Jagdzimmer des Restaurants «Au Premier» im Zürcher Hauptbahnhof berichten Referentinnen und Referenten Interessantes aus ihrem Fachgebiet, gefolgt von einer kurzen Diskussion. Beim anschliessenden Lunch bleibt genügend Zeit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Baufachleuten. Der Anlass dauert jeweils von 12 bis 14 Uhr. Nächster Termin: 10.11.2015 «Aussenwärmendämmung – Stolpersteine aus Sicht des Bauherrn» mit Referat von Paul Zraggen, QS Fassaden GmbH. Weitere Infos und Anmeldung: www.kub.ch.



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

Zur Wurst gehört kein Senf

Mitte August lud der SVIT Schweiz bereits zum dritten Mal seine Mitglieder zum Sommerfest ein. In den St. Galler Olma-Hallen rockten Baschi und Krokus, die Kinder konnten sich beim Bullriding oder im Formel 1-Simulator vergnügen.



MARCEL HUG* ●.....

ATTRAKTIONEN FÜR GROSS UND KLEIN. Schon an der Eingangstür konnte man spüren, dass der SVIT Schweiz als Organisator keinen Aufwand gescheut hat, um seinen Mitgliedern und ihren Familien etwas zurückzugeben und einen Nachmittag lang «Danke» zu sagen. Im Empfangsbereich wurden die Teilnehmer vom Duft einer echten St. Galler-Olma-Bratwurst, Pommes-Frites und dem obligaten Bier empfangen. Die ankommenden Gäste nutzten die Gelegenheit, sich zu verpflegen, und der eine oder andere erntete böse Blicke, als er sich nach dem Senf zur Wurst erkundigte. Ein Schwerverbrechen in der Ostschweiz, wo die Würste angeblich so würzig sind, dass der Senf nur den Geschmack verschlechtern kann. Viele der angereisten Mitglieder hatten ihre Kinder dabei, war doch bekannt, dass es neben den musikalischen Höhepunkten auch zahl-

reiche Attraktionen für Kinder jeden Alters gab. Neben Bullriding und Formel 1-Simulator wurden auch die Hüpfburg und die Kletterwand rege genutzt. Begrüsst wurden die gespannten und sichtlich gut gelaunten Gäste von Nicole Berchtold, die den meisten wohl als Gesicht der Promi-Sendung Glanz & Gloria von SRF1 ein Begriff sein dürfte. Charmant und locker führte sie durch den Abend und sammelte dank ihrem Berner Dialekt auch in St. Gallen einige Sympathiepunkte.

» Das SVIT-Festival war wieder hochprofessionell organisiert und die Musiker Krokus und Baschi passten hervorragend zu dem Event.«

ANDREAS FEURER, FESTIVALSPONSOR E-DRUCK

MUSIKALISCHES FEUERWERK. Um 17 Uhr spielte dann Baschi

auf und wusste, mit seinem breiten Repertoire aus neuen Songs und Altbekanntem («Wänn bringt er en ändlich hei?») das Publikum zu begeistern. Die Stimmung in der Halle war ausgelassen fröhlich, und der eine oder andere konnte dank den bekannten Texten lautstark mitsingen.

Nach dem Auftritt von Baschi wurde von den Verpflegungsstationen und Attraktionen wieder rege Gebrauch gemacht. So auch von der Fotobox, in welcher die Möglichkeit bestand, sich selbst unkonventionell in Szene zu setzen. Verschiedenste kleinere und grössere Gruppen nutzten diese Gelegenheit, um die gute Stimmung auch fotografisch festzuhalten. Die Bilder konnten gleich auf Fotopapier mit nach Hause genommen werden und er-

innern so sicherlich an vielen Kühlschränken an das diesjährige SVIT Festival. Die Fotos können zusätzlich auch unter www.egoshooting.com, mit dem Kennwort Festival15, abgerufen werden.

Die Spannung stieg angesichts dessen, dass das Konzert von Krokus unmittelbar bevorstand. Der eine oder andere versorgte sich vorsichtshalber noch mit Gehörschutzpfropfen, was sich im Laufe des Auftrittes der Hardrockband als sinnvollen Zug erwies. Die Band faszinierte das Publikum von der ersten Minute an. Neben der musikalischen Höchstleistung war auch die Bühnenshow mit Flammen- und Lichteffekten einmalig. Mancher Besucher stand vor der Bühne und freute sich darüber, dass so etwas dank seiner Verbandsmitgliedschaft möglich ist. Frei nach dem Motto «I want it all and I want it know» bekam der Zuschauer alles geboten, was ein solches Konzert ausmacht.



» Der Kopf ist voll mit positiven Impressionen, Klängen und Erinnerungen.«

PASCAL STUTZ, GESCHÄFTSFÜHRER SVIT ZÜRICH



Auch die Zugabe, von den Zuschauern ultimativ mit Sprechchören gefordert, durfte nicht fehlen.

Der Ausklang des Abends war ruhiger, und viele machten sich auf, noch mit Arbeitskollegen und anderen Mitgliedern des Verbandes einige Gespräche zu führen, bevor ein nicht nur wettertechnisch wunderbarer Samstag seinem Ende entgegenging. Auf der Heimfahrt, die mancher wohl mit «meh Dräck» im Gepäck antrat, wurde das eine oder andere gerade gehörte Lied vor sich hin gesummt. Toll, dass es einen SVIT gibt, der dank der tatkräftigen Unterstützung der Sponsoren seinen Mitgliedern ein solches Erlebnis ermöglicht. ●



» Ich hätte mir noch mehr Festivalbesucher gewünscht. Was der SVIT auf die Beine gestellt hat, sollte von den Mitgliedern mehr gewürdigt werden.«

TUNCAY KONT, FESTIVALSPONSOR UPC CABLECOM GMBH



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



„Das grandiose Angebot von Foodständen und Attraktionen bleiben als unvergessliche Momente in Erinnerung. Danke für das tolle Festival 2015!“

SANDRA CERETTI, FESTIVALTEILNEHMERIN



„Einmal mehr ist es dem SVIT gelungen, ein optisches und akustisches Feuerwerk zu zünden. Ein toller Anlass in wunderschönem Ambiente.“

ANGELO RAZZINO, FESTIVALS PONSOR SERVICE 7000 AG



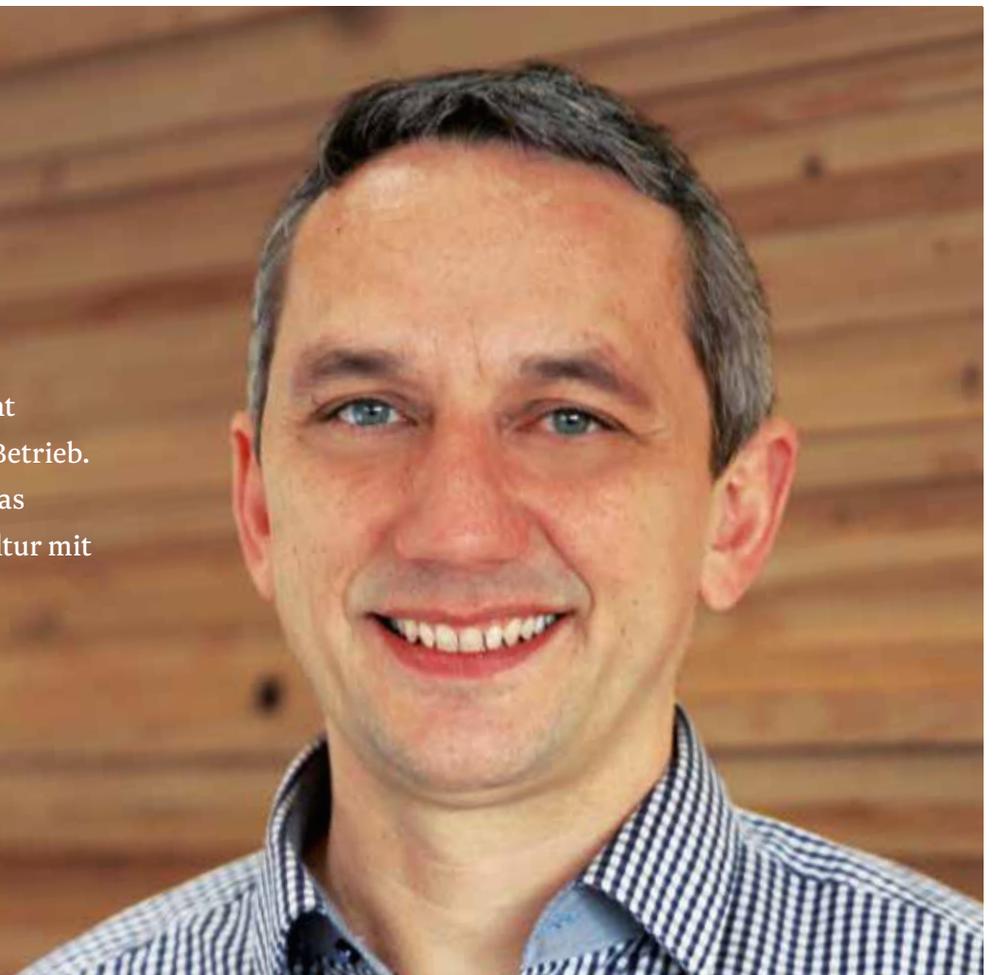


holzbauplus[®]

Der Garant im Holzbau.

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

Dafür stehe ich ein.
www.holzbauplus.ch





Pionier auf dem Weg zur 2'000-Watt-Gesellschaft

Die Losinger Marazzi AG ist eine in der Schweiz führende Unternehmung in den Bereichen Immobilien- und Quartierentwicklung, General- und Totalunternehmung. Mit Greencity in Zürich, Im Lenz in Lenzburg und Erlenmatt West in Basel entwickelt und realisiert sie zudem die ersten vom Trägerverein Energiestadt zertifizierten „2'000-Watt-Areale“.

Das Leuchtturmprojekt Greencity verpflichtet sich mit einer Energieversorgung zu 100 Prozent aus erneuerbaren Quellen und innovativen Mobilitätskonzepten ganz den Prinzipien der Nachhaltigkeit. Sämtliche Gebäude streben die Zertifizierungen MINERGIE-P-ECO und LEED Platinum Core & Shell an.

www.losinger-marazzi.ch | www.greencity.ch



Shaping a **Better Life**

Campus – alles auf Bewertung

Vom 18. bis 20. Oktober 2015 treffen sich Schweizer Immobilienprofis am Swiss Real Estate Campus in Pontresina. Das Aus- und Weiterbildungsseminar im Engadin bietet ein Update rund ums Thema Bewertung.



Jan Eckert, CEO der Jones Lang LaSalle AG, wird am Campus 2015 über Bewertungsstrategien sprechen.

RED.* ●

IMMOBILIENBEWERTUNG IM DETAIL. In acht Modulen des Aus- und Weiterbildungsseminars bringen sich die Teilnehmer auf den neusten Stand. Die Module werden von Spezialisten der Kanzlei Wenger und Plattner sowie von Bewertungsfachleuten aus dem Finanz- und Immobilienbereich geleitet. Ausgewählte Steuerfragen bei Immobilientransaktionen, Standards und ihre Bedeutung, von der Bewertung zum Finanzierungsgeschäft, der Due Diligence-Prozess, ausgewählte Haftungsfragen, das Mietzinsrisiko sowie

Fragen rund ums Marketing werden thematisiert.

HOCHKARÄTIGE REFERENTEN.

Jan Eckert, CEO Jones Lang LaSalle, spricht über das Thema Bewertungsindustrie Schweiz – Quo vadis? Viktor Röhlin wird den Campus als Motivationscoach begleiten. Als ehemaliger Spitzensportler weiss er, wie man Menschen fördert und inspiriert. Melanie Salis, Programmleiterin Radio Südostschweiz, moderiert wie in den letzten Jahren diesen Anlass.

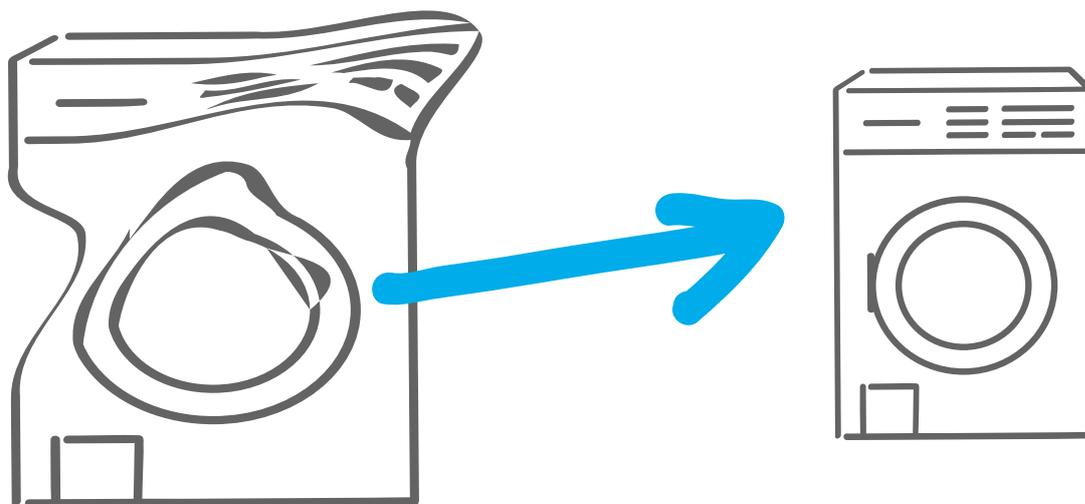
Kulinarisch kommen die Teilnehmer an den verschiedensten Rahmenprogram-

men auch nicht zu kurz. Übernachtet wird im traditionellen Grand Hotel Kronenhof.

Das Programm sowie die Onlineanmeldung finden Interessierte auf www.swiss-realestate-campus.ch. ●

ANZEIGE

Gerät kaputt? Anruf genügt!



Wenn Küchenapparate, Waschmaschine oder Tumbler aussteigen, wenn es um kleine Reparaturen, Ergänzungen oder einen grossen Austausch in Küche und Waschkraum geht, ist der Küchenexpress von Sanitas Troesch blitzschnell zur Stelle. Kompetent, unkompliziert, gut. www.kuechenexpress.ch

Basel 061 337 35 35, **Biel** 032 344 85 44, **Chur** 081 286 73 73, **Crissier** 021 637 43 70, **Jona** 055 225 15 55, **Köniz** 031 970 23 42, **Rothrist** 062 287 77 87, **St. Gallen** 071 282 55 03, **Thun** 033 334 59 59, **Winterthur** 052 269 13 92, **Zürich** 044 446 11 11

KWC ZOE touch light PRO Elektronische Armaturen erobern die Küche

Elektronik gesteuerte Armaturen bestimmen die Zukunft der Küche – KWC ZOE touch light PRO (TLP) ist bereits auf Zukunft programmiert. Die ab Oktober erhältliche Armaturenlinie ergänzt die 2013 im Markt eingeführte und für ihr herausragendes Design mehrfach ausgezeichnete Premium-Armaturenlinie KWC ZOE. Der Zusatz «TLP» steht für diese neue elektronische Variante. Bei KWC ZOE touch light PRO trifft faszinierende Form auf smarte Technik, Ästhetik auf Funktionalität. Die elektronische Bedieneinheit besitzt keinen Hebel und verleiht dem skulpturalen Design der Armatur noch mehr Ausdruck. Sie funktioniert intuitiv über kurzes Antippen und lässt sich ganz einfach auf die persönlichen Gewohnheiten und Bedürfnisse programmieren.: Das spart Zeit, Wasser und Energie.

Einfache Bedienung – grosser Nutzen
KWC ZOE TLP setzt bei der Küchenarbeit genau dort an, wo man alle Hände voll zu tun hat: beim Spülen, Rüsten, Vorbereiten. Antippen genügt – auch mit dem Handrücken oder Arm. Das runde Bedienelement signalisiert über seinen Lichtring die gewählte Wassertemperatur: Blau für kaltes, Orange für warmes,

Rot für heisses Wasser. KWC ZOE TLP ist zudem die weltweit erste elektronisch gesteuerte Armatur mit integrierter Auszugbrause. Das schenkt neuen Handlungsspielraum, Sicherheit und Komfort.

Mehrwerte auf einen Blick Intuitiv – Genial einfache Bedienung durch Antippen. Menge und Temperatur lassen sich punktgenau dosieren. Der Lichtring visualisiert die Wassertemperatur.

Ergonomisch – Handliche, 50 cm ausziehbare Auszugbrause, ohne Verdrehen des Schlauches. Die Schlauchdurchführung ist 270° schwenkbar. Starkes Funktionslicht in der Spülzone durch zuschaltbares Luminqua® LED Licht (ON/OFF Taste an der Auszugbrause).

Sparsam – Wassermenge und Temperatur sind auf die individuellen Gewohnheiten programmierbar – das verhindert langes Mischen und überflüssigen Wasserfluss.

Hygienisch – Nahtlose, glatte Formgebung, schnelle Siebreinigung (KWC jetclean),

Zuverlässig – Bewährte Technologien. Sichere Signalisation der Wassertem-

peratur. Bei einem Stromausfall springt der Notstromakku ein.

Ausführungen

- KWC ZOE TLP mit Auszugbrause
- KWC ZOE TLP gibt es in Oberflächen chromeline, decor steel und champagne.
- KWC ZOE TLP ist ab Oktober 2015 lieferbar.

Swiss Water Experience

KWC Armaturen sind ein Inbegriff hoch-

wertiger Intelligenz in Bad und Küche. Mit nachhaltigen Technologien, herausragender Qualität und innovativem Design hat sich der führende Schweizer Armaturenhersteller international einen Namen gemacht.

WEITERE INFORMATIONEN

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



Bei KWC ZOE touch light PRO trifft faszinierende Form auf smarte Technik.

Sauberkeit liegt in unserer Natur.

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



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

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

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

Merker
forever

Kalkschutz für das Eigenheim – kleiner Aufwand, grosse Wirkung

► **Leitungswasser mit einem hohen Kalkanteil wirkt sich in vielerlei Hinsicht negativ aus. Haushaltsgeräte, wie zum Beispiel Wasch- oder Kaffeemaschinen müssen regelmässig entkalkt werden. Ebenso erschweren die hartnäckigen Flecken das Reinigen von Bad und Küche. Eine einfache, kostengünstige und installationsfreundliche Möglichkeit, um das Eigenheim aktiv vor kalkhaltigem Wasser zu schützen, bietet das Kalkschutzsystem «HydroFLOW DHF H038» von Domotec.**

Wer kennt sie nicht, die kalkhaltigen Rückstände, die im Wassertank der Kaffeemaschine, auf Fliesen, Duschtrennwänden und an Armaturen anhaften? Wenn sich der Kalk erst einmal festgesetzt hat, kommen in der Regel aggressive Putzmittel zum Einsatz. Im schlimmsten Fall müssen Haushaltsgeräte repariert oder gar entsorgt werden. Wer sein Eigenheim aktiv vor kalkhaltigem Wasser schützen will, integriert eine moderne Entkalkungsanlage. Mit «HydroFLOW DHF H038» bietet Domotec jetzt auch eine kleinere und kostengünstigere Alternative an, die

sich auf einfache Weise in die bestehende Haustechnik integrieren lässt.

Wie wirkt HydroFLOW? HydroFLOW basiert auf einer einfachen physikalischen Lösung und garantiert einen umweltfreundlichen und sicheren Kalkschutz der Wasserleitungen und Apparate. Das Gerät löst elektrische Signale im Wasser aus, die sich vom Installationsort bis zum Hauseintritt und zu den Zapfstellen ausbreiten. Im Wasserleitungssystem entsteht dadurch ein elektrisches Feld, das die Bildung von Kristallisationsgruppen fördert. Das bedeutet nichts anderes, als dass die bisher frei schwimmenden Kalkkristalle sich neu an diese nicht haftenden Mikrokristalle binden und nicht wie bis anhin an den Leitungswänden, Heizelementen oder anderen Endgeräten festhaften. Die Mikrokristalle werden durch den Wasserfluss wieder ausgeschwemmt, wobei sie teilweise auch bereits bestehende Kalkkrusten abbauen. Die physikalische Behandlung entzieht dem Wasser weder Kalk, noch wird etwas hinzugefügt. Auch wird die Wasserqualität nicht verändert und alle im Wasser enthaltenen Mineralien

bleiben vollumfänglich erhalten. Da sich die Signale bis zur Armatur ausbreiten, wirkt das Gerät auch bei stehendem Wasser, und das während 24 Stunden.

Wichtig zu wissen ist, dass das System hundertprozentig ökologisch funktioniert. Es benötigt weder die Beigabe von Salz noch wird Wasser verschwendet. Auch hat die Behandlung keinen Einfluss auf die Wasserqualität oder -Hygiene. Der für den Einsatz benötigte Stromverbrauch ist kleiner als fünf

Franken pro Jahr.
Kleiner Aufwand – grosse Wirkung. HydroFLOW wird auf der bereits bestehenden Wasserleitung montiert. Die Ausführung erfolgt vorzugsweise durch einen Haustechnik-Installateur.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Domotec AG
Jürg Stenz/Leiter Technik
Lindengutstrasse 16
4663 Aarburg
Tel. 062 787 87 87



HydroFLOW wird auf der bereits bestehenden Wasserleitung montiert. Die Ausführung erfolgt vorzugsweise durch einen Haustechnik-Installateur.

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

Jetzt zum Infoabend oder persönlichen Beratungsgespräch anmelden.

fh-hwz.ch/masrem

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Allegra – die neue Kopierpapier-Eigenmarke

Seit Sommer gibt es eine Alternative zu hochpreisigem Kopierpapier. Allegra, so lautet die Bezeichnung für die Eigenmarke aus dem Hause Kopierpapier.ch, wird über den Onlineshop Internetstore.ch vertrieben. Der Preis einer Palette, also 100 000 Blatt Kopierpapier, rutscht dauerhaft auf unter 500 Franken. Eine Preissensation.

Ein äusserst preiswertes Papier für den täglichen Bedarf sollte Allegra sein. Das heisst, universell einsetzbar für diverse Drucksysteme wie Laserdrucker, Inkjetdrucker und natürlich Kopiergerät. Darüber hinaus sollte Allegra mit einer Weisse überzeugen, die normalerweise in dieser Preisklasse nicht zu finden ist. Und mit «inneren Werten» punkten, welche die Nachhaltigkeit beim Anbau des Rohstoffes Holz zertifizieren. Dies geschieht etwa durch die Auszeichnung mit dem EU Ecolabel (EUBlume) und dem Umweltsiegel ECF (elementary chlorine free).

Mehr als nur Kopierpapier A4, 80 g/m². Das jedenfalls waren die Vorgaben, die man sich bei Kopierpapier.ch, einer Landingpage von Internetstore.ch, selbst stellte. Allegra erfüllt alle diese Ansprüche.

Allegra ist ein in Europa produziertes Officepapier par excellence im Format A4 mit der Grammatur 80 g/m², das erstklassige Druckergebnisse zu einem

kompromisslosen Preis-Leistungsverhältnis liefert. Der Nettopreis für eine Palette Allegra mit 100 000 Blatt Kopierpapier ist auf unter 500 Schweizer Franken angesetzt. Auf Dauer.

Papiermuster auf Bestellung. Vor allem für Betriebe und Unternehmen mit einem Jahresbedarf von einer bis zu mehreren Paletten rückt die Eigenmarke mit dem Logo Kopierpapier.ch dadurch in den Fokus des Interesses. Dazu bietet das Team von Internetstore.ch einen besonderen Service: Musterbestellungen sind unter der Gratis-Telefonnummer 0800 11 77 77 möglich. So kann sich jeder potentielle Neukunde selbst davon ein Bild machen, dass Allegra im harten Büro-Alltag sehenswerte Ergebnisse liefert.

Internetstore.ch – der Office-Allrounder. Internetstore.ch ist ein reiner Onlinehändler für Büromaterial in der Schweiz. Neben rund 30 000 Büro-helfern, die das Archivieren, Dokumentieren, Ordnen, Planen, Präsentieren etc. erleichtern, findet man hier beispielsweise auch Bürotechnik sowie Bürostühle von Giroflex im Sortiment. Ein Klick auf Internetstore.ch lohnt sich immer, für kleine und grosse Firmen.

WEITERE INFORMATIONEN
Heike Reidinger, Marketing
Tel. +41 43 524 77 78
heike.reidinger@internetstore.ch



10. Kadertag Gebäudetechnik am 10. November in Baden

Am Kadertag Gebäudetechnik in der Trafo Halle in Baden sind für Immobilien- und Gebäudetechnik-Fachleute nicht nur in beruflicher, sondern auch in persönlicher Hinsicht mit Sicherheit wieder viele Highlights dabei.

Die Referate aus den Bereichen Wirtschaft, Bau und Energie - präsentiert von ausgewiesenen Top-Fachkräften - gehen auf Ihre Herausforderungen im beruflichen Alltag ein. Die stets geschätzten Bau- und Immo-Prognosen von Wüest&Partner werden neu mit der Immo-Barometer-Befragung 2015 ergänzt: Wirken sich die Unsicherheiten auf den Bau- und Immobilienmarkt im Jahr 2016 aus? Und welche Schlussfolgerungen zieht die Baunebenbranche daraus?

Zwei ganz besondere Leckerbissen sind die Referate des europaweit bekannten

Islamspezialisten Prof. Dr. Reinhard Schulze, der uns die komplizierten Zusammenhänge des Islam erklärt. Die Bergsteigerin und Extremsportlerin Eveline Binsack zeigt die Grenzen des Machbaren auf; macht aber auch Mut, unkonventionelle Ideen im Alltag umzusetzen.

Wie immer an diesem Anlass sind auch das Netzwerken und der Gedankenaustausch mit ‚Berufsverwandten‘ in den Pausen und beim Schlussapéro von ganz speziellem Wert. Wer meint, an diesem Tag nicht von der Arbeit wegbleiben zu können, verpasst einen unwiederbringlichen Tag der persönlichen und beruflichen Bereicherung.

WEITERE INFORMATIONEN
proklima.ch > Kadertag Gebäudetechnik > Anmeldung
proklima.ch > Produkte Award > Bewerber 2015 – Die Details

KADERTAG GEBÄUDE TECHNIK

TRAFOHALLE BADEN
10. NOVEMBER '15

Schwerelose Ästhetik: Badkollektion Ino von Keramik Laufen zelebriert den Waschtisch aus SaphirKeramik

Die neue Badkollektion Ino, die der französische Designer Toan Nguyen für Keramik Laufen entworfen hat, versteht sich als Neuinterpretation einer klassischen Waschtisch-Form. Dazu nutzt die innovative Kollektion gekonnt die gestalterischen Möglichkeiten von Keramik Laufens SaphirKeramik: Elegant, einladend und nahezu schwerelos wirken die Objekte mit ihrer schlichten Linienführung sowie den zarten und dennoch extrem stabilen Wandungen. Zur Kollektion gehören wandmontierte Waschtische, Waschtisch-Schalen sowie Waschtische für den Halbeinbau, ausserdem hochwertige Badmöbel und eine Badewanne in zwei Versionen.

Ausgangspunkt für den Entwurf von Ino waren archetypische Waschtischformen, die der Designer Toan Nguyen mit Hilfe der charakteristischen Eigenschaften der SaphirKeramik neu interpretierte. Ziel war es, ein formschönes, praktisches und alltagstaugliches Produkt zu kreieren, das den Anwender und seine Nutzungsgewohnheiten im Blick hat und ihn ästhetisch anspricht. Die Idee und erste Studien entstanden während des SaphirKeramik-Projekts, in dessen Rahmen der Schweizer Badspezialist den Designer eingeladen hatte das gestalterische Potenzial der neuartigen Keramik auszuloten. Eines der Highlights von Ino ist ein Aufsehen erregender Waschtisch mit abgesetzter, aber nahtlos integrierter Konsole. Die reinigungsfreundliche Ablage mit nach oben gezogener

Rückwand definiert den Raum neben dem grosszügigen Waschtisch. Sie kann links oder rechts gewählt werden und lädt dazu ein, Kosmetika und Bad-Accessoires in Griffweite bereit zu halten. Die hohe Gestaltungsqualität, das aussergewöhnliche Material SaphirKeramik und die Innovationskraft des Waschtischs überzeugten auch die Fachjury der ISH, die ihn mit dem begehrten Design Plus Award 2015 prämierten. «Durch den Verzicht auf einen breiten Rand, wie man ihn von herkömmlichen Waschtischen kennt, konnte das Becken grosszügiger gestaltet werden», erklärt Nguyen, allerdings habe ich mein Hauptaugenmerk beim Entwurf nicht nur auf das Fassungsvermögen, sondern mehr noch auf die Linienführung und die Oberflächen des Waschtischs gerichtet.»

Spürbare Kontraste. Zu Ino gehören ausserdem wandmontierte Waschtische in den Breiten 450 und 560 mm. Die sanften Rundungen erzeugen einen spannenden Kontrast zu dem kantigen Korpus in den das Becken rückseitig übergeht. Elegante Badinszenierungen ermöglichen auch die Waschtisch-Schalen sowie die Halbeinbau-Waschtische. Dank ihrer hauchdünnen Wandungen wirken die Schalen äusserst grosszügig und strahlen eine ungeheure Leichtigkeit aus. Die harte, biegefesten und reinigungsfreundliche SaphirKeramik sorgt jedoch dafür, dass sie dem robusten Alltagsgebrauch mehr als gewachsen sind. «Bei den Waschtischen und Schalen geht es nicht nur um Oberflächen, denn die Waschtische sind aus Keramik und

besitzen alle Vorteile dieses Materials. Es geht auch um Materialität im Sinne einer physischen Qualität, die man berühren und spüren kann», so Nguyen.

Der Ruhepol im Bad von Ino ist eine 1800 x 800 x 520 mm grosse, freistehende Badewanne. Mit ihren schmalen Kanten wirkt die ovale Wanne so filigran wie die Waschtische und greift deren schwungvolle Linienführung auf. Für höchste Entspannung beim Wannenbad sorgt eine integrierte Kopfstütze. Alternativ kann ein kleineres Modell ohne Kopfstütze in den Massen 1700 x 750 x 520 mm gewählt werden. Gefertigt wird die Wanne aus dem Mineralguss-Material Sentec: Dadurch kann sie einwandig und in einem Guss hergestellt werden und zeichnet sich durch ein geringeres Gewicht aus. Montiert wird sie konventionell, Überlauf, Füsse und Siphon sind bereits integriert.

Hochwertiges Möbelset mit raffinierten Details. Zu Ino hat Nguyen auch ein eigenes Badmöbel-Set entworfen, das optisch wie funktional mit der Kollektion harmonisiert. Dazu hat der Designer eine Perspektive eingenommen, die das Möbel in seiner Gesamtheit betrachtet: Die hauchdünn-

ne Frontverkleidung der Schublade aus Aluminium zieht sich fugenlos auch über die Seiten der Unterbaumöbel und wird mit der Schublade komplett ausgezogen. Die Unterbaumöbel sind für den Konsolen-Waschtisch und für die wandmontierten Waschtische erhältlich. Sie bieten jede Menge Raum für Handtücher, Kosmetika und andere Accessoires. In ihrem Innern finden sich vormontierte Aufbewahrungsfächer, die es dem Nutzer leicht machen, auch kleine Dinge übersichtlich zu verstauen.

Einem ähnlichen Prinzip folgt der Hochschrank des Sets, dessen Tür über Eck geöffnet wird. Im grosszügigen Innenraum sorgen fünf Tablare für Übersicht und Ordnung, an der Innenseite der Tür findet sich weiterer Stauraum in Form von praktischen Aufbewahrungsfächern. Alle Möbel können entweder mit pulverbeschichteter, mattweisser Oberfläche oder mit Echtholz furniert Nussbaum gewählt werden.

WEITERE INFORMATIONEN

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

Wichtiger Hinweis: die Kollektion Ino ist in der Schweiz ab 2016 erhältlich.



Hochwertig: Die hauchdünne Frontverkleidung der Schublade aus Aluminium zieht sich fugenlos auch über die Seiten der Unterbaumöbel. Praktisch: Die Fächer im Innern der Schublade. Foto: Keramik Laufen



Die Kollektion Ino von Keramik Laufen eignet sich auch für den Einsatz in gehobenen öffentlichen und halböffentlichen Bereichen. Zum Beispiel in Kombination mit dem Urinal Antero, ebenfalls von Toan Nguyen. Foto: Keramik Laufen

arwa-twinchef – smarter Helfer im Küchenalltag

► **Berührungslose Armaturen unterstützen Arbeitsläufe und bieten einen hohen Hygiene-Standard. arwa-twinchef erobert, dank cleverem Zusammenspiel zwischen Sensorik und manueller Handhabung, die private Küche.**

Intelligente Funktionen für den Hausgebrauch. In der Regel erfüllt eine gängige Küchenarmatur ganz pragmatische Bedürfnisse: Sie stellt – mittels manueller Bedienung – kaltes oder warmes Wasser zur Verfügung. Es gibt jedoch Momente, zum Beispiel wenn man mit verschmutzten oder vollen Händen an der Spüle steht, in denen ein automatischer Wasserfluss von Nutzen wäre. arwa-twinchef von Similor erfüllt dieses Bedürfnis dank ihrer Zusatzfunktion mit Selbstschlussautomatik. Als Basis dient die klassische Einhebelarmatur mit schwenkbarem Auslauf und Auszugsbrause aus der arwa-twin-Serie. Bei arwa-twinchef sind im links verlängerten Zylinder zusätzlich die Sensorik sowie das Hybridventil für die berührungslose Funktion integriert.

Wasser marsch! Wie funktioniert die elektronisch-mechanische Küchenarmatur im Alltag? Zum einen steht der konventionelle Bedienhebel, mit dem sich Wassermenge und Temperatur einstellen lassen, zur Verfügung. Zum anderen kommen Infrarotsensoren, die auf Nah- und Fernerkennung reagieren, zum Einsatz. Der Infrarotsender, respektive der Wasserfluss, wird aktiviert, wenn sich eine Hand oder ein Gegenstand dem Sensorfeld bis auf wenige Zentimeter nähert. Bewegt man die Hand oder das Objekt anschliessend zur Mitte des Beckens, schaltet der Sender auf Fernerkennung um. Sobald der Sensor keine Bewegungen mehr im Erkennungsbereich registriert, stoppt der Wasserfluss automatisch.

Innovative Sensorik. Mit arwa-twinchef ist erstmals eine Armatur erhältlich, die nicht wie üblich über zwei, sondern über drei Sensoren verfügt. Diese reagieren, je nach Programmierung, wahlweise auf Bewegungen links, rechts oder im vorderen Bereich des Sensorbereichs. Ein Grund, weshalb sich diese Armatur sehr gut für den Einsatz an Doppelbecken eignet. Als weitere Besonderheit ist die Dosierfunktion zu nennen, die sich zum Beispiel für das Füllen von Töpfen oder Krügen anbietet. Die gewünschte Wassermenge wird einmalig programmiert. Auch hier stoppt der Wasserfluss, sobald Topf oder Krug gefüllt sind oder vorzeitig entfernt werden, automatisch.

Die inneren Werte. Der Wasserfluss für die normale Hebelfunktion wird über eine Spezial-Einhebel-Keramikartusche mit Temperatur- und Mengewahl gesteuert. Der Wasserfluss für die elektronische Funktion hingegen wird über ein Hybridventil gesteuert. Die Auslösung für die elektronische Funktion erfolgt mittels Infrarotsensor. Die dazugehörige Batterie oder das Netzteil lassen sich elegant unter der Arbeitsplatte anbringen. Gut zu wissen: Nach einem Stromausfall schaltet sich die Elektronik automatisch wieder ein. arwa-twinchef erfüllt dank ihrer umweltschonenden Technik die Anforderungen der Energieetikette «A» vom Bundesamt für Energie BFE, Energie Schweiz.

Die äusseren Werte. arwa-twinchef präsentiert sich in einem puristisch, architektonischen Design und erfüllt gehobene Ansprüche in der privaten Küche. Die Küchenarmatur ist in der Oberfläche Chrom erhältlich.

► WEITERE INFORMATIONEN

Similor AG
Wahlenstrasse 46
4242 Laufen
Tel. 061 765 73 33
info@similor.ch
www.similor.ch



Das flache Weishaupt Solarsystem WTS-F2

► **Die Kollektorgeneration WTS-F2 in den neuen Ausführungen K5 und K6 ergänzt das Weishaupt Systemangebot. Auffälligstes Merkmal ist die extrem flache Ausführung.**

Dadurch lassen sich Weishaupt Solarkollektoren auch in den Aufdach- und Flachdachvarianten sehr gut in die Architektur einfügen. Integrierte Hydraulik-Sammelleitungen ermöglichen die hydraulische Zusammenfassung von bis zu zehn Kollektoren in einer Reihe. Für die hohe Stabilität sorgt ein geschweisster, witterungsbeständiger Alu-Rahmen in Verbindung mit der eingerollten Alu-Rückwand und dem dauerelastisch verklebten Solarglas. Metallisch dichtende Kollektorschlüsse und Systemleitungen sorgen für eine dauerhaft dichte Verbindung.

Um während des gesamten Jahres höchstmögliche Erträge zu erzielen, wird das Innenleben des Kollektors wirksam vor Nässeintrag und vor lang andauerndem Beschlag der Solarglasscheiben geschützt. Die Verbindung der Solarglasscheibe mit dem Alu-Rahmen wird durch einen dauerelastischen, hochwertigen Zweikomponentenkleber hergestellt. Er ist absolut witterungsbeständig und langlebig. Ein ausgeklügeltes Be- und Entlüftungssystem sorgt

zusätzlich für ein stets optimales «Klima» im Inneren des Kollektors.

Für hohen Energiegewinn sorgt ein besonders effizienter Absorber. Seine Mikrotherm Mehrfachbeschichtung nutzt neben der direkten Sonneneinstrahlung auch die diffuse Strahlung zur Wärmegewinnung. Der dicht geführte Kupferrohr-Mäander wird mittels einer Laser-Doppelverschweissung mit dem Vollflächenabsorber verbunden. Dank dieser Technik ist eine gute Wärmeübertragung sichergestellt. Das Mäanderprinzip bietet darüber hinaus grosse Vorteile beim Entlüften und im Stagnationsverhalten.

Weishaupt bietet, neben den Kollektoren, eine umfassende Systemtechnik. Dazu zählen u. a. hocheffizient gedämmte Hydraulikgruppen, Doppelrohrsystemleitungen, bivalente Solarspeicher und Energiespeicher, leistungsstarke Frischwassersysteme sowie innovative Solarregler.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

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



Weishaupt Solarkollektoren WTS-F2



Infoanlass
18. Nov. 2015
fhsg.ch/infoanlass

Weiterbildungen auf Hochschulniveau

Berufsbegleitende Lehr- und Studiengänge für Fach- und Führungspersönlichkeiten aus dem Ingenieur- und dem Immobilienwesen.

www.fhsg.ch/wb-ingenieurbau

Weiterbildungszentrum FHS St.Gallen – den eigenen Weg finden

www.fhsg.ch/weiterbildung | +41 71 226 12 50

FHS St.Gallen
Hochschule für Angewandte Wissenschaften

www.fhsg.ch
FHO Fachhochschule Ostschweiz

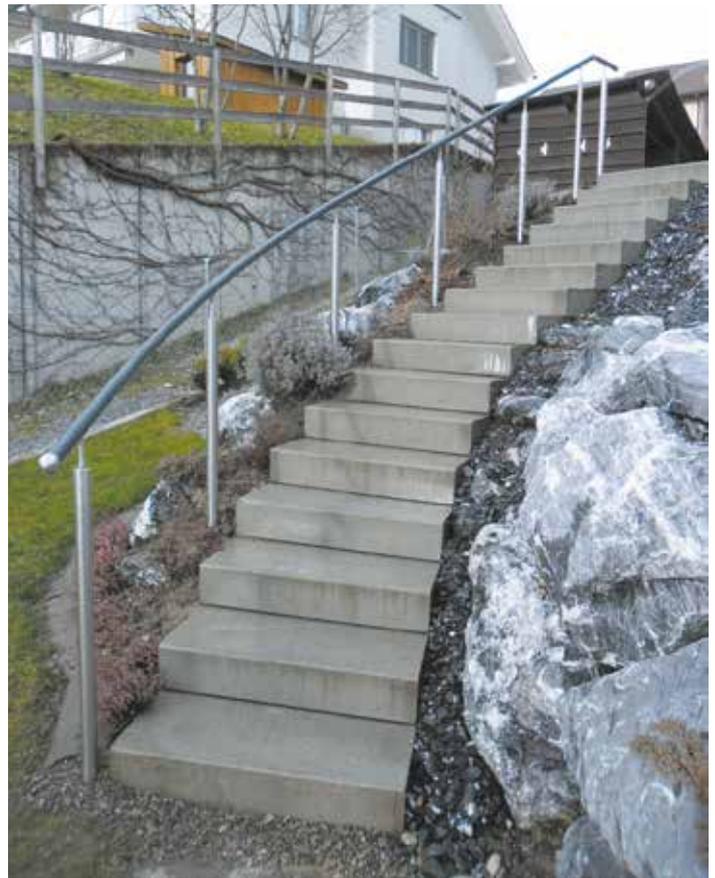
An den Winter denken und Handläufe nachrüsten

Der Winter naht. Und jetzt gilt es den Winterdienst vorzubereiten. Der Hauswart ist benachrichtigt, der Vertretungsfall ist geregelt, ab wann gelten die Streu und Räumzeiten für Eis und Schnee. Salz und Enteisungsmittel sind eingekauft, gelagert und alles festgelegt. Die Verantwortung liegt nun nicht mehr beim Verwalter, sondern wurde vorschriftsgemäss delegiert.

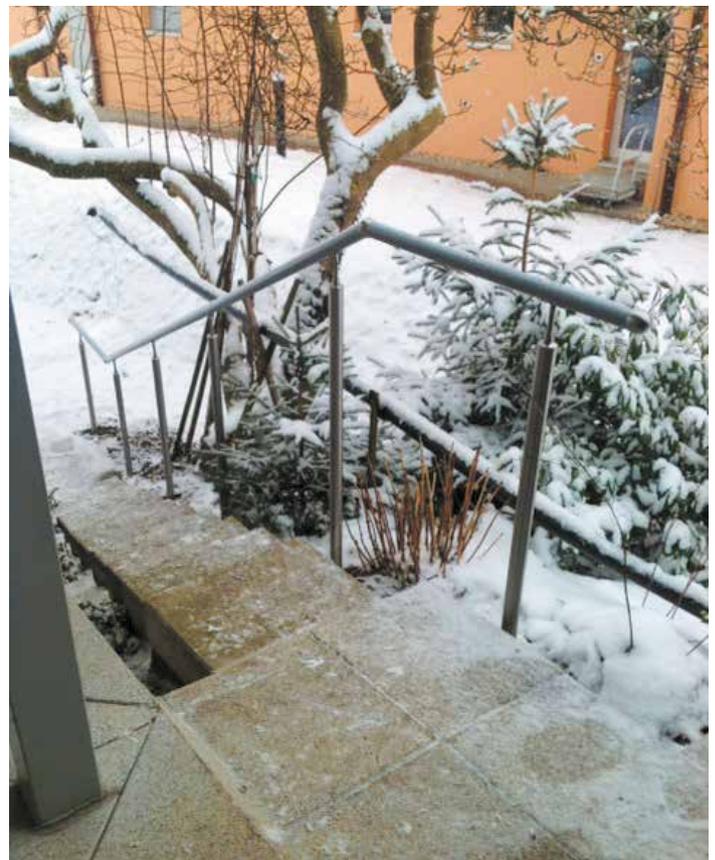
DER VERWALTER, DER HAUSBESITZER FÜHLT SICH IN SICHERHEIT. Haben Sie Treppen am Haus? Wenn ja, sollten auch Sie diese überprüfen, ob diese den gesetzlichen Vorgaben entsprechen. Dabei ist es nicht mit Streu und Räumdienst getan, sondern vielmehr müssen sie beachten, ob die Normen und Gesetze eingehalten werden. Denn wenn diese Vorgaben nicht eingehalten worden sind, haften Sie als Besitzer aus der Haftung, da der Mangel auch für den Laien offensichtlich ist. Die Suva und die bfu haben ausdrücklich darauf hingewiesen, dass an Treppen ab 5 Stufen ein Handlauf sein muss. Auch die Schweizer Versicherungen haben vielfach auf die rechtliche Situation verwiesen, dass nur normgerechte Handläufe an Treppen den Hausbewohner und den Besuchern Schutz und Sicherheit bieten. Da der Mensch im Regelfall ca. 40 cm seitlich vom Handlauf läuft ist es oft naheliegend die Stützen nicht auf den Stufen, sondern im Erdreich zu befestigen, damit die gesamte Treppenbreite erhalten bleibt. Auch bei Schneeräumen oder Kehren werden Sie das dankbar annehmen.

FEHLENDE HANDLÄUFE. Mangel an Ausstentreppe kann sein, schräge oder unebene Stufen, fehlende Handläufe, unzureichende Beleuchtung. Vor allem fehlen oftmals an Ausstentreppe die Handläufe. Handläufe sind ab 5 Stufen für alle Treppen notwendig, bei breiteren Treppen sind sogar Handläufe auf beiden Seiten vorgeschrieben. In Gebäuden wo mit der Anwesenheit von älteren und behinderten Menschen zu rechnen ist, sogar beidseitig und bereits ab 2 Stufen. Handläufe im Freien sollen aus handwarmen Material bestehen, durchlaufend sein, und mind. 30 cm waagrecht über die letzte Stufe führen. Vorteilhaft ist ein handwarmes Material, z.B. Aluminium mit Laminat. Chromstahl-Handläufe sind im Winter sehr kalt und aufgrund der Wärmeleitfähigkeit im Sommer sehr heiss, daher ist der Alu-Handlauf besser für Handläufe geeignet. Wenn Sie nachrüsten und Ihre Treppen sicherer machen, werden es Ihnen ihre Mieter, die Mitglieder der Genossenschaft oder die Wohnungseigentümer danken, denn auch der Besuch, der Postbote, unsere Gäste freuen sich an einer sichereren Treppe. Und Sie müssen später nicht von der Versicherung hören, dass diese den Versicherungsschutz ablehnt, weil gesetzliche Vorgaben nicht eingehalten wurden.

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



Geschwungener Handlauf aus handwarmen Aluminium auf Chromstahl-Stützen.



Bei schmalen Treppen müssen die Stützen neben der Treppe befestigt sein, damit der Nutzer sicher auf der Treppe laufen kann.



Auch Gehwege im privaten Grundstück sind durch Handläufe sicher – vor allem im Winter.

Der keramische Belag: Eine Liebe fürs Leben

► **Beige, quadratische Plättli war einmal: Bei HGC Wand- und Bodenbeläge lässt sich die ganze Welt von Keramik entdecken.**

Ein Material mit langer Geschichte und Tradition. Keramik hat als Baumaterial eine lange Tradition. Bereits 3000 v. Chr. wurde im nahen Osten gebrannter Ton in grossem Umfang verwendet und die Technik des Glasierens entwickelt. Die ersten Keramikindustrien in Europa betrieben die Römer, deren technisches Wissen allerdings mit dem Zusammenbruch des römischen Reiches wieder verloren ging. Die Mauren brachten die keramischen Fliesen später via Portugal und Spanien erneut nach Europa.

Innovativ und modern. Nicht nur seit den Römern hat der keramische Belag eine enorme Entwicklung erlebt. In den letzten Jahren hat die Keramik ihr biederer «Plättli-Image» definitiv abgestreift. Unterschiedlichste Formate verändern das Raumgefühl je nach Wunsch. Mosaik kann, als Bild verlegt, einen Raum zu einem dreidimensionalen Kunstwerk machen. Grossformatige Platten wirken modern und mit schmalen Fugen verlegt flächig und ruhig. Die verschiedensten Farbtöne vermitteln kuschelige Wärme oder kühle Eleganz – je nach Geschmack. Neue Technologien überraschen mit ungewöhnlichen Oberflächen und Texturen. Naturstein und sogar Holz kann täuschend echt imitiert werden. Neue, dünne und leichte Platten eröffnen völlig neue Anwendungs- und Gestaltungsmöglichkeiten. Leichte Trennwände, abgehängte Akustikdecken und sogar Möbel sind heute in Keramik realisierbar. Zudem drängen sich diese dünnen Fliesen für Renovationen auf: Direkt auf den alten Belag verlegt entfallen Schutt und Staub weitgehend.

Viele Argumente sprechen für einen keramischen Belag. Behalten hat

die Keramik trotz aller technischen Entwicklungen seine ursprünglichen, hervorragenden und einzigartigen Eigenschaften:

- Keramik ist lichtecht und verändert seine Farbe auch bei langer, intensiver Sonnenbestrahlung nicht.
- Keramik ist wasserfest. Wasserlachen verursachen keine Schäden, auch wenn sie lange liegenbleiben.
- Keramik ist kratzfest. In der richtigen Qualität gewählt ist auch nach Jahren keine Abnutzung erkennbar.
- Keramik ist feuerfest. Weder Kerzen noch brennende Zündhölzer oder Glut aus einer Feuerstelle können dem Belag etwas anhaben.
- Keramik ist gäste- und kinderfreundlich. Stöckelschuhe, Sand und Dreck hinterlassen keine bleibenden Spuren.
- Keramik kann den Wohnraum optisch bis auf die Terrasse vergrössern. Viele Serien bieten die selben Farben mit entsprechender Rutschfestigkeit und Frostbeständigkeit für den Aussenbereich.
- Keramik ist ein guter Wärmeleiter. Die meisten Neubauten verfügen heute über eine Bodenheizung.
- Keramik muss weder geschliffen noch versiegelt werden. Einmal verlegt und verfugt benötigt er keinen Unterhalt mehr.
- Und – Keramik ist über die Jahre gesehen mit Abstand der preiswerteste Belag. Ein Keramikbelag dankt seine Investition mit seiner unverwüstlichen Schönheit.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

www.hgc.ch / baukeramik@hgc.ch

HGC
WAND- & BODENBELÄGE

HGC Wand- und Bodenbeläge bietet in 22 Ausstellungen in der deutschen und französischen Schweiz eine breite Auswahl an Keramik, Parkett und anderen Belägen.



HGC «CORONA»: Weiss, die aktuelle Trendfarbe



HGC «NAMBI»: Keramik im edlen Holzlook



HGC «PICO»: Spiel mit Farben, Formen und Formaten



HGC «PORTOFINO»: Wellness fürs Auge

Wärme und Kälte für den «Breitenpark» Rothrist

► Die Überbauung «Breitenpark» bildet das erste Teilstück eines neu entstehenden Quartiers in Rothrist. Als Contractor sorgt Energie 360° dafür, dass die Wohnungen und die Geschäfte im zugehörigen Einkaufszentrum rund um die Uhr mit Heizwärme, Warmwasser und Kälte versorgt werden.



Bruno Muoser, Leiter Bauherrenmanagement bei der Schmid Immobilien AG vor der Grünanlage im Breitenpark. Foto: Daniel Hager

Möbel Hubacher und Rivella – diese zwei Stichworte kommen einem in den Sinn, wenn der Name Rothrist fällt. Doch die Gemeinde hat mehr zu bieten. Rund 8500 Menschen leben in Rothrist. Viele Neuzuzüger sind wegen der zentralen Lage hierher gekommen. Denn die Gemeinde befindet sich am Kreuzungspunkt der Verkehrsachsen Bern-Zürich sowie Basel-Luzern. Ein Pluspunkt, der künftig noch weitere Bewohner anziehen und zusätzlichen Wohnraum erfordern wird. Brennpunkt der baulichen Entwicklung ist das neue Quartier Breiten in der Nähe des Bahnhofs.

Energieversorgung im Contracting.

In der Südwestecke des Areals hat die Schmid Immobilien AG aus Ebikon LU kürzlich mit dem «Breitenpark» die erste Etappe des neuen Quartiers realisiert. «Die zentrale Lage, die aufstrebende Gemeinde und die Qualität des geplanten Quartiers waren für unser Engagement ausschlaggebend», sagt Bruno Muoser, Leiter Bauherrenmanagement bei der Schmid Immobilien AG. Die Überbauung umfasst zwei

U-förmige Mehrfamilienhäuser mit bis zu fünf Geschossen. Nach Süden sind die beiden Gebäude durch einen eingeschossigen Querbau verbunden. Er bildet den Eingang zu einem Einkaufszentrum mit Migros-Filiale. Die 45 Eigentums- und 43 Mietwohnungen orientieren sich zu den Innenhöfen sowie zu einem Park mit kleinem See hin. Die Architektursprache ist urban:

Flache Dächer, hellgraue Fassaden, grosse Fenster, Loggien und Balkone prägen das Bild. Die Technikzentrale für die Versorgung der beiden Gebäude mit Wärme und Kälte wurde zwar durch den Unternehmer geplant, Bau und Betrieb hingegen im Contracting ausgeschrieben. «Das ist für uns die optimale Lösung», sagt Bruno Muoser. «Da die Liegenschaft mehrere Eigentümer hat, war es uns wichtig bei der Energieversorgung klare Verhältnisse zu schaffen.» Den Zuschlag erhielt Energie 360° aus Zürich. Das Unternehmen hat die Zentrale auf eigene Rechnung erstellt und betreibt sie nun während den nächsten 30 Jahren.

Klassische Lösung mit Spezialitäten.

Herzstück der Anlage ist eine Luft-Wasser-Wärmepumpe. Der Entscheid dafür fiel, weil Erdsonden im Gebiet des Breitenparks nicht erlaubt sind und auch keine Anzapfung des Grundwassers möglich war. Zur Abdeckung des Spitzenbedarfs und als Rückfallebene steht ein Gasbrennkessel zur Verfügung – auf den ersten Blick also eine klassische Lösung.

Energiedienstleistungen von Energie 360°: Als moderner und innovativer Energiedienstleister plant, finanziert, baut und betreibt Energie 360° massgeschneiderte Energieversorgungsanlagen für Gebäude in der ganzen Schweiz. Ein Schwerpunkt liegt auf Heizanlagen mit erneuerbaren Energien. Im Rahmen der Energiedienstleistungen steht den Kunden eine breite Palette an Angeboten zur Verfügung, die sie nach eigenen Bedürfnissen zusammenstellen können.

Trotzdem weist sie einige spezielle Punkte auf: So befindet sich die Zentrale nicht wie üblich unter dem Boden, sondern im zweiten Obergeschoss. Die zweite Spezialität ist die Doppelnutzung der Wärmepumpe: Im Winter produziert sie Heizwärme und Brauchwarmwasser, im Sommer hingegen Kälte für die Kühlung der Geschäftsflächen. «Dadurch konnte ein separates Kühlaggregat eingespart werden», sagt Martin Weber, Projektleiter von Energie 360°. Die dritte Spezialität ist die Nutzung der Abwärme aus der Kälteerzeugung im Sommer: Bevor diese über das Dach entweicht, wird sie noch verwendet um das Brauchwarmwasser zu erwärmen – eine ökologisch und ökonomisch sinnvolle Lösung.

Hohe Versorgungssicherheit. Als Contractor gewährleistet Energie 360° eine hohe Versorgungssicherheit.

Dazu wird die Anlage permanent von der Zentrale in Zürich aus überwacht und wenn nötig per Fernsteuerung eingegriffen oder ein Pikettmitarbeiter vor Ort geschickt. Vorgesorgt ist auch für den unwahrscheinlichen Fall, dass Wärmepumpe und Gaskessel einmal gleichzeitig ausfallen sollten. «Dann können wir innert kurzer Zeit eine Mobile Anlage bereit stellen», sagt Martin

Weber von Energie 360°. Möglich macht es eine extra installierte Leitung von der Zentrale ins Erdgeschoss, an der die mobile Heiz- oder Kühlanlage nur noch angedockt werden muss. Die Funktionsweise der Energiezentrale ist einfach: Im Winter lädt die Wärmepumpe einen Speicher. Aus diesem wird das Brauchwarmwasser bezogen und die Bodenheizung gespiesen. Reicht die Leistung der Wärmepumpe nicht aus, übernimmt der Gasheizkessel die Nacherwärmung. Für den Sommerbetrieb der Wärmepumpe als Kältemaschine steht ein separater Speicher zur Verfügung. Mit der darin enthaltenen Kälte kann die Zuluft des Einkaufszentrums temperiert werden. So ist dafür gesorgt, dass die Bewohner der Häuser und die Kunden im Einkaufszentrum das ganze Jahr über angenehme Bedingungen vorfinden.

► WEITERE INFORMATIONEN

energie360°

Energie 360° AG
Aargauerstrasse 182
Postfach 805, 8010 Zürich
Tel. 043 317 25 25
www.energie360.ch
energiedienstleistungen@energie360.ch



Martin Weber, Projektleiter von Energie 360°, erklärt das Herzstück der Anlage, die Luft-Wasser-Wärmepumpe. Foto: Daniel Hager

Küchenreparaturen und Apparatetausch im Express-Tempo

► **Wenn Küchenapparate, Waschmaschine oder Tumbler aussteigen, wenn es um kleine Reparaturen, Ergänzungen oder einen grossen Austausch in Küche und Wasorraum geht, ist der Küchenexpress von Sanitas Troesch blitzschnell zur Stelle. Kompetent, unkompliziert, zuverlässig.**

Der Küchenexpress ist der superschnelle Service von Sanitas Troesch für den Austausch von Apparaten in Küche und Wasorraum und für allerlei Reparaturen und Ergänzungen:

- Küchenapparate
- Waschmaschinen
- Tumbler
- Reparaturen, Ergänzungen und Anpassungen von Küchenmöbeln
- Kehrachtsysteme
- Austausch von Abdeckungen

PROFIS AM WERK. Die Servicetechniker des Küchenexpress sind kompetente Fachleute mit solider Ausbildung und grosser Erfahrung. Sie kennen sich mit allen Apparaten sämtlicher Marken bestens aus. Sie veranlassen die

Reparatur oder übernehmen den Austausch samt den nötigen Sanitär- und Elektroanschlüssen. Und als Besonderheit: auch Anpassungen und Reparaturen von Küchenmöbeln werden fachmännisch ausgeführt. Selbstverständlich verfügen die Montagearbeiter über die nötige Ausbildung, was Anschlussbewilligung und Sicherheitsüberprüfung anbelangt. Die Überprüfung wird nach erfolgter Arbeit durchgeführt und entsprechend dokumentiert.

SCHNELLER, EFFIZIENTER, GÜNSTIGER. Der Küchenexpress ist unkompliziert und schnell vor Ort: Wird der Defekt an Kühlschrank oder Kühltruhe bis 12.00 Uhr gemeldet, erfolgt die Reparatur noch am selben Tag oder es wird ein Ersatzgerät geliefert. Sie erkennen rasch, weshalb ein Gerät seinen Dienst versagt und wie der Schaden behoben werden kann. Und wenn ein Austausch die günstigere Lösung ist, wird das neue Gerät in der gewünschten Marke prompt geliefert und angeschlossen. Die kompetenten Servicetechniker arbeiten schnell, effizient, professionell und deshalb günstig.

ZUVERLÄSSIG. Die Fachleute des Küchenexpress sind Profis und kennen alle Gerätemarken. Verwalter oder Eigentümer müssen also nicht bei verschiedenen Herstellern anrufen, sondern können sich an einen Kontakt wenden. Das spart Umtriebe, Zeit und Kosten – und bietet Sicherheit. Der Küchenexpress steht mit seinem umfassenden Service in der deutschen

Schweiz flächendeckend in 11 Niederlassungen der Sanitas Troesch AG zur Verfügung.

► **WEITERE INFORMATIONEN**
Sanitas Troesch AG
Küchenexpress
info@sanitastroesch.ch
www.kuechenexpress.ch



WebINKASSO
by Creditreform

www.verlustscheinverjaehrung.ch



**HALTBAR BIS
1.1.2017?**

Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustschein hingegen schon.

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



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



A-I

▶ ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

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

▶ ABLAUFENTSTOPFUNG

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

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung



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



- 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

▶ BEWEISSICHERUNG

**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baummissionsüberwachung

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

▶ BRANDSCHUTZ

JOMOS

- Feuerschutz
- Rauchschutz
- Wartung, Service,
Life Cycle Management
- Wasserschutz

Hauptsitz:
 Sagmattstrasse 5
 4710 Balsthal
 www.jomos.ch

▶ DACHFENSTER

VELUX®

VELUX SCHWEIZ AG
 Industriestrasse 7
 4632 Trimbach
 062 289 44 44 Geschäftskunden
 062 289 44 45 Privatkunden
 062 289 44 04 Fax
 info@velux.ch
 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 Diessen, Telefon 058 359 59 61
 Untere Kantone: Gemmingen AG, Frauenfeld, Friesenbach, Lenzburg,
 Rheinfelden, Schaffhausen, Sutzach, Unterruggenbach, Wädenswil, Weizikon und Zürich

▶ FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN

Airmax Swiss
 Heizsystemreinigung & Energietechnik

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

WEISS D. WEISS AG
 Wassertechnik

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

LT
 BODENHEIZUNG

**JETZT
 BODENHEIZ-
 LEITUNGEN
 CHECKEN UND
 BARES GELD
 SPAREN!**

LT BODENHEIZUNG AG
 Firststrasse 25
 8835 Feusisberg
 Tel. 044 787 51 51
 info@liningtech.ch
 www.liningtech.ch
 www.rohrexperthen.ch

INNENSANIEREN STATT HERAUSREISSEN!

Naef
 HAT-SYSTEM

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

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

▶ HAUSTECHNIK

domotec

DOMOTEC AG
 Wärmepumpen, Heizkessel für Gas oder
 Öl, Solarunterstützung, Heizöllagerungen,
 Kaminsysteme, Kalkschutzgeräte,
 Wassererwärmer

Lindengutstrasse
 4663 Aarburg
 Tel. 062 787 87 87
 Fax 062 787 87 00

www.domotec.ch, info@domotec.ch

▶ HAUSWARTUNGEN

D. REICHMUTH GmbH
 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®
 business locations

**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

homegate.ch
 Das Immobilienportal

Ihre Vermarktungsplattform:
 www.myhomegate.ch

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

**IMMO
 SCOUT 24**

**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 Liegenschaftsverwaltung
– ID-IMMO
– FM ServiceDesk
– conjectFM

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



MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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



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

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 Rohrirennsanierung 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 Rohrirennsanierungen 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

▶ 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



Verband Schimmelpilz- und Raumgiftsanierung

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

▶ SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

▶ SPIELPLATZGERÄTE



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

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



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

Produkte	Dienstleistungen
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@kuingsauna.ch
kuingsauna.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, contrust finance ag, Friedentalstr. 43, Postfach 2549, 6002 Luzern
peter.krummenacher@contrustfinance.ch

Ressort Aus- und Weiterbildung: Marcel Hug, SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.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, Corso San Gottardo 89, 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

20./21.11.15 Klausur

Swiss Real Estate Campus

18.–20.10.15 Pontresina

Swiss Real Estate Forum

21.–23.01.16 Pontresina

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

24.09.15 46. Generalversammlung

Basel

05.11.15 Mitgliederanlass im Bereich Mietrecht, Hotel Viktoria
04.12.15 Niggi-Näggi, Schloss Bottmingen

Bern

04.–05.11. SVIT Bern Immobilientage

Graubünden

29.09.15 Herbstversammlung

Ostschweiz

Nov. 15 Kaderanlass
11.01.16 Neujahrsapéro
02.05.16 Generalversammlung

Romandie

24.09.15 Déjeuner des membres à Genève
01.10.15 Déjeuner des membres à Lausanne
29.10.15 Déjeuner des membres à Genève
05.11.15 Déjeuner des membres à Lausanne
26.11.15 Déjeuner des membres à Genève
03.12.15 Déjeuner des membres à Lausanne

Solothurn

19.11.15 Bänzenjass/Fondueplausch Oberbuchsiten, Schälismühle 1

Ticino

12.11.15 Congresso Immobiliare, Lugano

Zentralschweiz

05.11.15 Bildungsforum
05.–08.11. Zebi 2015
07.01.16 Neujahrsapéro
20.05.16 Generalversammlung
23.06.16 Business-Lunch

Zürich

24.09.15 Herbstevent
03.10.15 Stehlunch
05.11.15 Stehlunch
27.11.15 Jahresabschluss

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

10.11.15 40. Lunchgespräch, Thema: Aussenwärmendämmung

Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

24.09.15 Erfä Bern/Solothurn
30.09.15 Assessment, Bern
20.10.15 Erfä Basel
28.10.15 Erfä Basel

Schweizerische Maklerkammer SMK

15.10.15 Generalversammlung, Bern

SVIT FM Schweiz

23.09.15 Generalversammlung
22.10.15 Good Morning FM 2015
10.11.15 Kompetenz-Check

Fachkammer STWE SVIT

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),
 Dietmar Knopf (Redaktion),
 Mirjam Michel Dreier (Korrektorat),
 Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

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

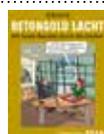
UND -VERKAUF

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.

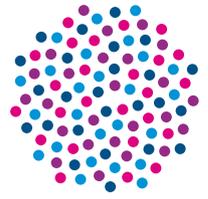


***BIRGIT TANCK**
 Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.



BETONGOLD LACHT – CARTOONS

Wandkalender 2016 von Birgit Tanck,
 DIN A3 hoch. Herausgeber: Calvendo Verlag.
 ISBN-Nummer: 978-3-664-57669-2,
 42.90 CHF.



100 JAHRE
STEINER



POTENZIAL ERKENNEN – PERSPEKTIVEN ERÖFFNEN

Als einer der führenden Entwickler, Total- und Generalunternehmer der Schweiz entwickeln wir alle Arten von Projekten – von Büro-, Industrie- oder Wohnbauten bis zu komplexen Laborbauten, Sportarenen und ganzen Stadtarealen. Wir schaffen Immobilien, die Partnern, Nutzern und Investoren nachhaltigen Mehrwert bieten. Und die auch nach ihrer Realisierung noch begeistern.

EINFACH NÄHER

Elmar Bacher
Montagechef

Aufzüge sind mein Ding

Bei mir und meinen Kollegen sind Sie richtig, wenn Sie Ihren Lift planen. Schnelligkeit und Spezialanlagen-Kompetenz zeichnen uns aus.

Sprechen Sie mit uns. Ganz einfach.

 **AS Aufzüge**