

immobilia



**STEFAN
ZANETTI**

SOZIALE NETZWERKE
IM WOHNBEREICH – SEITE 04

IMMOBILIENPOLITIK. Wohnbudget der Schweizer Haushalte seit Jahren stabil.....	12
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Stephan Jung zur Zukunft des stationären Detailhandels.....	36
VERBAND. Valuation Congress: Preis ist nicht gleich Wert.....	56

DIE EWIGE LEIER STEIGENDER WOHNKOSTEN



URS GRIBI
«Falsches wird nicht
richtig, wenn man
es ständig
wiederholt.»

• Das Mantra linker Wohnpolitiker über die ständig steigenden Mietzinse und Wohnkosten hat sich tief in die Gehirnwindungen der Bevölkerung gefressen. Die Behauptung ist aber nicht haltbar, wie die jüngsten Zahlen des Bundes zeigen (siehe Beitrag auf Seite 12). Demnach ist der durchschnittliche Anteil der Konsumausgaben der Schweizer Haushalte für «Wohnen und Energie» am Bruttoeinkommen über die letzten Jahre sogar gesunken. Die blanken Zahlen berücksichtigen zudem nicht, dass die Belegung der Wohnungen sinkt, die Wohnfläche wächst, der Ausbaustandard steigt und immer mehr Leute an mehr als einem Ort zuhause sind.

Wie viel ist viel oder zu viel? Die Antwort auf diese Frage ist immer politisch gefärbt. Einen sachlichen Hinweis gibt der Wohneigentumsmarkt: Bei der Vergabe von Hypothekarkrediten gehen die Banken von einer Tragbarkeit der Wohnkosten von einem Drittel am Bruttoeinkommen aus. Der statistisch errechnete Durchschnittswert der Schweizer Haushalte liegt nicht einmal bei der Hälfte (15,1%). Haushalte im Wohneigentum dürften dabei über dem Schnitt, Miethaushalte sogar noch darunter liegen.

Braucht es tatsächlich flächendeckenden öffentlichen Sozialwohnungsbau, wie ihn die Linke fordert? Viel gescheiter wäre es doch, für alle Segmente ein ausreichendes Angebot zu schaffen und allen Bauträgern gleich lange Spiesse in die Hand zu geben. Dies gäbe ausreichend Raum, damit auch finanziell schlechter gestellte Haushalte bezahlbaren Wohnraum finden. Und der Staat müsste nicht zig Millionen aufwenden. Das würde die Last der Steuern und Abgaben am Budget des Durchschnittshaushaltes erst noch verringern.

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

immobilia



Stefan Zanetti, CEO qipp ag
(Bild: Urs Bigler)

FOKUS

04 «DAS GEGENMODELL ZU FACEBOOK»

Soziale Medien verbinden Menschen rund um die Welt. «Warum nicht ein Netzwerk für die Bewohner einer bestimmten Liegenschaft?», fragte sich Stefan Zanetti, Gründer und CEO des ETH-Spin-off qipp.

IMMOBILIENPOLITIK

12 WOHNBUDET SEIT JAHREN STABIL

Das BFS hat die Ergebnisse der Haushaltsbudgeterhebung 2013 veröffentlicht. Der Posten «Wohnen und Energie» ist seit Jahren praktisch unverändert oder sogar leicht sinkend.

13 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

16 WER SUCHT, DER SUCHT IM NETZ

Eine moderne Immobilienbewirtschaftung setzt die Möglichkeiten der Digitalisierung gezielt ein. Denn Online-Marktplätze erhöhen die Schnelligkeit und die Kostentransparenz.

18 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

25 KOLUMNE: DIGITAL REAL ESTATE – EINE BRANCHE GEHT ONLINE

Denise Nick beschreibt, warum digitale Kommunikation für eine erfolgreiche Immobilienvermarktung unerlässlich ist.

26 ZEITENWENDE IM MARKETING

Eine Topqualität von Produkten allein genügt nicht mehr für langfristige Kundenbindungen. Heute muss sich eine Immobilienfirma auf das Dienstleistungsmarketing fokussieren.

29 KOLUMNE: INS NETZ ODER NICHT INS NETZ?

Hélène Mancheron über das Für und Wider des Networking im Internet.

30 BEGRIFFSWIRRWARR IM MARKETING

Eigentlich gibt es kein Immobilienmarketing, sondern genau genommen Duales Marketing im Immobilienmarkt. Eine Begriffsklärung.

34 BEWERTUNG IM DIGITALEN WANDEL

Die Bereitstellung von Daten verändert die digitale Entwicklung in der Immobilienbewertung. Welchen Einfluss hat das auf die klassischen Vorgehensweisen?

36 STRATEGIEN FÜR DEN DETAILHANDEL

Im Gespräch beschreibt Handelsexperte Stephan Jung Überlebenstrategien für den Detailhandel.

IMMOBILIENRECHT

38 ÖLTANKS IM HAUS DES NACHBARN?

Das Bundesgericht hat sich mit der Frage beschäftigt, ob mit dem Einbau von Öltanks auf einem Nachbargrundstück ein sogenanntes «unberechtigtes Überbaurecht» entstanden ist.

BAU & HAUS

40 AUFBRUCH ODER DIGITALE FLAUTE?

Digitale Transformation ist auch in der Immobilienwirtschaft ein zentrales Thema. Doch in Teilbereichen gibt es Nachholbedarf.

42 ENDE DER FAHNENSTANGE?

Niemand weiss genau, wohin sich die Software-Branche entwickelt. Der Software-Experte Urs Rüdlinger wagt einen Ausblick.

44 GELD SPAREN, RISIKO REDUZIEREN

In vielen Unternehmen wird das Management von Softwarelizenzen als lästiges Übel angesehen. Das kann bei Lizenzüberprüfungen schnell zu unerwarteten Geldforderungen führen.

IMMOBILIENBERUF

50 SEMINARE UND TAGUNGEN

52 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

54 STELLENMARKT

VERBAND

56 WERT UND PREIS

Zu diesem Thema lud die SEK zum 4. Valuation Congress ein. Spannende Referenten und kontroverse Meinungen ergaben einen gelungenen Anlass.

60 DENKBLOCKADEN VERHINDERN

Ist die Baubranche innovativ? Dieser Frage ging die KUB-Focus-Veranstaltung Anfang September mit einer spannenden Diskussionsrunde nach.

62 SVIT BERN: SPORTLICH AUF DER ZIELGERADEN

Präsident Thomas Graf führt an der GV 2015 in sportlichem Tempo durch die Traktanden, Vizepräsident Andreas Schlecht wird einstimmig zu seinem Nachfolger gewählt.

64 FM-KAMMER: CRASHTEST BESTANDEN

An der GV 2015 im Verkehrshaus Luzern wurde der Vorstand wiedergewählt. Anschliessend konnten die Teilnehmer eine Führung und einen Apéro geniessen.

66 SVIT SOLOTHURN: DURCHDREHEN ERLAUBT

«Wir drehen durch» hiess das Motto des 4. SVIT Day Solothurn. Richtig durchgedreht sind aber nur die Fahrzeuge, auf der Piste des Verkehrszentrums Derendingen.

MARKTPLATZ

68 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS

78 BEZUGSQUELLENREGISTER

81 ADRESSEN & TERMINE

82 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

• ZITIERT



„Für mich sind zwei Botschaften wichtig: Einerseits, dass wir als grösster Finanzierer von privatem Wohneigentum in der Schweiz diese Position halten und ausbauen wollen, und zweitens, dass die Situation im Schweizer Immobilienmarkt weder Blase noch Krise ist.“

PATRIK GISEL

seit Oktober neuer Raiffeisen-CEO, spricht an seiner ersten öffentlichen Veranstaltung über Wohneigentum.



DAS GEGEN-MODELL ZU FACEBOOK

Soziale Medien verbinden Menschen rund um die Welt. «Warum nicht ein Netzwerk für die Bewohner einer bestimmten Liegenschaft schaffen?», fragte sich Stefan Zanetti, Gründer und CEO des ETH-Spin-off qipp. Jetzt vernetzt er im Auftrag von Bauträgern, Eigentümern und Bewirtschaftern die Bewohner und Dienstleister in Miet-, Genossenschafts- und Stockwerkeigentümer-Liegenschaften. Mit der Lösung «Allthings Home» haben er und sein Team international Aufmerksamkeit erlangt.

Fotos: Urs Bigler

IVO CATHOMEN* ●

–Die Geschäftsidee Ihres Unternehmens qipp gründet auf dem «Internet der Dinge», also darauf, Gegenstände des täglichen Lebens miteinander zu vernetzen. Heisst das, dass mein Auto künftig mit meinem Backofen spricht?

–Stefan Zanetti: Das wird nicht heute und morgen geschehen. Die Idee des «Internet der Dinge» beruht darauf, dass Sensoren und Kommunikationsmodule immer kleiner werden und in vielen Gegenständen des täglichen Lebens verbaut werden. Dann können diese Dinge kommunizieren und untereinander vernetzt werden. Ob aber das Auto mit dem Backofen kommunizieren wird, hängt nicht allein von der Machbarkeit, sondern vielmehr vom Kundenbedürfnis ab.

–Wie technologieaffin muss ich sein, um so etwas zu wollen?

–Die Ansätze eines stark vernetzten Smart Home sprechen heute lediglich 4 bis maximal 10% der Menschen an, sind also im Moment noch eher etwas für «Early Adopters». Wir gehen demgegenüber mit unserem Ansatz von der Frage aus, was die realen und alltäglichen Probleme sind, mit denen Menschen in ihrem Wohnumfeld konfrontiert sind. Zwei

ANZEIGE

Trockag
Wänn's uns Trockne zält!

- **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**
STEFAN ZANETTI

(*1971) Studium an den Universitäten Freiburg i. Br., Lausanne und Basel, Nachdiplomstudium an der Universität St. Gallen, Direktor Corporate Development bei der Baloise Group, danach Senior Researcher am I-Lab der ETH Zürich, Gründer der ETH-Spin-offs synesix, careware und qipp. ●

fehlende Eier für meine Cupcakes sind im betreffenden Augenblick wichtiger und realer als die Möglichkeit, die Storen auf dem Arbeitsweg vom Tram aus zu steuern.

–Das tönt aber eher trivial als smart...

–Das ist so. Gute Ideen sind einfach und Ansätze, die auf die Nutzerperspektive fokussieren, geniessen eine sehr hohe Akzeptanz. Unser Kunde Losinger Marazzi und die beteiligten Investoren und Bewirtschafter erreichen mit der «erlenapp» für die Überbauung Erlenmatt West in Basel über 92% der Bewohner.

–Smart Home wird schon seit über zehn Jahren propagiert, hat aber nie Breitenwirkung erreicht. Warum ist das so?

–Smart Home wird in Zukunft ohne Zweifel mehr Einfluss entfalten. Heute sind die Systeme aber oft zu kompliziert und proprietär. Es gibt eine App fürs Garagentor und eine für den Backofen. Die Hersteller beginnen erst lang-

sam, gemeinsame Standards festzulegen. Ausserdem gehen die Entwickler von der Technologie und der Machbarkeit aus, statt sich um die realen Probleme zu kümmern.

» Partner fragen uns: Wird sich das durchsetzen? – Lösungen, die von Anwendern so intensiv genutzt werden, werden sich auf jeden Fall etablieren.»

–Sie kommen ebenfalls von der Technologieseite her. Wie schaffen Sie den Sprung?

–Wir hören zuerst auf die Benutzer. Ich mache ein Beispiel: Wir haben zusammen mit Der Mobiliar tausend Leute befragt, ob sie in den letzten zwölf Monaten

schon einmal einen Plan ihrer Wohnung oder eine Bedienungsanleitung für ein Haushaltgerät gesucht haben. 50% haben diese Frage bejaht. Wir haben auch gefragt, ob die Personen in den letzten

zwölf Monaten das Bedürfnis hatten, auf dem Nachhauseweg die Heizung hochzudrehen. Hier waren es schon deutlich weniger.

–Statt Dinge vernetzen Sie mit Ihrer App für den Wohnbereich Menschen. Worum geht es im Projekt «erlenapp»?



–Es geht gleichermaßen um Menschen und um Dinge des Wohnalltags. Aber in erster Linie interessieren sich Menschen für Menschen. Die Anwender schauen sich durchaus Gebrauchsanweisungen an, aber in der Regel nicht jeden Tag. Aktualitäten aus der Siedlung werden dagegen im Schnitt jeden zweiten Tag abgerufen. Die «erlenapp» war das erste Projekt, das wir im Immobiliensektor lancieren durften.

–Was macht den Immobilien- und Wohnbereich besonders attraktiv für solche Anwendungen?

–Im «Konglomerat Wohnen» ist die Dichte der digitalen Funktionen und der Nutzerbedürfnisse besonders hoch, was in der Schnittmenge zu einer Vielzahl von Themen führt, die wir adressieren können. Immobilien und Wohnen sind Lebensbereiche, in denen hinsichtlich Digitalisierung noch sehr viel zu bewegen ist. Anders zum Beispiel in der Reisebranche. Dort laufen die gesamten Pro-

zesse weitgehend über elektronische Kanäle ab. Dazu kommt: Die Probleme sind weltweit mehr oder weniger die gleichen. Waschmaschinen gehen kaputt, Bewohner wollen sich austauschen, Pläne gehen verloren. Es handelt sich also um Lösungen, die im Jargon der Informatik sehr gut «skalieren». Man muss die Lösung nicht für jedes Land und jede Liegenschaft neu erfinden.

–Anders herum gefragt: Ist der Immobiliensektor rückständig?

–Nein, diesen Umkehrschluss kann man aus dem grossen Potenzial nicht ziehen. Wo die Menschen im Physischen verhaftet sind – und Immobilien sind nun mal physisch –, werden Probleme in erster Linie mit herkömmlichen Mitteln zu lösen versucht. Erst wenn das nicht befriedigend funktioniert, geht man neue Wege.

–Kann man eine solche App auch als Soziales Medium für einen eingeschränkten Benutzerkreis umschreiben?

–Ja, das trifft es ziemlich genau. Der enge, geografische Bezug der Benutzer ist ein Hauptmerkmal. Zunehmend entdecken auch Anbieter rund um die Siedlungen den Mehrwert – der Bäcker, der Quartierverein, das Restaurant nebenan.

–Der geografische Bezug ist quasi das Gegenmodell zu «ortslosen» Sozialen Medien, die Menschen rund um den Globus vernetzen.

–Beides hat seine Berechtigung. Stellen Sie sich vor, Ihre Katze geht verloren. Über Facebook erhalten Sie vielleicht 200 Beileidsbekundungen. Das hilft Ihnen aber nicht weiter, weil diese Leute irgendwo auf der Welt sind. Im lokalen sozialen Netzwerk kann jeder Nachbar helfen, die Katze zu finden.

–Die App bietet Funktionen wie News, Infos zur Liegenschaft und zur Wohnung, Community, Marktplatz und Reparaturmeldungen. Was wird am meisten benützt?

PROJEKT #10



Abalmmo-Lösung
für Rgb immobilien gmbh
umgesetzt und
implementiert von
Aandarta

« Wir schätzen die lösungsorientierte und
zielgerichtete Zusammenarbeit mit Aandarta. »

Patrick Müller, Leiter Bewirtschaftung, RGb immobilien gmbh, Schaffhausen

Aandarta – für effiziente Softwarelösungen im operativen Immobilien-Management

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

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

Intelligent massgeschneidert.

Mehr zu
PROJEKT #10
aandarta.ch



Ihr Vertriebspartner für
ABA IMMO
abacus business software



–Oben in der Statistik steht einerseits der «News Stream» für Meldungen zwischen Bewohnern und mit dem Bewirtschafter und andererseits der Marktplatz zum Verkaufen und Leihen.

–Nicht zuoberst steht die Energieeffizienz, eigentlich ein Hauptaspekt bei der Initiierung...

» Bewohner sind es heute gewohnt, Prozesse digital anzustossen.«

–In nackten Zahlen stimmt das. Als Bewohner muss ich den Energieverbrauch aber auch nicht täglich kontrollieren. Durch die hohe Frequenz der Nutzung der Kommunikationsfunktionen bleiben aber Themen wie Reparaturmeldungen und Energieeffizienz gleichwohl in Erinnerung.

–Wo sehen Sie den grössten Nutzen?

–Es gibt verschiedene Perspektiven – eine Bewohner-, eine Eigentümer- und eine Bewirtschaftersicht. Teilweise sind sie deckungsgleich. Mit einem Sozialen Medium kann man der Anonymisierung in grossen Siedlungen entgegenwirken und die Identifikation erhöhen. Mit ei-

nem niederschweligen Instrument kommen Bewohner miteinander in Kontakt, bilden beispielsweise Freizeitgruppen. Das ist ganz klar ein Wertsteigerungsbeitrag für die Immobilien. Aus Eigentümersicht können wichtige Erkenntnisse für den Unterhalt, spätere Erneuerungen und Neubauprojekte gewonnen werden.

Für den Bewirtschafter ergeben sich Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung, indem beispielsweise Schadensmeldungen automatisiert abgewickelt werden.

–Wie nehmen die Bewirtschafter die App auf?

–Alle Bewirtschafter der Überbauung sind dabei und begleiten die Anwendung im Sinn eines Pilotprojektes mit Interesse. Aus dem Wunsch, die Anwendung auf andere Liegenschaften zu übertragen, schliessen wir, dass die Erfahrungen gut sind. Die Bewirtschafter sehen, dass die Vorteile sehr viel grösser sind als die potenziellen Gefahren.

–Gefahren?

–Es gab anfänglich Ängste, dass sich Bewohner gegen die Bewirtschafter verbünden und in Problemsituationen einen «Shitstorm» lostreten könnten. Darauf gibt es eine einfache Antwort. Bewohner können sich sowieso vernetzen. Ist der Bewirtschafter nahe dran, kann er aber sehen, was in den Siedlungen abgeht. Es ist also umgekehrt: Wir reduzieren nachweislich das Shitstorm-Risiko. Eine andere Befürchtung war, dass mehr Servicemeldungen ab-



4 World Trade Center, New York



Wir bewegen. In Feusisberg und im weiteren Umkreis.

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



gesetzt werden. Die Erfahrungen zeigen: Es gab bisher in der Siedlung keine einzige Meldung, die nicht gerechtfertigt war.

–Sie sprechen die Automatisierung der Bewirtschaftungsprozesse an. Wo geht die Reise hin?

–In einem ersten Schritt geht es um das digitale Abbilden des Bestehenden. Wenn wir es schaffen, telefonische und schriftliche Meldungen durch digitale zu ersetzen, haben wir Ordnung im Meldungseingang. In einem zweiten Schritt steht eine Überprüfung der Prozesse im Zentrum: Muss eine Schadensmeldung überhaupt noch beim Bewirtschafter auf den Tisch? Solche Überlegungen könnten Bewirtschafter entlasten und die Tätigkeit verändern.

» Smart Home steht für die Anwender nicht im Vordergrund. Sie wollen vielmehr untereinander und mit dem Bewirtschafter interagieren.«

–Eine solche App generiert viele Daten. Wem gehören sie?

–Beiträge und Bilder gehören dem Benutzer, der sie hochlädt. Im Weiteren generiert die App wertvolle Erkenntnisse, die wir für unseren Auftraggeber auswerten. So erfahren sie zum Beispiel, welcher Typ Waschmaschine zu häufigen Defekten neigt. Das sind wertvolle Erkenntnisse für künftige Projekte oder für den Unterhalt. Man kann seine Liegenschaft auch in Relation zur Gesamtheit der Liegenschaften stellen.

–Wie viele Objekte muss man aggregieren, um Erkenntnisse zu gewinnen?

–Mit einem Dutzend Objekte können wir bereits spannende Aussagen machen. Zum Beispiel, was Bewohner interessiert.

–Nun ist Erlenmatt als 2000-Watt-Neubausiedlung im urbanen Raum kaum repräsentativ für den Mietwohnungsmarkt Schweiz. Kann man die Erkenntnisse dennoch auf andere Objekte übertragen?

–Wir implementieren solche Anwendungen auch in Bestandesliegenschaften mit einer anderen Zusammensetzung der Bewohnerschaft. Allen Objekten ist gemeinsam, dass die Bewohner wissen wollen, was ringsum sie herumläuft. Zur Einführung in einer Bestandesliegenschaft braucht es einfach andere Kommunikationsansätze wie in einem Neubau, um möglichst alle Bewohner auf die App zu bringen.

–Wie steht es um das Thema Sicherheit?

–Es fragen alle unsere Businesspartner danach, und das ist auch gut so. Wir haben Sicherheitsstandards in der Übertragung, wie wir sie bei E-Banking-Lösungen kennen. Endnutzer interessieren sich praktisch gar nicht für die Si-

cherheitsfragen. Das heisst aber nicht, dass man freie Hand hat. Sicherheit und Privacy müssen sauber und fair geregelt sein.

–Überwachen Sie, was über die App geschieht?

–Es gibt ein Monitoring. Auch Benutzer können unpassenden Inhalt melden. Der grosse Unterschied zu vielen Medien ist, dass die Benutzer nicht anonym sind. Es gibt also keinen Benutzer «Mickey-Mouse57». Man steht mit seinem Namen dafür, was eingestellt wird.

–Sie haben mit der Lancierung der «erlenapp» grosse Aufmerksamkeit erlangt. Was ist die weitere Entwicklung?

–Die «erlenapp» ist einfach eine erste Anwendung auf unserer Plattform «Allthings Home». Und diese Plattform wird mehr und mehr zu einem offenen App-Store für Gebäude. Denn nebst den jetzt implementierten Funktionen gibt es noch Hunderte weiterer denkbarer Dienste Dritter, die in einer App für mein Wohnumfeld gebündelt werden können:

Wohnen mit Services, Smart-Home-Ansätze, elektronische Concierges, städtische Dienste usw. Wichtig sind offene Standards und Schnittstellen an alle möglichen Systeme.

–Und wie sehen die Business Cases aus? Wird es bald auch Gratislösungen für Bewohner-Apps geben?

–Davon bin ich überzeugt. Bei uns steht eine solche mit einem fokussierten funktionalen Spektrum für 2016 «auf dem Radar».

–Sind auch Schnittstellen zum Gebäudemanagement denkbar, Stichworte «Building Information Modeling» und «Computer-Aided Facility Management»?

–Diese treffen sich an gewissen Schnittstellen, namentlich in einem Anwendungsumfeld kommerzieller Mieter wie in Shoppingcenters oder Büros. Wir sind aber primär auf die Bedürfnisse der Endkunden fokussiert, wer immer diese sind.



Benutzeroberfläche der «erlenapp» auf dem Smartphone

QIPP

Der 2013 gegründete ETH Spin-off qipp ag ermöglicht mit seinen Applikationen digitale Kommunikation unter allen beteiligten Parteien im Immobilienumfeld und integriert gleichzeitig digitale Komfort- und Convenience-Dienste, effiziente digitale Melde- und Administrationsprozesse, digitale Wohnungsdokumentation und Nachhaltigkeitsdienste sowie umfangreiche analytische Werkzeuge. Die von vier Gründern geführte Firma hat seit Frühjahr 2015 über 25 Geschäftspartner in der Immobilienbranche gewonnen und wurde am Mobile World Congress 2015 in Barcelona als weltweit beste «Connected Home»-Lösung ausgezeichnet.



***IVO CATHOMEN**
Dr. oec. HSG, ist leitender Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

Wohnbudget seit Jahren stabil

«Wohnen und Energie» ist im durchschnittlichen Schweizer Haushaltsbudget mit 1521 CHF – deutlich hinter Steuern und Abgabe mit 2748 CHF – der grösste Konsumposten. Aber der Anteil am Budget ist anteilmässig seit Jahren stabil oder sogar leicht gesunken.

HAUSHALTSBUDGET IM ZEITVERLAUF

Auszug aus der Haushaltsbudgeterhebung (HABE), Quelle: Bundesamt für Statistik

	2006		2010		2013	
	8551	100.0%	9619	100.0%	10052	100.0%
Obligatorische Transferausgaben (Steuer, Sozialabgaben usw.)	-2265	-26.5%	-2643	-27.5%	-2748	-27.3%
Verfügbares Einkommen	6101	71.3%	6825	71.0%	7130	70.9%
Konsumausgaben	-5135	-60.1%	-5498	-57.2%	-5481	-54.5%
Nahrungsmittel und alkoholfreie Getränke	-627	-7.3%	-658	-6.8%	-645	-6.4%
Bekleidung und Schuhe	-225	-2.6%	-242	-2.5%	-225	-2.2%
Wohnen und Energie	-1370	-16.0%	-1498	-15.6%	-1521	-15.1%
Wohnungseinrichtung und laufende Haushaltsführung	-269	-3.1%	-291	-3.0%	-274	-2.7%
Gesundheitsausgaben	-266	-3.1%	-275	-2.9%	-261	-2.6%
Verkehr	-708	-8.3%	-762	-7.9%	-786	-7.8%
Sparbetrag	842	9.9%	1170	12.2%	1329	13.2%

IVO CATHOMEN

15 RAPPEN VON JEDEM VERDIENTEN FRANKEN. Die durchschnittlichen Ausgaben der Schweizer Haushalte für Wohnen und Energie belaufen sich auf 1521 CHF pro Monat. Dies hat die Erhebung des Bundesamtes für Statistik BFS für das Jahr 2013 ergeben. Das sind 15,1% des Bruttoeinkommens von 10 052 CHF und damit der grösste Posten aller Konsumausgaben (5481 CHF). Deutlich mehr wenden die Haushalte mit 33,9% für obligatorische Abgaben, übrige Versicherungen und Gebühren auf.

In den Wohnkosten sind Haupt- und Nebenwohnsitze enthalten. Knapp drei Viertel der Ausgaben für «Wohnen und Energie» entfallen auf die Nettomiete bzw. die Hypothekarzinsen. Der Rest auf Nebenkosten und Energie. Nominal haben die Aufwendungen für «Wohnen und Energie» seit 2006 von 1370 CHF zwar um 11,0% zugenommen, das Bruttoeinkommen aber gleichzeitig um 17,6% und das verfügba-

re Einkommen nach Steuern um 16,9%. Damit ist der prozentuale Anteil für Wohnen sogar von 16,0% um fast einen Prozentpunkt gesunken. Auch wenn man weiter zurück blickt, zeigt sich ein sinkender Anteil für «Wohnen und Energie». Im Jahr 2000 lag der Anteil bei 17,8%.

Gleichzeitig ist die Zahl der Personen pro Haushalt seit 2000 von 2,31 Personen auf 2,23 Personen im Jahr 2006 und 2,19 Personen im Jahr 2013 gesunken. Das Haushaltsbudget pro Person ist damit überproportional gestiegen. 2013 lebten durchschnittlich 1,20 erwerbstätige Personen in jedem Haushalt. Das sind unwesentlich weniger als im Jahr 2000 (1,25 Personen).

KAUM DIFFERENZEN ZWISCHEN DEN REGIONEN.

Damit wird die pauschale Aussage, dass die Wohnkosten kontinuierlich steigen, ebenso relativiert wie die Behauptung, Wohnkosten seien besonders in den Ballungszentren besonders hoch. Denn die Erhebungen

des BFS – diese Zahlen liegen allerdings erst für das Jahr 2011 vor – zeigen, dass die Wohnkosten im Verhältnis zum Bruttoeinkommen sich kaum zwischen den Landesgegenden unterscheiden. Wo die Wohnkosten nominal höher sind, liegen auch die Bruttoeinkommen deutlich über dem Landesdurchschnitt. Der höchste Anteil der Wohnkosten am Bruttoeinkommen erreicht die Region Zürich mit 16,4%, den tiefsten die Ostschweiz mit 14,8%.

BLICK ÜBER DIE GRENZE. Mitte September hat auch das Statistische Bundesamt für Deutschland die Budgetzahlen seiner Wohnhaushalte veröffentlicht. Demnach geben die deutschen Haushalte 845 EUR oder 34,5% ihrer gesamten Konsumausgaben fürs Wohnen aus – gegenüber 27,8% in der Schweiz. Vor zehn Jahren waren es 32% gewesen. Das Bruttoeinkommen des durchschnittlichen deutschen Haushaltes lag 2013 bei 4100 EUR pro Monat. ●



i_mmob8.5
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

Software für die Verwaltung
von Mietliegenschaften
und Stockwerkeigentum

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

www.immob8-5.ch

SCHWEIZ

PARLAMENT GIBT GRÜNES LICHT FÜR INNOVATIONSPARK

Das Parlament hat Mitte August grünes Licht für einen Rahmenkredit von 350 Mio. CHF für Bürgschaften zur Vorfinanzierung des Innovationsparks gegeben. Ausserdem will der Bund eigene Grundstücke für das Projekt zu marktüblichen Preisen im Baurecht abgeben. Zunächst soll der Innovationspark auf fünf Standorte verteilt werden: Vorgesehen sind zwei Standorte in der Nähe der beiden ETH Zürich und Lausanne sowie Netzwerkstandorte im Kanton Aargau, in der Region Nordwestschweiz und in Biel. Realisiert wird der Innovationspark durch die Standortkantone, die Privatwirtschaft und die beteiligten Hochschulen.



RÜCKGANG DER SCHLICHTUNGSVERFAHREN

Bei den paritätischen Schlichtungsbehörden wurden im 1. Halbjahr dieses Jahres 13939 Schlichtungsverfahren eingeleitet, hat das Bundesamt für Wohnungswesen Ende September mitgeteilt. Dies sind im Vergleich zum 2. Halbjahr 2014 insgesamt 677 Neueingänge weniger. Eine Einigung zwischen den Parteien (Vergleich, Klageanerkennung

oder Klagerückzug) wurde in 7849 Fällen erzielt. Dies entspricht einem Anteil von 54% der erledigten Verfahren. Bei 2319 Verfahren konnte keine Einigung erreicht werden, was zur Erteilung einer Klagebewilligung führte (16%).



MEHR ALS 50 000 WOHNUNGEN STEHEN LEER

51 172 oder 1,2% aller Wohnungen in der Schweiz standen zum Stichtag 1. Juni 2015 leer. Dies hat die Leerwohnungszählung des Bundesamts für Statistik BFS ergeben. Damit ist der Leerstand im Vergleich zum Vorjahr um 5424 Wohnungen beziehungsweise 12% gestiegen. Insgesamt lagen 15 Kantone über der 1-Prozent-Marke, das ist ein Kanton mehr als im Vorjahr. Die höchste kantonale Leerwohnungsziffer war mit 2,4% im Kanton Jura zu beobachten, knapp gefolgt vom Kanton Solothurn mit 2,3%. Die tiefsten Leerwohnungsziffern meldeten die Kantone Basel-Stadt mit 0,3% und Basel-Landschaft mit 0,4%.



ABAIMMO
business software

Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

- > Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentümergeinschaften
- > Prozessorientierte Programmassistenten
- > Individuell gestaltbare Masken
- > Elektronische Ablage sämtlicher Dokumente
- > Mobile Wohnungsübergabe inkl. Abnahmeprotokoll auf iPad

www.abacus.ch

ABACUS
business software

Software-Präsentation mit Praxisbeispielen
19. November 2015 in Zürich
Anmeldung www.abacus.ch

Sign oder Nichtsein

Das ist ab sofort keine Frage mehr: eXtenso liefert mit der innovativen App zur Erstellung von Wohnungsprotokollen Antworten auf viele Anliegen von Immobilienverwaltungen.



Wohnungsabnahmen finden nicht im Büro, sondern vor Ort statt. Nur logisch, dass man das Abnahmeprotokoll genau da ausfüllt und auch gleich von allen Parteien signieren lassen möchte.

Mit der neuen App «Rimo Sign» erstellen Sie Wohnungsprotokolle direkt auf Ihrem iPad. Einfach, rasch und zuverlässig. Per Fingertip – Schritt für Schritt. Und Sie können alle nötigen Zusatzinformationen wie Mängel, Fotos, Zählerstand, Schlüsselanzahl etc. einfach erstellen und direkt einfügen.



RIMO Sign

Und das Beste: Das fertige Wohnungsprotokoll wird als PDF-Dokument gespeichert. Es kann gleich vor Ort auf dem iPad signiert und per Mail an alle Beteiligten verschickt werden.

Mehr zur Rimo Sign App und zu unseren weiteren innovativen Leistungen erfahren Sie unter 044 808 71 11 oder auf www.extenso.ch

Voraussetzungen:

Die RIMO Sign App wurde speziell für Kunden des Verwaltungsprogramms RIMO R4 von eXtenso erstellt. Um die App benutzen zu können, brauchen Sie einen Login-In-Pin. Dieser wird von eXtenso IT-Service ausgestellt.

KNAPPES NEIN ZUR LIMMATTALBAHN

Eine knappe Mehrheit des Schlierener Parlaments (20 von 36 Stimmen) spricht sich gegen den Bau der Limmattalbahn aus. Ihre Argumente: Die Bahn behindere den Verkehr auch ausserhalb von Schlieren mehr, als dass sie ihn verflüssige. Das sei vor allem beim Bahnhof Altstetten sowie im Zentrum von Dietikon der Fall. Über die Staatsbeiträge von maximal 510,3 Mio. CHF für die Bahn-Infrastruktur und 136,3 Mio. für eine Erhöhung der Strassenkapazitäten wird am 22. November im Kanton Zürich abgestimmt.

ZÜRICH

KANTON WILL BAUGESSETZ ANPASSEN

Der Kanton hat Ende September mit Vertretern der Gemeinden und regionalen Planungsverbänden überprüft, welche Spielräume für das Bauen auf privaten Grundstücken im Uferbereich des Zürichsees gelten sollen. Dabei wurde empfohlen, dass die verschiedenen Vorgaben und Interessen am Seeufer in einem neuen Planungsverfahren umgesetzt werden sollen. Dazu seien Anpassungen in den Richt- und Nutzungsplänen sowie im Planungs- und Baugesetz nötig.

KOSTEN IM HOCHBAU SIND GESUNKEN

Die Stadt Zürich konnte die Kosten beim Hochbau nachhaltig senken. Stadtrat André Odermatt präsentierte Anfang Oktober die Ergebnisse des Kostensenkungsprojekts, das er vor fünf Jahren gestartet hatte. In enger Zusammenarbeit mit den Nutzerdepartementen wurden seit 2013 bei den geplanten Neubauten rund 17 Mio. CHF eingespart, in den nächsten fünfzehn Jahren werden es rund 80 Mio. CHF sein. «Der grösste Hebel zur Kostensteuerung liegt bei der Bedarfsabklärung», lautete Odermatts Fazit.

STADT ZÜRICH UNTERSTÜTZT ZSC LIONS

Die ZSC Lions planen in Altstetten eine neue Eishockey- und Sportarena für 11 600 Fans. Der Stadtrat von Zürich will das Vorhaben mit der Gewährung eines Baurechts, einem Darlehen von 120 Mio. CHF und einem jährlichen Betriebsbeitrag von 2 Mio. CHF unterstützen. Dies bedarf noch der Zustimmung von Gemeinderat und Volk.



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

Wer sucht, der sucht im Netz

Eine moderne, effiziente Immobilienbewirtschaftung und -vermittlung setzt die Möglichkeiten der Digitalisierung gezielt ein. Denn das Internet und mit ihm die Online-Marktplätze für Immobilien erhöhen die Schnelligkeit, die Zielorientierung und die Kostentransparenz.



MARTIN WAEBER*

OHNE INTERNET GEHTS NICHT. Die Digitalität durchdringt unseren Alltag. Wir vernetzen uns virtuell und partizipieren sozial. Wir informieren uns online und bestellen, buchen und kaufen per Internet. Auch die Immobilienbewirtschaftung hat sich aufgrund der zunehmenden Digitalisierung und der technischen Entwicklung stark verändert. Online-Marktplätze für Immobilien mit ihren Angeboten tragen zur rasanten Entwicklung bei.

Denn das Internet ermöglicht Interessenten eine effiziente, passgenaue Suche nach ihren Wunschobjekten und bietet komfortable Vergleichsmöglichkeiten. Die Suche lässt sich durch die Individualisierung der Kriterien exakt nach den eigenen Vorstellungen gestalten. Darüber hinaus erfolgt die Benachrichtigung bei Objekten, die den Wunschkriterien entsprechen, automatisch und ohne Zeitverlust. Für Immobiliensuchende sind Online-Marktplätze äusserst beliebt, weil sie einfach und bequem, schnell und effizient funktionieren.

MODERN UND MOBIL. Die moderne Immobiliensuche erfolgt eindeutig im Netz. Denn die Kunden von heute agieren und kommunizieren mobil. Die Plattform ImmoScout24 mit zuletzt 6,7 Millionen Besuchen und 1,8

Millionen Unique Clients pro Monat (Quelle Net-Matrix) ist der führende Immobilien-Marktplatz der Schweiz. Trends im Nutzerverhalten werden unmittelbar und konsequent adaptiert. Bereits knapp die Hälfte aller Nutzer wählt ein mobiles Endgerät, um nach der geeigneten Immobilie zu suchen. Nebst der laufenden Weiterentwicklung der Mobile Apps ist auch die Immobiliensuche über Apple Watch, die smarte Uhr am Handgelenk, möglich.

» Online-Marktplätze für Immobilien gehören zu den unabdingbaren Grundlagen für eine optimale Portfoliobewirtschaftung.«

Das Internet vernetzt bei der Immobiliensuche in dem Tempo und informiert mit der Übersicht, wie es die modernen Kunden aus allen Lebensbereichen gewohnt sind. Insertion, Bewertung, Abwicklung von Wohnungsübergaben via mobile Geräte, digitale Wohnungsdokumentationen, zeitgerechte, direkte Kommunikation mit Mietern und Käufern: Die Digitalisierung hat die Ansprüche der Kun-

den verändert. Darauf muss der Immobilienmarkt schnell und dynamisch reagieren. Die Online-Marktplätze nehmen diese Schnelligkeit und diese Dynamik auf, bauen ihre Dienstleistungen laufend aus, antizipieren die Bedürfnisse der Kunden und der User mit exakt zugeschnittenen Angeboten auf der Basis der neusten technologischen Entwicklungen. Die Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen wird dabei rasant voranschreiten.

VERALTET UND KOSTENINTENSIV. In der Schweiz bewerben Makler ihr Immobilienportfolio noch eher zurückhaltend auf Online-Marktplätzen. Während sich international die Bewerbung von Immobilien über Internet als Standard durchgesetzt hat, erfolgt die Bewerbung von Immobilien hierzulande in Teilen noch immer konservativ und deshalb auch kostenintensiv. Makler in England investieren mehr als einen Drittel und Makler in Deutschland mehr als einen Viertel ihres Marketingbudgets in Online-Aktivitäten. In der Schweiz sind es weniger als ein Sechstel der Werbeausgaben. Die Online-Affinität der Schweizer Makler ist damit noch sehr gering. Vermittler, die ihre Immobilien weiter auf den herkömmlichen, lange Zeit erprobten, heute aber veralteten Wegen bewerben, gelingt die ziel- und zielgruppenorientierte Ansprache dadurch nur erschwert.

Doch die Zahl der ausschliesslich herkömmlich agierenden und investierenden Vermittler nimmt laufend ab. Es setzt sich die Einsicht durch: Online-Marktplätze für Immobilien gehören zu den unabdingbaren Grundlagen für eine optimale Portfoliobewirtschaftung. Der Online-Marktplatz ersetzt den Makler nicht. Aber er unterstützt ihn systematisch und bringt Zeitgewinn, den der Makler in die persönliche Betreuung von Kunden und Interessenten reinvestieren kann.

SLOT-MODELL ETABLIERT SICH INTERNATIONAL. Als Reaktion auf die dominierende Bedeutung des Internets bei der Immobiliensuche etabliert sich international systematisch ein neuartiges Online-Insertionsmodell: das Slot-Modell. Die führenden

Online-Marktplätze in England, Deutschland, Frankreich, Österreich und in den USA setzen auf das Slot-Modell als State-of-the-Art-Opportunität für ihre Kunden. Dabei kauft der Makler je nach Portfolio-

» Bereits knapp die Hälfte aller Nutzer wählt ein mobiles Endgerät, um nach der geeigneten Immobilie zu suchen.«

grösse eine fixe Anzahl Insertionsplätze zu einem Pauschalpreis und definiert gleichzeitig ein auf seine Bedürfnisse zugeschnittenes Dienstleistungspaket. Dieses Modell ist einfach verständlich, erhöht die Planbarkeit für den Makler, die Vorhersagbarkeit der Kosten und führt gleichzeitig zu

einer höheren Konversion bei geringerem Objekttagesspreis. Die Kosten sind transparent ausgewiesen und können aufgrund der Definition über die Zeit exakt budgetiert werden. Die unterschiedlichen Grössen der buchbaren Pakete machen überdies Skaleneffekte möglich. Dies wiederum erhöht die Wirtschaftlichkeit der Immobilienverwaltung weiter.

ERFOLGSFAKTOREN IN DER IMMOBILIENVERMITTLUNG. Mit dem Slot-Modell gewinnen die Makler an Markteffizienz und entsprechen den Bedürfnissen der Kunden. Und sie machen sich die Schnelligkeit der Digitalität zu eigen. Eine Schnelligkeit, die bei der heutigen Immobiliensuche entschei-

dend ist: Immobilien an Toplagen oder in Städten mit einer hohen Nachfrage können binnen Minuten Dutzende Anfragen erhalten. Das Slot-Modell geht genau darauf ein, weil das Bewerben einer Immobilie nur solange wie nötig erfolgt und ohne zeitlichen Verlust durch die Bewerbung einer anderen, nächsten Immobilie abgelöst werden kann. Je grösser das Immobilienportfolio, umso grösser die Flexibilität. Schnelligkeit, Individualität, Flexibilität und Zielgenauigkeit: Diese Attribute charakterisieren die Möglichkeiten des Internets und sind zugleich Erfolgsfaktoren in der Immobilienvermittlung. ●



***MARTIN WAEBER**

Der Autor ist Director des Online-Immobilienportals ImmoScout24, dem führenden Schweizer Online-Marktplatz für Wohn- und Gewerbeliegenschaften.

ANZEIGE



Unsere Immobilien-Softwares sind IT-Solutions, die den Namen «Lösung» auch wirklich verdienen.

Deshalb engagieren wir uns tagtäglich dafür, dass Ihre Arbeit als Immobilienverwalter die hohen Ansprüche Ihrer Kunden nicht bloss erfüllt, sondern übersteigt. Und damit das auch in Zukunft so bleibt, investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwares «Hausdata» und «Rimo». Massgebend sind dabei Ihre heutigen aber auch künftigen Anforderungen. Unsere Lösungen wachsen mit Ihnen.

Angelo Breitschmid, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

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

SCHWEIZ

BERUHIGUNG, ABER KEIN TURNAROUND

Im August legten die Angebotspreise von Eigentumswohnungen wieder leicht zu (+0,4%). Bei den Einfamilienhäusern zeigte der Index keine Bewegung. Die Jahresentwicklung bestätigt die vielfach zitierte Beruhigung am Schweizer Immobilienmarkt: Sowohl bei den Einfamilienhäusern (+0,4%) als auch bei den Eigentumswohnungen (+0,9%) ist über die vergangenen zwölf Monate lediglich ein moderater Anstieg zu beobachten. Seit Start der Er-

hebung am 1. Januar 2011 stieg der Index bei den Einfamilienhäusern um insgesamt 9,1% und bei den Eigentumswohnungen um 18,3%.



MAKLERKAMMER LEHNT PARTNERSCHAFT MIT COMPARIS AB

Der Vergleichsdienst Comparis baut seit Frühjahr

2014 ein «Qualitätsnetzwerk Schweizer Immobilien-Makler» auf. Ziel dieses Netzwerkes ist, den Immobilienbesitzern für die Beratung und den Verkauf ausgesuchte Immobilien-Makler zu empfehlen. Nach zahlreichen Gesprächen und eingehender Analyse lehnt der Vorstand der Schweizerischen Maklerkammer SMK eine Kooperation mit Comparis ab, teilte die Fachkammer des SVIT Anfang Oktober mit. Das Konzept des Netzwerkes entspricht weder hinsichtlich der Auswahl der Teilnehmer noch bezüglich der Wirtschaftlichkeit den Qualitätsvorstellun-

gen der Maklerkammer. Alle 71 Mitglieder der Kammer würden die strengen Aufnahmekriterien erfüllen, die alle vier Jahre durch ein neutrales Audit überprüft und durch ein Zertifikat bestätigt werden, hies es weiter.



ANZEIGE

«Bei **W&W** fühlen wir uns gut aufgehoben. Unsere Bedürfnisse werden wahrgenommen und rasch in Lösungen übergeführt.»

Dieter Ruf Direktor GRIBI Bewirtschaftung AG – Basel



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

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

BÜNDNER WOHNUNGSBAU EINGEBROCHEN

Im Bündner Bauhauptgewerbe gingen die Aufträge im 1. Halbjahr 2015 um 6,9% auf insgesamt 482 Mio. CHF zurück. Das teilte der Bündnerische Baumeisterverband Ende September mit. Der Wohnungsbau brach gegenüber dem Vorjahr um 25,1% und der übrige Hochbau um 13,4% ein. Grund dafür sei die Zweitwohnungsinitiative, die den Ferienwohnungsbestand je Gemeinde auf 20% beschränkt.



KONSOLIDIERUNG IM BAUHAUPT- GEWERBE HÄLT AN

Die Umsätze im Schweizer Bauhauptgewerbe sind im 2. Quartal 2015 gegenüber dem Vorjahresquartal um 3,0% auf 5,1 Mrd. CHF zurückgegangen. Dies geht aus der neusten Quartalsstatistik des Schweizerischen Baumeisterverbandes SBV hervor. Im Wohnungsbau beträgt das Minus 10,3%. Insgesamt bewegen sich die Umsätze im Wohnungsbau seit 2010 auf hohem Niveau seitwärts; sie lagen immer zwischen 5,1 und 5,3 Mrd. CHF.

STEIGENDER PREIS- DRUCK IM FACILITY MANAGEMENT

Kostenreduktionen über den ganzen Immobilienlebenszyklus und den steigenden

Preisdruck sehen rund 80% der befragten FM-Branchenexperten als wichtigste Themen im Schweizer Markt. Dies geht aus dem aktuellen FM-Monitor von pom+ hervor. In der frühzeitigen Berücksichtigung sämtlicher Lebenszykluskosten erachten 75% der Befragten einen wichtigen Stellenwert im zukünftigen FM. Trotz Preis- und Kostendruck wird die Zukunft des Schweizer FM-Marktes positiv beurteilt. Wachstumsschübe erwartet man besonders dort, wo der Einfluss der öffentlichen Hand gross ist, zum Beispiel im Gesundheitswesen.



DEUTSCHLAND

400 000 WOHNUNGEN FEHLEN

In Deutschland werden bis 2020 jährlich 400 000 neue Wohnungen benötigt. Das schreibt das Pestel-Institut in einer Studie, die es im Auftrag des Bündnisses Sozialer Wohnungsbau erstellt hat. Von diesen neu zu bauenden Wohneinheiten müssten 80 000 preisgebundene Sozialwohnungen sein. Im laufenden Jahr werden 260 000 Wohnungen fertig, davon 120 000 Mietwohnungen – es fehlen damit 140 000 Wohnungen. Grund für den prognostizierten Wohnungsmangel sei unter anderem, dass mehr und mehr Flüchtlinge nach Deutschland kommen.

Quorum

Software



Verwaltung
Stowe
DMS
Makler
Smartphone
Tablet
Extranet



www.quorumsoftware.ch

**WOHNIMMOBILIEN:
BIZ WARNT VOR HOHEM PREISANSTIEG**

Die Preise für Wohnimmobilien in Deutschland steigen kontinuierlich. Laut dem aktuellen Quartalsbericht der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich BIZ liegt das gegenwärtige Preisniveau in Deutschland um 9,7% über dem langfristigen Durchschnitt. Die Marke von 10% überschreiten beispielsweise Japan und die Schweiz, was die BIZ als Frühwarnung für die Stabilität der dortigen Bankensysteme interpretiert. In Schwellenländern, aber auch manchen modernen Volkswirtschaften zeigen

sich «Anzeichen sich aufbauender finanzieller Ungleichgewichte in Form von übermässigen Kreditbooms und einem starken Anstieg der Vermögenspreise, insbesondere der Immobilienpreise», so das Resümee. Allerdings ist die Entwicklung uneinheitlich, denn Wohnimmobilien in Frankreich, den Niederlanden, Spanien und Italien sind günstiger geworden.



ANZEIGE



Weiterbildung Immobilien

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

i Nächste Infoveranstaltungen

Montag, 9. November 2015, 18.00 Uhr
 Montag, 30. November 2015, 18.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, beim S-Bahnhof Bern-Wankdorf

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



Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft | www.svit.ch



Immobilien- und Bildungskompetenz

DEUTSCHE WOHNEN UND LEG WOLLEN FUSIONIEREN

Die Deutsche Wohnen AG will den Konkurrenten LEG Immobilien übernehmen. Damit steht im deutschen Immobilienmarkt eine neue Milliardenübernahme an. Die Deutsche Wohnen verfügt über knapp 142 000 Wohnungen, die LEG kommt nach eigenen Angaben auf rund 110 000.



UNTERNEHMEN

FUNDAMENTA STEIGERTE ERTRAG UND GEWINN



Die Zuger Fundamenta Real Estate AG konnte im 1. Halbjahr 2015 ihren Liegenschaftsertrag aus Vermietung gegenüber dem Vorjahr um 5,7% auf 8,47 Mio. CHF steigern, gab das Unternehmen in einer Medienmitteilung bekannt. Der Reingewinn inklusive Neubewertungseffekte erhöhte sich um 92,4% auf 6,44 Mio. CHF (Vorjahr: 3,35 Mio. CHF). Ohne Neubewertungseffekt lag der Reingewinn jedoch mit 2,96 Mio. CHF leicht unter dem Vorjahreswert von 3,29 Mio. CHF.

Der Rückgang sei insbesondere auf erhöhte Finanzierungskosten zurückzuführen und habe somit temporären Charakter.

IMMOFONDS LEGT ZU

Der Immofonds, einer der zehn grössten börsenkotierten Immobilienfonds der Schweiz, hat im Geschäftsjahr 2014/15 einen Gesamterfolg von 43,7 Mio. CHF erzielt, nach 40,8 Mio. CHF im Vorjahr. Gründe für den Anstieg sind nach Angaben des Unternehmens die Teilauflösung des Renovationsfonds und nicht realisierte Kapitalgewinne in Höhe von 1,1 Mio. CHF.

SWISS PRIME ANLAGESTIFTUNG PLATZIERT ERSTEMISSION

Die Swiss Prime Anlagestiftung (SPA) der Swiss Prime Site AG hat per 17. September 2015 ihre neue Anlagegruppe SPA Immobilien Schweiz mit einer Erstemission von 550 Mio. CHF platziert. Mit dem Emissionserlös will die SPA ein Startportfolio von Wohn- und Geschäftsimmobiliën mit Entwicklungsprojekten erwerben. Wie die SPA mitteilt, haben rund 200 Schweizer Vorsorgeeinrichtungen aus dem privaten und öffentlichen Bereich mit einem Zeichnungsvolumen von 1,5 Mrd. CHF die Erstemission deutlich überzeichnet.

WARTECK INVEST AG PLANT ERHÖHUNG DES AKTIENKAPITALS

Der Verwaltungsrat der Wardeck Invest AG plant im Rahmen einer ausserordentlichen Generalversammlung am 22. Oktober 2015 eine ordentliche

che Kapitalerhöhung zu beantragen. Nach vielen Jahren des organischen Wachstums verfügt das Unternehmen derzeit über eine Eigenkapitalquote von rund 35%. Ziel der Kapitalerhöhung sei es, die Eigenkapitalquote wieder auf ein Niveau zu heben, wie es die Vergleichsgruppe der kotierten Immobilienunternehmen in der Schweiz aufweist.



KAPITALERHÖHUNG FÜR IMMOBILIENANLAGEFONDS SOLVALOR 61

Die Verwaltungsgesellschaft des Immobilienanlagefonds Solvalor 61 hat die Emission neuer Anteile bekanntgegeben. Die Kapitalerhöhung in Höhe von rund 103 Mio. CHF wird Anfang November 2015 stattfinden. Ziel dieser Emission, unter der Führung der UBS AG, ist die Finanzierung der zahlreichen Immobilienprojekte des Fonds und die Tilgung von Hypothekenverpflichtungen. Seit mehreren Jahren führt Solvalor 61 ein breit angelegtes Bauprogramm durch. So gelangten zuletzt 211 Wohnungen auf den Markt, der Grossteil davon in Versoix und Lausanne.



DELOITTE LANCIERT SCHWEIZWEITE REAL ESTATE PRACTICE

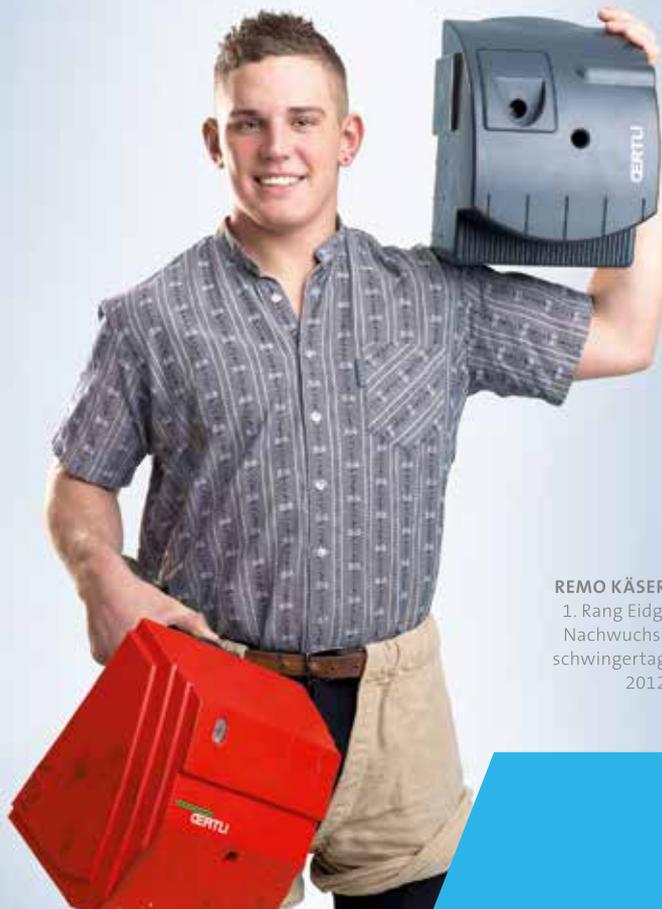
Das Beratungsunternehmen Deloitte lanciert, aufbauend auf ihrem bestehenden Advisory-Geschäft, eine schweizweite Real Estate Practice. Das neue Dienstleistungsangebot umfasst die strategische und operationelle Beratung im Immobilienmanagement sowie Services in Due-Diligence- und Restrukturierungsfragen für Unternehmen und öffentliche Organisationen. Das Schweizer Real Estate Team wird von Deloitte-Partner Karl Frank Meinzer geleitet und arbeitet von den Standorten Zürich (Hauptsitz), Genf, Basel, Bern, Lausanne und Lugano aus.



BESSERE STIMMUNG AM ANLAGEMARKT

Die Stimmungslage auf dem Schweizer Immobilienanlagemarkt ist wieder leicht positiv. Nach zwei verhaltenen Jahren ist der «Swiss Real Estate Sentiment Index» SRESI von KPMG Schweiz markant gestiegen – trotz einer deutlich negativeren Einschätzung der zukünftigen Entwicklung der wirtschaftlichen Lage. Dieses ambivalente Stimmungsbild könne auf die Aufhebung des Euro-Mindestkurses und die Einführung von Negativzinsen zurückgeführt werden, heisst es weiter. Der SRESI notiert über alle Teilnehmergruppen bei 14,8 Indexpunkten. Dies entspricht einem Anstieg um 20,1 Punkte gegenüber dem Vorjahr. Dies sei insbesondere auf die Preisermittlung für Anlageimmobilien zurückzuführen.

AUSTAUSCH BRINGT ZUVERLÄSSIGKEIT



REMO KÄSER
1. Rang Eidg.
Nachwuchsschwingertag
2012

Ein rechtzeitiger Brenneraustausch bringt Ihre Heizung auf den neuesten Stand und sorgt in jeder Beziehung für maximale Effizienz.

- Teilsanierung mit Brenneraustausch schont den Geldbeutel
- Gewährleistung der Einhaltung der Luftreinhalteverordnung
- Budgetentlastung durch Reduktion des Brennstoffverbrauchs

Mehr Informationen?

- InfoLine 0800 867 867
- brenneraustausch.ch

WIR MACHEN DEN
UNTERSCHIED

WÄRME/KLIMA/SERVICE



PERSONEN

WECHSEL IM STIFTUNGSRAT DER DAI

Prof. Dr. Markus Schmidiger und Dr. Stephan Kloess sind mit sofortiger Wirkung aus dem Stiftungsrat der Anlagestiftung Immobilien DAI und der Anlagegruppe Wohnimmobilien Deutschland DAWID ausgeschieden. Als Nachfolger hat DAI bereits Prof. Dr. Karl-Werner Schulte und Kaare Krane benannt. Die beiden Immobilienexperten gehören künftig neben dem Stiftungsrat auch der Anlagekommission der Anlagegruppe DAWID an. Schmidiger und Kloess ge-

ben in einer Mitteilung «unüberbrückbare Differenzen bezüglich der Themen Strategie und Organisation» als Gründe für ihren Rücktritt von ihren Funktionen als Präsident sowie als Vizepräsident des Stiftungsrates der DAI an.

NEUER GESCHÄFTSFÜHRER BEI BILFINGER

Per 1. Oktober 2015 übernimmt Michael J. Rohner (43) die Verantwortung als Geschäftsführer und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Bilfinger HSG Facility Management AG in der

Schweiz. Rohner ist eidg. dipl. Betriebsökonom HWV und verfügt über einen Master in Corporate Finance. Er ist bereits seit 2008 als CFO und stellvertretender Geschäftsführer sowie Mitglied der Geschäftsleitung für die Bilfinger AG tätig.



PROJEKTE

METTLER2INVEST WILL IN SPREITENBACH BAUEN

Die Mettler2Invest AG plant auf dem Areal Sandäcker in Spreitenbach eine Überbauung mit 200 Mietwohnungen, Geschäften, Restaurants und einem Kino mit zehn Sälen. Wie lokale Medien berichten, ist das Baugesuch für das Vorhaben eingereicht worden. Auf dem Gelände soll bis im Sommer 2018 nach Plänen von Holzer Kobler Architekturen ein kleines Quartier entstehen.

AUFRICHTEFEIER FÜR DEN WOHN-PARK SCHLOSS ALLMENDINGEN



In Allmendingen bei Bern wurde Anfang September die Aufriichte der zweiten Bauetappe des Wohnparks Schloss Allmendingen gefeiert. Das vom ausführenden Totalunternehmer Steiner AG zusammen mit dem Büro B Architekten entwickelte Gesamtprojekt besteht aus insgesamt drei Wohnvillen mit 20 Eigentumswohnungen. Der Abschluss der Bauarbeiten ist im Frühjahr 2016 geplant.

BOSCARDIN IN PRIVERA VERWALTUNGSRAT GEWÄHLT



Ende August ist Dr. Riccardo Boscardin (*1952) neu in den Verwaltungsrat der Privera AG gewählt worden. Nach über 30-jähriger Tätigkeit im UBS-Konzern hat sich Dr. Riccardo Boscardin Anfang Jahr mit seiner Firma Boscardin Real Estate selbständig gemacht. Der Basler leitete beim ehemaligen Schweizerischen Bankverein die Immobilienfonds und die schweizerisch tätige Serimo Immobiliendienstleistungen AG. Danach trug er bei der UBS als Head Global Real Estate Switzerland und Head Global Customized Client Mandates unter anderem die Gesamtverantwortung für die Immobilienfonds und Anlagestiftungen der UBS.

ANDERMATT: BAUSTART FÜR ZWEITES HOTEL

Die Bauarbeiten für das zweite Hotel von Andermatt Swiss Alps haben begonnen. Innerhalb weniger Wochen wurde der Baugrund für das Hotel, das dazugehörige Residenzgebäude und das öffentliche Hal-

ANZEIGE

... gut, wenn jetzt niemand stört.



Ab sofort bleiben Sie ungestört – dank Funk-Heizkostenverteiler und -Wasserrählern von Techem.

- **Zeit gewinnen:** Sie brauchen am Ablesetag nicht zu Hause zu sein, die Verbrauchswerte für Wärme und Wasser werden ausserhalb der Wohnung abgelesen.
- **Geld sparen:** Keine Verbrauchsschätzungen, keine Kosten für zusätzliche Bearbeitung der Abrechnung oder für Nachablesungen; maximaler Manipulationsschutz.

Techem (Schweiz) AG
Steinackerstr. 55 · 8902 Urdorf
Telefon: 043 455 65 20 · www.techem.ch



lenbad vorbereitet. Dabei wurden über 600 Betonpfähle bis zu 27 Meter tief in den Boden gebohrt. Das Hotel soll 2018 eröffnet werden.



BAUSTART DES PROJEKTS «HORW MITTE»

Mit dem Spatenstich Mitte September ist die Realisierung des Projekts «Horw Mitte» lanciert worden. Geplant sind insgesamt rund 520 Wohnungen und 1700 Arbeitsplätze. Zu-

dem soll der Bahnhof Horw für rund 27 Mio. CHF ausgebaut und erweitert werden. Der Horwer Gemeinderat beabsichtigt, zusammen mit der Zentralbahn, ein entsprechendes Bauprojekt auszuarbeiten. Das Bahnhofprojekt bildet das Herzstück des neuen Stadtteils «Horw Mitte», der in den nächsten Jahren etappenweise realisiert wird.



ANZEIGE

VERANSTALTUNGEN

PERSONALFLUKTUATION IN DER BEWIRTSCHAFTUNG

Am SPG Intercity Talk vom 19. November im «Au Premier» im Hauptbahnhof Zürich diskutieren Robert Hauri, CEO Intercity, Oliver Hofmann, CEO Wincasa, Dieter Sommer, CEO Privera, und Michael Wildhaber, Inhaber IM43 AG über die erhöhte Personalfluktuations in der Immobilienbewirtschaftung, die Hintergründe und mögliche Lösungen. Infos und Anmeldung: zurich.spgintercity.ch/publikationen.

FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

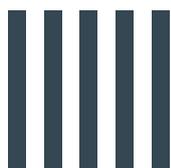
Senden Sie Ihre Mitteilungen mit druckfähigen Bildern für die Veröffentlichung in der Immobilien an info@svit.ch!



Universität
Zürich^{UZH}

**Master of Advanced Studies in Real Estate
Informationsabend
9. November 2015**

Bildung für die Immobilienwirtschaft



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

Sie vermitteln Immobilien. Wir die digitalen Lösungen dazu.

CASASOFT – führend in DIGITAL REAL ESTATE.

Von der kompletten Software für Makler über automatisierte Schnittstellen zu Portalen bis zu Webseiten.
CASASOFT-Produkte sind einfach, offen und ersparen jede Menge Arbeit. Mehr Infos unter www.casasoft.ch

CASAGENT Software für Immobilienmakler mit kostenloser Starter-Version

CASAWEBSITE Komplette Webseiten mit Web- und Mailhosting

CASAPROJECT Webseiten für Neubau-Projekte und Überbauungen

CASAGATEWAY Die einfache Übertragung von Objekten auf Immobilienportalen

CASAPORTALE Alles was Sie für ein eigenes Portal brauchen

DIGITAL REAL ESTATE – EINE BRANCHE GEHT ONLINE

• Der Siegeszug des digitalen Zeitalters nimmt ungebremst seinen Lauf. Damit verbunden ist ein enormes Innovationspotenzial für Kommunikation, Werbung und PR in der Vermarktung von Wohn- und Geschäftsimmobilien. Das bedeutet für die Immobilienbranche viele Chancen und Herausforderungen. Ausschlaggebend ist, wie gekonnt das Zusammenspiel von digitalen und klassischen Kommunikationsmassnahmen orchestriert wird. Zeitgemässe integrierte Konzepte tragen der radikal veränderten Mediennutzung der Gesellschaft Rechnung und verteilen die Inhalte (Text, Bild, Video) mediengerecht.

Das Einbinden von digitalen Kommunikationsmassnahmen wird zum entscheidenden Faktor für eine erfolgreiche Immobilienvermarktung. Die Projekt-Webseite ist mittlerweile das Leitmedium. Als wichtigstes Kommunikationsgefäss im Vermarktungsprozess fungiert sie idealerweise als interak-

tive Erlebnisplattform mit animierten Bauplänen und interessanten Inhalten (Content-Marketing). Spannend sind auch Tools, mit denen Interessenten mit wenigen Klicks ihre Wunschwohnung virtuell möblieren können.

Die Dokumentation und das Grundrissheft ergänzen inhaltlich den Internetauftritt. Die Herausforderung ist, die Inhalte mediengerecht aufzubereiten:

Der Inhalt der herkömmlichen Dokumentation gehört auf die Webseite, damit das Heft durch lesenswerte Artikel den Charakter eines Magazins erhält und einen zusätzlichen Informationsgehalt bietet. Die Pläne im ergänzenden Grundrissheft können via App auf einem Mobile Device (Smartphone, Tablet) dreidimensional und interaktiv aufgezo- gen und Designlinien virtuell erlebt werden.

Die Digitalisierung bringt vereinfachte Arbeitsprozesse und höhere Transparenz bei der Bewerbung mit sich. Ein

Muss für die Projekt-Webseite ist ein leistungsfähiges und flexibles Content-Management-System. Mit dem sogenannten CMS können Texte, Bilder und Videos ohne die Kenntnis von Computersprachen angepasst werden. Schnittstellen (APIs) bieten den Vorteil, Daten von einer zentralen Stelle aus verwalten zu können. Passt man beispielsweise die Wohnungspreisliste an, übernimmt sowohl die Webseite als auch die entsprechende PDF-Datei die Änderungen. Damit die Projekt-Webseite schnell im Netz gefunden wird, sollte sie suchmaschinenoptimiert sein und das Immobilienprojekt mit Anzeigen bei Suchmaschinen beworben werden – zum Beispiel mit Google Adwords.

Um technologische Neuerungen für die Immobilienvermarktung gewinnbringend einzusetzen, ist eine Zusammenarbeit mit erfahrenen

Partnern nötig. Sie stellen ein schlagkräftiges Instrumentarium an Kommunikationsmassnahmen zusammen und können diese auch mediengerecht umsetzen. Gemeinsam mit den Instrumenten der Auftraggeber tragen sie so zum Vermarktungserfolg bei. •

*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.



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



Zeitenwende im Marketing

Eine Topqualität von Produkten und Dienstleistungen allein genügt nicht mehr für langfristige Kundenbindungen. Ein Immobilienunternehmen braucht heute eine Fokussierung auf das Dienstleistungsmarketing und seine Besonderheiten.

DIE DREI P DES DIENSTLEISTUNGSMARKETINGS

Meffert/Baumann/Kirchgeorg: «Marketing, 12. Auflage 2015»

3 Ps	People	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sozialkompetenz ■ Motivation ■ Fachwissen ■ Loyalität ■ Auftritt
	Processes	<ul style="list-style-type: none"> ■ Organisation ■ Konzepte ■ Prozesse ■ Struktur ■ Logistik
	Physical Facilities	<ul style="list-style-type: none"> ■ Zertifizierungen ■ Werbeauftritt ■ Infrastruktur ■ Empfang ■ Gebäude



MARTINA KNOBEL & URS SCHEUBER* •

VON VIER P ZU SIEBEN P. Durch die konstant steigende Nachfrage nach Dienstleistungen wird das Dienstleistungsmarketing in der Immobilienbranche immer bedeutender. Die Immaterialität ist das Besondere an den Dienstleistungen, und aus diesem Grund müssen für deren Marketing zeitgemässe Methoden angewandt werden. Das klassische Marketing beinhaltet die vier P: Product, Price, Place und Promotion. Das Dienstleistungsmarketing wurde mit zusätzlichen drei P – People, Processes, Physical Facilities – erweitert. Diese sind zwar nicht neu, doch in der Praxis fällt es nach wie vor einigen Unternehmen schwer, diesen zusätzlichen Instrumenten die erforderliche Beachtung zu schenken und erfolgreich einzusetzen.

Generell steht heute das langfristig ausgerichtete Kundenbeziehungsmanagement im Fokus. Die Bedürfnisse der Kunden bilden dabei den Mittelpunkt aller Aktivitäten. Dabei ist es unerlässlich, die drei Phasen Kundenakquisition, Kundenbindung und Kundenzurückgewinnung zu unterscheiden. Es gilt nun die Instrumente des Dienstleistungsmarketings in diesen drei Phasen individuell und situativ zu de-

finieren. Insbesondere People, Processes, Physical Facilities bilden dabei eine zentrale Rolle.

PEOPLE. Die Mitarbeiter sind für den Unternehmenserfolg von zentraler Bedeutung. Daher ist die Personalpolitik ein wichtiges Element innerhalb des Dienstleistungsmarketings und befasst sich nebst der Rekrutierung mit der Frage, welches die wesentlichen Motivationsfaktoren sind. Denn nur zufriedene Mitarbeiter sind bereit, Höchstleistungen zu erbringen und einen positiven Eindruck bei den Kunden zu hinterlassen. Dies setzt voraus, dass die Mitarbeiter ihrer Funktion entsprechend gefordert und gefördert werden. Insbesondere die Führungskräfte können durch ihre Vorbildfunktion stark auf das Personal beziehungsweise deren Arbeitsmoral und Arbeitszufriedenheit einwirken. So gilt es zum Beispiel, bei der Rekrutierung eines Immobilienbewirtschafters nebst dem notwendigen Fachwissen auf eine hohe Sozialkompetenz zu achten. Dadurch wird gewährleistet, dass mit einer hohen Dienstleistungsorientierung auf die anspruchsvollen Bedürfnisse der Käufer und Mieter eingegangen werden kann.

PROCESSES. Die Nachfrage nach Dienstleistungen entsteht in den einzelnen Prozessschritten, welche zwischen Bewirtschafter und den Kunden entstehen. Der angemessenen Prozessverwaltung und -umsetzung kommt daher eine wichtige Bedeutung zu, damit die Kundschaft im Zentrum des Handelns steht. Es ist somit unabdingbar, dass die internen Strukturen und Arbeitsschritte schlank und effizient gehalten werden. Eine standardisierte Pflege mittels CRM-Software (Customer Relationship Management) kann dabei hilfreich sein und zu einer hohen Kundenzufriedenheit führen. Denn es ist wichtig, dass der Bewirtschafter weiss, wo er aktuell in der Prozesskette mit seinen Kunden steht und nichts vergessen geht.

PHYSICAL FACILITIES. Für den Kunden ist es schwierig, die Dienstleistungsqualität im Vorfeld einschätzen zu können, da diese in den meisten Fällen im gleichen Moment produziert und konsumiert werden und somit «live» sind. Dank visuellen Leistungspotenzialen wie zum Beispiel einer SVIT-Mitgliedschaft können Dienstleistungen von Immobilienbewirtschaftern fassbar bzw. sichtbar gemacht werden. Es reicht heutzutage nicht mehr aus, «nur» ein schönes Objekt anzubieten. Rund um die Dienstleistung steht das Kundenerlebnis vermehrt im Blickpunkt. Kunden möchten begeistert und verblüfft werden. Gesichtspunkte wie die Einzigartigkeit von Design, Architektur, «Smart

ANZEIGE

INTERNET
STORE.
CH

BüroLine
Aktion

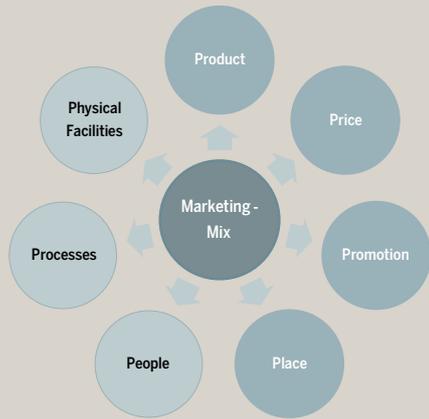
Das neue Sparpaket:

20 Ordner nur CHF 34.-

*ohne MwSt.

VON DEN VIER P ZU DEN SIEBEN P

Meffert/Baumann/Kirchgeorg: «Marketing, 12. Auflage 2015»



Living», «Smart Home» etc. spielen dabei eine sehr wichtige Rolle. Weitere Beispiele, die in diese Kategorie gehören, sind ein ansprechender Internetauftritt (z. B. 3D-Besichtigungen von Wohnungen) sowie schön gestaltete und aussagekräftige Inserate und Dokumentationen der ausgeschriebenen Liegenschaften.

GEWICHTUNG DER DREI PS. Beispiele aus der Praxis zeigen, dass insbesondere dem Instrument People ein sehr hoher Stellenwert zugeordnet wird. Nur topqualifizierte Mitarbeiter generieren einen echten USP (Einzigartigkeit) für eine Unternehmung, da sie im Gegensatz zu austauschbaren Produkten schwer oder gar nicht zu kopieren sind. Deshalb ist es beispielsweise wichtig, einen einladenden Empfang mit freundlichem Personal für den Erstkontakt zu bieten. Sofern dies nicht gewährleistet wird, ist es nicht verwunderlich, wenn Kundenbeziehungen negativ beeinträchtigt und zum Verlust von Immobilien-Mandaten führen können.

DIENSTLEISTUNGSMARKETING DER ZUKUNFT. Trends im Konsumverhalten sowie gesellschaftliche und demografische Veränderungen werden die Nachfrage nach Dienstleistungen weiterhin wachsen lassen. Es kann auch davon ausgegangen werden, dass die Kundenbedürfnisse nach Dienstleistungen infolge von Innovationen wie zum Beispiel moderne und hoch technologische Installationen stets

50
JAHRE
ANS
ANNI

... Entdecken, welches Potenzial in jedem Stück Land steckt.

Als einer der führenden Immobiliendienstleister suchen wir auch in Zukunft Land. Wir schaffen als finanzstarker Investor und erfahrener Entwickler hochwertige Wohn- und Arbeitsräume. Dabei bilden das Expertenwissen unserer Mitarbeitenden, die finanzielle Unabhängigkeit sowie die kurzen Entscheidungswege die Grundlage für individuelle Lösungen.

Räume voller Leben

 Alfred Müller

anspruchsvoller werden. Daher wird eine professionelle und spezialisierte Servicekultur immer wichtiger.

Wer freut sich nicht, wenn er beim Bezug seiner neuen Wohnung als Überraschung eine stilvolle Nespresso-Kaffeemaschine mit feinstem Kaffee in der Küche vorfindet? Und genau dort liegt der Unterschied zwischen zufriedenen und begeisterten Kunden. Zufriedene Kunden hat jedes Unternehmen, doch nur begeisterte Kunden sind treu und lassen sich langfristig an ein Unternehmen binden. Die präsentierten Instrumente helfen Immobilien-Unternehmungen, sich mittels

einzigartigen Dienstleistungen immer wieder neu zu erfinden und von den Mitbewerbern abzuheben. ●



***MARTINA KNOBEL**

Die Autorin ist Area Sales Managerin bei Lyreco Switzerland AG und Teilnehmerin des Executive MBA Hochschule Luzern – Wirtschaft.



***URS SCHEUBER**

Der Autor ist Leiter Key Account Management bei Service 7000 AG und Teilnehmer des Executive MBA Hochschule Luzern – Wirtschaft.

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

INS NETZ ODER NICHT INS NETZ?

• Heute stehen das Netz und sein Nutzen hoch im Kurs: Im Netz treiben wir unsere Geschäfte voran, suchen Arbeit, lassen uns beraten, knüpfen neue Kontakte oder halten uns ganz einfach über aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden.

Das Netz ist in aller Munde, und das gilt auch für die Profis. Es ist als Begriff unverzichtbar geworden und so etwas wie der heilige Gral des Erfolgs. Allerdings gilt es im Vorfeld Einiges klarzustellen.

In meiner Eigenschaft als Consultant und Coach arbeite ich oft mit den Frauen von wipswiss (women in property switzerland association) zusammen. Das Thema «(digitale) Netzwerke» kommt dabei häufig zur Sprache.

Meistens frage ich die Frauen als Erstes, aus welchen Gründen sie ihr Netzwerk ausbauen möchten. Möchten sie einfach den eigenen Bekanntheitsgrad steigern, und wenn ja, mit welchem Ziel? Oder wollen sie den Immobiliensektor, seine Praktiken, Berufsgruppen und Beteiligten besser kennenlernen? Und was ist der Zweck: Suchen sie neue berufliche Kontakte, um ge-

schäftlich erfolgreicher zu werden, oder wollen sie sich nur weniger alleine fühlen? Die Antworten sind vielfältig, bieten den Beteiligten aber die Möglichkeit, zielgerichteter vorzugehen, ihre Aussagen zu konkretisieren, mehr Selbstvertrauen zu entwickeln und sich zu motivieren.

Und wenn man von seinem Netzwerk spricht, was meint man dann eigentlich damit? Natürlich denken wir gleich an Facebook, LinkedIn oder Xing, also an jene virtuellen Netzwerke, die selbstverständlich dazu beitragen, andere Menschen kennenzulernen und selbst bekannter zu werden.

Doch der Kern unseres Beziehungsgeflechts besteht doch in erster Linie aus realen Menschen, aus unverwechselbaren Individuen, denn Menschen aus Fleisch und Blut kann man besser einschätzen als die anonyme Netzgemeinde. Netzwerken bedeutet also ganz einfach kommunizieren, sich austauschen, Interesse zeigen, um Rat fragen ... und wer möchte das nicht? Netzwerken setzt ein Gespür für Menschliches, für Beziehungen und eine gewisse mentale Offenheit voraus, auch eine gewisse Neugier und

Grosszügigkeit. Es geht dabei um einen Austausch, der beiden Seiten nützt. In diesem Sinn kann sich das Netz gut weiterentwickeln.

Idealerweise sollten wir alle schon über ein Netzwerk verfügen, das wir sorgfältig pflegen, aber in der Realität sieht das anders aus. Häufig gewinnen die Prioritäten des täglichen Lebens die Oberhand über das Networking, obwohl es so viele Gelegenheiten gibt, um sein Netzwerk zu erweitern!

Das Zauberwort heisst Vorbereitung: Man sollte sich über seine Ziele im Klaren sein, einen Aktionsplan entwerfen, ein prägnantes und kohärentes Bild von sich vermitteln können und einige Gesprächsthemen, Fragen, Anekdoten und Bitten parat haben. Man sollte ausserdem seine Datenbank fortlaufend aktualisieren und vor allem auch Freude daran haben. Also dann, fassen Sie sich ein Herz und netzwerken Sie fleissig los. •

*HÉLÈNE MANCHERON

Die Kolumnistin ist zertifizierter Coach und bietet bei Otherwise9 ihre Dienste als Beraterin für Outplacement, Coaching und Fortbildung an. Sie wird das nächste lokale wipswiss-Treffen zum Thema «Netzwerk» moderieren, das am 22. Oktober in Zürich stattfindet.



Bei einem Investment in Immobilien zählt ein erstklassiges Beziehungsnetzwerk.

www.markstein.ch

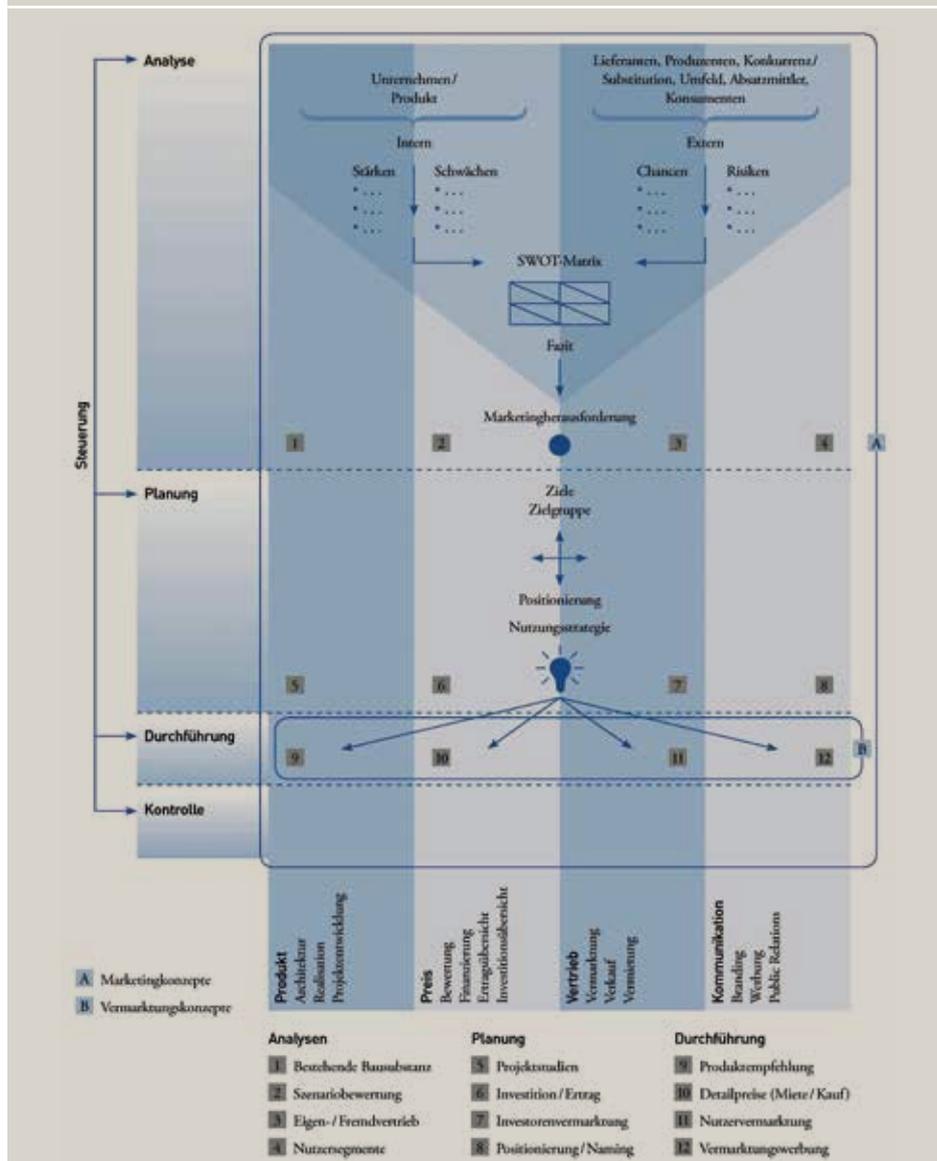
markstein

Begriffswirrwarr Marketing

Im Grunde gibt es kein Immobilienmarketing – sondern nur Marketing – unter anderem im Immobilienmarkt, genau genommen Duales Marketing im Immobilienmarkt. Beim Wort Immobilienmarketing denken die meisten Akteure nur an einen sehr kleinen Ausschnitt.

STRATEGIEMODELL IMMOBILIENMARKETING

Quelle: Autor.



den Standort, die Zielgruppen sowie die Konkurrenzsituation. Diese Analyse ist die Grundlage für die Entwicklung einer Nutzungsstrategie, welche sich als integrierter Marketingmix im Produkt, dem dazu passenden Preis, dem geeigneten Vertrieb sowie einer zielgruppenfokussierten Kommunikation konkretisiert.

Ohne ein überzeugendes Produkt, das zu einem adäquaten Preis angeboten werden kann, sind letztlich sowohl die Kommunikation wie auch der Vertrieb (Vermarktung) hilflos. Ist das Preis-/Leistungsverhältnis allerdings marktkonform, hebt sich aber nicht übermäßig von den Konkurrenzobjekten ab, kommt es oft auf die Kommunikation und die Vermarktung an.

„ Ganzheitliches Absatzmarketing bedeutet konsequente Kundenorientierung.“

INTERESSENTENGEWINNUNG ALS VORAUSSETZUNG FÜR ERFOLG. Wenn beispielsweise Eigentumswohnungen verkauft werden, können durchaus folgende Bedingungen zutreffen: Die Lage ist gut, die Grundrisse sind durchdacht, die Materialisierung passt zum Produkt, und die Preise sind konkurrenzfähig. All dies nützt jedoch wenig, wenn die potenziellen Käufer keine Kenntnis davon haben. Es braucht also Kommunikation – vorerst einmal in Form der Interessentengewinnung. Aber wer sind die Kunden, und wie und wo sollen sie angesprochen werden?

Als erstes muss eine Kommunikationsstrategie entwickelt werden, welche im Idealfall sprichwörtlich kinderleicht sein soll: Ein kleines Mädchen will ein Eis. Es kann sich beispielsweise für folgende zwei Strategien entscheiden. Es schreit so lange, bis es das Eis bekommt, oder es appelliert an das Mitleid der Mutter und versucht so zum Ziel zu kommen. Das Kind hat noch nie etwas von Marketing gehört, trotzdem wird es intuitiv zielführend kommunizieren und Tonalität wie auch Wortwahl samt Gesichtsausdruck perfekt aufeinander abstimmen – egal, welche Strategie es für erfolgsversprechender hält.

Die Strategie besteht im Grunde aus drei Elementen: Dem Ziel, der Botschaft und den Instrumenten. Das Mädchen

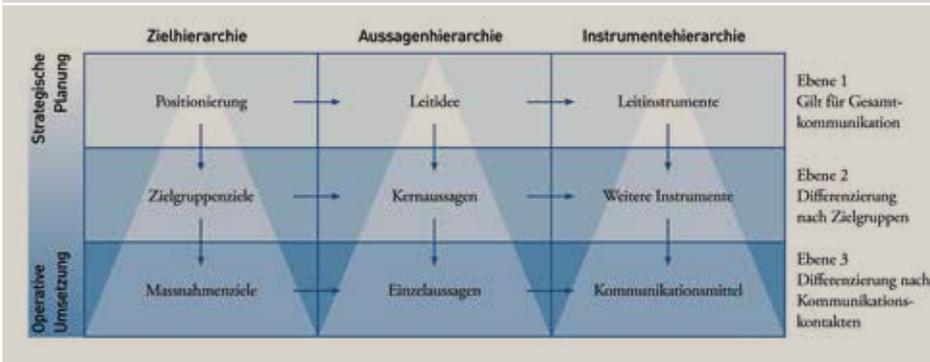
STEPHAN WEGELIN* **MARKETING IST EINE WISSENSCHAFT.** Marketing wird seit Jahrzehnten an Universitäten erforscht und gelehrt. Das Marketing muss für den Immobilienmarkt also nicht neu erfunden werden. Vielmehr geht es darum, die Erkenntnisse der Forschung sinnvoll auf dem Immobilienmarkt anzuwenden – und da wird es anspruchsvoll, denn die Branche weist durchaus verschiedene Besonderheiten auf. Der klassische Immobiliendienstleister betreibt nämlich gleich zweimal Marketing (Duales Marketing). Einmal auf der

Beschaffungsseite, wo er Mandate akquiriert, und einmal auf der Absatzseite, wo er Objekte absetzen möchte. Auf Letzteres soll hier eingegangen werden.

Ganzheitliches Absatz-Marketing bedeutet konsequente Kundenorientierung. Das heißt, dass vor dem Hintergrund von Trends und Entwicklungen Immobilien gebaut werden, die ein nachhaltiges Nutzerbedürfnis zu befriedigen vermögen. Dies wiederum bedeutet, dass Marketing für Immobilienprodukte bei der Analyse beginnt – im Wesentlichen über den Markt,

INTEGRIERTE KOMMUNIKATION

Quelle: Bruhn, Manfred, Integrierte Unternehmens- und Markenkommunikation, Strategische Planung und Operative Umsetzung, 3. Auflage (2003) Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, Seite 173 ff.



weiss, was es will (das Eis!), entscheidet sich für eine zielführende Botschaft (Quengeln oder Mitleid) und wählt dann die passenden Instrumente (zum Beispiel die

Stimme) samt Tonalität (Trotz- oder Mitleidsmiene). Dabei wird wahrscheinlich bei der Strategie «Schreien» das Instrument Stimme sehr laut, anhaltend und penetrant

eingesetzt werden, wo hingegen bei der Strategie «Mitleid» wortlos mit trauriger Miene, Schmollmund und Zeigefinger auf das Eis erfolgreich gearbeitet werden kann. Welche Strategie zielführender sein wird, dürfte eine sehr komplexe Fragestellung sein, die wiederum von zahlreichen Faktoren abhängig ist. Wer Kinder hat, weiss bestimmt aus eigener Erfahrung, dass gerade die Kleinen die Kunst, strategisch zu kommunizieren, perfekt beherrschen.

ZIELGRUPPE ERREICHEN. Genauso erfolgt auch die erfolgreiche Kommunikation für Immobilienprodukte. Nachdem der Kommunikationsprofi auf Grund der Analyse weiss, an wen er sich mit welcher Botschaft wenden soll, gestaltet er sie aus. Dies beginnt bei der Story, dem Namen und Logo, geht weiter über die Kernaussagen (Claims oder Headlines) und endet mit der passen-

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)

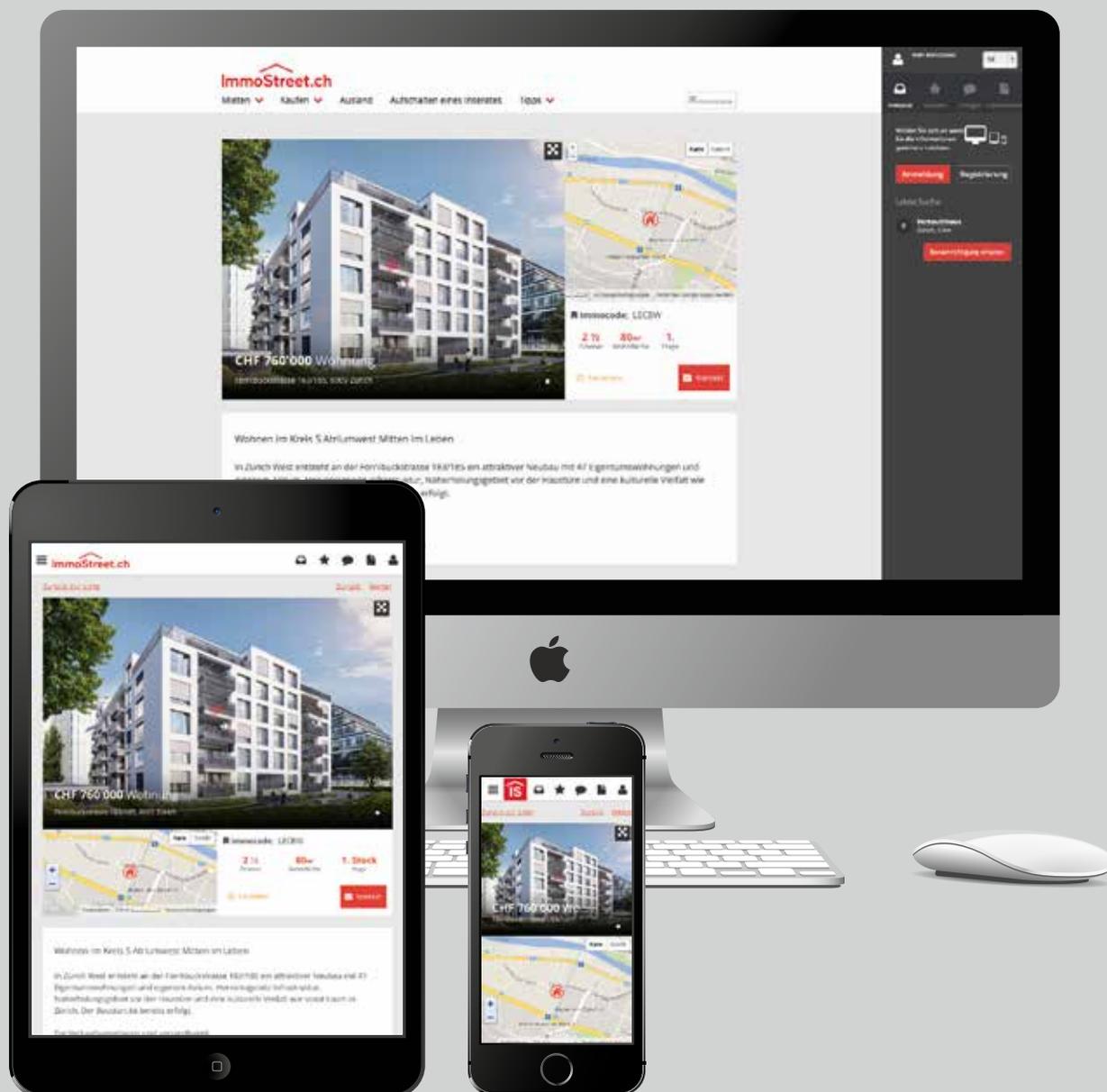
Weitere Infos unter **0800 66 88 66** oder
upc-cablecom.ch/3in1kabel



Mehr Leistung, mehr Freude.

upc cablecom

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



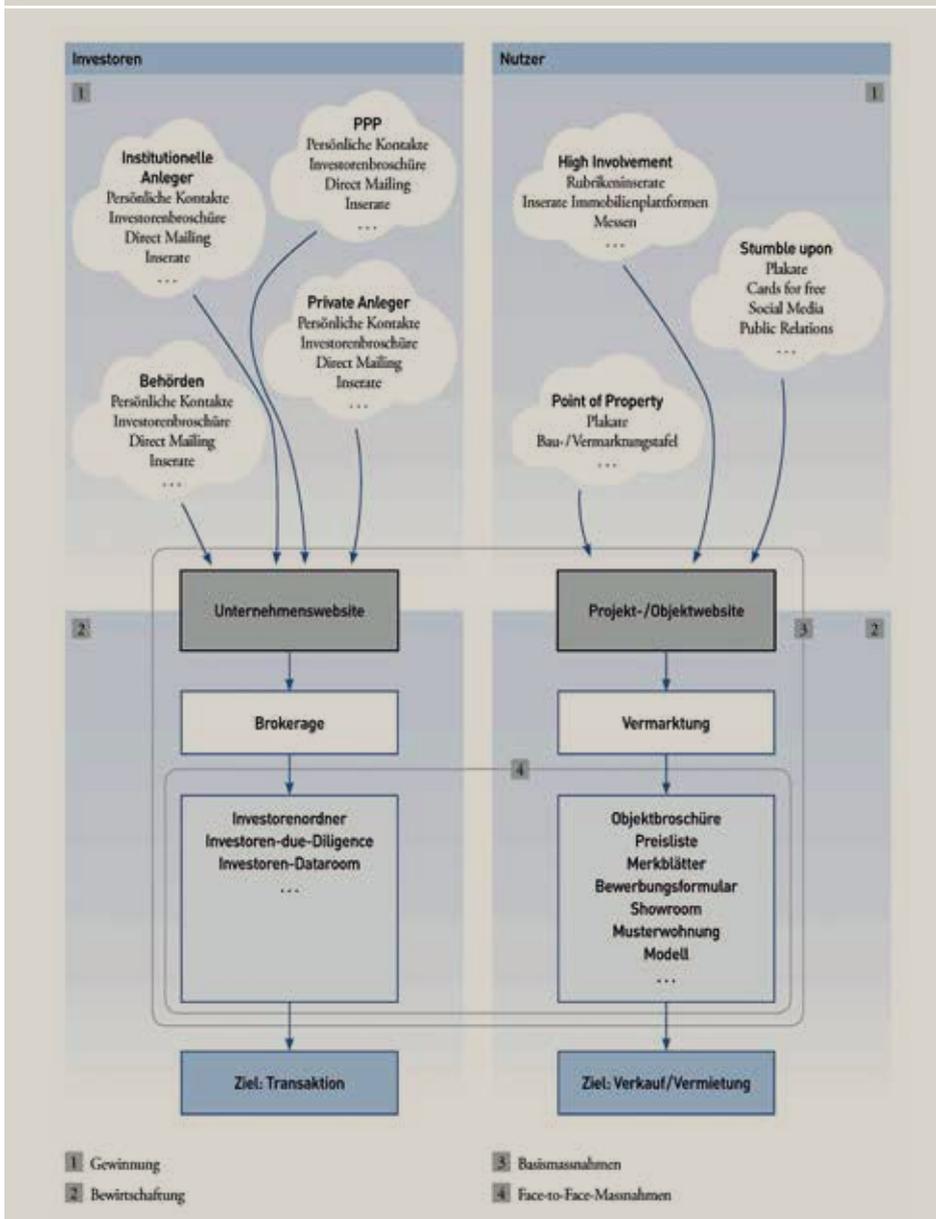
Veröffentlichen Sie Ihre Inserate
auf www.immostreet.ch

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


Für Sie auf der Suche

INSTRUMENTELLE STRATEGIE

Quelle: Autor.



an latent Unzufriedene, die zwar nicht aktiv suchen, jedoch bereit wären, sich zu verändern, wenn sie auf das ideale Objekt stossen (Werbung an stark frequentierten Orten im weiteren Einzugsgebiet der Zielgruppe). Es müssen also Interessenten «gewonnen» werden, bevor sie «bewirtschaftet» werden können. Oder anders ausgedrückt, die Kommunikation übernimmt vor allem die Aufgabe, für die Vermarktung möglichst viele und hochwertige Kontakte herzustellen.

BEDARFGERECHTE NUTZUNGSSTRATEGIEN ENTWICKELN. Wenn das Produkt überzeugt, die Preise angemessen sind, die Kommunikation (Strategie und Distribution) funktioniert und so tatsächlich Kontakte hergestellt werden, braucht es nun ein Vermarktungsteam, das wiederum zum Produkt und zur Zielgruppe passt, motiviert, engagiert, freundlich und professionell ist und mit weiteren interessanten Grundlagen wie Broschüren, Merkblättern, Materialisierung, Modellen und Mustern aufwarten kann. Darüber hinaus sollen bis zum Vertragsabschluss – was im Einzelfall über ein Jahr ab Marktauftritt dauern kann – spannende Erlebnisse geschaffen werden, welche bestehende Interessenten bei Laune halten, aber auch neue Interessenten anzusprechen vermögen. In der Immobilienbranche wird gerne von der Interessentenbewirtschaftung gesprochen. Konkret sind Hilfestellungen bei der Finanzierung, beim Ausbau oder der Möblierung denkbar. Beratungen bei der Auswahl des Küchenprogramms oder der Sanitärinstallationen können genauso hilfreich sein wie Baustellenbesichtigungen oder Grundrissbereinigungen.

Kurz zusammengefasst geht es beim Absatz-Marketing im Immobilienmarkt also darum, auf der Grundlage einer fundierten Analyse bedarfsgerechte Nutzungsstrategien zu entwickeln, die anvisierte Zielgruppe mit dem für sie idealen Produkt (Product) zum passenden Preis (Price) mit einer zielführenden Kommunikation (Promotion) über geeignete Kanäle zu «gewinnen» und bis zum Vertragsabschluss zu «bewirtschaften» (Place).

den Bildwelt, Typografie, Tonalität und dem grafischen Design. Im Folgenden soll vor allem auf die Nutzervermarktung und weniger auf die Investorenvermarktung, wo ein Anlageobjekt als Kapitalanlage einem Investor angeboten wird, eingegangen werden.

Nun muss sichergestellt werden, dass die Zielgruppe wirklich erreicht wird. Auch das beste Angebot mit der brilliantesten Kommunikationsstrategie nützt nichts,

wenn sie niemand vernimmt. Dazu eigenen sich drei Möglichkeiten der Kommunikationsdistribution. Der Anbieter wendet sich an die aktiv Suchenden und bespielt beispielsweise Onlinemarktplätze oder schaltet Rubrikeninserate. Er wirbt am Ort der Liegenschaft (POP (Point of Property) mit Plakaten, Bannern oder Tafeln), denn viele Umzugswillige wollen sich bezüglich des Objektes verbessern, ohne den Ort zu wechseln. Oder der Anbieter wendet sich



***STEPHAN WEGELIN**
Der Autor ist selbstständiger Marketing- und Kommunikationsberater.

Bewertung im digitalen Wandel

Die Bereitstellung von Daten und Informationen treibt die digitale Entwicklung auch in der Bewertungsindustrie. Welchen Einfluss nehmen Daten und Softwarelösungen – und werden sie klassische Vorgehensweisen ersetzen?



KLAUS TREFF*

EINE FRAGE DER PERSPEKTIVE. Die Bewertungsindustrie mit ihren Akteuren und Schätzungsexperten muss vielen Anforderungen gerecht werden. Die unterschiedlichsten Perspektiven werden eingenommen: Investoren, Portfolio Manager, Berater, Bewerter, Finanzierer, Berufsverbände und die Aus- und Weiterbildung. Alle tragen dazu bei, dass eine Professionalisierung stattfindet. Ergänzend kommt hinzu, dass nicht nur nationale, sondern zunehmend auch internationale Aspekte an Einfluss gewinnen. Die Standardisierung von Methoden und Regelwerken, die im Schweizer Markt zur Anwendung kommen, orientieren sich an den internationalen Vorgaben.

MEHR FAKTEN, MEHR ZAHLEN. Entscheidungsträger, die sich mit professionellen Bewer-

tungen auseinandersetzen, setzen auf Fakten und Zahlen und werden damit klare, messbare sowie nachvollziehbare Daten und Informationen verlangen. Komplexität als auch Nachvollziehbarkeit der Bewertungen werden massgeblich von der Komplexität und Vergleichbarkeit der Immobilienobjekte getrieben. Immobilien aus unterschiedlichen Teilportfolios wie beispielsweise Wohnen, Retail, Office oder Spezialobjekte werden demnach auch mit spezifischem Expertenwissen und unterschiedlicher Breite und Tiefe von Daten und Informationen bearbeitet. Das Teilportfolio Wohnen als homogenstes Segment hat sich als Bewertungsobjekt für eine überwiegend auf fakten- und zahlenbasierte Bewertung prädestiniert. Verschiedene Anbieter verknüpfen ihre Softwarelösung mit der hedonischen Bewertungsmethode. Eine Bündel von Objekteigenschaften, die

mit einer grossen Datenmenge sowie dem statistischen Verfahren der «Multiplen-Regression» (schrittweise Berechnung einer abhängigen Kenngrösse y und mehreren unabhängigen Kenngrössen x_1, \dots, x_n) verglichen werden, ergeben wertmittelnde Einzelfaktoren für die Gesamtbewertung. Die Datenbasis (Stichtage, Datenvolumen etc.) als auch die Berechnungen bleiben im Detail aber verborgen.

Damit bleibt das Ergebnis für den Benutzer nicht vollständig nachvollziehbar. Die Einschätzung der Märkte (Hoffnung, Glaube, vorauslaufende ökonomische Indikatoren) nehmen aber starken Einfluss, insbesondere wenn die Märkte «Unsicherheit» ausstrahlen. Sie übersteuern die reine Wertermittlung und führen zu abweichenden Transaktionspreisen. Die Portfolios von Retail- und Dienstleistungen fokussieren sich auf die Ertragskraft und die Kosten. Zielrenditen entscheiden hier noch stärker, ob geeignete Opportunitäten (Verkauf/Kauf) vorhanden sind. Marktdaten werden vielfach über Mietwerte von entsprechenden Nutzflächen gespiegelt. Auch hier sind grosse Datenmengen verfügbar und können genutzt werden. Mehr Zahlen führen zu mehr Fakten.

MEHR TRANSPARENZ, MEHR DATEN. Viele Akteure wünschen sich mehr Transparenz in der Offenlegung von Transaktionsdaten (welcher Preise wurde für «Was» und «Wo» erzielt). «Wer» den Preis erzielt hat, spielt hier eine untergeordnete Rolle. Grosse institutionelle Anleger gehen hier mit gutem Beispiel voran. Geringe Datenvolumen lassen es aber noch nicht zu, den Gesamtmarkt oder die spezifische Preissensitivität im entsprechenden Marktsegment mit hoher Wahrscheinlichkeit zu prognostizieren. Die überwiegende Anzahl der Anlageobjekte (83 %, Quelle: Wüest & Partner, 2012) werden von Privatpersonen gehalten. Sie tragen wenig zu dieser gewünschten Transpa-

ANZEIGE

«Eingebildet? Ausgebildet!»

Aus- und Weiterbildung für Fach- und Führungskräfte in der Immobilienwirtschaft.

Weitere Infos unter: www.svit-sres.ch

svit
SWISS REAL ESTATE SCHOOL

REAL ESTATE SOFTWARE GUIDE – SWISS EDITION 2016

renz bei. Die professionellen Bestrebungen sind hoch, die Wirkung bleibt bislang aber bescheiden. Die relevanten Grundbuchdaten mit anonymisierten Transaktionsdaten offenzulegen, ist ein Ruf, der berechtigt ist. Die Umsetzung verzögert sich infolge vielschichtiger Anforderungen und Interessen aller Beteiligten. Mehr Daten führen aber zu mehr Transparenz.

» Mehr Transparenz fordert mehr Daten. Das professionelle Datenmanagement entscheidet letztendlich über die Qualität der angestrebten Transparenz.«

MEHR DIGITALISIERUNG, MEHR SOFTWARE. Das Spektrum von Softwarelösungen wächst. Zu den etablierten und professionellen Anbietern von Softwarelösungen, welche ihre Research-Daten an existierende Bewertungen und Märkte knüpfen, gelangen neue Lösungen in den Immobilienmarkt. Diese Lösungen – die z. B. auf GIS-Basis neue Muster, Modelle und Erkenntnisse aus volkswirtschaftlichen, demografischen und sozialen Aspekten sowie Umweltaspekten visualisieren – können neue Wege im Marktresearch beschreiten. Ein Trend, der Profis im Marktresearch positiv stimulieren kann.

Oft werden Markteinschätzungen aufgrund fehlender Diversität von Research-Daten aus identischen, vorgegebenen Datenquellen entnommen. Das heisst Käufer, Verkäufer und Finanzierer bedienen sich der gleichen Datenquelle. Es kann deshalb ein Marktvorteil sein, verschiedene Datenquellen zu nutzen. Ob wechselweise oder parallel ist ein Frage des Budgets. Damit kann das Risiko reduziert werden, von vermeintlichen Hotspots und Opportunitäten zu «dried lakes» zu gelangen.

Branchenspezifische Expertenlösungen, die komplexe Bewertungen von Objekten beherrschen, werden ihren Platz nur mit grossen Anstrengungen bewahren. Die Tendenz geht dahin, dass Bewertungslösungen, die auch für nicht professionelle Bewerter zu nachvollziehbaren Ergebnissen führen, ihre Marktanteile erhöhen werden. Aber das bedeutet nicht etwa, dass

«quick & dirty»-Lösungen die Oberhand gewinnen werden. Nein! Hier ist schon eher «quick & clean» gefragt.

Leichter Zugang, hohe Verfügbarkeit, perfekt aufgeräumte Softwareoberflächen, clevere Visualisierungen und nicht zuletzt: vertrauensvolle Lieferanten! Diese Softwarehersteller werden mit «weniger» Software, aber «mehr» Digitalisierung höhere Marktanteile gewinnen.

MEHR VERTRAUEN, MEHR MENSCH. Wir können es drehen, wir können es wenden: Was bleibt, ist das Vertrauen oder eben das Misstrauen. Nur der Mensch, seine Werkzeuge und damit seine Werte und Überzeugungen werden zu einem gefestigten Gesamtbild beitragen, weil Bewertungen auch eine «menschliche» Seite besitzen.

Das Berufsbild des Immobilienbewerbers durchlebt aktuell den grösseren Wandel als die Softwarebranche, die sich in der zunehmenden Digitalisierung der technischen Bewertung manifestiert. Zertifizierung und Weiterbildung gehören zu den Herausforderungen, denen sich die Branche proaktiv stellt. Der Mensch soll offenkundig im Zentrum des Bewertungsvorganges stehen, genauso wie die traditionelle Lehre der Immobilienbewertung es voraussetzt: Keine Bewertung ohne Augenschein. Vor Ort mit einem Bewohner, Nutzer oder wenn möglich mit einem Mitarbeitenden aus dem Facility-Management zu sprechen und einen direkten Austausch zu pflegen, das hat schon oft zu einer «Wertberichtigung» geführt, unabhängig in welche Richtung. Nicht nur in der Informatik gibt es das höchst erfolgreiche «WYSIWYG-Prinzip», das in der täglichen Arbeit am Bildschirm Anwendung findet, sondern auch in der Bewertung: «What you see, is what you get.»



***KLAUS TREFF**

Der Autor ist Mitgründer und Partner der conrealis AG, Zürich, und Herausgeber des Real Estate Software Guide – Swiss Edition 2016.



Die neue Ausgabe des «Real Estate Software Guide – Swiss Edition 2016» erscheint ab Dezember 2015 im Buchhandel.

Eingeleitet wird der Guide durch den fachlichen Sonderteil «Valuation», in dem namhafte Gastautoren (Investoren, Portfoliomanager, Bewerter, Finanzierer, Berater, Verbände, Bildung und Lehre sowie Softwarehersteller) Expertenbeiträge publizieren. Mit der Marktübersicht von Softwarelösungen, die sich entlang dem Lebenszyklus einer Immobilie gruppieren, entsteht ein Nachschla-

gewerk für Fachleute aus der Immobilien- und Bauwirtschaft. Die Produktkategorie Portfolio- und alle darin abgebildeten Softwarelösungen werden – zusätzlich zur standardisierten Produktabbildung – funktional mit einer zusätzlichen Vertiefungsstufe dargestellt.

ISBN 978-3-033-05124-9, Preis: 90 CHF (exkl. MWST) •

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

Strategien für den Detailhandel

Stephan Jung, Chairman Retail Innovation im International Council of Shopping Center, ist ein international tätiger Strategieexperte für den Detailhandel. ImmoBilia hat sich am Rande des SPG Intercity Talks zum Thema Überlebensstrategien für den Detailhandel mit ihm unterhalten.



Stephan Jung, Chairman Retail Innovation im International Council of Shopping Center.

IVO CATHOMEN

– Wir befinden uns an der Bahnhofstrasse. Was haben die globalen Trends für einen Einfluss auf eine typische Shoppingmeile wie diese?

– Was für die Bahnhofstrasse gilt, gilt für den gesamten Detailhandel: Die Konsumenten haben sich verändert, sind flüchtiger geworden, ein bisschen untreuer. Sie brauchen einen grösseren Reiz, um zu kaufen. Es reicht heute nicht mehr, ein gutes Produkt zu haben. Der Kunde will im Mittelpunkt stehen. Es geht dem Konsumenten ums Erlebnis, um den Spass. Diese Entwicklung betrifft die Bahnhofstrasse ebenso wie eine Seitenstrasse, das Glattzentrum und jede andere Einkaufsdestination. Der Kunde unterscheidet noch stärker zwischen Versorgungs- und Erlebniskauf.

– Auch geografisch?

– Die Entkopplung akzentuiert sich in der Tat. Der Konsument wünscht, die Versorgung arbeitsplatz- oder wohnortsnah erledigen zu können oder erledigen zu lassen. Der Online-Kauf von Lebensmitteln spielt – wenn auch noch auf niedrigem Niveau – eine zunehmend wichtige Rolle. In Grossbritannien tun dies schon viele, in Deutschland wenige, in der Schweiz einige. Im Versorgungskauf geht es um Convenience und um Geschwindigkeit. Der Kunde möchte keine unnötige Zeit verlieren. Für den Anbieter heisst das, die «Customer

Journey» genau unter die Lupe zu nehmen: Ist die Destination gut ausgeschildert, kann ich bequem und mit genügend Platz parkieren, ist die Orientierung im Laden gut, sind genug Kassen geöffnet? Der Kunde wird nur sekundenschnell von einem Störgefühl beschlichen – und er reagiert darauf. Wenn der Kunde aber im Shopping-Bummel-Modus ist, zählen ganz andere Dinge. Dann geht es nicht mehr um Geschwindigkeit.

– Sind Shopping-Erlebnis und Erlebniskauf typische urbane Themen?

– Das hat viel mit Urbanität zu tun. Zum Glück haben wir in Europa wunderschöne Innenstädte. Der klassische Marktplatz und die Innenstadt sind das Herz und die Seele einer Stadt. Das liebt der Kunde. Shoppingcenter haben im Gegenzug den Vorteil, ein gemanagtes, sicheres Einkaufserlebnis aus einer Hand schaffen zu können. Das ist in einer Einkaufsstrasse mit vielen Anbietern und Eigentümern viel schwerer zu organisieren.

– Was passiert mit dem traditionellen Warenhaus?

– Ich finde es bedauerlich, dass das Warenhaus an vielen Orten nicht mehr funktioniert. Viele Warenhäuser haben sich zu sehr auf das Produkt und zu wenig auf den Kunden und den Mitarbeiter konzentriert. Dabei wüssten die Mitarbeiter ganz genau, was beim Kunden gut ankommt. Das Warenhaus muss vermehrt zum Erlebnishaushaus

werden, stärker auf Lifestyle setzen, Sortimente verändern und den Service wieder stärken.

– Also machen Warenhäuser die gleiche Entwicklung wie Shoppingcenter?

– Viele Warenhäuser sind heute Shoppingcenter ohne Trennwände. Ich bin stark dafür, dass Warenhäuser wie Shoppingcenter mehr Erlebnis schaffen. Dazu gehört für beide, dass sie ein gutes gastronomisches Angebot haben. Dieser Bereich wurde im Warenhaus lange vernachlässigt. Das Restaurant darf keine Kantine sein, in der ich mich mit einem Plastiktablett bei der Kasse anstelle und zweitklassige Produkte vorgesetzt bekomme.

– Aber Gastronomieflächen haben tiefe Quadratmeterumsätze. Nun sollen sie wachsen. Worauf muss man sich als Betreiber hinsichtlich Rentabilität einstellen?

– Betreiber müssen sich heute viel stärker damit auseinandersetzen, was sich der Kunde wünscht und wie der Mieter funktioniert. Habe ich die richtigen Mieter? Wie kann ich meine Mieter besser unterstützen, damit sie mehr Umsatz generieren? Wenn der Mieter mehr Umsatz generiert, kann ich als Eigentümer meine Miete halten. Wir sehen, dass die Mieten nicht mehr ins Unermessliche steigen. Gleichzeitig steigen die Kosten und die Umsätze stagnieren. Man muss kein Finanzgenie sein, um zu verstehen, dass die Margen enger werden.

– Wachsende Flächen stehen stagnierenden oder rückläufigen Umsätzen gegenüber. Was sind die Folgen?

– Wir haben grundsätzlich genug Detailhandelsflächen, aber oft nicht mehr die Richtigen. Man darf also nicht die Hände in den Schooss legen. Flächen müssen sich verändern. Nur dann kann man den Kunden stimulieren. Die Konkurrenz ist heute gross. Menschen kaufen auf Reisen. Man braucht sich nur die Umsätze in den Flughafenshops anzusehen. Diese Umsätze gehen den Innenstädten und Shoppingcentern verloren. Hochfrequenzimmobilien wie Bahnhöfe werden vermehrt zu eigentlichen Einkaufsdestinationen. Das ist nebst Online und hier in der Schweiz dem Einkaufstourismus ernstzunehmende Konkurrenz für die Shoppingmeile und das Center.

– An den teuersten Standorten entstehen zunehmend «Flagship Stores». Hat dies nicht eine Entkopplung vom Umsatz zur Folge?

ÜBERLEBEN DURCH VERÄNDERUNG

● **Der stationäre Detailhandel ist einem evolutionären und teilweise revolutionären Wandel unterworfen. «Disruption» stellt bekannte und bewährte Produkte, Kanäle und Vertriebsformen in Frage.**

Auf die Frage, was der Detailhandel unternehmen kann, um die Herausforderungen zu bestehen, antwortet Stephan Jung in seinem Referat von Mitte September am SPG Intercity Talk in Zürich mit sieben möglichen Überlebensstrategien:

1. **Inszenierung:** Detailhändler sollten dazu übergehen, die Verkaufsstätten in Bühnen zu verwandeln. Als Inspiration nennt er beispielhaft die Kreuzfahrtbranche mit ihren zweistelligen Wachstumsraten.
2. **Neuinterpretation des traditionellen Marktplatzes:** Die Verbindung zwischen Urbanisierung und ländlichem Leben ist für viele Konsumenten ein Bedürfnis.
3. **«Total Retail Integration»:** Konsumenten sind längst auf allen Kanälen omnipräsent und bewegen sich zwischen virtuellen und realen Welten hin und her. Reine Online-Händler eröffnen zunehmend selber Läden. Vom stationären Handel erfordert Total Retail Integration eine nahtlose Verknüpfung der digitalen und traditionellen Kanäle.
4. **«Cross Innovation»:** Produkthersteller und Detailhändler können durch Innovationen anderer Bereiche neue und überraschende Lösungen entwickeln.
5. **«Third Place»:** Kunden wollen nicht Betroffene sein, sondern Beteiligte, besser noch Freunde. Anbieter müssen sie einbinden, mit ihnen kommunizieren und ihre Wünsche und Bedürfnisse kennen.
6. **Emotionalisierung:** Durch das «Aufladen» von Produkten mit positiven Emotionen erhalten diese für die Konsumenten einen höheren Stellenwert, was die Kauf- und Zahlungsbereitschaft steigert.
7. **Überraschen, Spielen, Verführen:** Anstatt Produkte sachlich und mit Ernsthaftigkeit zu «vertreiben», weckt ein spielerischer Umgang die Kinderseele. ●

– Es wird behauptet, Flagship Stores würden teilweise aus den Marketingbudgets quersubventioniert – vor allem als Anschubfinanzierung. Ich habe aber noch keinen Einzelhändler getroffen, der einen Verkaufsstandort eröffnete, von dem er sich keinen Gewinn versprach. Ich beobachte aber, dass die Markenhersteller den Trend zu immer mehr Fläche hinterfragen. Ich kenne Flagship Stores, die zu gross sind. Produkte werden zwei- oder dreimal präsentiert, um die Fläche zu füllen. Ich plädiere für mehr Augenmass. Lieber kleiner und produktiver.

– Der Trend zur Grösse von Shoppingcentern scheint aber weltweit unaufhaltsam. Ist das wirtschaftlich noch zu begründen?

– Dazu gibt es je nach Sichtweise verschiedene Antworten. Shoppingcenter brauchen eine Mindestgrösse, um eine Magnetwirkung auf den Konsumenten zu entfalten. Man geht hier von 10 000 m² aus, damit der Betreiber zumindest ansatzweise einen Mietermix und eine Branchenvielfalt hat, die der Konsument erwartet. Ob 70 000 m² grundsätzlich besser sind als 60 000 m², wage ich zu hinterfragen. Mit «Mega-Malls» schafft man sich eine für potenzielle Konkurrenten abschreckende Marktposition. Aber die Rentabilitätskurve kann abflachen und sogar kippen.

– Welche Entwicklung beobachten Sie am Investmentmarkt für Shoppingcenter?

– In den letzten 10 bis 15 Jahren hat sich das Bild komplett gewandelt. Shoppingcenter sind Investors-Liebhaber geworden. Früher waren sie ein Nischenprodukt. Die Transaktionsvolumen von Retailimmobilien sind ähnlich hoch wie im Office-Bereich. Gleichzeitig wird die Projektpipeline immer dünner. Kapital wird in Umbau und Revitalisierung investiert.

– Was ist Ihre Empfehlung an die Eigentümer?

– 1A-Lage bleibt die klare Empfehlung. Man muss aber schon genau hinschauen, wo die Frequenz ist. Eine vermeintliche Toplage wird dann schnell zur Problemzone. Im Weiteren entwickeln sich immer mehr Stadtquartiere zu Anziehungspunkten. Diese Subzentren müssen aber gut gemanagt werden und eine Geschichte erzählen. Hier sehe ich positive Effekte und grosse Chancen. Das erfordert aber vom Grundeigentümer, mit Nachbarn und Behörden zu sprechen und gemeinsam aktiv zu werden.

– Also gedanklich über die Grundstücksgrenze hinausgehen.

– Unbedingt. Wenn alle nur für sich handeln, haben wir bald in jedem Haus einen Smartphone-Shop – und der Kunde bleibt weg.

ANZEIGE

GARAIO REM – NÄHER AN DER IMMOBILIE
 PRODUKTRELEASE
 DIENSTAG 27.10.2015
 IN ZÜRICH

ERLEBEN SIE PROFESSIONELLE IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTUNG MIT EINER NEUEN SOFTWARE-GENERATION
JETZT ANMELDEN WWW.GARAIO-REM.CH

Öltank im Haus des Nachbarn?

Das Bundesgericht hat sich mit der Frage beschäftigt, ob mit dem Einbau von Öltanks auf einem Nachbargrundstück ein sogenanntes «unberechtigtes Überbaurecht» entstanden ist.



Der Öltank als Streitobjekt zwischen Nachbarn. (Foto: Symbolbild).

SERAINA LUCREZIA KIHM* •
ÜBERBAURECHT. Auf zwei benachbarten Grundstücken x und y wurden 1988 von den damaligen Grundeigentümern mit einem Grenzbaurecht zwei einseitig angebaute Einfamilienhäuser erstellt. Auf dem Grundstück y wurde zudem ein Ölheizungs-Tankraum erstellt, welcher für jedes der Einfamilienhäuser je zwei Öltanks aufnahm. Weder im Grundbuch noch in einem schriftlichen Vertrag wurde diesbezüglich etwas festgehalten. Nachdem 2007 der spätere Eigentümer des Grundstücks y seine Heizung von Öl auf Gas umgestellt hatte, verlangte er 2011 vom Eigentümer des Grundstücks x die Entfernung der beiden Öltanks, welche zur Beheizung des Einfamilienhauses auf Grundstück x dienten. Als sich der Eigentümer des Grundstücks x weigerte, die Öltanks zu entfernen, konnte der Eigentümer des Grundstücks y (Beschwerdegegner) vor den beiden kantonalen Instanzen sein Begehren auf Entfernung des Öltanks erfolgreich geltend machen und obsiegte auch bei der vom Eigentümer des Grundstücks x (Beschwerdeführer) erhobenen Beschwerde in Zivilsachen ans Bundesgericht.

Das Bundesgericht hatte sich insbesondere mit der Frage auseinanderzusetzen,

ob der auf dem Grundstück y liegende Tankraum ein Überbau sei, bzw. ob dem Beschwerdeführer mangels grundbuchlicher oder vertraglicher Regelung gemäss Art. 674 Abs. 3 ZGB ein entsprechendes Überbaurecht eingeräumt werden kann.

Ein Anspruch auf die Einräumung eines «unberechtigten Überbaurechts» besteht gemäss Art. 674 Abs. 3 ZGB unter folgenden Voraussetzungen:

- Vorliegen eines unberechtigten Überbaus;
- der in seinen Eigentumsrechten verletzte Grundeigentümer hat, obwohl dies für ihn erkennbar geworden ist, nicht rechtzeitig Einspruch erhoben;
- der Überbauende war im Zeitpunkt der Erstellung gutgläubig; und
- die Zuweisung war durch die Umstände unter Interessenabwägung gerechtfertigt und eine angemessene Entschädigung ist erfolgt.

Das Bundesgericht folgte der Ansicht der kantonalen Vorinstanz, wonach der damalige Eigentümer des Grundstücks x den Tankraum zwar überwiegend finanziert hatte, aber nicht Bauherr sein konnte, weil die Baubewilligung für den Bau des Tankraums nur den damaligen Eigentümer des Grundstücks y nannte. Dadurch

hätte dieser klar zum Ausdruck gebracht, dass er aus eigenem Recht auf seinem Grundstück bauen wollte.

Dadurch fehlte nach richtiger Auffassung der Vorinstanz für die Einräumung einer Dienstbarkeit, gestützt auf Art. 674 Abs. 3 ZGB, das Vorliegen eines unberechtigten Überbaus.

Ergänzend bestätigte das Bundesgericht auch die vorinstanzliche Alternativbegründung, wonach kein Überbau gegeben sein kann, wenn keine bautechnisch-funktionelle Einheit von Liegenschaft und Überbau besteht, indem der einzige Zugang zum Tankraum nur durch eine Tür von der Liegenschaft auf dem Grundstück y möglich ist.

Schliesslich stimmte das Bundesgericht mit der Vorinstanz überein, dass die Tankanlage mangels fester Verbindung nicht als Bestandteil des Tankraums anzusehen ist, nachdem die Umstellung von Öl auf Gas problemlos möglich gewesen wäre.

Das Bundesgericht schützte somit die vorinstanzliche Beurteilung, wonach kein «unberechtigtes Überbaurecht» vorlag, und wies die Beschwerde ab.

BGer 5A_214/2015 vom 15. Juli 2015

KOSTENVORSCHUSS FÜR ERSATZVORNAHME.

Die Beschwerdeführer A und B schlossen im August 1996 mit dem Beschwerdegegner C einen Werkvertrag zur Erstellung eines Mehrfamilienwohnhauses ab. Nach dem Bezug des Wohnhauses rügten die Beschwerdeführer diverse Mängel. Mit Urteil des Handelsgerichts des Kantons Zürich wurde der Beschwerdegegner verpflichtet, den Beschwerdeführern einen Vorschuss an die mutmasslichen Kosten der Sanierung der Mängel zu leisten, wobei der Kostenvorschuss zur Finanzierung einzeln aufgezählter Arbeiten als auch zur Begleichung verschiedener einzeln aufgezählter Kosten verwendet werden sollte (Kostenvorschussurteil). Nach rechtzeitig erfolgter Sanierung machten die Beschwerdeführer höhere Sanierungskosten und somit eine Überschreitung des Kostenvorschusses vor dem Handelsgericht des Kantons Zürich geltend und verlangten vom Beschwerdegegner auch die Bezahlung dieser zusätzlichen Ersatznachbesserungskosten.

Die Vorinstanz kam zum Schluss, dass im Kostenvorschussurteil über den Umfang der Nachbesserungsarbeiten im Detail bereits rechtskräftig entschieden worden war (res iudicata) und daher eine allfällige Nachforderung ausgeschlossen sei, weshalb es die Klage abwies. Gegen dieses Urteil erhoben die Beschwerdeführer Beschwerde in Zivilsachen an das Bundesgericht.

Das Bundesgericht stellte klar, dass der Besteller im Falle einer Ersatzvornahme

ohne richterliche Ermächtigung nach getätigter Mängelbeseitigung im Rückerstattungsprozess gegen den Unternehmer

- den grundsätzlichen Anspruch auf Ersatzvornahme und
- die Berechtigung des konkret getätigten Aufwands nachweisen muss.

Falls der Besteller aber zuerst auf Leistung eines Vorschusses klage und es nach der Mängelbeseitigung zum Streit über die Kostenabrechnung komme, so umfasse der Vorschussprozess und Abrechnungsprozess in zwei Schritten denselben Inhalt, der im Rückerstattungsprozess in einem Schritt erfolge. Daraus folgte das Bundesgericht, dass die Hauptfrage des Vorschussprozesses, nämlich das Bestehen des Anspruchs auf Ersatzvornahme und damit des Vorschussanspruchs, im Abrechnungsprozess nicht mehr in Frage gestellt werden kann. Hingegen liege betreffend die Höhe der Kosten keine bereits rechtskräftig beurteilte Sache vor. Die Höhe der Kosten sei nämlich nur insoweit Gegenstand des Vorschussprozesses, als darin definitiv über die Höhe des Vorschusses entschieden wird. Bezüglich der Höhe der tatsächlichen Kosten, die zu diesem Zeitpunkt noch gar nicht aufgelaufen seien, könne das Kostenvorschussurteil gar keine Rechtskraft entfalten. Somit schliesst nach Ansicht des Bundesgerichts das Kostenvorschussurteil im Abrechnungsprozess weder die Rückforderung eines zu hohen Kostenvorschusses durch den Unternehmer noch die Nachforderung der noch nicht gedeckten Kos-

ten durch den Besteller aus. Daran ändert sich gemäss Bundesgericht auch nichts, wenn wie vorliegend die Abschätzung der mutmasslichen Nachforderungskosten auf Gutachten beruhen.

BGer 4A_2/2015 vom 25. Juni 2015

RECHTSSCHUTZ IN KLAREN FÄLLEN / AUSWEISUNG.

Ein Begehren um Ausweisung eines Mieters im Verfahren um Rechtsschutz in klaren Fällen nach Art. 257 ZPO ist gemäss Bundesgericht grundsätzlich auch dann zulässig, wenn der Mieter die vorangehende Kündigung wegen Zahlungsrückstands gerichtlich angefochten hat und dieses Verfahren hängig ist. Gemäss dem Bundesgericht steht die Rechtshängigkeit des Kündigungsschutzbegehrens einem Ausweisungsverfahren insbesondere deshalb nicht entgegen, weil es sich einerseits um Verfahren mit unterschiedlichen Streitgegenständen handelt und andererseits im Ausweisungsverfahren nach Art. 257 ZPO vorfrageweise über die Gültigkeit der Kündigung wegen Zahlungsrückstands entschieden werden könne. ●

BGer 4A_184/2015 vom 11. August 2015



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

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

www.swissinteractive.ch

SWISSINTERACTIVE
the visual company

Aufbruch oder digitale Flaute?

Digitale Transformation ist in aller Munde und in den meisten Branchen ein zentrales Thema. Auch die Immobilienwirtschaft misst der Digitalisierung eine hohe Bedeutung bei, weist jedoch in Teilbereichen noch grosses Aufholpotenzial auf.



MARIO HALLER* • **BRANCHEN SIND UNTERSCHIEDLICH WEIT.** Digitale Transformation ist in den meisten Branchen ein zentrales Thema, mit dem sich Unternehmen bereits heute und in Zukunft beschäftigen. Einige Wirtschaftszweige, wie die Finanzindustrie und die Versicherungsbranche, sind bereits weit fortgeschritten im Transformationsprozess und kämpfen mit neuen Teilnehmern um die Vorherrschaft auf dem Markt. Andere Branchen, so zum Beispiel das Gesundheitswesen, die Landwirtschaft oder die Automobilbranche, stehen erst am Anfang. In der Immobilienbranche lassen sich heute entlang der Wertschöpfungskette, von der Vermarktung bis hin zum Rückbau einer Immobilie, unterschiedliche Entwicklungsstadien der Digitalisierung feststellen.

EROSION ETABLIERTER GESCHÄFTSMODELLE?

Das Branchenspektrum in der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungskette ist sehr breit und umfasst Investoren, Planer, Baufirmen, Asset Manager, Architekten, Verwaltungen, Finanzierer und viele mehr. Aufgrund der zum Teil starken gesetzlichen Regulierung entstehen innovative Geschäftsmodelle vorerst am Rand der Kernprozesse. Ein Beispiel dafür ist die Vermarktung von Mietobjekten über erste Mieterportale, welche die direkte Kommunikation unter Mietern, aber auch mit der jeweiligen Bewirtschaftungsfirma zulassen.

Der Vorteil für die Firmen liegt auf der Hand: Die Nähe zum Mieter ermöglicht es, eigene freie Objekte direkt anzubieten und gleichzeitig massiv Kosten für die Inserierung zu sparen. Marktplayer, die in der Vermittlung von Mietobjekten tätig sind, müssen sich Gedanken machen, ob ihr aktuelles Geschäftsmodell in den nächsten Jahren noch rentabel ist. Dass die Branche Potenzial bietet, zeigt sich auch an der steigenden Zahl an

WO MUSS SICH EINE FIRMA POSITIONIEREN?

Die digitale Spirale dreht sich weiter und macht auch vor der Immobilienbranche nicht halt. Mittlerweile ist die mobile Nutzung des Internets fast flächendeckend und verändert damit nicht nur unsere Kommunikation im privaten Bereich, sondern ermöglicht auch eine Optimierung der Geschäftsprozesse – beispielsweise mit Hilfe von Mobile Apps oder Service-Plattformen.

„Über rüttelt die Taxi-Branche wach, die Hotellerie kämpft mit airbnb und Fintech ist omnipräsent. Die Frage ist nicht ob, sondern wann der Markteintritt eines Newcomers in die Immobilienbranche erfolgt.“

Start-ups – insbesondere aus der IT-Branche –, die mit neuen Geschäftsideen für die Immobilienbranche auf den Markt drängen. Begünstigt wird dies durch die relativ niedrige finanzielle Einstiegshürde, die ein Start-up nehmen muss, um in der Immobilienbranche auf sich aufmerksam zu machen. Sich im Dschungel der neuen Geschäftsideen erfolgreich zu orientieren, bedeutet in jedem Fall eine Herausforderung. Dabei stellt sich die Frage nach dem Risiko, das man bereit ist einzugehen.

Die mobile Arbeitswelt ist ein wichtiges Thema, das einen starken Einfluss auf die Branche hat. Was mit der Einführung von neuen Bürokonzepten (Desk-Sharing, Home-Office etc.) und veränderten Arbeitsabläufen begonnen hat, fordert von den Organisationen, Bestehendes zu hinterfragen und alte Strukturen aufzubrechen. Zwar werden in den nächsten Jahren die digitalen Nomaden in der Immobilienbranche noch nicht allgegenwärtig sein, doch bereits heute spielt die Distanz zum Arbeits-

ort keine allzu grosse Rolle mehr. Dies heisst jedoch nicht, dass jede Firma die Fahne des Early-Adopter hochhalten soll und kann. Eine Grundvoraussetzung dafür ist, dass Organisation und Mitarbeiter dazu bereit sind, denn die digitale Transformation ist vor allem eine kulturelle Angelegenheit.

Dabei gilt es, Neues auszuprobieren, dabei auch Fehler in Kauf zu nehmen und diese nicht als Scheitern, sondern als zusätzliche Erfahrung wahrzunehmen. Auf eine Follower-Strategie zu setzen, macht dann Sinn, wenn am Hype der digitalen Transformation für die eigene Firma kein Nutzen abgeleitet werden kann.

Das Risiko eines finanziellen Schadens kann durch richtiges Vorgehen reduziert werden. So sollten einzelne Versuchsballone im Kleinen gestartet werden. Dabei gilt: Nicht «weniger ist mehr», sondern «mehr ist besser». Mehrere kleine Versuchsballone sind besser als ein grosser. In der Evaluation unterschiedlicher neuer Geschäftsmodelle ist es ein verlässlicher Indikator, wenn das jeweilige System ein iteratives Vorgehen unterstützt und weitgehend autonom betrieben wird. Kleine Schritte, die sichtbare Erfolge generieren, sind wichtig. Zu meiden sind hierbei zeitkritische Unternehmensfelder, jedoch müssen sie wichtig genug sein, dass sie sowohl beim Management als auch bei den Mitarbeitern die nötige Visibilität haben.

GEGENSEITIG VONEINANDER PROFITIEREN. Der Bankenbranche prognostiziert man, dass über 90% der Fintech Start-ups in den nächsten fünf Jahren wieder verschwinden werden. Die Banken investieren heute Millionen, um mit den restlichen am Markt verbleibenden Start-ups wettbewerbsfähig zu bleiben. Adaptiert man dies auf die Immobilienbranche, sind das keine rosigen Aussichten für eine Branche, die unter enormen Kostendruck steht. Die vorläufig gute Nachricht ist, dass die heutigen Start-ups im Immobilienbereich aktuell noch die Zusammenarbeit suchen und nicht disruptive Geschäftsmodelle anbieten. Dennoch gilt: Unterschätze nie neue, kleine Player. Daher ist es wichtig, dass etablierte Firmen einer Zusammenarbeit offen gegenüber stehen, Entwicklungschancen erkennen und so gemeinsam neue Wege beschritten werden können. ●

***MARIO HALLER**
Der Autor befasst sich seit 15 Jahren mit Immobilien- und Raumverwaltungssoftware und verantwortet seit über 10 Jahren den Produktentwicklungsbereich REM bei der Garaio AG.



ANZEIGE

Dürfen wir vorstellen? Ihre Immo-Partnerin für den Kanton Zürich.

Keine andere Bank kennt den Kanton Zürich wie wir: Unser Rundum-Angebot aus **gratis Research-Publikationen, Immo-Beratung und -Begleitung sowie umfassenden Finanzierungsdienstleistungen** ist einmalig.

Immobilien-Kompetenz aus einer Hand.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.

Jetzt besuchen auf www.zkb.ch/immo

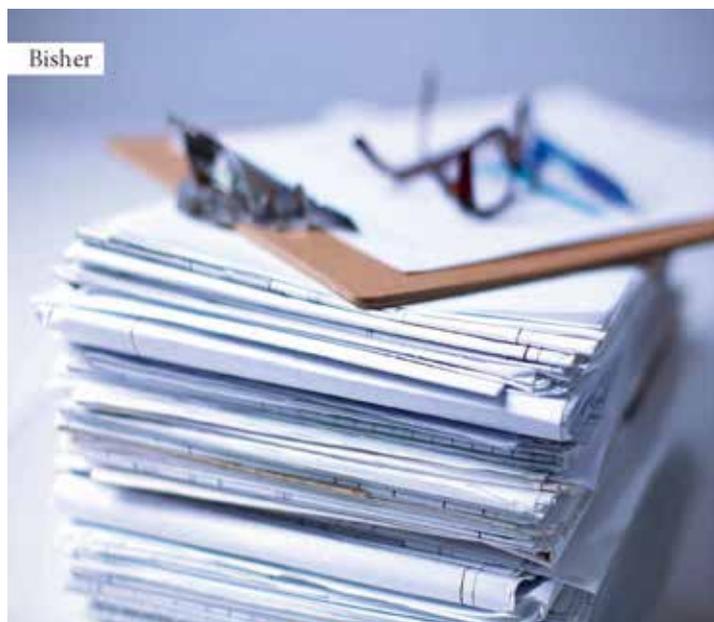
Die nahe Bank



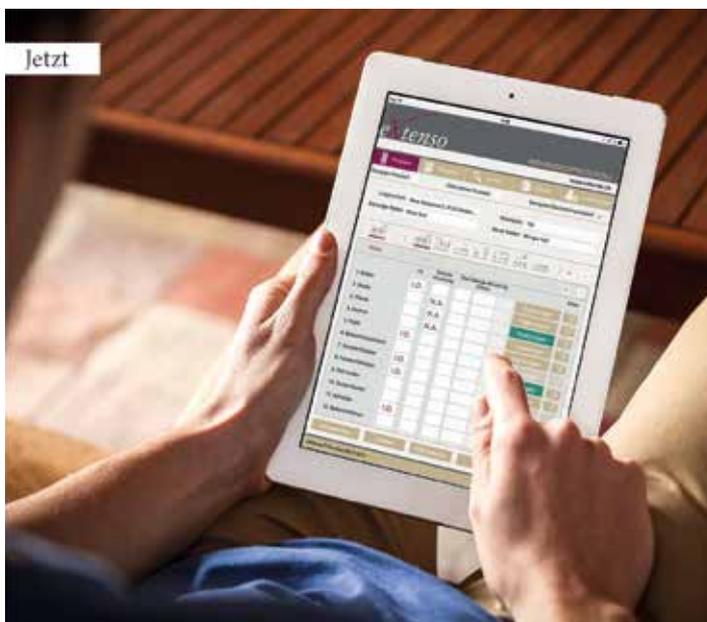
Zürcher
Kantonalbank

Ende der Fahnenstange?

Niemand weiss genau, wohin sich die Software-Branche entwickelt und welche Rolle die Kunden dabei spielen. Der Software-Experte Urs Rüdlinger wagt einen Ausblick und beantwortet kritische Fragen.



Bisher



Jetzt

RED. ●
– Herr Rüdlinger, sind Softwarelösungen nicht irgendwann fertig entwickelt? Selbst Optimierungen sind doch irgendwann abgeschlossen.

–Nein, das ist eine permanente Entwicklung, die sich mit den Kundenbedürfnissen und den technischen Möglichkeiten laufend verändert. Und genau das treibt mich täglich an, mit meinem Team nach neuen sinnvollen Lösungen zu suchen, die unseren Kunden das Leben vereinfachen. Dafür stehe ich gerne jeden Morgen auf.

– Was kann die IT den Immobilienverwaltungen in Zukunft bieten?

–Sie kann helfen, Ressourcen einzusparen. Der Grundgedanke der IT ist doch immer Automation. Bezogen auf Immobilienverwaltungen bedeutet dies, dass wiederkehrende Arbeitsschritte automatisiert ablaufen und so Ressourcen eingespart werden können. Heute betreuen Verwaltungen erheblich mehr Mandate als noch vor 20 Jahren – und das mit bedeutend weniger Personal.

– Wohin geht die Reise aus Ihrer Sicht? Stichwort Cloud-Mobile-Lösungen?

–Da muss man unterscheiden zwischen dem, was technisch möglich ist, und dem, was für Kunden sinnvoll ist. Ich bin der festen Überzeugung, dass man nicht alles umsetzen muss, bloss weil es machbar ist. So gesehen besteht unser Job auch darin, zu

beurteilen, welche technischen Innovationen unseren Kunden einen konkreten Nutzen bringen. Das früher «papierlos» genannte Büro ist so ein Thema. Heute heisst das DMS (Document Management System) und trägt zu einer deutlich höheren Effizienz bei.

„Man kann Software nur dann nutzbringend entwickeln, wenn man die Prozessabläufe der Kunden genau kennt.“

Hier bieten wir Schnittstellen zwischen unseren Softwarelösungen und neuen Systemen an. Damit wird das Ablegen und Suchen von Dokumenten vereinfacht und beschleunigt. Jeder Kunde muss sich entscheiden, ob er von überall auf der Welt auf seine Daten zugreifen will oder ob für ihn ein lokaler Server besser ist. Es gibt natürlich Prozesse, die Mobilität verlangen und andere, die man besser und einfacher am klassischen Büroarbeitsplatz erledigen kann.

–Aber Mobilität ist doch die Zukunft?

–Ja, aber zur rechten Zeit am richtigen Ort. Es gibt gute Gründe für mobiles Arbeiten. Bei Home-Office oder Teilzeitarbeit macht ein ungehinderter Zugriff auf Da-

ten durchaus Sinn. Aus diesem Grund haben wir auch eine Lösung für das Erstellen von Wohnungsprotokollen vor Ort gesucht: Die von uns entwickelte App erlaubt es, das Protokoll mit wenigen Klicks auf dem Tablet zu erstellen und alle nötigen Zusatzin-

formationen wie Mängel, Fotos, Zählerstand, Schlüsselzahl und so weiter einfach einzufügen. Das Protokoll kann dann von allen Parteien vor Ort signiert und per Mail verschickt werden. Die Mieterdaten erhält man direkt aus unserer Verwaltungssoftware, und so kann man sich nur noch auf die Abnahme konzentrieren.

–Zurück zur ursprünglichen Frage: Softwareprogramme gibt es bereits seit Jahrzehnten. Ist nicht schon alles entwickelt, was es zu entwickeln gibt?

–Nein. Wir haben schon früh erkannt, dass man Software nur dann nutzbringend entwickeln und optimieren kann, wenn man die Prozessabläufe der Kunden genau kennt. Wir haben uns darum sehr intensiv mit den Abläufen und Vereinfachungsmöglichkeiten befasst. Das heisst, wir schauen, wie eine Verwaltung arbeitet. Dazu analysieren wir die Prozesse bei Mieterwechseln und bei den Abrechnungen. Da finden wir in den meisten Fällen Optimierungspotenzial. Das zeigen wir auf und schlagen Verbesserungen vor. Berechnungen unserer

Kunden zeigen, dass die Einsparungen an Ressourcen enorm sind.

– Haben Sie ein Beispiel?

– Vor Jahren bedeutete ein Mieterwechsel auch mit einer guten Softwarelösung für die Verwaltung einen erheblichen Aufwand mit vielen Einzelschritten. Heute kann ein Anwender ein einziges Dokument erstellen, das den neuen Mietvertrag beinhaltet, die Allgemeinen Bestimmungen sowie die Hausordnung gleich anhängt, die Schilderbestellung auslöst und den Antrag für das Mietkautionskonto bei einer Bank aufbereitet. Auf Wunsch wird auch gleich ein Wohnungsausweis erstellt. Weiterer Vorteil: Es geht nichts vergessen.

– Aber diese Individualisierung hat ja sicher ihren Preis?

– Natürlich ist die Entwicklung von Softwarelösungen immer mit Aufwand ver-

bunden. Aber Kosten muss man stets in Relation zum Nutzen sehen. Und da hat sich in den letzten Jahren einiges getan. Denn sowohl auf der Leistungsseite mit Softwaremodulen, die zunehmend Kundenwünsche und -prozesse berücksichtigen, als auch auf der Kostenseite, indem die Preise über die Jahre so stark gesunken sind, dass die Programme auch für kleinere Immobilienverwaltungen bezahlbar wurden.

– Sie kennen die Vergangenheit.

War Entwicklung früher einfacher?

– Anfang der 80er-Jahre hängten viele Anbieter ihren klassischen Buchhaltungsprogrammen einfach die Mieterbewirtschaftung an und verkauften diese dann als «Liegenschaftsverwaltungsprogramme».

Damit stand einer grossen Zahl, auch kleineren Verwaltungen in der Schweiz ein

rudimentäres Produkt zu einem zahlbaren Preis zur Verfügung. Das war einfach umzusetzen und brachte schnell Erfolg. Aber aus Fehlern lernt man ja glücklicherweise. Und so begann man, spezifische Programme für die Liegenschaftsverwaltung von Grund auf neu und kundenfreundlicher zu konzipieren. Das war schwieriger und aufwendiger, aber auch spannender. Auf diese Zeit gehen auch unsere Wurzeln zurück. Aber wie gesagt, in Zukunft gibt es noch viel an einer Software zu entwickeln. ●



***URS RÜDLINGER**

Der IT-Experte ist Gründer und Inhaber der Extenso IT-Service AG in Glattbrugg.

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.

IHR PARTNER
FÜR GEBÄUDE- UND
UMWELTECHNIK



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

Geld sparen, Risiko reduzieren

In vielen Unternehmen wird das Management von Softwarelizenzen als lästiges Übel angesehen. Das kann bei Lizenzüberprüfungen schnell zu unerwarteten Geldforderungen führen und negative Auswirkungen für das Unternehmen haben.



Mit dem richtigen Tool das Lizenzmanagement im Griff haben (Foto: Matrix42).

TORSTEN BOCH*
LIZENZMANAGEMENT IST WICHTIG. Nach Einschätzung von Gartner-Analysten werden jährlich mindestens zwei Drittel aller Unternehmen einer Lizenz-Plausibilisierung unterzogen. Nicht zuletzt deshalb empfiehlt sich die Einführung einer professionellen Compliance-Management-Lösung. Doch noch immer betreiben vie-

Software-Audits nur unzureichend vorbereitet. Die Sorgen sind berechtigt; denn ist das Unternehmen unterlizenziiert, drohen hohe Nachzahlungen, ein Imageverlust und im schlimmsten Fall sogar strafrechtliche Konsequenzen. Aber auch eine Überlizenzierung sollte vermieden werden, denn hier wird unnötig Geld ausgegeben, das an anderen

aufmerksam wird und sich bei einem Unternehmen meldet, ist es zu spät, denn die Deinstallation oder das Nachkaufen von Lizenzen wird in diesem Fall nicht mehr anerkannt. Unabhängig von diesem Szenario nimmt auch generell die Anzahl der Software-Audits zu. Waren es 2007 laut Gartner noch 35% der Unternehmen, die ein Software-Audit durchliefen, so sind es heute bereits mehr als 70%. Bei diesen Kontrollen wird geprüft, ob eine Software korrekt lizenziert worden ist.

„Heute durchlaufen mehr als 70% der Unternehmen ein Software-Audit.“

Wer für ein transparentes Lizenzmanagement sorgt, das sowohl Clients als auch Server und mobile Geräte einschließt, ist für diese Situationen gewappnet. Eine solche Komplexität lässt sich aber keineswegs in Textdokumenten oder Tabellen abbilden. Die vielschichtigen Vertragsinformationen, lokale Installationen und virtuelle Zugriffe auf moderne Software-Lösungen lassen sich nur mit professionellen Lizenzmanagement-Tools in den Griff bekommen. Sie beinhalten nicht nur die verschiedenen Lizenzmodelle der Hersteller, sondern auch die vorhandenen Nutzungs- und Gerätedaten – egal ob physisch, virtuell oder mobil.

le Unternehmen, vor allem kleine und mittelständische Betriebe, ihr Lizenzmanagement mit Tabellenübersichten. Dass dies nicht den Dokumentationsanforderungen der Hersteller entspricht, liegt auf der Hand. So verwundert es kaum, dass die Mehrheit der IT-Manager in Studien angibt, sie fühle sich für

Stellen besser verwendet werden könnte. Deshalb müssen sich die Verantwortlichen damit auseinandersetzen, wie sie ihr Lizenzmanagement revisionssicher gestalten können.

SOFTWARE-AUDITS. Sobald ein Softwarehersteller auf Lizenzverletzungen

PROZESSANALYSE IST DAS A UND O. Doch damit ist es nicht getan. Nach Expertenmeinung beruht eine erfolgreiche Software-Compliance zu Dreivierteln auf effektiven Prozessen. Deshalb empfiehlt sich bei Einführung eines Tools unbedingt darauf zu achten, dass es der Querschnittsfunktion des Lizenzmanagements gerecht wird. Sicherlich gibt es sehr gute Nischenlösungen, doch mangelt es diesen fast immer an Funktionalitäten, um das Tool in alle relevanten IT-Prozesse zu integrieren. So werden diese Werkzeuge quasi im «Hinterzimmer» betrieben und sind auf das rückwärtsgerichtete Berichten fokussiert. Dabei kommt es bei einem effektiven SAM (Software Asset Management) Tool darauf an, die Prozesse vom Endbenutzer bis zur Lizenzverwaltung zu automatisieren. Die Abläufe beinhalten

neben der eigentlichen Lizenzbilanzierung beispielsweise auch die Genehmigung der verursachten Kosten durch den Abteilungsleiter, die technische Bereitstellung und Nutzungsvermessung, die Integration des Service- und Change-Managements. Es zeigt sich also, dass der prozessuale Aspekt sowie der Nutzungszweck von Software nicht zu unterschätzen sind. Deshalb ist es wichtig, die Toolauswahl entsprechend auszurichten. Denn eines ist sicher: Scheitern können Sie mit jedem Tool – aber erfolgreich ist man nur dann, wenn man ein Tool einsetzt, das die Prozesse ganzheitlich unterstützt.

BIS ZU 30% DER KOSTEN EINSPAREN. Die Expertengruppe hat im Rahmen einer aktuellen Untersuchung festgestellt, dass sich durch die Einführung eines kon-

sequenten und nachhaltigen Lizenzmanagements jährlich bis zu 30% der Softwarekosten einsparen lassen. Das hat verschiedene Gründe: So lassen sich nicht nur ungenutzte Lizenzen ermitteln und bestenfalls zurückgeben oder verkaufen, sondern vor allem auch bei Investitionen enorme Einsparungen erzielen. Denn durch die mit einem erfolgreichen Lizenzmanagement gewonnene Transparenz über aktuelle Bestände und tatsächlichen Bedarf können Neubeschaffungen optimal gestaltet werden. Verhandlungen mit den Herstellern sind dadurch viel effektiver. Wenn man zudem berücksichtigt, dass die Kosten für Software die Hardwareinvestitionen um ein Vielfaches übersteigen und mittlerweile zu den bedeutendsten Kostenfaktoren in der IT zählen, ist die Relevanz der Thematik schnell klar.

ANZEIGE

Beherrschen Sie die ganze Immo-Klaviatur.

Dieses Masterstudium deckt alle relevanten Fragen rund um Immobilien ab. Direkt beim Zürich HB. Bis zu 100 % Arbeitstätigkeit möglich.

MAS Real Estate Management

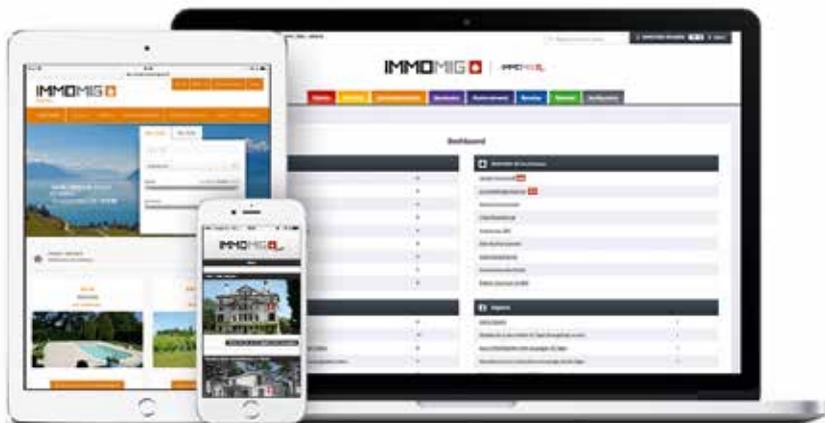
Jetzt zum Infoabend oder persönlichen Beratungsgespräch anmelden.

fh-hwz.ch/masrem

HWZ | Hochschule für
Wirtschaft Zürich

Innovativ bleiben!

Der Immobilienmarkt entwickelt sich rasant – und damit auch das Immobilienmarketing. Spezialisierte Technologiefirmen wie die IMMOMIG AG erleichtern Schweizer Immobilienprofis mit innovativen Lösungen den Arbeitsalltag.



Vom Start-Up zur Marktführerschaft. Von Patrick Maillard als Start-up gegründet, kann die IMMOMIG AG heute auf eine über zehnjährige Erfolgsgeschichte zurückblicken. 2007 noch Gewinnerin des Venturelab Startup-Programmes, hat sich das Unternehmen mit seiner Time-to-Market-Gesamtlösung für Immobilienprofis mittlerweile zur Schweizer Marktführerin in diesem Bereich entwickelt. Die Kunden profitieren dabei nicht nur von den herausragenden Entwicklungskapazitäten des Unternehmens, sondern auch von seiner Kundennähe. Dank Niederlassungen in der Westschweiz (Fribourg), im Technopark Zürich und jetzt in Sursee sowie einem mehrsprachigen Support mit qualifizierten Kundenbetreuern ist IMMOMIG AG in der Lage, ihren Kunden einen konstant hochwertigen Service zu bieten. Es überrascht deshalb nicht, dass das Unternehmen in Anerkennung ihres Einsatzes für die Branche 2012 zum Fördermitglied der Schweizerischen Maklerkammer und der SVIT Romandie ernannt wurde.

Konstantes Streben nach Kundenzufriedenheit. Der Immobilienmarkt entwickelt sich rasant schnell und Immobilienprofis benötigen immer effizientere Arbeitsinstrumente, um ihre Tätigkeit erfolgreich ausüben zu können. Konkurrenz, Kundenerwartungen und technische Neuerungen haben zudem einen hohen Einfluss auf das Arbeitsumfeld. Mit der Konsequenz, dass Netzwerk, Marktkenntnis und Verkaufskompetenzen alleine heute nicht mehr genügen, um als Makler zu bestehen. Vielmehr sind für den Umgang mit den Anforderungen, die unter anderem Internet und wachsende Datenmengen stellen, spezialisierte Software-Lösungen notwendig. Den Möglichkeiten sind dabei keine Grenzen gesetzt: Neben standardisierten Produkten sind auch vollständig personalisierte Angebote auf dem Markt, die oft in direkter Zusammenarbeit mit dem Kunden entwickelt werden. Dass die Angebote von IMMOMIG AG in diesem Umfeld einen Nerv tref-

fen, zeigt einerseits die stetig wachsende Kundenzahl, andererseits aber auch eine jüngst durchgeführte Umfrage zur Kundenzufriedenheit. Laut deren Ergebnis sind 95% der Befragten mit der Immomig@-Software zufrieden und 98% würden sie weiterempfehlen. Daraus lässt sich schliessen, dass die über 2'000 Endnutzer und 500 Firmenkunden – von Grossunternehmen bis zu lokalen Agenturen in der ganzen Schweiz – wissen, weshalb sie sich für diese Software entschieden haben.

Software – Vielseitig & Nutzerfreundlich. Die Immomig@-Gesamtlösung richtet sich an Immobilienprofis aller Art, unabhängig von der Unternehmensgrösse, dem Portfolio oder der Unternehmensstruktur. Sie umfasst eine nutzerfreundliche Online-Software, eine professionelle Website sowie die automatische Publikation von Objekten auf dem schweizerischen Immobilienportal www.immomig.com und entspricht damit allen Bedürfnissen von Branchenspezialisten: Von der Kontaktberatung über die Mandantenverwaltung bis zur Objektpräsentation unterstützt die Immomig@-Gesamtlösung ihre Nutzer auf vielseitige Weise bei der Vermarktung von Immobilien. Darüber hinaus bietet IMMOMIG AG mit «Immomig@ MLS» ein für die Schweiz neuartiges, innovatives Netzwerksystem, welches auf den lokalen Charakter des Geschäftes ausgerichtet ist. Mit dem System lässt sich ein Objekt einem bestimmten Marktsegment oder einer Region entsprechend präsentieren. Zudem bietet es volle Flexibilität, um eigene Verkaufsnetzwerke aufzubauen. Für die Qualität des Tools spricht nicht zuletzt, dass die Schweizerische Maklerkammer «Immomig@ MLS-Lösung» als Netzwerksystem für ihre Mitglieder gewählt hat.

Technologie am Puls der Zeit. Im laufenden Jahr hat IMMOMIG AG ihren Fokus auf die Integration der neusten Technologien in ihre Lösungen

gelegt. Ein wichtiges Augenmerk gilt dabei dem Thema «responsive Design». Schliesslich besteht 2015 kein Zweifel mehr: Webseiten müssen auch auf Mobilgeräten optimal angezeigt werden. Denn Benutzeroberflächen, die sich an verschiedene Geräte (Computer, Tablet, Smartphone) anpassen, vereinfachen das Surfen, was letztlich allen Nutzern zugutekommt. Immomig@-Nutzer profitieren bei den folgenden Produkten jederzeit und überall von «responsivem Design»:

Die Software. Die Version 7.0 der Immomig@-Software überzeugt sowohl durch ein modernes, aufgeräumtes Design, das für einen erhöhten Bedienungskomfort sorgt, als auch durch ein leistungsstärkeres System und eine optimale Ergonomie.

Das Portal. Die neue Version des Immobilienportals www.immomig.com zeichnet sich aus durch einen erhöhten Bedienungskomfort mit dynamischen Suchfiltern sowie durch die Einbindung von Google Maps. Das Portal erlaubt eine optimale Vermarktung von Immobilienobjekten sowie die Schaltung von Werbung, was zusätzliche Umsätze ermöglicht.

Die Website. Die Website ist in einer neuen Standard-Version verfügbar (in der Lizenz inbegriffen), mit neuen Vorlagen sowie einer innovativen Mini-Website für jedes Immobilienprojekt, einschliesslich des Luxussegments.

Die App. Eine brandneue, intuitive App für iPhone/iPad mit Synchronisation von Kontakten und Terminen (Immomig@-iPhone/iPad) gewährleistet ein sorgenfreies mobiles Arbeiten und einen virtuellen Zugang zur Agentur.

Last but not least wurde eine Servermigration vorgenommen, damit die Kunden von IMMOMIG AG künftig von noch effizienteren Technologien profitieren können. Neben einem qualitativ hochstehendem Hosting und hoher Performance sollen auch ein sichererer Datenfluss und ein einfacher Softwarezugang gewährleistet sein. IMMOMIG AG weiss sich damit einmal mehr auf die aktuellen Trends in Sachen Performance und Sicherheit einzustellen. Dies kommt nicht von ungefähr: Trotz des hohen Tempos, in dem heute Marktveränderungen stattfinden und trotz der Einflüsse von Globalisierung und branchenfremden Angeboten hat sich das Unternehmen nämlich zum Ziel gesetzt, durch innovative Weiterentwicklungen ihre Position als Schweizer Marktführerin in der Immobilienbranche zu festigen.



***PATRICK MAILLARD**
Patrick Maillard ist Gründer und Geschäftsführer der IMMOMIG AG, er verfügt über Abschlüsse in Management (M.A.) und Information Systems (B.A.).

LIZENZMANAGEMENT SORGT FÜR SOFTWARE-COMPLIANCE. Unternehmen, die sich um ihre Compliance sorgen, sollten sich also aus der Deckung wagen und ihr Lizenzmanagement auf den nächsten Level heben. IT-Lösungen, die darauf ausgerichtet sind, gibt es zuhauf. Allerdings empfiehlt es sich, bei der Auswahl auf die Ganzheitlichkeit der Lösung zu achten. Sie sollte Compliance in al-

mo der Auslöser, die Softwareverteilung zu überdenken und darauf basierend auch das Lizenzmanagement zu überarbeiten. Das Schweizer Unternehmen nutzt die Matrix42-Lösungen in über 20 Ländern. «Wir wollten den Lizenzcheck selbst durchführen, und zwar auf Basis eines anerkannten Tools, dessen Automatismus plausibel und nachvollziehbar ist. Dadurch wollten wir von vorn-

sammenfassen und auswerten. «Für uns ist das eine enorme Weiterentwicklung», sagt Vlaj.

» Wir wollten den Lizenzcheck selbst durchführen, und zwar auf Basis eines anerkannten Tools, dessen Automatismus plausibel und nachvollziehbar ist.»

HANS-PETER VLAJ, IT-LEITER BEI BELIMO

len physischen, virtuellen, mobilen und Cloud-Umgebungen gewährleisten und Prozesse sicherstellen. Vor allem durch einen hohen Automatisierungsgrad lassen sich positive Nebeneffekte erzielen: Jederzeit stehen präzise Informationen über die Softwarebereitstellung zur Verfügung, der daraus resultierende Lizenzbedarf lässt sich per Knopfdruck ermitteln und die neue Transparenz ist die optimale Grundlage für Audits und Kaufentscheidungen.

herein auch nur den leisesten Verdacht der Manipulation oder auch unabsichtliche, menschliche Fehler vermeiden», begründet Hanspeter Vlaj, IT-Leiter bei Belimo den Entscheid. Gestartet wurde mit der Einführung der Softwareverteilung in der Schweiz im Jahr 2005. Sukzessive erfolgte dann der Roll-out in Europa, in Asien und in den USA. Insgesamt werden mehr als 2000 Geräte, PCs und Laptops verwaltet. Mit dem Matrix42-Lizenzmanagement haben die Verantwortlichen bei Belimo die Lizenzkosten jetzt besser im Griff, können sich einfach und schnell einen Überblick verschaffen und etwa Microsoft-Lizenzen per Klick zu-

ÜBER MATRIX42

Matrix42 ist einer der Top-Anbieter von Software für das Arbeitsplatzmanagement. Unter dem Motto «Smarter Workspace» bietet das Unternehmen zukunftsorientierte Lösungen für moderne Arbeitsumgebungen. Mehr als 3000 Kunden – darunter BMW, Infineon und Carl Zeiss – verwalten mit den Workspace Management Lösungen von Matrix42 über 3 Mio. Arbeitsplätze weltweit.

Matrix42 ist in folgenden Ländern aktiv – Deutschland, Österreich, Schweiz, Niederlande, Vereinigtes Königreich, Australien und Vereinigte Staaten von Amerika. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Frankfurt/Main. Das 1992 gegründete Unternehmen gehört seit 2008 zur Asseco Gruppe, einem der größten europäischen Software Anbieter. Die Produkte und Lösungen der Matrix42 sind darauf ausgerichtet, moderne Arbeitsumgebungen – physische, virtuelle oder mobile Arbeitsbereiche – einfach und effizient bereit zu stellen und zu verwalten.

Matrix42 fokussiert auf Anwenderorientierung, Automatisierung und Prozessoptimierung. Mit diesen Lösungen werden sowohl die Anforderungen moderner Mitarbeiter in Unternehmen, die ortsungebunden und mit verschiedensten Endgeräten arbeiten wollen, als auch der IT-Organisation und des Unternehmens selbst optimal erfüllt. Das Unternehmen bietet seine Lösungen branchenübergreifend Organisationen an, die Wert auf ein effizientes Arbeitsplatzmanagement legen. Dabei arbeitet das Unternehmen auch erfolgreich mit Partnern zusammen, die die Matrix42 Kunden vor Ort beraten und betreuen; zu den führenden Partnern zählen TAP.DE Solutions GmbH, Consulting4IT GmbH und DSP IT Service GmbH. Weitere Informationen unter: <http://www.matrix42.com>.



TORSTEN BOCH

Der Autor ist seit 2006 Produktmanager bei Matrix42 im Bereich «Compliance» mit den Schwerpunkten License-, Asset- und Contract-Management.

ANZEIGE



«Die CH-Marktübersicht für Softwarelösungen in der Immobilien-, Bauwirtschaft und Gebäudetechnik, mit spannenden Expertenbeiträgen im Sonderteil Valuation.»
Jetzt vorbestellen für CHF 75.- ● www.resg.ch/bestellen

Ab Dezember 2015 im Buchhandel:
Real Estate Software Guide — Swiss Edition 2016
ISBN 978-3-033-05124-9



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

Kommunikation 2.0 greift zu kurz

Internetbasierte Verkaufskanäle, soziale Medien, deren mobile Nutzung und die Präferenz der Menschen für Videos fordern sämtliche Branchen heraus. Sie stellen ganze Geschäftsmodelle auf den Kopf; die Musik- und Filmindustrie erlebt diesen Wandel aufs dramatischste. Muss auch die Immobilienbranche die Digitalisierung fürchten?



Anja Meyer, CEO smeyers AG

Heute ist die Kommunikation rund um ein Areal oder eine Immobilie kaum integriert. Beispiel Naming und Branding: Die Standortgemeinde nutzt einen Flurnamen. Die Architekten wählen für ihren Wettbewerbsbeitrag eine charakteristische Bezeichnung, welche in der Öffentlichkeitsarbeit bereits Verwendung findet. Dann kreiert der Vermarkter eine Marke. Schliesslich bezeichnet der Bewirtschafter die Liegenschaft mit dem Strassenamen. Vier Identitäten für dasselbe Projekt sind zu viel. Noch vor dem Verständnis für digitale Kommunikation sollte die Branche deshalb ein Verständnis für integrierte Kommunikation entwickeln. Dabei spielen auch die sozialen Medien eine wichtige Rolle. Aber es braucht mehr: die Kontinuität in der Kommunikation, die Kontextualisierung der Projekte und die Konsensfindung der verschiedenen Anspruchsgruppen.

Kontinuität

Wie bei allen erfolgreichen Unternehmen und Projekten muss die Kommunikation auch für Immobilien über den gesamten Lebenszyklus konzipiert sein – selbst wenn dieser 50 Jahre dauert. Die Vision der Planer und Architekten, die Absichten der Städte und Gemeinden, die Ansprüche der Mieter und Eigentümer fließen von Anfang an in gemeinsam vereinbarte Wertvorstellungen und handfeste Pflichtenhefte ein. Sodann muss der Vermarkter diese Vorstellungen in Argumente und Emotionen ummünzen. Der Bewirtschafter schliesslich verwendet die bis zur Schlüsselübergabe erzeugten Elemente und Emotionen für die weitere Kommunikation. So bekommt und behält eine Immobilie ihre Persönlichkeit und Attraktivität über Jahrzehnte. Dabei spielen die

neuen Medien eine zentrale Rolle. Sie allein aber können den Paradigma-Wechsel nicht herbeiführen: von Einzelaktionen zu integrierten Konzepten, die sich über Jahrzehnte wandeln können, ohne ihren Kern zu verlieren.

Kontextualisierung

Auch im Zuge der schrumpfenden Landreserven und der innerstädtischen Verdichtung stellen sich neue Herausforderungen. Die Entwicklung von Arealen und Objekten findet verstärkt in historischen, räumlichen und sozialen Zusammenhängen statt. Damit steigt der Bedarf nach Kommunikation. Gut unterrichtete und anspruchsvolle Zielgruppen suchen nach konkreten Informationen zu spezifischen Themen. Hier sind neue Medien hilfreich: Websites, Blogs, «Bürger»-Plattformen. Doch ob vom Investor oder einzelnen Interessengruppen betrieben: Die neuen Foren benötigen viel Aufmerksamkeit und Aufwand in Form des sogenannten Community Managements entlang den Touch Points, den virtuellen Orten also, an denen Interessierte und Involvierte mit einem Thema, einem Areal oder einem Projekt in Kontakt kommen.

Konsensfindung

Verdichtung und nachhaltige Nutzung von Ressourcen, vor allem aber das Durchsetzen gruppenspezifischer oder individueller Ansprüche mit allen – auch größeren rechtlichen – Mitteln fordern die Investoren und die Branche heraus. Jahrelange Verzögerungen drohen selbst bei kleineren Bauvorhaben. Das lässt sich in vielen Fällen vermeiden, wenn die Interessengruppen schon in einem frühen Projektstadium zusammensitzen. Kommunikation in dieser Phase bedeutet Moderation. Für Investoren zwar eine unge-

wohnte Herausforderung, aber eine lohnende. Auch hierbei können soziale Medien und Internet-Plattformen von Bedeutung sein. Vor allem aber gehören interessierte und involvierte Kreise an einen Tisch. Nur im persönlichen Kontakt lassen sich tragfähige Lösungen und belastbare Loyalitäten erreichen.

Interessenmanagement

Es ist absehbar, dass Kontextualisierung und Konsensfindung bei der Areal- und Projektentwicklung wie auch für die Vermarktung in Zukunft erfolgsentscheidend sein werden. Damit rutschen die Investoren, aber auch die Grundeigentümer (z. B. eine Stadt) und Vermarkter in eine neue Rolle. Sie müssen Prozesse moderieren und dafür die neuen Medien nutzen. Damit eröffnen sich neue Geschäftsmöglichkeiten, die nicht anderen Branchen überlassen werden sollten und die Verluste in herkömmlichen Geschäftsfeldern kompensieren können; Vermietung und Verkauf werden früher oder später über Internet-Plattformen erfolgen, welche von Benutzern selbst betrieben werden. Die meisten Funktionen in Zusammenhang mit der Bewirtschaftung werden Apps übernehmen. Darum müssen sich viele Player im Immobilienmarkt bewegen. Tun sie das und schaffen sie es, sich neu zu erfinden, stellt die Digitalisierung der Kommunikation keine Gefahr, sondern eine Chance dar – die Zeit ist reif für strategische Initiativen.

Weitere Informationen

smeyers AG
Basel, Emmen/Luzern, Zürich
Telefon 058 322 88 88
E-Mail info@smeyers.ch
Website www.smeyers.ch

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

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 Anwaltstätigkeit 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

VERANSTALTUNGSORT

Marriott Hotel, 8006 Zürich, 08.30 bis 16.30 Uhr

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 Spritzasbestkatasters des Kanton. ZH.
- Christian Bächinger, Leiter Forschungsbereich Immobilien am Center for Corporate Responsibility 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 Vorkaufsrecht 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-Treuhänder

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

- Herausforderung Bauprojekt**
20.10.2015
- Best Practice bei Maklerrecht und Grundbuch**
06.11.2015
- Gebäudeanalyse und Unterhaltsplanung**
11.11.2015
- Immobiliarsachenrecht 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 Ja Nein

Frau Herr Vorname / Name

Firma

Strasse

PLZ/ Ort

E-Mail

Telefon

Unterschrift

Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

☉ SACHBEARBEITERKURSE

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

SVIT 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
lunedì/giovedì, ore 18.00 – 21.15 Uhr
Lugano-Breganzona

SVIT Zürich

04.01.2016 – 21.03.2016
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 Bern

14.03.2016 – 25.06.2016
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr und
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Prüfung: 30.06.2016
Feusi Bildungszentrum, Bern

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

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

SVIT Aargau

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

SVIT 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 2016
giovedì, ore 18.00 – 20.30

SVIT Zürich

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

Modul 1: 11.04.2016 – 27.06.2016
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

LIEGENSCHAFTSBUCH- HALTUNGSASSISTENT/IN SVIT (SB4)

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

Modul 1: 12.01.2016 – 15.03.2016

Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern
Modul 2: 22.03.2016 – 11.05.2016
Prüfung: 01.06.2016
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

IMMOBILIENBEWERTUNGS- ASSISTENT/IN SVIT (SB5)

SVIT Bern

06.09.2016 – 08.12.2016
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 20.30 Uhr
Prüfung: 14.12.2016
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

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

SVIT Ticino

12.01.2016 – 17.05.2016
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

☉ COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA
06.04.2016 – 11.05.2016
Examen: 25.05.2016
A 5 minutes de la gare de Genève

☉ 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)
CSEI Commission suisse des examens de l'économie immobilière
Avenue Mon-Repos 14
1005 Lausanne
T 021 331 20 99
alexandra.antille@cseei.ch



In Ticino

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

REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangsleitungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Sachbearbeiterkursen und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang 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 Lehrgangsleitung: Hans-Jörg Berger, Sekretariat:
Marlies Candrian
SVIT Graubünden
Bahnhofstrasse 8, 7002 Chur
T 081 257 00 05, F 081 257 00 01
svit-graubuenden@svit.ch

REGION ROMANDIE

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

REGION SOLOTHURN

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

REGIONE TICINO

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

REGION ZENTRALSCHWEIZ

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

REGION ZÜRICH

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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

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

BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIENTREUHAND FÜR KV-LERNENDE

SVIT beider Basel: siehe www.okgt.ch
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

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 zugehörigen 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.

T. 0848 001 848 - www.swisscaution.ch

swisscaution
DIE 1. VERSICHERUNG FÜR DIE MIETKAUTION



Die Reichle Immobilien AG (www.reichle-immobilien.ch) besitzt, baut, bewirtschaftet und verwaltet alle selbst- und fremdgenutzten Immobilien der Reichle Gruppe. Mit unserem kleinen, dynamischen Team gehören wir zu den führenden Anbietern im Raum Wetzikon und wollen weiter Marktanteile gewinnen und die Strategie des Verwaltungsrates mit viel Elan und Professionalität umsetzen.

WOLLEN SIE Ihre umfassenden Kompetenzen und Erfahrungen bei uns einsetzen? **VERSTEHEN SIE** es Kunden zu gewinnen, zu beraten und langfristig zu binden? **SIND SIE** eine Macherpersönlichkeit und übernehmen gerne Verantwortung? Dann suchen wir SIE!

IMMOBILIENBEWIRTSCHAFTER-/IN mit der Perspektive zur Bereichsleitung

SIE ÜBERNEHMEN die Verwaltung und Vermietung von bestehenden und zukünftig erwerbenden Büro- und Gewerbeliegenschaften, Wohnliegenschaften und Grundstücken. **Sie helfen** aktiv mit bei der Realisierung eines Gestaltungsplans, bei Neuzukäufen von Wohn- und Büroliegenschaften. **Sie erstellen** ein Vermarktungskonzept für Erst- und Wiedervermietungen und engagieren sich mit einer kompetenten Beratung und einer zuverlässigen Mieterbetreuung für eine Leerstandminimierung. **Sie verstehen** es, mit unterschiedlichen Zielgruppen und Ansprechpartnern zu kommunizieren und können auch in komplexen Situationen lösungsorientierte Vorschläge unterbreiten. **Sie erledigen** die administrativen Tätigkeiten, welche mit ihrem zugeteilten Objektportfolio einhergehen. **Sie engagieren** sich für Nachhaltigkeit und überzeugen mit unternehmerischem Denken und Handeln. **Sie rapportieren** direkt dem Geschäftsführer. Als Perspektive können wir Ihnen bei Eignung die Bereichsleitung für die Liegenschaftsverwaltung anbieten.

WIR WÜNSCHEN UNS von Ihnen, dass Sie sich durch Ihre **Erfahrung in der Bewirtschaftung von Büro- und Gewerbeliegenschaften** sowie durch Ihre Weiterbildung zum **Immobilienbewirtschaftler/-verwalter mit FA** einen schnellen Überblick über die heutigen Projekte verschaffen können. Ihr berufliches Fundament darf auf einer kaufmännischen oder technischen Grundausbildung z. Bsp. Hochbauzeichner, Bauleiter aufgebaut sein. **Sie verfügen** über Disziplin, Ausdauer und arbeiten gerne selbstständig und pflichtbewusst. **Sie beherrschen** das Schnittstellenmanagement, sind technisch versiert, qualitätsbewusst und zeichnen sich durch eine hohe Flexibilität aus. **Sie wollen** sich erfolgreich und langfristig mit uns verpflichten und den Bereich weiter ausbauen.

FREUEN SIE SICH auf eine abwechslungsreiche Tätigkeit, ein spannendes Umfeld und interessante Menschen. Bitte senden Sie Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen an:

FISCHER Consulting, HR Services & Management Advisory

Frau Monica Fischer | Luzernerstrasse 9 | 6403 Küssnacht am Rigi
monica.fischer@fischer-hrservices.ch | Tel. 041 377 08 04

Leiter/in Immobilien-Verwaltung Objektmanagement & Bewirtschaftung

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage
www.asga.ch / Über uns / Stellen

Kontakt

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen.

Senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen bitte per Post an:

Kurt Geser, Leiter Immobilien, ASGA Pensionskasse Genossenschaft
Rosenbergstrasse 16, 9001 St. Gallen

E-Mail: kurt.geser@asga.ch / 071 228 52 38

Einfach **ASGA** 
pensionskasse

Preis ist nicht gleich Wert

Mit diesem Thema lud die Schweizerische Schätzungsexpertenkammer zum 4. Valuation Congress nach Thun ein. Ein spannender Mix der Referenten und kontroverse Meinungen führten zu einem vielseitigen und interessanten Anlass.



Dr. David Hersberger, Präsident SEK/SVIT (Bildmitte) und die von ihm eingeladenen Referenten Felix Thurnheer, Marie Seiler und Daniel Tochtermann.

CORINA ROELEVELN-MEISTER* ●

GROSSES INTERESSE. Rund 190 Teilnehmer aus der ganzen Schweiz und dem nahen Ausland trafen am 17. September 2015 im Kultur und Kongresszentrum Thun zum 4. Valuation Congress ein. Der Präsident der Schätzungsexpertenkammer SEK/SVIT, Dr. David Hersberger, hiess sie alle willkommen, sichtlich erfreut über die offenbar gute Wahl des Themas, das er zusammen mit dem Vorstand schon vor einigen Monaten festgelegt hatte. «Die Teilnehmerzahl widerspiegelt die Bedeutung, welche die Materie für Bewerter, Berater und Auftraggeber hat.» Die vollen Reihen im Lachensaal des KK Thun gaben ihm recht. Namentlich begrüsst er Vertreter der Sponsoren, Hans-Rudolf Hauri, Chairman von RICS Switzerland, und mehrere Vorstandsmitglieder des RICS sowie Daniel Hengartner, Präsident des SIV und weitere anwesende Vorstandsmitglieder des SIV. Aus dem Ausland angereist waren Herr Hans Netscher, Mitveranstalter und fachlicher Leiter des Bodenseeforums, Prof. Michaelis, Göttingen, sowie Bernhard Floter, Geschäftsführer vom IfS GmbH für Sachverständige in Köln.

WARUM DIESES THEMA? «In den vergangenen Jahren mussten die Schätzungsexperten zu den Abweichungen zwischen dem von den Bewertern erhobenen Wert und dem tatsächlich erzielten Preis vermehrt Stellung nehmen», mit diesen Worten begründete David Hersberger die Aktualität des Tagungsthemas. Für viele Kunden sei es unverständlich, wie sich die Banken bei der Finanzierung von Liegenschaften am Marktwert und nicht an den Marktpreisen orientieren. Der Kongress sollte den Teilnehmern Instrumente und Argumente liefern, wie sich der Unterschied zwischen diesen beiden Werten erklären lässt. Die Teilnehmer am Valuation Congress sollten auch Gelegenheit erhalten, aus erster Hand über die aktuellen Trends und Preisentwicklungen am Schweizer Immobilienmarkt informiert zu werden.

GROSSES ENGAGEMENT. Durch die Wahl von Referenten aus unterschiedlichsten Fachbereichen ist dies den Veranstaltern gelungen. Das erste Referat bildete gleichsam die Grundlage. Dr. Kaspar Fierz, ETH Ingenieur und Volkswirtschaftler, hat als erster Fachmann die moderne Bewertungslehre

erschaffen und propagandiert. Seit mehr als 15 Jahren stellt er sein Wissen auch als Dozent für moderne Bewertungslehre an der Swiss Real Estate School des SVIT zur Verfügung. Sein Lehrbuch «Immobilienökonomie und Bewertung von Liegenschaften» ist inzwischen überarbeitet und aktualisiert in der 6. Auflage erschienen.

» Wir erleben gerade eine volkswirtschaftliche Singularität.«

DR. KASPAR FIERZ

ERSCHWERTE BEDINGUNGEN. Für Kaspar Fierz zeigt sich heute wie selten zuvor, dass Wert und Preis nicht dasselbe sind. Die Preise bewegen sich auch dann, wenn wertbestimmende Parameter wie Mieterträge, Bewirtschaftungskosten etc. gleich bleiben. Er vergleicht die heutige Situation mit jener im Jahr 1989, als die Preise teilweise doppelt so hoch waren wie fünf Jahre zuvor. Seine Äusserungen fesselten die Teilnehmer, so auch jene zum Immobilienwert im Spannungsfeld der Geldpolitik der Schwei-

zerischen Nationalbank SNB. «Die für das Schätzungswesen massgebende volkswirtschaftliche Kapitalrendite kann zurzeit nicht mehr am geltenden Zins für Geld abgelesen werden», beschreibt Kaspar Fierz die heutige Situation. Sie sei die Folge eines aus den Fugen geratenen Geldwesens. Nach eigenen Worten «ketzerisch» rief

er die Schätzungsexperten dazu auf, «am Markt beobachtete Preise nicht weiter durch eine geeignete Wahl der wertbestimmenden Parameter zu verifizieren». Die Unterschiede zwischen Wert und Preis seien zu akzeptieren und dem Klienten zu erklären. Er empfahl, den Basiszinssatz bei der Wertfeststellung von schweizerischen Ertragsliegenschaften nie unter 3,75% festzulegen.

KAUF ZU JEDEM PREIS? Dass dies doch gelegentlich geschieht, zeigte Marco Uehlinger, Ge-

schäftsführer und Mitinhaber der Markstein AG in seinem Referat «Werte im Preisfindungsprozess». Er wies auf das erschwerte Marktumfeld bei Wohneigentum hin. In Zentren spreche man teilweise gar nicht mehr von Rendite, sondern nur davon Substanz zu erwerben, dies in der Hoffnung auf Wertsteigerung oder Neuvermietung bzw. zur Sicherung des Kapitals. «In Zürich werden teilweise Transaktionen mit Renditen unter drei Prozent abgewickelt, unabhängig davon, ob das Objekt alt oder neu ist», hat Marco Uehlinger bereits beobachtet. Die von der Markstein AG abgewickelten Transaktionen der vergangenen sechs

Monate weisen allerdings eine durchschnittliche Bruttorendite von nur 4,48% aus.

AKTUELLE MARKTZAHLN. Ebenfalls keine generelle Abflachung der Preisentwicklung sieht Felix Thurnheer MRICS, Geschäftsführer und Inhaber der ImmoCompass AG. Seine Präsentation beleuchtete die Wertentwicklung im Immobilienmarkt aus Sicht der Anlageobjekte. Er rechnet in den Zentren Genf, Zürich und Bern weiter mit steigenden Preisen im Wohnungsmarkt. Der Büromarkt werde von einer abflachenden Zunahme neuer Arbeitsplätze, von steigenden Ertragsausfällen und zu hohen

Preiserwartungen gebremst. Für einen gewissen Ausgleich sorgt die Abnahme von Neubauten. Insgesamt erwartet Thurnheer eine langsam besser werdende Entwicklung des Büromarktes.

CORPORATE REAL ESTATE. Ralf Jäger MRICS, CFO bei der ABB Immobilien AG und stellvertretender Geschäftsführer, ging in seiner Präsentation auf die Wertermittlung im Spannungsfeld von Corporate Real Estate ein. Gemäss einer in Deutschland und der Schweiz durchgeführten Umfrage bei 45 Unternehmen stellte Ralf Jäger fest, dass 83% der Befragten den Fair Market Value für die Be-

rechnung des Immobilienwertes nutzen. Wie unterschiedlich dieser in der Höhe sein kann, zeigte er anhand eines praktischen Beispiels. «Ohne Kenntnis des Bewerter über die Strategie, die Ziele und die Opportunitätskosten der Rechtspersönlichkeit vom Käufer», so Jäger, sei ein Auftrag zur Wert- und Preisermittlung nicht zielführend. «Bauchgefühle und Intuition» sind seines Erachtens die «Assets» der Bewerter.

INTERNATIONALE IMMOBILIENBEWERTUNG. Nicht anders sieht es im internationalen Kontext aus. Den Blick über die Landesgrenzen hinaus ermöglichte Daniel Tochtermann, Global

IMMO
SCOUT 24

**EINFACH REINSCHAUEN
UND ÜBER
75 000
ANGEBOTE ENTDECKEN!**

[immoscout24.ch](https://www.immoscout24.ch)



- 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





Volle Reihen und aufmerksame Zuhörer am Kongress. Der Moderator Hans Rudolf Hecht im Gespräch mit Daniel Lehmann und dem Referenten Dr. Kaspar Fierz (Fotos: Ulrike Hersberger).

Head of Acquisition and Sales im Real Estate Asset Management der Credit Suisse AG, mit seinem Beitrag. Grenzüberschreitende Investitionen, in kommerzielle ausländische Liegenschaften, die sogenannten Cross-Border Investments, liegen etwa bei 35% aller Investitionen. Die Volatilität ausländischer Märkte und die unterschiedlichen Bewertungs-

die Analyse des Käufers: Wer kauft und warum kauft er? Tochtermann erwartet zudem von einem Bewerter, dass dieser viel über das Objekt weiss, mehr noch als er, der mögliche Investor. Nebst der Technik spielen diese Softfaktoren eine bedeutende Rolle. «Immobilienbewertung ist keine Ingenieurwissenschaft. Man kann nie genau sein, nur ungefähr richtig liegen – bei diesen Preisen und bei dieser Volatilität eine grosse Kunst.»

Der Preis wird immer volatiler sein als der Wert.»

MARCO UEHLINGER, MARKSTEIN AG

methoden stellen für die Bewerter eine grosse Herausforderung dar. Das Verhältnis zwischen Investor und Bewerter bezeichnet er als gespannt, eben wegen den auftretenden Unterschieden zwischen Wert und Preis.

ÜBER KNOW-HOW VERFÜGEN. Daniel Tochtermann rät den Bewertern, sich möglichst viel Wissen über die Märkte anzueignen: Welche Objekte wurden zu welchem Preis verkauft. Als wichtig erachtet er zudem

WARUM DER PREIS DOCH DER WERT IST. Sollte das letzte Thema alle vorangehenden Äusserungen auf den Kopf stellen? Marie Seiler MRICS, Head Advisory Real Estate bei PricewaterhouseCoopers und Leiterin des Bereichs Real Estate Valuation, setzte sich mit dieser Thematik auseinander. Sie wurde vom Tagungsmoderator Hans Rudolf Hecht, als «Volkswirtschaftlerin unter den Bewertern» vorgestellt. Anhand eines Beispiels stützte sie die neue Definition gemäss dem internationalen Rechnungslegungsstandard IFRS 13 für Unternehmen, dass «der Marktwert

der Preis ist, den unabhängige Marktteilnehmer beim Verkauf eines Vermögenswertes bezahlen würden». Der Transaktionspreis kann allerdings gerade im Bieterverfahren höher liegen. In den internationalen Standards werden mögliche Gründe dafür aufgezählt, beispielsweise steuerliche Überlegungen oder eine Liquidation bzw. Zeitdruck.

VORSICHTIGE BEWERTUNG. REIDA hat die Daten von 400 Transaktionen in den Jahren 2012, 2013 und 2014 gesammelt und die Bruttoanfangsrenditen der Transaktionen mit jener der Bilanzbewertung verglichen. In den ersten beiden Jahren der Erhebung lagen diese teilweise stark auseinander, im vergangenen Jahr waren die Bewertungen etwas weniger konservativ als die tatsächlich erreichten Preise. Marie Seiler ruft die Schätzungs-experten dazu auf, die immer besser werdende Markttransparenz zu nutzen und ihre Modelle dem jeweils neuen Marktumfeld anzupassen.

ANPASSUNGEN DER STANDARDS. Diese und noch weitere Beobachtungen und Überlegungen fliessen in die Überarbei-

tung und Neuauflage der Swiss Valuation Standards ein. Sie werden Ende 2015 oder Anfang 2016 neu erscheinen und beinhalten relevante nationale und internationale Standards. Als gute Wegleitung zu den nationalen Standards empfiehlt Marie Seiler zudem das Schweizer Kapitel im Red Book von RICS.

NEUAUFLAGE IN EINEM JAHR. Mit diesem Referat ging eine bis zum Schluss spannende und mit Interesse verfolgte Tagung zu Ende. Die Wahl des Themas war den Veranstaltern sehr gut gelungen. Das Programm war dicht, dennoch boten die Pausen den zahlreichen Teilnehmern nebst kulinarischen Erfrischungen Gelegenheit zu Gesprächen. Spätestens am 22. September 2016 werden sich hoffentlich viele der Teilnehmer wieder im KK Thun treffen, dann nämlich, wenn der 5. Valuation Congress der SEK/SVIT stattfindet. Weitere Infos darüber werden auf der Homepage der SEK/SVIT veröffentlicht.

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



Denkblockaden verhindern

Ist die Baubranche innovativ? Die Diskussionsrunde im Rahmen der KUB-Focus-Veranstaltung vom 8. September ging dem Thema mit den vier Gästen aus Technik, Theorie, Immobilien- und Bauwirtschaft auf den Grund.



Gastgeber und Diskussionsteilnehmer (v.l.n.r.): Tim Wielandt (Moderator), Thomas Wipfler (KUB-Präsident), Dieter Beeler (acsa Immobilienmarketing), Balz Halter (Halter AG), Zoran Alimpic (Hochschule Luzern) und Michael Eidenbenz (ETH Zürich).

RETO WESTERMANN* ●
REFERAT UND DISKUSSION. Die Bauwirtschaft gilt bezüglich Innovationskraft als träge. Doch ist die Branche wirklich so rückständig? Werden die vorhandenen Innovationen einfach zu wenig genutzt? Und welche Technologien wollen die Nutzer der Gebäude überhaupt? Diese und weitere Fragen stellte Thomas Wipfler, Präsident der Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB, in seinen einleitenden Worten zur jährlichen Focus-Veranstaltung vom 8. September in Zürich. Die Veranstaltung stand unter dem Thema «Innovation im Bauprozess». Antworten auf die Fragen des Präsidenten lieferte zum einen ein Einführungsreferat von Michael Eidenbenz von der Professur für Architektur und Bauprozess an der ETH Zürich, zum anderen die anschließende Podiumsdiskussion. An ihr nahmen neben Eidenbenz Professor Zoran Alimpic, Forschungsdozent im Bereich Gebäudetechnik an

der Hochschule Luzern, Dieter Beeler, Partner bei Acasa Immobilien-Marketing, und Präsident SVIT Zürich sowie Balz Halter, VR-Präsident bei Halter und dem Bussystem-Hersteller Digitalstrom teil. Moderiert wurde der Anlass von Tim Wielandt, Redaktor und Moderator bei Homegate TV.
 Gleich zu Beginn seines Referats verblüffte Michael Eidenbenz das Publikum: «In der Regel wird der Begriff Innovation völlig falsch verwendet», stellte er klar. Etliche Produkte würden sofort als innovativ vermarktet, obwohl sie eigentlich neue Erfindungen seien – in der Fachsprache Inventionen genannt. Als Innovation hingegen werde gemäss Definition Produkte bezeichnet, welche nicht nur eine gute Erfindung sind, sondern auch über eine hohe Marktpenetration verfügen. Will heissen: Nicht alle Inventionen werden automatisch zu Innovationen – entscheidend ist schlussendlich die Akzeptanz im Markt. Eidenbenz zeigte den Un-

terschied an einem bekannten Beispiel: Dem E-Bike und dem ebenfalls elektrisch angetriebenen Segway-Vehikel. Das E-Bike ist die erfolgreiche Weiterentwicklung des klassischen Velos mit sehr hoher Marktdurchdringung und somit eine Innovation. Der Segway hingegen ist eine Neuerung – also eine Invention – und bleibt aufgrund seiner geringen Verbreitung ein Nischenprodukt ohne wichtige Bedeutung.
WENIG RISIKOBEREITSCHAFT. Dass die beiden Begriffe im täglichen Gebrauch nur selten auseinandergehalten werden, zeigte sich in der folgenden Diskussion rasch. Alle Beteiligten sprachen von und über Innovationen, auch wenn einige der genannten Produkte und Techniken wohl eher Inventionen wären. Moderator Tim Wielandt griff zuallererst das Vorurteil auf, die Baubranche sei nur wenig innovativ. Für Balz Halter nicht nur ein Vorurteil, sondern Tatsache:

«Auf dem Bau geht es konservativ zu und her, und die stark arbeitsteilige Struktur macht es für Innovationen schwer.» Schuld an der fehlenden Innovationskraft seien aber auch die Besteller, konterte Dieter Beeler von Acasa: «Bauten sind immer kosten- und renditegetrieben. Entsprechend sind nur wenige Investoren bereit, ins Risiko zu gehen.» Für Michael Eidenbenz ist nicht zuletzt auch die Gesellschaft mit verantwortlich: «Unser hohes Sicherheitsbedürfnis beisst sich mit dem Eingehen von Risiken.» Balz Halter brachte noch ein weiteres Problem ins Spiel: «Leider gibt es viele Denkblockaden.» Für ihn sind drei dieser Blockaden klare Verhinderer von Innovationen im Bauprozess: Erstens knappe Honorare, die keine Zeit für die Entwicklung innovativer Ideen lassen, zweitens der Kostendruck auf dem Bau und drittens die immer grössere Dichte an Normen. «Die Planer hangeln sich nur noch den Normen entlang und



Angeregte Diskussionen zu zweit und auf der Bühne (Fotos: Alessandro Della Bella).

denken viel zu wenig selbständig», brachte er seine Meinung auf den Punkt. Zoran Alimpic von der Hochschule Luzern konnte zumindest für seinen Bereich mit Rezepten aufwarten, um Blockaden auszuhebeln: «Integrale Planerteams sind in der Haustechnikbranche ein Schlüssel für Innovationen.» Zudem müsse der

dem Bau die Weichen für die Zukunft gestellt werden müssen. Dazu gehöre beispielsweise die standardmässige Vernetzung von Gebäuden. «Eine lang haltbare Basisinfrastruktur muss bereits heute eingebaut werden, auch wenn man sie noch nicht im vollen Umfang braucht», sagte Balz Halter, der mit dem von ihm

fasste Dieter Beeler seine Erfahrungen mit einem vernetzten Gebäude zusammen. Hier würden die Leute die Möglichkeiten wohl nur nutzen, wenn hohe Energiepreise sie dazu zwingen.

INNOVATIVER ALS GEDACHT.

Künftig sehen die vier Experten ganz unterschiedliche Ansätze: Für Michael Eidenbenz ist klar, dass auf dem Bau trotz neuer Technologien auch in Zukunft viel Handarbeit nötig sein werde, für Balz Halter werden sich vor allem diejenigen Innovationen durchsetzen, mit denen Geld verdient werden kann. Ein Beispiel sind für ihn online nutzbare Servicedienstleistungen für die Bewohner von Gebäuden. Für Zoran Alimpic wiederum haben selbstregulierende Gebäudesysteme eine grosse Wichtigkeit für die Zukunft, da sie massive Energieeinsparungen erlaubten. Dieter Beeler schliesslich lenkte den Blick auf ein ganz anderes Innovationsthema: «Wir bewe-

gen uns immer mehr auf eine Zweiklassengesellschaft zu. In Zukunft werden deshalb innovative Ansätze für die Bereitstellung von sehr preisgünstigem Wohnraum immer wichtiger.» Trotz den sehr unterschiedlichen Blickwinkeln der vier Diskussionsgäste zeigte die Runde eines ganz klar auf: An innovativen Ansätzen mangelt es in der Baubranche auf keinen Fall – damit sie umgesetzt werden können, braucht es aber eine gewisse Portion Mut und die Risikobereitschaft aller Beteiligten. ●

» Der Begriff Innovation wird fast immer falsch verwendet.«

MICHAEL EIDENBENZ, SENIOR RESEARCHER AN DER PROFESSUR FÜR ARCHITEKTUR UND BAUPROZESS DER ETH ZÜRICH.

Focus nicht mehr nur auf die reinen Baukosten sondern auf die «Total Cost of Ownership» gelegt werden: «Wenn man über zwanzig und mehr Jahre rechnet, dann machen sich zu Beginn teurere innovative Ansätze oft mehr als bezahlt.»

Einig war man sich in der Runde darüber, dass heute auf

präsierten Unternehmen «Digitalstrom» schon länger in diesem Bereich tätig ist. Darüber ob und wie die Bewohner künftig eine solche Infrastruktur nutzen, gingen die Meinungen auseinander: «Im Bereich des Energiesparens ist die Anfangseuphorie bei den neuen Technologien rasch vorbei»,

NÄCHSTE KUB-VERANSTALTUNG

Am 10. November lädt die Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) zu einem weiteren Lunchgespräch im Restaurant Au Premier im Zürcher Hauptbahnhof ein. Referent ist Paul Zraggen von QS-Fassaden. Er spricht zum Thema «Aussenwärmeeisolation / Stolpersteine aus Sicht des Bauherren.» Weitere Informationen: www.kub.ch



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

Sportlich auf der Zielgeraden

Stabsübergabe beschlossen: Präsident Thomas Graf führt an der GV 2015 des SVIT Bern in sportlichem Tempo souverän durch die Traktanden, Vizepräsident Andreas Schlecht wird per 2016/17 einstimmig zu seinem Nachfolger gewählt.



Starkes Duo: Andreas Schlecht, Vizepräsident, Thomas Graf, Präsident SVIT Bern.



Angeregter «Immo-Talk»...

KASPAR ABPLANALP* ●.....
AUF DIE PLÄTZE. In bester Stimmung treffen die Mitglieder des SVIT Bern zur Generalversammlung 2015 in der Berner «Cinématte» ein – wie in den beiden Vorjahren die perfekte Arena für das Jahrestreffen der Berner Immobilienprofis. Herzlich begrüsst Präsident Thomas Graf in vertrauter Umgebung die über 60 anwesenden Mitglieder. «Wir legen los mit der GV», gibt er bekannt – und kündigt gleich eine sportliche Marschroute an: «Es liegen keine Anträge vor, in rund ei-

ner Stunde sollten wir die zehn Traktanden «durchgeturnt» haben.» Tayfun Celiker, Direktor des SVIT Schweiz, reiste eigens aus Zürich an und würdigte die Veranstaltung: «Es tut gut, nach Bern und an die Aare zu kommen», meint er und gibt Einblick ins breite Themenspektrum, das den SVIT Schweiz auf politischer Ebene beschäftigt.

COUNTDOWN. Eine Ära neigt sich dem Ende zu. Souverän und gekonnt leitet Thomas Graf zum zweitletzten Mal die GV des SVIT Bern. In seiner Anspra-

che sinniert er über den Begriff Zeit. «Als SVIT Bern-Präsident läuft mir jetzt eigentlich die Zeit davon», sagt er mit einem Augenzwinkern. «Jetzt bleiben mir noch genau 7056 Stunden für dieses Amt.» In seine Betrachtungen zum Jahresbericht 2014/15, der einstimmig genehmigt wird, mischen sich für einmal nachdenkliche Töne. «Die Zeit vergeht schnell, wir alle sind in den Büroalltag eingebunden und rennen dem Business nach. Dabei fehlt vielleicht manchmal etwas der Blick für das, was uns mehr beschäftigen sollte – Themen wie Flüchtlingsströme, Euro-Krise, Epidemien, Terrorismus oder Jugendarbeitslosigkeit.» Thomas Graf gibt «seinen» Mitgliedern deshalb ein Sprichwort auf den Weg: «Es ist nicht wenig Zeit, die wir haben, sondern es ist viel Zeit, die wir nicht nutzen.»

HIGHSPEED. Zügig und kompetent führt Kassier Daniel Schmid durch die Jahresrechnung und das Budget. Das Positive vorneweg: Im Verbandsjahr 2014/15 resultierte ein Gewinn von 77 000 CHF, primär aus drei

Gründen: «Der Ertrag lag deutlich über Budget, dazu haben wesentlich das Formular- und Kurswesen beigetragen, zugleich war der PR- und Kommunikationsaufwand geringer als budgetiert, ebenso die Aufwände für die Nachwuchsförderung», so Schmid. Das bewusst vorsichtige Budget für das nächste Verbandsjahr rechnet mit einer «roten Null», führt er weiter aus, «doch wir haben es noch immer geschafft, dass es nicht soweit kommt.» Die SVIT-Mitglieder quittieren die Ausführungen und die Verbandsbuchhaltung mit einstimmiger Genehmigung und erteilen dem Vorstand Décharge.

TEAMSPIRIT. «Wers bis jetzt noch nicht gemerkt hat: Die GV hat viel mit Sport zu tun», leitet Thomas Graf launig die Wahlgeschäfte ein. «Denn als Mitglieder sind Sie dauernd daran, Ihre Hand zu heben, ich zähle jetzt nicht, wie oft.» Sowohl der Kernvorstand als auch der erweiterte Vorstand stehen zur Wiederwahl. Um den «Wahlsport» nicht auf die Spitze zu treiben, wird gruppenweise gewählt. Einstimmig



CAMPOS, DAS ERSTE UND EINZIGE CAFM-PORTAL.

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



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





...beim sommerlichen Apéro an der Aare.



Starker Nachwuchs: Die besten Lehrgänger des Jahrgangs 2015.

werden für ein Jahr im Amt bestätigt der Kernvorstand: Thomas Graf, Präsident; Andreas Schlecht, Vizepräsident; Daniel Schmid, Kassier; Iris Scheidegger, Bildung; Daniel Krebs, Region Bern Stadt, Events. Bestätigt ist auch der Erweiterte Vorstand in seinem Amt: Peter Kohler, Region Thun/Oberland; Bernard Hurni, Region Biel/Seeland; Daniel Salzmann, Region Oberaargau/Emmental; Angela Guerriero, Lehrlinge

fügung stellt», erklärt Thomas Graf. «Wir sind seit Langem in regem Austausch, haben zusammen und mit dem Vorstand schon oft und intensiv über die Zukunft unseres Verbands diskutiert – und freuen uns gemeinsam darauf, wie Res den SVIT Bern weiter vorantreiben wird.» Einstimmig und mit Applaus wird der amtierende Vizepräsident zum designierten Präsidenten erkoren.

„Es ist nicht wenig Zeit, die wir haben, sondern es ist viel Zeit, die wir nicht nutzen.“

THOMAS GRAF, PRÄSIDENT SVIT BERN

und Berufseinstieg; Herby Sauer, Produkte.

STABSÜBERGABE. Nicht alltäglich resp. alljährlich ist das den «Wahlmarathon» abschliessende Traktandum. «Es freut mich ausserordentlich, dass sich Andreas Schlecht ab 1. Juli 2016, das heisst ab nächster GV, als SVIT Bern-Präsident zur Ver-

FULL HOUSE. Daniel Krebs berichtet unterhaltsam über die geplanten Events 2015/16 und fordert die Anwesenden auf, zu den lehrreichen und praxisnahen InfoMeet-Anlässen auch Mitarbeitende zu schicken. Grosser Nachfrage erfreuen sich ebenfalls die Immobilien-tage 2015 an der Lenk, die bereits ausgebucht sind. Mit Blick

auf die kommende Berner Eigenheimmesse vom April 2016 in der Festhalle betont Krebs, der SVIT Bern setze alles daran, dass der Aussteller-Mix wieder besser stimme als bei der letzten Ausgabe. Der Fokus solle klar auf den Immobilienanbietern plus deren anverwandten Verbänden und Firmen liegen. «Wir wollen die Eigenheimmesse weiterführen, macht mit, füllt die Halle», so sein flammender Appell.

AUFS PODEST. Als Verantwortliche für Bildungsthemen kommt Iris Scheidegger die schöne Aufgabe zu, die besten Lehrgänger/innen des Jahrgangs 2015 auszuzeichnen. Im 3. Rang mit Note 5.1: Luca Kaiser (Livit AG, Bern) und Fabio Boillat (Robert Pfister AG, Bern), im 2. Rang mit Note 5.2: Caroline Schumacher (as immobilien ag, Mühleberg) und im 1. Rang mit Note 5.4: Dominik Dautel (as immobilien ag, Mühleberg). Die Podestplätze sind mit einem Gutschein im Wert von 1000 CHF für den Besuch einer Weiterbildung dotiert. «Wir hoffen natürlich, dass Sie der Immobilienbranche treu bleiben und

wir Sie auch künftig an SVIT-Anlässen begrüssen dürfen», ermuntert Scheidegger die jüngste Generation der Immobilienprofis.

BESTZEIT! Für einen präsidialrasanten Abschluss sorgt Thomas Graf, der mit einem «riesigen Merci» die zahlreichen und wertvollen Partner und Sponsoren würdigt und schliesslich für die grosse Arbeit der Vorstandsmitglieder und der Sekretariatsleiterin herzlich dankt. Zum Finale wartet er mit einem überraschenden Geschenk auf: «Letztes Mal gabs Ragusa, nun schenke ich Euch Zeit», so Graf, «denn wir habens sogar noch unter einer Stunde geschafft!» Wahrlich eine Weltklasseleistung! Und ein vielversprechender Startschuss für den verdienten Apéro an den Gestaden der Aare und das leckere Tapas-Bufferet in gemütlicher, «immobilienfamiliärer» Atmosphäre. ●

***KASPAR ABPLANALP**
 Der Autor ist Kommunikationsberater und Partner der Agentur diff. Marke & Kommunikation GmbH.
www.diff.ch

Crashtest bestanden

Die 7. Generalversammlung der SVIT FM Schweiz fand im Conference Center des Verkehrshauses Luzern statt. Nach dem offiziellen Teil konnten die Teilnehmer eine Führung und einen Apéro riche mit Schweizer Spezialitäten aus dem Raum Luzern geniessen.



Der neue Vorstand, von links nach rechts: Adrian Banz (an Stelle von François Chapuis), Christian Hofmann, Präsident Dr. Andreas Meister, Dr. Giuseppe Santagada, Vizepräsident Peter Gallmann und Severin Gallo (als neues Mitglied in den Vorstand gewählt), abwesend Peter Götzmann Fotos: Zita Zanier und Dietmar Knopf.

DIETMAR KNOPF* ●
HIGHLIGHT BESTELLERKOMPETENZ. «Die Publikation «Bestellerkompetenz im Facility Management» ist ein Meilenstein in unserer noch jungen Geschichte», sagte Dr. Andreas Meister, Präsident der SVIT FM Kammer, nachdem er die Teilnehmer der Generalversammlung 2015 begrüsst hatte. «Das Buch erfüllt ein bisher kaum abgedecktes Bedürfnis unserer Branche, entsprechend gross ist das Medienecho», fuhr er fort. Der Verkauf sei gut angefallen und erste Kursangebote sind in Vorbereitung.

Der nächste Programmpunkt galt einem langjährigen Vorstandsmitglied. Meister gab bekannt, dass François Chapuis per 23. September 2015 aus dem Vorstand der FM Kammer zurückgetreten sei. Er dankte ihm für seine Verdienste und wünschte ihm für seine neue Aufgabe als Präsident der «Kantonsbaumeisterinnen & Kantonsarchitektinnen» viel Erfolg. Danach präsentierte das Vorstandsmitglied Dr. Giuseppe

pe Santagada die Jahresbilanz des vergangenen Geschäftsjahres. «Wir haben das Glück, dass wir ein gesunder Verband sind. Unsere Einnahmen aus den Mitgliederbeiträgen kletterten erstmals über die 100 000 CHF-Grenze», sagte Santagada mit Stolz in der Stimme.

NEUWAHL DES VORSTANDES. Nachdem das Budget 2015/2016 ohne Gegenstimme angenommen worden ist, ergriff Andreas Meister wieder das Wort: «Als Ersatz für François Chapuis im Vorstand des SVIT FM Schweiz möchte ich Ihnen Adrian Banz vorschlagen. Er arbeitet als Abteilungsleiter Betrieb beim Hochbauamt des Kantons Zug.»

Dazu stellt sich erstmals Severin Gallo, CEO der GammaRenax AG, als neues Vorstandsmitglied zur Wahl. Für die übrigen Vorstandsmitglieder, den Präsidenten Dr. Andreas Meister, den Vizepräsidenten Peter Gallmann, den Finanzchef Peter Götzmann und Christian Hofmann standen Erneue-

rungswahlen für die nächsten zwei Jahre an.

Anschliessend hat Andreas Meister alle Stimmberechtigten zur Abstimmung gebeten. Dann sah man für einen kurzen Moment nur noch gelbe Stimmzettel. Damit waren die alten Vorstandsmitglieder, die Neuzugänge Adrian Banz und Severin Gallo sowie die Vertreter der Delegiertenversammlung 2016 Ricarda Berg, Daniel Geiser, Eduard Schwab und Peter Staub ohne Gegenstimmen gewählt. Unter starkem Applaus beglückwünschte Meister den neuen Vorstand.

APÉRO IN DER FLUGHALLE. Als Nächstes informierte Tayfun Celiker, Direktor des SVIT Schweiz, über aktuelle Themen. «Im Moment steht bei uns die Politik im Brennpunkt. In diesem wichtigen Wahljahr wollen wir die Verbindung zwischen Politik und Immobilienwirtschaft stärken. Das Ziel ist, unserer Branche mehr Gehör zu verschaffen», führte er aus.

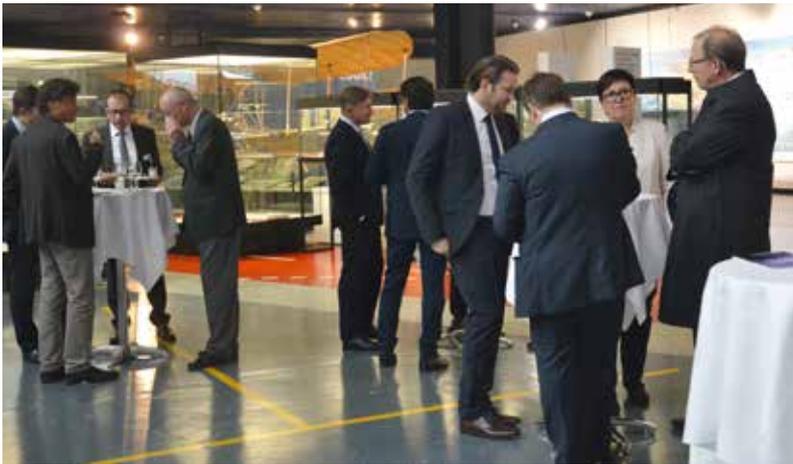
Ein anderer wichtiger Punkt

sei die Lex Koller. Obwohl eine zweite Motion von Jacqueline Badran bereits abgelehnt wurde, plane der Bundesrat einen weiteren Vorstoss. «Unsere Position ist klar. Wir sind für eine völlige Abschaffung der Lex Koller», beendete Celiker seinen Vortrag.

Zum Abschluss der Generalversammlung dankte Andreas Meister allen Teilnehmern und lud sie zu einem Rundgang durch das Verkehrshaus Luzern ein. Die Führung bot allerlei spannende Aktivitäten, wie beispielsweise die Simulation einer «10vor10»-Sendung des Schweizer Fernsehens oder einen «Crash-Test», bei dem ein Auto mit 10 km/h gegen eine Wand gefahren wurde. Das kulinarische Finale, ein Apéro riche mit Schweizer Spezialitäten aus dem Raum Luzern, rundete den gelungenen Anlass ab. ●



DIETMAR KNOPF
 Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilia.



Durchdrehen erlaubt

«Wir drehen durch» - hiess das Motto des vierten SVIT Day Solothurn. Richtig durchgedreht sind aber nur Fahrzeuge – auf der Piste des TCS-Verkehrs- und Sicherheitszentrums Derendingen. Das ist eine von vielen Geschichten des schon fast traditionellen Events.



Derendingers Gemeindepräsident Kuno Tschumi (links) zeigt in seinem Referat auf, wie rasant sich die Wasserämter Gemeinde entwickelt hat. Schnell ging es auch beim Fahr- und Sicherheitstraining zu. Bei der anschliessenden Besichtigung des Logistikzentrums wurde einen Gang runtergeschaltet.

JOSEPH WEIBEL* •.....

VIELFÄLTIGES PROGRAMM. Das 40-Jahr-Jubiläum des SVIT Solothurn im Jahr 2012 war zugleich Startschuss für einen jährlichen Event, der sich vier Jahre später bereits zu einer festen Institution entwickelt hat: der SVIT Day. Ein gesellschaftlicher Event, kostenfrei für die Teilnehmer. Möglich machen das Sponsoren und Partner der SVIT-Organisation. Der SVIT Day 2015 wurde

massgeblich getragen von Homegate, wie SVIT Solothurn-Präsident und Gastgeber Hans Peter Merz betonte. Dieses Jahr gehe es um schnelle, aber vor allem sicher gelenkte Autos. Ein Fahr- und Sicherheitstraining stand auf dem Programm, nachdem die Solothurner Immobilienrethändler vor zwei Jahren den Swiss Prime Site Tower in Zürich besuchten und letztes Jahr auf dem Flugplatz Grenchen zeitweilig in die

Luft gingen, hiess das diesjährige Motto: Wir drehen durch. Ganz sicher die PW-Piloten, die unter Anleitung zeitweilig auf Hochtouren kamen. Der andere Teil der SVIT Day-Teilnehmer entschloss sich für einen Besuch im Raubtierzoo von René Strickler. Für alle gab es später dann noch ein Referat des Derendinger Gemeindepräsidenten und zum Abschluss ein Blick in das neue Logistik-Gebäude der Steinhoff-Gruppe, ebenfalls in Derendingen.

ein geführtes Fahr- und Sicherheitstraining für über 30 SVIT-Mitglieder und Sponsoren gerade recht, um wieder einmal richtig durchzudrehen. Bisweilen gab es auch eine nicht geplante Pirouette auf dem nassen Gelände. «Man sollte ein solches Training regelmässiger absolvieren», sagte ein beeindruckter Immobilienrethändler. Das Motto des 4. SVIT Day jedenfalls schien die Teilnehmer mächtig zu motivieren.

SICHER DURCHDREHEN. Die Geschichte des dritten und jüngsten TCS-Verkehrs- und Sicherheitszentrums ist schnell erzählt. Es ist seit der Eröffnung Ende Mai 2012 ein beliebter Treffpunkt für Menschen, die sich zur eigenen Sicherheit ein Fahrtraining auf festem und bisweilen nassem Untergrund leisten. Elf Angebote sind es, die beim TCS gebucht werden können. Vom Kompakt- oder Basis-Training, über Aufbau-, Eco-Drive- und Safetybis hin zum Offroad-Training. Jedenfalls kam das Angebot für

KRIBBELN DER ANDEREN ART. Ein Kribbeln der anderen Art erlebte die zweite Gruppe, die dem Raubtierzoo von René Strickler einen Besuch abstattete. Gegen 80 Tiere – darunter einige Raubkatzen – bevölkern das rund 11 000 Quadratmeter grosse Gelände. René Strickler, der mit Raubtieren viele Jahre in Zoos aufgetreten ist, hat sich im solothurnischen Subingen mit seinem eigenen Raubtierzoo einen Traum erfüllt. Nur dank mehreren Mieterstreckungen ist er immer noch an diesem ursprünglichen Standort. Strickler hält Ausschau

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



Gleich zu Beginn zeigte der SVIT Solothurn-Präsident Hans Peter Merz auf, was die Immobilientreuhänder am SVIT Day erwartet – beispielsweise mehr oder weniger gefährliche Tiere im Raubtierzoo von René Strickler (rechts) in Subingen (Fotos: Ivo Cathomen).

nach einer noch grösseren Fläche, ist aber bisher schweizweit noch nicht fündig geworden. Sein Metier ist ein hartes und vor allem finanziell intensives Pflaster. Alleine seine Tiere verspeisen im Tag 250 Kilogramm Fleisch.

„Man sollte ein Fahrtraining regelmässiger absolvieren.“

GEMEINDE AUF HOCHTOUREN. Die Gemeinde Derendingen passt gut zum SVIT Day-Motto. Der ehemals stark von der Industrie geprägte Ort machte harte Zeiten durch, ehe die Kommune zur Überflieger-Gemeinde im Kanton wurde. Sie zählt heute über 6000 Einwohner, hat einen Ausländeranteil von 29% und verfügt über eine zwischenzeitlich ausgezeichnete Infrastruktur. Den Höhenflug eingeleitet hatte der vor zehn Jahren neu gewählte Gemeindepräsident

Kuno Tschumi. Er war es auch, der den SVIT-Mitgliedern lebhaft vor Augen führte, wie man aus einer Looser-Gemeinde eine Gewinnerin machen kann. «Bevor wir aber die Grundlagen dazu erarbeitet hatten, musste in einer ersten Phase die politische Kultur im Gemeinderat geändert werden.»

Mit anderen Worten, dass elf Gemeinderäte mit unterschiedlicher parteipolitischer Couleur nach aussen hin als einheitliche Stimme auftreten. Dies sei gelungen, sagte Tschumi. So

habe der Wiederaufbau einer deindustrialisierten Gemeinde in Angriff genommen werden können. Neue Gewerbe- und Industriebetriebe sowie neue Wohnungen wurde als Ziel gesteckt und beharrlich verfolgt. Und das Resultat? Angesiedelt haben sich zwischenzeitlich die Firma DHL mit einem Logistikcenter sowie die Steinhoff-Gruppe, die innerhalb Jahresfrist vier grosse Lagerhallen aufgestellt hat. Und der neue Wohnraum wurde ebenfalls ge-

schaffen und wird weiter ausgebaut. Zum Beispiel mit einer Überbauung des Emmenhof-Areals mit geplanten 350 Wohnungen. Ganz klar, dass der Gemeindepräsident hofft, dass die Tiefzinspolitik noch eine Weile anhält und so die geplanten Projekte weiter vorangetrieben werden können. Auch die Gemeinde trägt das ihrige bei und will unter anderem im Zentrum einen Gebäudekomplex mit einem Schulhaus und einer Dreifach-Turnhalle für rund 36 Mio. CHF bauen. Kuno Tschumi: «Wir wären gerüstet für 7000 Einwohner.»

NEUES LOGISTIKCENTER MIT 220 ARBEITSPLÄTZEN. Nein, durchgedreht ist die Wasserämter Kommune deshalb noch lange nicht. Den Abschluss eines doch recht intensiven SVIT Day bildete der Besuch des fast fertig gestellten Logistikgebäudes der südafrikanischen Steinhoff-Gruppe mit weltweit 80000 Mitarbeitenden. Unmittelbar an der Autobahn A1 steht der riesige Komplex auf Derendinger Boden mit vier Hallen mit

einer Gesamtfläche von 40000 Quadratmeter, die Platz bieten für 75000 Paletten. Jährlich sollen hier 155000 Kubikmeter Ware, unter anderem der Möbelkonzerne Lipo und Conforama umgesetzt werden. Da wird es wohl ab und zu hochtourig zu- und hergehen. Eine Geisterstadt ist aber dieses neue Logistikcenter des südafrikanischen Mischkonzerns trotz aller Technologie nicht. Nach der Eröffnung im November sollen im 120-Millionen-CHF-Komplex künftig 220 Arbeitsplätze geschaffen werden.

Auf Hochtouren kam dann beim abschliessenden Diner im hauseigenen Restaurant mit dem sinnigen Namen «Road 11» im Verkehrssicherheitszentrum die Küchencrew und servierte der begeisterten, vor allem aber beeindruckten SVIT Solothurn-Gemeinschaft einen feinen Drei-Gänger. ●

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

Unternehmensstandorte nach Wunsch.

► **Stellen Sie sich vor, Ihr künftiger Unternehmensstandort wird nicht durch äussere Begebenheiten, sondern von Ihren Wünschen und Vorstellungen bestimmt. Stellen Sie sich weiter vor, dass das Verhältnis zu Ihrem Vermieter und Ihren Nachbarn von Partnerschaft, Kooperation und Vertrauen geprägt ist. Das gibt es nicht? Doch, gibt es. Jedenfalls entsprechen diese Wünsche voll und ganz den Vorstellungen der Reichle Immobilien AG.**

Die Reichle Immobilien AG, kurz RIAG, ist im zürcherischen Wetzikon zu Hause. Als Besitzer und Bewirtschafter von Büro- und Gewerbeliegenschaften sowie Entwickler von Raumkonzepten und Arealen ist die RIAG in die international agierende Unternehmensgruppe Reichle Holding AG, besser bekannt wegen der Produkte der Reichle & De-Massari, kurz R&M, eingegliedert. Die Erfolgsgeschichte von R&M begann mit der Erfindung des Telefonsteckers. Heute ist R&M als Verkabelungsspezialist für Hightechlösungen und zuverlässige Kommunikationsnetzwerke ein weltweit renommiertes Unternehmen. Die Reichle Immobilien AG entstand 1980 infolge der Expansion von R&M und des damit verbundenen Erwerbs zahlreicher Büro- und Gewerbeliegenschaften. Als Immobilienspezialist soll die Reichle Immobilien AG zum zweiten Standbein des R&M-Konzerns werden. Die RIAG entwickelt, betreut und betreibt zudem zukunftsweisende Projekte wie den legendären R&M-Kubus, der seit 2010 der neue zentrale Unternehmensstandort von Reichle & De-Massari ist. Mit seinen fast 22 000 m² Gebäudefläche zählt der Kubus zu den grössten Low-Exergie-Büro-/Gewerbebauten der Schweiz und ist ein klares Bekenntnis zur Zukunft, zu einer grösstmöglichen Energieeffizienz und zu Nachhaltigkeit im Denken und Handeln. Aber der R&M-Kubus ist noch mehr: Er ist ein flexibel nutzbares Produktions-, Logistik- und Bürogebäude mit extrem tiefen Energiekosten und steht beispielhaft für die Zukunftsstrategie der Reichle Immobilien AG.

WAS UNTERSCHIEDET DIE RIAG VON ANDEREN IMMOBILIENUNTERNEHMEN?

Das besondere Verhältnis zwischen der RIAG und ihren Mietern – als Besitzer und Bewirtschafter von Büro- und Gewerbeliegenschaften bietet die RIAG massgeschneiderte Lösungen für besondere Herausforderungen im Büro- und Gewerbesektor. Egal ob es um architektonische Gestaltung, Raumteilung, technische Umsetzungen, Versorgung oder verschiedenste Services geht, die RIAG geht auf die individuellen Anforderungen der Mieter ein. Ein Beispiel: Um für einen Mieter Büro- und Lagerflächen auf einer Gebäudeebene

zu realisieren, übernahm die RIAG die gesamte Entwicklung von der Beratung bis zur Bauausführung. Die Unterstützung vonseiten der RIAG war so umfassend, dass der Mieter praktisch als Bauherr auftreten konnte. Die RIAG bietet mit solchen Projekten weitreichende Erfahrung und umfassende Kompetenzen an, die für die Entwicklung neuer Unternehmensstandorte entscheidend sind.

IMMOBILIENLÖSUNGEN MIT SYNERGIEEFFEKTEN. Die Ausrichtung auf massgeschneiderte und individuell angepasste Lösungen ist aus der besonderen Firmenkultur von R&M und RIAG erwachsen, die beide als Familienunternehmen gegründet wurden. Folgerichtig gestaltet sich der Alltag zwischen RIAG und ihren Mietern nicht als ein klassisches Kundenverhältnis, sondern ist durch Partnerschaft, Fairness und Respekt geprägt. Ein Beispiel für diese Partnerschaft ist, dass das Immobilienunternehmen bei der Auswahl der Mieter auf den verschiedenen Arealen Hoch² und Binz auf Synergien achtet. Synergien, die zwischen den Mietern entstehen können, die für die Unternehmen Wertschöpfung generieren und insgesamt die Standorte stärken. Das jährliche Mieterfest mit gemeinsamem Grillieren sowie zahlreiche Dienstleistungen wie Unterstützung der Betriebe vor Ort, organisierte Verpflegungsmöglichkeiten und Gratusduschen für Sportaktivitäten im Naherholungsgebiet sind

aussagekräftige Beispiele für das partnerschaftliche Miteinander.

WIE SIEHT DIE ZUKUNFT BEI RIAG AUS?

Für die Zukunft hat RIAG langfristige Pläne, die in drei Schritten realisiert werden. Zuerst wird sich RIAG mit einem differenzierten Massnahmenplan im Bereich Kommunikation und Sponsoring auf das Thema Leerstand auf den vorhandenen Arealen konzentrieren, Lösungswege finden und die Bewirtschaftung der Gebäude weiter optimieren. An zweiter Stelle steht die Umsetzung des rechtskräftigen Gestaltungsplans auf dem Areal Hoch², der mit einer ansprechenden Architektur und zukunftsweisenden Technologien umgesetzt werden wird. Für die RIAG ist es wichtig, wie bereits beim Kubus realisiert, Nachhaltigkeit und Betriebswirtschaftlichkeit in Einklang zu bringen. Zum Heizen der Gebäude werden zum Beispiel Erdsonden zum Einsatz kommen. Solche Konzepte ermöglichen langfristig extrem tiefe Nebenkosten. Punkt drei des RIAG-Zukunftsplans besteht im Ankauf von Land und Liegenschaften zur Entwicklung weiterer eigenständiger Projekte.

KURZE WEGE. SCHNELLE ENTSCHEIDUNGEN.

Ein grosser Vorteil für die Mieter ist, dass die RIAG ihre eigenen Immobilien verwaltet. Sie sprechen praktisch immer direkt mit dem Eigentümer und können sich lange Wege oder langwierige Entscheidungen sparen. Das ist ein

entscheidender Unterschied zu anderen Liegenschaftsverwaltungen. Auf den RIAG-Arealen erwarten Sie gepflegte Räumlichkeiten, eine einwandfreie Gebäudenutzung und ein insgesamt angenehmes Raumklima. Die besten Voraussetzungen, sich effizient auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren.

► WEITERE INFORMATIONEN

Reichle Immobilien AG
Tel. +41 (0)44 931 99 00
info@reichle-immobilien.ch
www.reichle-immobilien.ch



Nikolaus Angst ist Geschäftsführer der Reichle Immobilien AG, besitzt langjährige Erfahrung in der Architektur- und Immobilienbranche und ist für die künftige Unternehmensentwicklung massgeblich verantwortlich. Foto: Nikolaus Angst



Mit 22 000 m² Gebäudefläche zählt der R&M-Kubus zu den grössten Low-Exergie-Büro-/Gewerbebauten der Schweiz. Foto: Kubus

Der Schindler 3300 – Es geht ohne Dachaufbau

► **Die Weiterentwicklung des Schindler 3300 macht Dachaufbauten überflüssig. Der Standardaufzug benötigt nur noch 2.40 Meter Schachtkopfhöhe und passt so in jedes Geschoss.**

Der neue Standard liegt bei 2.40 Metern. So klein darf der Schachtkopf für den weiter entwickelten Schindler 3300 sein. Damit macht er Dachaufbauten überflüssig, was klare Vorteile bringt. Denn: «Ein Dachaufbau stellt Architekten und Planer nicht nur vor ästhetische Probleme, sondern treibt auch die Baukosten in die Höhe – denn Planung und Ausführung von solchen Aufbauten sind aufwendig», sagt dazu Marc Schulz, dipl. Architekt FH.

Kein Dachaufbau bedeutet auch in energetischer Hinsicht weniger Schwachstellen: Aufbauten erhöhen die Oberfläche eines Gebäudes, weshalb die Wärmeverluste steigen. Ein weiterer Knackpunkt sind die Dachdurchstösse: Sie können Wärmebrücken bilden, auch erhöhen sie das Risiko von Baumängeln und machen den Gebäudeunterhalt aufwendiger. Denn Abdichtungen am Dach müssen nach einer gewissen Zeit ersetzt werden.

INTEGRIERBARER AUFZUG. Aufbauten stören die klare Formensprache der modernen Architektur. Hinzu kommen gesetzliche Auflagen. Erreicht ein Gebäude die maximal zulässige Höhe, bleibt

für Dachaufbauten oft kein Platz mehr. «Das stellt Eigentümer und Bauherren vor ein Dilemma: Sie möchten ihre Liegenschaft mit einem Aufzug erschliessen und gleichzeitig die maximale Bauhöhe ausnutzen», weiss Architekt Marc Schulz. Bei Aufzügen mit hohem Schachtkopf heisst es dann: Entweder ein Stockwerk weniger bauen oder das oberste nicht mit dem Aufzug erschliessen. Beides schmälert den Wert einer Immobilie deutlich. Noch komplizierter ist die Situation bei Altbauten. An einem unter Denkmalschutz stehenden Gebäude darf das Dach üblicherweise nicht verändert werden.

DER NEUE 3300 – BREIT EINSETZBAR. Den Aufzug in die bestehende Gebäudestruktur zu integrieren, ist deshalb gestalterisch, technisch wie auch ökonomisch die beste Lösung. Dazu darf der Schachtkopf die 2.40-Meter-Marke nicht überschreiten. Der weiter entwickelte Schindler 3300 schafft genau das. Als breit einsetzbarer Standardaufzug ist er der weltweit meist verkaufte Lift von Schindler.

Seine technischen Merkmale und seine zahlreichen Designvarianten machen das Modell 3300 zum Universalgenie. Schindler hat deshalb bewusst auf Bewährtes gesetzt und dieses weiter entwickelt. Der Schindler 3300 mit dem

Schindler 3300 ohne Dachaufbau

Schachtkopfhöhe Schindler	ab 2400 mm
Kabinenhöhe	ab 2035 mm
Türhöhe	2000 mm*
Zugänge	einseitig oder zweiseitig gegenüberliegend
Schachtgrubentiefe	1100 mm
Nutzlast	5 – 15 Personen, 400 – 1125 kg
Förderhöhe max.	45 m

*Eine Kabinentürhöhe von 2100 mm ist ab Schachtkopfhöhe 2500 mm möglich



reduzierten Schachtkopf ist baumustergeprüft, für den Einbau ist also keine Bewilligung erforderlich. «Letztlich zählen die harten Fakten wie Gesamtkosten, Zuverlässigkeit und Serviceleistungen», sagt Architekt Schulz. Bei Schindler ist das Programm – und wird dank neuem

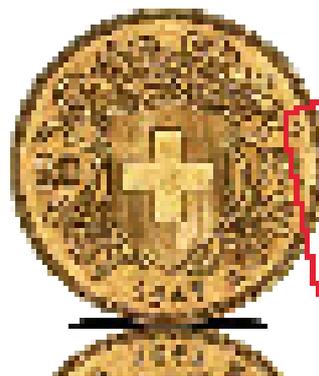
Standard mit 2.40 Metern Schachtkopfhöhe noch flexibler angeboten.

► **WEITERE INFORMATIONEN**
Schindler Aufzüge AG
Zugerstrasse 13, 6030 Ebikon
www.schindler3300.ch

WebINKASSO

by Creditreform

www.webinkasso.ch



WANN BIS
1.1.2017

Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustscheine hingegen schon.

Das Gold hat kein Verfallsdatum, die Verlustscheine hingegen schon. Die Verlustscheine sind für die Dauer von 10 Jahren gültig. Die Verlustscheine sind für die Dauer von 10 Jahren gültig. Die Verlustscheine sind für die Dauer von 10 Jahren gültig.



► **WebINKASSO**
by Creditreform
www.webinkasso.ch

► **WebINKASSO**
by Creditreform
www.webinkasso.ch

► **WebINKASSO**
by Creditreform
www.webinkasso.ch



Creditreform
AM NEUEN GELDEN VERLUSTE

Software für die professionelle Liegenschaftsbewirtschaftung

► **QUORUM ist eine moderne und komplette Software für eine effiziente Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum, welche in den drei Sprachen Deutsch, Französisch und Italienisch zur Verfügung steht.**

QUORUM wurde in enger Zusammenarbeit mit Spezialisten der Immobilienbranche entwickelt, so dass sie genau an Ihre Bedürfnisse angepasst ist. Die Funktionalitäten der Software decken alle Aktivitäten einer modernen Verwaltung ab. Von der Buchhaltung bis zum Mahnwesen und den Mietzinsanpassungen, die periodische Erzeugung der verschiedenen Abrechnungen sowie das Verwalten von Arbeitsaufträgen, Umbauprojekten, Hypotheken und Versicherungen.

Die Benutzeroberfläche wurde mit den neuesten Technologien von Windows entwickelt, ist einfach zu bedienen und

erlaubt eine effiziente Verarbeitung der Informationen.

Dank der kompletten Integration in die Windowswelt ist die Kommunikation mit den Bürottools optimal für die Erstellung und den Empfang von Korrespondenzen, den Versand von Nachrichten, die Digitalisierung von Rechnungen sowie das Exportieren in Word, Excel, Acrobat, Internet Explorer usw.

QUORUM MOBILE ermöglicht auch ausserhalb des Büros Zugriff auf die aktuellen Daten von QUORUM. Speziell entwickelte Apps für Smartphones und Tablets stehen zur Verfügung für das Abfragen, Ändern oder Erfassen von Informationen.

Mit **E.QUORUM** können Sie Ihren Liegenschaftseigentümer über ein Portal Informationen über seine Liegenschaften zur Verfügung stellen. Neben den Mieterspiegeln seiner Liegenschaften,

Informationen zu den Mietverhältnissen, Arbeitsaufträge oder Wartungsverträge können Sie auch die Liegenschaftsabrechnungen mit Kontodetails und den elektronischen Rechnungen als PDF zur Verfügung stellen.

Mit der vorkonfigurierten, aber vollkommen parametrisierbaren Software sind Sie immer in der Lage den zahlreichen und unterschiedlichen Bedürfnissen der Eigentümer zu entsprechen.

Dank einem Lizenzmodell anhand der Anzahl der verwalteten Objekten und den eingesetzten Modulen, eignet sich die Software sowohl für grosse als auch für kleinere Unternehmungen.

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Quorum Software AG
5000 Aarau
Tel. +41 58 218 00 52
ref@quorumsoftware.ch
www.quorumsoftware.ch



KADERTAG GEBÄUDETECHNIK Zusammenhänge erkennen – Risiken minimieren

Wie immer bietet der ‚Kadertag Gebäudetechnik‘ geballtes Wissen auf hohem Niveau für Fachleute der Immobilien-, Bau- und Bau-Nebenbranche.



BAU- UND IMMO-MARKT '16: NEU: TRENDS UND WÜNSCHE AUS DER NUTZERPERSPEKTIVE

Patrick Schnorf, Partner und Leiter Research bei Wüest & Partner

Was bringen die Herausforderungen in den Megathemen ‚Frankenstärke‘ und ‚Zuwanderung‘? Wirken sich die Unsicherheiten auf den Bau- und Immobilienmarkt im Jahr 2016 aus?



DIGITALES BAUEN

Prof. Dr. Manfred Breit

Digitale Technologien wie BIM stehen bereits seit über 15 Jahren zur Verfügung, werden jedoch erst jetzt in der Schweiz in einzelnen Projekten angewendet. Der gekonnte Einsatz digitaler Methoden stiftet nachgewiesenen Nutzen über den gesamten Lebenszyklus von Immobilien.



IM NAMEN DES ISLAM...

Prof. Dr. Reinhard Schulze

Im Namen ‚des‘ Islam werden Terroranschläge verübt und Kriege geführt. Welche Informationen brauchen wir, um uns ein sachgerechtes Urteil über den heutigen Islam zu bilden?

Informationen über die weiteren spannenden Referate finden Sie auf www.proklima.ch

10. NOVEMBER 2015, BEGINN 08.45 UHR, TRAFOHALLE BADEN

Anmeldung und weitere Infos: www.proklima.ch >>> Anmeldung Kadertag Gebäudetechnik

Intelligente Breitband-Erschliessung als Wertsteigerung von Liegenschaften

► In immer mehr Haushalten werden Multimedia-Anwendungen genutzt. Voraussetzung dafür ist ein leistungsfähiger Breitbandanschluss. Die hochleistungsfähigen Glasfaserkabelnetze bieten hierfür eine optimale Alternative zum Glasfasernetz der Swisscom. Bei der Installation beider Telecom-Anschlüsse, zum Beispiel bei Umbauten und Sanierungen, wird der Wert der Immobilie erhalten und die optimale Wahlfreiheit garantiert.

Videos via Internet, hochauflösendes Fernsehen (HDTV), Online-Games und andere multimediale Anwendungen nehmen rasant zu. Dies führt dazu, dass die benötigten Bandbreiten kontinuierlich steigen. Im Trend der Zeit liegen deshalb Glasfasernetze, die bis in die Wohneinheiten geführt werden und als Garantie für eine uneingeschränkte Kapazität gelten. Alternativ bieten sich hierfür die hochleistungsfähigen Glasfaserkabelnetze an.

WAHLFREIHEIT UND WERTERHALT DANK ANSCHLUSS ANS GLASFASERKABELNETZ. Für Haus- und Wohnungsbesitzer stellt sich die Frage, ob bei der Erschliessung ihrer Liegenschaft eine der beiden Netzinfrastrukturen genügt. Die Antwort lautet Nein, wenn man weiterhin die vollste Wahlfreiheit ermöglichen, den Wert der Liegenschaft steigern und den Wettbewerb unter den Netzbetreibern fördern will. Denn heute ist offen, ob auf den FTTH-Netzen tatsächlich verschiedene Unternehmen konkurrenzfähige Radio-, TV-, Internet- und Telefonie Dienste anbieten werden können. Deshalb ist es sinnvoll, Immobilien sowohl an das FTTH-Netz der Swisscom als auch an das lokale Glasfaserkabelnetz (detaillierte Informationen unter www.suissedigital.ch) anzuschliessen.

GLASFASERKABELNETZE SIND HOCHLEISTUNGSNETZE. Die Glasfaserkabelnetze stehen nicht nur flächendeckend zur Verfügung, sondern können dank kontinuierlicher Entwicklung auch leistungsmässig mit FTTH-Netzen mithalten. Denn Glasfaserkabelnetze sind Hochleistungsnetze, die nebst schnellstem Internet mit Bandbreiten von bis zu 500 Megabit pro

Sekunde auch Festnetztelefonie, Radio, Digital-Fernsehen in Standard- und HD-Qualität, Filme auf Abruf und weitere Multimedia-Dienste bieten.

BEISPIEL HÄTTENBERGPARK IN OSTERMUNDIGEN. Ein Beispiel für eine solche Erschliessung ist der Wohnpark Hättenberg in Ostermundigen (www.haettenbergpark.ch). Die verschiedenen Liegenschaften der Überbauung mit Eigentums- und Mietwohnungen wurden sowohl an das FTTH-Netz der Swisscom als auch an das Glasfaserkabelnetz der upc cablecom angeschlossen. Dank Multimediadosen für Radio, Fernsehen, Internet und Telefonie in sämtlichen Wohnungen haben die zukünftigen Eigentümer und Mieter die freie Wahl zwischen den Angeboten der verschiedenen Anbieter. Im Markt für Eigentums- und Mietwohnungen ist dies ein nicht zu unterschätzender Mehrwert und Wettbewerbsvorteil.

SUISSEDIGITAL

► WEITERE INFORMATIONEN
SUISSEDIGITAL
 Verband für Kommunikationsnetze
 Kramgasse 5, 3000 Bern
 Tel. +41 (0)31 328 27 28
 Fax. +41 (0)31 328 27 38
info@suissedigital.ch
www.suissedigital.ch



Alles aus der Kabeldose: Hochgeschwindigkeits-Internet, Digital-TV, HDTV, Filme auf Abruf, Radio und Telefonie in bester Qualität.



Überbauung Hättenbergpark mit Miet- und Eigentumswohnungen in Ostermundigen



Superschnell: Das Internet aus der Kabeldose garantiert eine neue Surfqualität.

Glossar

High Definition Television (HDTV): Hochauflösendes Fernsehen mit einer viel besseren Bildqualität als Analog-TV und Standard-Digital-TV.

Fiber to the Home (FTTH): Telekommunikationsnetze aus Glasfasern, die bis zur Multimediadose in der Wohnung geführt werden.

Glasfaserkabelnetze (Hybrid-Fiber-Coax-Netze): Telekommunikationsnetze aus Glasfasern und hochleistungsfähigen Koaxialkabeln, die bis zur Multimediadose in der Wohnung geführt werden.

Nachhaltige Kombination Luft/Wasser Wärmepumpe mit Solaranlage – Energie sparen mit Weishaupt

Das grosszügige Einfamilienhaus von Eigentümer Pietro Realini ist von aussen wie von innen topmodern ausgestattet. Das dreistöckige Haus ganz in weiss in der ländlichen Umgebung strahlt eine fast meditative Ruhe aus. Die Liegenschaft befindet sich in der attraktiven Gemeinde Wangen-Brüttisellen im Glattal mit rund 7600 Einwohnern, welche am Fusse des Buechberges liegt und dabei nördlich an den Zürichsee grenzt. Die Wohnlage am Sonnenhang des Glattals ist optimal.

Klar, dass sich Realini bei dem Neubau nicht nur um die komplette Einrichtung, sondern auch um ein passendes und zuverlässiges Heizsystem Gedanken machte. Für die Beheizung des vollständigen Gebäudes sollte ein ganzheitliches, einfaches und vor Allem ein energiesparendes System her. Die Firma Weishaupt AG mit Sitz in Geroldswil konnte ihm all diese Kriterien zu einem ausgeklügelten System vereinen.

Weishaupt ist eines der international führenden Unternehmen im Bereich Heiztechnik. Sie produziert seit 25 Jahren in der Schweiz im eignen Werk in Sennwald, St. Gallen auf 45 000 m² alle Heizsysteme. Auch dieses Argument war für Realini sehr ausschlaggebend – er legt grossen Wert auf Schweizer Produktion – das heisst Zuverlässigkeit. Weishaupt arbeitet mit vielen Installateur-Fachbetrieben zusammen und kann das ganze Schweizer Gebietsnetz abdecken.

GEWÄHLT WURDE EINE LUFT/WASSER WÄRMEPUMPE. Die Gegebenheiten am Einfamilienhaus von Realini zeigten, dass eine Heizkombination aus einer Luft/Wasser Wärmepumpe mit Solarkollektoren ideal ist. Bei knapper Stellfläche im Haus ist die Luft/Wasser-Wärmepumpe zur Aussenauflistung bestmöglich. Die Wärmepumpe wird im Aussenbereich installiert. Sie saugt Luft an, überträgt die Wärme auf ein

Kältemittel und pumpt es auf das erforderliche Temperaturniveau. Die Er-schliessung der Wärmequelle Luft ist unkompliziert: man benötigt für den zuverlässigen Betrieb lediglich einen Stromanschluss. Hervorragende Energieausbeute: Aus einem Kilowatt Strom macht eine Weishaupt Luft/Wasser Wärmepumpe das Drei- bis Vierfache an Heizenergie. Das ist hoch effizient. Realini ist auch vom leisen Betrieb begeistert und wurde dadurch in keiner Weise beeinträchtigt. Durch die äusserst leise Anlage reicht ein Minimalabstand von nur 5 m zum nächsten Haus aus. Die eingesetzte Wärmepumpe erfüllt, die ab dem 26. September 2015 erforderliche EU-Verordnung, mit der Energieklasse A++ und besitzt bereits das Zertifikat vom Wärmepumpen-Systemmodul. Mehr Informationen finden Sie unter: www.wp-systemmodul.ch.

EFFEKTIVE KOMBINATION MIT SOLAR ANLAGE.

Solarkollektoren von Weishaupt sind ideal zur Ergänzung von Brennwertsystemen und Wärmepumpen. Die Kollektoren sind robust und wetterfest. Sie eignen sich sowohl zur Erwärmung des Trinkwassers als auch zur Unterstützung der Heizwärmeversorgung. Bis zu 30% des Jahres-Brennstoff-Verbrauchs können mit einer Kombianlage Heizungsunterstützung/Trinkwassererwärmung eingespart werden. Die Einsparung von ca. einem Drittel zeigte sich auch bei der Erfahrung von Realini. Die Solarkollektoren WTS-F2 ist eine Installationsvariante, welche speziell für Flachdach und Aufdach entwickelt wurde. Für das Einfamilienhaus in Wangen also passend. Mit vormontierten Ständern aus Aluminium werden die Kollektoren im idealen Winkel zur Sonneneinstrahlung ausgerichtet. Die Kollektoren sind robust und wetterfest. Mit den speziellen Kompensatoren bei der Kollektorverbindung wird eine lange Nutzungsdauer und zuverlässigen

Betrieb vorausgesetzt. Die permanente Leistungsaufnahme zeigt bei Realini keinerlei Schwankungen, die Sonneneinstrahlung selbst ist dafür irrelevant. Die Solarkollektoren nehmen das ganze Jahr über genug Wärme auf, auch in Wintermonaten kann auf den erneuerbaren, solaren Energieträger zurückgegriffen werden. Reicht die Wärme nicht aus, kommt die Wärmepumpe zum Einsatz und schafft so einen reibungslosen und unkomplizierten Übergang. Die Solarkollektoren werden also für die Gebäudeheizung, Warmwasser und auch Poolbeheizung genutzt. Die Wärmepumpe kommt lediglich bei der Gebäudeheizung und Warmwasser-Aufbereitung zum Einsatz. In den Solar-Kombispeicher wird die Wärme eingespeichert und nach Bedarf wieder abgegeben, auch die Warmwasser-Aufbereitung ist bereits integriert – alles in einem!

Eigentümer Realini hat die Zusammenarbeit mit Weishaupt und auch dem Installateur sehr geschätzt. «Es hat sich alles sehr einfach gestaltet und wir würden uns genau wieder für dasselbe Heizsystem und vor Allem für denselben Hersteller entscheiden».

ATTRAKTIVE FÖRDERMÖGLICHKEITEN: Die Weishaupt Wärmepumpen sind hocheffizient und daher meist voll förderungsfähig. Bund, Länder und Gemeinden unterstützen oftmals die Anschaffung einer Solaranlage. Welche Fördermittel in Ihrem Fall in Frage kommen, können Sie in der Weishaupt Fördermittel-Datenbank (www.weishaupt-ag.ch/service/foerdermittel-datenbank) sehen.

WEITERE INFORMATIONEN

Weishaupt AG
Chrummacherstrasse 8
8954 Geroldswil
Tel. 044 749 29 29
info@weishaupt-ag.ch



Die Solarkollektoren unterstützen die Poolbeheizung beim Einfamilienhaus Realini bei Bedarf.



Weishaupt Luft/Wasser-Wärmepumpen zur Aussenauflistung sind bei knapper Stellfläche im Haus die passende Lösung. Es gibt sie im Leistungsbereich von 7 bis 50 kW.



Die Solarkollektoren WTS-F2 sind speziell für die Aufdach- und Flachdachmontage konzipiert.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



ohne Handlauf kein Versicherungsschutz

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

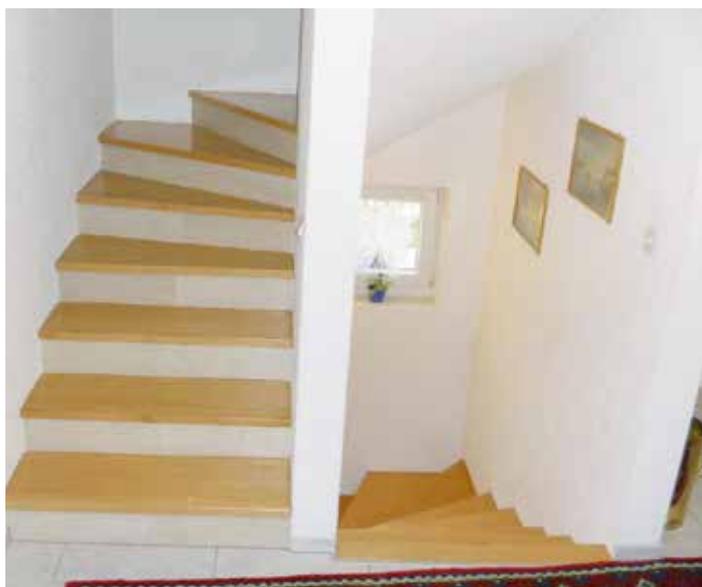
Muss es wirklich so weit kommen: Unser Tipp: Nicht nur behinderte Menschen brauchen einen Handlauf. Auch die Mutter mit Kind, das Kind, vor allem aber ältere Menschen erfreuen sich an der Sicherheit durch einen Handlauf. Es kann auch Ihre Mutter, ihre Grossi zu Besuch kommen – es wäre traurig, wenn Sie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

► WEITERE INFORMATIONEN

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



Gerade Treppen im freien benötigen Handläufe



in vielen Kantonen müssen auch Privathäuser Handläufe haben

14. Bau+Energie Messe, 26. – 29. November 2015, Bernexpo

► **Hans Josef Fell ist der Auftaktreferent am 21. Herbstseminar «Siedlungs- und Arealentwicklung mit Energieeffizienz und Erneuerbaren Energien» vom 26. November 2015 an der Bau+Energie Messe in Bern. Nebst 40 Kongressveranstaltungen für Fachleute, Investoren und Hauseigentümer präsentieren 350 Aussteller an der 14. Bau+Energie Messe vom 26. bis 29. November energieeffizientes Bauen, Modernisieren, Haustechnik und Holzbau. Neu findet die Parallelmesse Bauen+Wohnen statt. Der Veranstalter ZT Fachmessen AG hat sich mit dem deutschen Energieexperten und Präsidenten von Energy Watch Group über die Lage der Kohle und Gaskraftwerke, Erneuerbare Energien und den Atomausstieg in Deutschland unterhalten.**

WIE BEURTEILEN SIE DIE LAGE DER KOHLE- UND GASKRAFTWERKE IN DEUTSCHLAND? WIESO WIRD NICHT EIN FORCIERTER AUSSTIEG AUS DER CO²-WIRTSCHAFT ANGEGANGEN? Fell: Die Elektrizitätskonzerne haben entgegen dem politischen Willen für Klimaschutz noch im letzten Jahrzehnt in Kohle- und Erdgaskraftwerke investiert, aber so gut wie fast gar nicht in Erneuerbare Energien. Diese massiven Managementfehler büssen heute die Konzerne bitterböös mit immer grösseren Verlusten. Neue fossile Kraftwerke sind mit den Erneuerbaren Energien nicht konkurrenzfähig. Ökonomisch ist der beschleunigte Ausstieg längst da, aber noch wird in vielen Weltregionen krampfhaft versucht, den Ausbau der Erneuerbaren Energien zu bremsen und mit immer neuen Subventionen das alte Energiesystem künstlich am Leben zu erhalten.

WIE EROBERN DIE ERNEUERBAREN ENERGIEN DIE WELTMÄRKTE? Fell: Die Ausbaugeschwindigkeiten für Erneuerbare Energien übertreffen alle bisherigen Prognosen, vor allem weil Solar- und Windkraftwerke heute wesentlich kostengünstiger sind als neue konventionelle Kraftwerke. In China, USA, Südamerika, beginnend auch in Afrika ist die Ausbaudynamik enorm. In wenigen Jahren werden die Erneuerbaren Energien nicht nur im Neubau die alten Energien verdrängen, sondern auch den Bestand.

WELCHE ANREIZE ERACHTEN SIE FÜR DIE RASCHE UMSETZUNG DER ENERGIEWENDE ALS SINNVOLL/WICHTIG? Fell: Die Erneuerbaren Energien müssen ihre Vorteile auch wirklich ausspielen dürfen und nicht künstlich mit Belastungen verteuert werden. Zudem braucht es eine unterstützende Genehmigungspraxis und keine überzogenen Auflagen beispielsweise im Naturschutz, die bei Investitionen in Erneuerbare Energien teilweise höher liegen als beim Strassenbau oder Rohstoffabbau.

IST DIE BISHERIGE ENERGIEPOLITIK FÜR EINE ENERGIEWENDE NICHT MIT ZU HOHEN KOSTEN VERBUNDEN? Fell: Die Universität Erlangen/Nürnberg hat nachgewiesen, dass die Stromrechnung in Deutschland etwa 11 Mrd. Euro teurer wäre, wenn es den Ausbau der Erneuerbaren Energien nicht gegeben hätte, selbst ohne Umlegung der externen Schadenskosten. Nicht die Erneuerbaren Energien sind mit hohen Kosten verbunden, sondern fossile und atomare.

WERDEN IN DEUTSCHLAND ALLE ATOMKRAFTWERKE BIS INS JAHR 2022

ABGESTELLT? Fell: Ja, die Gesetzeslage ist eindeutig. Für eine erneute Laufzeitverlängerung wird es keine Mehrheiten mehr im Bundestag geben.

WAS MUSS POLITISCH GESCHEHEN, UM NEGATIVE FOLGEN EINER ENERGIEPOLITIK, WIE Z.B. HOHE KOSTEN, VERMEHRTE AUSLANDABHÄNGIGKEIT, ZU VERMEIDEN? Fell: Die hohen Kosten der Energieversorgung mitsamt ihren gesellschaftlichen Schadenskosten sowie die belastende Energieimportabhängigkeit Europas können nur mit einer schnellen Umstellung auf 100 Prozent Erneuerbare Energien, unterstützt durch Energieeinsparung, beendet werden. Dafür braucht es auch in Europa eine klare politische Richtung anstelle der aktuellen Bestandsschutzpolitik für die alte Energiewirtschaft.



Hans-Josef Fell
Mitglied des Deutschen Bundestags von 1998 – 2013, ist Präsident der Energy Watch Group, Botschafter für 100 Prozent Erneuerbaren Energien sowie Senior Advisor für DWR eco GmbH. Er ist Autor des Gesetzentwurfs Erneuerbare Energien Gesetz (EEG), das inzwischen von fast 100 Nationen kopiert wurde.

14. Bau+Energie Messe
1. Bauen & Wohnen Bern
26. – 29. November 2015, BERNEXPO

Geöffnet: Donnerstag bis Samstag,
10.00 – 18.00 Uhr
Sonntag,
10.00 – 17.00 Uhr

Messe Eintritt: CHF 12.– (Erwachsene)

Herbstseminar «Siedlungs und Arealentwicklung mit Energieeffizienz und Erneuerbaren Energien»
Donnerstag, 26. November 2015,
08.30 – 14.30 Uhr,
BERNEXPO CONGRESS,
Kosten CHF 120.– inkl. Pausenverpflegung und Apéro,
Tagungsmappe und Messeeintritt.

www.bau-energie.ch

► **WEITERE INFORMATIONEN**

Jürg Kärlé
Leiter Kongressveranstaltungen, ZT
Fachmessen AG
+41 31 318 61 12,
kaerle@fachmessen.ch

Thomas Tellenbach
Messeleiter Bau+Energie,
ZT Fachmessen AG
+41 31 318 61 10,
tellenbach@fachmessen.ch

Bildmaterial kann kostenlos
heruntergeladen werden unter:
www.bau-energie.ch

dynamisch



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

flexibel

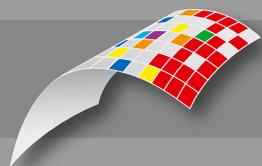


Hohe Flexibilität schafft
Zufriedenheit beim
Kunden.

kompetent



Zu einer umfassenden Kompe-
tenz gehören Herz, Verstand – und
modernste Technik.



E-Druck
dynamisch - flexibel - kompetent

E-Druck AG PrePress & Print
Lettenstrasse 21
CH-9009 St.Gallen
Telefon +41 (0)71 246 41 41
Telefax +41 (0)71 243 08 59
www.edruck.ch

Weiterbildungen in der Immobilienbranche

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

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

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

gebildet werden. So gibt es Sachbearbeiterkurse in folgenden Bereichen:

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

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

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

- Immobilienbewirtschaftler mit eidg. Fachausweis
- Immobilienvermarkter mit eidg. Fachausweis
- Immobilienbewerter mit eidg. Fachausweis

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

- professionelle Administration und Begleitung der Studierenden

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

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

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

Nach dreijähriger Berufstätigkeit kann anschliessend

- das Eidg. Diplom als Immobilien-Treuhänder

angestrebt werden.

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

- überdurchschnittliche Prüfungserfolge
- erfahrene und oft langjährige Dozenten aus der Praxis
- Klassen mit maximal 24 Teilnehmern

WEITERE INFORMATIONEN

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



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



Werden Sie Schicksalswender

Übernehmen Sie eine Patenschaft. Bereits ab einem Franken pro Tag wenden Sie extrem leidvolle Kinderschicksale zum Besseren. Jetzt unter www.tdh.ch/jedertagzaehlt



Ein Besuch wert

Das Felslabor Mont Terri im Kanton Jura

FORSCHUNG IN 300 METERN TIEFE. Die Entsorgung radioaktiver Abfälle ist eine wichtige Aufgabe der heutigen Zeit. Forschung spielt eine wesentliche Rolle bei der Beurteilung der Langzeitsicherheit eines Lagers für die nahe und ferne Zukunft. Geforscht wird in Felslabors, tief im Innern des Gesteins. Ein solches Felslabor befindet sich im Mont Terri bei St-Ursanne im Kanton Jura. Es liegt rund 300 Meter tief unter der Erdoberfläche und ist über den Sicherheitsstollen des Mont-Terri-Autobahntunnels der Transjurane erreichbar. Die Labortollen durchstossen das für die sichere Entsorgung vorgesehene Gestein Opalinuston und nehmen insgesamt zirka 500 Meter Länge ein.

Das Felslabor dient ausschliesslich Forschungszwecken; die Lagerung von radioaktiven Abfällen kommt nicht in Frage.

OPALINUSTON – EIN GESTEIN AUS DEM MEER In der Jurazeit, vor rund 175 Millionen Jahren, entstand der Opalinuston durch Ablagerung von feinen Schlammteilchen auf dem Grund des Meeres. Vor etwa zehn Millionen Jahren wurden die Schichten von der Jurafaltung erfasst. Im Bereich des Felslabors sind deshalb die Schichten etwa 45 Grad geneigt. Die Schichtmächtigkeit des Opalinustons beträgt am Mont Terri rund 150 Meter. Der Opalinuston ist zu 40 bis 80 Prozent aus Tonmineralen zusammengesetzt. Bei Wasserzutritt quillt das Gestein und schliesst Risse und Spalten wieder zu, was sehr günstig für den Einschluss radioaktiver Stoffe in einem geologischen Tiefenlager ist.

INTERNATIONALE FORSCHUNGSPLATTFORM IM FELSLABOR. Mont Terri wird seit 1996 international geforscht. Heute laufen über 40 Experimente zur geologischen Tiefenlagerung radioaktiver Abfälle. Das Bundesamt für Landestopographie (SWISSTOPO) ist Betreiber des Felslabors und leitet das Mont-Terri-Projekt, die Nagra ist hingegen der grösste Forschungspartner im Felslabor. An den unterirdischen Forschungsvorhaben beteiligen sich neben der Nagra zahlreiche Organisationen aus Belgien, Deutschland, Frankreich, Japan, Kanada, Spanien, der Schweiz und den USA.

KNOW-HOW FÜR ALLE FORSCHENDEN. Das Know-how aus dem Felslabor Mont Terri kann in Zukunft auch mit anderen Forschungszweigen ausgetauscht werden, zum Beispiel im Zusammenhang mit der Entsorgung von chemischen Abfällen oder in der Erdölindustrie.

EIN BESUCH LOHNT SICH Die eindrückliche internationale Forschungsstätte kann besucht werden. Ein Besuch ist kostenlos, Gruppen ab 10 Personen von Vorteil.

WEITERE INFORMATIONEN
www.mont-terri.ch
www.nagra.ch

ANMELDUNG:
 Renate Spitznagel,
 Nagra; 056 – 437 12 82.



Bauarbeiten im Opalinuston: Erstellung der Galerie 08 im Felslabor Mont Terri.



Einbau eines grossen Packers für einen wichtigen Gasversuch im Felslabor.



Versteinering im Opalinuston: das Leitfossil Leioceras opalinum.



Besuchergruppe im Felslabor Mont Terri.



immobilia



BESTELLFORMULAR

für ein Jahresabonnement der «Immobilia»

Ja, ich möchte immer über alle aktuellen Themen der Immobilienwirtschaft informiert sein und bestelle ein Jahresabo (12 Ausgaben):

- Einzelabonnement CHF 66.65
- Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 48.15 Lehrgang: _____

Adressangaben

Firma _____

Name / Vorname _____

Strasse / PF _____

PLZ / Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____



Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 66.65
- weitere Adressen: CHF 29.20

Name _____	Name _____	Name _____
Vorname _____	Vorname _____	Vorname _____
Adresse _____	Adresse _____	Adresse _____
Ort _____	Ort _____	Ort _____

* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben.
 Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an info@edruck.ch mitgeteilt werden.
 E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9009 St.Gallen
 Preise inkl. 2.5% MWSt

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

ROHRMAX®
 Halte dein Rohr sauber

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

Werterhalt durch offene Rohre

▶ BAUMPFLÉGE



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

Baumart Luzern GmbH
 6004 Luzern T 041 410 83 63

info@baumart.ch
 www.baumpflege-baumart.ch

▶ BEWEISSICHERUNG

**STEIGER
 BAUCONTROL AG**
 Schadenmanagement Baummissionenüberwachung

Rissprotokolle	St. Karlstrasse 12
Nivellements	Postfach 7856 6000 Luzern 7
Kostenanalysen	Tel. 041 249 93 93
Erschütterungs- 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 weiteren Geschäftsstellen: Bremgarten AG, Frauenfeld, Friesenbach, Lenzburg,
 Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unterägeri, Widnau, 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

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

ImmoStreet.ch

Lösungen für Immobilienfachleute

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

▶ **IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM**

revis

Real Estate Value Information System

Software für das Immobilien- und Risikomanagement

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

▶ **IMMOBILIENSOFTWARE**



Aandarta

IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für

ABA IMMO
abacus business software

Aandarta AG
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch

CASASOFT

DIGITAL REAL ESTATE

CASASOFT AG
Müligässli 1
CH-8598 Bottighofen
T +41 71 686 94 94
info@casasoft.ch
www.casasoft.ch

extenso

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

IMMOMIG

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk

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



REM

REAL ESTATE MANAGEMENT

REM – Der Standard für professionelle Immobilienbewirtschaftung

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

InterDialog

SOFTWARE AG

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

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

MOR Informatik AG

MOR! LIVIS
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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

Quorum

Software

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

W&W IMMO INFORMATIK AG

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**

Naef ANROSAN

...von den Erfindern der Rohrirensanierung im Gebäude

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

▶ **LEITUNGSSANIERUNG**



Die Nr. 1 für Rohrirensanierungen von Trinkwasserleitungen

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

Promotec

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

bimbo®
macht spass

Planung
Produktion
Wartung
Reparaturen

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

▶ WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

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

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



Vogelastrasse 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

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

▶ TREPPEN-HANDLÄUFE



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



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

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

kuingsauna
SWISS MADE

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

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

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

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

Ressort Recht & Politik:
Andreas Dürr, Bategay 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-STANDESGERICHT

Sekretariat: SVIT Schweiz, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, T 044 434 78 88, info@svit.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, Brunaustrasse 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 Plenum
27.05.16 Lausanne

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

–

Basel

05.11.15 Mitgliederanlass im Bereich Mietrecht, Hotel Viktoria
04.12.15 Niggi-Näggi, Schloss Bottmingen

Bern

04.–05.11. SVIT Bern Immobilientage

Ostschweiz

Nov. 15 Kaderanlass
11.01.16 Neujahrsapéro
02.05.16 Generalversammlung

Romandie

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
02.12.15 Visita Fondazione Ghisla, Locarno

Zentralschweiz

05.11.15 Bildungsforum
05.–08.11. Zebi 2015
07.01.16 Neujahrsapéro
20.05.16 Generalversammlung
23.06.16 Business-Lunch

Zürich

05.11.15 Stehlunch
27.11.15 Jahresabschluss

Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

10.11.15 40. Lunchgespräch, Thema: Aussenwärmedämmung

Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

20.10.15 Erfa Basel
28.10.15 Erfa Basel

Schweizerische Maklerkammer SMK

15.10.15 Generalversammlung, Bern

SVIT FM Schweiz

22.10.15 Good Morning FM 2015
10.11.15 Kompetenz-Check
06.04.16 Real Estate Symposium
31.05.16 FM-Day, Horgen
21.09.16 Generalversammlung

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

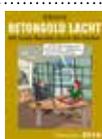
SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Martina Pichler
Andreas Feurer

**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.



Immobilien & IT begeistert? Wir suchen dich!

REAL ESTATE SOFTWARE ACCOUNT MANAGER (M/W) 100%

Als **Marktführer der Immobiliensoftware** mit Sitz in Fribourg und Sursee entwickelt und vermarktet IMMOMIG AG die innovative Gesamtlösung Immomig®, die zu allen Immobilienprofis passt – unabhängig von der Objektanzahl, der Grösse oder Struktur der Firma.

Nehmen Sie ab sofort am weiteren Wachstum unserer Kundschaft und unserer Firma teil. Als erfolgreiche Firma sucht IMMOMIG AG **ab sofort oder nach Vereinbarung** als Ergänzung des Teams **in Sursee (Luzern)** eine dynamische Person, die Kunden- und Ergebnisorientiert, zuverlässig, kommunikationsstark in Schweizerdeutsch sowie Deutsch ist:

- Akquise von potentiellen Kunden im KMU-Segment
- Langfristige Betreuung und Beratung von Kunden
- Beratungen, Präsentationen und Verkauf von Immobiliensoftwareprodukte
- Telefonische Vorführungen (Live Demo)
- Vorbereitung, Erfassung und Bearbeitung von Offerten
- Arbeitsregion: ganze Deutschschweiz



Mehr Infos unter www.immomigsa.ch/jobs



Luftreinigung



Wasserschadentrocknung



Leckortung



Schimmelpilzbeseitigung



Thermografie Dienstleistung



Zu spät? Wir sanieren nachhaltig.

Wer auf Baustellen arbeitet, kennt den Staub nur zu gut. Der neue Hochleistungsluftreiniger sorgt dafür, dass Staub und Schadstoffe gleich an der Entstehungsstelle abgesaugt werden. Und falls es gar zu einem Rohrbruch gekommen ist, sorgen unsere Profis in der Leckortung und Wasserschadentrocknung umgehend dafür, dass die Räume wieder benutzbar sind. Zudem machen sie Schimmelpilz den Garaus und decken mit Hilfe von Thermografie Schwachstellen in der Gebäudehülle auf. Interessiert? Krüger hat für jedes Klima die optimale Lösung, auch beim Entfeuchten, Heizen und Kühlen.

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

MIETEN
SERVICE

entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren