

# immobilia



**AMELIE-THERES MAYER**

LANGZEITSTRATEGIEN FÜR DAS STOCKWERKEIGENTUM – SEITE 04

<b>IMMOBILIENPOLITIK.</b> Wahlausgang weckt Erwartungen.....	10
<b>IMMOBILIENWIRTSCHAFT.</b> Logistik- und Industrieimmobilien als Anlagealternative.....	36
<b>IMMOBILIENRECHT.</b> Handlungsbedarf im Stockwerkeigentum.....	42

## GRUNDEIGENTUM IN DER ZANGE



**URS GRIBI**  
«Nicht-öffentliche  
Wohnbauträger  
werden systema-  
tisch aus dem  
Wohnungsmarkt  
gedrängt.»

• Im Angriff auf das Grundeigentum und die Vertragsfreiheit fallen alle Hemmungen. Der Mieterverband Asloca hat 2011 im Kanton Waadt eine Initiative zur Verschärfung des kantonalen Mietrechts eingereicht, die es der öffentlichen Hand unter anderem erlauben soll, ein Grundstück zu enteignen, wenn es der Eigentümer nicht binnen fünf Jahren ab Baureife überbaut. Nun hat der Waadtländer Grosse Rat Ende Oktober 2015 einen von der Regierung ausgearbeiteten Gesetzesentwurf als direkten Gegenvorschlag verabschiedet. Auch der Grosse Rat sieht im Eingriff in das Grundeigentum und in die Vertragsfreiheit nichts Anstössiges: Demnach sollen Kommunen und Kanton ein Vorkaufsrecht beim Verkauf von Liegenschaften erhalten. Über Initiative und Gegenvorschlag wird das Volk befinden.

Als Grundeigentümer im Kanton Waadt müsste man – im Fall einer Annahme der Initiative – jederzeit gewärtigen, dass der Staat an die Türe klopf und Anspruch auf eine Liegenschaft erhebt. Beim Gegenvorschlag ist es kaum besser: Bei einer beabsichtigten Handänderung muss man befürchten, das Gemeinde oder Kanton das Veto einlegen und selber Anspruch anmelden.

Als Eigentümer kann man seinen Vertragspartner also nicht mehr ohne Angst frei wählen. Unsicher ist auch, welche Liegenschaften in die vom Vorkaufsrecht betroffene «Zone für gemeinnützigen Wohnungsbau» fallen werden. Das Instrumentarium muss im Richtplan des Kantons erst noch geschaffen werden. Der Willkür ist damit Tür und Tor geöffnet. Der SVIT kämpft weiter beharrlich gegen Einschränkungen der Eigentumsrechte, die letztlich allen Beteiligten – Eigentümern, Vermietern, Steuerzahlern und auch Mietern – schaden.

Ihr Urs Gribi •

Flammenbild eines multiflam® Gasbrenners



## Die Kunst des Feuermachens

Seit Jahrzehnten versteht man sich bei Weishaupt auf die hohe Kunst der Feuerungstechnik und entwickelt sie ständig weiter. Ein Paradebeispiel dafür ist die Weishaupt multiflam® Technologie. Sie reduziert die Emissionswerte von Gas-, Öl- und Zweistoffbrennern auf ein extrem niedriges Niveau. Langjähriges Know-how und modernste Digitaltechnik sind die Kennzeichen aller Weishaupt Brenner von 12 bis 22'000 kW, ob für fossile oder auch biogene Brennstoffe. Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH  
Tel.: 044 749 29 29, Fax: 044 749 29 30, 24-h-Service: 0848 830 870  
[www.weishaupt-ag.ch](http://www.weishaupt-ag.ch)

Das ist Zuverlässigkeit.

–weishaupt–



Brenner

Brennwerttechnik

Solarsysteme

Wärmepumpen



## immobilia



Amelie-Theres Mayer, HSLU  
(Bild: Urs Bigler)

## FOKUS

- 04 «STOCKWERKEIGENTUM IST EIN LANGZEITPRODUKT»**  
Stockwerkeigentum bietet Vorteile, bedeutet für die Eigentümer aber auch Herausforderungen. Amelie-Theres Mayer entwickelt Langzeitstrategien, um den Unterhalt zu vereinfachen.

## IMMOBILIENPOLITIK

- 10 WAHLAUSGANG WECKT ERWARTUNGEN**  
Die Bau- und Immobilienwirtschaft ist in der Legislatur 2016 bis 2019 im Parlament stärker vertreten als in der zu Ende gegangenen. Der SVIT Schweiz ist über den Ausgang erfreut.

## 13 KURZMELDUNGEN

## IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 14 TRENDWENDE AM WOHNUNGSMARKT**  
Nach Jahren mit vielerorts ausgetrockneten Wohnungsmärkten lassen die neuesten Leerstands- und Angebotszahlen auf eine sich entspannende Marktsituation schliessen.
- 16 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**
- 20 RENTABILITÄT VON IMMOBILIEN**  
Eine Podiumsdiskussion des Swiss Real Estate Institute widmete sich Mitte September der Frage, ob Wohnimmobilien rentabler als Aktien und Obligationen sind.
- 22 DIE ZUKUNFT IST EMISSIONSFREI**  
Das erste «Zug Estates Nachhaltigkeitsforum» behandelte zukunftsfähige Geschäftsmodelle rund ums Thema Energie.
- 23 EIGENTUMSWOHNUNGEN WEITERHIN GEFRAGT**  
Die neueste Erhebung von Realmatch360 zeigt, dass vor allem Wohnungen im mittleren und oberen Segment gekauft werden.
- 24 MAKLER AUF DER SCHULBANK**  
Geht es nach dem Willen der Deutschen Bundesregierung sollen Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter bald zwingend einen Sachkundenachweis erbringen müssen.
- 26 STOCKWERKEIGENTUM WIRD 50 JAHRE ALT**  
Die langjährige Erfahrung mit dem Stockwerkeigentum zeigt, dass die gesetzlichen Vorschriften modernisiert werden sollten.
- 28 AUGEN AUF VOR DEM KAUF**  
Ältere Stockwerkeigentumseinheiten können eine attraktive Alternative zu Neubauwohnungen sein. Aber man sollte genau hinsehen.
- 30 VON DER FABRIK ZUM INDUSTRIEPARK**  
Unternehmen mieten sich zunehmend in Industrieparks ein, die ihnen zahlreiche Vorzüge gegenüber Betriebsliegenschaften bieten.
- 34 SANIERUNGSTAU BEIM STOCKWERKEIGENTUM**  
Bei vielen Gebäuden mit Eigentumswohnungen stehen grössere Erneuerungen an. Doch oft fehlen ausreichende Rücklagen, und es droht die Abwertung der Liegenschaft.

## 36 LOGISTIK VERÄNDERT DEN MARKT

Während der Markt für Büroflächen unter Druck ist, mausert sich die Nische von Logistikimmobilien zu einer Wachstumsbranche.

## 38 HÖHERE CASHFLOW-RENDITEN

Der Schweizer Investmentmarkt für Immobilien ist seit Jahren ausgetrocknet. Als Alternative bieten sich Spezial- und Logistikimmobilien an.

## IMMOBILIENRECHT

## 40 UMGESTALTUNG: NÜTZLICH ODER LUXURIÖS?

Das Bundesgericht weist eine Beschwerde eines Stockwerkeigentümers ab, der die Kosten für die Umgestaltung der Dachterrasse der Gemeinschaft auferlegen wollte.

## 42 HANDLUNGSBEDARF IM STOCKWERKEIGENTUM

Die Fachkammer Stockwerkeigentum hat die Rechtsordnung des STWE einer Prüfung unterzogen und ortet vielfältigen Handlungsbedarf.

## 44 MÄNGELRECHTE IM STOCKWERKEIGENTUM

Werk- und kaufvertragliche Mängel sind im Immobilienbereich ein Dauerbrenner. Der Beitrag zeigt einige Problembereiche auf.

## BAU &amp; HAUS

## 46 BESCHÄMENDES ENDES EINES GENERALUNTERNEHMENS

Der Zeitpunkt der Insolvenzanmeldung der Arigon Generalunternehmung hätte nicht kruder sein können: Einen Tag vor Heiligabend 2014 gab das Unternehmen das Aus bekannt. Ein Rückblick.

## 48 AREALE BLOCKIERT – WIE WEITER?

Wenn einzelne Eigentümer die Entwicklung eines ganzen Areals blockieren, ist das auch aus Sicht der Raumplanung problematisch.

## 50 MÖBELLOGISTIKZENTRUM XXL

Mit einer Fläche von 80 000 m<sup>2</sup> ist das Logistik- und Produktionsgebäude der südafrikanischen Steinhoff-Gruppe im solothurnischen Derendingen eines der grössten seiner Art.

## 52 DIE ALFRED MÜLLER AG WIRD 50 JAHRE ALT

## IMMOBILIENBERUF

## 54 FACHPRÜFUNG IMMOBILIENTREUHAND

## 57 FIT FÜR STOCKWERKEIGENTUM?

## 58 SEMINARE UND TAGUNGEN

## 59 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

## 61 STELLENMARKT

## VERBAND

## 62 SVIT AARGAU: FILMREIF IN DIE ZUKUNFT

## MARKTPLATZ

## 65 MARKTPLATZ &amp; PRODUKTE-NEWS

## 74 BEZUGSQUELLENREGISTER

## 77 ADRESSEN &amp; TERMINE

## 78 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

## • ZITIERT



„Die Liquidität des Immobilienmarktes wird häufig unterschätzt. Der Markt war über alle vergangenen Phasen liquide genug, um auch grosse Portfolios bewegen zu können.“

STEFAN MÄCHLER

CIO der Swiss Life-Gruppe.





# «STOCKWERK- EIGENTUM IST EIN LANGZEIT- PRODUKT»

Stockwerkeigentum bietet Vorteile, bedeutet für die Eigentümer aber auch einige Herausforderungen. Amelie-Theres Mayer entwickelt im Rahmen eines Forschungsprojekts der Hochschule Luzern HSLU Langzeitstrategien, um den Unterhalt von STWE zu vereinfachen.

DIETMAR KNOFF\*

– Frau Mayer, im Rahmen eines Forschungsprojektes der HSLU haben Sie Stockwerkeigentum (STWE) näher betrachtet. Was sind Ihre Erkenntnisse?

– Das Besondere an unserem Projekt ist, dass wir die Herausforderungen bei Unterhalt und Erneuerung von STWE von verschiedenen Seiten betrachtet haben. Oft enthält der Erneuerungsfonds von STWE-Gemeinschaften zu wenig Rücklagen, das heisst, es ist nicht genügend Geld für Unterhalts- und Erneuerungsmassnahmen vorhanden. Darüber hinaus sind jedoch allgemein die Entscheidungsprozesse im STWE schwierig. Unterhalt und Erneuerung werden auch dadurch verzögert. Wir haben folglich Instrumente erarbeitet, mit denen, basierend auf Angaben zur Lebensdauer der Bauteile, berechnet werden kann, wie viel in den Erneuerungsfonds einbezahlt werden sollte. Darüber hinaus enthält die von uns entwickelte «Luzerner Toolbox» aber beispielsweise auch ein Tool zum Konfliktmanagement sowie Vorschläge zur Konkretisierung des Auftragsbeschriebs einer Verwaltung.

– Warum werden die Rücklagen im Erneuerungsfond zu Beginn der Nutzungsphase häufig zu tief angesetzt?



– Die Äufnung eines Erneuerungsfonds sowie die Höhe der Einlagen sind nicht

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

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

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

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

Partner  



● **BIOGRAPHIE**  
**AMELIE-THERES MAYER**  
 (\*1983) Studium der Architektur an Hochschulen in München und Luzern, Nachdiplomstudium in Gemeinde-, Stadt- und Regionalentwicklung an der Hochschule Luzern, Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Kompetenzzentrum Typologie & Planung in Architektur, Leiterin des KTI-Projektes «Langzeitstrategien im Stockwerkeigentum». ●

gesetzlich vorgeschrieben. Unter anderem abhängig vom Alter der Liegenschaften, sind Standardwerte auch schwierig zu verankern. Wir gehen beispielsweise davon aus, dass die jährliche Einlage bei Neubauten zunächst mindestens 0,5% des Gebäudeversicherungswertes betragen sollte, dann aber liegenschaftsspezifisch und bedarfsabhängig angepasst werden muss.

– **Warum wählen viele Menschen diese Wohnform?**

– Im Moment sind Immobilien natürlich als Geldanlage attraktiv. Davon abgesehen haben die eigenen vier Wände, die man nach seinen Wünschen gestalten kann, aber nach wie vor einen hohen emotionalen Stellenwert.

– **Machen sich Stockwerkeigentümer oft zu wenig Gedanken darüber, dass es Konflikte geben könnte?**

– Absolut. Diesen Punkt verdrängen viele Käufer und lassen sich von ihren Emotionen etwas blenden. Ihnen ist die Bedeu-

tung von Miteigentum zu wenig bewusst. Zuerst schauen die Menschen auf die Lage des Objekts und auf die Wohnung selbst, aber der Bereich des gemeinschaftlichen Eigentums wird wenig be-

» **Mit unserer Studie wollten wir herausfinden, wie man den Unterhalt und die Erneuerung von STWE verbessern kann.»**

achtet. Auch, dass sich die Zusammensetzung der Eigentümer im Laufe der Jahre stark verändert. Dies führt dann später häufig zu Konflikten, gerade, wenn es um Unterhalt und Erneuerung geht.

– **Welche Lösungen zur Konfliktbewältigung schlagen Sie vor?**

– Es ist wichtig, dass früh Kommunikations- und Konfliktmanagementstrategien diskutiert und beschlossen werden. Konflikte sollten nicht per se problematisiert

werden. Eigentümer müssen verstehen, dass im STWE oft Kompromisse gefragt sind, vor allem was das gemeinschaftliche Eigentum betrifft. Im Einzelfall kann auch die Begleitung der Entscheidungs-

findung durch einen Moderator oder Mediator hilfreich sein.

– **Wie werden STWE-Gemeinschaften in der Regel verwaltet?**

– Die meisten Stockwerkeigentümer haben nicht genügend Bau- und Immobilienkenntnisse, um ihre Liegenschaft selber zu verwalten. Deshalb beauftragen sie eine professionelle Verwaltung. Das Problem ist: Im Bereich der langfristigen Unterhalts-/Erneuerungsplanung wissen



viele Eigentümer gar nicht, was sie beauftragen sollten, weshalb die Aufgabenbeschreibungen im Bereich der technischen Bewirtschaftung oft wenig konkret sind.

**– In der Schweiz bewohnen rund 30% aller Eigentümer Stockwerkeigentum. Im Vergleich zu anderen Ländern ist das wenig.**

– Im Vergleich zu Spanien oder Grossbritannien ist die Eigentumsquote in der Schweiz tatsächlich niedrig. Bezogen auf das STWE hat dies verschiedene Gründe. Einerseits gibt es STWE in der Schweiz erst seit 50 Jahren, was eine verhältnismässig kurze Zeit ist. Auch die Eigentumsförderung gibt es kürzer als beispielsweise in Deutschland. Zudem sind die Kriterien für eine Kreditvergabe in der Schweiz strenger als in anderen Ländern. Ein weiterer Grund ist, dass die Erstellung von Mietwohnungen für Investoren lange Zeit attraktiver war und die Mietkosten im Vergleich zum Einkommen relativ gering waren.

**– Ihr Projekt zeigt, dass während der**

**Übergabe einer Liegenschaft an die Eigentümer und Verwalter wichtige Informationen verloren gehen. Was kann man dagegen tun?**

– Viele Eigentümer vergessen beim Kauf, Planunterlagen und umfassende Dokumentationen der verwendeten Materialien und Geräte einzufordern. Auch bei einem Verwaltungswechsel gehen oft wichtige Informationen verloren. Dies erschwert die langfristige Planung von Unterhalt und Erneuerung, weil Angaben zu Bauteilen und Kosten fehlen. Wir plädieren deshalb dafür, dass künftig bereits früh im Lebenszyklus einer STWE-Liegenschaft eine Unterhalts- und Erneuerungsplanung beauftragt wird, in welche die entsprechenden Informationen einfließen.

**– Warum konzentrieren sich die Stockwerkeigentümer beim Kauf überwiegend auf jene Gebäudeteile, für die sie das alleinige Nutzungsrecht haben?**

– Weil viele Eigentümer das Gleiche den-

ken: Für alles, was nicht mir allein gehört, bin ich nicht wirklich verantwortlich. Ausserdem ist die Thematik des Unterhalts und der Erneuerung des gemeinsamen Eigentums sehr komplex, und die Eigentümer sind wenig sensibilisiert für diese Thematik.

**– Weshalb werden die Unterhaltskosten, die circa 80% der Gesamtkosten einer Immobilie ausmachen, beim Kauf oft vernachlässigt?**

– Langfristige Kosten standen beim Kaufentscheid bisher nicht im Vordergrund. Zudem waren Unterhalts- und Erneuerungskosten bisher auch kein Verkaufsargument, das heisst, sie wurden selten kommuniziert. Welcher Verkäufer listete diese Kosten bisher während der Verkaufsgespräche auf? Wir glauben jedoch daran, dass sich dies in Zukunft ändern wird, wenn die Käufer mehr für das Thema sensibilisiert sind.

**– Wie ist das Kaufverhältnis zwischen neuem und bestehendem Stockwerkeigentum?**





**HARD  
TURM  
PARK**

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



## Gesamtlösungen

Sind Sie auf der Suche nach einem schnellen, flexiblen und qualitätsbewussten Partner für Vermarktungslösungen? Kontaktieren Sie uns unter [www.visualmaker.ch](http://www.visualmaker.ch)

**X homegate.ch**





– Dies ist kantonal sehr unterschiedlich. In Zürich liegt das Verhältnis momentan ungefähr bei 50 zu 50 Prozent, wenn man auch die älteren, umgewandelten Mietobjekte dazu rechnet.

**– Was passiert innerhalb der Gemeinschaft, wenn sich die Bedürfnisse der Eigentümer im Laufe der Jahre ändern?**

– Wenn sich damit die Absichten verändern, welche die Eigentümer mit einer Liegenschaft verbinden, kann das schwierig werden. Dann möchte der eine beispielsweise eine energetische Sanierung vorantreiben, der andere möchte so wenig Geld wie möglich investieren und nur noch ein paar Jahre in dem Haus wohnen. Deshalb ist es sehr wichtig, dass sich die Eigentümer möglichst früh auf einen Erneuerungsstandard einigen, den sie langfristig anstreben, diesen immer wieder an Sitzungen thematisieren und sich auch daran halten.

**– Was können Sie über die Heterogenität bezüglich Alter, Lebensumstände und kulturellen Hintergrunds von STWE-Gemeinschaften sagen?**

– Dazu gibt es kaum statistische Daten. Kurz nach dem Kauf einer neugebauten

Liegenschaft ist die Gemeinschaft normalerweise relativ homogen. Natürlich ändert sich dies mit den Jahren – etwa durch einen Wegzug oder einen Todesfall. Was den Ausländeranteil im STWE betrifft, so ist dieser in der Schweiz momentan nicht sehr hoch.

**» Unsere Toolbox soll helfen, Unterhalt und Erneuerung von STWE zu verbessern.«**

**– Viele Menschen überlegen sich, ob eine Stockwerkeinheit eine sichere Geldanlage oder gute Altersvorsorge ist. Stimmt das?**

– Prinzipiell ist STWE eine gute Geldanlage. Vor allem bei den gegenwärtigen Hypothekarzinsen. Doch die Interessenten sollten sich mehr Gedanken über das Produkt STWE machen und ob dieses zu ihnen passt. Man erwirbt mit STWE nicht nur eine Altersvorsorge, sondern wird auch Miteigentümer – mit allen Verant-

wortlichkeiten, die längerfristig dazu gehören.

**– Die Schweiz feiert 50 Jahre Stockwerkeigentum. Wie wird sich diese Wohnform in den nächsten Jahrzehnten entwickeln?**

– Mittelfristig wird es in den Städten wohl

eine weitere Zunahme geben. Langfristig ist eine Prognose schwierig, weil sich die Lebens- und Arbeitsformen verändern. Viele Menschen haben flexible Arbeitsorte oder mehrere temporäre Wohnsitze. An-

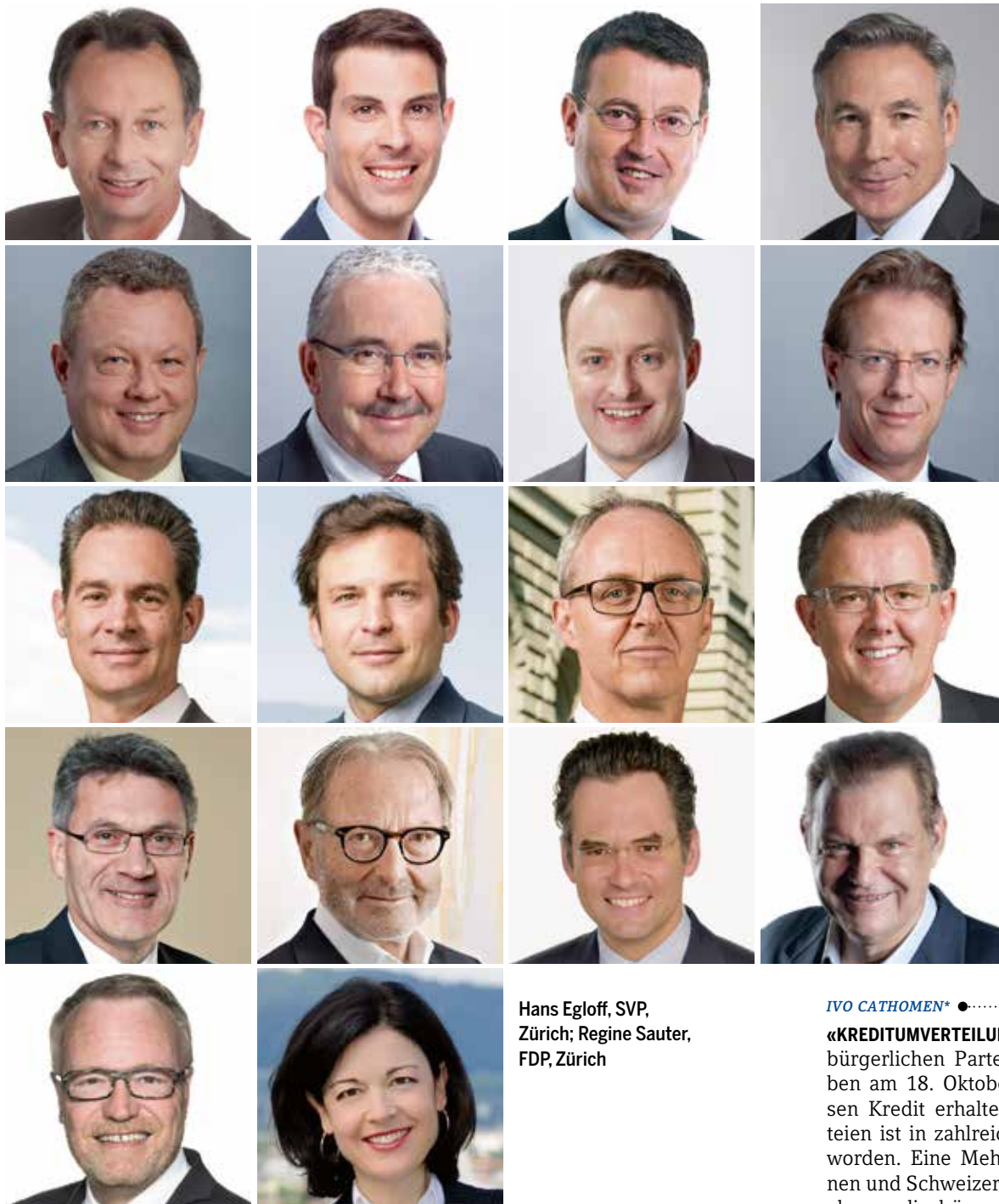
dererseits sind die Leute wieder stärker lokal verwurzelt, was für eine Standortbindung spricht.



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

# Wahlausgang weckt Erwartungen

Die Immobilienwirtschaft ist in der Legislatur 2016 bis 2019 im Parlament stärker vertreten als in der letzten. Dies lässt erwarten, dass das Parlament dem bisherigen Trend zu mehr Staat und mehr Regulierung am Wohn- und Immobilienmarkt Einhalt gebieten wird.



von links nach rechts in der Reihenfolge der Kantone und Parteien: **Philipp Müller, FDP, Aargau; Thierry Burkart, FDP, Aargau; Thomas Burgherr, SVP, Aargau; Adrian Amstutz, SVP, Bern**

**Urs Gasche, BDP, Bern; Hans Grunder, BDP, Bern; Sebastian Frehner, SVP, Basel-Stadt; Christian Lüscher, PLR, Genève**

**Hugues Hiltbold, PLR, Genève; Guillaume Barazzone, PDC, Genève; Benoît Genecand, PLR, Genève; Peter Schilliger, FDP, Luzern**

**Pirmin Schwander, SVP, Schwyz; Hermann Hess, FDP, Thurgau; Olivier Feller, PLR, Vaud; Claude Béglé, PDC, Vaud**

**Hans Egloff, SVP, Zürich; Regine Sauter, FDP, Zürich**

**IVO CATHOMEN\*** • .....

«KREDITUMVERTEILUNG». Die Vertreter der bürgerlichen Parteien SVP und FDP haben am 18. Oktober vom Wahlvolk grossen Kredit erhalten. Jener der Mitteparteien ist in zahlreichen Kantonen gekürzt worden. Eine Mehrheit der Schweizerinnen und Schweizer traut den Bürgerlichen eher zu, die drängenden Probleme – Migration, wirtschaftliche Rahmenbedingungen, Verhältnis zur EU, Sicherheit, Versorgung – zu lösen, als der Mitte und den Linken.

Wer aber in Fragen rund um das Wohnungs- und Bauwesen, die Siedlungsentwicklung oder die Energiestrategie einen strammen Parteikurs der Bürgerlichen und eine Abgrenzung entlang der Parteigren-

ANZEIGE



www.visualisierung.ch



zen erwartet, könnte sich getäuscht sehen. Einiges wird noch von den bevorstehenden zweiten Wahlgängen um die verbleibenden vakanten Ständeratssitze abhängen. Zudem franst das Bild, das die FDP zuweilen vermittelt, gegen links aus. Obwohl geschwächt, wird der Mitte aus CVP, BDP und GLP in vielen Fragen – und hier namentlich den wirtschaftsfreundlichen Ratsmitgliedern – eine entscheidende Bedeutung zukommen. Die Verhältnisse sind also alles andere als klar. Umso wichtiger wird es in den Sachgeschäften sein, den Argumenten der Bau- und Immobilienwirtschaft Gehör zu verschaffen. Erste Nagelproben sind das Mietrecht und die von Bundesrätin Sommaruga angestrebte Verschärfung der Lex Koller. Sie wird sich aber gut überlegen müssen, ob sie die Vorlage angesichts der neuen Ausgangslage tatsächlich nochmals ins Parlament bringen will.

Im Wohnungswesen hat das politische Pendel – angetrieben auch durch verschiedene Bundesbehörden und das Bundesgericht – in den vergangenen Legislaturen deutlich in Richtung Regulierung, öffentliche Finanzierung und Verstaatlichung ausgeschlagen. Wenn sich der Wohnungsmarkt nun langsam entspannt, so ist dies aber nicht das Verdienst dieses staatlichen Eingriffs, sondern es ist der Tatsache geschuldet, dass vor allem die privaten Wohnbauträger viel neuen Wohnraum geschaffen haben, der das Bevölkerungswachstum überkompensiert.

**SVIT ERFEUT ÜBER WAHLAUSGANG.** Der SVIT Schweiz hat im Wahlkampf um die 200 Sitze im Nationalrat insgesamt 26 Kandidaten mit engem Bezug zur Immobilienwirtschaft aus total 12 Kantonen zur Wahl

empfohlen. Ausserdem unterstützten die regionalen SVIT-Mitgliedorganisationen diese und weitere Kandidaturen in ihren betreffenden Kantonen.

Der Ausgang des Wahlsonntags ist für die Immobilienwirtschaft äusserst erfreulich: 18 der vom SVIT Schweiz empfohlenen Kandidaten schafften die Wahl bzw. die Wiederwahl in den Nationalrat. Der Verband der Immobilienwirtschaft ist sehr erfreut über den Ausgang des Wahlkampfes, in dem sich der SVIT Schweiz verstärkt engagiert hatte. Mit dem zweiten Wahlgang für die Ständeratssitze könnte sich die Bilanz noch weiter verbessern. ●



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

ANZEIGE

# FÜR DIE NATUR IST MERKER IMMER IM SCHONGANG.



Merker schont Ihr Portemonnaie und die Umwelt.  
[www.merker.ch](http://www.merker.ch)

**Merker**  
forever



# Wir finanzieren, bauen und betreiben Ihre Energiezentrale. EKZ Energiecontracting

Besuchen Sie unsere Webseite oder rufen Sie uns an: 058 359 53 53.

**SCHWEIZ**

**EDI WILL RADON-GRENZWERT SENKEN**

Das Eidgenössische Departement des Innern EDI hat eine Revision der Strahlenschutzverordnung in die Anhörung geschickt. Die Revision sieht unter anderem vor, den Referenzwert für das natürliche radioaktive Gas Radon in Wohn- und Aufenthaltsräumen zu senken. Es soll neu ein Referenzwert von 300 Becquerel pro Kubikmeter gelten. Das bedeutet, dass in der ganzen Schweiz die Radonbelastung beim Bauen stärker beachtet werden muss. Der neue Referenzwert soll vor allem bei Neubauten und Renovationen eingehalten werden.

**ZÜRICH**

**IMPLENIA UNTERLIEGT IM STADIONSTREIT**



Im jahrelangen Rechtsstreit um zusätzliche Kosten beim Bau des Letzigrundstadions hat das Bezirksgericht Zürich zugunsten der Stadt Zürich entschieden. Die Stadt muss dem Bauunternehmen nur 340 000 CHF statt der geforderten 23 Mio. CHF zahlen. Der Streit dreht sich um 1392 Änderungswünsche, welche die Stadt Zürich beim Bau des Letzigrundstadions äusserte. Insgesamt schlugen diese Beststellungsänderungen mit 23 Mio. CHF zu Buche. Während die Stadt Zürich der

Ansicht war, dass diese 1392 Änderungen im Preis inbegriffen seien, wollte Implemia extra vergütet werden. Das Unternehmen argumentierte, dass die meisten Änderungen wegen fehlerhafter Projektierung seitens der Stadt entstanden seien.

**ZÜRICH GEHT GEGEN MIETZINSWUCHER VOR**

Die Kantonspolizei Zürich, die Stadtpolizei Zürich und die Staatsanwaltschaft Zürich-Limmat sind in einer Grossaktion gegen Mietzinswucher in Zürich vorgegangen. Der Eigentümer von drei Mietshäusern und drei Mitarbeiter wurden Ende Oktober verhaftet. Die Behörden deckten in den drei Mietshäusern an der Neufrankengasse und der Magnusstrasse zum Teil desolate Zustände auf.

**INVESTORENWEITBEWERB FÜR HARDTURMAREAL**

Die Stadt Zürich hat die Suche nach einem Investor begonnen, der auf dem Hardturmareal ein Fussballstadion, gemeinnützige Wohnungen und ein Investorenprojekt plant, baut und finanziert, heisst es in einer Medienmitteilung. Im Gegenzug will die Stadt das Gelände mit einer Gesamtfläche von fast 55 000 m<sup>2</sup> im Baurecht abgeben. Der gesuchte Investor soll neben einem Businessplan Projektideen für drei Teilprojekte liefern: ein Fussballstadion für 18 000 Zuschauer als neue Spielstätte der beiden Zürcher Stadtclubs FCZ und GC, die vom Stimmvolk angenommene gemeinnützige Wohnsiedlung und ein Investorenprojekt.

**Quorum** Software 

Verwaltung  
Stowe  
DMS  
Makler  
Smartphone  
Tablet  
Extranet

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



# Trendwende am Horizont

Nach Jahren mit vielerorts ausgetrockneten Wohnungsmärkten lassen die neuesten Leerstands- und Angebotszahlen auf eine sich entspannende Marktsituation schliessen, wie aus dem jüngsten «Immo-Monitoring» von Wüest & Partner hervorgeht.

## WOHNEIGENTUM: KURZFRISTIGE KOMMUNALE TRANSAKTIONSPREISVERÄNDERUNGEN

2. Quartal 2015 verglichen mit 2. Quartal 2014

Mittlere jährliche Veränderungsrate

Preisrückgang

Preisanstieg:

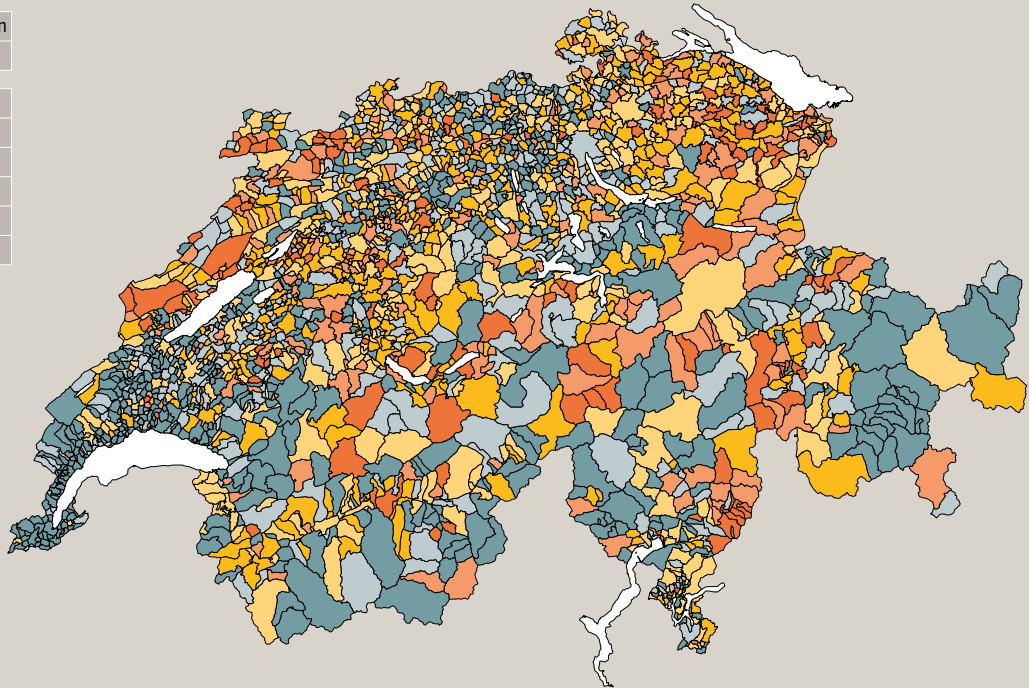
Bis 2 %

2 – 4 %

4 – 6 %

6 – 8 %

8 und mehr



Quelle: Wüest & Partner

**RED.\***  
**BISHER NOCH KAUM EINFLUSS AUF DIE PREISE.**  
 Die Leerstände bei Wohnhäusern Mitte 2015 haben sich innerhalb des letzten Jahres um 12% erhöht, und auch beim Wohnungsangebot ist ein Anstieg von knapp 7% zu beobachten. In der Folge dürfte das Preiswachstum ins Stocken geraten. Vorerst ist nicht damit zu rechnen, dass die derzeitige Erhöhung der Leerstands- und Angebotszahlen zu strukturellen Überkapazitäten führen wird, denn das zusätzliche Wohnungsangebot trifft auf ein nach wie vor lebhaftes Bevölkerungswachstum. Die Anzahl Haushalte in der Schweiz dürfte im laufenden Jahr um rund 40 000 ansteigen. Aufgrund der intakten Nachfrage haben sich auch die Vermarktungsdauern in allen drei Wohnsegmenten stabil entwickelt. Von jeher werden die Mietwohnungen auf den Internetplattformen deutlich kürzer angeboten (30 Tage) als Eigentumswohnungen (75 Tage) und Einfamilienhäuser (62 Tage). Im Mittel haben sich die Preise für ausgeschriebene Mietwohnungen ebenso wie für Wohneigentum in der ersten Jahreshälfte 2015 sogar nochmals erhöht, dies aller-

dings vor allem ausserhalb der grossen Arbeitsmarktregionen und in eher ländlichen Gebieten. Es dürfte sich jedoch um einen Nachholeffekt und eine Folge des mittlerweile sehr hohen Preisniveaus in den begehrten Zentren handeln.

„Die Daten zeigen, dass die Marktliquidität am Wohnungsmarkt deutlich zugenommen hat.“

IMMO-MONITORING, WÜEST & PARTNER

**PREISRÜCKGANG IM GESAMTSCHWEIZER SCHNITT ERWARTET.** Weil in den kommenden Monaten viele neue Objekte auf den Markt kommen werden – darunter hauptsächlich Mietwohnungen –, dürften sich sowohl das Angebot als auch die Leerstände 2016 noch mehr erweitern. Damit besteht ein latentes Risiko, dass eine anhaltende hohe Neubautätigkeit langfristig

doch zu Überkapazitäten führen wird. Wüest & Partner geht davon aus, dass damit die Zeiten der stetigen jährlichen Preisanstiege vorerst vorbei sind. In Anbetracht des wachsenden Angebots von Wohnungen in Mehrfamilienhäusern ist sogar zu erwarten, dass die Preise für die inserierten Miet- und Eigentumswohnungen das erste Mal seit der Jahrtausendwende rückläufig sein werden. Voraussichtlich dürften die Preisabschläge jedoch sehr moderat ausfallen.



**IMMO-MONITORING**  
 2016, Band 1, Herbstausgabe, in deutscher Sprache,  
 211 Seiten. Kann zum Preis von 320 CHF bezogen werden  
 bei: [www.wuestundpartner.com](http://www.wuestundpartner.com)

## IMMOBILIEN AUF DEN PIXEL GEBRACHT

● Immobilienmarketing nur mit Architekturplänen ist nicht mehr zeitgemäss. Wirkungsvolle Präsentationen von Bauprojekten beinhalten heute neben fotorealistischen Visualisierungen von Aussenansichten und Innenräumen auch virtuelle Wohnungsbesichtigungen (Augmented Reality) oder dreidimensional aufziehbare Grundrisse. Die Verwendung dieser visuellen Kommunikationformen ist sowohl in der Planungs- als auch in der Vermarktungsphase unabdingbar geworden. Die Bildsprache ist ein entscheidender Faktor für die Identität eines Immobilienprojekts.

Grundsätzlich gilt: Je intensiver wir ein Erlebnis wahrnehmen, desto länger und lebhafter erinnern wir uns daran. Bilder und Videos stützen diesen Prozess ganz besonders, da gerade Bauprojekte ein hohes Mass an Vorstellungskraft verlangen. Professionelle Visualisierungen und 3D-Animationen machen ungebaute Wohnungen, nicht vermietete Büroräumlichkeiten oder gan-

ze Arealüberbauungen virtuell erlebbar. Sie unterstützen das Immobilienprojekt bereits in der Planungsphase und insbesondere während der Vermarktungsphase.

Printerzeugnisse wie die Dokumentation oder das Grundrissheft gewinnen mit Augmented Reality an Attraktivität, indem sie via Mobile Device (Smartphone, Tablet) mit Videos, Info-Einblendungen oder dreidimensionalen Darstellungen aufgeladen werden. Spezielle Apps ermöglichen zeit- und ortsunabhängige Besichtigungen. High-End-Inszenierungen und 360°-Ansichten rücken die Immobilie aussen wie innen ins beste Licht und verleihen Interessenten ein wirklichkeitsnahes Raumgefühl. Ausserdem präsentieren sie überzeugend verschiedene Farbkonzepte, Materialien und Raumeinteilungen.

Ein besonderes Augenmerk sollte bei Visualisierungen der Inneneinrichtung gelten. Ein entsprechendes

Konzept auszuarbeiten, erfordert viel Feingefühl. Es muss dem Anspruch standhalten, die Vermarktung zu vereinfachen, und den Geschmack der anvisierten Zielgruppe treffen. Eine gelungene Inneneinrichtung belebt das Immobilienprojekt mit einem unverwechselbaren Charakter und hebt es von Konkurrenzprojekten ab. Meist wird dieses Potenzial nicht erkannt. In der Folge sind visualisierte Innenräume oft mit denselben unverfänglichen Designermöbeln eingerichtet. Zielführend ist deshalb eine möglichst frühe Zusammenarbeit zwischen Visualisierern, Architekten und der Kommunikationsagentur.

Die Möglichkeiten der visuellen Kommunikation haben sich nicht nur erweitert, sondern auch techno-

logisch verbessert. Gerade für die Immobilienbranche tut sich eine riesige Chance auf. Jetzt muss sie nur noch erkannt und gewinnbringend genutzt werden. ●

### \*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.



ANZEIGE



i\_mmob8.5  
Financial tools - Technical tools - Administrative tools

Software für die Verwaltung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum

www.immob8-5.ch

thumherrs

Morgenstrasse 121 - 3018 Bern  
Telefon 031/990.55.55

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

B-ITS

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

**SCHWEIZ**

**VERMARKTUNGSDAUER VON STOCKWERKEIGENTUM SINKT**

Gemäss dem Immobilienbarometer der Zürcher Kantonalbank für das 3. Quartal hat sich die Vermarktungsdauer für Mietwohnungen im Wirtschaftsraum Zürich in den letzten Jahren kaum verändert. Die mittlere Vermarktungsdauer beträgt rund 20 Tage. Für Stockwerkeigentum beträgt der Wert rund 60 Tage. Im 3. Quartal 2014 musste eine Eigentumswohnung noch durchschnittlich 70 Tage ausgeschrieben werden, um einen Käufer zu finden. Die Nachfrage nach Stockwerkeigentum im Wirtschaftsraum Zürich ist weiterhin hoch.

**ZUNAHME DER KONKURSE**

Während im 1. Quartal die Zahl der Konkurse noch rückläufig war, scheint sich nun die Wechselkurskrise bemerkbar zu machen, meldet der Wirtschaftsinformationsdienst Bisnode D&B. Im 1. Halbjahr 2015 stiegen die Insolvenzen in der Schweiz gegenüber der Vergleichsperiode im Vorjahr

um 5%. Besonders stark war der Zuwachs in der Nordwestschweiz, der Zentralschweiz und in Zürich. Ein klarer Indikator für die angespannte Stimmung in der Wirtschaft ist auch die Anzahl der Neugründungen. Diese sind gegenüber dem Vorjahr um 2% gesunken. Insgesamt wurden von Januar bis September 2015 im Handelsregister 30 121 Unternehmen neu eingetragen.

**DEUTSCHLAND**

**CORESTATE BEREITET BÖRSENGANG VOR**

Das Immobilieninvestmentunternehmen Corestate will an die Deutsche Börse. Der Börsengang soll bis zu 253 Mio. EUR umsetzen. Das Unternehmen legte die Preisspanne für die bis zu 8,9 Mio. angebotenen Aktien Ende Oktober auf 23.50 bis 28.50 EUR fest. Dem Unternehmen sollen aus einer Kapitalerhöhung 100 Mio. EUR zufließen. Darüber hinaus wollen einige bisherige Aktionäre ihren Anteil senken, womit sich der Streubesitz auf 50% erhöhen soll. Corestate verwaltet nach eigenen Angaben Immobilien und Projekte im Volumen von 1,4 Mrd. EUR.

**DEUTSCHE WOHNEN SAGT FUSION MIT LEG AB**



Die Deutsche Wohnen gibt ihr Fusionsvorhaben mit der LEG Immobilien auf. Der Vorstand begründet dies mit einem feindlichen Vorstoss der Vonovia, in dessen Folge einflussreiche institutionelle Stimmrechtsberater ihre Empfehlungen für den geplanten Zusammenschluss mit LEG zurückgezogen haben. Eine 75%-Mehrheit für die benötigte Kapitalerhöhung scheint dem Vorstand daher nicht mehr erreichbar. Die Hauptversammlung am 28. Oktober, auf der die Abstimmung stattfinden sollte, wurde abgesagt. Das Übernahmeangebot der Vonovia an die Aktionäre der Deutsche Wohnen lehnt der Vorstand ab.

**IMMOBILIENWIRTSCHAFT VERLIERT 500 MIO. EUR DURCH INEFFIZIENZ**


Der deutschen Gewerbeimmobilienwirtschaft entsteht durch ineffiziente Due Dilligence ein Schaden von mehr als 0,5 Mrd. EUR pro Jahr. Diese Einschätzung vertreten über die Hälfte (55%) der Fach- und Führungskräfte der deutschen Immobilienwirtschaft, wie eine aktuelle Umfrage des Secure-Cloud-Anbieters Drooms ergab. Das Unternehmen hatte im Oktober auf der Immobilienfachmesse Expo Real 100 Experten und Manager aus der Branche befragt. Laut Umfrage gehen 29% der Befragten sogar von einem jährlichen Schaden durch Ineffizienz bei Gewerbeimmobilientransaktionen von über 1 Mrd. EUR aus, 10% sprechen von mehr als fünf Mrd. EUR.

**UNTERNEHMEN**

**MOBIMO STEIGT IN GENFER IMMOBILIENMARKT EIN**


Die Mobimo Holding AG erwirbt von der Dual Holding SA Fribourg deren Mehrheitsbeteiligung von rund 73% an der Dual Real Estate Investment AG. Mit diesem Kauf tritt Mobimo in den Genfer Immobilienmarkt ein und baut ihre Position in der Westschweiz weiter aus. Dual investiert erfolgreich in Wohnimmobilien und Immobilien mit Mischnutzung im niedrigen sowie mittleren Mietzinssegment im Kanton Genf. Die Mieteinnahmen stammen zu 82% aus Wohnnutzungen. Die Liegenschaften repräsentieren einen geschätzten Verkehrswert von 244 Mio. CHF.

ANZEIGE




CAMPOS, DAS ERSTE UND EINZIGE CAFM-PORTAL.

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



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



MACHT IMMO'S MOBIL. ICFM

**STRENGERE MELDEPFLICHT FÜR VERMIETER**

Vermieter in Deutschland müssen mit dem seit dem 1. November geltenden Bundesmeldegesetz der Meldebehörde schriftlich bescheinigen, dass ein Mieter tatsächlich in ein Mietobjekt eingezogen ist. Damit sollen sogenannte Scheinanmeldungen verhindert werden. Bei Unterlassung droht ein Bussgeld bis 1000 EUR.



## NEUES BERATUNGS- UNTERNEHMEN COMRE IN ZÜRICH



Gunnar Gärtner hat zum September das Immobilienberatungsunternehmen Comre AG mit Sitz in Zürich gegründet. Comre – die Abkürzung steht für Consulting Management Real Estate – bietet unabhängige Immobilienbewertungen an, die von zahlreichen Banken anerkannt sind. Darüber hinaus ist das Unternehmen Teil eines Netzwerks von Immobilien-Professionals mit dem Ziel, umfassende Beratung über den gesamten Lebenszyklus von Immobilien anbieten zu können. Vor dem Schritt in die Selbstständigkeit war Gunnar Gärtner 15 Jahre lang für Kuoni Mueller & Partner, Wüest & Partner und Move Consultants in leitenden Funktionen tätig.

## SPG INTERCITY ZÜRICH VERMITTELT NEUEN STANDORT FÜR BSI

Die SPG Intercity Zurich AG hat die BSI, eine der wichtigsten international tätigen und auf das Private Wealth Management spezialisierten Banken mit Sitz in der Schweiz, bei der Anmietung von rund 4500 Quadratmetern Bürofläche im ehemaligen Hauptsitz der Allianz Suisse beraten. Die Liegenschaft am Bleicherweg 19 in Zürich befindet sich im Eigentum der Allianz Suisse Versicherungs-Gesellschaft AG. Die Büroflächen werden der BSI als neuer Hauptsitz

dienen. Die Spezialisten der SPG Intercity Zurich identifizierten, analysierten und selektionierten im Auftrag von BSI potenzielle Flächen und führten die Mietvertragsverhandlungen zum erfolgreichen Abschluss. Damit ist der ehemalige Hauptsitz von Allianz Suisse nach der momentan laufenden umfassenden Erneuerung nahezu voll vermietet.

## KAPITALERHÖHUNG: FUNDAMENTA LÖST 36,8 MIO. CHF

Die Fundamenta Real Estate AG, Zug, hat im Rahmen einer Kapitalerhöhung einen Nettoerlös von rund 36,8 Mio. CHF erzielt. Die Mittel sollen für den Ausbau des Immobilienportfolios verwendet werden. Es wurden rund 2,8 Mio. neue Namenaktien zu einem Bezugspreis von 13.60 CHF pro Aktie ausgegeben. Die Aktien werden neu an der Berner Börse gehandelt.

## AKTIONÄRE GENEHMIGEN KAPITALERHÖHUNG VON WARTECK

Die Aktionäre der Warteck Invest AG haben an der ausserordentlichen Generalversammlung vom 22. Oktober in Basel einer Kapitalerhöhung zugestimmt. Es sollen bis zu 49 500 Namenaktien mit einem Nennwert von je 10 CHF ausgegeben werden. Bei einer vollständigen Ausübung aller Bezugsrechte fliessen der Gesellschaft damit neue Eigenmittel in Höhe von 76,7 Mio. CHF zu.

## SWISS LIFE REF NIMMT 450 MIO. CHF EIN

Swiss Life Asset Managers hat die Emission des Immobili-



**ABIMMO**  
business software

## Software-Gesamtlösung für das Immobilienmanagement

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

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

 **ABACUS**  
business software

lienfonds Swiss Life REF (CH) Swiss Properties abgeschlossen. Dem Fonds fließen Mittel in Höhe von 450 Mio. CHF zu, mit denen das Gefäss ein breit diversifiziertes Portfolio an Schweizer Wohn- und Geschäftliegenschaften aus den Immobilienbeständen von Swiss Life erwirbt.

### CROWDFUNDING AM IMMOBILIENMARKT

Ende Oktober ist in der Schweiz die Crowdfunding-Plattform Crowdfunder online gegangen. Anleger können ab 25 000 CHF in Anlageobjekte ihrer Wahl investieren und werden als Miteigentü-

mer ins Grundbuch eingetragen. Das Kapital soll lediglich über einen Zeitraum von fünf Jahren investiert werden. Danach werde die Liegenschaft verkauft. Investitionsobjekte würden vorgängig durch Immobilienspezialisten unter die Lupe genommen. Gründer des Unternehmens sind Robert Plantak, Ardian Gjeloshi und Ruedi Baer. Crowdfunder ist ein Unternehmen der Bricks & Bytes AG, Zürich.

### VEBEGO UND SWISS SERVICEPOOL FUSIONIEREN

Die beiden Schwesterunternehmen Vebege Services AG

und Swiss Servicepool AG haben sich zur Vebege AG zusammengeschlossen, wie die Unternehmen Ende Oktober mitteilten. Das eine der beiden Unternehmen konzentrierte sich auf die professionelle Unterhalts- und Spezialreinigung, das andere auf Facility-Dienstleistungen. Vebege beschäftigt 5800 Mitarbeiter in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein an 22 Niederlassungen.



### PROJEKTE

### TERMINAL 2 NACH UMBAU WIEDER ERÖFFNET



Der Flughafen Zürich hat seinen Terminal 2 nach einer umfassenden Sanierung wieder eröffnet. Der Check-in-Bereich wurde seit 2010 modernisiert. Mit mehr Raum und einer besseren Übersicht bietet die neue Halle Platz für insgesamt 104 Schalter.

ANZEIGE

IMMO  
SCOUT 24

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

immoscout24.ch

## ZWEITES HELVETIA-HOCHHAUS FÜR BASEL

Der Grosse Rat des Kantons Basel-Stadt hat grünes Licht für den Bau des «Helvetia Campus» an der St. Alban-Anlage gegeben. Dort planen die Helvetia Versicherungen eine Verdichtung des Areals. Kernstück ist neben dem bestehenden Hochhaus ein zweites vom Architekturbüro Herzog & de Meuron. Das bestehende 45-Meter-Hochhaus war einst Hauptsitz der Patria Versicherungen. Es soll nun einen gleich hohen Zwilling erhalten.



## BIOGEN DARF IN LUTERBACH BAUEN



Der Regierungsrat von Solothurn hat die Nutzungsplanung über das Areal Attisholz Süd in Luterbach genehmigt und damit die Grundlagen für die Realisierung des Biogen-Projektes geschaffen. Die Biotechnologiefirma möchte eine neue Produktionsanlage errichten. Das Investitionsvolumen liegt bei 1 Mrd. CHF;

es entstehen 400 neue Arbeitsplätze. Die Bauvorbereitungsarbeiten laufen bereits. Das Baugesuch für die Hauptbauten und Umgebungsgestaltung soll noch in diesem Jahr eingereicht werden, sodass Ende Februar 2016 alle Baubewilligungen vorliegen.

### PERSONEN

#### PAOLO LENDI IM TEAM VON MMK IMMOBILIENTREUHAND



Der diplomierte Architekt Paolo Lendi verstärkt seit August das Führungsteam der MMK Immobilien-treuhand AG, Zürich. Zuvor war er 13 Jahre als Leiter Projekt- und Baumanagement bei einem namhaften Immobiliendienstleister in Zürich tätig.

#### NEUER GESCHÄFTSSTELLENLEITER BEI DER PRIORA BERN



Am 1. November 2015 übernimmt Andreas Brönnimann (\*1954) das Zepter als neuer Geschäftsstellenleiter der Piora AG in Bern. Der diplomierte Immobilien-treuhänder führte 15 Jahre den Servicebereich Immobilien Der

Schweizerischen Post als Chief Executive Officer, wechselte dann zu einer Generalunternehmung mit einem grossen Immobilienportfolio, wo er zuletzt als Bereichsleiter für alle Filialen verantwortlich war.

#### NEUER VIZEDIREKTOR IM BUNDESAMT FÜR RAUMENTWICKLUNG



Das Bundesamt für Raumentwicklung ARE erhält mit Ulrich Seewer einen neuen Vizedirektor. Er wird ab dem 1. März 2016 den Direktionsbereich «Mobilität, Raum und Infrastruktur» leiten. Das Eidgenössische Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation UVEK hat den 51-jährigen promovierten Geografen zum neuen Vizedirektor des ARE ernannt.

#### FRANÇOIS TRAUSCH WIRD NEUER CEO DER ALLIANZ REAL ESTATE

François Trausch (50) wird ab 1. Januar 2016 CEO der Allianz Real Estate. Seit 2010 war Trausch CEO Asia-Pacific der GE Capital Real Estate. In dieser Funktion war er für die Immobilieninvestments und -finanzierung sowie für das Portfoliomanagement in der Region verantwortlich. In den 15 Jahren davor war er in verschiedenen Führungspositionen bei GE in Europa tätig.



#### FIRMENNACHRICHTEN? FÜHRUNGSWECHSEL? PROJEKTE?

Senden Sie Ihre Mitteilungen mit druckfähigen Bildern für die Veröffentlichung in der Immobilienia an [info@svit.ch](mailto:info@svit.ch)

#### ANZEIGE

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

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

**HIC**  
HECHT IMMO CONSULT AG



# Rentabilität von Immobilien

Sind Wohnimmobilien rentabler als Aktien und Obligationen? Diese Frage diskutierten Mitte September Experten aus der Banken-, Versicherungs- und Immobilienbranche. Organisatorin war das Swiss Real Estate Institute, eine Stiftung der HWZ und des SVIT.



Von links nach rechts: Thomas Steinemann (Privatbank Bellerive AG), Stefan Mächler (Swiss Life-Gruppe), Reto Lipp (Moderator SRF), Karl Reichmuth (Privatbankier Reichmuth & Co), Donato Scognamiglio (IAZI AG) und Peter Ilg (SwissREI).

**PETER ILG** • **HOHE EIGENKAPITALRENDITE BIRGT RISIKEN.** Über die letzten knapp 30 Jahre legten Schweizer Aktien etwa 900% an Wert zu. Schweizer Obligationen konnten einen Wertzuwachs von rund 400% verbuchen. Mit etwas über 300% Wertzuwachs liegt die Rendite von Schweizer Land lediglich auf Platz drei. Wird es möglich sein, durch Bebauung des Landes mit Wohnimmobilien die Rendite von Aktien und Obligationen zu schlagen? Vor dem Hintergrund dieser Frage entwickelte sich eine spannende Expertendiskussion unter der professionellen Leitung von Reto Lipp, Moderator und Redaktor beim Schweizer Fernsehen.

Donato Scognamiglio, CEO und Partner bei der IAZI AG, legte in seiner Präsentation dar, dass höhere Eigenkapitalrendite immer mit höherem Risiko einhergeht. Risiko wird dabei definiert als die Schwankung der Eigenkapitalrendite von Jahr zu Jahr. Im aktuellen Tiefzinsumfeld lasse sich die Eigenkapitalrendite von Renditeobjekten theoretisch beliebig steigern, wenn das Eigenkapital auf einen Franken reduziert und durch Fremdkapital ersetzt wird. Allerdings nimmt dann das Risiko, eine negative Eigenkapitalrendite zu erzielen, erheblich zu, vor allem dann, wenn der Fremdkapitalzinssatz ansteigt und die Mieten aufgrund des trägen Referenzzinssatzes nicht angehoben werden können. Eine Simulation zu den Ren-

diteschwankungen der drei Anlageklassen über die letzten zehn Jahre zeigte, dass in den letzten Immobilienboomjahren im Vergleich zu Aktien und Obligationen mit Immobilien mehr Rendite bei weniger Schwankung erreicht werden konnte.

**VERMÖGEN DRITTELN.** Karl Reichmuth, Gründer und Teilhaber von Reichmuth & Co Privatbankiers mit 60 Jahren Erfahrung im Banking, beleuchtete das Thema Immobilien vor allem im Kontext der

## » Aktienmärkte erholen sich nach Krisen wesentlich schneller als Immobilienmärkte.«

KARL REICHMUTH, REICHMUTH & CO PRIVATBANKIERS

Diversifikation eines Anlageportfolios. Er empfiehlt seinen Kunden eine Aufteilung des Vermögens auf einen Drittel Aktien, einen Drittel Immobilien und einen Drittel andere Anlagen, beispielsweise Obligationen oder Gold. Zum Immobilienanteil werden dabei auch die Eigenmittel gerechnet, die im Eigenheim investiert sind. Da die heutige Zeit von ihm als recht unsicher beurteilt wird, empfiehlt er, Immobilien nur moderat mit Fremdkapital zu

belehnen, zum Beispiel im Rahmen einer ersten Hypothek.

Reichmuth führte zusätzlich aus, dass sich in den letzten 60 Jahren Aktienmärkte nach Krisen und Kriegen wesentlich schneller erholen haben als Immobilienmärkte.

Thomas Steinemann, Chief Investment Officer bei der Privatbank Bellerive AG, wies auf die immobile Natur von Immobilieninvestitionen hin. Sie könnten in einer Krise nicht wie Aktien- oder Obligationenbesitz in ein anderes Land verschoben werden.

Nach dem Zweiten Weltkrieg hätte beispielsweise der deutsche Staat Immobilien mit Spezialabgaben im Umfang von 20% des Marktwertes belastet, um damit das Staatsdefizit zu finanzieren. In einem kürzlich erschienenen Bericht der Deutschen Bundesbank zur Lösung der aktuellen staatlichen Überschuldungsproblematik wurden wieder Szenarien durchgerechnet, wie die Schuldenlast durch Enteignungen und Zwangsabgaben von Immobilienbesitzern gelöst werden könnte.

**PROGNOSEN KAUM MÖGLICH.** Die Frage von Reto Lipp, ob Swiss Life, einer der grössten privaten Immobilieninvestoren der Schweiz mit einem Investitionsvolumen

von jährlich über einer Milliarde Franken im heimischen Immobilienmarkt, im aktuellen Anlagenotstand sehr hohe Preise für Immobilien bezahle und das Preisniveau in die Höhe treibe, verneinte Stefan Mächler, Group Chief Investment Officer und Mitglied der Konzernleitung der Swiss Life-Gruppe. Swiss Life erhalte nur bei jedem zehnten Objekt den Zuschlag. Zudem stelle Swiss Life klare Vorgaben bezüglich Renditen, die nicht unterschritten würden und dadurch den Preisen eine klare Obergrenze setzten. Wiederholt wies Mächler zudem darauf hin, dass die Immobilienrisiken von Lebensversicherungsgesellschaften nicht mit dem Markt für Privateigentum zu verwechseln seien, da die Objekte im Versicherungsgeschäft

zu 100% mit Eigenmitteln finanziert werden müssten.

Bezüglich künftiger Entwicklungen auf den Märkten gaben die Experten keine Zukunftsprognosen ab. Zu viele Unsicherheitsfaktoren lägen in der Luft. Insbesondere herrscht Unsicherheit über die Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative, die Entwicklung der internationalen Staatsverschuldung und darüber, wann und ob überhaupt eine Zinswende eintreten werde.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sich in den letzten Jahren des Immobilienbooms mit dieser Anlageklasse eher ein vorteilhafteres Rendite-/Risikoverhältnis erzielen liess als mit Aktien oder Obligationen. Angesichts der aktuellen welt-

wirtschaftlich unsicheren Situation wird aber trotzdem davon abgeraten, diese Anlageklasse im Vergleich zu den anderen beiden Anlageklassen überproportional zu gewichten. ●

#### NÄCHSTER TERMIN

Der nächste Podiumsanzus des Swiss Real Estate Institutes findet am Donnerstagabend, 11. Februar 2016, an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich statt. Reservieren Sie sich den Termin schon heute. Weitere Informationen unter: [www.swissrei.ch](http://www.swissrei.ch)



#### \*PROF. DR. PETER ILG

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

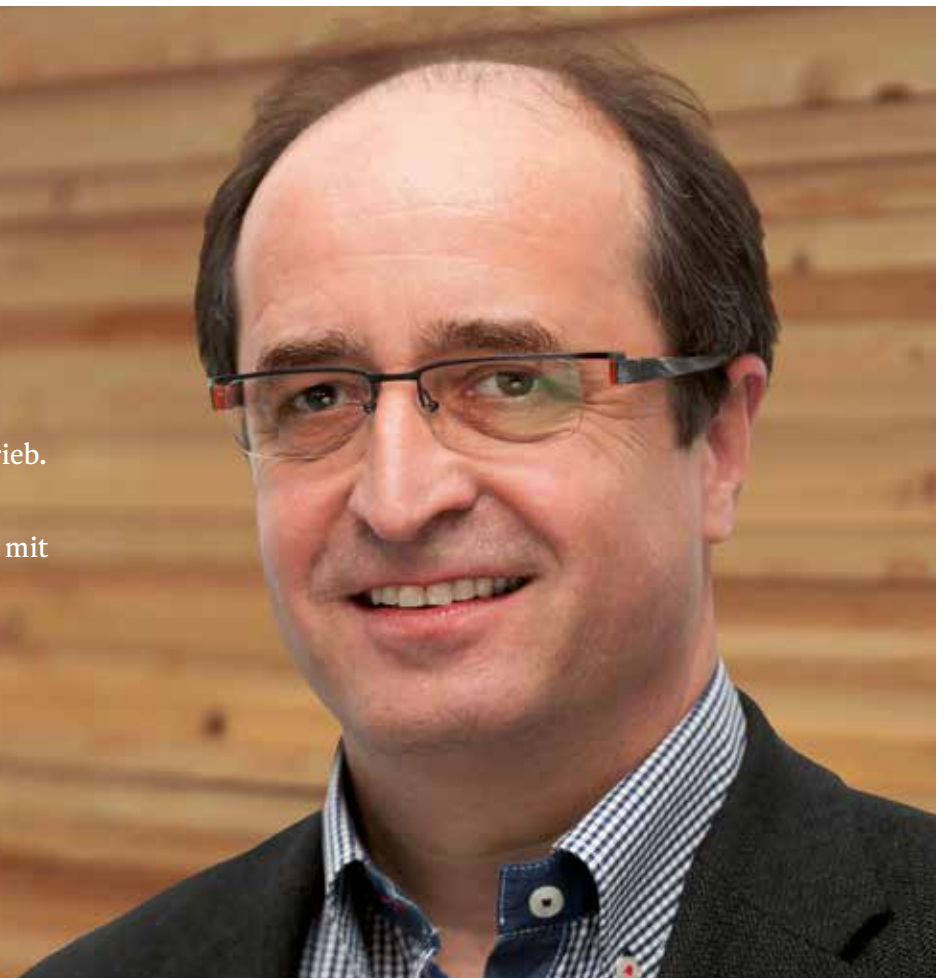
ANZEIGE

## holzbauplus®

### Der Garant im Holzbau.

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

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





# Die Zukunft ist emissionsfrei

Am ersten Zug Estates Nachhaltigkeitsforum diskutierten Vertreter aus Wissenschaft und Politik, wie Immobilienunternehmen mit dem Thema Energie umgehen können, damit zukunftsfähige Geschäftsmodelle entstehen.

STEFAN WANZENRIED\*

Die Immobilienbranche steht in der Verantwortung: Der Gebäudepark der Schweiz ist jährlich für 45% des Energieverbrauchs und 40% des CO<sub>2</sub>-Ausstosses verantwortlich. Im Rahmen des Zug Estates Nachhaltigkeitsforums, das am 18. September 2015 auf dem Areal Suurstoffi in Risch-Rotkreuz stattfand, diskutierten Hannes Wüest, Verwaltungsratspräsident Zug Estates, und Tobias Achermann, CEO Zug Estates, mit Exponenten aus Wissenschaft und Politik, wie künftige Modelle der Energieversorgung von Arealen aussehen könnten. Als Referenten sprachen Walter Steinmann, Direktor des Bundesamtes für Energie, Prof. Matthias Sulzer, Leiter der For-

– Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die erste börsenkotierte Immobiliengesellschaft mit einem Portfolio ohne CO<sub>2</sub>-Emissionen zu sein. Wir sind auf gutem Weg, dieses Ziel zu erreichen. Dies zeigen die Verbrauchszahlen sämtlicher Liegenschaften, die wir jährlich in Zusammenarbeit mit dem Zentrum für Integrale Gebäudetechnik der Hochschule Luzern auswerten. Seit Beginn der Messungen in der Periode 2010/11 konnten die Treibhausgasemissionen für die Heizung und Warmwasseraufbereitung um über 30% auf aktuell 16 kg CO<sub>2</sub> pro m<sup>2</sup> Mietfläche reduziert werden, rund die Hälfte des Schweizer Durchschnitts (basierend auf dem Gebäudeparkmodell Schweiz). Auf-

tiges Bauen. Baudirektor Tännler machte in seinem Vortrag den Anspruch des Kantons deutlich, zum Beispiel mit dem Energieleitbild 2011 eine Vorbildfunktion auszuüben. Für uns ist klar, dass Immobilienwirtschaft, Wissenschaft und Politik nur gemeinsam Lösungen und Strategien für nachhaltige Areal- und Siedlungsentwicklung vorantreiben können.

**– Sie haben in diesem Jahr zum ersten Mal einen eigenständigen Nachhaltigkeitsbericht publiziert. Welche Überlegung steht hinter dieser Entscheidung?**

– Nachhaltigkeit ist für uns kein Trendwort, sondern ein echtes Anliegen, nach dem wir unser Kerngeschäft ausrichten. Wir setzen die Prinzipien unserer Vision Zero-Zero, also unser Portfolio mit erneuerbarer Energie und ohne CO<sub>2</sub>-Emissionen zu betreiben, ja bereits auf dem weitgehend energieautonomen und emissionsfreien Areal Suurstoffi um. Der Nachhaltigkeitsbericht in der neuen Form gibt uns nun die Möglichkeit, unsere Bestrebungen in diesem Bereich noch besser aufzuzeigen. ●



**» Wir möchten die erste börsenkotierte Immobiliengesellschaft mit einem Portfolio ohne CO<sub>2</sub>-Emissionen sein.«**

TOBIAS ACHERMANN, CEO ZUG ESTATES HOLDING AG

schungsgruppe Energieversorgung für Quartiere & Areale an der Hochschule Luzern sowie Heinz Tännler, Zuger Baudirektor. Zug Estates stellte am Forum den in dieser Form 2015 erstmalig publizierten Nachhaltigkeitsbericht der Gruppe vor.

**– Herr Achermann, welches Fazit ziehen Sie nach dem ersten Zug Estates Nachhaltigkeitsforum?**

– Ein sehr positives. Unsere Branche entscheidet mit, wie die Energieversorgung von Morgen aussieht. Mit dem Nachhaltigkeitsforum wollen wir die Diskussion zum Thema Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche anregen und mögliche Lösungen aufzeigen. Das Referat von Prof. Sulzer von der Hochschule Luzern hat zum Beispiel eindrücklich aufgezeigt, wie die Forschung an neuen Technologien dazu beiträgt, Areale effizienter, intelligenter und vernetzter zu machen. Intelligente Areale wie die Suurstoffi werden schon bald nicht nur lokal vernetzt sein, sondern als Energie-Hubs umliegende Gebiete mit Energie mitversorgen.

**– Welche Ziele setzen Sie sich als Gruppe in Bezug auf Nachhaltigkeit?**

grund der in den kommenden Jahren geplanten und teilweise bereits eingeleiteten Massnahmen rechnen wir damit, dass dieser Wert bis 2019/20 auf unter 1 kg CO<sub>2</sub> pro m<sup>2</sup> Mietfläche sinken wird.

**– Wie kann die öffentliche Hand den Umgang mit dem Thema Energie unterstützen oder sogar lenken?**

– Es ist wichtig, dass sowohl auf Kantons- wie auch auf Bundesebene richtungweisende Strategien und Visionen entwickelt und umgesetzt werden. In seinem Referat hat Walter Steinmann deutlich gemacht, dass die Energiestrategie 2050 des Bundes, die einen schrittweisen Ausstieg aus der Atomenergie vorsieht, weit mehr als eine Reaktion auf Fukushima ist. Ein wichtiges Standbein der Strategie 2050 ist die Stärkung der Energieforschung. Dazu zählt unter anderem das BFE-Leuchtturmprogramm, das im Sinne von «Living Labs» schweizweit Vorzeigeprojekte unterstützt. Wir sind sehr stolz, dass unser Areal Suurstoffi zu diesen Leuchtturmprojekten zählt. Auch der Kanton Zug setzt konsequent auf nachhal-



## ÜBER ZUG ESTATES

Die Zug Estates-Gruppe konzipiert, entwickelt, vermarktet und bewirtschaftet Liegenschaften in der Region Zug. Dabei konzentriert sie sich auf zentral gelegene Areale, die vielfältige Nutzungen und eine nachhaltige Entwicklung ermöglichen. Der grösste Teil des Immobilienportfolios befindet sich in zwei Arealen in Zug und Risch-Rotkreuz und ist nach Nutzungsarten breit diversifiziert. Ergänzend betreibt die Gruppe in Zug ein City Resort mit den führenden Businesshotels Parkhotel Zug und City Garden und einem ergänzenden Gastronomieangebot. Der Gesamtwert des Portfolios betrug Ende Juni 1.14 Mio. CHF. Die Zug Estates Holding AG ist an der SIX Swiss Exchange, Zürich, kotiert.

Der Nachhaltigkeitsbericht 2015 der Zug Estates-Gruppe steht unter [www.zugestates.ch](http://www.zugestates.ch) unter Unternehmen/Nachhaltigkeit zum Download bereit.

Im Bild: Suurstoffi, Rotkreuz.



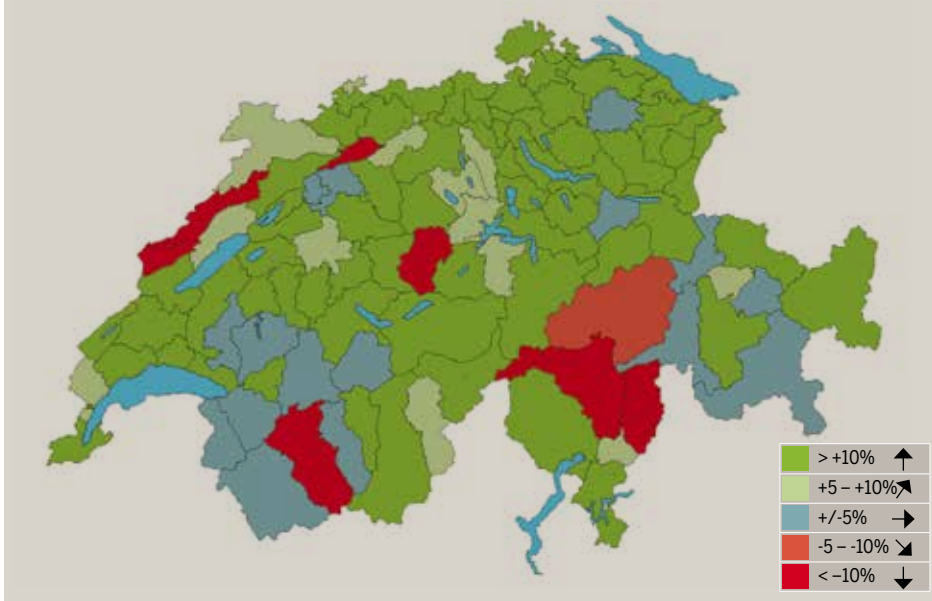
\*STEFAN WANZENRIED

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



# EIGENTUMSWOHNUNGEN WEITERHIN GEFRAGT

**VERÄNDERUNG DER NACHFRAGE NACH EIGENTUMSWOHNUNGEN**  
im Vergleich zum Vorjahr, Quelle: Reamatch360



**Die Einführung der Negativzinsen durch die SNB hat die Attraktivität von Wohneigentum noch einmal erhöht, doch sind in gewissen Segmenten und Regionen Brems Spuren sichtbar.**

Die Eigentumswohnungsnachfrage ist weiterhin intakt. Anders als bei den Mietwohnungen sind es aber nicht die kleineren und günstigen Eigentumswohnungen, die vermehrt nachgefragt werden. Der Grund dafür liegt einer-

seits bei der wegen des starken Frankens nachlassenden Zweitwohnungsnachfrage, andererseits beeinflussen die neuen Regulationen insbesondere potenzielle Wohneigentümer mit wenig Eigenkapital. Insgesamt hat die Einführung von Negativzinsen durch die Schweizer Nationalbank (SNB) die Attraktivität von Wohneigentum weiter erhöht. Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen ist deshalb in den vergangenen zwölf Monaten in fast

allen Segmenten und Regionen der Schweiz noch einmal angestiegen.

Von diesem Anstieg ausgenommen waren die kleineren und günstigeren Eigentumswohnungen, wo die Nachfragezahlen zum Teil sogar rückläufig sind. Dies ist zum einen auf die neu eingeführten Regulationen zurückzuführen, die insbesondere jene Nachfrager treffen, die einen grossen Teil der Nachfrage nach eher günstigen Eigentumswohnungen

ausgemacht haben. Zum andern erklärt sich der Nachfragerückgang bei den kleinen Eigentumswohnungen auch durch die Zweitwohnungsnachfrage, die seit der Aufgabe des Euro-Mindestkurses durch die SNB klar rückläufig ist. Entsprechend schwächer präsentiert sich die Eigentumswohnungsnachfrage in weiten Teilen der Tourismuskantone Graubünden, Tessin und Wallis sowie im Berner Oberland. ●

## NACHFRAGE NACH PREISKATEGORIE

CHF (in Tsd.)	Anzahl	Veränderung zum Vorjahr
<300	1566	→
300 – 600	4179	→
600 – 900	9957	↑
900 – 1200	8825	↑
1200 – 1500	6786	↑
>=1500	8873	↑

## NACHFRAGE NACH ZIMMERZAHL

Anzahl Zimmer	Anzahl	Veränderung zum Vorjahr
1 – 1.5	1957	↘
2 – 2.5	6059	↗
3 – 3.5	13204	↑
4 – 4.5	23804	↑
5 – 5.5	24028	↑
6 – 6.5	16543	↑

## NACHFRAGE NACH WOHNFLÄCHE

Quadratmeter	Anzahl	Veränderung zum Vorjahr
<60	5472	↗
60 – 100	2789	→
100 – 140	5951	↗
140 – 180	8256	↑
180 – 220	8749	↑
>=220	12615	↑

## 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



# Makler auf der Schulbank

Geht es nach dem Willen der Deutschen Bundesregierung sollen Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter einen Sachkundenachweis erbringen und eine Berufshaftpflichtversicherung nachweisen. Die Neuregelung wird die Spreu vom Weizen trennen.

FRANK STEPHAN LASKE\*

**REGULIERUNGSOFFENSIVE.** Kaum ist das Bestellerprinzip-Gesetz<sup>1</sup> in Kraft, läuft bereits die nächste Regulierungsoffensive. Denn die Bundesregierung will, dass gewerbliche Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter in Zukunft einen Sachkundenachweis besitzen und eine Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen haben. Und was für Immobilienmakler schon jetzt gilt, soll bald auch für Wohnungseigentumsverwalter gelten: Auch sie werden dann eine Gewerbebescheinigung beantragen müssen. Durch die geplante Neuregelung will die Bundesregierung die Qualität der von beiden Berufsgruppen erbrachten Dienstleistungen verbessern und den Verbraucher mehr schützen.

Bis Ende des Sommers hatten die Verbände, allen voran der Immobilienverband Deutschland (IVD) und der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV), Zeit, sich zum Gesetzesentwurf zu äussern. Viel Gegenwind hat die Bundesregierung von dort nicht bekommen. Das war auch nicht zu erwarten. Seit Langem schon fordern sowohl IVD als auch DDIV eine Verschärfung der Berufszulassungsvoraussetzungen für Immobilienberufe. So wird das Kabinett, das voraussichtlich Anfang nächsten Jahres über den Gesetzesentwurf entscheiden wird, die Neuregelung dann auch so oder ein wenig geändert durchwinken.

Aber damit nicht genug. Noch sind nicht alle immobilienrelevanten Punkte des Koalitionsvertrages von CDU, CSU und SPD aus dem Jahr 2013 abgearbeitet. Und so wird es vor der nächsten Bundestagswahl wohl noch einen weiteren Gesetzesentwurf geben, bei dem es dann wieder einmal um die Höhe der Mieten gehen wird. Bereits jetzt sollten sich Vermieter darauf einstellen, nur noch 10% statt 11% der Kosten pro Jahr für allfällige Modernisierungsmassnahmen auf die Miete umlegen zu können. Auch die Datenbasis für die Ermittlung der ortsüblichen Vergleichsmiete soll erweitert werden, wodurch Mieterhöhungen, soweit gesetzlich zulässig, geringer ausfallen dürften. Und: Für die Höhe von Miete und Betriebskosten soll per Gesetz nur noch die tatsächliche Wohn- oder Nutzfläche massgeblich sein. Im Zweifel heisst es dann Nachmessen. Mieter dürfen sich freuen.

**– Frau Jensch, die Bundesregierung will die Berufszulassung für Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter verschärfen, und zwar aus Gründen des Verbraucherschutzes. Ist man Maklern wirklich so schutzlos ausgeliefert, dass der Staat jetzt handeln muss?**

– Deutschland ist eines der wenigen Länder in Europa, wo es keine Berufszulassung für Immobilienmakler oder -verwalter gibt. Die Menschen müssen darauf hoffen, einem Profi gegenüberzustehen, statt sich darauf verlassen zu können. Wir beim IVD haben hohe Qualitätsstan-

lich von den Industrie- und Handelskammern abgenommen werden. Wir bezweifeln, dass dies der richtige Ansatz ist. Aus Sicht des IVD sollten auch Dritte die Möglichkeit haben, die Prüfungen abzunehmen. Dazu sollte eine immobilienwirtschaftliche oder zumindest kaufmännische Ausbildung erforderlich sein, um die Sachkundeprüfung ablegen zu dürfen. Auch bei den Übergangsregelungen für langjährige Immobilienprofis sehen wir Handlungsbedarf. Nur wer vor Inkrafttreten des Gesetzes sechs Jahre lang ununterbrochen als Immobilienmakler tätig war, muss keine Prüfung



**„Für die Höhe von Miete und Betriebskosten soll per Gesetz nur noch die tatsächliche Wohn- und Nutzfläche massgeblich sein.“**

SUN JENSCH, BUNDESGESCHÄFTSFÜHRERIN DES IVD (WWW.IVD.NET).

dards, die unsere Kunden und Mitglieder schätzen. Es gibt aber immer noch eine Menge Gelegenheitsmakler, die zu wenig Fachwissen mitbringen. Das ist ein Grund für das schlechte Image unserer Branche.

**– Was sind Ihre Hauptkritikpunkte am Gesetzesentwurf?**

– Der Gesetzesentwurf lässt den Mietverwalter aussen vor. Das sehen wir beim IVD kritisch, da auch dort Haftungsrisiken liegen. Neben der vorgesehenen Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter hält der IVD eine Betriebshaftpflichtversicherung sowie für Wohnungseigentumsverwalter zusätzlich eine Vertrauensschadenversicherung mit Deckungssummen von jeweils mindestens 150 000 EUR für erforderlich. Die Sachkundeprüfung soll nach dem Gesetzesentwurf ausschließ-

abgeben. Prinzipiell finden wir die Übergangsregelung zwar gut. Um Rechtsunsicherheiten zu vermeiden sollte der Begriff der «ununterbrochenen» Tätigkeit aber konkretisiert werden.

**– Blicken wir über die Grenzen: Gibt es Länder, in denen das Berufsrecht für Immobilienmakler Ihrer Meinung nach besser geregelt ist?**

– Wie gesagt, in vielen Ländern Europas gibt es Regulierungen der Berufszulassung, die für qualitative Mindeststandards sorgen. In Frankreich oder Finnland gibt es zum Beispiel Zulassungstests bzw. Ausbildungsvorschriften, die man erfüllen muss, um den Beruf des Immobilienmaklers ausüben zu dürfen.

**– Nicht jeder hat schlechte Erfahrungen mit Maklern gemacht, die meisten vielleicht sogar gute. Wie erklären Sie es sich, dass die Maklerzunft dennoch, sagen wir, nicht den allerbesten Ruf hat?**

– In der Öffentlichkeit wird fast ausschliesslich der Mietmakler gezeigt, und der hat in Deutschland tatsächlich ein relativ negatives Image. Man braucht etwa sieben gute Erfahrungen, um eine schlechte aufzuwiegen. Der Glaube, dass bei der Vermietung das schnelle Geschäft ohne viel Aufwand zu machen ist, hat sich verhärtet. Wie viel Arbeit bei einer Vermietung anfällt, ist vielen Leuten häufig unbekannt.

Bei Verkaufs- und Gewerbemaklern sieht die Sache wieder ganz anders aus. Hier ist die Beliebtheit weitaus höher und die Sachkompetenz als auch die Fähigkeiten der Immobilienprofis werden erkannt. Das liegt daran, dass man bei einem Immobilienkauf mehr mit dem Vermittler zu tun hat und wirklich mitbekommt, was der Makler tut. Im Gewerbebereich sind die Professionalisierung und der Ausbildungsgrad sehr hoch.

**– Die Erwartungen von Kunden ändern sich. Was muss ein Makler heute mitbringen, um im Wettbewerb bestehen zu können?**

– Immobilienmakler sind heute keine reinen Vermittler mehr. Sie werden immer mehr zu Beratern. Die Kunden erwarten mittlerweile umfassende Erklärungen zu den verschiedensten Themen. Von Marktwissen über rechtliche und steuerliche Vorschriften bis hin zu baulichem Fachwissen müssen die Makler Auskunft geben können. Und um erfolgreich sein zu können, müssen die Vermittler dies auch leisten können. Der IVD unterstützt deshalb seine Mitglieder auch mit laufenden Fortbildungsmöglichkeiten, damit sie den Anforderungen des Marktes entsprechen können.

**– Wie verändert das Internet den Maklerberuf?**

– Das Internet hat die Immobiliensuche revolutioniert, sowohl bei der Suche als

auch bei den Darstellungsmöglichkeiten. Früher musste man noch wirklich jedes Objekt vor Ort ansehen, um es einschätzen zu können. Heute kann man gemütlich von zu Hause aus, oder mittlerweile mobil, eine Vorauswahl treffen und spart sich und dem Makler viel Zeit für

**» Immobilienmakler sind heute keine reinen Vermittler mehr. Sie werden immer mehr zu Beratern.«**

unnötige Besichtigungen. Im Schnitt besichtigen die Deutschen acht Objekte, bevor sie sich entscheiden. Die Online-Insertion hat aber auch dafür gesorgt, dass die Anforderungen an die Immobilienvermittler gestiegen sind. Neben Fachwissen zu Immobilien und Recht muss der Makler heute auch ein Vermarktungsprofi sein.

**– Bestellerprinzip, Mietpreisbremse: Können Sie eine erste Bilanz ziehen?**

– Das Bestellerprinzip hat das veröffentlichte Angebot an Mietwohnungen schrumpfen lassen. Zu den besonders Leidtragenden gehören die wohnungssuchenden Mieter, da die Neuregelung neben dem Rückgang des Angebots auch zu grosser Verunsicherung unter Vermietern geführt hat. Darüber hinaus wird es den Maklern de facto unmöglich gemacht, für Interessenten zu suchen, da sie eine Wohnung nur einem einzigen Kunden anbieten dürfen und somit ein Portfolioaufbau nicht möglich ist. Wohnungssuchende, die in eine neue Stadt

ziehen oder schnellstmöglich eine neue Wohnung brauchen, werden daher nur in Ausnahmefällen einen Dienstleister finden, der sich für sie auf Wohnungssuche begibt. Vermittler müssen nun verstärkt auf die Vermieter zugehen und für sie passgenaue Lösungen entwickeln,

um ihr Geschäft weiter erfolgreich führen zu können. Dabei ist noch viel Überzeugungsarbeit nötig, da viele Vermieter sich noch nicht mit der veränderten Situation angefreundet haben. Dies ist vor allem in den Ballungszentren eine Herausforderung, wo bisher überwiegend die Mieter für die Vermittlungsleistung bezahlt haben. In strukturschwachen Regionen ist es demgegenüber schon länger üblich, dass Vermieter für eine erfolgreiche Vermittlung zahlen. ●

<sup>1</sup>Seit dem 01.06.2015 dürfen Makler von Mietwohnungen nur noch von demjenigen bezahlt werden, der sie beauftragt hat. Bis dahin war es möglich, dass der Eigentümer den Makler beauftragte, die Provision des Maklers dann jedoch vom Mieter zu zahlen war.



**\*FRANK STEPHAN LASKE**  
Der Autor arbeitet als Managementberater in Deutschland und in der Schweiz.  
frankstephanlaske.com.

ANZEIGE



bedachungssysteme olten 062/2968181



Swiss Quality 



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





# Das Stockwerkeigentum wird 50 Ja

Das Stockwerkeigentum tauchte bereits in früheren Jahrhunderten auf. Fast alle Kantone, insbesondere das Tessin und das Wallis, das als Heimat des Stockwerkeigentums gilt, kannten das Stockwerkeigentum in unterschiedlichen Formen.



**MARGRIT HAUSER\*** • .....  
**EINFÜHRUNG DES ZGB 1912.** Bei der Beratung des ZGB von 1907 (in Kraft seit 1912) fiel das Stockwerkeigentum im eigentlichen Sinne durch. Der Schöpfer des ZGB, Eugen Huber, war ein bekennender Gegner des Stockwerkeigentums. Er nannte es «ein Überbleibsel eines rudimentären Rechtslebens, eine aus früherer Zeit lästige Erbschaft, die möglichst rasch liquidiert werden sollte».

Das altrechtliche Stockwerkeigentum hielt sich hartnäckig. Aus Mangel an Möglichkeiten für die Neubegründung behalf man sich mit Ersatzformen, Personaldienstbarkeiten (z. B. Wohnrecht). In der Westschweiz gab es ausserdem sogenannte Mieter-Aktiengesellschaften, d. h. der Mieter zeichnete Aktien und erhielt dafür das Recht, meist über einen Mietvertrag, eine bestimmte Wohnung zu benutzen.

**DIE EINFÜHRUNG DES STOCKWERKEIGENTUMS IM ZGB.** Die Rechtslage der verschiedenen Arten des Stockwerkeigentums war undurchsichtig und die Möglichkeit, an Rechtsgeschäften teilzunehmen, beschränkt (kein eigenes Grundbuchblatt). Unermüdlich kämpfte seit den 50er-Jahren eine Gruppe interessierter Personen um die Wiedereinführung des Stockwerkeigentums. Daraus entstand der heutige Schweizer Stockwerkeigentümerversband.

1955 erhielt Prof. Liver den Auftrag, einen Vorschlag für ein neues Gesetz und eine Revision des Miteigentumsrechts auszuarbeiten. Die vorgesehene Wiedereinführung des Stockwerkeigentums bot eine günstige Gelegenheit, die Miteigentumsordnung zu revidieren. Einer der wenigen Teile des Privatrechts, der sich nicht bewährt hatte.

Auf den 1. Januar 1965 konnte der Bundesrat den revidierten 4. Teil des ZGB, umfassend Miteigentum und Stockwerkeigentum, in Kraft setzen. Mit der Revision des Immobiliarsachenrechtes, welches am 1.1.2012 in Kraft getreten ist, sind einige Artikel, welche für das Stockwerkeigentum relevant sind, geändert oder ergänzt worden.

**ENTWICKLUNG 1965 BIS HEUTE.** Ab dem 1.1.1965 konnte neues Stockwerkeigentum errichtet werden. Anfänglich kamen die Begründungen nur mühsam voran, zu gross waren Skepsis und vor allem emotionale Vorbehalte in der Bevölkerung. Dann jedoch, nach Überwindung einer allgemeinen kleinen Rezession 1968, stieg die Nachfrage stark an. Anfang der 1970er-Jahre kam das Stockwerkeigentum erstmals so richtig in Schwung. Nach einer Stagnation, die vor allem durch die Ölkrise, schlechte Bauqualität und überraschende Preise hervorgerufen wurde, entstand Anfang der 1980er-Jahre wieder ein nen-

nenswerter Markt. Bis 1990 sind jährlich etliche tausend Stockwerkeinheiten erstellt und auch verkauft worden. Dieser eigentliche Boom hält bis heute unverändert an.

**WIRTSCHAFTLICHE UND POLITISCHE BEDEUTUNG DES STOCKWERKEIGENTUMS.** Der Hauptgrund für die Wiedereinführung des Stockwerkeigentums ist das ureigene Bedürfnis des Menschen nach den eigenen vier Wänden. Die per 2013 bekannten Zahlen zeigen, dass die Nachfrage nach Wohneigentum stetig ansteigt. So ist die Wohneigentumsquote auf 37,5% gestiegen. Die Zahl von selbstbewohntem Stockwerkeigentum beträgt rund 405 000, dies entspricht einem Anteil von 11,5% der bewohnten Wohnungen. Innerhalb der Schweiz gibt es erhebliche kantonale Abweichungen. Je ländlicher die Gegend, desto höher ist der Eigentumsanteil. So beträgt die Wohneigentumsquote im Kanton Wallis als Spitzenreiter 57,4% und im Kanton Zürich gerade mal 28,6%. Noch tiefer ist die Quote im Kanton Genf mit 17,9% und im Kanton Basel-Stadt mit 15,3%. Im europäischen und weltweiten Vergleich der Eigentumsquoten schneidet die Schweiz immer noch weit unter dem Durchschnitt ab.

**ERKENNTNISSE AUS 50 JAHREN STWE.** Grundsätzlich hat sich das Stockwerkeigentum in der heutigen Form etabliert und bewährt.

Es ist nicht mehr wegzudenken. Die Nachfrage nach einem Eigenheim ist nach wie vor gross, insbesondere in der immer noch anhaltenden Tiefzinsphase. Das Stockwerkeigentum ist eine valable Eigenheim-Alternative zum Einfamilienhaus. Meist ist der Kaufpreis für eine Eigentumswohnung günstiger als für ein Einfamilienhaus und deshalb für eine grössere Anzahl Personen erschwinglich.

Die Erfahrung aus der Praxis zeigt jedoch, dass die gesetzlichen Vorschriften nicht mehr vorbehaltlos einem modernen Stockwerkeigentum entsprechen. Vieles ist nicht geregelt oder die 50 Jahre haben gezeigt, dass nicht alle Regelungen praktikabel sind. Hier einige Punkte, welche neu geregelt werden sollten:

- Sitzplätze/Gartenanteile, Balkone, Terrassen. Nicht in sich abgeschlossene Teile der Liegenschaft können nicht ins Sonderrecht zugewiesen werden. Eine entsprechende Regelung ist nur im Reglement möglich.
- Die Berechnung der Wertquoten. Darüber gibt es keine Vorschriften. Das heisst, es gibt heute weder eine richtige noch eine falsche Wertquotenberechnung.
- Der Erneuerungsfonds ist im Gesetz nicht vorgeschrieben. Kein oder ein ungenügend geäufter Erneuerungsfonds

fonds führt regelmässig zu Problemen bei der Finanzierung von anstehenden Sanierungen und Erneuerungen.

- Die Abstimmungsmodalitäten (die verschiedenen Mehrheiten) sind in der Praxis oft unklar und führen zu Diskussionen, Meinungsverschiedenheiten und Streitereien.

Stockwerkbegründung und ein auf die Liegenschaft und die Gemeinschaft abgestimmtes Reglement. Es ist unerlässlich, jede Stockwerkbegründung und jedes Reglement massgeschneidert für die entsprechende Liegenschaft zu erstellen. Nach dem Motto: Jede Liegenschaft ist ein Unikat, demzufolge ist auch die Stock-

## » Das Stockwerkeigentum ist nicht mehr wegzudenken und entspricht einer beliebten und durchaus modernen Wohnform.«

**ANPASSUNGEN SIND NÖTIG.** Die vielen Gesetzeslücken lassen einen grossen Spielraum offen. Diese müssen durch Gerichtsurteile geschlossen werden. Da jedoch oft zu wenig Fleisch am Knochen ist, sind die Anzahl Prozesse im Stockwerkeigentum und die daraus sich ergebenden Bundesgerichtsurteile verhältnismässig gering.

Dies hat zur Folge, dass die Immobilienfachleute in der Praxis regelmässig stark gefordert sind. Eine erste wichtige Grundlage für das gute Funktionieren einer Stockwerkeigentümergeinschaft ist die fachmännisch ausgearbeitete

werkbegründung und das Reglement ein Unikat.

Fazit: Das Stockwerkeigentum ist nicht mehr wegzudenken und entspricht einer beliebten und durchaus modernen Wohnform. Die 50 Jahre Erfahrung zeigen aber, dass die gesetzlichen Vorschriften modernisiert werden sollten. ●



**\*MARGRIT HAUSER**

Die Autorin ist eidg. dipl. Immobilien-treuhänderin und leitet die Verwaltung Sunnerain, Horgen ZH.

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

**swisscaution**  
DIE 1. VERSICHERUNG FÜR DIE MIETKAUTION



# Augen auf vor dem Kauf

Da das Modell «Stockwerkeigentum» langsam in die Jahre kommt, bieten sich immer mehr Gelegenheiten zum Kauf von älteren Stockwerkeigentumseinheiten. So ein Kauf kann eine Alternative sein, aber man sollte genau hinsehen.



PASCAL LUTZ\*

**UNTERLAGEN GENAU PRÜFEN.** Im Unterschied zum sogenannten «Kauf ab Plan», wo der Kaufentscheid meist auf Basis rudimentärer Verkaufsgrundlagen erfolgen muss, kann ein bestehendes Wohnobjekt, ähnlich wie bei einem Occasionsfahrzeug, vorgängig genau geprüft werden. Wenn schon gebaute und damit in der Regel etwas ältere Eigentumswohnungen verkauft werden, stellen sich auch Garantiefragen nur noch selten, da sämtliche Mängel inzwischen behoben oder verjährt sind. Stattdessen wird die «Geschichte» des Kaufobjekts umso wichtiger.

Aus den Jahresrechnungen, die bei professioneller Verwaltung aus Bilanz und Erfolgsrechnung bestehen, wird zum Beispiel ersichtlich, mit welchen wiederkehrenden Kosten zu rechnen ist. Auch

der Stand des sog. Erneuerungsfonds ist, sofern überhaupt ein solcher besteht, daraus ersichtlich. Falls Betriebskosten separat abgerechnet werden, ist auch die entsprechende jährliche Abrechnung aufschlussreich. Neben den Jahresrechnungen sind besonders die Protokolle der periodischen, ordentlichen und evtl. auch ausserordentlichen Stockwerkeigentümerversammlungen eine unverzichtbare Entscheidungsgrundlage. Wichtige Themen, welche die Stockwerkeigentümergeinschaft in den letzten Jahren beschäftigt haben (bspw. Renovationen, Unterhaltsaufwendungen oder spezielle Vorkommnisse), gehen daraus hervor. Sämtliche im Rahmen der Stockwerkeigentümerversammlungen getroffenen Beschlüsse sind gegenüber Rechtsnachfolgern verbindlich und damit

für die Käufer einer Eigentumswohnung von grosser Relevanz. Meist ist aus den Protokollen auch das «Klima» innerhalb der Stockwerkeigentümergeinschaft erkennbar wie zum Beispiel andauernde Streitigkeiten oder Nutzungskonflikte. Protokolle und Jahresrechnungen sollten daher mindestens von den letzten drei bis fünf Jahren, besser aber noch über den gesamten Zeitraum seit Erstellung, eingesehen werden. Die nachfolgenden Unterlagen sind möglichst vollständig zu beschaffen und sorgfältig zu prüfen:

- Begründungsakt, Aufteilungspläne, Grundbuchauszug (auch für Miteigentumsanteile)
- Katasterplan Gesamtgrundstück
- Aktuelles Reglement der Stockwerkeigentümerversammlung

ANZEIGE

swiss  
/// valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

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

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





- Nutzungs- und Verwaltungsordnung von Miteigentumsanteilen (z. B. Tiefgarage)
- Grundbuch-Detailbelege zu Servituten, Lasten und speziellen Anmerkungen im Grundbuch
- Bei Liegenschaften im Baurecht: aktueller Baurechtsvertrag
- Protokolle und Jahresrechnungen, mind. der letzten drei bis fünf Jahre (besser alle)
- Betriebskostenabrechnung und Ausweis Erneuerungsfonds (auch für Miteigentumsanteile)
- Gebäudeversicherungsangaben und weitere Versicherungspolizen
- Revidierte Baupläne, insb. Grundriss Stockwerkeinheit, (i. d. R. Werkplan 1:50)
- Revidierte Installationspläne (Elektro/Heizung/Sanitär/Lüftung)
- Liste Investitionen/Renovationen/Anschaffungen (Gemeinschafts- und Sonderrechtsteil)
- Kaufvertrag/Baubeschrieb/evtl. Prospekte aus der Erstellungszeit
- Kopie Mietverträge, falls Objekte (oder Teilobjekte, wie z. B. Parkplatz oder Bastelraum) vermietet sind
- Separatverträge wie Energie-Contracting, Verwaltungsvertrag und Hauswartungsvertrag.

Anlaufstellen hierfür sind neben dem Verkäufer und der Verwaltung der Stockwerkeigentümergeinschaft auch das Grundbuchamt/Notariat oder die örtliche Baubehörde. Es empfiehlt sich vor einem Kauf – sofern sich hier eine Möglichkeit bietet –, auch den Kontakt zu den zukünftigen Nachbarn zu suchen.

**RECHTLICH KOMPLIZIERT.** Auf Grund der Struktur des Stockwerkeigentums stellen rechtliche Besonderheiten wie zum Beispiel das Pfandrecht der Stockwerkeigentümergeinschaft für ausstehende Beitragsforderungen der letzten drei Jahre (Art. 712i ZGB) ein Risiko dar. Dies kann dazu führen, dass ein Wohnungskäufer für allfällige offene Schulden des Verkäufers geradestehen muss, um eine Zwangsverwertung der Wohnung zu verhindern. Gleiches gilt auch für ausstehende Grundsteuern, die an guten Tagen schnell beachtliche Summen erreichen können. Da für diese Steuern grundsätzlich der Eigentümer des Grundstücks

haftet, hat das Gemeindesteueramt ein Pfandrecht am Grundstück und kann damit ausstehende Zahlungen notfalls selbst beim neuen Eigentümer durchsetzen. Deshalb ist im Kaufvertrag die vorgängig errechnete Grundstückgewinnsteuerschuld des Verkäufers, mittels Direktzahlung eines entsprechenden Teilbetrags an das Steueramt, sicherzustellen.

Meist wird im Kaufvertrag zudem die sogenannte «Gewährspflicht für Rechts- und Sachmängel am Kaufobjekt» mittels einer entsprechenden Standardklausel aufgehoben. Dies bedeutet, dass der

### » Der Aufwand für eine umfassende Prüfung der Verkaufsunterlagen oder eine gemeinsame Besichtigung des Kaufobjekts mit einem Baufachexperten ist gut investiertes Geld.«

Verkäufer nur für ausdrücklich zugesicherte Eigenschaften des Kaufobjekts haftet und jede darüber hinausgehende Gewährleistung wegbedungen wird. Üblicherweise wird also für bestehende Liegenschaften keine Mängelhaftung gewährt; das heisst, das Objekt wird – um nochmals das Beispiel des Occasionsfahrzeugs zu bemühen – «wie gesehen» inklusive allenfalls verdeckter Mängel übernommen. Diese Klausel ist jedoch ungültig (Art. 199 OR), wenn der Verkäufer einen Mangel arglistig verschwiegen hat. Das ist aber meist schwer zu beweisen.

**BAUSUBSTANZ PRÜFEN.** Es ist deshalb beim Kauf einer bestehenden Immobilie vor allem ihre Substanz zu beurteilen und der längerfristig zu erwartende Erneuerungsbedarf abzuschätzen. Solche Kosten werden bei den gemeinschaftlichen Bauteilen zwar von den jeweils Berechtigten nach Massgabe ihrer Wertquoten getragen, trotzdem können hier bei einem Kaufobjekt, das kurz vor einer grösseren Erneuerungsphase steht, schnell hohe Sanierungskostenanteile entstehen. Unter normalen Marktbedingun-

gen werden Altbauten zu einem deutlich günstigeren Preis angeboten als vergleichbare Neubauten. Diese Preisdifferenz trägt dabei der Altersentwertung respektive dem obigen Unterhalts- und Erneuerungsbedarf Rechnung. In diesem Zusammenhang ist aber vorgängig zu klären, ob ein Erneuerungsfonds besteht und wie hoch die Einlagesumme ist. Wenn nämlich bereits nach wenigen Jahren grössere Renovationen anstehen und kein Erneuerungsfonds besteht, erweist sich das vermeintliche Schnäppchen schnell als Kostenfalle. Seit letztem Jahr existiert in der Schweiz dafür auch

ein entsprechendes Versicherungsprodukt, eine sogenannte Immobiliengarantie. Diese Versicherung deckt bis zwei Jahre nach der Handänderung einer Bestandesliegenschaft verdeckte Bauschäden und vorzeitige Defekte von Bauteilen.

**FACHEXPERTEN LOHNEN SICH.** Der Aufwand für eine umfassende Prüfung der Verkaufsunterlagen oder eine gemeinsame Besichtigung des Kaufobjekts mit einem Baufachexperten ist in Relation zum Kaufpreis und zum Risikopotenzial sicher gut investiertes Geld. Auch wenn sich aufgrund der objektspezifischen Ausgangslage oder einer vielleicht ungünstigen Verhandlungsposition nur wenige Änderungen oder Preisminierungen durchsetzen lassen, ermöglicht die Prüfung zumindest eine bewusste Risikoabschätzung, was viele Käufer wohl etwas ruhiger schlafen lässt. ●



\*PASCAL LUTZ

Der Autor ist Architekt FH / NDS Wirtschaftsingenieur FH und Partner in der Zürcher Bau- und Immobilienberatungsfirma Immpro AG.

# Von der Fabrik zum Industriepark

Industrieimmobilien werden immer weniger von ihren Eigentümern genutzt. Stattdessen mieten Unternehmen zunehmend Industrieparks, die ihnen eine moderne Infrastruktur, eine gute Erschliessung und modulare Anpassungsmöglichkeiten bieten.



Im Ruag-Industriepark Emmen sind Unternehmen für Militäraviatik und Space eingemietet.

YVES WILLI\* •

**SCHWEIZ IST EIN GUTER INDUSTRIESTANDORT.** Laut Innovationsindikator 2014 der Deutschen Telekom Stiftung steht die Schweiz erneut an erster Stelle. Dieser Spitzenplatz wird auch von Untersuchungen durch WEF und INSEAD bestätigt. Doch der Spitzenplatz ist in Gefahr: Andere Nationen, vor allem aus Fernost, holen rasant auf. Und auch die Innovationsleistung zwischen den verschiedenen Industriebereichen zeigt spannende Unterschiede. Die Gewinner sind die Pharma- und Lebensmittelindustrie, die Chemiebranche und die Hersteller von Präzisionsgeräten. Mit Innovationsstärke und Arbeitsproduktivität können die vergleichsweise hohen Lohnstückkosten auf dem Marktplatz Schweiz kompensiert werden.

Die Schweiz brilliert insbesondere in den Kategorien Infrastruktur, Gesundheit, Aus- und Weiterbildung und eben Innovationen. Eine Marktanalyse von KPMG lässt den Schluss zu, dass der Industriestandort Schweiz für hochinnovative Qualitäts- und Nischenprodukte gut positioniert ist und auch mittel- bis langfristig über intakte Wachstumschancen verfügt. Daraus entsteht eine gute Ausgangslage für Anbieter von Industrieflächen.

**DER BEDARF AN NÄHE ZUM KUNDEN FÖRDERT DIE REINDUSTRIALISIERUNG.** Auch das SECO

weist im Bericht «Eine Industriepolitik für die Schweiz» darauf hin, dass die Schweiz über einen der wettbewerbsstärksten Industriesektoren weltweit verfügt. Moderne Technologien, individualisierte Produkte sowie komplexe Produktionsprozesse treiben den Fortschritt und das Wachstum an. Eine Reindustrialisierung ist feststellbar. Etliche namhafte Unternehmen investieren wieder in ihre Produktionskapazitäten in der Schweiz und schaffen so neue Arbeitsplätze. Die Nähe zum Kunden ist heute wieder ein Wettbewerbsvorteil. Konsumenten erwarten, dass die Produkte im Regal oder im Internet sofort und jederzeit verfügbar sind. Die Produktionsanlagen werden dementsprechend stetig nach den neusten Anforderungen modernisiert. Die Abläufe und Logistikprozesse ändern sich immer schneller.

Ein starres Gebäude, das nicht auf die wechselnden Anforderungen aus der Produktion reagieren kann, steht im Widerspruch zu der erforderlichen Anpassungsfähigkeit. Die Industrie braucht also multifunktionale und flexibel nutzbare Hallen mit entsprechender Drittverwendungs- sowie Expansionsmöglichkeiten. Modulare, nachhaltige Architektur kombiniert mit optimalen Infrastruktureinrichtungen (technischer und allgemeiner Natur) sowie eine gute Erschliessung ermöglicht dem Unternehmen seine Time-to-Market zu optimieren.

**INDUSTRIEIMMOBILIEN SIND IM SCHWEIZER GEBÄUDEPARK MARKANT.** Rund ein Drittel der bebauten Flächen von insgesamt 468 Millionen Quadratmetern Bruttogeschossfläche ist industrielle und gewerbliche Nutzfläche. Auf dieser Fläche arbeiten die rund eine Million Beschäftigten im sekundären Sektor. Die Konsumation der Arbeitsfläche ist pro Mitarbeiter aufgrund der eingesetzten Maschinen wesentlich höher als im tertiären Sektor. Zudem steigt diese Flächenkonsumation wegen des stärkeren Automatisierungsgrades laufend. Trotz der dominanten Flächenabdeckung stehen Industrieimmobilien im Schatten der Wohn- und Büroimmobilien und werden von der Öffentlichkeit weniger wahrgenommen.

**MIETVERHÄLTNISSE BIETEN VIELE VORTEILE.** Betriebsimmobilien, also Gebäude, bei denen Nutzer und Eigentümer identisch sind, stellen nach wie vor den Regelfall dar. Gegensätzlich haben Industrieprovider in einem Mietverhältnis zahlreiche Vorteile. Ohne Immobilien in der Bilanz ist die Passivseite kleiner. Dies wirkt sich bei KMU vorteilhaft für die Kreditaufnahme aus. Anstatt die Mittel in Liegenschaften zu binden, sind sie so für Investitionen im Kernbereich verfügbar. Ferner bleibt der Mieter mit den sich schnell wechselnden Bedürfnissen flexibler und kann die Grösse der Mietfläche dem Geschäftsverlauf schneller anpassen.

Bei der Ansiedelung in einem Industriepark können sich Mieter auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, Synergien nutzen und ihre Bedürfnisse dem Immobiliendienstleister anvertrauen. Der Trend geht weg vom Besitz der eigenen genutzten Immobilie. Tiefe Fluktuationsraten, langfristige Mietverhältnisse und eine angemessene Verzinsung machen die Objekte für Investoren interessant. Die Investmentklasse Industrieimmobilie, im angelsächsischen Raum bereits bestens etabliert, setzt sich langsam auch in der Schweiz durch.

**INDUSTRIEPARKS BIETEN IDEALE PRODUKTIONSBEDINGUNGEN.** Die Ruag Real Estate AG entwickelte an sechs grossen Standorten integrale, themenorientierte Industrieparks. Dank individueller Masterpläne für die Industriearale in Aldorf, Bern, Emmen, Thun, Stans und Zürich-

Seebach sind bereits heute die Weichen für die zukünftigen Entwicklungen gestellt. Wichtige Anforderungen für Industriebetriebe wie die Verkehrs- und Logistikplanung ausserhalb sowie innerhalb des Areals sind in die Erarbeitung eingeflossen. Auf der Basis der Grundlagen ermöglichen die Gestaltungspläne, die Baufelder zu definieren.

Es gilt, dem Endnutzer mehr als nur einfache Industrieflächen anzubieten und sich mit einer breiten und trotzdem fokussierten Leistungspalette zu positionieren. Als Immobilienprovider plant die Ruag Real Estate AG nur flexibel nutzbare Industriebauten. Der multifunktionale Zweckbau ermöglicht einen individuellen Mieterausbau, abgestimmt auf die Bedürfnisse des Kunden. So können neue Produktionsprozesse kurzfris-

tig umgesetzt werden. Für den Mieter sind nur kleine Anpassungen im Bereich des Ausbaus notwendig. Der Vorteil liegt auf der Hand, denn mit der Themenorientierung des Industrieparkes werden Unternehmen zusammengebracht, deren Wertschöpfungsketten sich ergänzen. Somit können diese Firmen Synergien im Netzwerk erschliessen. Dadurch verschaffen sie sich einen Wettbewerbsvorteil im umkämpften Markt. Durch die Zugehörigkeit zum internationalen Technologiekonzern Ruag kennt die Ruag Real Estate AG die Anforderungen an Industrieimmobilien.

Die Ruag leistet mit ihren Industrieimmobilien einen Beitrag für die Attraktivität des Werkplatzes Schweiz. Damit wird die Ansiedelung von Arbeitsplätzen ermöglicht. Der industrielle Sektor ist ei-

ne Stütze der schweizerischen Volkswirtschaft. Für dessen Entwicklung braucht es aber geeignete Flächen. Die Raumplanung muss darum dafür sorgen, dass entsprechende Produktionsflächen am Markt angeboten werden können. Nicht eng parzellierte, kommunale Industriezonen sind gefragt, sondern grosszügige, regionale Industriezonen müssen die Bildung von Industrie-Clustern ermöglichen. ●



**\*YVES WILLI**

Der Autor ist Manager Marketing bei der Ruag Real Estate AG in Bern.

ANZEIGE

Berufsbegleitende Weiterbildungen in Ingenieur- und Immobilienwesen.

## Informationsanlass

Mittwoch, 18. November 2015, 17 Uhr, FHS St.Gallen

Anmeldung und Infos: [www.fhsg.ch/infoanlass](http://www.fhsg.ch/infoanlass)

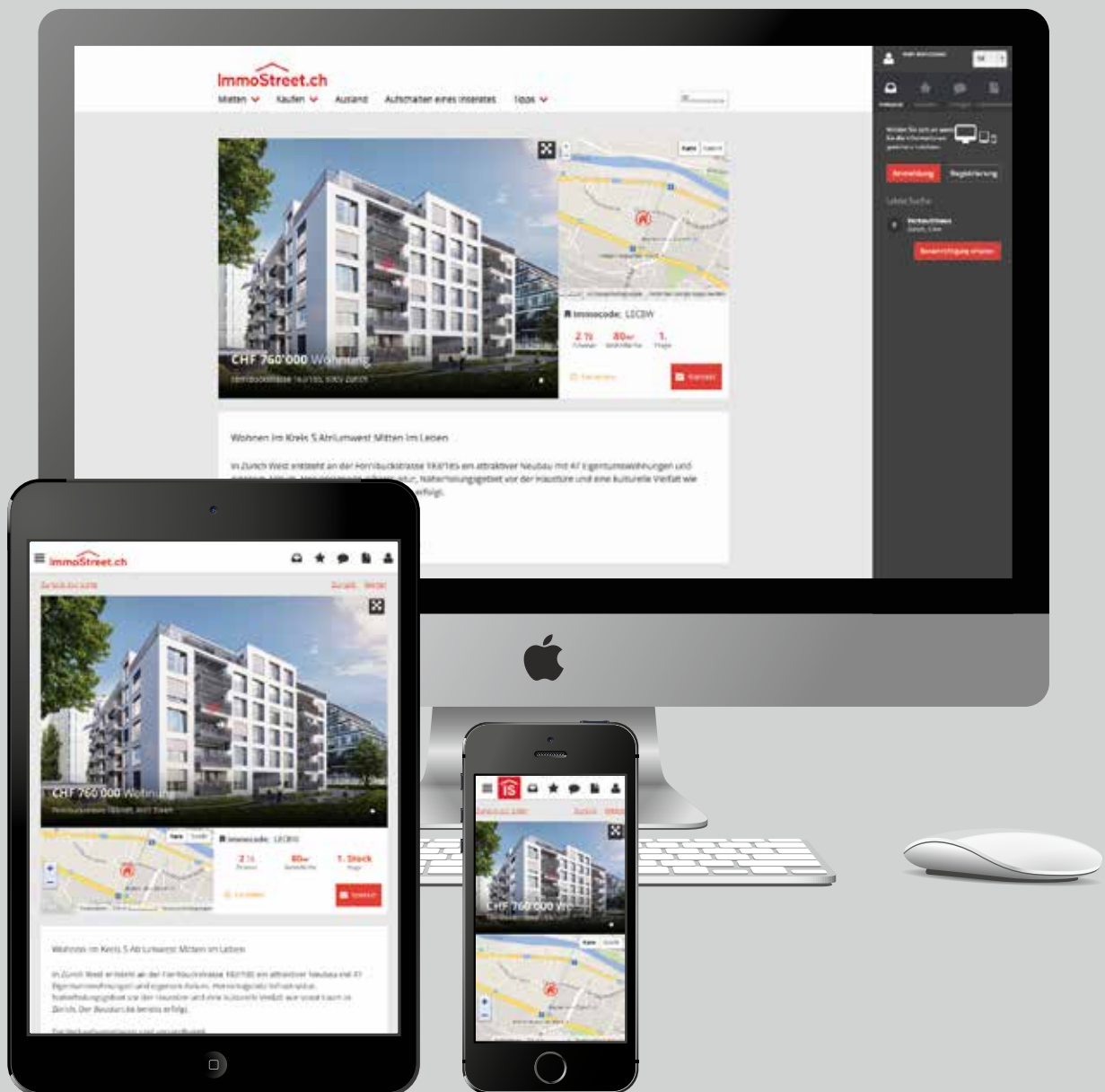
 **FHS St.Gallen**  
Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften



FHO Fachhochschule Ostschweiz



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



Veröffentlichen Sie Ihre Inserate auf [www.immostreet.ch](http://www.immostreet.ch)

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches massgeschneidertes Angebot.  
044 386 64 44 | [info@immostreet.ch](mailto:info@immostreet.ch)

  
Für Sie auf der Suche

## VERDICHTEN STATT ZERSIEDELN

• Stereotyp und eigenwillig. Mit Flach- oder Giebeldach. Uniforme Architektur aus dem Katalog. Kanadischer Blockhaus-Gigant neben puristischem Quadrat. Südlicher Rustico-Chic trifft auf Bauhausstil. Nicht zu vergessen die zahlreichen Chaletvarianten unseres doch so schönen Landes. Allen gemein ist ein Garten, möglichst eingezäunt mit genügend Platz für die Autos, welche die Bewohner zur Arbeit, zum Einkaufen, auf den Zug oder zu anderen Aktivitäten bringen. Denn das Angebot in der unmittelbaren Umgebung ist nicht immer vielfältig.

Ich spreche von den Einfamilienhaussiedlungen an peripheren Lagen, die am besten auf ausgedehnten Radfahrten zu entdecken sind. Als Velofahrerin werde ich immer wieder mit verschiedensten «Agglomerationssünden» konfrontiert. Man dringt quasi von aussen in die Dorf- oder Stadtzentren ein, und man trifft vieles an, was einem sonst vorenthalten wird. Bahnhöfe befinden sich ja meistens in den Zentren und erlauben solche Aussenansichten kaum. Was ist jedoch unter Zersiedelung zu verstehen? Wikipedia liefert uns folgende

Definition: «Unter Zersiedelung versteht man entweder die Errichtung von Gebäuden ausserhalb von im Zusammenhang bebauten Ortsteilen oder das unregelmässige und unstrukturierte Wachstum von Ortschaften in den unbebauten Raum hinein.» Die Konsequenzen der Zersiedelung sind mannigfaltig. Die Menschen verbringen immer mehr Zeit im Auto, um an ihren Arbeitsplatz zu gelangen oder vom Dienstleistungsangebot der Zentren zu profitieren. Viel Zeit für Bewegung oder für ausgedehnte Radfahrten bleibt da kaum noch.

Die Schweiz ist ein kleines Land. Gemessen am Bruttoinlandprodukt gehören wir zwar immer noch knapp zu den 20 grössten der Welt. Unsere Baulandressourcen sind jedoch viel weniger geworden. Ein grosser Teil unserer Flächen (rund 25%) ist für die Besiedelung sowie so ungeeignet. Es erstaunt somit nicht wirklich, dass Raumplanung und Bodennutzung nicht nur politisch eine grosse Rolle spielen.

Die Bevölkerung der Schweiz wächst. Das Bundesamt für Statistik rechnet mit 11 Millionen Einwohnern bis ins Jahr 2060. Wie

können wir den zukünftigen Flächenbedarf decken?

Das Zauberwort hierzu heisst: Verdichtung. 2013 wurde das neue Raumplanungsgesetz, das früher die Zersiedelung gefördert hat, vom Volk angenommen. Es geht darum, dies so umzusetzen, dass vor allem die Siedlungsentwicklung nach innen gefördert wird. Unternutzte Bauzonen, Baulücken, leer stehende Industrie- und Gewerbebrachen an guten Lagen sollte man verdichten. Beim Verdichten geht es ja nicht darum, grössere Wohnungen zu realisieren, sondern mehr Wohneinheiten auf gleichem Raum. Mit Dichte rich-

tig umzugehen, setzt einen Blick fürs Ganze voraus. Hier sind die Architekten gefragt, über Grundstücksgrenzen hinaus zu denken, um nachhaltige und lebenswerte Räume zu schaffen.

Nach Aussagen von Wüest & Partner könnten heute bereits eingezonte Flächen bei entsprechender Verdichtung noch Platz für 2,85 Mio. Menschen und für 2,1 Mio. Arbeitsplätze bieten. Vorhandene Flächen wie Industrieruinen und brachliegende Grundstücke müssten lediglich ihrer Bestimmung entsprechend genutzt und gegebenenfalls aufgestockt werden. Es gibt also noch Einiges zu tun. •



**KARIN AEBERHARD**

Karin Aeberhard ist CEO und Gründerin des Immobiliendienstleisters Immoventis AG. Ausserdem ist sie Mitbegründerin und Vorstandsmitglied des Netzwerkes wipswiss (women in property switzerland association).

ANZEIGE



Im Bereich Portfoliomanagement durch ganzheitliches Denken Mehrwert schaffen.

www.markstein.ch



# Sanierungsstau beim STWE

Seit 50 Jahren werden hierzulande Wohnungen im Stockwerkeigentum verkauft. Entsprechend stehen bei vielen Gebäuden mit Eigentumswohnungen grössere Erneuerungen an. Doch oft fehlen ausreichende Rücklagen, und es droht die Abwertung der Liegenschaft.



Stockwerkeigentümer bewegen sich beim Erhalt und der Sanierung ihrer Liegenschaft in Sphären von Grossinvestoren.

**THOMAS WIPFLER\*** •.....  
**SANIERUNGSSTAU BEFÜRCHTET.** Der Fall ist exemplarisch: Das Hochhaus am Ufer des Vierwaldstättersees mit Jahrgang 1975 musste dringend saniert und energetisch auf Vordermann gebracht werden. Die Gemeinschaft, bestehend aus knapp 100 Stockwerkeigentümern, veranlasste eine Kostenschätzung, die einen Finanzbedarf von rund 5 Mio. CHF ergab. Der Schock sass bei den Eigentümern tief, denn in ihrem Erneuerungsfonds befanden sich gerade einmal 750 000 CHF.

So ergeht es derzeit einigen Stockwerkeigentümergeinschaften, die zu wenige Rücklagen für Erneuerungsmassnahmen gebildet haben. In der Schweiz ist Stockwerkeigentum seit 50 Jahren rechtlich anerkannt, und ab einem Alter von rund 40 Jahren sind Gebäude in der Regel umfassend sanierungsbedürftig. Alle Liegenschaften aus der Anfangszeit des Stockwerkeigentums sind also davon betroffen, etliche werden in Zukunft noch dazukommen. Dass in vielen Gemeinschaften zu wenig Geld für Sanierungen auf die Seite gelegt wurde, ist dem Bund bekannt, weshalb er einen Sanierungsstau befürchtet. Auch deshalb, weil den Stockwerkeigentümergeinschaften Beschlüsse, vor allem für teure Projekte, nicht leicht fallen – schon gar nicht, wenn aufgrund

fehlender finanzieller Mittel jeder Einzelne noch einige zehntausend Franken nachschliessen soll. Um eine Sanierung angehen zu können, muss – sofern das

**ABWERTUNG VERHINDERN.** Je früher sich also eine Stockwerkeigentümergeinschaft mit diesen Themen auseinandersetzt, desto weniger Probleme und Querelen werden

» Ein Gebäude in Schuss zu halten und den aktuellen Bedürfnissen anzupassen, kostet mehr Geld als viele Eigentümer denken.«

Stockwerkeigentümerreglement nichts anderes bestimmt – immerhin die Mehrheit der Eigentümer damit einverstanden sein. Für sogenannte «notwendige Massnahmen» wie etwa Unterhalts- und Erneuerungarbeiten braucht es das einfache Mehr – also über die Hälfte der an der Versammlung anwesenden Stimmen der Eigentümer, unabhängig von deren Wertquoten. Bei «nützlichen Massnahmen» wie etwa eine energetische Sanierung ist hingegen schon ein qualifiziertes Mehr nötig. Das heisst, nicht nur die Mehrheit der Eigentümer muss dafür stimmen, sondern diese muss auch über mehr als die Hälfte aller Wertquoten verfügen.

die Bewohner in Zukunft haben. Eine professionelle Erneuerungsplanung beginnt mit einer Bestandsaufnahme durch eine Fachperson – etwa einer Architektin oder einem unabhängigen Bauherrenberater. Dabei gilt es, die Liegenschaft genau auf ihren derzeitigen Zustand zu durchleuchten. Daraufhin wird aufgrund der durchschnittlichen Lebensdauer einzelner Bauteile wie etwa Dach, Fassade, sanitäre Anlagen oder Heizung eine Investitions-Budgetplanung für die nächsten 30 bis 50 Jahre gemacht. Darin ist ersichtlich, in welchem Jahr welche Bauteile ersetzt oder saniert werden müssen und wie viel dies die Gemeinschaft kosten wird. Damit kennt jeder Eigentümer den künftigen Finanzbe-





darf genauso wie den Saldo, den der Erneuerungsfonds bis zum entsprechenden Datum aufweisen sollte. Im besten Fall empfiehlt sich eine solche Erneuerungsplanung bereits in den ersten Jahren des Bestehens der Gemeinschaft zu erstellen.

Zwar gibt es keine gesetzliche Pflicht für Stockwerkeigentümer einen Erneuerungsfonds einzurichten – wer es nicht tut, schneidet sich jedoch ins eigene Fleisch. Denn eine Liegenschaft, die nicht oder nur schlecht unterhalten wird, verliert schnell an Wert. Durch die Benutzung, die Alterung und technischen Veränderungen müsste ein Gebäude an sich innerhalb von rund 50 Jahren auf Null abgeschrieben werden. Und viel vom einstigen Wert der ganzen Liegenschaft bleibt dann nicht übrig. Denn entgegen der landläufigen Meinung macht das Grundstück, auf welchem Wertsteigerungen durch Marktentwicklungen möglich sind, durchschnittlich nur rund 30% des Wertes der einstigen Investition aus. Die restlichen 70% unterliegen den gleichen ökonomischen Entwertungen wie andere Investitionsgüter, so beispielsweise Autos.

Wer eine solche Abwertung verhindern will, muss sein Gebäude also stets in Schuss halten und den aktuellen Bedürfnissen anpassen. Das kostet Geld – und zwar mehr als viele Eigentümer denken: Eine nicht repräsentative Erhebung in der Grossregion Zürich durch das Swiss

Finance Institute hat ergeben, dass im Durchschnitt nur rund 0,3% des Gebäudeversicherungswertes jährlich in den Erneuerungsfonds einbezahlt wird. Viel zu wenig. Mehr als doppelt so viel – rund 0,75% – sollte es im Minimum sein.

**KLEINE GROSSINVESTOREN.** Das Kapital des Erneuerungsfonds gehört zum Gemeinschaftsvermögen. Die einzelnen Stockwerkeigentümer haben keinen Anspruch auf Rückerstattung der einbezahlten Beiträge, auch nicht bei einem Verkauf der eigenen Wohnung. Mit dem Fondskapital sollen vor allem umfangreiche Sanierungen der gemeinschaftlichen Teile finanziert werden. Letztere machen im Durchschnitt rund zwei Drittel einer Liegenschaft aus, die sonderrechtlichen Teile, die eigene Wohnung, also noch ein Drittel. Und auch dieser Teil will regelmässig saniert werden. Will heissen: Jeder Eigentümer sollte sich einen zweiten Erneuerungsfonds für seine Wohnung einrichten, für die Sanierung von Küche, Bäder und Böden.

Etlichen Gemeinschaften ist ausserdem oft zu wenig bewusst, dass sie sich in den Sphären eines Grossinvestors bewegen. Bei Liegenschaften mit 20 Parteien und mehr beläuft sich der Anlagewert beispielsweise schnell im zweistelligen Millionenbereich und im Erneuerungsfonds befinden sich Hunderttausende von Franken – Geld, das auf einem normalen Spar-

konto mit wenig Zinsen schlecht angelegt ist. Für finanzielle wie auch bauliche Fragen lohnt es sich, eine Fachkraft beizuziehen. Ein unabhängiger Bauherrenberater der KUB beispielsweise kann einem nicht nur die Vorteile einer Termingeldanlage erklären, sondern die Gemeinschaft auch bei der Erneuerungsplanung oder grossen Sanierungsprojekten unterstützen oder im Streitfall eine neutrale Sichtweise einbringen. Bei der Siedlung am Vierwaldstättersee konnten sich die Eigentümer erst einigen, als ein unabhängiger Bauherrenberater beigezogen wurde. Daran, dass jeder Eigentümer aufgrund des fehlenden Kapitals im Erneuerungsfonds noch viel Geld nachschliessen musste, konnte das natürlich nichts ändern. ●

#### TOOLBOX STOCKWERKEIGENTUM

Im Rahmen des KTI-Forschungsprojekts «Langzeitstrategien im Stockwerkeigentum» hat die Hochschule Luzern (HSLU) in Zusammenarbeit mit verschiedenen Verbänden und Spezialisten eine Toolbox für den Werterhalt bei Eigentumswohnungen entwickelt. Sie soll Verwaltern und Eigentümern von Liegenschaften mit Stockwerkeigentum die Planung der Instandhaltung und Erneuerung erleichtern.

Am 27. November werden das Projekt und die Toolbox an einem Infoabend in Luzern öffentlich vorgestellt. Anmeldung bis 20. November unter [www.hslu.ch/lis](http://www.hslu.ch/lis).



#### \*THOMAS WIPFLER

Der Autor ist Präsident der Kammer Unabhängiger Bauherrenberater KUB, Dipl. Techniker TS Hochbau und Projekt-Manager bei der Beta Projekt Management AG in Zürich.

# Logistik verändert den Markt

Während der Markt für Büroflächen unter Druck ist, mausert sich die Nische von Logistikimmobilien zu einer Wachstumsbranche, die ihre eigenen Gesetze hat. Schon allein die Frage, was ein passender Standort für Logistik ist, zwingt zu einem Umdenken.



Logistikimmobilien mit langfristigen Mietverträgen sind heute begehrte Anlageobjekte. Im Bild: Liegenschaft des CS-Fonds LogisticsPlus.

**JÜRIG ZULLIGER\*** • **UMBRUCH HAT BEGONNEN.** Der boomende Online-Handel und markante Zuwachsraten im Bereich E-Commerce haben schon so manche Branche auf den Kopf gestellt. Prominente Beispiele sind die Musikindustrie oder die Reisebranche. Der Markt für konventionelle Tonträger ist mit der Digitalisierung eingebrochen. Die einfache Tatsache, dass immer mehr Menschen Flugreisen oder Pauschalarrangements über das Internet buchen, machte die Dienstleistungen von Reisebüros obsolet; rund 40% der Filialen von Reisebüros sind in wenigen Jahren verschwunden. All dies hat eines Tages direkte Konsequenzen für die Immobilienbranche: Wenn selbst Modeboutiquen mit klingenden Namen an besten Lagen durch Zalando und andere Online-Anbieter unter Druck kommen, sinkt die Nachfrage nach Detailhandelsflächen. Ob es tatsächlich krisensichere Immobiliestandorte gibt, wie manche Praktiker gerne behaupten, ist zumindest fraglich.

**LOGISTIK BESTIMMT DEN HANDEL.** Während früher jedem Shopping- oder Gewerbezentrum ein ausgewogener Mix von Büros, Nahversorgern, Kleingewerbe, Gastronomie und Detailhandel gut anstand, gehorcht der Markt plötzlich neuen Gesetzmässigkeiten. Doch der Wandel bietet der Immobilien- und Bewirtschaftungsbranche auch neue Chancen: Um sich gegen städtische Verkaufsflächen und Shoppingcenter zu behaupten, muss der Online-Handel

einige spezifische Nachteile wettmachen. Dazu zählt vor allem die längere Lieferfrist bei Internetbestellungen. Wer also in der Gunst der Konsumenten wirklich top sein will, muss über eine perfekt organisierte Logistik verfügen. Insbesondere die unverzügliche Feinverteilung bis in jedes Quartier und jedes Dorf muss hohen Ansprüchen genügen. Erst ein ausgeklügeltes Logistik- und Retourenmanagement

**„ Wer Logistikflächen anbietet, sollte vor allem dort über Baulandreserven verfügen, wo die Gewerbetreibenden expandieren. „**

JOHANNES SCHWAB, SWISS FINANCE & PROPERTY

verhalf E-Commerce-Aufsteigern wie Zalando zum Erfolg. Natürlich löst nicht jedes Geschäft im Bereich E-Commerce den physischen Versand von Waren aus. Dennoch gehen fast alle Experten davon aus, dass hier für Jahre hinaus ein Wachstumspotenzial besteht. Die Logistikdienstleister in der Schweiz wie die Post, Kühne + Nagel AG oder Planzer erwirtschaften jährlich einen Umsatz von rund 39 Mrd. CHF. Die grössten Player in diesem boomenden Geschäft sind PostMail, PostLogistics, SBB Cargo und Planzer Transport AG. In der Zahl von 39 Mrd. CHF sind die Logistikleistungen, welche verschiedenste Wirtschaftszweige intern erbringen, noch nicht mitgezählt.

Doch wie tickt der Markt für Logistikflächen und -immobilien? Ein Blick in die Baugesuche der letzten Jahre zeigt, dass im Bereich Logistik tatsächlich stark investiert wird. In Schafisheim investiert der Grossverteiler Coop derzeit insgesamt 600 Mio. CHF in ein grosses, neues Logistik- und Produktionszentrum. Allein die reinen Baukosten dürften über 250 Mio. CHF betragen. Coop verspricht sich davon eine Vereinfachung der Vertriebsstrukturen – von hier aus sollen die Verkaufsregionen Nordwestschweiz, Zentralschweiz und Zürich per Schiene und Strasse versorgt werden. Daneben sind in den letzten Jahren mehrere Dutzend kleine und mittlere neue Logistik- und Lagerimmobilien bewilligt worden. Teils handelt es sich bei den Bauherrschaften um Logistikdienstleister, teils sind es die grossen Schweizer Unternehmen und Hersteller selbst, die ihre Logistikflächen ausbauen oder zusammenlegen.

**BAHNHOFSTRASSE VERSUS EGERKINGEN.** Selbst unter Experten ist allerdings umstritten, ob die Schweiz international gesehen eine Eins-a-Destination für Logistik darstellt. Ohne Zweifel ist es richtig, dass der Online-Handel, aber auch der grenzüberschreitende Transfer von Halbfabrikaten, dem Logistikmarkt Auftrieb geben. Hinzu kommt, dass es global eine anhaltend starke Nachfrage nach Schweizer Produkten gibt, vor allem in den Bereichen Pharma,



Chemie sowie Uhren- und Luxusgüter. Die mächtigsten Player in vielen Bereichen – etwa Amazon – eröffnen ihre grossen Logistikzentren immer häufiger im europäischen Ausland, meistens in Regionen, in denen sowohl günstige Arbeitskräfte als auch günstiges Bauland vorhanden sind. Auch im Raum Basel, wo die Pharmaindustrie stark verwurzelt ist, spürt man in Sachen Logistik eine enorme Konkurrenz aus dem süddeutschen Raum. Um die Feinverteilung bis zum Endkunden sicherzustellen, ist mit einem Ausbau der Vertriebs- und Logistikstandorte in der Schweiz zu rechnen, je nach Branche und Waren entweder an den grossen Verkehrsknotenpunkten oder nahe der Ballungsräume. «Im Business-to-Business-Bereich, wo die grossen Güterströme umgesetzt werden, ist die Schweiz nach unserer Einschätzung kein primärer Logistik-Hub», sagt Johannes Schwab, der sich bei Swiss Finance & Property seit Jahren intensiv mit Immobilieninvestments befasst. Er stützt sich dabei unter anderem auf Studien von Colliers International, wonach in erster Linie Düsseldorf, Antwerpen, Rotterdam, Brüssel, Hamburg, Venlo, Lille und Paris sowie Standorte in Italien und Süddeutschland genannt werden.

Für die meisten Anbieter und Investoren im Retailsegment zählen die Zürcher Bahnhofstrasse oder die Rue du Rhone in Genf zu den Eins-a-Standorten – an diesen Renommiermeilen werden stolze Mieten und die höchsten Immobilienpreise bezahlt. Während vielen Leuten eine teure Flaniermeile wie Musik in den Ohren klingt, ticken Logistiker anders: Als Topstandorte gelten Egerkingen, Härkingen und Oftringen, also meist Standorte, wo die nächste Autobahnauffahrt nur wenige Hundert Meter entfernt ist. Auffallend ist jedenfalls, dass in den letzten Jahren viele Investitionen entlang der A1 getätigt worden sind. Neue Projekte ausserhalb des Dreiecks Bern/Basel/Wil (SG) sind eher die Ausnahme. Bauherrschaften und Investoren sind meist die betreffenden Unternehmen im Detailhandel, spezialisierte Logistikdienstleister oder teils auch Projektentwickler, welche die Bauten auf eigene Initiative lancieren und anschliessend Mieter oder interessierte Investoren suchen.

**FLEXIBILITÄT IST GEFRAGT.** Ein Experte, der sich eingehend mit dem Logistikmarkt befasst hat, ist Arno Kneubühler, Mitglied der

Geschäftsleitung und Niederlassungsleiter Zürich der Procimmo SA. Für ihn sind folgende Merkmale bei Logistikstandorten zentral: «Grosse Umschlagsflächen, Nähe zur Autobahneinfahrt, keine Durchfahrten durch Wohnquartiere, viele Anlieferungs-

**» Falls die Gebäudehülle nur für eine ganz bestimmte Immobilie ausgelegt ist, trägt der Investor das volle Risiko.«**

rampen, und es sollte eine Immobilie mit hohen Räumen und hohen Nutzlasten sein.» Die Logistik ist deshalb zunehmend im Fokus, weil Liegenschaften in diesem Bereich höhere Renditen versprechen. Immer mehr Investoren und sonstige Akteure im Immobilienbereich entdecken Logistik als viel versprechende Nische und Alternative zu den Büro- und Einzelhandelsimmobilien, die keine Wachstumsraten in gleichem Ausmass verheissen (siehe Interview mit Fondsmanagerin Radhia Rüttimann in dieser Ausgabe). Grosse Nachfrager auf dem Logistikmarkt sind schon heute bereit, als Alternative zum Eigentum von Logistikimmobilien die benötigten Flächen von Dritten zu mieten. So hält der Credit Suisse Real Estate Fund LogisticsPlus eine Logistikimmobilie im Eigentum, die von Coop genutzt wird. Auch ein anderer grosser Fonds, der Procimmo Swiss Commercial Fund, hält solche Topobjekte im Eigentum, darunter ein grosses Logistikzentrum von Philip Morris in Onnens VD.

Gemäss den Durchschnittsrenditen, wie sie von IPD bzw. Wüest & Partner ausgewiesen werden, sind die Renditen in den Sektoren Gewerbe, Büro, Wohnen und Handel in der Schweiz heute unter die Marke von 4,5% gefallen. Auffallend an der Statistik ist der Umstand, dass demgegenüber die Nettoerträge aus Logistikimmobilien durchweg etwa 1% höher liegen. Logistikimmobilien werfen im heutigen Zinszinsumfeld keine Renditen über 6% ab, aber im Durchschnitt liegen sie immer noch über 5%.

Renditen sind natürlich immer auch ein Spiegelbild der Risiken, die mit einem Investment verbunden sind. Bei Logistikimmobilien darf nicht vergessen werden, dass

sich im Inneren der Gebäude normalerweise keine standardisierten Hochregallager befinden, sondern häufig ganz spezifische Ausbauten. Wickelt der betreffende Betrieb in der Liegenschaft Geschäfte mit Lebensmitteln oder sensiblen pharmazeutischen Produkten ab, sind oftmals ganz spezifische Normen und technische Installationen zu beachten. Und ein Logistikzentrum, das zum Beispiel dem Warenumsatz von Medikamenten dient, kann nicht ohne weiteres für einen anderen Zweck umgenutzt werden. Dreh- und Angelpunkt bei Investments in Logistikimmobilien ist daher die Drittverwendbarkeit. Johannes Schwab von Swiss Finance & Property bringt es auf den Punkt: «Ist die Gebäudehülle im Extremfall nur für eine ganz bestimmte Maschine ausgelegt, so ist der Investor voll im Risiko.» Wenn dieser Mieter aus irgendeinem Grund ausfällt, könnten dem Eigentümer einer solchen Liegenschaft die Probleme über den Kopf wachsen.

**RENDITEN: KEINE EINBAHNSTRASSE.** Während Wohnhäuser oder meist auch Büroliegenschaften bei Mieterwechseln ohne grossen Aufwand anderweitig nutzbar sind, droht bei Logistikimmobilien im ungünstigsten Fall, dass das Objekt abgebrochen werden muss. Dabei ist zu berücksichtigen, dass es im Logistikgeschäft höchst unterschiedliche Typen von Liegenschaften gibt; welche Risikoprämien und sonstigen Besonderheiten zu beachten sind, hängt von den konkreten Umständen und der Lage ab. Für Johannes Schwab jedenfalls scheint klar, dass man nicht in jedem Fall das grosse Los gezogen hat, bloss weil sich ein Investment oder eine konkrete Projektentwicklung mit der Etikette «Logistik» feilbieten lässt: Es sei zwar richtig, dass sich mit Liegenschaften in den Sektoren Wohnen, Büros und Einzelhandel keine Renditen mehr erwirtschaften liessen, wie sie Logistikimmobilien bieten würden. «Doch eine genauere Betrachtung zeigt», so Experte Schwab, «dass die Investoren die Liegenschaften meist überzahlen und die erzielten Renditen tiefer sind, als es für die eingegangenen Risiken gerechtfertigt wäre.» ●



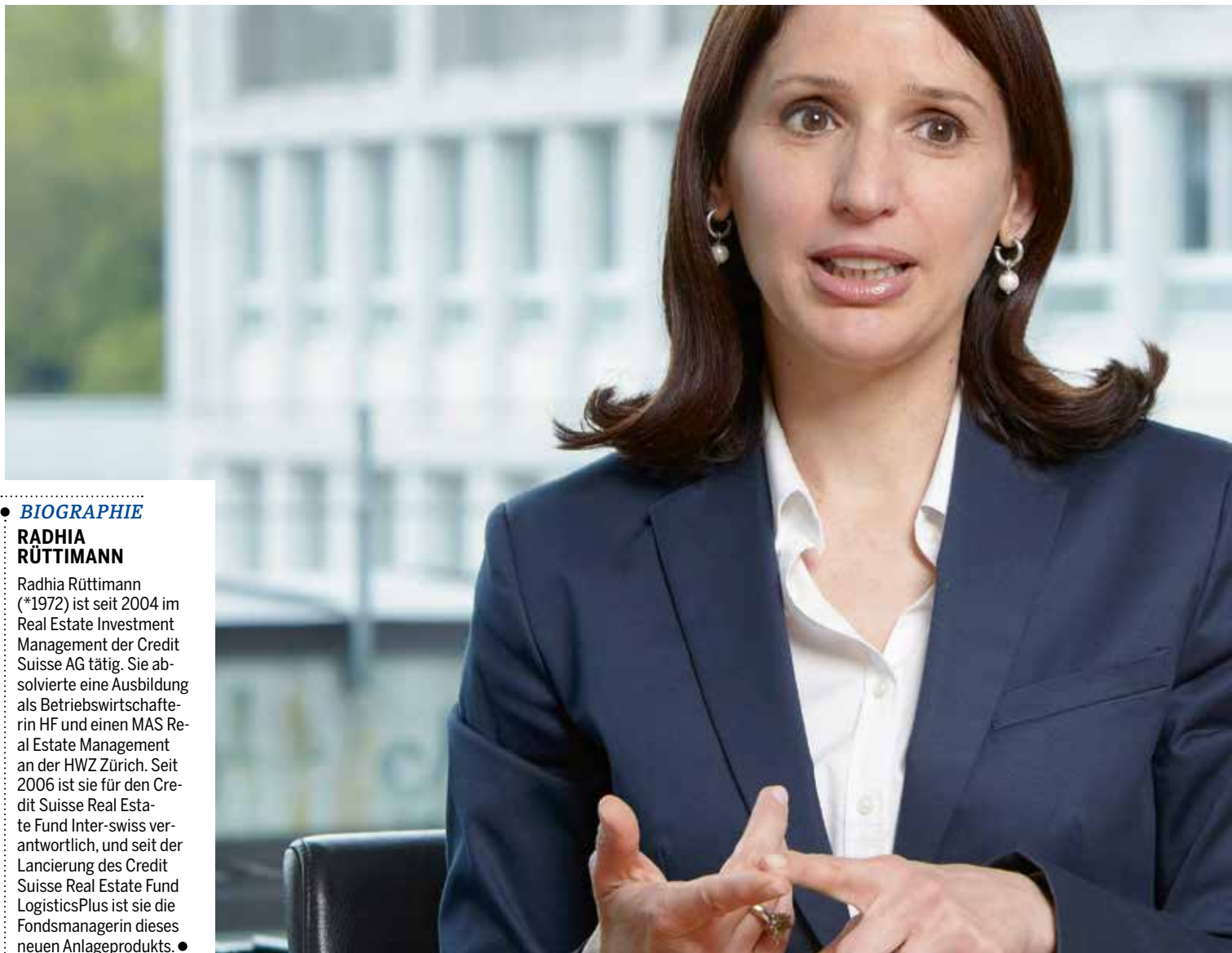
**\*JÜRIG ZULLIGER**

Der Autor, lic. phil. I der Universität Zürich, arbeitet seit 1995 als Fachjournalist mit dem Schwergewicht Immobilien.



# «Höhere Cashflow-Renditen»

Der Schweizer Investmentmarkt für Immobilien ist seit Jahren ausgetrocknet. Als Alternative bieten sich Spezial- oder Logistikimmobilien an. Zur Strategie in diesem Bereich äussert sich Radhia Rüttimann, Fondsmanagerin CS REF LogisticsPlus bei der Credit Suisse AG.



## • BIOGRAPHIE

### RADHIA RÜTTIMANN

Radhia Rüttimann (\*1972) ist seit 2004 im Real Estate Investment Management der Credit Suisse AG tätig. Sie absolvierte eine Ausbildung als Betriebswirtschaftlerin HF und einen MAS Real Estate Management an der HWZ Zürich. Seit 2006 ist sie für den Credit Suisse Real Estate Fund Inter-swiss verantwortlich, und seit der Lancierung des Credit Suisse Real Estate Fund LogisticsPlus ist sie die Fondsmanagerin dieses neuen Anlageprodukts. •

## JÜRIG ZULLIGER •

### – Soll der Liegenschaftsbestand des Fonds weiter ausgebaut werden?

#### Wenn ja: Wie wollen Sie investieren?

– Der Fonds umfasst derzeit ein Portfolio von acht Liegenschaften mit einem Gesamtwert von rund 230 Mio. CHF. Wir planen, das Portfolio mit weiteren strategiekonformen Objekten und Projekten mittelfristig auf rund eine Milliarde anwachsen zu lassen. Das Ziel des Fonds ist, den Investoren Zugang zu einem breit diversifizierten Portfolio mit Logistikbauten sowie logistiknahen Liegenschaften zu bieten. Im Fokus stehen Logistikliegenschaften wie

Lager- und Umschlaghallen, Hochregallager und Warenverteilzentren. Ergänzend und auch als Risikodiversifikation kann der Fonds in Produktionsliegenschaften oder kombinierte Immobilien, das heisst Logistik, Verkauf und Produktion, investieren.

#### – Der Fonds ist 2014 lanciert worden. Was konnten die Anleger seither punkto Wertentwicklung und Ausschüttung erwirtschaften?

– Der Fonds wird sich insbesondere über eine attraktive Ausschüttungsrendite auszeichnen. Logistik- und Produktionsliegenschaften besitzen tendenziell höhere Cashflow-Renditen als Wohn- und

Geschäftsimmobilien. Das erste Geschäftsjahr des Fonds ist am 30. September 2015 zu Ende gegangen. Die Ergebnisse des Jahresberichts – unter anderem die Höhe der ersten Ausschüttung – werden anfangs Dezember bekanntgegeben. Angestrebt wird eine attraktive Ausschüttungsrendite von 4 bis 4,5% pro Jahr. Für in der Schweiz domizilierte Anleger weist der Fonds sehr attraktive steuerliche Eigenschaften auf – zum Beispiel ist die Ausschüttung von der Einkommenssteuer befreit.

#### – Gute Anlageobjekte sind sehr rar oder teuer. Wie finden Sie gute, ertragsstarke Logistikimmobilien?



– Mit dem Fokus auf Logistik- und Produktionsliegenschaften investiert der CS REF LogisticsPlus in einem Nischenmarkt. In diesem Segment gibt es weniger Käuferinteressenten als auf dem klassischen Immobilieninvestorenmarkt für Wohn- und Geschäftliegenschaften. Die Renditen sind rund 1 bis 1,5% höher als bei Wohn- und Geschäftsobjekten. Um attraktive Liegenschaften erwerben zu können, ist ein breit abgestütztes Netzwerk nötig. Wir verfügen über gute Kontakte in der Immobilien- und Logistikbranche, sodass wir immer wieder prüfungswerte Immobilienangebote erhalten.

### – Was sind die Nettorenditen solcher Logistikimmobilien?

– Die Rendite von Logistikliegenschaften ist von verschiedenen Faktoren abhängig wie beispielsweise Standort, Alter, Zustand der Gebäude, Grundstückanordnung, Flächen- und Mieterstruktur, Mietlaufzeiten, Drittverwendbarkeit und künftigen Nutzungspotenzial. Im Durchschnitt erachten wir eine Nettorendite von rund 5% als nachhaltig.

### » Logistik- und Produktionsliegenschaften besitzen tendenziell höhere Cash-flow-Renditen als Wohn- und Geschäftsimmobilien.«

### – Sind die Objekte des Fonds auch an guten, zentralen Lagen oder peripher?

– Gute Logistikstandorte definieren sich über andere Kriterien als bei Wohn- oder Geschäftliegenschaften. Im Fokus steht die gute Erreichbarkeit – entsprechend sind für Logistikimmobilien die Agglomerationen der grossen Städte Zürich, Basel, Bern, Lausanne oder Genf, die grossen Autobahndrehschneisen sowie die Grenzübergänge besonders gut geeignet. Ein störungsfreier Zugang sowie eine multimodale Anbindung an verschiedene Verkehrsträger (Strassenverkehrsnetz, Schienennetz, Binnenwasserstrassen, Flugraum) sind weitere wichtige Kriterien. Aufgrund der geringen Wertschöpfung sowie des hohen Flächenbedarfs befinden sich an teuren Innenstadtlagen kaum entsprechende Objekte. Die Liegenschaften des Fonds befinden sich an ausgewiesenen Logistikstandorten, zum Beispiel im Raum Bülach wegen der Nähe zur Agglomeration Zürich und zum Flughafen. Ein anderes Beispiel ist Derendingen, das am Autobahndrehschneise A1/A5 gut gelegen ist. Die Standorte verfügen über eine gute Anbindung an das Strassennetz, teilweise auch über eine gute Anbindung an das Bahnnetz.

### – Sind mit Logistikimmobilien zusätzliche Risiken verbunden, ähnlich wie bei anderen Spezialimmobilien? Etwa Risiken von Betreibern von speziellen

### Anlagen, die nicht gleich leicht austauschbar sind wie Mieter von Büro- oder Wohnflächen.

– Bei Logistik- und Produktionsliegenschaften handelt es sich um Spezialimmobilien. Die Objekte sind eng mit dem Betrieb des Nutzers verbunden und können daher spezifisch ausgelegt sein. Sie werden oft nur von einem oder ein paar wenigen Mietern genutzt. Bei der Auswahl von passenden Liegenschaften prüfen wir insbesondere die Drittverwendbarkeit sowie das künftige Vermietungspotenzial. Für eine nachhaltig flexible Nutzung sind wichtige Grundvoraussetzungen wie beispielsweise ausreichende Raumhöhen, hohe Traglasten, genügend Vertikalverbindungen sowie Anlieferungsrampen zwingend nötig. Nutzerspezifische Betriebseinrichtungen werden in der Regel vom jeweiligen Mieter finanziert. Weiter ist ein proaktives Management der Mietverträge von grosser Bedeutung, um allfällige Leerstände bei einem Mieterwechsel zu verhindern.

### – Was heisst proaktives Management?

– Bei den Fondsliegenschaften haben wir oft Vertragsdauern von sieben bis 15 Jahren. Proaktives Management heisst für uns, nicht bis kurz vor Vertragsende zuzuwarten, sondern schon zwei bis drei Jahre vorher aktiv zu werden. Wir überlegen uns, ob es gewisser Investitionen bedarf, ob sich die Bedürfnisse des Mieters verändert haben.

### – Der Fonds richtete sich zu Beginn an qualifizierte Anleger (Pensionskassen, Versicherungen). Ist geplant, den Fonds später für das allgemeine Publikum zu öffnen?

– Der Fonds befindet sich momentan in der Aufbauphase und ist daher nur für qualifizierte Anleger zugänglich. Mittelfristig ist aber sicherlich denkbar, den CS REF LogisticsPlus an die Börse zu bringen und damit für alle Anleger zu öffnen. ●

#### ERSTER LOGISTIKFONDS DER SCHWEIZ

Im September 2014 lancierte die Credit Suisse den ersten Immobilienfonds der Schweiz für Logistikimmobilien, den Credit Suisse Real Estate Fund LogisticsPlus (CS REF LogisticsPlus). Der Fonds startete mit einem Kapital von 200 Mio. CHF. Die angestrebte jährliche Ausschüttung des Fonds liegt bei 4 bis 4,5%. Der Fonds ist von der Finma beaufsichtigt und richtet sich während der Aufbauphase an qualifizierte Investoren (institutionelle Investoren und vermögende Privatpersonen). Im Fokus stehen Logistikbauten und logistiknahe Immobilienanlagen. Das Anlageprodukt der Credit Suisse AG weist derzeit ein Portfolio von acht Liegenschaften mit einem Gesamtwert von rund 230 Mio. CHF auf und soll weiter ausgebaut werden.

# Nützlich oder luxuriös?

Das Bundesgericht weist eine Beschwerde eines Stockwerkeigentümers ab, der die Kosten für die Umgestaltung der Dachterrasse, an der er ein Sondernutzungsrecht hat, der Gemeinschaft auferlegen wollte.



Aus dem Sondernutzungsrecht lässt sich keine Zahlungspflicht der Gemeinschaft ableiten (Bild: 123rf.com).

**RED.** ●

**SACHVERHALT.** Die Liegenschaft wurde im Jahr 1967 gebaut und 1995 zu Stockwerkeigentum aufgeteilt. Das Ehepaar A ist seit dem Jahr 1999 Stockwerkeigentümer der Attikawohnung. Die Liegenschaft weist Flachdächer auf. Seit Erstellung des Gebäudes diente ein Teil des Flachdaches als mit Platten belegte Terrasse der Attikawohnung (rund 20 m<sup>2</sup>). Die Terrasse war mit Blumentrögen vom Rest des lediglich bekieseten Flachdaches abgegrenzt (rund 100 m<sup>2</sup>). Dies blieb bei der Begründung des Stockwerkeigentums im Jahr 1995 baulich unverändert; jedoch wurde der Attikawohnung das ganze Flachdach (mit Ausnahme des äusseren Randes) zu Sonderrecht zugewiesen.

Im Zusammenhang mit der Gesamtsanierung der Liegenschaft stellte das Ehepaar A bei der Stockwerkeigentümersversammlung den Antrag, dass die ganze, ihnen zu Sonderrecht zugewiesene Fläche mit Platten belegt und so zu einer begehbaren Terrasse umgestaltet werde. Die Mehrheit der Stockwerkeigentümer lehnte diesen Antrag ab.

Mit Gesuch um Anordnung baulicher Massnahmen im Sinn von Art. 647c ZGB verlangten A, es sei ein durchgehend be-

gebarer Plattenbelag zu verlegen samt erforderlicher Ergänzungen bzw. Anpassungen der Unterkonstruktion (Splittbett etc.) auf der Dachfläche. Das Bezirksgericht wies das Gesuch ab, ebenso das Obergericht des Kantons Zürich. Gegen letztinstanzliches Urteil gelangten A an das Bundesgericht.

**AUS DEN ERWÄGUNGEN.** Das Obergericht befand, der Prozess drehe sich um die Frage, ob die beantragten baulichen Massnahmen notwendig im Sinn von Art. 647 Abs. 2 Ziff. 1 ZGB seien. Dabei müssten die Fragen der Begehrbarkeit der Dachfläche und der Notwendigkeit der Plattenverlegung auseinandergelassen werden. Das Obergericht erwog, bei notwendigen baulichen Massnahmen gehe es um die Erhaltung des durch die bestehende Bausubstanz definierten Wertes. Die Beschwerdeführer würden nicht darun, dass ohne die Verlegung der Platten die bestehende Bausubstanz beeinträchtigt oder zumindest gefährdet wäre.

Die Beschwerdeführer machen eine Notwendigkeit geltend, dass sie endlich in die Lage versetzt würden, das ihrer Stockwerkeinheit zugewiesene Sondernutzungsrecht in vollem Umfang ausüben zu können. Einzig mit einem Plat-

tenbelag könne das Dach begangen werden; die Kiesbedeckung im strittigen Bereich genüge hierfür nicht.

Die Bestimmungen von Art. 647 ff. ZGB finden gemäss Art. 712g Abs. 1 ZGB insbesondere auf das Stockwerkeigentum Anwendung, welches gesetzlich als besondere Form des Miteigentums ausgestaltet ist. Soweit für eine notwendige bauliche Massnahme im Sinn von Art. 647c ZGB kein Mehrheitsbeschluss zustande kommt, kann jeder Miteigentümer/Stockwerkeigentümer gestützt auf Art. 647 Abs. 2 Ziff. 1 ZGB vor Gericht verlangen, dass die für die Erhaltung des Wertes und der Gebrauchsfähigkeit der Sache notwendigen Verwaltungshandlungen durchgeführt werden, denn zu diesen gehören insbesondere auch bauliche Massnahmen.

Dächer betreffen die Konstruktion und das äussere Ansehen der Liegenschaft, weshalb sie (nicht sonderrechtsfähige) gemeinschaftliche Bauteile sind (Art. 712b Abs. 2 Ziff. 2 ZGB); sie bleiben auch dann gemeinschaftlich, wenn daran ein Sondernutzungsrecht besteht. A haben kein Sonderrecht, sondern vielmehr ein Sondernutzungsrecht an der Dachterrasse. Die bauliche Verwaltungsbefugnis steht, weil es sich um ei-



nen gemeinschaftlichen Bauteil handelt, unbekümmert um das Sondernutzungsrecht der Gemeinschaft zu, und bauliche Massnahmen unterliegen mithin den Vorschriften von Art. 647 ff. ZGB.

Notwendig im Sinn von Art. 647 Abs. 2 Ziff. 1 und Art. 647c ZGB kann eine bauliche Massnahme bei Stockwerkeigentum nach dem Gesagten nur dann sein, wenn es um die Erhaltung des Wertes und der Gebrauchsfähigkeit der gemeinschaftlichen Bauteile geht, vorliegend beispielsweise um die Dichtigkeit eines Flachdaches, woran alle Stockwerkeigentümer gleichermaßen ein In-

teresse haben. Gleiches gilt für nützliche Massnahmen im Sinn von Art. 647d ZGB, wie sie vorliegend etwa in einer besseren Isolation des Flachdaches bestehen könnten, an welcher ebenfalls ein gemeinsames Interesse aller Stockwerkeigentümer zu bejahen wäre, weil sich damit die Heizkosten senken lassen. Die Frage der Notwendigkeit oder Nützlichkeit bestimmt sich mithin immer aus der Sicht der Gemeinschaft. Steht die

bauliche Massnahme hingegen im ausschliesslichen Individualinteresse eines oder weniger Stockwerkeigentümer, so ist sie aus der Optik der Gemeinschaft als luxuriös anzusehen.

**KORREKTUR EINES FRÜHEREN ENTSCHEIDES.** Einzig im nicht publizierten Urteil 5C.110/2001 vom 15. Oktober 2001 wurde in Bezug auf das Anheben des Gartenplatzes einer Parterrewohnung auf das Niveau des Balkons von einer nützlichen Massnahme ausgegangen, obwohl diese ausschliesslich im Interesse des betreffenden Stockwerkeigentümers

Abs. 2 Ziff. 4, Art. 712c Abs. 1 und 2, Art. 943 Abs. 1 Ziff. 4 ZGB), sodass die anderen Stockwerkeigentümer von der Wertsteigerung einer Einheit nicht profitieren. Im Übrigen entspricht die Addition der Verkehrswerte der einzelnen Stockwerkeinheiten auch in den wenigsten Fällen dem Verkehrswert, welchen das Gesamtobjekt aufweisen würde, wenn es einem einzigen Eigentümer gehören würde.

Vorliegend ist das Verlegen von Platten auf der gesamten Sondernutzungsfläche aus Sicht der Beschwerdeführer unzweifelhaft nützlich, weil die Massnahme die Nutzungsmöglichkeiten steigert und die Nutzung bequemer macht, indem das Begehen der Terrasse und namentlich das Aufstellen von Möbeln erleichtert wird. Indes ist nicht ersichtlich, inwiefern ein Interesse der Gemeinschaft an einer besseren Nutzungsmöglichkeit der Eigentümer der Attikawohnung bestehen soll, zumal die Dachfläche nur von dieser Wohnung aus zugänglich ist. Weil die Fläche von unten bzw. von anderen Wohnungen her nicht einsehbar ist, ergibt sich ferner auch – abgesehen davon, dass es hier ohnehin nicht um eine Notwendigkeit gehe – kein ästhetisches Interesse der Gemeinschaft.

Die Beschwerde wird abgewiesen, soweit darauf einzutreten ist. ●

Urteil 5A\_407/2015 vom 27. August 2015

**» Notwendig oder nützlich kann eine bauliche Massnahme nur dann sein, wenn alle Stockwerkeigentümer gleichermaßen ein Interesse daran haben.«**

ANZEIGE

VISUALISIERUNGEN & ANIMATIONEN  
VISUELLE KOMMUNIKATION & WEBDESIGN

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

 SWISSINTERACTIVE  
the visual company

# Handlungsbedarf beim STWE

50 Jahre nach seiner Einführung steht das Stockwerkeigentum auf dem Prüfstein. Die Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT hat die Rechtsordnung einer Prüfung unterzogen und ortet vielfältigen Handlungsbedarf.



**MICHEL DE ROCHE\*** .....  
**GEMEINSCHAFT STÄRKEN.** Die heutige Rechtsordnung stellt den einzelnen Eigentümer ins Zentrum. Dies ist zumindest teilweise zu korrigieren. Die Gemeinschaft muss gestärkt und die Möglichkeit des Einzelnen, die Gemeinschaft zu blockieren, verringert werden. Die Gemeinschaft soll – gerade auch im Hinblick auf die anstehenden umfassenden Sanierungen – kreditfähig werden. Ob hierfür auch juristische Persönlichkeit erforderlich sein muss, soll zumindest geprüft werden. Gleichzeitig muss der Gesetzgeber prüfen, ob das Einstimmigkeitsprinzip für gewisse Entscheide noch weiter haltbar ist. So kann heute ein Einzelner die Verlängerung eines Baurechts (mit der Folge des Untergangs der Gemeinschaft!) oder die Umgestaltung der Fassade verhindern. Doch auch aus der Optik der Gesellschaft birgt das Einstimmigkeitsprinzip Risiken: Namentlich in Städten und städtischen Agglomerationen werden in die Jahre gekommene Quartiere künftig in Umnutzungsdruck kommen. Sind dort liegende Immobilien in Stockwerkeigentum aufgeteilt, so kann ein einzelner Stockwerkeigentümer eine Neu- oder Umnutzung eines ganzen Quartiers verhindern. Dies kann kaum im Sinne der Raum- und Städteplanung sein.

**UMFASSENDE ARBEITEN AM GEBÄUDE ERMÖGLICHEN.** Viele Gemeinschaften kämpfen

mit der heterogenen Altersstruktur ihrer Eigentümer. Während ältere Stockwerkeigentümer kein Interesse an und allenfalls auch keine finanziellen Mittel für umfassende Sanierungen haben, fehlen gerade auch jüngeren Eigentümern ebenfalls Rücklagen für grössere Erneuerungen oder Sanierungen. Dies führt zur Blockierung von Sanierungsvorhaben, die auch nicht durch Mittel aus dem Erneuerungsfonds gelöst werden können, weil dieser meist massiv unterdotiert ist. Da die heutige Lösung, in welcher den Gemeinschaften die Einrichtung und Auflösung des Erneuerungsfonds selbst überlassen wird, sich in der Praxis nicht bewährt hat, sind diese gesetzlich zwingend vorzuschreiben.

Es muss zudem nach Lösungen gesucht werden, um die Fremdfinanzierung umfassender Arbeiten am Gebäude zu ermöglichen. Ziel muss es sein, die Kredite möglichst kurzfristig zu Lasten der künftigen Einlagen in den Erneuerungsfonds zurückzuzahlen. Zur Sicherstellung ist die Einführung der solidarischen Haftbarkeit aller Stockwerkeigentümer, die Verpfändung der künftigen Einlagen in den Erneuerungsfonds oder auch die Möglichkeit der Stellung von Bürgschaften durch den Bund im Sinne der Wohnbauförderung zu prüfen. Wichtig erscheint auch die möglichst professionelle Verwaltung der Gemeinschaften, um ein effizientes Inkasso sicherzustellen.

Die Beschlussfassung für umfassende Arbeiten am Gebäude ist oft nur mit Einstimmigkeit möglich, weil zum Beispiel bei Fassadensanierungen auch die Innenseiten von Balkonen betroffen sind, die teilweise auch als Sonderrecht ausgestaltet sind. Selbst wenn dies nicht der Fall ist, kann ein Einzelner das Projekt durch Anfechtungsklagen oder durch schlichtes Nichtbezahlen von Beiträgen über Jahre blockieren, weil entsprechende Inkassoverfahren sowohl zeitliche als auch finanzielle Ressourcen binden.

**SICHERSTELLUNG VON BEITRAGSFORDERUNGEN.** Das geltende Recht ermöglicht die Sicherstellung der Beitragsforderungen der letzten drei Jahre. Dieses System erweist sich in der Praxis als kompliziert und nicht zielführend, zumal Stockwerkeigentümer ihre Parzellen oft bis zum Verkehrswert mit Hypotheken belasten. Die Fachkammer Stockwerkeigentum befürwortet deshalb eine Privilegierung der Beitragsforderungen der Gemeinschaft beim Eintrag des Pfandrechts – analog zur Praxis der Errichtung von Baurechtszinspfandrechten im 1. Rang.

**STRUKTUR DES SONDERRECHTS PRÜFEN.** Die Fachkammer Stockwerkeigentum ist zum Schluss gekommen, dass zumindest auch nicht abgeschlossene Tiefgaragenplätze als Sonderrecht ausgeschieden werden sollten. So könnte je nach Bedürfnis auf die Bildung einer separaten Miteigentümergeinschaft verzichtet und Kosten gespart werden.

**KOMPLIZIERTE RECHTSGRUNDLAGEN.** Das Recht des Stockwerkeigentums ist heute verstreut durch das ZGB zu suchen. Nebst den Art. 712a–t sind auch die Regelungen über das Miteigentum in den Art. 646 ff. und über das Vereinsrecht in den Art. 60 ff ZGB anzuwenden. Diese Konstruktion ist im Rahmen einer allfälligen Revision zu überdenken und u. U. zu Gunsten einer – durchaus an die bestehenden Regelungen angelehnten – Rahmengesetzgebung im ZGB sowie einer detaillierteren Verordnung über das Stockwerkeigentum aufzugeben.

**STANDPUNKT DER POLITIK.** Die Politik hat sich des Themas Stockwerkeigentum in den vergangenen Jahren verschiedent-

lich angenommen. Das Postulat Caroni, das eine eigentliche Gesamtschau zum Thema Stockwerkeigentum fordert, geht aus Sicht der Fachkammer Stockwerkeigentum in die absolut richtige Richtung. Die Stellungnahmen des Bundesrats zu diesen Vorstössen, welche jeweils die Ablehnung der Vorstösse beantragten, vermögen nicht zu überzeugen. So stellt der Bundesrat beispielsweise in der Beantwortung des Postulats Caroni richtig fest, dass ein Grossteil der Normen des Stockwerkeigentums dispositiv sind. Viele Fragen könnten deshalb im Reglement geregelt werden. Der Bundesrat ignoriert in dieser Stellungnahme den Umstand, dass die künftigen Eigentümer bei der Begründung von Stockwerkeigentum kaum je begrüsst werden und sich die oben aufgeworfenen Probleme erst dann materialisieren, wenn es zu spät ist, um

Lösungen auf dem Reglementswege zu implementieren. Die vom Bundesrat in der Beantwortung der Interpellation Vogler als Allerheilmittel angekündigte «Luzerner Toolbox» wird die vermeintliche Wirkung kaum bringen. Es ist deshalb nun am Gesetzgeber, dem Bundesrat mit einer Gutheissung des Postulats Caroni den Auftrag zu erteilen, das Recht des Stockwerkeigentums einer Überprüfung zu unterziehen. ●

**Literaturhinweise**

Dr. Markus W. Stadlin – Gebäudesanierung an STWE-Liegenschaften – Jusletter, 4. Mai 2015

Prof. Dr. Amédéo Wermelinger – Stockwerkeigentum: Überlegungen zur Überwindung der gesetzgeberischen Krankheiten – Swiss Real Estate Journal Nr. 9, 2014

Davide Scruzzi - Zwist unter Wohnungseigentümern wird zum Politikum – NZZ 24. Januar 2015-10-28

Christopher Tillman – Aktuelle Herausforderungen – Immobilienia September 2015

**AUFTRAG AN DIE FK STWE**

Die Fachkammer Stockwerkeigentum wurde vor gut vier Jahren unter anderem mit dem Auftrag gegründet, die Rechtsordnung einer fundierten Prüfung zu unterziehen und gegebenenfalls Vorschläge zur Revision zu unterbreiten. Die Projektgruppe – zusammengesetzt aus drei Bewirtschaftern von Stockwerkeigentum (Benno Zoller, Tony Ronchi und This Mugglin) und dem Autor – sammelte intensiv Ideen und unterzog das Gesetz einer intensiven Prüfung. Die Resultate dieser Prüfung wurden nach und nach zu einzelnen Ideen destilliert und anschliessend mit Fachleuten – namentlich Prof. Dr. Amédéo Wermelinger – besprochen. Der vorliegende Beitrag fasst die Resultate des Projekts zusammen.



**\*MICHEL DE ROCHE**

Der Autor ist Anwalt in Basel und berät vorwiegend Kunden aus dem Immobilienbereich. Zudem ist er Präsident der Fachkammer Stockwerkeigentum des SVIT.

ANZEIGE



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

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

Karin Ottiger, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG



**eXtenso IT-Services AG**

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg

Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch



# Mängelrechte im STWE

Werk- und kaufvertragliche Mängel sind im Immobilienbereich ein Dauerbrenner. Obwohl das Thema Stockwerkeigentum immer mehr Beachtung findet, gibt es wenig Publikationen über Baumängel in diesem Bereich. Der vorliegende Beitrag zeigt einige Problembereiche auf.



Die Sanierung von Stockwerkeigentum ist häufig ein Streitpunkt unter den Eigentümern (Bild: photocase.de).

**MICHEL DE ROCHE** • **MANGELBEGRIFF UND MÄNGELRECHTE.** Ein Mangel ist dann gegeben, wenn der Leistungsgegenstand vom Vertrag abweicht. Dies ist dann der Fall, wenn ihm eine zugesicherte oder eine nach dem Vertrauensprinzip vorausgesetzte Eigenschaft fehlt.

Ist ein vertraglicher Leistungsgegenstand mangelhaft, so stehen dem Käufer bzw. dem Besteller (im Folgenden der Einfachheit halber Kunde genannt) vertragliche Mängelrechte zu. Ist vertraglich nichts anderes vereinbart, so sind dies die Folgenden: Besteht ein Kaufvertrag, so kann der Käufer den Preis mindern (Minderungsrecht) oder den Vertrag rückabwickeln (Wandelungsrecht). Besteht ein Werkvertrag, so hat er zudem das Recht, die unentgeltliche Nachbesserung zu verlangen. Haben die Parteien die SIA Norm 118 in den Vertrag einbezogen, so hat der Unternehmer bzw. der Verkäufer zunächst das Recht, den Mangel auf dem Wege der Nachbesserung zu beseitigen. Erst wenn er dies nicht tut, kann der Kunde – sofern er die Nachbesserung nicht durchsetzen will – wandeln oder mindern. Zusätzlich steht ihm nach der Rechtsprechung das Recht zu, die Nachbesserungskosten vom Unternehmer bevorschussen zu lassen.

Voraussetzung für die erfolgreiche Durchsetzung der Mängelrechte ist die

Einhaltung von Formalitäten. So muss der Kunde das Werk unmittelbar nach der Übergabe auf seine Mängelfreiheit prüfen und allfällige Mängel rügen. Dies erfolgt sinnvollerweise mittels eingeschriebenen Briefs. Zudem verjähren Mängelrechte innert fünf Jahren. Ist die SIA Norm 118 in den Vertrag einbezogen, so besteht eine zweijährige Rügefrist, während welcher der Kunde uneingeschränkt Mängel rügen kann. Danach muss der Kunde – wie auch unter der gesetzlichen Regelung – beweisen, dass es sich um einen verdeckten Mangel handelt, den der Kunde erst nachträglich entdeckt und sofort gerügt hat.

Das Bundesgericht geht davon aus, dass das Nachbesserungsrecht grundsätzlich abtretbar ist. Demgegenüber sollen das Minderungs- und Wandelungsrecht nicht abtretbar sein. Die Praxis behilft sich teilweise damit, dass der Kunde ermächtigt werden soll, die Rechte des Unternehmers in eigenem Namen und auf eigene Rechnung geltend zu machen. Ob ein solches Vorgehen zulässig ist, ist umstritten.

**MÄNGELRECHTE IM STOCKWERKEIGENTUM.** Insofern der Innenausbau des Sonderrechts eines Stockwerkeigentümers betroffen ist, kann der Eigentümer gemäss Art. 712a ZGB grundsätzlich selbständig verfügen. Dies obwohl der Stockwerkeigentü-

mer auch bezüglich seines Sonderrechts «nur» Miteigentümer ist. Dementsprechend kann der Stockwerkeigentümer bezüglich seines Sonderrechts in Eigenregie entscheiden, ob und wie er Mängelrechte ausüben will.

Sind jedoch Gemeinschaftsteile betroffen, wird die Angelegenheit komplex. Das Bundesgericht hat bereits in den Achtzigerjahren festgehalten, dass Mängelrechte betreffend Gemeinschaftsteilen nicht qua Legalzession auf die Gemeinschaft übergehen und dann von dieser ausgeübt werden können. Mängelrechte stehen demgemäss jedem einzelnen Stockwerkeigentümer zu. Ob ein Mangel besteht, ist anhand der konkreten Verträge zu bestimmen. So kann – wenn unterschiedliche Verträge bestehen – bezüglich eines Teils der Stockwerkeigentümer ein Mangel bestehen, bezüglich eines anderen Teils jedoch nicht.

**DIE NACHBESSERUNG IM BESONDEREN.** Grundsätzlich ist jeder Stockwerkeigentümer befugt, von seinem Vertragspartner die Nachbesserung zu verlangen, da auch ihm gegenüber die Mängelfreiheit des gesamten Objekts versprochen wurde. Verlangt aber nur ein einzelner Stockwerkeigentümer die Nachbesserung, so hat sich dieser im Verhältnis zum Verkäufer an den Kosten der Nachbesserung prozentual in dem Umfang zu beteiligen, den die Wertquoten der übrigen Stockwerkeigentümer ausmachen.

Kommt hinzu, dass ein einzelner Stockwerkeigentümer – dringliche Fälle im Sinne von Art. 647 Abs. 2 Ziffer 2 ZGB vorbehalten – nicht befugt ist, in die im Miteigentum stehenden Gemeinschaftsteile einzugreifen. Er muss deshalb folgende Anträge zu Händen der Stockwerkeigentümerversammlung stellen:

1. Es seien die baulichen Massnahmen zu beschliessen, welche die Nachbesserung erfordern.
2. Es sei jeder Stockwerkeigentümer zu verpflichten, im Umfang seiner Wertquote an die Kosten der Nachbesserung beizutragen, soweit er nicht ebenfalls einen unentgeltlichen Nachbesserungsanspruch geltend machen kann.
3. Es sei ein Stockwerkeigentümer (oder mehrere) zu beauftragen, die Nachbesserung als indirekter Stellvertreter der Gemeinschaft, jedoch direkt in eigenem

Namen und aus eigenem Recht zu verlangen und nötigenfalls durchzusetzen.

4. Es sei die Gemeinschaft zu verpflichten, dem beantragenden Stockwerkeigentümer diejenigen Kosten zu ersetzen, die ihm vom Verkäufer/Unternehmer zu Recht in Rechnung gestellt werden, weil in diesem Umfang keine kostenlosen Nachbesserungsansprüche bestehen.

Hat ein Teil der Stockwerkeigentümer nur einen geringen oder gar keinen Nutzen durch die Nachbesserung, so ist dessen Beitrag nach Art. 712h Abs. 3 ZGB auf die übrigen Stockwerkeigentümer zu verteilen. Alle Beschlüsse sind mit der Mehrheit der anwesenden oder vertretenen Stimmen zu fassen. Ohne andere Regelung im Reglement gilt das Kopfstimmrecht.

Kommen diese Beschlüsse zustande, so müssen auch allfällige Antragsgegner

die Bauarbeiten dulden und – sofern sie über keinen unentgeltlichen Nachbesserungsanspruch verfügen – entsprechenden Beitragsforderungen entrichten. Dies ist auch der Grund, warum ein einzelner Stockwerkeigentümer bei der Ausübung der Mängelrechte betreffend sein Sondernutzungsrecht vorsichtig sein muss. Einigt er sich zum Beispiel mit dem Verkäufer bzw. Unternehmer auf eine Minderung per Saldo aller Ansprüche, verliert er seinen Nachbesserungsanspruch bezüglich der Gemeinschaftsteile und wird der Gemeinschaft gegenüber beitragspflichtig. Analoges gilt für einen Stockwerkeigentümer, der seine Einheit nicht direkt vom ursprünglichen Verkäufer gekauft hat, sondern von einem Erstkäufer, ohne sich hierbei allenfalls noch bestehende Mängelrechte abtreten zu lassen.

Kommen die Beschlüsse nicht zustande, so kann ein unterlegener Stockwerkeigentümer den Richter anrufen und verlangen, dass dieser die entsprechenden Massnahmen anordnet, wenn die Nachbesserung zum Erhalt des Wertes und der Gebrauchsfähigkeit nötig ist. Hierzu ist innert Monatsfrist Klage bei der zuständigen Schlichtungsbehörde einzureichen. Sind die Nachbesserungsmassnahmen nicht nötig im Sinne von Art. 647 Abs. 2 Ziffer 1 und Art. 647c ZGB, muss sich der unterlegene Stockwerkeigentümer damit abfinden und eine Preisminderung oder Wandlung des Kaufvertrages anstreben. ●

#### HINWEIS

Der vorliegende Beitrag ist eine Kurzfassung des Referats des Autors, das er anlässlich des vierten Herbstanlasses der Fachkammer Stockwerkeigentum in Basel hielt. Details zu dieser Veranstaltung finden Sie in der nächsten Immobilien.

## Bau + Energie Messe

[bau-energie.ch](http://bau-energie.ch)

## 14. Messe mit Kongress für Fachleute und Bauherren

26. – 29. November 2015  
BERNEXPO

- Energieeffizientes Bauen und Modernisieren
- Erneuerbare Energien, Energie-Speicher
- Haustechnik, Lüftung, Trinkwasser
- Holzbau, Holzwerkstoffe
- Beraterstrasse der Kantone
- Rund 40 Veranstaltungen

**30% Rabatt**  
auf Online-Ticket  
Gutschein Code: PME-3HC2  
einlösbar unter [www.bau-energie.ch](http://www.bau-energie.ch)

#### Träger



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Bundesamt für Energie BFE



energieschweiz  
Unsere Energie. unsere Zukunft.



Kanton Bern  
Canton de Berne



#### Partner

**MINERGIE®**

Mehr Lebensqualität. Tiefer Energieverbrauch.  
Meilleure qualité de vie. Faible consommation d'énergie.



# Beschämendes Ende

Der Zeitpunkt der Insolvenzanmeldung der Zürcher Arigon Generalunternehmung AG hätte nicht kruder sein können: Einen Tag vor Heiligabend 2014 gab das Unternehmen das Aus bekannt. Ein Rückblick.



Zwei betroffene Projekte: Miriam Blochers neues «Läckerli Huus» in Frenkendorf (links). Fast so trist wie die Arigon-Pleite: die SUVA-Rehaklinik in Bellikon.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART\*

**SCHOCKIERENDE ANKÜNDIGUNG.** Nichts deutete im vergangenen Oktober bei der Eröffnung des Neubaus des traditionellen «Läckerli Huus» in Frenkendorf BL auf das bevorstehende Aus der Arigon Generalunternehmung AG hin, die als Totalunternehmerin für den Bau mitverantwortlich war. Immerhin hatte die aus verschiedenen Baufirmen vor neun Jahren hervorgegangene Arigon Generalunternehmung AG noch im Sommer 2014, zusammen mit der Aargauer Gross AG, den Totalunternehmerauftrag für den Um- und Neubau der Rehaklinik im aargauischen Bellikon erhalten. Mit Gesamtbaukosten von über 250 Millionen ist dies das bisher grösste Bauprojekt der Suva. Der mit ihren Bauprojekten weit über Zürich hinaus bekannte Generalunternehmer war offenbar schon zu diesem Zeitpunkt stark angeschlagen. Obwohl im Oktober 2014 der neue Laden in der «grössten Blechdose» der Region Baselland bezugsbereit und die Produktionsanlagen fast fertig waren, betraf die Arigon-Insolvenz auch die Läckerli Huus AG.

**UNVERSTÄNDNIS DER KUNDEN.** Es war für viele Betroffene ein Schock, als der Arigon-Verwaltungsrat einen Tag vor Weihnachten

die Insolvenz erklärte. So hatte unter anderem Leslie Schibler keine angenehmen Festtage. Als Geschäftsleiterin des Maklerunternehmens Blickpunkt Lebensraum AG sollte sie für Arigon 15 Eigentumswohnungen in einem historischen Backsteinhaus in Pfäffikon ZH verkaufen. «Die Insolvenzerklärung kam auch für uns überraschend», sagt Schibler. So etwas habe sie in ihrer 20-jährigen Geschäftstätigkeit noch nie erlebt. Nach wochenlanger Pause konnte im Frühjahr ein neues Generalunternehmen gefunden werden. Stephan Lüthi, Leiter

**„Unsere Anstrengungen gelten im Moment der termingerechten Fertigstellung des Baus, der zum Zeitpunkt des Arigon-Konkurses zu 80% fertig war.“**

DANIEL BOLLINGER, ALTERS- & PFLEGEHEIM HOFMATT, MÜNCHENSTEIN

der Bauherrin Swisscanto: «Wir sind erleichtert, dass die Arbeiten nun weitergehen.» Und: «Bevor wir uns auf die Suche nach einem Generalunternehmer machen konnten, war eine umfassende Auslegung nötig.»

Ebenso überraschende Post flatterte dem Alters- und Pflegeheim Hofmatt in Münchenstein/BL am Tag vor Heiligabend ins Haus. Auch dort hatte die Arigon den GU-Auftrag für den 55 Mio. CHF teuren Um- und Neubau erhalten. Der Heimleiter beschwerte sich Mitte Januar in der «Basler Zeitung» über das Verhalten des Generalunternehmers: «Die Nachricht von der Insolvenz kam aus heiterem Himmel. Wir wurden vorher nicht informiert», erklärte Daniel Bollinger.

**HOCHFLIEGENDE PLÄNE.** Im Jahre 2006 gründete Peter Murbach die Arigon Generalunternehmung AG mit Sitz in Zürich. Sie war Teil der Brunner Erben-Gruppe. Nach dem Verkauf der traditionsreichen Zürcher Bauunternehmung Brunner Erben im gleichen Jahr (siehe dazu Infobox) wollte Murbach ein Zeichen setzen.

Die Arigon GU wurde aus der Brunner Erben-Gruppe herausgelöst und blieb im Eigentum von Peter Murbach. Nach der Verlegung des Brunner-Werkhofes von Zürich-Seebach nach Lindau baute er auf dem frei gewordenen Grundstück einen 60 Meter hohen Wohnturm. Der 70 Mio. CHF teure Leutschentower mit 95 Wohnungen und beinahe 30 verschiedenen Grundrissen war ein Prestigebau für Zürichs Norden. Arigon-Geschäftsführer Alex Brotzer im Oktober 2011: «Wir wollten etwas Besonderes.»

INTERNET STORE. CH **BÜROMATERIAL VIEL, VIEL GÜNSTIGER** bis zu 40% Rabatt



Die Generalunternehmung hatte offensichtlich grosse Liquiditätsprobleme. Schätzungen der öffentlich bekannten Bauaufträge und Projekte zeigen aber, dass im letzten Quartal 2014 immerhin ein Bestands- und Auftragsvolumen von rund einer halben Milliarde Franken vorhanden sein musste. Vom abrupten Arigon-Ende betroffen waren 40 Mitarbeiter.

**URSPRUNG IN DER IMPLERIA-FUSION.** Ursprung und Ausgangspunkt für Arigon war die Fusion der Batigroup Generalunternehmung und Zschokke-Gruppe von Anfang 2006 zur heutigen Impleria. Eine Reihe von Kaderleuten und Mitarbeitern der ehemaligen Batigroup GU Zürich hielt es nach der Fusion mit Zschokke nicht lange beim neuen Bauriesen Impleria aus und wechselte zur Brunner Erben-Gruppe. Auch in Basel vollzog sich fast dasselbe: Im Spätsommer

Wochen vor der Insolvenzkündigung, sozusagen zum Untergang-Geschäftsführer beförderte (letzte) Arigon-Chef, ein ehemaliger Olympiamedaillengewinner im Rudern, war ebenfalls «bloss» Hochbauzeichner und nannte sich dann Architekt.

**UNANGEBRACHTER RUNDUMSCHLAG.** In einem längeren Interview im Baufachmagazin «Die Baustellen» holte anfangs 2013 Arigon-Geschäftsführer Alex Brotzer zur grossen Abrechnung mit der studierten und gut ausgebildeten Baulite – Bauherren und Finanzdienstleister – aus. «Viele Leute, auch viele Bauherren verstehen unser Geschäft und unseren Mehrwert nach wie vor nicht.» Zur Frage, was einen GU auszeichnet, antwortete er: «Der GU bietet Garantie für Kosten, Qualität und Termine. Im Prinzip sollte ein GU dadurch brillieren, dass er bei der Bauführung die souveräne

handelt sich hauptsächlich um vom GU nicht mehr weitergeleitete Zahlungen und den Wegfall des Kostendachs.»

Da hatte Miriam Blocher mit ihrem neuen «Läckerli Huus» vermutlich etwas mehr Glück. Der neue Verkaufsladen im markanten Neubau (Eigenwerbung: goldene Blechdose) in Frenkendorf konnte eröffnet werden. Auf Anfrage, ob die Läckerli Huus AG auch von der Arigon-Pleite betroffen sei, antwortete die Inhaberin: «Ja natürlich. Wir mussten Aufgaben der Arigon als Totalunternehmerin selber übernehmen und befinden uns im Einigungsprozess mit den betroffenen Baufirmen und Unternehmungen.» ●

## „Ich habe nach der Eröffnung des Konkurses zahlreichen Medienschaffenden Auskunft gegeben. Doch nur wenige Medien haben dann auch Artikel publiziert.“

MARTIN WENNER, ARIGON VERWALTUNGSRAT & RECHTSANWALT, ZÜRICH

2006 eröffnete am Rheinknie die St. Galler Generalunternehmerin Bauengineering AG eine neue Geschäftsstelle. Das dortige Personal stammte hauptsächlich aus dem «Kernteam» der Batigroup GU, wie damals in Medienmitteilungen verkündet wurde. Ein frustrierter Batigroup-Mitarbeiter liess sich im «Baublatt» zitieren: «Nach der Ankündigung der Fusion habe ich in Gesprächen mit Zschokke-Leuten rasch gemerkt, dass die Karten bereits verteilt waren», und «bei Impleria sollten nur noch ganz wenige Batigroup-Kaderleute eine Rolle spielen.»

Ein Verdacht, der wohl zutraf: Bei Arigon nahm man es bei der Aufnahme der Batigroup-Leute hinsichtlich Fachkompetenz offenbar nicht so genau. So hatte Alex Brotzer, der vorletzte Arigon-Geschäftsführer, der 2006 von Batigroup zu Arigon wechselte und an seinem 62. Geburtstag, am 11. November 2014, wenige Wochen vor der Insolvenz die Geschäftsführung abgab, lediglich eine Ausbildung als Hochbauzeichner und war danach kurze Zeit Strassenbaupolier. Und der sechs

Drehscheibe bildet.» Und zum harten Konkurrenzkampf sagte er: «Leider gibt es in unserer Branche einige, die den Profit in den Vordergrund stellen und alles besser zu wissen glauben.» Der Interviewer hakte nach: «Wie meinen Sie das?» Brotzer: «Ich nenne sie die Zampanos. Sie haben irgendwann einen Hochschulabschluss gemacht, sind dann zum Beispiel über Beraterinstitute, Finanzdienstleister oder über die Industrie auf einem Chefsessel in der Baubranche gelandet. Von solchen Leuten kann und will ich nichts lernen.»

Dass der GU als Drehscheibe glänzen sollte, davon merkte die Heimleitung im Alters- und Pflegeheim Münchenstein nach der Insolvenzerklärung seitens Arigon nichts. «Wir hatten den Bau beim Generalunternehmer schlüsselfertig bestellt und mussten unvermittelt vieles selber übernehmen, was einen grossen, zusätzlichen Mehraufwand erforderte», sagte Daniel Bollinger. Auf Nachfrage bestätigte der Heimleiter die Mehrkosten und Verluste von vermutlich weit über 5 Mio. CHF: «Es

### SELBSTÜBERSCHÄTZUNG MIT FOLGEN

Die Zürcher Baufirma Brunner Erben war eine alte, traditionsreiche Unternehmung mit Niederlassungen in St. Gallen und Kreuzlingen. 2011 beschäftigte das im Hoch- und Tiefbau tätige Familienunternehmen über 700 Mitarbeiter und erwirtschaftete zuletzt einen Umsatz von gut 200 Mio. CHF. In das Unternehmen war die Arigon Generalunternehmung AG eingegliedert, die im Frühjahr 2006, kurz nach der Fusion von Batigroup und Zschokke zu Impleria, entstand. Peter Murbach, Alleineigentümer und Verwaltungsratspräsident der Brunner Erben Holding AG verkaufte Anfang 2011 seine Firmengruppe an den österreichischen Bauriesen Strabag. Er soll dafür gemäss dem Fachblatt «Finanz und Wirtschaft» zwischen 40 und 50 Mio. CHF gelöst haben. Die Arigon war nicht Teil des Verkaufs und blieb weiterhin zu 100% im Eigentum von Peter Murbach. Beim Brunner Erben-Verkauf beruhigte dieser kritische Stimmen: Es seien keine Arbeitsplätze gefährdet. Doch schon wenige Wochen später titelte der «Tages-Anzeiger»: «Bei der Baufirma Brunner Erben kommt es nun doch zu Entlassungen.» Und es hiess, dass nach der Übernahme durch die Strabag vor allem älteren Bauarbeitern gekündigt wurde.

Erst viel später bestätigte eine Strabag-Sprecherin, dass Brunner Erben bereits Ende 2010 mit fehlender Auslastung zu kämpfen hatte.

Gemäss «LinkedIn» lautet das Personen- und Berufsprofil von Peter Murbach: VRP (Verwaltungsratspräsident) und strategische Planung. Seine Aus- und Weiterbildung: Bautechniker TS. Also eine berufsbegleitende Schule für Maurer, Zimmerleute, Bauzeichner usw.

Und dann seien auch die Banken mitschuldig an der Arigon-Pleite, beklagte sich Peter Murbach in der «Handelszeitung». Die Banken hätten ihm schlichtweg bloss noch Sterbehilfe geleistet, schimpfte der Arigon-Inhaber. Er räumte dann aber doch ein, dass gewisse Sachen schiefgelaufen seien, erklärte aber nicht welche. Heute ist der Arigon-Gründer unter anderem Inhaber eines Fitness- und Wellnesscenters in Wallisellen. Auf dessen Homepage heisst es: «Wenn Peter etwas anpackt, dann aber richtig. Als erfolgreicher Unternehmer und ehemaliger Verwaltungsratspräsident und Inhaber der Brunner Erben-Gruppe hat Peter schon seit jeher auf Worte Taten folgen lassen. Mit guter Laune fällt Dir alles leichter. So einfach ist das.» Bei Arigon hat gute Laune nicht gereicht.



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

# Areale blockiert – wie weiter?

Wenn einzelne Eigentümer die Entwicklung eines ganzen Areals blockieren, ist das für Immobilienentwickler ärgerlich. Aber auch aus Sicht der Raumplanung sind solche Blockaden problematisch, denn sie verhindern Verdichtungen an zentralen Standorten.



Das blockierte Areal in Illnau-Effretikon ZH: Einzelne Eigentümer hängen an ihren Häusern und weigern sich, ihre Grundstücke für eine Arealentwicklung herzugeben. Fotograf: S. Erne.

A. STRAUMANN & L. BÜHLMANN\* •

**ENTWICKLUNGSAREALE GESUCHT.** Bisher fanden Verdichtungen häufig auf Industrie- und anderen Brachen statt. Die Gebiete gehörten oft nur wenigen Grundeigentümern oder einzelnen Personen. Weil die Eigentumsverhältnisse klar waren, war die Transformation der Areale relativ einfach. Heute sind viele dieser Brachen umgenutzt, vor allem solche an zentralen, gut erreichbaren Lagen. Das neue Raumplanungsgesetz (RPG 1), seit Mai 2014 in Kraft, fordert die Entwicklung und Verdichtung im Bestand. Der hohe Verbrauch von Landwirtschaftsland für Überbauungen soll nach Jahren der Expansion endlich eingedämmt werden. Vor allem unernutzte, aber gut erschlossene Parzellen in den Siedlungen sollen verdichtet werden. Was raumplanerisch erwünscht und vom Volk legitimiert ist – durch die Annahme von RPG 1 im Jahr 2013 und im Kanton Zürich durch die Kulturlandinitiative 2012 –, kann aber leicht an einzelnen Eigentümern scheitern, die ihr Grundstück nicht verkaufen oder anderswie für ein Projekt verfügbar machen wollen. Nicht selten handelt es sich dabei um Schlüsselparzellen, die mitten in einem idealen Verdichtungsgebiet liegen.

**BEISPIEL EFFRETIKON ZH.** Die Arealentwicklung «Mittim Effretikon» im zürcherischen Illnau-Effretikon ist so ein Beispiel. Geplant war, dieses Areal beim Bahnhof durch Abriss und Neuentwicklung in ein Zentrum

mit Wohnungen, Arbeitsplätzen und Angeboten für die Allgemeinheit zu verwandeln. Das Areal gehört 30 Grundeigentümern, 25 davon befürworten die Entwicklung, zwei sind unsicher, drei dagegen. Durch diese drei Einzelpersonen wird das ganze Projekt blockiert.

Dabei hatte alles gut begonnen, denn die Stadt hatte sich schon Mitte der 90er-Jahre Gedanken über ihre Zukunft gemacht. Daraus folgten diverse Programme, in denen Effretikon seine Ziele hinsichtlich sozialer und ökologischer Stadtentwicklung formulierte. Der Boden für einen Arealentwickler war vorbereitet.

Als ein Immobilienentwickler vorstellig wurde, kam es zu einer Zusammenarbeit. Die Stadt bildete ein Begleitgremium, das sich für öffentliche Interessen wie einen Busbahnhof und Freiräume als Gegenwert für die zusätzlich gewährte Baumasse einsetzte. Der Arealentwickler war erfahren, hatte schon anderswo Areale mit vielen Grundbesitzern entwickelt und sich für «Mittim Effretikon» die Kaufrechte für viele der Grundstücke gesichert. «Vieles wurde richtig gemacht», sagt der Architektursociologe und Immobilien-Portfoliomanager Joris Van Wezemaal, der in der Begleitgruppe mitwirkte: Beispielweise wurde die Bevölkerung relativ früh an Veranstaltungen informiert. Früh wurde auch über Mehrwerte für die Öffentlichkeit diskutiert. Um für städtebauliche Qualität zu sorgen, erfolgte ein Studienauftrag für ein

städtebauliches Konzept. Auf dessen Basis entstand dann ein Gestaltungsplan. Und dennoch: Einzelne Grundeigentümer, die an ihren Elternhäusern hängen und diese nicht aufgeben wollen, blockieren die Entwicklung. Die Stadt teilte Ende 2014 mit, dass der Gestaltungsplan wegen der blockierten Schlüsselparzellen in dieser Form aufgegeben werde, der Stadtrat aber hoffe, dass das Zentrumsprojekt auf einer kleineren Fläche in Etappen realisiert werde.

**ENTEIGNUNG ALS ULTIMA RATIO.** Was ist in dieser Situation an rechtlichen Schritten möglich? Eine Möglichkeit wäre eine Enteignung. Doch dies ist nur dann möglich, wenn es dafür eine gesetzliche Grundlage gibt, wenn ein öffentliches Interesse besteht und die Massnahme verhältnismässig ist. Der Kanton Genf kennt ein Enteignungsrecht. Dieses gilt jedoch nur für Entwicklungszonen für Industrie und Arbeit.

Der Kanton St. Gallen geht einen Schritt weiter. Hier wird ein Enteignungsrecht diskutiert, durch das Blockaden wie in Illnau-Effretikon vermeidbar wären. Der Kanton sieht in seinem Entwurf für ein neues Planungs- und Baugesetz eine gesetzliche Grundlage für Enteignungen in Verdichtungsgebieten vor, die als «Schwerpunktzonen» bezeichnet werden (Art. 19 Abs. 1 und Art. 39 PBG). Diese neue Zone soll insbesondere die Neuüberbauung von unternutzten Siedlungsgebieten ermöglichen. Die St. Galler Gemeinden sollen die Möglichkeit erhalten, in Zonenplänen für Schwerpunktzonen ein Enteignungsrecht für Flächen einzuführen, deren Verfügbarkeit in überwiegendem öffentlichem Interesse liegt. Analog soll auch die St. Galler Regierung in kantonalen Nutzungsplänen ein Enteignungsrecht vorsehen können.

In einer Vernehmlassung im letzten Frühling waren diese Vorschläge umstritten. Vor allem die Wirtschaftsverbände äusserten sich kritisch. Viele anerkennen aber, dass es Probleme mit Entwicklungsgebieten gibt. Der kantonale Gewerbeverband St. Gallen etwa betonte, die Hürden für Enteignungen müssten hoch bleiben, und forderte, das Enteignungsrecht sei explizit an die Bedingung zu knüpfen, dass «erhebliche» öffentliche Interessen tangiert würden und diese die privaten Interessen «deutlich» überwiegen müssten. Der Verband machte im Übrigen einen interes-

santen Vorschlag: Der Erlass einer Schwerpunktzone – und damit die Möglichkeit einer Enteignung – sei davon abhängig zu machen, dass mindestens drei Viertel der betroffenen Grundeigentümer, die gleichzeitig drei Viertel des Verkehrswertes des erfassten Areals vertreten, dieser Schwerpunktzone zustimmen. Ob diese Vorschläge rund um die Enteignung in St. Gallen Realität werden, hängt nun von der anstehenden parlamentarischen Beratung ab.

**JURISTEN PRÜFEN ALTERNATIVEN.** Die Enteignung kann höchstens das letzte Mittel sein. Es gibt andere Ideen, wie Blockaden durch Einzelpersonen überwunden werden könnten: etwa durch die Umlegung von Bauland oder vertragliche Vereinbarungen. Nur sind diese Ansätze noch kaum erprobt und die heutigen Rechtsgrundlagen kompliziert. Drei Juristen arbeiten derzeit an ei-

nem Bericht, der Möglichkeiten zur Deblockade prüft und Vorschläge für Vereinfachungen bringen soll. Die Auftraggeber sind das Bundesamt für Raumentwicklung ARE, die Kantonsplanerkonferenz KPK und die Pensimo Management AG. Die Juristen sollen untersuchen, wie Baulandumlegungen und Gebietssanierungen im Bestand durch das Recht vereinfacht werden könnten.

Eine Frage ist etwa, ob für eine Landumlegung ein bestimmtes Quorum der Zustimmung ausreichen könnte, um sie durchzusetzen: Könnte eine Landumlegung als allgemein verbindlich erklärt werden, wenn eine Mehrheit der gewichtigsten Grundeigentümer eines Areals zustimmen? Die Juristen sollen weiter prüfen, wie moderierte Vertragsverhandlungen aussehen könnten. Auch kreative, völlig neue Vorschläge zur Deblockierung

sind gefragt, solche, an die bisher niemand gedacht hat. Ein erster Bericht der Juristen soll Ende 2015 vorliegen. Er wird mit Spannung erwartet. Denn aus Sicht der Raumplanung besteht ein grosses öffentliches Interesse an der Überwindung von Blockaden, die durch Einzelpersonen verursacht werden – insbesondere an zentralen Lagen mit hohem Nachfragedruck. ●



**\*ANNEMARIE STRAUMANN**

Die Autorin ist Kommunikationsbeauftragte beim nationalen Verband für Raumentwicklung VLP-ASPAN.



**\*LUKAS BÜHLMANN**

Der Autor ist Jurist und Direktor des nationalen Verbandes für Raumentwicklung VLP-ASPAN.



# Wir machen Immobilien profitabler.

«Als Experten für Bewirtschaftung, Baumanagement und Vermietungsmanagement entwickeln wir den Wert Ihrer Immobilien professionell und mit Begeisterung.»

Andreas Ingold, Vorsitzender der Geschäftsleitung

**livit**

Real Estate Management

Livit AG Real Estate Management Altstetterstrasse 124 8048 Zürich www.livit.ch



# Möbellogistikzentrum XXL

Mit einer Fläche von 80 000 m<sup>2</sup> ist das Logistik- und Produktionsgebäude der südafrikanischen Steinhoff-Gruppe im solothurnischen Derendingen eines der grössten seiner Art. Darin betreibt das Unternehmen «Global Warehouse and Logistics» ein nationales Möbelverteilzentrum.



Das Areal entspricht der Grösse von elf Fussballfeldern (links, Foto: zvg). Die Halle 4 hat eine Fläche von 12 500 Quadratmetern (Foto: Ivo Cathomen).

HANS PETER MERZ\* •

**SPORTLICHES TEMPO.** Die gesamte Planungs- und Bewilligungsphase dauerte gerade mal ein Jahr, wohlgemerkt inklusive Gestaltungsplangenehmigung und Einspracheverhandlungen. Im Oktober 2014 fanden erste Gespräche und am 23. Dezember 2014 die erste Präsentation mit dem KABUW der Konferenz der kantonalen Ämter für Arbeit, Bau, Umwelt und Wirtschaft statt. In gleichem Tempo wurde der Bau hochgezogen, der nach einem Jahr Bauzeit fertig war. Die Zusammenarbeit mit den kantonalen Ämtern, der Gemeinde Derendingen sowie den Bauherren verlief reibungslos. Die Planung und Realisierung erfolgte durch die Goldbeck Rhomberg AG als GU. Bauherr ist die südafrikanische Steinhoff-Gruppe mit weltweit über 80 000 Mitarbeitern.

**DIMENSIONEN UND NUTZUNG.** Auf einem Grundstück von 80 000 m<sup>2</sup> ist ein Logistikkomplex mit insgesamt 45 000 m<sup>2</sup> Lagerfläche und zwölf Metern Raumhöhe entstanden. Das überbaute Grundstück entspricht einer Grösse von elf mittleren Fussballfeldern. Darin finden 75 000 Paletten Platz, und es können 155 000 m<sup>3</sup> Ware umgeschlagen werden.

Eine Auflage war, dass in dem neuen Logistikzentrum auch Arbeitsplätze

geschaffen werden mussten, was bei einem Logistikgebäude selten der Fall ist. Global Warehouse and Logistics erfüllt dies, da der Umschlag von Möbeln und Einrichtungsgegenständen vornehmlich von Hand erfolgt. Einerseits, da die Ware leicht beschädigt werden kann, andererseits wechselt das umzuschlagende Sortiment nach jeder Möbelmesse. Eine roboterbetriebene Lagerbewirtschaftung

**» Die Zusammenarbeit mit den kommunalen und kantonalen Behörden war im internationalen Vergleich sehr effizient und speditiv.«**

PATRICK VON KULLWITZ, PROJEKTLEITER STEINHOFF-GRUPPE

eignet sich nicht. Als hauptsächliche Nutzung werden Möbel und Einrichtungsgegenstände für Conforama umgeschlagen. Lipo soll noch dazukommen und eine der vier Hallen mit 12 500 m<sup>2</sup> Lagerfläche wird vermietet. Im Endbetrieb beschäftigt Global Warehouse and Logistics im eigenen Betrieb 220 Mitarbeiter im Lager sowie in der Verwaltung. Hinzu kommen die Arbeitsplätze für die

Mieter der vierten Halle und der vermietbaren Bürofläche von zweimal 500 m<sup>2</sup>.

**WOHLGEFÜHL.** Es wurde alles getan, damit sich die Mitarbeiter an ihrem Arbeitsplatz wohl fühlen. So wurde eigens für die Angestellten eine unterirdische Einstellhalle mit 180 Stellplätzen errichtet. Im Verwaltungstrakt entsteht ein Restaurant, das von einem Naturteich und einer Sonnenterrasse umgeben sein wird, damit sich die Mitarbeiter gut erholen können. Bei gutem Geschäftsverlauf wird das Restaurant auch externen Gästen zugänglich sein. Die Umkleidekabinen und Sanitärräume wurden besonders grosszügig und benutzerfreundlich konzipiert.

**LAGERBETRIEB.** Die Lagerhallen sind als Bühnenlager mit Zwischenböden ausgebaut, damit man die Waren aus den Palettenregalen bequemer rangieren kann. Dies ist für die Branche eine komplett neue Art der Lagerung. An- und ausgeliefert werden die Waren an sogenannten Überladebühnen, wovon es insgesamt 41 gibt. Sie können in der Höhe und



Tiefe stufenlos verstellt werden, so können sowohl 40-Töner, Lieferwagen als auch PKW-Anhänger an derselben Rampe andocken. Der interne Umschlag erfolgt mit 14 Elektro- und vier Spezialstaplern. Eigens für die Stapler musste

» Die Schweizer Bauvorschriften bergen gewisse Besonderheiten, die man hinnehmen muss.«

PATRICK VON KULLWITZ

wegen der Brandschutzvorschriften eine separate Ladehalle errichtet werden, in der die Geräte nachts aufgeladen werden können. Die Dimensionen der Hallen

sind so gross, dass zwischen ihnen eine Brandschutzmauer als Abschottung gebaut werden musste.

**HAUSTECHNIK.** Die Gebäude sind an das Fernwärmenetz der KEBAG Zuchwil angeschlossen und mit einer Fussbodenheizung und Glasfaserverkabelung ausgestattet. Ausserdem wurde für die Überbauung eine Photovoltaikanlage vorgeplant. Die Kosten für die gesamte Überbauung Wissensteinfeld belaufen sich für den gesamten Komplex auf 120 Mio. CHF.



**HANS PETER MERZ**

Der Autor ist Inhaber der Aare Immobilien Hans Peter Merz GmbH in Zuchwil/Solothurn und Präsident des SVIT Solothurn.

ANZEIGE

«Die Softwarelösung **ImmoTop** bietet alles, was die Immobilienbranche braucht.»

**André Häne** Geschäftsführer  
GOLDINGER Immobilien Treuhand – St. Gallen



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

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

# Mit Weitsicht geplant

Projektentwickler sind sich ihrer hohen Verantwortung gegenüber der Gesellschaft nicht immer bewusst. Ein Unternehmen, das dies stets vor Augen hat, ist die Alfred Müller AG. Mit dem neuen Dienstleistungszentrum «Quadrolith» präsentiert sie ein weiteres Vorzeigebauwerk.



Links: Strassenseitige Hauptfassade des «Quadrolith» mit seinen vier markanten Aufbauten. Rechts: Mitinhaber und VR-Präsident Christoph Müller.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART •

**IST OUT, WER BAUT?** So lautete vor 15 Jahren der Titel eines Beitrags von ETH-Professor Peter Baccini in der Fachzeitschrift «tec21». Und im Untertitel hiess es weiter: «Nachhaltigkeit verlangt den Umbau unserer Städte – Architektur und Ingenieurwesen bleiben stumm.» Zu Beginn des Jahres 2000 stellte der Vorstand der SIA-Sektion Zürich seinen 3000 Mitgliedern folgende Frage: «Welche Visionen zur baulichen Entwicklung ihrer Region haben Architekten und Ingenieure?» Was für ein Rücklauf: Gerade 14 Eingaben waren die mageren Ausbeute des Experiments. Weiter im Lead des vorgenannten Artikels: «Sozusagen symptomatisch für den Zustand eines Berufsstandes, der seine einst aktive Beteiligung an der Gestaltung der Gesellschaft aufgegeben zu haben scheint. Seit mehr als 20 Jahren sind die Menschen am und im Bau – nicht nur ökonomisch bedingt – in der gesellschaftspolitischen Defensive.» Und heute? Grundsätzlich haben diese Aussagen noch immer Gültigkeit.

Jemand, der etwas dagegen tut und auch entsprechend handelt, ist die Alfred Müller AG mit Hauptsitz in Baar. Die Alfred Müller AG feiert dieses Jahr zudem ihr 50-jähriges Bestehen und beschäftigt heute mehr als 190 Mitarbeiter. Dazu Firmengründer Alfred Müller: «Von Anfang an wollte ich den Beweis erbringen, dass auch ein vertrauensvoll geführtes Unternehmen erfolgreich sein kann.» Sein Sohn und Ver-

waltungsratspräsident Christoph Müller führt zusammen mit der Geschäftsleitung, der auch sein Bruder Michael Müller angehört, die Generalunternehmung und Immobilienfirma nach den Grundsätzen des Vaters und Firmengründers weiter.

**„Ich nehme meine Aufgaben mit Herzblut wahr, und ich schätze es, dass ich mich im Verwaltungsrat und für die Bauprojekte engagieren kann.“**

CHRISTOPH MÜLLER, VR-PRÄSIDENT ALFRED MÜLLER AG, BAAR

**GENERALUNTERNEHMER ALS IMMOBILIENENTWICKLER.** Die Entwicklung von Freiflächen oder Industriebrachen zu neuen Quartieren stellt an alle Beteiligten hohe Anforderungen. Entsprechende planerische Massnahmen sind ebenso gefragt wie professionelles Raum-, Gebiets- und Objektmanagement. Die Projektentwickler, meist Generalunternehmer, suchen im intensiven Dialog mit den Behörden nach architektonisch und städtebaulich überzeugenden Lösungen. Sie übernehmen also eine grosse Verantwortung bei der Gestaltung von Lebensräumen. Und dabei sollte das oberste Ziel stets lauten: Förderung von städtebaulicher Qualität. Dieses Kriterium erfüllt das neue Dienstleistungszentrum Quadrolith in Baar, das die Alfred Müller

AG realisiert hat. Dazu VR-Präsident Christoph Müller: «Wir haben einen Mangel an grösseren zusammenhängenden Dienstleistungs- und Gewerbeflächen erkannt. Mit dem Projekt Quadrolith soll neuer Raum geschaffen werden – zu bezahlbaren Miet-

preisen im mittleren Segment.»

Obwohl das neue Dienstleistungszentrum eine hochwertige Bauqualität mit sehr guten Ausbaustandards aufweisen wird, will der Baarer Immobiliendienstleister der künftigen Mieterschaft ein gutes Preis-Leitungs-Verhältnis anbieten. Dazu ergänzt Christoph Müller: «Konzept und Gestaltung überzeugen städtebaulich, ermöglichen ein etappiertes Vorgehen und lassen verschiedenartige Nutzungen für unterschiedliche Bedürfnisse zu.» Seit anfangs April 2015 liegt die Baubewilligung vor.

Was gute Bauqualität, Weitsicht und Nachhaltigkeit bedeutet, davon konnte sich der Autor vor wenigen Tagen beim Besuch am Hauptsitz der Alfred Müller AG an der Neuhoferstrasse in Baar überzeugen. Das 1989 erstellte Büro- und Gewerbegebäude präsentiert sich auch heute, nach einem Vierteljahrhundert, in bester Verfassung. «Mein Vater hat neben guter Bauqualität und Architektur auch auf den Lebenszyklus von Immobilien geachtet. Lange bevor diese Begriffe in der Bau- und Immobilienwelt Bekanntheit und Bedeutung erlangten», erklärt Christoph Müller – mit berechtig-



tem Stolz. So konnte man mit kontinuierlichem Unterhalt und wenigen, aber gezielten baulichen Massnahmen den Bau im Schuss halten und anpassen. Der Standort des neuen Dienstleistungszentrums Quadrolith liegt südlich und direkt vor dem Firmensitz – auf einer heute noch grünen Wiese. «Wir konnten uns dieses Grundstück frühzeitig sichern und so an eine harmonische Projektplanung herangehen», sagt der VR-Präsident.

**GROSSE ZUSAMMENHÄNGENDE DIENSTLEISTUNGSFLÄCHE.** Der Quadrolith liegt verkehrsgünstig: direkt an der Nordzufahrt zur Stadt Zug und in unmittelbarer Nähe des Autobahnanschlusses Baar/Zug-Zentrum. Und die S-Bahnhaltestelle Neufeld liegt ebenfalls nur fünf Gehminuten entfernt.

Der Neubau besteht aus zwei U-förmigen, sechsgeschossigen Gebäudekom-

plexen, die sich gegen Norden hin öffnen. Dadurch konnte auch eine attraktive Innenhofkonstellation geschaffen werden. Auf den jeweiligen Schenkeln der Basis-

» Die Alfred Müller AG hat die Gemeinde Baar mit ihren Bauten in den letzten 50 Jahren wesentlich geprägt.«

ANDREAS HOTZ, GEMEINDEPRÄSIDENT BAAR

bauten sind vier markante, leicht auskragende Baukörper sozusagen aufgesetzt, die der ganzen Überbauung einen markanten Charakter verleihen. Eine goldglänzende Metallfassade mit dem vertikalen Stützenraster ist das prägende Element der Gebäudehülle. Zwei begrünte Innenhöfe

dienen als Aufenthalts- und Begegnungszone. Vor den Innenhöfen liegt der Erschliessungsbereich mit gemeinsamer Zufahrt und Aussenabstellplätzen. Insgesamt bieten die beiden Gebäudeteile ein Raumangebot von 12 000 und 15 000 Quadratmeter. Dazu Christoph Müller: «Im Kanton Zug kann man aktuell kaum zusammenhängende Flächen von mehr als 1000 Quadratmeter mieten. Deshalb sind wir vom Erfolg dieses Projekts überzeugt und bereit, rund 120 Mio. CHF zu investieren.»

Die Grundrisse sind so konzipiert, dass sich diese in Flächen ab bereits 200 Quadratmeter unterteilen lassen. Das neue Dienstleistungszentrum Quadrolith hat eine Kapazität von rund 800 modernen Arbeitsplätzen. Die ersten Vorerkundungsarbeiten mit einer Probepfählung haben Anfang November begonnen. Der Baubeginn ist für Februar 2016 geplant. ●

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

**HWZ** | Hochschule für  
Wirtschaft Zürich

# Treuhänder sind gefragt

Die 2012 verabschiedete Revision der Wegleitung und Prüfungsordnung sowie die anhaltende Nachfrage nach Immobilien treuhändern wirken sich positiv aus. Die Anmeldungen zur Prüfung sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen.



Links: Die Besten des Jahrgangs (v.l.n.r.): Patrik Schlageter, Richard Schneider, Laura Guthke und David Benjamin Zumsteg. Mitte: Übergabe der Notenausweise durch Dieter Ruf. Rechts: Festliches Ambiente im Zunftsaal des Restaurants Safran Zunft, Basel.

DANIEL SANDMEIER\* •

**NACHFRAGE GESTIEGEN.** 110 Personen haben die Prüfung dieses Jahr absolviert. Dies sind 19 Personen mehr als im Vergleich zum Vorjahr. Noch nie haben sich seit der Revision so viele Personen angemeldet. Es darf sogar davon ausgegangen werden, dass auf Grund der ungebrochenen Nachfrage bei den Unternehmen die Teilnehmerzahlen im nächsten Jahr wiederum höher sein werden.

Nach der Revision im 2007 hatte die Höhere Fachprüfung in den darauffolgenden Jahren vermehrt mit sinkenden Teilnehmerzahlen zu kämpfen (durchschnittlich 30 bis 40 Teilnehmer pro Jahr). Dies war weitgehend den damaligen Zulassungsbedingungen geschuldet. Unter anderem waren damals zwei Fachausweise in der Immobilienwirtschaft gefordert, was die Nachfrage nach dem Diplom nachhaltig dämpfte.

Gegenteilig zur Teilnehmerzahl hat sich die Erfolgsquote entwickelt. Sie beträgt dieses Jahr 67,3%, im Vergleich zu 80,4% im letzten Jahr. Der grosse Unterschied ist sicher darin begründet, dass die Prüfung erst zum dritten Mal nach neuer Wegleitung und Prüfungsordnung durchgeführt wurde und somit Vergleichswerte aus nur zwei Vorjahren vorlagen. Weiter wurden auch die Anforderungen an die erhöhten Ansprüche im Markt angepasst. Ziel ist nach wie vor die klare Positionie-

rung des Berufsstandes als anerkannte Fachperson in der Immobilienwirtschaft.

Dem Stellenwert der Prüfung Rechnung tragend, wurde die Feier dieses Jahr an einem besonders geschichtsträchtigen Ort durchgeführt – im Restaurant Safran Zunft, mitten im historischen Zentrum von Basel. Im detailreich verzierten Zunftsaal konnte die Feier in einem beeindruckenden Ambiente durchgeführt werden.

**„ Mit Erwerb des Diploms steht die Vorbildfunktion in der Branche an erster Stelle. »**

DIETER RUF, PRÄSIDENT DER PRÜFUNGSKOMMISSION

**GEFRAGTE PRAKTIKER IN DER IMMOBILIENBRANCHE.** In seiner Begrüßungsrede beglückwünschte Dieter Ruf, Präsident der Prüfungskommission, die Absolventen zu ihrem Erfolg. Im Weiteren erwähnte er, dass die Diplomanden auf ihre Leistung stolz sein können und sich das Rüstzeug erarbeitet haben, um als Abteilungs- bzw. Bereichsleiter oder sogar Inhaber einer Immobilien treuhandfirma tätig zu werden. Er wies darauf hin, dass sie mit dieser Ausbildung die Praktiker in der Immobilienbranche sind, gleichzeitig

aber auch in der Lage sind, mit ihren akademisch ausgebildeten Kollegen auf Augenhöhe mitzureden. Dieter Ruf betonte weiter, dass mit dem Erhalt des Diploms auch gewisse Verpflichtungen einhergehen, sei es in einem Engagement beim Berufsverband oder noch viel wichtiger, in der Förderung eines positiven und seriösen Berufsbildes ausserhalb der Immobilienbranche.

Die Spannung erreichte ihren Höhepunkt, als Dieter Ruf die Besten des Jahrganges 2015 vor den Anwesenden bekanntgab. Die geehrten Personen erhielten einen gravierten Kugelschreiber sowie einen Geschenkgutschein. Es handelt sich hierbei um folgende, besonders erfolgreiche Personen:

- Laura Guthke, Schwyz, Note 5.0
- Patrik Schlageter, Zürich, Note 5.0
- Richard Schneider, Brugg, Note 5.0
- David Benjamin Zumsteg, Aarau, Note 5.0



Dieter Ruf bedankte sich abschliessend auch bei seinen Prüfungskommissionsmitgliedern, dem Sekretariat, bei den Oberexperten sowie natürlich bei allen Experten. Ohne deren Engagement und sprichwörtliches Herzblut wäre die Durchführung einer Prüfung in dieser Dimension nicht möglich gewesen.

Nach Überreichung der Notenausweise und einem Gruppenfoto mit dem Präsidenten der Prüfungskommission konnten die Absolventen mit ihren Begleitpersonen während eines Apéro riche nochmals auf ihren Erfolg anstossen und den Abend gemütlich ausklingen lassen. ●

#### FACTS & FIGURES:

- Erste Prüfung im Jahr 1981
- Erfolgreiche Absolventen seit 1981: Total 1604 Personen, davon 408 Frauen und 1196 Männer
- Aufteilung nach Sprachregionen: Deutschschweiz 1379 Personen, Romandie 225 Personen und Tessin 20 Personen
- Letzte Revision der Wegleitung/der Prüfungsordnung: 7. März 2012



**DANIEL SANDMEIER**

Der Autor ist Prüfungssekretär bei der SFPKIW.

ANZEIGE

SIBIRGroup

SIBIR



## Kontrollfreak für Ihre Wäsche \*

Waschmaschinen sind mit zahlreichen Sensoren ausgestattet, die permanent kontrollieren und optimieren. Für einen effizienten Einsatz von Energie, Wasser und Zeit – einfach perfekt.

\* Zum Beispiel die Waschmaschine W 7443 mit Allergiker-Funktion und SuperSilent-Isolation



# 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](http://www.portia.ch) – 021 321 77 07

# Fit für Stockwerkeigentum?

In diesem Jahr organisierte die Fachkammer Stockwerkeigentum mit der administrativen Unterstützung der SVIT Swiss Real Estate School im Mai und September 2015 je zwei Workshop-Tage in Zürich und Olten.



Résumé der Stockwerkeigentümerversammlung durch die drei Referenten: Prof. Dr. Amédeo Wermelinger, Sue Liechti und Karola Marder.

PETRA GROGNOZ\*

**KOMPETENZEN FÖRDERN.** Die Themen «Stockwerkeigentum in der Zwangsjacke» und «Sanieren – und kein Geld» sorgten für gut besuchte Seminartage. Die Workshops richteten sich an Immobilienbewirtschafter von Stockwerkeigentum, die durch gezieltes Training richtiges Handeln steigern wollen. Nur was ist richtig? Gerade das Stockwerkeigentum überlässt uns Bewirtschaftern einen enormen Handlungsspielraum und dies auf allen Ebenen – fachlich, sozial und methodisch. Oft ist es so, dass die Lösung eines Falls nicht nur auf der korrekten Auslegung von Gesetzen, Begründungsakt und Reglement basiert, sondern vielmehr auch auf die Frage (oder Unsicherheit?) abzielt, wie das Zwischenmenschliche weiter funktionieren soll.

Mit anderen Worten: Wir stellen immer wieder im täglichen Arbeiten fest, dass am Ende einer Geschichte nicht das sachliche Problem im Vordergrund steht, sondern der Mensch schlechthin mit all seinen Emotionen, Meinungen, Erfahrungen und Tagesformen. All dies darf der Bewirtschafter von Stockwerkeigentum unter einen Hut bringen, um erfolgreich Stockwerkeigentum zu betreuen. Ein Ding der Unmöglichkeit?

Nein, sagen wir von der Fachkammer Stockwerkeigentum mit den eigens ins Leben gerufenen Workshops, welche nicht nur fachliches Wissen im klassischen Stil des Frontalunterrichts abrufen, sondern

die Ganzheit der Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum erfassen wollen. Dabei wird versucht, Probleme unter Berücksichtigung von fachlichen, sozialen und methodischen Kompetenzen zu lösen. Diese Art Workshop ist aufwendig im Sinne der Organisation und Durchführung. Je nach Thema sind bis zu drei Referenten beteiligt, welche die erwähnten Kompetenzen fachmännisch abdecken.

Das Resultat eines Seminartages ist die Analyse der «gespielten» Stockwerkeigentümerversammlung. Diese wird von den Kompetenzträgern intensiv durchleuchtet, um den Teilnehmern das bestmögliche Feedback zu geben. Diese Workshops finden von Anfang an in Gruppenarbeiten statt. Dies wird sehr begrüsst, da alleine schon der intensive Erfahrungsaustausch unschätzbar wertvoll ist. Nachfolgend einige Auszüge aus den Feedbacks der Seminarteilnehmer 2015:

- fachkompetent, praxisorientiert
- besonders geschätzt: psychologische Aspekte
- aktive Mitarbeit – ein gute Sache
- Praxisbezug viel nachhaltiger als Frontalunterricht
- Finde diese Seminare gut, vor allem der Austausch zwischen den Teilnehmern.
- Beurteilung Referenten: Äusserst kompetent, sachlich und sehr informativ.
- Bemerkung zu Methode und Aufbau: Spannend, da viel Eigeninitiative verlangt – wenig Zeit für Fallanalyse.

**ANGESTREBTE ZIELE DER FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM.** Ein Résumé der Fachkammer Stockwerkeigentum über die am Ende der Workshop-Tage eingereichten Feedbackbögen zeigt, dass der eingeschlagene Weg richtig ist. Interdisziplinär agieren und reagieren, gepaart mit gesundem Menschenverstand, und wir können die nächste Topgeneration im Bewirtschaften von Stockwerkeigentum sichern.

Im Jahr 2016 will die Fachkammer Stockwerkeigentum die Weiterbildung in den Regionen des SVIT verstärken. Leider waren in den ersten zwei Jahren verschiedene Regionen wenig bis gar nicht vertreten. Das vorhandene Potenzial an guten Bewirtschaftern von Stockwerkeigentum muss unbedingt weiter gefördert und ausgebaut werden. Die kommenden geplanten Seminare und Workshops werden schwergewichtig im Bereich der sozialen Kompetenz ausgelegt. Der Bewirtschafter als Person steht im Fokus. Wie geht er mit Kritik um? Der innere Mensch – Wertung seines Gegenübers – wie viel ist erforderlich? Neutralität. Sitzungsführung. Wie geht man mit Querulanten um? Bei Interesse können ab Januar 2016 über die Homepage der Fachkammer Stockwerkeigentum oder die Zeitschrift «Immobilien», Ausgabe Januar, über die im nächsten Jahr geplanten Workshops/Seminare Informationen eingeholt werden.

Die Fachkammer Stockwerkeigentum dankt den Referenten des Jahres 2015 für den beherzten Einsatz und SRES für die administrative Unterstützung: Sue Liechti, Prozessbegleiterin Psychologie; Karola Marder, eidg. dipl. Immobilientreuhänderin; Hubert Bienz, Prozessbegleiter Psychologie; Alexander Wahli, Architekt, und Prof. Dr. Amédeo Wermelinger. ●



\*PETRA GROGNOZ

Die Autorin ist eidg. dipl. Immobilientreuhänderin, Mitglied der GL und Partnerin von H.P. Burkhalter + Partner AG, Dozentin Stockwerkeigentum/Immobilienbewirtschafter an den Berner Feusi Schulen und Vorstandsmitglied der Fachkammer Stockwerkeigentum SVIT.

## DANK AN PETRA GROGNOZ

Die Fachkammer Stockwerkeigentum bedankt sich bei Petra Grognoz für ihr grosses Engagement, ihre Zeit und ihre Energie, die sie in die hier vorgestellten Workshops steckt.

# Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



## 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-Sihcity  
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 Immobilienakquisition
- Probleme des privaten Verkäufers
- Verkauf von Dienstleistungen 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

#### 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

**Bestellerkompetenz**  
27.11.2015

**Auftragsbeschaffung für Immobilienvermarkter**  
02.12.2015

**Bestellerkompetenz**  
16.12.2015



## Anmeldeformular

### Seminare und Tagungen

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

SVIT-Mitglied <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	
<input type="checkbox"/> Frau <input type="checkbox"/> Herr	Vorname / Name
Firma	
Strasse	
PLZ / Ort	
E-Mail	
Telefon	Unterschrift



# Sachbearbeiterkurse und Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen



## DIE SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

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

### ☉ SACHBEARBEITERKURSE

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

**SVIT Graubünden**  
08.01.2016 – 09.04.2016  
Freitag, 18.00 – 21.45 Uhr und  
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr, Chur

**SVIT Ostschweiz**  
Januar 2016 und August 2016  
Di und Do, 18.00 – 20.30 Uhr  
KBZ St. Gallen

**SVIT Solothurn**  
16.02.2016 – 28.06.2016  
Dienstag, 18.00 – 21.15 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**  
02.05.2016 – 03.09.2016  
Montag, 17.45 – 21.00 Uhr und  
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr  
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 Ostschweiz**  
Juni 2016  
Di und Do, 18.00 – 20.30 Uhr  
KBZ St. Gallen

**SVIT Ticino**  
Ottobre – Novembre 2016  
giovedì, ore 18.00 – 20.30

#### 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  
NSH Bildungszentrum Basel

**SVIT 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  
Feusi Bildungszentrum, Bern

**SVIT Ostschweiz**  
Modul 1: März 2016  
Di und Do, 18.00 – 20.30 Uhr  
KBZ St. Gallen

Modul 2: Mai 2016  
Di und Do, 18.00 – 20.30 Uhr  
KBZ St. Gallen

**SVIT Zürich**  
Modul 1: 11.01.2016 – 14.03.2016  
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr

Modul 2: 11.04.2016 – 20.06.2016  
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### IMMOBILIENBEWERTUNGS- ASSISTENT/IN SVIT (SB5)

**SVIT Bern**  
06.09.2016 – 08.12.2016  
Di und Do, 18.00 – 20.30 Uhr  
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

**SVIT Zürich**  
25.08.2016 – 15.12.2016  
Donnerstag, 18.00 – 20.45 und  
Samstag, 9.00 – 15.30 Uhr  
Zürich-Oerlikon

#### ☉ COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

**SVIT Swiss Real Estate School SA**  
01.12.2015, Maison de la communica-  
tion, Avenue de Florimont 1, 1006 Lau-  
sanne

#### ☉ LES GARANTIES DE COMMISSION

**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

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

#### LEHRGANG BUCHHALTUNGS- SPEZIALIST SVIT

#### LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

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

#### LEHRGANG IMMOBILIENTREUHAND

#### MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich ([www.fh-hwz.ch](http://www.fh-hwz.ch))

weitere Informationen:  
**SVIT Swiss Real Estate School AG**  
[www.svit-sres.ch](http://www.svit-sres.ch)

#### Für die Romandie

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

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

#### In Ticino

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

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

Mehr Infos  
finden Sie im Video  
[www.kalkmaster.ch](http://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](http://www.kalkmaster.ch)  
[info@kalkmaster.ch](mailto:info@kalkmaster.ch)

Sind Sie ambitioniert, eine motivierte und engagierte Persönlichkeit und suchen das echte Sprungbrett in eine BEWI-Position oder möchten Sie ganz einfach keine Führungsposition und Ihr eigenes Reich haben innerhalb des Unternehmens als BEWI ? Wir sind an Möglichkeiten zwischen 60 und 100% interessiert – wenn es persönlich stimmig ist. Falls Sie sich grad neu orientieren im Thema



## Immobilienbewirtschaftung / STWE in Zürich

sind wir an einem Gespräch mit Ihnen interessiert. Wir freuen uns über Unterlagen, die einen soliden, positiven Leistungsausweis zeigen und eine fröhliche, interessierte und kompetente Person skizzieren. Die Aufgaben in der Bewirtschaftung sind Ihnen bekannt und mein Auftraggeber zählt auch auf Ihren guten Umgang mit den entsprechenden administrativen Angelegenheiten. Sehr wichtig ist, dass Sie sich diese Position vollumfänglich zutrauen und ernsthaft anpacken – nicht nur das «Wollen», sondern auch das «Können» soll uns begeistern.

Bevor wir vieles beschreiben, was unser Auftraggeber bietet, möchten wir sehr gerne mehr von Ihnen wissen.

Bitte schicken Sie bei Interesse Ihr Dossier zeitgemäss elektronisch an: Esther Bischofberger [ebis@ubis.ch](mailto:ebis@ubis.ch) oder rufen mich an für eine Vorabklärung.



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



**Kanton Zürich  
Baudirektion  
Immobilienamt**



## Immobilien-Bewirtschafter/-in 50% (bevorzugt halbtags)

Unser motiviertes und junges Team im **Propertymanagement** bewirtschaftet die nicht staatlich genutzten Objekte des Kantons Zürich. Wenn Sie nebst der Bewirtschaftung und der Sicherstellung des Unterhalts Ihr Immobilienportfolio auch optimieren und weiterentwickeln wollen, sind Sie die richtige Verstärkung für uns.

Als engagierte/-r und erfahrene/-r **Immobilienbewirtschafter/-in mit eidg. Fachausweis** und guten Kenntnissen im Baurecht betreuen Sie ein anspruchsvolles Portfolio bestehend aus Wohn- und Geschäftsliegenschaften sowie einigen landwirtschaftlichen Pachtobjekten und historischen Bauten. Sie sind zuständig für Zwischennutzungen, Heiz- und Nebenkostenabrechnungen und das Erstellen von Analysen und Reportings. Sie betreuen Ihre Mieter kompetent und erledigen die anfallende Korrespondenz in stilsicherem Deutsch. Weiter besitzen Sie gute Anwenderkenntnisse der MS-Office Produkte und haben mit Vorteil bereits Erfahrungen mit der Software REM oder SAP RE-FX gesammelt.

Wollen Sie Spuren hinterlassen? Wenn Sie sich gemeinsam mit uns bei der Baudirektion engagieren, prägen Sie das Gesicht des Kantons Zürich mit. Dabei können wir Ihnen ein spannendes Umfeld anbieten – und das 2 Minuten vom Hauptbahnhof entfernt.

Andreas Jost ist Leiter Propertymanagement und vielleicht Ihr künftiger Chef. Er ist für Ihre konkreten Fragen da: 043 259 21 88. Wir freuen uns auf Ihre Online-Bewerbung unter [www.zh.ch/jobs](http://www.zh.ch/jobs). Ihr neues Umfeld: [www.immobilienamt.zh.ch](http://www.immobilienamt.zh.ch).



# Filmreif in die Zukunft

Austragungsort der GV 2015 ist das innovative Cinéma 8 in Schöffland. Der SVIT Aargau überzeugt mit exzellentem Jahresabschluss dank sehr gefragtem Weiterbildungsangebot. Vermehrt Gewicht wird auch auf die politische Stärkung der Immobilienwirtschaft gelegt.



«This flight tonight»: SVIT Aargau tagt mit Auftrieb im trendigen Cinéma 8 in Schöffland. Stop «Wolke 7»- Restaurant im Stil der legendären Junkers Ju 52.

**THOMAS KASAHARA\*** •.....  
**GV46.** Der Kanton Aargau ist ausserordentlich attraktiv und vielseitig. Austragungsort der 46. Generalversammlung des SVIT Aargau ist – nach Bädertstadt (2012), Rheinfelder Brauerschloss (2013) und Aarauer Glockengiesserei (2014) – eine im Aufwind begriffene Stätte aargauischer Innovationskraft: Cinéma 8 in Schöffland. Aargauer wissen: Schöffland – nicht Schottland – ist eine im oberen Suhrental gelegene Gemeinde mit rund 4000 Einwohnern im Aargauer Bezirk Kulm. Kinoliebhaber wissen: Cinéma 8 an der Feldackerstrasse 8 in 5040 Schöffland ist ein Geheimtipp (Infos unter [www.cinema8.ch](http://www.cinema8.ch)).

**BOARDING.** Die vor der Generalversammlung am 24. September 2015 um 17 Uhr geführte Besichtigung zeigt rasch: Hier ist ein Unternehmer am Werk, kein Unterlasser. Cinéma 8 – flughafenartig

aufgebaut – ist neu definiertes Kinoerlebnis in eigenem Mikrokosmos. Konzept ist «Erlebniswelt – Cinéma 8 – alles unter einem Himmel» nach dem Motto «Sehen-hören-fühlen». Anspruchsvolles Ziel ist himmlisches und cineastisches Vergnügen am «Flughafen in SchöffLAND». Nach Check-in-Schalter (Kinokasse) und Boarding-Pass (Kinoticket) gelangen Besucher zum Terminal (Etagge) und darauf ins Gate (Kinosaal). Die grosse Tafel im Eingangsbereich mit sämtlichen Events zeigt, wann und wo Boarding ist. Sechs exzellente Kinosäle locken, teils mit Business- sowie Firstclasselogen, mit bequemen Luxussesseln. Diner-Movie ist ein gewichtiges Thema. Speziell ist auch das «Hotel Cinéma 8» mit Familien- und mit Themenzimmern mit privatem Kinobalkon: Pyjamakino wird erlebbare Realität. Im 7Di-Kino sind acht Plätze für interaktives Kino in sieben Dimensio-

nen zu finden. Die First Celtic Lounge als VIP-Lounge im ersten Stock lädt zum Verweilen ein, ebenso das A-la-carte-Restaurant «Wolke 7» im Stil der legendären Junkers Ju 52. Attraktiv ist auch American Bowling auf acht Bowlingbahnen mit amerikanischer Bar im Diner-Stil.

**BIER-IDEE.** Brautschau wird neu definiert. Das sichtbar vor Ort gebraute «Corma Cult Bier» der hauseigenen Brauerei mundet würzig angenehm: Corma trinken statt Komatrinken ist angesagt. Nach und vor dem Film ist Raum zum Verweilen, so etwa in der «Cuba-Bar» oder der «The Golden Bye Bye Bar», die zur Bartherapie mit guten Gesprächen anregen. Spätestens beim gemeinsamen Apéro nach der Führung reift die Erkenntnis: Hier findet man nicht sein Karma, jedoch immer sein Corma. Obwohl Cult, trinkt man Corma besser kalt. Die durchschnittliche Auslas-

zung von Kino und Hotel Cinéma 8 beträgt 60 bis 70%, so der Führer selbstbewusst: «Wir sind an erster Stelle und werden dies beibehalten.» Die Kunden kommen aus der ganzen Schweiz. An Wochenenden sind jeweils 2000 bis 2500 Personen angesagt, was erhöhte Anforderungen an Bahn- und Busbetrieb (Haltestelle Schöffland Nordweg) stellt.

**SESSHAF.** Grossrat und Präsident Adrian Ackermann begrüsst um 18:35 Uhr die Anwesenden in bequemen Sesseln. Dank Topinfrastruktur im Kino 3 werden SVIT-Hymne und Beamerpräsentation zum Kinoerlebnis. Besonders begrüsst Ackermann den Dachverband SVIT Schweiz mit Vizepräsident Andreas Ingold und Direktor Tayfun Celliker. Speziell begrüsst er als Gäste Referent Thierry Burkart (FDP-Grossrat, Präsident TCS Aargau) und Thomas Burgherr (SVP-Grossrat, Prä-



Vielseitig: American Bowling, Flughalle mit Blick auf die Hausbrauerei. Rechts: Vorstand Roland Egger und Fabienne Lüthi, Sekretariat SVIT Aargau.

sident SVP Aargau), die beide für den Nationalrat kandidieren (Anmerkung der Red: Beide wurden inzwischen ins nationale Parlament gewählt). Ackermann dankt den Partnern des SVIT Aargau mit ihren anwesenden Vertretern für ihre Unterstützung: AEW Energie AG, AZ Zeitungen AG und Aargauer Zeitung, Bircher AG, Hauswartprofis AG, Heimmärt, ImmoScout 24, ISS Kanal Services AG, Neue Aargauer Bank, REAP AG, Schindler Aufzüge AG, Schreiner Service 48, Swiss-Caution AG, Trockag AG und V-Zug AG.

**ERFOLGSVERWÖHNT.** Ackermann blickt im präsidentalen Jahresbericht auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2014/15 zurück, mit zahlreichen spannenden Events wie SVIT-Frühstücke, Besichtigung der Sondermülldeponie Kölliken, 5. Golfturnier in Frick (Mitsponsoren Electrolux AG, ISS Kanal Services

AG und AdunoKautio n AG), sowie Verdankungsanlass für die Partner- und Fördermitgliederfirmen in Aarau. Auch Finanzchef Dieter Knapp ist



### „Am SVIT führt in der Immobilienwirtschaft kein Weg vorbei.“

ANDREAS INGOLD, VIZEPRÄSIDENT SVIT SCHWEIZ & VR-PRÄSIDENT SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL AG

erfreut. Sein mit Power pointiert präsentierter Finanzbericht samt Jahresrechnung strapaziert einzig die Bauchmuskeln und glänzt selbst nach erheblichen Rückstellungen erneut mit Gewinn. Dies gegenüber Budget mit weniger Aufwand und mehr Ertrag, insbesondere dank der vom SVIT Aargau erfolgreich durchgeführten Sachbearbeiterkurse. Die Jahresrechnung wird unter Déchargeerteilung genehmigt und das Budget 2015/16 mit unverän-

derten Mitgliederbeiträgen verabschiedet. Beat Kaspar und Ueli Kehl werden als Revisoren bestätigt, ebenso die Delegierten für 2016.

**WÄHL FRISCH.** Ackermann betont in seinem Wahlauftritt: «Es ist wichtig, dass bei den National- und Ständeratswahlen Kandidaten gewählt werden, die einen echten Bezug zur Immobilienwirtschaft haben und sich für das private Grundeigentum einsetzen. Der SVIT Aargau beschränkt sich in seiner Wahlempfehlung auf wenige Kandidaten, die diese Kriterien erfüllen und echte Wahlchancen haben.» Ackermann bittet, als Ständerat Philipp Mül-

ler (Präsident FDP Schweiz) und Hansjörg Knecht (Präsident HEV Aargau) zu wählen, und empfiehlt, insbesondere bei den Nationalratswahlen Thierry Burkart, Thomas Burgherr und Martin Keller zweimal auf den Wahlzettel zu schreiben.

**BILDHAFT.** Andreas Ingold beleuchtet in seiner Grussadresse des SVIT Schweiz verortet die Poleposition des SVIT dank der erfolgreichen SVIT Swiss Real Estate School AG als erste Ausbildungsadresse der professionellen Immobilienwirtschaft. Er gratuliert dem SVIT Aargau für seinen wertvollen Beitrag im Bildungsbereich. Ingold ist überzeugt, dass am SVIT in der Immobilienwirtschaft kein Weg vorbeiführt.

**DANK.** Präsident Ackermann dankt allen für die Teilnahme, schliesst den offiziellen Teil der GV, wünscht vorsorglich allen guten Appetit, an-





Tayfun Celiker und Andreas Ingold, SVIT Schweiz, mit Ehrenpräsident Christophe Terrier. Unten Mitte und rechts: Thomas Burgherr und Thierry Burkart, beide neu im Nationalrat.

genehme Gespräche und gute Heimkehr.

**KURZ UND BÜNDIG.** Referent Thierry Burkart betont in seinem Kurzreferat eloquent: «Der Kanton Aargau ist schön, das wissen wir, aber auch ein attraktiver Standort. Dies vor allem dank der verkehrsmässigen Erreichbarkeit.» Burkart hebt hervor: «Die verkehrsmässige Erreichbarkeit hat unmittelbare Auswirkungen auf den Wert der Immobilien – was nicht erreichbar ist, ist nicht attraktiv und wird nicht mehr gesucht.» Burkart stellt fest, dass die Erreichbarkeit im Kanton Aargau rückläufig ist. «Die Standortattraktivität nimmt ab, dies gilt es zu verhindern.» Burkart erwähnt insbesondere 21 000 Stautunden jährlich im Kanton Aargau. Sowohl der Individualverkehr auf der Strasse als auch der öffentliche Verkehr stossen im Kanton Aargau an ihre Grenzen. Burkart hebt – mit Verweis auf das Volks-Ja zu Finanzierung

und Ausbau Bahninfrastruktur FABI – hervor: «Auch die Strasse ist wichtig für die Mobilität der Gegenwart und der Zukunft», und setzt sich für den raschen Ausbau der A1 auf sechs Spuren ein, dies mit erster Priorität. Burkart er-

reicht: «Burkart gelingt es, in kurzer Zeit gehaltvoll, verständlich und nachvollziehbar überzeugend viel zu vermitteln, eine Eigenschaft, die auch in Bundesbern sehr gefragt ist.»

nach Supplement nudelfertig dessertieren die Teilnehmenden. Sie machen final eine Fliege, nach angeregten Gesprächen in bester Gesellschaft. Dies im Bewusstsein, dass Schöffland eine weitere Reise wert ist.



„ Die verkehrsmässige Erreichbarkeit hat unmittelbare Auswirkungen auf den Wert der Immobilien.“

THIERRY BURKART, GROSSRAT & NATIONALRAT FDP, PRÄSIDENT TCS AARGAU

wähnt: «Selbst der Bund sieht sechs Spuren vor, jedoch erst 2040», was zeitlich nicht im Interesse des Kantons Aargau ist. Letztlich ist die Verkehrspolitik auch Finanzpolitik, und es herrscht ein Verteilungskampf. Burkart stellt den ÖV nicht in Abrede, betont jedoch das Miteinander von Strasse und Schiene: «Es braucht auch guten ÖV.» Ackermann verdankt – mit bestem Tropfen in Analogie zur Wichtig-

**TAKE-OFF.** Das gemeinsame Abendessen des SVIT Aargau nach der GV findet um 20 Uhr im Restaurant «El Mäx» statt. Für einmal werden im Lokal, das einem Trip nach Mexiko und nicht «Mad Max» nachempfunden ist, nicht Fajitas und Tortillas an scharfen Saucen und Mariachi-Musik serviert, sondern währschafte SVIT-Kost mit Salat, Kalbgeschneuzeltem und Nudeln sowie Dessert. Zufrieden und

**EPILOG.** Die Immobilienwirtschaft geht aus den Nationalratswahlen 2015 gestärkt hervor. Der für Wirtschaft und Hauseigentümer attraktive Kanton Aargau mit neu 16 statt 15 Nationalratssitzen (7 SVP, 3 FDP, 2 SP, 1 CVP, 1 Grüne, 1 BDP, 1 GLP) wird noch stärker vertreten. Besonders erfreulich ist – nebst Bestätigung der bisher der Immobilienwirtschaft positiv Gesinnten – insbesondere die Wahl der Grossräte Thierry Burkart und Thomas Burgherr in den Nationalrat. ●



\*THOMAS KASAHARA  
lic. iur., Mediator FH / SDM,  
eidg. dipl. Immobilien-  
Treuhänder



## Grosses Energiesparpotenzial in Schweizer Hotels



Direktor Thomas Vogt ist begeistert. Die sanierte Ölheizung leistet einen grossen Anteil an das vereinbarte Energiesparziel. Foto: K. Rügegg

► **Die Herausforderungen an die Schweizer Hotellerie werden immer grösser. Um am Markt konkurrenzfähig und erfolgreich zu sein, braucht es vielseitige und exklusive Angebote für die anspruchsvollen Gäste. Der finanzielle Erfolg eines Hotelbetriebes wird von den Kosten beeinflusst. Die Energiekosten stellen dabei einen wesentlichen Anteil dar. Mit der Steigerung der Energieeffizienz und den damit erreichten Einsparungen kann ein positiver Beitrag an das Gesamtergebnis geleistet werden.**

Das «Valbella Inn Resort» gehört als Swiss Family Hotel zu den Spitzenhäusern in seiner Kategorie. Das Resort, in der «4 Sterne Kategorie», umfasst mehrere Gebäude, die in den letzten Jahren neu erstellt oder durch Gesamterneuerung an den heutigen hohen Standard angepasst wurden. Eine moderne Architektur, die nicht nur von aussen sichtbar wird, sondern auch in den Innenräumen der einzelnen Gebäude konsequent umgesetzt wurde, zeichnet das Resort aus. Die 134 stilvoll und komfortabel eingerichteten Zimmer und Suiten bieten Gemütlichkeit und Wohlbefinden. Attraktive Angebote werden den Gästen im Winter, wie auch in den

### Führende Schweizer Hotels setzen auf Weishaupt\*

Hotel Säntispark Abtwil  
9030 Abtwil  
The Chedi Hotel, 6490 Andermatt  
Grand Hotel und Thermalbad  
7310 Bad Ragaz  
Hotel Schatzalp, 7270 Davos  
Hotel Bad Horn, 9326 Horn  
Parkhotel Silvretta, 7250 Klosters  
Kempinski Grand Hotel, St. Moritz  
Schlosshotel Chasté 7553 Tarasp  
Hotel und Thermalquelle 7132 Vals  
Hotel Baur au Lac 8001 Zürich

\*Die Liste ist unvollständig und zeigt nur einen Ausschnitt aus der Weishaupt Kundenliste.

Sommermonaten angeboten. Als Familienhotel wird der Betreuung der Kinder grosse Aufmerksamkeit geschenkt.

Der Geschäftserfolg hängt nicht nur von der Auslastung und der Zufriedenheit der Gäste ab. Die anfallenden Kosten für den Betrieb und den Unterhalt beeinflussen das Geschäftsergebnis massiv. «Den Energiekosten, dem drittgrössten Budgetposten in unserem Haus, muss eine besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden», wie Hoteldirektor Thomas Vogt bestätigt. «Effizienzsteigerungen sind bares Geld».

Beim Totalumbau eines zugekauften, älteren Hotels, das in das Resort integriert wurde, war beabsichtigt, wie in zwei neu erstellten Gebäuden, für die Wärmeversorgung eine Wärmepumpe mit Erdsonden zu installieren. Da die Bewilligung für diese Variante von den Behörden nicht erteilt wurde, entschloss man sich, die bestehende, in die Jahre gekommene Ölheizung im Hauptgebäude zu sanieren und die beiden umgebauten Hotelgebäude mittels einer Fernleitung mit Wärme und Warmwasser zu versorgen. Ein Konzept wurde ausgearbeitet und die Sanierung stand kurz vor der

### «Watt d'Or» für energieeffiziente Bündner Hotels

Mit dem Schweizer Energiepreis «Watt d'Or» zeichnet das Bundesamt für Energie in verschiedenen Kategorien jährlich aussergewöhnliche Leistungen im Energiebereich aus. In der Kategorie Gesellschaft wurde von der Jury das Projekt «Leuchtturm - Energieeffiziente Hotels in Graubünden» mit dem Preis «Watt d'Or» für das Jahr 2015 ausgezeichnet. Das «Valbella Inn Resort» in Valbella ist einer der ersten Hotelbetriebe die sich erfolgreich an diesem Programm beteiligt.

Ausführung. Hotelier Vogt wurde in dieser Phase auf das Projekt «Leuchtturm - Energieeffiziente Hotels in Graubünden» aufmerksam. Mit diesem Projekt sollten die Bündner Hotelier überzeugt werden, dass die Verbesserung der Energieeffizienz die Wirtschaftlichkeit der Betriebe positiv beeinflusst. In der Zwischenzeit nehmen 98 Bündner Tourismusbetriebe an diesem Programm, in Zusammenarbeit mit der Energieagentur der Wirtschaft (EnAW) und dem Bundesamt für Energie, teil. Mit dem Bundesamt, welches das Leuchtturm Projekt vor kurzem mit dem Energiepreis «Watt d'Or» ausgezeichnet hat, werden durch die einzelnen Betriebe Vereinbarungen über Energiesparziele abgeschlossen. Werden diese Ziele erreicht, sind die Partner von der CO<sub>2</sub>-Abgabe auf fossile Brennstoffe befreit. «Eine zusätzliche, finanzielle Einsparung» bestätigt Direktor Thomas Vogt vom «Valbella Inn Resort». Als Hotelier ist man mit den technischen und administrativen Belangen eines solchen Projektes und in der Zusammenarbeit mit den Behörden überfordert. Deshalb werden die Partner im Projekt «Leuchtturm» durch einen Energiefachmann der «EnAW» betreut und begleitet. Die Unterstützung beinhaltet auch die Hilfe im administrativen Bereich. Dank dieser Betreuung wurde das vorgesehene Sanierungskonzept für die Heizung im «Valbella Inn» überprüft und vor der Realisierung technisch optimiert.

### DIE SANIERTE ÖLHEIZUNG LEISTET EINEN GROSSEN ANTEIL AM VEREINBARTEN ENERGIESPARZIEL.

Im Heizraum wird das Energiesparen sichtbar. Zwei Ygnis Heizkessel mit Brennwertnutzung sowie die beiden Weishaupt-Zweistufenölbrenner sorgen für eine effiziente Wärmebereitstellung und leisten einen grossen Anteil am vereinbarten Sparziel. Die in der Wärmeverteilung eingesetzten Energiesparpumpen reduzieren den Strombedarf. Ein Hotel hat viele weitere Teilbereiche, wie die Klimaanlage, die Schwimmbadtechnik, die Lingerie und den Küchenbereich, wo sich Massnahmen zur Effizienzsteigerung ergeben und auszahlen. «Es muss, nebst der Heizung, noch einiges mehr getan werden, um den Erfolg zu garantieren und das vereinbarte Energiesparziel zu erreichen. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter müssen in ihren Funktionsbereichen an diesen Herausforderungen arbeiten», so Thomas Vogt. «Ich bin Hotelier und nicht Techniker und muss mich für das Wohl der Gäste, den reibungslosen Betriebsablauf, um das Personal und die Finanzen kümmern. Im technischen Bereich muss ich auf die Unterstützung und die Mitarbeit von Fachleuten zählen können. Damit das reibungslose Funktionieren der verschiedenen Geräte und Systeme garantiert werden kann, bin ich auf

Lieferanten, die hervorragende Produkte und einen zuverlässigen Kundendienst anbieten, angewiesen», erklärt der Direktor.

Der Entscheid für das Brennerfabrikat für die neue Ölheizung fiel nach sorgfältiger Evaluation und auf Empfehlung des Energiefachmannes auf Weishaupt. Der Name bürgt für Qualität. Dies ist auch der Grund, weshalb in vielen Schweizer Spitzenhotels unsere Brenner im Einsatz stehen, wie Richard Osterwalder, Geschäftsführer der Weishaupt Schweiz, bestätigt.

Der Name Weishaupt verpflichtet. Er steht für hohe Qualität, für Zuverlässigkeit und besten Kundendienst, wie es Firmeninhaber Dipl. Ing. Siegfried Weishaupt formuliert.

Die Qualität der verschiedenen Produkte beginnt bei Weishaupt bereits im Entwicklungsprozess. Über 100 hoch spezialisierte Techniker und Konstrukteure legen den Grundstein dazu im eigenen Forschungs- und Entwicklungszentrum am Hauptsitz der Unternehmung in Schwendi D. Erst wenn alle Anforderungen erfüllt sind und die neuen Produkte in der Praxis erfolgreich getestet wurden, werden sie für die Serienfertigung in den eigenen Werken in Deutschland und der Schweiz für den Verkauf freigegeben.

Ein eindrückliches Beispiel zu dieser Philosophie ist die Entwicklung des einzigartigen Verbrennungssystem Multiflam. Seit 1998 hat sich diese bahnbrechende Weishaupt Verbrennungstechnik bei Öl-, Gas- oder Zweistoffbrennern in der Praxis bewährt und durchgesetzt.

Die hohe Zuverlässigkeit der Weishaupt Produkte wird durch Eigenfabrikation der wichtigsten Komponenten sichergestellt. Für die Herstellung stehen modernste Maschinen und Geräte im Einsatz. Nebst diesen technischen Einrichtungen übernehmen bei Weishaupt die Mitarbeiter die Hauptverantwortung für eine hohe Produktequalität. Das Know-How der qualifizierten Mitarbeiter steckt in jedem Produkt. Auch im Bereich Kundendienst setzt Weishaupt hohe Anforderungen. Im Werk geschulte Feuerungsspezialisten stehen rund um die Uhr für die Betreuung der verschiedenen Produkte im Einsatz. Qualität zeichnet sich aus.

### WEITERE INFORMATIONEN:

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

## Abalmmo – eine Software mit Zukunft Tausende von Mietobjekten erfolgreich verwalten

Die Zuger Immobilienfirma Peikert bewirtschaftet über 150 Liegenschaften mit rund 7000 Objekten. Das Portfolio umfasst Stockwerkeigentum, Mietliegenschaften zum Wohnen und fürs Gewerbe sowie diverse Einzelobjekte, wobei das Unternehmen ausschliesslich für Dritte Verwaltungsaufgaben ausübt. Dafür nutzt es die Immobilien und Buchhaltungssoftware Abalmmo.

Was der Primetower für Zürich, ist für Zug das Hochhaus Park Tower. Das jüngste Wahrzeichen des Innerschweizer Städtchens wurde letztes Jahr fertig gestellt, ist mit 81 Metern Höhe das höchste Gebäude des Kantons und weist 25 Stockwerke auf mit Flächen von rund 550 m<sup>2</sup> pro Geschoss. Gebaut wurde das Prestige-Objekt im Auftrag des Konsortiums Park Tower, bestehend aus Peikert/Altras, wobei Peikert dieses auch vermarktet und anschliessend im Auftrag seiner Kunden verwaltet.

Peikert ist aus einer Firmengruppe mit über 100-jähriger lokaler Tradition gewachsen, ist seit bald 20 Jahren eigenständig und beschäftigt derzeit 14 bestens ausgebildete Mitarbeitende in der Bewirtschaftung und im Verkauf von Immobilien. Momentan werden rund 150 Immobilien mit rund 7000 Objekten verwaltet und monatlich bis zu 2000 Rechnungen gestellt. Dafür wird seit zweieinhalb Jahren die moderne ABACUS Software für die Immobilienbewirtschaftung Abalmmo eingesetzt.

Mehrere Gründe sprachen klar für Abalmmo: Die Software wurde von Immobilienspezialisten entwickelt, ist

branchenlogisch aufgebaut und für die Peikert-Mitarbeitenden dementsprechend fast selbsterklärend. Zudem führen mehrere Programmassistenten die Anwender durch die verschiedenen Prozesse. Funktionen wie die Customizing-Möglichkeiten von Masken und Reports sorgen last but not least dafür, dass diese vom Anwender selber angepasst werden können.

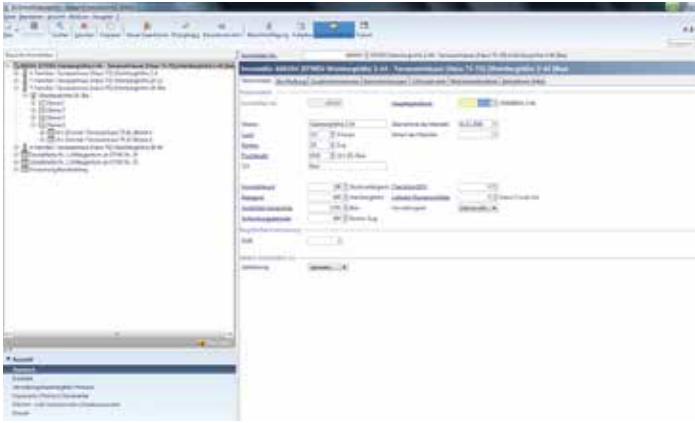
**KURZE UMSETZUNGSZEIT.** Für die Umsetzung bis zum Produktivitätsstart am 1. Januar 2013 wurden gerade mal sieben Monate veranschlagt. Da der Standardumfang von Abalmmo bereits weitgehend von Peikert genutzt werden konnte, waren mit Ausnahme der Reports keine grossen Anpassungen bei den Programmmasken nötig. Voraussetzung für die reibungslose Implementierung war, dass sich die Stammdaten elektronisch aus dem alten System ins Format von ABACUS übernehmen und gleichzeitig bereinigen lassen sollten. Damit das neue System mit einem sauberen Datenstand starten konnte, musste der EDV-Projektleiter Claudio Dürger zunächst alle Redundanzen im alten System eliminieren und fehlende Informationen wie Kündigungsfristen ergänzen. Das Einlesen der 7000 Objekte über die Schnittstelle selber beanspruchte laut dem Projektleiter nicht mehr als zehn Minuten.

Als einen grossen Vorteil von Abalmmo sieht Dürger bei der Integration der Kreditorenbuchhaltung. Damit bekomme man u.a. einen besseren Überblick, wieviel von Lieferanten bezogen wurde.

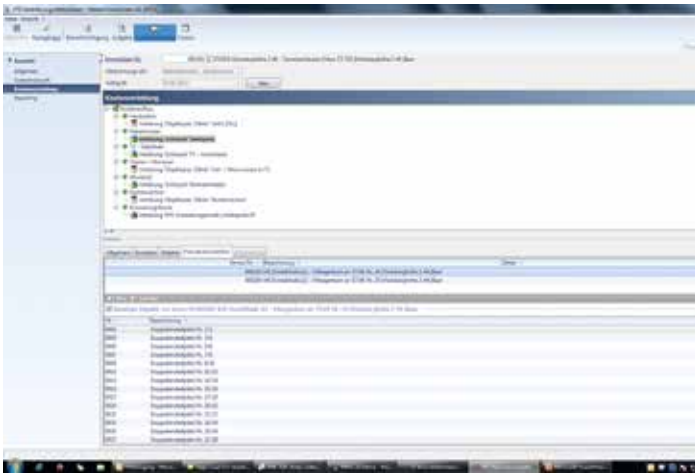
**VIEL ZEIT SPAREN.** Die Arbeit mit Abalmmo konnte wie geplant letztes Jahr aufgenommen werden, so dass sich



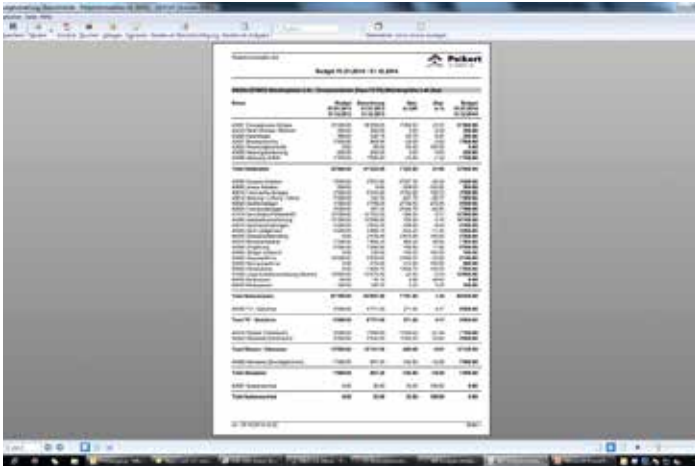




Der Immobilienstamm bildet die Realität so ab, wie sie sich in den verschiedenen Liegenschaften präsentiert.



Über die Abrechnungsdefinitionen lassen sich die Kosten flexibel auf die Objekte verteilen.



Budget mit Soll-/Ist-Vergleich für Stockwerkeigentümer-Versammlungen.



die Sollstellung der Mieten und ersten Abschlüsse zeitgerecht und effizient erledigen liessen. Abzahlungsvereinbarungen mit Mietern werden nun ebenfalls über die Software abgebildet und verwaltet. Auch die jährlichen Abrechnungen wie die Heiz-/Neben- und die Betriebskostenabrechnung bei den Stockwerkeigentümern, die Steueranzeige über die Erneuerungsfonds sowie die Jahresabschlüsse für die Eigentümer sind in einem Bruchteil der vorher benötigten Zeit erstellt. Ausserdem sind Umlagen von Heiz- und Nebenkosten vollumfänglich in Abalmmo abbildbar, so dass Excel-Tabellen obsolet geworden sind. Zusammen mit dem Ausdruck werden die Kosten automatisch im elektronischen Dossier zur Immobilie als PDF-Dateien abgelegt. Für die Stockwerkeigentümerversammlungen können die notwendigen Dokumentationen und Unterlagen wie etwa das Budget mit der Soll-/Ist-Rechnung pro Immobilie ausgedruckt werden. Auch anderes ist bequemer geworden. So werden Honorarabrechnungen gemäss den in den Stammdaten der Immobilie hinterlegten Ansätzen verrechnet, wobei rückwirkende Anpassungen beim nächsten Abrechnungslauf automatisch berücksichtigt werden.

Auch anderes ist bequemer geworden. So werden Honorarabrechnungen gemäss den in den Stammdaten der Immobilie hinterlegten Ansätzen verrechnet, wobei rückwirkende Anpassungen beim nächsten Abrechnungslauf automatisch berücksichtigt werden. Ferner gibt es keine mehrfachen Adressen mehr, selbst dann, wenn ein Mieter mehrere Objekte belegt. Diese müssen nur noch an einem zentralen Ort geändert werden. Der Immobilienstamm bildet die Realität so ab, wie sie sich in den verschiedenen Liegenschaften beispielsweise mit verschiedenen Haus-

eingängen und den dort vorhandenen Wohnungen effektiv präsentiert.

**FAZIT.** Dürger ist von Abalmmo begeistert. Er ist davon überzeugt, dass die ABACUS Lösung das Zeug dazu hat, der neue Standard im Bereich der Immobilienbewirtschaftungslösungen in der Schweiz zu werden. Mit Aandarta hätte Peikert zudem einen verlässlichen Partner, der verantwortlich für die kurze Einführungszeit, den fachkundigen Support und die Kostensicherheit gewesen sei, so der IT-Verantwortliche. Er resümiert begeistert: «Wir haben mit Aandarta einen kompetenten und fairen Partner kennengelernt, der sein Geschäft versteht.»

**WEITERE INFORMATIONEN:**



Softwarehersteller:  
ABACUS Research AG  
9300 Wittenbach-St. Gallen  
www.abacus.ch



Implementierungspartner:  
Aandarta AG  
8304 Wallisellen  
www.aandarta.ch

**ABACUS Software bei Peikert Immobilien AG**  
– Abalmmo für 20 Benutzer

**Mengen**  
– Anzahl verwaltete Objekte: ca. 7000  
– Anzahl Mietverträge/Mieter: ca. 2000/1000





## Die Siemens Schweiz AG beauftragt Bouygues Energies & Services Schweiz mit dem Facility Management aller Siemens-Gebäude in der Schweiz

📍 **Zürich, 8. Oktober 2015 – Die Siemens Schweiz AG verlängert die Zusammenarbeit mit Bouygues Energies & Services, Tochterfirma von Bouygues Construction, indem sie das Facility Management all ihrer 25 Standorte in der Schweiz für eine Dauer von fünf Jahren an Bouygues Energies & Services vergibt. Bouygues Energies & Services verantwortet damit die kaufmännische, technische und infrastrukturelle Bewirtschaftung einer Gesamtfläche von 300 000 m<sup>2</sup> für Siemens in der Schweiz.**

Im Jahr 2006 lancierte Siemens Real Estate eine erste Ausschreibung, um das Facility Management an vier ihrer Schweizer Standorte zu externalisieren: Bouygues Energies & Services, damals noch unter der Firmenbezeichnung MIBAG Property + Facility Management AG, erhielt ein erstes Mandat für die Standorte Zug, Zürich, Volketswil und Steinhausen. Neun Jahre später wird Bouygues Energies & Services im Zuge einer nationalen Ausschreibung als alleiniger Provider für den Betrieb und die Bewirtschaftung der Siemens-Standorte in der Schweiz ausgewählt.

«Dank unserer Strategie der permanenten Erhöhung unserer Eigenfertigungstiefe und unserer vorhandenen Synergien in den verschiedenen Regionen sind wir heute in der Lage, unserer langjährigen Kundin Lösungen, die Effizienz und Innovation verbinden, schweizweit und in allen Sprachregionen anzubieten» bestätigt Enzo Moliterni, CEO von Bouygues Energies & Services Schweiz, «und festigen damit ihre Stellung als globaler Provider auf dem Schweizer Markt».

Das Portfolio umfasst 52 Gebäude an 25 Standorten in der ganzen Schweiz. Es beinhaltet Büro-, Industrie- und Produktionsgebäude sowie Lagerhallen.

Die Implementierung des neuen Mandats ist im Gange, der Start ist für den 1. März 2016 vorgesehen.

### 📍 WEITERE INFORMATIONEN:

Julie Brunner  
Leiterin Marketing & Kommunikation  
Tel. +41 58 800 44 44  
communication@bouygues-es.com

Bouygues Energies & Services, ein Tochterunternehmen von Bouygues Construction, bietet integrierte Komplettlösungen für Energie, IT und Dienstleistungen. Es ist für öffentliche und private Auftraggeber in den Bereichen Infrastrukturen für Energie-, Verkehrs- und Datennetze, städtischer Raum, öffentliche und private Einrichtungen sowie Industrie tätig. Bouygues Energies & Services entwickelt, realisiert, wartet und betreibt massgeschneiderte technische Systeme, die es den Kunden ermöglichen, ihren Nutzern einen attraktiven Lebens- und Arbeitsraum zu bieten und ihren Energieverbrauch nachhaltig zu reduzieren.

Bouygues Energies & Services bringt ihre Expertise im Bereich Energieeffizienz ein und bietet Dienstleistungen mit hohem Mehrwert in ihren drei Hauptgeschäftsfeldern: Energie- und Kommunikationsnetze, Elektrotechnik und Heizung, Lüftung, Klima (HLKE), sowie Facility Management.

Bouygues Energies & Services zählt 12 000 Mitarbeitende in Frankreich, im Vereinigten Königreich, in der Schweiz, in Afrika und Kanada. Das Unternehmen hat 2014 einen Umsatz von 1,8 Milliarden Euro erwirtschaftet.

In der Schweiz, Bouygues Energies & Services ist ein führendes Unternehmen für Dienstleistungen rund um Geschäftsimmobilien und deren gesamten Lebenszyklus. Bouygues Energies & Services Schweiz ist landesweit an 30 Standorten tätig und beschäftigt 1370 Mitarbeitende. Das Unternehmen ist nach ISO 9001, ISO 14 001, OHSAS 18 001 und ISO 50 001 zertifiziert. Partner kennengelernt, der sein Geschäft versteht.»



## Wartungsarm, leise und platzsparend: Das Sammelgaragentor ET 500 von Hörmann

☛ **Nie war Parkraum in unseren Innenstädten und Ballungszentren wertvoller als heute. Wie ein Magnet ziehen Grossstädte die Menschen zum Wohnen, Arbeiten und Einkaufen an. Wirtschaftlich sinnvolle Parkmöglichkeiten gibt es fast nur noch unter der Erde und selbst dort werden die Platzverhältnisse immer enger. Weil der Platz Mangelware ist und Wohn- oder Arbeitsräume immer näher an die Parkgarage heranrücken, verändern sich auch die Anforderungen an die Torsysteme der Garagen: schmalere Konstruktionen, geringe Geräuschentwicklung und dazu Langlebigkeit, Sicherheit und ein modernes Design sind Eigenschaften, die die Konstruktion des Hörmann Sammelgaragentors ET 500 vereint.**

Vor allem bei engen Platzverhältnissen im Innen- und Aussenbereich des Tores ist ein Kipptor ideal geeignet. Im Inneren der Garage benötigt das Tor dank der geringen Zargentiefe von maximal 450 mm nur wenig Platz, sodass dieser links und rechts neben dem Tor als Einstellplatz genutzt werden kann. Auch im Deckenbereich erweist sich das Kipptor mit einer geringen Einschubtiefe als Raumsparer.

Im Aussenbereich sollte das Tor gerade an hochfrequentierten Gehwegen möglichst wenig bis gar nicht ausschwenken, um Passanten nicht zu behindern oder zu gefährden. Hierfür eignen sich Roll- oder Sectionaltore ebenso wie das Kipptor ET 500, welches beim Einbau hinter der Öffnung gar nicht und bei anderen Einbauvarianten nur maximal 40 mm ausschwenkt. Der Vorteil des Kipptores liegt in dem besonders geringen Wartungsaufwand und der damit einhergehenden Langlebigkeit, denn das ET 500 arbeitet mit einer Gegengewichtstechnik: Weniger Verschleiss und ein antriebsschonender Torlauf sind die Folgen.

In Kombination mit dem für bis zu 100 Stellplätze ausgerichteten Antrieb, SupraMatic HT, sorgt das ET 500 für hohe Sicherheit, denn die in die Zarge integrierte Lichtschranke reduziert das Unfallrisiko: Erkennt die Lichtschranke beim Schliessen des Tores zum Beispiel ein Fahrzeug oder eine Person, reversiert das Tor bevor es auf das Hindernis auftrifft. Die patentierte Aufschiebesicherung verriegelt das Tor und hemmt somit Einbrüche, indem sie automatisch in den Anschlag der Führungsschiene des Antriebs einrastet, sobald das Tor geschlossen wird. Laut Herstelleranga-

ben ist diese mechanische Lösung bislang die einzige auf dem Markt, die auch bei Stromausfall funktioniert. Die Sanft-Anlauf- und Sanft-Stopp-Funktion des Antriebs sorgt für einen leisen und ruhigen Lauf des Tores. So können Bewohner oder Mitarbeiter des Hauses trotz hoher Frequenz ruhig schlafen oder konzentriert arbeiten. Für Sammelgaragen mit mehr als 100 Stellplätzen bietet Hörmann das ET 500 in Kombination mit dem Antrieb ITO 400 FU an, der speziell für hohe Frequenzen entwickelt wurde. Mit verschiedenen Gestaltungslösungen haben Planer die Möglichkeit, das Garagentor an das Designkon-

zept des Gebäudes anzupassen: Mit der bauseitigen Beplankung kann das ET 500 praktisch unsichtbar in die Fassade integriert werden. Weitere Motive aus Aluminium- oder Stahlblech sorgen neben einem modernen Design für eine gute Belüftung der Garage. Das Sammelgaragentor kann mit Schlupftür für den erleichterten und schnelleren Personendurchgang ausgestattet werden und wird mit einem umfangreichen Zubehörprogramm angeboten.

▶ **WEITERE INFORMATIONEN:**  
[www.hoermann.ch](http://www.hoermann.ch)



Das Kipptor ET 500 eignet sich besonders zum Einsatz bei Sammelgaragen an hochfrequentierten Gehwegen. Der Torflügel schwenkt bei Einbau hinter der Öffnung nicht aus und lässt damit Passanten genügend Platz ohne sie zu behindern oder zu gefährden. Bild: Hörmann

# WebINKASSO

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



**HALTBAR BIS  
1.1.2017?**

## Gold hat kein Verfallsdatum. Verlustschein hingegen schon.

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



**+ Creditreform  
Egeli Basel AG**

Münchensteinerstrasse 127  
CH-4002 Basel  
Tel. +41 (0)61 337 90 40  
Fax +41 (0)61 337 90 45  
[info@basel.creditreform.ch](mailto:info@basel.creditreform.ch)

**+ Creditreform  
Egeli St.Gallen AG**

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

**+ Creditreform  
Egeli Zürich AG**

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



**Creditreform**  
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.



# EKZ Energiecontracting – Risikofreie und zuverlässige Wärmeversorgung

☛ **Sie möchten Investitionen in Ihre Heizzentrale vermeiden, den Aufwand für den Betrieb und Unterhalt auslagern? Das Risiko für einen reibungslosen Betrieb würden Sie am liebsten an einen Experten abgeben? Dann haben wir die Lösung für Sie: EKZ Energiecontracting.**

Nebst Gemeinden, Architekten und Planer setzen nun auch Stockwerkeigentümergeinschaften vermehrt auf ein Energiecontracting. Das Energiecontracting der EKZ ist ein Finanzierungs- und Dienstleistungsmodell für Energieerzeugungsanlagen.

Der Contractor (EKZ) stellt dem Kunden die Heizanlage und die Lieferung von Nutzenergie gegen einen vereinbarten Preis zur Verfügung. Sämtliche Kosten für Planung, Bau, Betrieb und Unterhalt sowie für allfällige Reparaturen und Ersatzteile werden vom Contractor übernommen, genauso wie das finanzielle und technische Risiko. Die EKZ betreiben als Eigentümerin die Anlage und garantieren während der gesamten Vertragslaufzeit einen nachhaltigen und störungsfreien Betrieb sowie eine hohe Versorgungssicherheit – inklusive Fernüberwachung und 24-Stunden-Pikettdienst.

**LANGFRISTIGE KOSTENTRANSPARENZ.** Als Contractingkunde haben Sie einen Ansprechpartner für alle Anliegen rund um Ihre Heizzentrale. Ihre Anlage wird professionell und zentral über den gesamten Lebenszyklus von den EKZ betreut. Da die EKZ sämtliche Investitionen übernehmen, bleibt Ihr Kapital ungebunden und kann anderweitig eingesetzt werden – es besteht auch keine Notwendigkeit für die Bildung eines Erneuerungsfonds. Die Wär-

me- und Kältekosten sind langfristig kalkulierbar und die Attraktivität Ihrer Liegenschaft wird durch den Einsatz von erneuerbaren Energien und einer hohen Werterhaltung der Installationen gesteigert.

**INDIVIDUELLE LÖSUNGEN.** Am Anfang der Partnerschaft steht immer eine exakte Analyse der jeweiligen Situation unter Berücksichtigung der Kundenbedürfnisse. Auf dieser Basis entwickeln die EKZ für Sie eine optimale Lösung, welche eine langfristige Rentabilität dank effizientem Wirkungsgrad sowie eine hohe Versorgungssicherheit und Umweltverträglichkeit aufweist. Für alle diese Schritte sind die EKZ verantwortlich. Dabei profitiert der Kunde von einem langjährigen Know-How von über 800 betriebenen Anlagen in der ganzen Schweiz. Insbesondere ab acht Wohneinheiten mit einem gesamten Energiebedarf von 30 bis 40 kW lohnt sich das Modell. Rufen Sie uns an – gerne besprechen wir Ihr Anliegen mit Ihnen.

**DIE NACHFRAGE IST BEACHTLICH.** Dass die EKZ ein Kundenbedürfnis abdecken, zeigt der Erfolg des Angebots. Insgesamt generieren über 800 Anlagen mehr als 145 GWh nachhaltige Heizenergie. Damit werden jährlich etwa 35 000 Tonnen CO<sup>2</sup> eingespart, was einem CO<sup>2</sup>-Verbrauch von 7 000 Personen entspricht.

☛ **WEITERE INFORMATIONEN:**  
EKZ Energiecontracting  
Elektrizitätswerke des Kantons Zürich  
Überlandstrasse 2  
8953 Dietikon  
Tel. 058 359 53 53  
[www.ekz.ch/contracting](http://www.ekz.ch/contracting)  
[contracting@ekz.ch](mailto:contracting@ekz.ch)

## EKZ Energiecontracting – Vorteile für Stockwerkeigentümer

- Effiziente Energieerzeugung und effizientes Energiemanagement
- Kosten für allfällige Reparaturen und Ersatzteile entfallen
- Kein Erneuerungsfonds für die Wärmeerzeugung nötig
- Langfristig kalkulierbare Energiekosten
- Hohe Versorgungs- und Betriebssicherheit dank Fernüberwachung und 24-Stunden-Pikettdienst
- Auslagerung aller technischen und kommerziellen Belange an einen Spezialisten
- Hohe lokale und regionale Wertschöpfung
- Attraktivitätssteigerung der Liegenschaft dank Einsatz von erneuerbaren Energien und hoher Werterhaltung der Installationen
- Optimale Voraussetzung für Minergie

## Übernahme von bestehenden Energiezentralen

Möchten Sie die Betreuung Ihrer bestehenden Energiezentrale in die Hände eines kompetenten Partners legen? Die EKZ übernehmen Ihre Anlage im Rahmen eines Energiecontractings oder entlasten Sie von Betrieb und Unterhalt durch ein sogenanntes Betriebscontracting. Bei beiden Modellen lagern Sie die technischen und kommerziellen Belange sowie allfällige Risiken an die EKZ aus.





# Proaktives Pumpenmanagement dank Häny Plus

## Interview mit Remo Dellapina, Leiter Kundendienst

► **Wer weiss besser, was Kunden wollen, als die Kunden? Die Häny AG wollte es genau wissen, hat nachgefragt und aus den Resultaten einer Kundenumfrage das Dienstleistungspaket Häny Plus entwickelt. Zusätzlich zum individuellen Wartungsvertrag lässt sich nun jede gewünschte Leistung modular beziehen. Kernstück von Häny Plus sind die neue Kundendienststruktur und das komplexe Dokumentationsprogramm. Dank diesem proaktiven Pumpenmanagement können Unternehmen und Gemeinden Kosten senken und vorausschauend budgetieren.**

Von Remo Dellapina, Leiter Kundendienst bei der Häny AG haben wir mehr über Häny Plus erfahren.

**WAS HAT IHRE KUNDENBEFRAGUNG ERGEBEN? WO ZEIGT SICH HANDLUNGSBEDARF?** Es sind zwei Hauptpunkte. Erstens der zunehmende Verlust von internem Pumpen-Know-How infolge von Pensionierungen, Rationalisierungen oder natürlichen Abgängen. Und zweitens das Fehlen von aussagekräftigen Gesamtdokumentationen und somit der fehlende Überblick über den Zustand der Anlage und den Investitionsbedarf. Bei Wasserversorgungen und in Unternehmen, bei denen Wasser betriebsrelevant ist, beispielsweise in Spitälern oder der herstellenden Industrie, herrscht also dringender Handlungsbedarf.

**REICHT DAFÜR EIN WARTUNGSVERTRAG NICHT AUS?** Nein, mit einem Wartungsvertrag ist die Anlage – wie der Name sagt – gut unterhalten. Eine gut gewartete Pumpe hat übrigens eine rund fünf bis sechs Jahre höhere Lebensdauer. Das Manko liegt in der vorausschauenden Planung, also im Erkennen von alters- oder belastungsbedingten Schäden und Ersatzinvestitionen. Solange die Kontrolllampen grün anzeigen, ist für den Betreiber alles in bester Ordnung. Dies sagt aber nichts über mögliche Belastungs- oder Altersschäden aus. Hier setzt Häny Plus an.

**HÄNY PLUS ERGÄNZT DEN WARTUNGSVERTRAG?** Genau. Häny Plus bietet einen echten Mehrwert. Damit alles im grünen Bereich bleibt, schauen wir für unsere Kunden in die Zukunft und berechnen anhand von Zustandsanalysen den individuellen Bedarf. Jede einzelne Pumpe wird mit Fakten, Grafiken und Fotos dokumentiert und deren Lebenszyklus aufgezeigt. Wie alt ist die Anlage? Wann ist eine Revision oder ein Ersatz angezeigt? Ist die Leistungsstärke richtig gewählt, schwingt sie im richtigen Bereich? Besteht eine Priorisierungsliste für den Notfall? Sind die Pumpen richtig aufeinander abgestimmt? Sind Ersatzteile vorhanden oder beschaffbar? Stimmen die Wartungsintervalle? Lässt sich die Effizienz durch eine Revision steigern? Oder

kann man mit einer neuen Pumpe Strom sparen?

**WURDEN DIESE DIENSTLEISTUNGEN BISHER NICHT ANGEBOTEN?** Nicht in diesem Umfang und in dieser Konsequenz. Wenn sich im Rahmen einer Pumpenwartung Handlungsbedarf gezeigt hat, haben wir die Kunden selbstverständlich entsprechend beraten. Dies war jedoch zu wenig methodisch. Mit Häny Plus stellen wir vom reaktiven auf den proaktiven Kundendienst um. Dank dieser langfristigen Strategie lassen sich komplexe Pumpenanlagen vorausschauend unterhalten und somit die Lebenszyklen der Pumpen verlängern. Damit sparen unser Kunden Geld und können erforderliche Revisionen oder den Kauf von Ersatzpumpen frühzeitig in die Budgetplanung aufnehmen. Natürlich bleiben Maschinen mit ihren mechanischen Teilen und der Computertechnik bis zu einem gewissen Grad unberechenbar, mit einer Zustandsanalyse und entsprechenden Massnahmen kann man jedoch das Risiko eines Ausfalles entscheidend minimieren.

**WELCHE MODULE ENTHÄLT HÄNY PLUS?** Häny Plus ist das Rund-um-sorglos-Paket für Kunden. Es ergänzt die klassischen Dienstleistungen eines Kundendienstes wie die Inbetriebnahme oder die Wartung mit Zusatzangeboten für den Support, den Betriebsprozess, für die Materialbeschaffung, die Optimierung und vor allem auch die Wirtschaftlichkeit.

**BITTE ERKLÄREN SIE DAS NOCH KONKRETER.** Wir sehen die Dienstleistungen als geschlossenen Kreislauf. Mit den Modulen Dokumentation, Materialbewirtschaftung, Retrofit, Zustandsanalyse, Priorisierungsanalyse, Wirtschaftlichkeit und dem Support decken wir sämtliche Kundenbedürfnisse mit Häny Plus ab. Jedes Modul ist einzeln nutzbar. Die Basis für alle relevanten Entscheidungen bildet die umfassende Zustandsanalyse. Bei bestehenden Kunden mit aktuellen Dokumentationen ist diese schneller verfügbar, bei Neukunden entsprechend aufwendiger.

**BRAUCHT ES FÜR HÄNY PLUS EINEN WARTUNGSVERTRAG?** Ja, Häny Plus ist modular aufgebaut und lässt sich massgeschneidert einsetzen. Um das Potenzial auszuschöpfen, ist jedoch ein Wartungsvertrag sinnvoll und nötig. Im Rahmen dieser Wartungsverträge werden detaillierte Dokumentationen erstellt, bei bestehenden Kunden werden diese im Zuge der kommenden Wartungen automatisch an das Häny Plus-System angepasst.

**LÄSST SICH HÄNY PLUS AUCH MIT PRODUKTEN ANDERER ANBIETER NUTZEN?** Selbstverständlich. Häny Plus ist auf Pumpensysteme aller Marken

anwendbar. Bei Fremdanlagen ist das Optimierungspotenzial in aller Regel sogar höher.

**WIE OBJEKTIV IST SO EINE BEWERTUNG?** Wir denken langfristig und erstellen diese immer aus Sicht des Kunden. Überspitzt formuliert muss das Konzept für den Kunden stimmen, nicht für uns. Wir sind überzeugt, dass eine faire Partnerschaft immer auf Ehrlichkeit und Vertrauen aufbaut. Dank unserem Vollsortiment an erstklassigen Pumpen, dem exklusiven Pumpenprüfstand und Revisions-Know-How finden wir für unsere Kunden immer die Lösung mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis.

**AN WEN RICHTET SICH DAS ANGEBOT?** Im Prinzip kann jeder Besitzer einer Pumpanlage die Vorteile von Häny Plus in Anspruch nehmen, also selbst ein Einfamilienhausbesitzer. In der Praxis sind es natürlich vorwiegend grössere und kleinere Unternehmen, Immobilienverwaltungen, Facility Management sowie zunehmend Kommunen und Industriebetriebe. Je grösser und komplexer die Anlagen, desto grösser sind die Sparmöglichkeiten.

**MUSSTEN SIE FÜR HÄNY PLUS GROSSE INTERNE ANPASSUNGEN VORNEHMEN?** Das Pumpen-Know-How ist bei Häny fast im Überfluss vorhanden. Für Häny Plus haben wir jedoch nochmals in Mensch und Technik investiert. Für die sorgfältige Datenpflege wurde ein komplexes, aber einfach zu bedienendes Dokumentationssystem entwickelt. Wir haben die Mitarbeitenden entsprechend weitergebildet und Abläufe neu organisiert. Der Kundendienst ist in die Bereiche Haustechnik, Kommunal/Industrie, Schwimmbadtechnik und das Montageteam unterteilt. Damit spricht der Kunde immer mit seinem Branchenspezialisten.

**GIBT ES BEREITS FEEDBACKS?** Das Konzept stösst intern auf grosse Zustimmung und diesen Rückhalt spüre

ich bei den täglichen Umsetzungen. Dazu hat das Programm seine ersten Praxistests bereits erfolgreich bestanden. Die Kunden zeigen sich beeindruckt vom «Häny Plus»-Konzept mit den massgeschneiderten Dienstleistungen. Vor allem die detaillierten Dokumentationen haben die Kundenerwartungen nicht nur erfüllt, sondern übertrafen.

**WIE GARANTIEREN SIE EINE EFFIZIENTE KUNDENBETREUUNG?** Jeder Kunde hat seinen ganz persönlichen Ansprechpartner – einen Bereichsspezialisten. Dieser kennt die Kundenanlage aus dem Effeff und kann entsprechend kompetent und effizient auf alle Anliegen eingehen. Dort, wo zusätzliches Know-How erforderlich ist, beschafft sich der Kundendienst intern die Informationen vom Ingenieur oder nimmt diesen zu Sitzungen mit.

**WIE SIEHT DER KUNDENDIENST DER ZUKUNFT AUS?** Ein moderner Kundendienst nimmt die Kunden ernst, denkt langfristig und findet schnell überzeugende Lösungen. Er ist nahe am Markt und am Kunden und unterstützt diesen proaktiv mit massgeschneiderten Angeboten. Und er sollte alle Produkte- und Service-wünsche aus einer Hand abdecken können. Mit unserem umfassenden Produktesortiment und Häny Plus kommen wir dieser Idealvorstellung schon sehr nahe.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** [www.haeny.com](http://www.haeny.com).



Remo Dellapina  
Leiter Kundendienst seit  
1. Dezember 2012



Häny Plus-Kreisgrafik

# Wohnen im Alter – sicher zu Hause

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

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

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

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

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



Wunderschöner Handlauf im Garten mit integrierter Beleuchtung für die Stufen.

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

**► WEITERE INFORMATIONEN**

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



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



Beidseitiger Handlauf auch bei wenigen Stufen vor dem Hauseingang



# Ausstellungswelten für Bäder, Küchen, Wand- und Bodenbeläge

► In 18 Städten der Schweiz ist Sanitas Troesch, das führende Haus für Küche und Bad, mit Ausstellungen vertreten – eine flächendeckende Präsenz, die gerade Liegenschaftsbesitzer und -verwaltungen zu schätzen wissen. Denn Küche und Bad gehören nicht nur zu den wichtigsten «Infrastrukturen» einer Wohnung, sondern auch zu den wichtigsten Vermietungsargumenten. Entsprechen sie nicht den aktuellen Standards – oder sind sie nicht in Schuss – hat man einige Trümpfe weniger in der Hand. Die Sanitas Troesch AG kennt die Bedürfnisse des Marktes, die Trends der Branche und die Anliegen der Investoren und richtet seit Jahrzehnten ihr Sortiment und ihre Dienstleistungen darauf aus. Eine zentrale Rolle spielen dabei die Ausstellungen.

**AKTUELLE, INSPIRIERENDE INFORMATI-  
ONSPLATTFORMEN.** Ausstellungen von Sanitas Troesch sind ein Spiegel der aktuellen Trends, sind Inspirationsquelle und Ideenfundus, bieten aktuelles Wissen und umfassende Information. Eine Ausstellung ist jedoch stets nur so gut wie ihre Aktualität: Genau das hat bei Sanitas Troesch höchste Priorität. Nicht umsonst zählen die Showrooms des Unternehmens anerkanntermassen zu den besten und attraktivsten. Sie werden in festem Turnus stets mit den neusten Kollektionen bestückt. Eigene Innenarchitektinnen und Innenarchitekten planen und kreieren damit Ausstellungsbäder und -Küchen, die praxisnah und ideenreich verschiedenste Einrichtungsmöglichkeiten dokumentieren.

**ALLES AN EINEM ORT.** Bäder, Küchen, Wand- und Bodenbeläge – alles an einem Ort, und in einer Vielfalt, wie sie sonst kaum zu finden ist. Sanitas Troesch bietet an den meisten Standorten\* der Schweiz dieses «Vollsortiment», das für alle Segmente herausragende Einrichtungslösungen bietet. Bäder und Küchen aus eigenem Hause, Wand- und Bodenbeläge in Kooperation mit führenden regionalen Partnern, darunter insbesondere HG COMMERCIALE. Die nach den

modernsten Kriterien entwickelten Ausstellungen vermittelt sowohl der Fachwelt wie auch dem Endkonsumenten anschauliche und umfassende Information. «Wir setzen auf ein angenehmes Ambiente, auf überschaubare Produktpräsentationen, auf Erlebnis und Kompetenz», sagt Bernhard Rinderli, Marketingleiter Bad und verantwortlich für Ausstellungsprojekte bei Sanitas Troesch. «Wir möchten unsere Kunden und Besucher mit ideenreichen Planungsbeispielen begeistern und Ihnen in jedem Preissegment stets das Beste vom Besten zeigen – verbunden mit fundierter Beratung und kundenorientierten Dienstleistungen.»

**BAD UND WELLNESS – KÜCHE UND LIFE-  
STYLE.** Gutes Design und Qualität in allen Preissegmenten, Individualität und Freiheit bei der Planung: Sanitas Troesch wird diesen Bedürfnissen mit einer erstklassigen Auswahl von Markenprodukten sowie mit attraktiven, eigenständigen Programmkonzepten wie Alterna Home im Badbereich gerecht. Bei den Küchen bieten verschiedene Marken-Kollektionen echte Auswahl. In beiden Angebotsbereichen überzeugen stimmige Einrichtungsbeispiele in Stil und Materialwahl – und auch wer nach Alternativen sucht, findet diese in übersichtlichen Gesamtpräsentationen.

Für Neubau und Umbau finden sich bei Sanitas Troesch objekt- und budgetgerechte Lösungsmöglichkeiten für Bad und Küche, die man im Original anschauen, prüfen und in Ruhe vergleichen kann. Fachlich kompetente Informationen und hervorragende Beratung gehören dazu.

**Sanitas Troesch AG in**  
Basel, Biel, Carouge\*, Chur, Contone,  
Cortailod\*, Crissier, Develier\*, Jona,  
Köniz, Kriens, Lugano, Rothrist,  
Sierre, St. Gallen\*, Thun, Winterthur  
und Zürich.

\*ohne Küchenausstellung

► **WEITERE INFORMATIONEN:**  
[www.sanitas troesch.ch](http://www.sanitas troesch.ch)





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

**ISS KANAL SERVICES**

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



**ROHRMAX**  
 Halte dein Rohr sauber

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

**Werterhalt durch offene Rohre**

▶ BAUMPFLEGE



**baumART**  
 Pflege und Diagnose  
 für den Baum

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

**Baumart Luzern GmbH**  
 6004 Luzern T 041 410 83 63

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

▶ 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, Fribourg, Grenchen, Riehenfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unterägeri, Widnau, Wetzikon und Zürich

▶ FUSSBODENHEIZUNG /  
 INNENSANIERUNG UND  
 ZUSTANDSANALYSEN

**Airmax Swiss**

Heizsystemreinigung & Energietechnik

**Airmax Swiss**  
 Heizsystemreinigung & Energietechnik  
 Pünten 4  
 8602 Wangen  
 Tel. 0848 848 828  
 info@airmaxswiss.ch  
 www.airmaxswiss.ch

**WEISS D. WEISS AG**  
 Wassertechnik

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



**LT BODENHEIZUNG AG**  
 Firststrasse 25  
 8835 Feusisberg  
 Tel. 044 787 51 51  
 info@liningtech.ch  
 www.liningtech.ch  
 www.rohrexperthen.ch

**JETZT  
 BODENHEIZ-  
 LEITUNGEN  
 CHECKEN UND  
 BARES GELD  
 SPAREN!**

**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**<sup>®</sup>  
 business locations

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

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

**homegate.ch**  
 Das Immobilienportal

Ihre Vermarktungsplattform:  
 www.myhomegate.ch

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

**IMMO  
 SCOUT 24**

**Ihre erste Adresse für eine  
 langfristige Partnerschaft**

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



**Lösungen für Immobilienfachleute**

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

▶ **IMMOBILIENPORTFOLIO-ANALYSE SYSTEM**



**Software für das Immobilien- und Risikomanagement**

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

▶ **IMMOBILIENSFTWARE**



**Aandarta**  
IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

Ihr Vertriebspartner für



**Aandarta AG**  
Alte Winterthurerstrasse 14  
CH-8304 Wallisellen

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

welcome@aandarta.ch  
www.aandarta.ch



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



**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



**Lösung für Vermarktung, Überbauungen, Ferienwohnungen und Ihr eigenes Netzwerk**

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



**REM – Der Standard für professionelle Immobilienbewirtschaftung**

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



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

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



**MOR! LIVIS**  
Das Immobilien- und Liegenschaftsverwaltungssystem

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



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



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

Financial tools - Technical tools - Administrative tools

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



ImmoTop® + Rimo R4®  
Software für die Immobilienbewirtschaftung

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

▶ **INNENSANIERUNG UND ZUSTANDSANALYSEN TRINKWASSERROHRE**



...von den Erfindern der Rohrirensanierung im Gebäude

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

▶ **LEITUNGSSANIERUNG**



**Die Nr. 1 für Rohrirensanierungen von Trinkwasserleitungen**

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



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

L-Z

▶ OELTANKANZEIGE

**MARAG FLOW & GASTECH AG**  
Rauracherweg 3  
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch  
info@marag.ch

▶ PARKMOBILIAR



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

▶ SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



**SPR Schweiz**  
Verband Schimmelpilz- und  
Raumgiftsanierung  
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

▶ 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

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



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

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

**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



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

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

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

## SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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

## SVIT-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 Forum

21.-23.01.16 Pontresina

### SVIT Plenum

27.05.16 Lausanne

## SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

### Aargau

–

### Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB

–

### Basel

04.12.15 Niggi-Näggi,  
Schloss Bottmingen

### Schweizerische Schätzungs- expertenkammer SEK

–

### Bern

15.09.16 Generalversammlung

### Schweizerische Maklerkammer SMK

–

### Graubünden

11.01.16 Neujahrsapéro

### SVIT FM Schweiz

06.04.16 Real Estate Symposium

31.05.16 FM-Day, Horgen

21.09.16 Generalversammlung

### Ostschweiz

11.01.16 Neujahrsapéro  
02.05.16 Generalversammlung

### Fachkammer STWE SVIT

121.04.16 Generalversammlung, Zürich HB, Rest. Au Premier

### Romandie

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  
17.03.16 Frühstücks-GV mit Vortrag  
07.06.16 Fachvortrag mit Lunch  
08.09.16 SVIT Day  
17.11.16 Bänzenjass/Fondueplausch Oberbuchsiten, Schälismühle 1

### Ticino

02.12.15 Visita Fondazione Ghisla, Locarno

### Zentralschweiz

07.01.16 Neujahrsapéro  
20.05.16 Generalversammlung  
23.06.16 Business-Lunch

### Zürich

27.11.15 Jahresabschluss



# 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

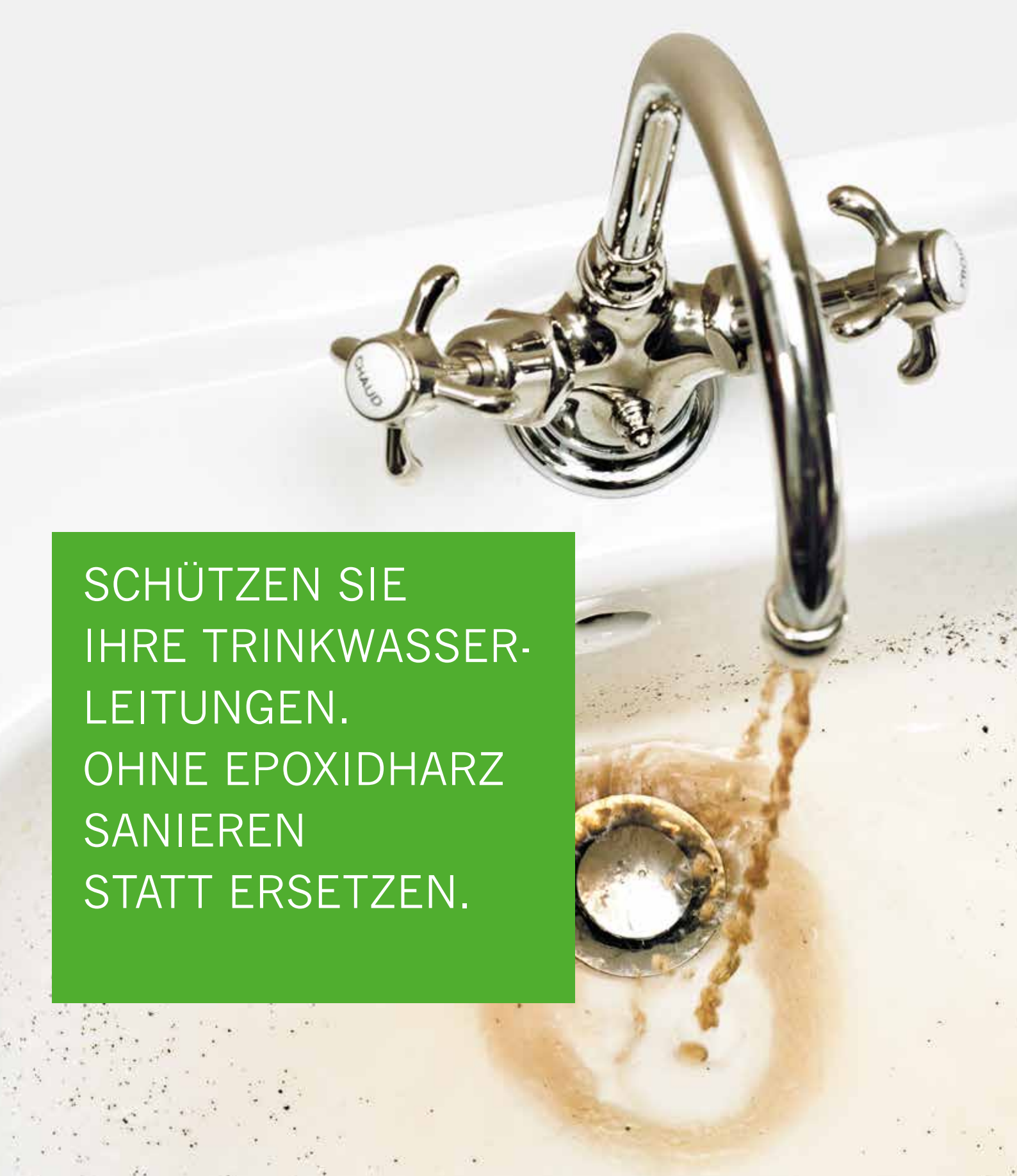
Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



**\*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.



SCHÜTZEN SIE  
IHRE TRINKWASSER-  
LEITUNGEN.  
OHNE EPOXIDHARZ  
SANIEREN  
STATT ERSETZEN.

Sind Ihre Wasserleitungen älter als 25 Jahre? Dann besteht die Gefahr, dass Ihre Rohre rostig sind oder der Wasserdruck nachlässt. Warten Sie nicht, bis ein teurer Ersatz nötig ist. Unser ANROSAN macht Ihre Trinkwasserleitungen von innen wieder wie neu. Anorganisch und ohne den Einsatz von Epoxidharz.

Vereinbaren Sie jetzt eine Zustandsanalyse mit unseren Fachleuten:  
[www.naef-group.com/trinkwasser](http://www.naef-group.com/trinkwasser) oder **kostenlos** unter **0800 48 00 48**.

  
ANROSAN



# EINFACH NÄHER

**Roger Zünd**  
Servicetechniker

## Liftwartung ist mein Ding

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

Sprechen Sie mit uns. Ganz einfach.



**AS Aufzüge**